

Krakowskie Studia Międzynarodowe

THE BASIC INFORMATION FOR AUTHORS

Footnotes and Commentary about Author(s): Place notes at the bottom of the page as footnotes rather than at the end of the text as endnotes. Number them consecutively throughout the essay. Do not place a footnote number or an asterisk after the author's name following the title of the article. Numbered footnotes should be used only in the body text. Commentary about the author(s) should be placed under a rule at the bottom of the first page, without a footnote number, asterisk, or other symbol.

Spacing: Text should be single-spaced, including block quotations, footnotes, captions, legends, and long headings, which should be single-spaced with a space between the items. Use only one space after punctuation marks.

Type Face and Size: All manuscripts should be in Times New Roman. A subtitle should be in 12-point bold type. Use 12-point type for text, headings, and subheadings. First-level headings should be flush-left and in bold type. Second-level headings should flush-left and in bold italics. Use 10-point type for footnotes, commentary about the author(s), and all source and note information placed directly under tables and figures.

Tables and Figures: Tables and figures should be properly cited and all aspects must be clearly legible. Do not use any bold-face type. Headings should be centered above tables and figures.

Spelling and Citation: For purposes of standardization, citation adheres to *Random House Webster's Unabridged Dictionary* and *The Chicago Manual of Style: The Essential Guide for Writers, Editors, and Publishers*, 15th ed., University of Chicago, Chicago 2003.

Examples:

a) Books and monographs: *Religious Organizations and Democratic Transition in Contemporary Asia*, eds. Tun-jen Cheng, D. Brown, New York 2005, p. 17-18.

b) Journal articles: J. J. Linz, A. Stepan, „Consolidating New Democracies”, *Journal of Democracy* 1996, Vol. 7, No. 2, p. 14-33.

c) Chapters in books: N. Jayawickrama, „Hong Kong and the International Protection of Human Rights,” [in:] *Human Rights in Hong Kong*, ed. R. Wacks, Hong Kong 1992, p. 121.

d) Articles in newspapers: D. J. Wakin, I. Fisher, „Cardinals Begin Conclave to Elect a New Pope,” *New York Times*, April 18, 2005, p. A1.

e) Citation of electronic publications:

Citations of electronic sources should accomplish the same ends as citation of print sources. The format also should be analogous to that for print sources. Please supply author's name, title of article, and other pertinent data, so that those who cannot locate the material through a stated address might be able to find it through a network searching tool. Give the complete address, including access mode identifier, the publisher's domain name, and after the first single slash, relevant path and file names.

Example:

M. Ashraf Haidari, „Eurasia Insight: Paris Conference – Aid Effectiveness Key to Addressing Afghanistan's Rebuilding Challenges,” *EurasiaNet*, 2008, www.eurasianet.org/departments/insight/articles/eav061208f.html [accessed June 14, 2008].

Texts for publication should be mail to: Krakow International Studies, Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University, ul. Herlinga-Grudzińskiego 1, 30-705 Kraków (Poland) or e-mail: biuro@kte.pl

RULES AND REGULATIONS CONCERNING PUBLISHING PAPERS IN KRAKOW INTERNATIONAL STUDIES

1. All papers sent to Krakow International Studies by their respective authors undergo preliminary assessment by the Editor-in-Chief.
2. The initial assessment results in the decision whether to send the work for an independent review or return it to the author with the information that it will be not published.
3. Two independent reviewers for “internal reviews” are appointed by the Editor-in-Chief or by the Deputy Editor following consultation with the Editor-in-Chief.
4. The following cannot be independent reviewers: Editor-in-Chief, Deputy Editor-in-Chief, employees of Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University, and people with papers published in the issue containing the reviewed paper.
5. The internal review should answer the question whether the reviewed paper is fit for printing and whether it requires any amendments, and if it does, state what they are, and must be in written form, and conclude in an unequivocal verdict concerning publication or rejection of an article.
6. If one of the reviewers provides comments and amendments, but does not disqualify the paper, the Editor pass the comments on to the author, asking for the author's opinion and any amendments.
7. Should the opinions of the author and reviewer diverge, the decision to print the paper or otherwise is made by the Editor.
8. In the case mentioned in 7 above, before making their decision, Editor-in-Chief can appoint another independent reviewer.
9. In exceptional cases, when there are significant circumstances justifying such a decision, and the Editors do not agree with the opinion of the reviewer, Editors may decide to publish a paper against the opinion of the reviewer.
10. The names of reviewers is not disclosed to the author, and the names of authors are not disclosed to reviewers.
11. Book reviews and reports are not reviewed, the decision to publish them is the responsibility of the Editors.

Krakowskie Studia Międzynarodowe

TRANSATLANTYCKA WSPÓŁPRACA
EKONOMICZNA I JEJ GLOBALNE IMPLIKACJE

redakcja
ERHARD CZIOMER

KRAKOW INTERNATIONAL STUDIES

numer 2 (XI) Kraków 2014



XI 2014 nr 2
**Krakowskie
Studia
Międzynarodowe**

Czasopismo Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego/Journal of Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University

www.ksm.ka.edu.pl

**Rada wydawnicza/Publisher Council of the Andrzej Frycz Modrzewski
Krakow University:**

Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek Majchrowski

Rada programowa „Krakowskich Studiów Międzynarodowych”/Editorial Board:

Michał Chorośnicki, Polska

Rett R. Ludwikowski, USA

Sev Ozdowski, Australia

August Pradetto, Niemcy

Eckart D. Stratenschulte, Niemcy

Redaktor naczelny/Editor-in-Chief:

Bogusława Bednarczyk

Redaktor statystyczny/Statistic Editor:

Piotr Stefanów

Sekretarz redakcji/Managing Editor:

Halina Baszak-Jaroń

Redakcja/Office:

Oficyna Wydawnicza AFM

ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1 b, C 224

30-705 Kraków

tel. 12 25 24 665, 25 24 666

e-mail: wydawnictwo@kte.pl

Adiustacja, skład i redakcja techniczna/Proofreading, dtp, and technical editing:

Margerita Krasnowolska

Projekt okładki/Cover design:

Igor Stanisławski

Opracowanie graficzne okładki/Preperation of the project of the cover:

Oleg Aleksejczuk

© Copyright by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, 2014

ISSN 1733-2680

Nakład: 300 egzemplarzy/Circulation: 300 copies

Czasopismo punktowane w rankingu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego/The journal is evaluated by the Ministry of Science and Higher Education Republic of Poland

SPIS TREŚCI

- 7 **Erhard Cziomer:** Wprowadzenie: transatlantycka współpraca ekonomiczna oraz jej implikacje globalne w XXI w.
- 15 **Małgorzata Czermińska:** Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej
- 35 **Katarzyna Żukrowska:** Transatlantycka liberalizacja handlu i przepływu kapitału
- 59 **Małgorzata Grącik-Zajęczkowski:** Spory handlowe Unii Europejskiej i USA w ramach WTO
- 77 **Joanna Stryjek:** Problem konkurencyjności systemu gospodarczego Unii Europejskiej i USA
- 99 **Eugeniusz M. Pluciński:** Transatlantyckie partnerstwo Unii Europejskiej i USA (TTIP) w kontekście efektów dobrobytowych Polski na wspólnym rynku
- 111 **Robert Uberman:** Transatlantic relations internal to International Oil Companies as an important component of European energy security
- 125 **Anna Piziak-Rapacz:** Współpraca transatlantycka Polski i USA na rzecz bezpieczeństwa energetycznego
- 143 **Robert Jakimowicz:** Dynamiczny rozwój APEC wyzwaniem dla więzi transatlantyckich
- 163 **Beata Molo:** Działania na rzecz ochrony klimatu wyzwaniem współpracy transatlantyckiej w XXI w.
- 181 **Natalia Adamczyk:** Układ o partnerstwie i współpracy UE i Rosji w kontekście transatlantyckiego partnerstwa w handlu i inwestycjach

Varia

- 201 **Marian Banach:** Ogólnopolskie seminarium naukowe „Aktualne problemy transportu międzynarodowego”

SPIS TREŚCI

Recenzje

- 205 **Małgorzata Czermińska:** *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne*, red. Józef M. Fiszer, Paweł Olszewski, Beata Piskorska, Andrzej Podraza [Instytut Studiów PAN, Fundacja im. Konrada Adenauera, Warszawa 2014, 356 s.]
- 209 **Anna Piziak-Rapacz:** Agnieszka Orzelska, *Polityka zagraniczna Polski wobec wybranych kwestii spornych w stosunkach transatlantyckich (1989–2004)* [Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2011, 275 s.]
- 211 **Sandra Fiałek:** Maciej Nowicki, *25 lat ochrony środowiska w demokratycznej Polsce* [Agencja Wydawnicza Alter, Warszawa 2014, 74 s.]
- 215 **Sandra Fiałek:** Renata Mieńkowska-Norkiene, *Efektywność koordynacji polityki europejskiej w Polsce. Model teoretyczny, ewaluacja i rekomendacje* [Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa 2013, 146 s.]
- 217 **Jakub Stankiewicz:** Jadwiga Kiwerska, *Rozchodzenie się dwóch światów? Stany Zjednoczone i relacje transatlantyckie 1989–2012* [Wydawnictwo Nauka i Innowacje, Poznań 2013, 433 s.]
- 221 **Natalia Adamczyk:** Janusz Józef Węc, *Pierwsza polska prezydentura w Unii Europejskiej. Uwarunkowania – procesy decyzyjne – osiągnięcia i niepowodzenia* [Księgarnia Akademicka, Kraków 2012, 320 s.]
- 225 **Noty o autorach**
- 227 **Informacje dla autorów**
- 229 **Zasady recenzowania**

Erhard Cziomer

**WPROWADZENIE:
TRANSATLANTYCKA WSPÓŁPRACA EKONOMICZNA
ORAZ JEJ GLOBALNE IMPLIKACJE W XXI W.**

Współpraca transatlantycka stanowi od ponad 60 lat ważny element współdziałania i kooperacji po obu stronach Atlantyku. Jej geneza i ewolucja obejmowała swoim zakresem stosunki polityczno-militarne, gospodarcze i kontakty społeczne USA i Kanady w Ameryce Północnej z krajami europejskimi, początkowo Europy Zachodniej i Południowej (1948/1949–1989), a po przezwyciężeniu konfliktu Wschód–Zachód w 1989/1990 r., w ramach poszerzania NATO (1999–2009) oraz UE (2004–2013) na Wschód – stopniowo również z państwami Europy Środkowo-Wschodniej i Bałkanów Zachodnich. Nasilający się w XXI w. proces globalizacji oraz towarzyszący mu wzrost znaczenia rynków wschodzących, z dynamicznym rozwojem gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej i Pacyfiku, na czele z Chinami, stanowi jednak poważne wyzwanie dla współpracy transatlantyckiej w sferze gospodarczej. Dodatkowym wyzwaniem dla tej współpracy okazały się również negatywne następstwa światowego kryzysu finansowo-gospodarczego z 2007 r. oraz kryzysu strefy euro (2010–2013), które długofalowo rzutują negatywnie zarówno na niski wzrost gospodarczy, połączony z recesją, jak i utrzymywanie się wysokiego bezrobocia, zwłaszcza wśród młodzieży, w krajach zachodnich o dominującym liberalnym modelu rozwoju gospodarczego¹.

¹ Zob. szerzej: *Pzesłanki i następstwa kryzysu Unii Europejskiej dla Europy i świata*, red. E. Cziomer, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2012, nr 4.

Mimo powyższych wyzwań, USA i 29 państw UE nadal dysponują na początku drugiej dekady XXI w. poważnym potencjałem gospodarczym, wytwarzając blisko połowę globalnego PKB, mierzonego parytetem siły nabywczej PPP, a ponadto przypada na nie blisko 25% eksportu oraz 31% importu globalnego, jak również dwie trzecie aktywów bankowych oraz blisko trzy czwarte światowych usług finansowych. USA i UE są także blisko powiązane wysokim przepływem wzajemnych inwestycji oraz nowoczesnych technologii². Na tle systematycznego wzrostu roli międzynarodowej Chin jako mocarstwa gospodarczego i konkurenta politycznego, USA z jednej strony zwiększały swoją obecność w Azji Południowo-Wschodniej i Pacyfiku, a z drugiej zmierzały do ożywienia współpracy gospodarczej w ramach współpracy transatlantyckiej. Stąd też w dużej mierze z inicjatywy kręgów finansowo-gospodarczych UE i USA, przy poparciu administracji prezydenta Baracka Obamy oraz Komisji Europejskiej, doszło w latach 2011–2013 do wypracowania nowej strategii, zmierzającej do utworzenia Transatlantyckiego partnerstwa na rzecz wolnego handlu i inwestycji (TIPP). Niektórzy autorzy polscy przyjmują za główne przyczyny tej inicjatywy przede wszystkim:

- próbę większego nasilenia współpracy gospodarczej w ramach wolnego handlu i inwestycji na wzór silnych więzi polityczno-militarnych, określanych potocznie jako „gospodarcze NATO”,
- dążenie do przezwyciężenia w USA i UE tendencji recesyjnych oraz negatywnych skutków światowego kryzysu finansowego i kryzysu strefy euro poprzez lepsze metody współpracy gospodarczej,
- ożywienie wielostronnej liberalizacji handlu,
- uzyskanie lepszych atutów w geoeconomicznej rywalizacji z mocarstwami wschodzącymi, na czele z Chinami³.

Na marginesie warto podkreślić, że ze względu na trudności zawarcia w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) powszechnego porozumienia w wielu kwestiach, zwłaszcza w zakresie regulacji pozataryfowych, od początku XXI w. zaczęto masowo zawierać umowy o wolnym handlu. W latach 2008–2013 podpisano ich aż 80 – wobec zaledwie 43 w latach 1993–2002, i 63 w latach 2003–2007. Najwięcej umów o wolnym handlu podpisały w ostatnich latach USA (20) oraz UE (28), a Chiny tylko 7⁴. Równocześnie od kilku lat USA umacniały swoją pozycję gospodarczą i polityczno-militarną w Azji Południowo-Wschodniej, gdzie wspólnie z 10 krajami azjatyckimi, latynoamerykańskimi oraz Australią i Nową Zelandią, zakończono pod koniec 2013 r. negocjacje w sprawie wszechstronnego porozumienia o wolnym handlu w ramach tzw. Partnerstwa Transpacyficznego

² T. Płaszewski, *Perspektywy transatlantyckiej strefy wolnego handlu*, [w] *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne*, red. J. Fiszer, P. Olszewski, B. Piskorska, A. Podraza, Warszawa 2014, s. 136–137.

³ *Ibidem*, s. 140–144.

⁴ M. Rostowska, *Nowe umowy o wolnym handlu receptą na kryzys?*, „Biuletyn PISM” 2013, nr 59 (1035), s. 1.

(TPP), w którym uczestniczył również ich rywal gospodarczy i konkurent polityczny – Chiny⁵. Rozmowy na temat TPP i TIPP wykazują wiele podobieństw w zakresie metod i form negocjacji, ale mają jednak różny ciężar gatunkowy w odniesieniu do zasygnalizowanych już wyżej potencjałów gospodarczych UE i USA. Dlatego przyszłe porozumienie handlowo-inwestycyjne między USA i UE nie będzie się prawdopodobnie swoim znaczeniem ograniczało tylko do relacji transatlantyckich, ale będzie miało szereg istotnych implikacji o zasięgu globalnym.

Wyżej wspomniano już, że problem utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu i partnerstwa inwestycyjnego między UE a USA był od dłuższego czasu przedmiotem ożywionych dyskusji w łonie instytucji państwowych, kręgów gospodarczych oraz wielu specjalistów w różnych ośrodkach naukowych USA i krajach członkowskich UE. Przed formalnym rozpoczęciem rozmów na powyższy temat utworzony został z inicjatywy rządu USA oraz Komisji Europejskiej w Brukseli roboczy zespół ekspertów (High Level Working Group on Jobs and Growth), który przedłożył 11 lutego 2013 r. obszerny raport końcowy. Raport powyższy, zawierający wstępne założenia rozmów na temat TTIP, zatwierdzony przez KE i rząd USA, zalecał formalne rozpoczęcie rozmów między USA a UE. Ogłosili to oficjalnie w trakcie obrad szczytu G-8 w Brukseli 17 czerwca 2013 r. prezydent B. Obama i szef KE M. Barroso⁶.

Od czerwca 2013 r. do lipca 2014 r. odbyło się w sumie sześć kilkunastu rund negocjacyjnych, na przemian w Waszyngtonie i Brukseli (tylko 5 runda odbyła się w Arlington w USA, 19–23 maja 2014 r.). Powyższymi negocjacjom, wraz ze sztabami ekspertów i specjalistów, przewodniczą z ramienia Komisji Europejskiej komisarz ds. Handlu Karel De Gucht, a z USA pełnomocnik resortu handlu Michael Froman. Złożoność negocjacji na temat przyszłego porozumienia TIPP polega na tym, że obie strony mają odmienne uwarunkowania wewnętrzne w aspekcie prawnym i politycznym. Ponadto ich interesy i oczekiwania nie zawsze są spójne, gdyż z jednej strony kształtowane są przez potężne branże i koncerny, a z drugiej przez ogromną rzeszę i potrzeby konsumentów. W tej sytuacji negocjatorzy muszą nie tylko blisko współpracować ze swoimi rządami, a w wypadku KE – z instytucjami UE oraz dodatkowo z 29 państwami członkowskimi, lecz dodatkowo konsultować stanowiska negocjacyjne z lobbystami, przedstawicielami kapitału, związków zawodowych oraz innych ważniejszych grup oraz organizacji pozarządowych. Można założyć, że projektowana umowa TIPP winna przyczynić się głównie do wzrostu gospodarczego, istotnego zwiększenia miejsc pracy oraz likwidacji wszelkich hamulców rozwoju handlu i inwestycji na obszarze transatlantyckim. Jego centralnymi elementami składowymi będą trzy zadania:

⁵ D. Wnukowski, *Negocjacje dotyczące Partnerstwa Transatlantyckiego: wnioski do rozmów o TIPP?*, „Biuletyn PISM” 2013, Nr 101 (1077), s. 1–2.

⁶ European Commission, *Questions –and Answers*, Directorate-General for Trade, www.ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers.

- szerzy dostęp do rynków zbytu poprzez dalsze zniesienie ograniczeń celnych dla towarów, usług oraz inwestycji,
- poprawa oraz ujednolicenie mechanizmów regulacyjnych współpracy w USA oraz w poszczególnych krajach członkowskich UE na różnych szczeblach,
- polepszenie współpracy w zakresie umiędzynarodowienia wspólnych reguł postępowania w biznesie⁷.

Negocjacje dotyczące TIPP wywołują jednak wiele dyskusji i kontrowersji wśród specjalistów oraz w mediach, zarówno w krajach UE, zwłaszcza w Niemczech i Francji, jak i w USA.

W wielu analizach najważniejszych tygodników niemieckich i francuskich podważa się oficjalne argumenty i motywy dotyczące podpisania TIPP, przypisując koncernom ponadnarodowym, zwłaszcza amerykańskim, dążenie do uzyskania koncesji i przywilejów przez usilne forsowanie podczas negocjacji jednostronnych, korzystnych dla siebie regulacji. Dotyczy to, przykładowo, możliwości zastąpienia tradycyjnego składania skarg do sądownictwa państwowego przez utworzenie w ramach TIPP specjalnych komisji lub innych ciał arbitrażowych o niejasnych uprawnieniach i kompetencjach, które rozstrzygałyby wszelkie kwestie sporne między koncernami a państwami. Jabłkiem niezgody jest również toczący się od lat spór między USA a UE w zakresie produkcji rolnej i mięsa, a zwłaszcza forsowanie przez lobby farmerskie w USA eksportu na szeroką skalę do UE amerykańskiej żywności genetycznie zmodyfikowanej. Wiele kwestii kontrowersyjnych w dziedzinie handlu i inwestycji nie uda się prawdopodobnie jednoznacznie uregulować i dlatego będzie trzeba je wyłączyć z porozumienia traktatowego. W analizach powyższych podkreśla się także, że wiele zbiorowych opracowań naukowych i poszczególnych ekspertów, często powiązanych z koncernami ponadnarodowymi, przedstawia zbyt optymistycznie korzyści płynące z perspektywicznego zawarcia porozumienia TIPP dla konsumentów, a przemilcza się jego ujemne skutki w różnych dziedzinach i zakresach.

Rozmowy na temat TIPP są uważnie obserwowane nie tylko w USA i UE, lecz także w krajach rozwijających. Z najnowszej analizy głównych think-tanków zachodnioeuropejskich wynika, że dla zdecydowanej większości krajów rozwijających się, zwłaszcza najbiedniejszych, przewidywane następstwa TIPP będą zróżnicowane, ale w większości dziedzin, zwłaszcza w odniesieniu do krajów trzecich, ujemne – między innymi w takich zakresach, jak: wymiana towarowa, standardy i normy techniczne, zasady rozstrzygania kwestii spornych w zakresie inwestycji.

Generalnie zakłada się, że przełomowe znaczenie w toczących się rozmowach będzie miała runda negocjacyjna w grudniu 2014 r., kiedy zostanie opublikowane podsumowanie dotychczasowych wyników rozmów. Jeśli wszystko przebiegnie zgodnie z planem, porozumienie TIPP może być podpisane w 2015 r. Jego

⁷ European Commission, *Die Transatlantische Handel-und Investitionsverhandlungen(TIPP) – aktueller Stand*, 19.03.2014, www.ec.europa.eu/deutschland/pdf/europawahl/faktencheck_ttip.pdf.

ratyfikacja będzie jednak trudna zarówno w UE, jak i w USA. Może się ona przedłużyć do 2017 r., gdyż obok ratyfikacji przez Parlament Europejski, musi się dodatkowo odbyć w Kongresie USA oraz w parlamentach 29 państw członkowskich UE⁸. Stąd też trudno precyzyjnie przewidzieć okoliczności procesu ratyfikacyjnego oraz ostateczny termin wejścia w życie porozumienia TIPP. Będzie to wymagało dalszych rokowań w ramach WTO⁹.

Prezentowany niżej zbiór artykułów stanowi próbę analizy ekonomicznych aspektów współpracy transatlantyckiej oraz jej implikacji globalnych w XXI w. Do współpracy przy realizacji powyższego projektu pozyskano autorów reprezentujących warszawskie i krakowskie środowisko naukowe. Celem powyższego przedsięwzięcia badawczego była próba pogłębienia wiedzy na temat wybranych aspektów współpracy transatlantyckiej w kontekście prowadzonych negocjacji między USA a UE na temat wypracowania porozumienia odnośnie do TIPP. Warto w tym kontekście podkreślić, że prezentowane przez poszczególnych autorów analizy podejmują jedynie wybrane zagadnienia, związane z teorią i praktyką funkcjonowania poszczególnych zakresów współpracy transatlantyckiej. Wzmianki na temat toczących się negocjacji w sprawie zawarcia porozumienia USA i UE zostały potraktowane skrótowo według stanu na maj 2014 r. W tym miejscu chodziło głównie o zasygnalizowanie i zwrócenie przez poszczególnych autorów uwagi na skomplikowaną materię ekonomiczną oraz fazy inwestycyjne współpracy transatlantyckiej w XXI w.

Tom otwiera artykuł poświęcony genezie oraz szczegółowej analizie rozwoju stosunków handlowych między UE a USA jako zasadniczemu trzonowi współpracy transatlantyckiej (Małgorzata Czermińska). Koresponduje z nim następny artykuł, poświęcony transatlantyckiej liberalizacji handlu i przepływu kapitału (Katarzyna Żukrowska), co stanowi główny przedmiot prowadzonych od lipca 2013 r. oficjalnych rokowań na temat układu o ustanowieniu strefy wolnego handlu i partnerstwa inwestycyjnego. Autorka nawiązuje również bezpośrednio do wyników rozmów odnośnie do TIPP, choć zbyt optymistycznie oczekuje ich rychłego zakończenia. Na uwarunkowania, złożoność oraz długofalowy charakter sporów handlowych między UE a USA w ramach WTO zwróciła uwagę kolejna autorka (Małgorzata Grącik-Zajączkowski). Toczące się bowiem od lat spory handlowe między USA a UE w WTO stanowią jedną z ważniejszych przesłanek poszukiwania po obu stronach Atlantyku trwałych rozwiązań kompromisowych w ramach wspomnianych wyżej rokowań. Równocześnie autorka interesująco wskazuje na złożoność powyższych sporów oraz wysiłki zmierzające do ich przezwyciężenia. Następny artykuł (Joanna Stryjek) podejmuje szeroko ocenę w oparciu o prze-

⁸ R.M. Jennar, R. Lambert, *Die sieben wichtigsten Fragen zum Freihandelsabkommen*, „Le Monde diplomatique”, 13.06.2014; A. Hansen, O. Gale, *Handelsabkommen: TTIPP ist unüberall*, „Zeit Online”, 18.07.2014.

⁹ E. Schmiege, *TIPP – Chancen und Risiken fuer die Entwicklungslaender. Aus internationalen Fachzeitschriften und Think-Thank Publikationen*, August 2014, www.swp-berlin.de.

rzyste kryteria niezwykle istotnego problemu konkurencyjności we współpracy gospodarczej USA z UE. Z analizy wynika, że obie strony posiadają pewne atuty, choć przewaga technologiczno-organizacyjna USA jest wyraźna. Zagadnienie powyższe będzie miało w przyszłości kluczowe znaczenie dla miejsca projektowanego obszaru TTIP w rywalizacji gospodarczej z innymi regionami świata, zwłaszcza z Azją Południowo-Wschodnią. W oparciu o analizę i badania własne (Eugeniusz M. Pluciński) podjął z kolei próbę określenia realnych korzyści z projektowanego układu TTIP dla wdrożenia innowacji i nowoczesnych technologii przez Polskę na przykładzie współpracy z USA. Ważnymi potencjalnymi elementami współpracy transatlantyckiej zajmują się również dwie kolejne analizy, poświęcone dynamicznemu rozwojowi sektora naftowego (Anna Piziak-Rapacz) oraz współpracy energetycznej USA i Polski (Robert Ubermann). Kwestie powyższe mogą mieć w przyszłości istotne znaczenie zarówno dla kształtowania się bezpieczeństwa energetycznego Polski, jak i całej UE. Dwa kolejne artykuły zajmują różnymi aspektami implikacje współpracy transatlantyckiej w wymiarze globalnym. Należą do nich zarówno dynamiczny rozwój Azji Południowo-Wschodniej i Pacyfiku, zwłaszcza krajów stowarzyszonych w międzykontynentalnej strukturze APEC (Robert Jakimowicz), jak też trudności związane z odmiennym podejściem USA i UE w odniesieniu do globalnych działań na rzecz ochrony klimatu (Beata Molo). Tom kończy artykuł przedstawiający trudności towarzyszące od blisko dziecięciu lat w zawarciu układu o partnerstwie i współpracy między UE a Rosją (Natalia Adamczyk). Problem powyższy nabiera obecnie znaczenia politycznego i gospodarczego w kontekście zdecydowanego pogorszenia się stosunków Rosji z USA i UE w wyniku kryzysu na Ukrainie od chwili aneksji przez Moskwę Krymu 18 marca 2014 r. Musi on być dodatkowo rozpatrywany w kontekście dyskusji wobec zaostrożenia zachodnich sankcji wobec Rosji, która ze swej strony aspiruje do ustanowienia na obszarze postradzieckim – Unii Eurazjatyckiej wspólnie z Kazachstanem i Białorusią oraz potencjalnymi innymi partnerami.

Reasumując można stwierdzić, że zamieszczone w poniższym tomie „Kra-kowskich Studiów Międzynarodowych” artykuły wzbogacają wiedzę na temat złożonych problemów gospodarczych, dotyczących współpracy transatlantyckiej do połowy drugiej dekady XXI w. Pozwolą one z pewnością na lepsze zrozumienie przez Czytelnika złożoności toczących się obecnie rozmów na temat zawarcia między USA i UE układu TIPP.

Część merytoryczną tomu uzupełniają recenzje nowszych pozycji literatury naukowej, związanych głównie ze współpracą transatlantycką (M. Czermińska), rolą Polski w kształtowaniu współpracy transatlantyckiej w latach 1998–2004 (A. Piziak), ochroną i finansowaniem środowiska naturalnego w Polsce (S. Fiałek), koordynacją polityki europejskiej Polski (S. Fiałek), jak również genezą i ewolucją instytucjonalnej UE ostatnich 60 lat (J. Stankiewicz). O ile pierwsze dwie recenzowane prace analizują szeroko całość, bądź wybrane wycinki współpracy transatlantyckiej, o tyle pozostałe pogłębiają znaczenie problematyki ekologicznej dla

Polski, bądź ukazują złożoność instytucjonalno-ustrojową UE, która będzie miała istotne znaczenie chociażby przy negocjowaniu i ratyfikacji układu TIPP między USA a UE.

* * *

Na koniec pragnę serdecznie podziękować wszystkim autorom, redaktorom, recenzentom oraz pozostałym osobom i instytucjom, którzy włożyli znaczny wysiłek merytoryczny i organizacyjny w przygotowanie, zredagowanie i publikację niniejszego tomu „Krakowskich Studiów Międzynarodowych”.

Małgorzata Czermińska

STOSUNKI HANDLOWE UNII EUROPEJSKIEJ I USA W WARUNKACH WSPÓŁPRACY TRANSATLANTYCKIEJ

Wprowadzenie

Stany Zjednoczone i Unia Europejska to dwa obecnie główne ośrodki gospodarki światowej. Decyduje o tym potencjał ich gospodarek, wielkość rynku, międzynarodowa rola dolara i euro, udział w globalnym przepływie towarów, usług i kapitału, a to z kolei oddziałuje na wzajemne relacje handlowe. Obydwa te ośrodki są dla siebie ważnymi partnerami handlowymi, nie tylko w zakresie wymiany towarowej i usługowej, ale także jeśli chodzi o przepływy kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W stosunkach Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi można mówić zarówno o współpracy, jak i rywalizacji. Pomimo pojawiających się napięć czy wręcz konfliktów we wzajemnych relacjach, obaj partnerzy pozostają sojusznikami i mają decydujący wpływ na liberalizację handlu światowego, dokonującą się w ramach GATT/WTO. Stany Zjednoczone i Unia Europejska utrzymują najważniejsze stosunki gospodarcze na świecie, stanowiące fundament partnerstwa transatlantyckiego. Dalsze zacieśnienie współpracy między tymi dwoma ośrodkami, liberalizacja wzajemnej wymiany, może zmienić obraz współczesnego świata nie tylko poprzez zwiększenie handlu i inwestycji po obu stronach Atlantyku, ale także wypracowanie wspólnych reguł, które mogą wzmocnić międzynarodowy system handlowy w ramach WTO.

Celem artykułu jest ukazanie zarówno ram instytucjonalno-prawnych współpracy transatlantyckiej i wspólnych projektów w celu rozwoju wzajemnych stosunków handlowych, jak i charakterystyka wzajemnych obrotów handlowych i określenie tendencji w nich występujących w XXI w.

Instytucjonalno-prawne ramy współpracy transatlantyckiej i ich znaczenie dla wzajemnych stosunków handlowych

Instytucjonalno-prawne ramy współpracy wyznaczają porozumienia i dokumenty określające wzajemne relacje. W opracowaniu zwrócono uwagę jedynie na te, które mają istotne znaczenie dla wzajemnych stosunków handlowych.

Pierwszym istotnym dokumentem określającym ramy wzajemnych stosunków między UE a USA była podpisana 20 listopada 1990 r. Deklaracja transatlantycka. W dokumencie strony ustaliły konieczność regularnych konsultacji w zakresie współpracy gospodarczej, przejawiającej się m.in. w implementacji zasad wielostronnego systemu handlu GATT i OECD w handlu towarami, usługami i inwestycjami, a także prowadzenia dialogu i wspierania wspólnych działań na rzecz liberalizacji światowego handlu. Drugi obszar wzajemnej informacji i konsultacji obejmować miał edukację, naukę oraz współpracę kulturalną a trzeci – wyzwania międzynarodowe, obejmujące m.in. walkę z międzynarodową przestępczością zorganizowaną i przeciwdziałanie terroryzmowi, wyścigowi zbrojeń, ochronę środowiska¹. Deklaracja ta miała jednak raczej znaczenie symboliczne, odzwierciedlała wolę stron do współpracy i podjęcia wspólnych działań, ale nie określała konkretnych procedur i instrumentów pozwalających tę współpracę realizować.

Nowy etap rozwoju transatlantyckich stosunków przypadł na połowę lat 90. XX w., kiedy to w grudniu 1995 r. przyjęto Nową agendę transatlantycką (*New Transatlantic Agenda* – NTA), przewidującą rozszerzenie i pogłębienie wzajemnej współpracy. Dokument ten opierał się na mechanizmach współpracy określanych w Deklaracji transatlantyckiej z 1990 r. i przewidywał wspólne działania w zakresie realizacji czterech głównych celów: promowania pokoju, stabilności, demokracji i międzynarodowego rozwoju; wyzwań globalnych, takich jak m.in.: terroryzm, przestępczość międzynarodowa, handel narkotykami, ochrona środowiska; wspieranie rozwoju światowego handlu i zacieśnianie stosunków gospodarczych zarówno w wymiarze wielostronnym, jak i bilateralnym; zacieśnianie wzajemnych relacji przez „budowanie mostów przez Atlanty” (*building bridges across the Atlantic*). Ten ostatni cel oznaczał budowanie więzi między społeczeństwami po obu stronach Atlantyku, a w szczególności między przedsiębiorcami, naukowcami, podmiotami związanymi z edukacją². Zadania i cele określone w NTA zostały

¹ Transatlantic Declaration on EC–US Relations 1990, www.eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf [30.03.2014].

² The New Transatlantic Agenda 1995, www.eeas.europa.eu/us/docs/new_transatlantic_agenda_en.pdf [31.03.2014].

uszczegółowione w dokumencie uzupełniającym pt. Wspólny plan działania UE–USA (*Joint EU–US Action Plan* – 1995), w którym na szczególną uwagę zasługuje inicjatywa budowania transatlantyckiego dialogu biznesu (*Transatlantic Business Dialogue* – TABD)³. Inicjatywa ta, która zrodziła się w listopadzie 1995 r. na konferencji w Sewilli z udziałem elit biznesowych z UE i USA, ma na celu dążenie do utworzenia wspólnego rynku transatlantyckiego, wolnego od barier utrudniających handel, przepływ inwestycji, kapitału i technologii. Przewidziano również ułatwienie kontaktów innych grup społecznych, przedstawicieli środowisk pozarządowych w ramach szeroko pojmowanego dialogu transatlantyckiego (*people to people links*), m.in. w postaci dialogu konsumenckiego, pracowniczego, ekologicznego. Realizacji podstawowych celów JAP w postaci ekspansji wielostronnego systemu handlu, poparcia dla działań WTO i zacieśnienia współpracy gospodarczej służyć miało – jak wcześniej wspomniano – utworzenie nowego rynku transatlantyckiego (*New Transatlantic Marketplace* – NTM), na którym stopniowo redukowane bądź eliminowane będą bariery utrudniające swobodny przepływ towarów, usług i kapitału⁴. We wzajemnych relacjach szczególnie dotkliwe były bariery pozataryfowe, w tym techniczne bariery w handlu, zmalało bowiem znaczenie barier taryfowych w wyniku ich redukcji w ramach rund negocjacyjnych GATT. Bariery techniczne to zróżnicowane systemy narodowe (regulacje techniczne i normy) dotyczące wymogów jakości, bezpieczeństwa, składu, znakowania wyrobów, różne procedury dopuszczania towarów do obrotu i nadzoru nad rynkiem. W celu ograniczenia tych przeszkód w przepływie towarów partnerzy przyjęli Porozumienie o wzajemnym uznawaniu (*Mutual Recognition Agreement between the European Union and USA* – MRA) w zakresie: sprzętu telekomunikacyjnego, przyrządów medycznych, łodzi rekreacyjnych, kompatybilności elektromagnetycznej, bezpieczeństwa elektrycznego⁵. Przyjęcie porozumień w tych dziedzinach nastąpiło w czerwcu 1997 r. Porozumienie o wzajemnym uznawaniu miało istotne znaczenie dla rozwoju stosunków handlowych, gdyż oznaczało zmniejszenie kosztów związanych z certyfikacją, testowaniem produktów. W wyniku redukcji kosztów związanych z procedurami testowania towarów i wydawania certyfikatów inwestorzy z USA i UE mogli zaoszczędzić nawet do 1 mld dolarów rocznie⁶. Później podpisano m.in. Porozumienie o stosowaniu zasad uczciwej konkurencji (*Positive*

³ Joint EU–US Action Plan 1995, www.eeas.europa.eu/us/docs/joint_eu_us_action_plan_95_en.pdf [31.03.2014].

⁴ The New Transatlantic Agenda...

⁵ Mutual Recognition Agreement Between the European Union and USA, www.ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/mutual-recognition-agreement/usa/index_en.htm [20.02.2014].

⁶ J. Peterson, *Get Away from Me Closer, You're near Me too Fair: Europe and America after the Uruguay Round*, [w:] *Transatlantic Governance In the Global Economy*, red. M.A. Pollack, G.C. Schaffer, Oxford 2001, cyt. za: M. Grącik-Zajęczkowski, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu*, Warszawa 2010, s. 130.

Comity Agreement, 1998)⁷ oraz Porozumienie w dziedzinie weterynarii (*Veterinary Eguivalency Agreement*, 1999)⁸. Przyczyniły się one do podjęcia negocjacji dotyczących objęcia wspólnymi regulacjami (zgodnie z zapowiedziami w NTA) innych dziedzin: biotechnologii oraz zdrowia roślin (w tym genetycznie modyfikowanych), zamówień publicznych, energii, standardów bezpieczeństwa, praw własności intelektualnej, polityki konkurencji, współpracy celnej. Jednak harmonizacja regulacji i liberalizacja handlu między partnerami nie była łatwa, z uwagi na różnice w narodowych przepisach, co znajdowało wyraz w sporach handlowych między USA i UE, toczonych w większości przypadków na forum WTO (spór dotyczący hormonów w mięsie wołowym, żywności genetycznie modyfikowanej).

Dzięki uzgodnieniu stanowisk i zaangażowaniu USA i UE udało się podpisać w ramach WTO dwa kluczowe porozumienia liberalizujące handel, a mianowicie Porozumienie w sprawie technologii informatycznej (*Information Technology Agreement – ITA*) z 1996 r. oraz Porozumienie w sprawie podstawowych usług telekomunikacyjnych (*Agreement on Basic Telecommunications – BTA*) z 1997 r., a także Porozumienie w sprawie usług finansowych (*Financial Services Agreement*) z 1997 r.

Kolejnym znaczącym dokumentem, podpisanym w Londynie w 1998 r. jest Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze (*Transatlantic Economic Partnership – TEP*)⁹. Porozumienie to stanowiło rozwinięcie zagadnień zawartych w NTA, nawiązywało także do Konferencji ministerialnej WTO w Seattle w 1999 r. Postanowienia TEP dotyczyły dwóch wymiarów współpracy: wielostronnego i dwustronnego. Potwierdzono w nim wolę aktywnego zaangażowania na rzecz wielostronnej liberalizacji handlu w ramach WTO i implementacji postanowień podjętych na forum tej organizacji. W stosunkach wzajemnych natomiast szczególnie nacisk położony został na usuwanie barier technicznych w handlu przez poszerzanie zakresu dotychczasowych porozumień o wzajemnym uznawaniu, w tym w zakresie bezpieczeństwa produktów konsumpcyjnych. Współpraca bilateralna w ramach TEP obejmować miała również: usługi, zamówienia rządowe, prawa własności intelektualnej, ochronę środowiska, rolnictwo, a w szczególności bezpieczeństwo żywności i biotechnologię, handel elektroniczny.

W maju 2002 r. na szczycie w Waszyngtonie Unia Europejska i USA przyjęły inicjatywę pt. Pozytywna agenda gospodarcza (*Positive Economic Agenda – PEA*), której celem było skoncentrowanie współpracy dwustronnej na najbardziej obiecujących obszarach współpracy¹⁰.

⁷ Positive Comity Agreement, www.ec.europa.eu/competition/international/bilateral/usa.html [02.04.2014].

⁸ Veterinary Eguivalency Agreement, www.ictsd.org/i/news/bridgesweekly/95383/ [02.04.2014].

⁹ Transatlantic Economic Partnership 1998, www.eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf [22.03.2014].

¹⁰ Szczegółowy plan działania, zwany również „mapą drogową” (Road Map), przyjęty w grudniu 2002 r., dotyczył m.in. takich szczegółowych kwestii, jak: współpraca regulacyjna i przejrzystość, wznowienie eksportu hiszpańskich klementynek do USA, wznowienie eksportu drobiu

Kolejnym krokiem w procesie instytucjonalizacji transatlantyckich stosunków gospodarczych i handlowych była inicjatywa na rzecz wspierania transatlantyckiej integracji gospodarczej i wzrostu (*The EU–US Declaration Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth*), przyjęta w 2005 r.¹¹ Sygnatariusze deklarowali w niej m.in. wspieranie innowacyjności i rozwoju technologicznego, współpracę w wielu dziedzinach, takich jak np. badania i rozwój, edukację, współpracę regulacyjną, wspieranie otwartego i konkurencyjnego rynku kapitałowego, zwiększenie bezpieczeństwa transportu, współpracę w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, w zakresie inwestycji, zamówień publicznych, koordynacji polityki energetycznej, wzmocnienie współpracy w zakresie usług (w tym wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych). Intensyfikacja współpracy między USA a UE miała nastąpić w wyniku podpisania w kwietniu Ramowego programu wspierania transatlantyckiej integracji gospodarczej (*Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and the United States of America*)¹². Główne cele były podobne do tych określonych w inicjatywie na rzecz wspierania transatlantyckiej integracji z 2005 r.

W 2007 r. utworzona została Transatlantycka Rada Gospodarcza (*Transatlantic Economic Council –TEC*) mająca kierować i stymulować zacieśnianie stosunków transatlantyckich, wyznaczanie konkretnych działań i monitorowanie postępów. TEC tworzą członkowie Komisji Europejskiej i gabinetu rządu USA, do współpracy mogą być równie zapraszani inni przedstawiciele władz, w zależności od spraw będących przedmiotem konkretnych działań.

Intensyfikacja działań mających na celu liberalizację handlu zarówno towarami, jak i usługami między USA i UE miała miejsce w listopadzie 2011 r., kiedy powołano specjalną grupę roboczą *High Level Working Group on Jobs and Growth* (HLWG). W konkluzji raportu finalnego HLGW z lutego 2013 r. stwierdzono, że najlepszym rozwiązaniem pozwalającym eliminację barier handlowych będzie kompleksowa umowa regulująca kwestie z zakresu bilateralnej wymiany handlowej i inwestycji¹³. Negocjacje w zakresie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*) rozpoczęły się w czerwcu 2013 r. Podstawowe cele TTIP to m.in. dalsza liberalizacja dostępu do wewnętrznych rynków, w tym również rynku usług, liberalizacja przepływu kapitału, eliminacja celi i barier pozataryfowych w handlu wzajemnym i utworzenie strefy wolnego handlu między USA i UE.

z USA do UE, handel produktami ekologicznymi, przetargi elektroniczne, rynki finansowe i współpraca w sektorze ubezpieczeń, Positive Economic Agenda, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/june/tradoc_114066.pdf [06.04.2014].

¹¹ EU–US Declaration Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth, Council of the European Union, 10305/05, Presse 159, Brussels 2005.

¹² Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf [06.04.2014].

¹³ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, [16.04.2014].

Polityka handlowa Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych i jej wpływ na wzajemne stosunki handlowe

Zasady wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej pierwotnie określone w Traktacie rzymskim, do dzisiaj nie uległy istotnej zmianie. Obecnie, po przyjęciu Traktatu lizbońskiego, są one określone w Tytule II Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)¹⁴. Zgodnie z art. 207 ust. 1 (dawny art. 133 TWE), wspólna polityka handlowa opiera się na jednolitych zasadach, w szczególności w zakresie zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednolicenia instrumentów liberalizacyjnych w wymianie towarowej (np. autonomicznych środków taryfowych w postaci kontyngentów taryfowych czy zawieszenia cel), polityki eksportowej, środków ochronnych w handlu, podejmowanych np. w przypadku dumpingu lub subsydiów. Traktatowa polityka handlowa kształtowana jest na mocy umów i porozumień międzynarodowych zawieranych przez Wspólnotę z krajami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi (np. WTO). W tytule V w artykule 218 TFUE (dawny art. 300 TWE) stwierdzono, że umowy pomiędzy Unią a państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi są negocjowane i zawierane zgodnie z określoną procedurą. Rokowania prowadzi Komisja na podstawie mandatu Rady w konsultacji ze specjalnym Komitetem ds. Polityki Handlowej (dawny Komitet artykułu 133).

We wspólnej polityce handlowej wykorzystuje się szereg instrumentów taryfowych i pozataryfowych. Podstawowy instrument ochrony rynku wewnętrznego Unii Europejskiej to cła i wspólna zewnętrzna taryfa celna (*Common Customs Tariff* – CCT), którą wprowadzono po raz pierwszy 1 lipca 1968 r. W celu ochrony rynku wewnętrznego UE stosuje również środki protekcji uwarunkowanej, tzn. środki ochrony przed nieuczciwym (dumping i subsydia) oraz przed nadmiernym importem z krajów trzecich. Środki protekcji uwarunkowanej, inaczej nazywane środkami o charakterze defensywnym (*trade defence instruments* – TDI), podlegają również zasadom wspólnej polityki handlowej.

Wśród instrumentów liberalizacyjnych stwarzających preferencyjne warunki dostępu do rynku Wspólnoty wymienić należy autonomiczne środki taryfowe w postaci zawieszenia cel (*tariff suspensions*) oraz kontyngentów taryfowych (*tariff quotas*). Każde państwo członkowskie odprowadza trzy czwarte wpływów z cel i opłat cukrowych do budżetu UE, stanowią one główną pozycję tzw. tradycyjnych środków własnych w budżecie (*Traditional Own Resources* – TOR).

Ponadto Unia Europejska stosuje w przypadku niektórych towarów środki nadzoru statystycznego w postaci nadzoru następczego (*surveillance a posteriori*) lub uprzedniego (*surveillance a priori*), a także względnie rzadko ograniczenia

¹⁴ Art. 206 i 207 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wersja skonsolidowana Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C 83, 30.03.2010.

ilościowe w postaci kontyngentów ilościowych (*quotas*) czy zakazu eksportu bądź importu.

Realizacja celów amerykańskiej polityki handlowej należy do Kongresu i prezydenta, którego władza w zakresie kierowania negocjacjami i zawierania porozumień handlowych pochodzi z nadania Kongresu¹⁵. Rozwój, koordynacja i realizacja działań w zakresie polityki handlowej USA, obejmującej zarówno obroty towarowe, jak i zagraniczne inwestycje bezpośrednie, należy do Biura Przedstawiciela ds. Handlu USA (*The Office of the US Trade Representative*, USTR). Na czele Biura stoi przedstawiciel ds. Handlu (*US Trade Representative*), który jest członkiem gabinetu rządu i głównym doradcą prezydenta, negocjatorem i rzecznikiem w prawach handlowych. W szczególności do działań biura należy m.in.¹⁶:

- dwustronne, regionalne i wielostronne zagadnienia handlowe i inwestycyjne,
- międzynarodowe porozumienia w zakresie handlu towarami,
- negocjacje mające wpływ na politykę importową USA,
- przegląd instrumentów polityki handlowej, takich jak np. stosowane w powszechnym systemie preferencji GSP czy nieuczciwe praktyki handlowe,
- kwestie związane z ochroną handlowych aspektów praw własności intelektualnej oraz z WTO.

USTR konsultuje swe działania i współpracuje z agencjami rządowymi, m.in. z Grupą przeglądową polityki handlowej (*Trade Policy Review Group* – TPRG) i Komitetem personalnym polityki handlowej (*The Trade Staff Policy Committee* – TSPC). Są one kierowane i administrowane przez USTR, a składają się z 19 agencji rządowych i biur. W 1974 r. Kongres Stanów Zjednoczonych utworzył system prywatnych komitetów doradczych, tak, aby polityka handlowa odzwierciedlała interesy handlowe i ekonomiczne wszystkich, także sektora prywatnego¹⁷.

Administracją instrumentów polityki handlowej, w tym taryfy celnej zajmuje się Komisja ds. handlu międzynarodowego USA (*International Trade Commission* – USITC). Jej zadania, poza dostarczaniem prezydentowi, USTR i Kongresowi niezależnych analiz, informacji w kwestiach taryf celnych, handlu międzynarodowego i konkurencyjności, należy opracowywanie taryfy celnej USA (*Harmonized Tariff Schedule of the United States* – HTS)¹⁸. Podobnie jak Unia Europejska, Stany Zjednoczone stosują również inne, poza cłami, instrumenty taryfowe i pozataryfowe, wpływające na wielkość importu czy eksportu.

¹⁵ M. Grącik-Zajączkowski, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu...*, s. 93.

¹⁶ Materiały Office of the United States Trade Representative, www.ustr.gov/about-us/mission [14.04.2014].

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Materiały International Trade Commission, www.usitc.gov/press_room/mission_statement.htm [10.04.2014].

Relacje handlowe Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych opierają się na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, zatem partnerzy nie przyznają sobie i nie stosują wobec swoich towarów preferencyjnych stawek celnych. W Unii Europejskiej wobec towarów importowanych z USA stosowane są konwencyjne stawki celne, podobnie jak wobec kilku innych krajów, z którymi UE nie zawarła żadnych preferencyjnych umów handlowych; mowa o Australii, Kanadzie, Nowej Zelandii, Japonii, Singapurze, Hongkongu, Tajwanie. W przypadku Stanów Zjednoczonych relacje z UE mają status normalnych stosunków handlowych (*Normal Trade Relations* – NTR), a zatem wobec unijnych towarów stosowane są stawki celne z kolumny nr 1, a dokładniej z subkolumny ogólnej (*General*)¹⁹.

Tabela 1. Wysokość stawek celnych w taryfie celnej Unii Europejskiej i USA w 2012 r. (w %)

Wyszczególnienie	Towary rolne wg WTO	Towary nierolne wg WTO	Ogółem	Stawka zerowa (w % linii taryfowych)
Unia Europejska				
Średnia stawka KNU (średnia arytmetyczna), w %	13,2	4,2	5,5	31,2
Średnia ważona importem (2011 r.)	8,6	2,7	2,3	-
Średnia (arytmetyczna) stawka KNU w imporcie z USA (2011 r.)	7,1	3,5	4,3*	b.d
Średnia ważona stawka KNU w imporcie z USA (2011 r.)	2,2	1,1	1,7*	b.d.
Stany Zjednoczone				
Średnia stawka KNU (średnia arytmetyczna), w %	4,7	3,2	3,4	45,6
Średnia ważona importem (2011 r.)	3,9	2,0	2,1	-
Średnia (arytmetyczna) stawka KNU w imporcie z UE (2011 r.)	16,9	4,4	6,7*	b.d
Średnia ważona stawka KNU w imporcie z UE (2011 r.)	5,7	1,4	1,9*	b.d.

* dane dostępne za 2005 r.; towary rolne WTO nie obejmują ryb i produktów rybołówstwa, gdyż te zaliczane są do towarów nierolnych

Źródło: dane WTO, www.wto.org/statistics.

¹⁹ Stawki celne w kolumnie nr „1”s stosowane są dla większości krajów, obowiązują wobec państw o tzw. normalnych stosunkach handlowych z USA (NTR). W ramach tej kolumny występują dwie grupy stawek (subkolumny): ogólna (General), która dotyczy towarów pochodzących z krajów WTO, lub z którymi USA stosuje KNU oraz specjalna (Special), która zawiera stawki wynikające z porozumień o preferencyjnym handlu (Australia, Bahrajn, Dominikana, Chile, Kolumbia, Izrael, Jordania, Korea Południowa, Maroko, NAFTA, Oman, Panama, Peru, Singapur, a także GSP i in.). Wobec towarów pochodzących z krajów nie włączonych do kolumny nr 1, więc niemających normalnych stosunków handlowych, stosuje się stawki celne zawarte w kolumnie nr 2. Obecnie stosowane są one jedynie wobec Kuby i Korei Północnej. Opracowano na podstawie informacji United States International Trade Commission, zawartych na stronie: www.hts.usitc.gov [16.04.2014].

Stawki celne w taryfie celnej USA i UE nie są wysokie, nie stanowią znaczącej bariery w handlu. W przypadku USA średnia arytmetyczna wszystkich stawek KNU jest niższa niż w UE i wynosiła w 2012 r. 3,4%, średnia ważona importem zaledwie 2,01%, w przypadku towarów rolnych była wyższa i wynosiła 4,7% a nierolnych – 3,2%; stawka zerowa dotyczy blisko połowy wszystkich linii taryfowych – 45,6% (por. tab. 1). Gdyby uwzględnić wszystkie preferencje celne, w tym GSP, jakie USA przyznaje krajom trzecim, średnia stawka celna ważona importem wyniosła w 2011 r. zaledwie 1,34%, a blisko 70% całego importu do USA to przywóz bezcłowy²⁰. We wspólnej taryfie celnej UE średni poziom ceł jest nieco wyższy niż w USA i wyniósł w 2012 r. 5,5%, dla towarów rolnych – 13,2% i nierolnych – 4,2%; 31,2% wszystkich linii taryfowych stanowią stawki zerowe (tab. 1)²¹. Niższe od średnich wartości są cła stosowane przez Unię Europejską w imporcie z USA: w przypadku towarów rolnych – 7,1%, a w przypadku towarów nierolnych – 3,5%; stawki ważne importem są jeszcze niższe i wynoszą odpowiednio: 2,2% i 1,1%. Stany Zjednoczone w imporcie z UE stosują cła z kolei nieco wyższe od średniej w amerykańskiej taryfie celnej: w przypadku towarów rolnych – 16,9% a nierolnych – 4,4%; średnia ważona importem wynosi odpowiednio: 5,7% i 1,4% (por. tab. 1).

Z uwagi na niski poziom stawek celnych, znaczący wpływ na handel między UE i USA mają bariery pozataryfowe. Szacuje się, że generują one dla przedsiębiorców ok. 60–80% dodatkowych kosztów ponoszonych na adaptację swoich produktów do wymagań rynkowych partnera. Mimo podpisania *Mutual Recognition Agreement* nadal występują przypadki, gdzie wydane krajowe certyfikaty bezpieczeństwa (lub inne dokumenty związane z dopuszczeniem towarów do obrotu), nie są w kraju partnerskim uznawane, a to oznacza dla eksportera konieczność poniesienia kosztów, na przykład związanych z przeprowadzeniem dodatkowych badań, a w skrajnym wypadku może oznaczać produkowanie tego samego towaru w dwóch wersjach: jednej przeznaczonej na rynek amerykański a drugiej na rynek europejski. Problem ten występuje m.in. w przypadku sektora samochodowego, farmaceutycznego, telekomunikacyjnego, chemicznego²². W zakresie regulacji sanitarnych i fitosanitarnych chodzi m.in. o różnice w zakresie metod wytwarzania, jakości oraz dystrybucji wyrobów chemicznych. Duże znaczenie mają też różnice w zakresie maksymalnych zanieczyszczeń żywności wynikających ze stosowania środków ochrony roślin czy stosowanie biotechnologii w produkcji roślin i żywności – mowa o GMO. Uzgodnień wymagają również regulacje w zakresie ochrony, gromadzenia i przetwarzania danych osobowych w ramach transgranicznej wymiany danych.

²⁰ Trade Policy Review: Report by the United States 2012, WT/TPR/G/275, s. 8.

²¹ W przypadku danych podawanych przez Komisję Europejską średnia ta jest nieco wyższa i przekracza w ostatnich latach 6%. Podobnie jest w przypadku towarów rolnych – ok. 15%. Różnica ta wynika z innego stopnia dezagregacji danych (w UE – ośmiocyfrowe podpozycje CN a w WTO sześciocyfrowe podpozycje HS oraz pewne różnice w obliczeniach ekwiwalentu celnego, co jest szczególnie widoczne w przypadku towarów rolnych). Dane liczbowe pochodzą z: Trade Policy Review: European Communities 2013, Report by the Secretariat WTO, WT/TPR/S/284, s. 45 i nast.

²² TTIP, *Szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 23.

Wielkość i struktura obrotów handlowych USA i UE na tle ich światowej wymiany

USA i UE to najbardziej rozwinięte gospodarki świata, odgrywające kluczową rolę w systemie gospodarki światowej. Łączny GDP Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej stanowi około połowy globalnego PKB (w 2000 r. było to ponad 50%, w 2010 nieco mniej niż połowa, z uwagi na spadek udziału USA i wzrost udziału Chin)²³, podobnie jest w przypadku PKB według parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na 1 mieszkańca (por. tab. 2). Udział obu ośrodków gospodarczych w światowym eksporcie towarów wyniósł ok. 41% w 2012 r. i nieco zmalał w porównaniu z latami ubiegłymi – ok. 50% w 1995 r. czy na początku XXI w. (por. tab. 2). USA znajdowały się na drugim miejscu (po Chinach) na liście największych eksporterów towarów z udziałem 8,4%. Gdyby uwzględnić jedynie zewnętrzny eksport towarów w UE, traktując Wspólnotę Europejską jako wspólny rynek, to jej udział w światowym eksporcie wyniósł w 2012 r. 14,7% co oznaczałoby, że UE (27) była największym eksporterem towarów na świecie (por. tab. 3). Łączny udział USA i UE w światowym eksporcie towarów w 2012 r. wyniósł nieco ponad 40%, a w imporcie ok. 45% (por. tab. 2), w przypadku handlu usługami udział ten jest jeszcze wyższy (por. tab. 4).

Tabela 2. Udział krajów triady w światowym eksporcie i imporcie towarów w ostatnich latach (w %)

Eksport	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	11,3	12,1	8,6	8,6	8,3	8,1	8,4	8,4	8,1	8,6
Japonia	8,6	7,4	5,7	5,3	5,1	4,9	4,8	5,0	4,5	4,5
UE (27)	42,3	38,0	38,7	37,8	38,1	36,6	36,5	33,8	33,1	32,4
Import	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	14,7	18,9	16,1	15,5	14,2	13,2	12,7	12,8	12,4	12,8
Japonia	6,4	5,7	4,8	4,7	4,3	4,6	4,3	4,5	4,7	4,9
UE (27)	40,6	37,7	38,3	38,3	38,7	37,5	36,6	34,3	33,6	32,6

Źródło: dane UNCTAD, www.unctad.org.

Na wzajemne relacje handlowe wpływ ma zawsze nie tylko koniunktura światowa, ale również sytuacja wewnętrzna w gospodarce. W ostatnich dziesięciu latach tempo wzrostu gospodarczego, mierzone dynamiką PKB w Stanach Zjednoczonych było nieco wyższe niż w krajach Unii Europejskiej (27), nawet spadek

²³ Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu.

w 2009 r. był niższy, odpowiednio: -2,8% w USA w porównaniu do -4,5 w UE (por. tab. 5).

Tabela 3. Główni eksporterzy i importerzy towarów w 2012 r.
(w mld dolarów i w %)

Eksporter	Wartość mld dolarów	Udział w %	Importer	Wartość mld dolarów	Udział w %
Chiny	2049	11,1	USA	2336	12,6
USA	1546	8,4	Chiny	1818	9,8
Niemcy	1407	7,6	Niemcy	1167	6,3
Japonia	799	4,3	Japonia	886	4,8
Holandia	656	3,6	Wielka Brytania	690	3,7
Francja	569	3,1	Francja	674	3,6
Korea Południowa	548	3,0	Holandia	591	3,2
Rosja	529	2,9	Hongkong	553	3,0
Włochy	501	2,7	Korea Południowa	520	2,8
Hongkong	493	2,7	Indie	490	2,6
Razem	16985	92,3	Razem	16948	91,1
UE (27)	2167	14,7	UE (27)	2301	15,4
Świat	18401	100,0	Świat	18601	100,0

Źródło: World Trade Organization, International Trade Statistics 2013, www.wto.org.

W 2012 r. tempo wzrostu w krajach UE (27) było ujemne, a w USA dodatnie i wynosiło 2,8%. PKB na 1 mieszkańca jest w USA także znacznie wyższy i wynosi (wg parytetu siły nabywczej) ponad 50 tys. dolarów, a w UE (27) ok. 33 tys. dolarów. Wskaźniki inflacji zarówno dla UE (27), jak i dla USA nie są wysokie i oscylują wokół 2% (USA) i 3% (UE). Stopa bezrobocia w Unii Europejskiej w ostatnich latach wykazuje tendencję rosnącą: 9% w 2009 r. w porównaniu do 10,4 % w 2012 r., w USA natomiast stopa bezrobocia nieznacznie, ale maleje: 9,4% w 2010 r., a w 2012 – 8,1% (por. tab. 5).

Tabela 4. Główni eksporterzy i importerzy usług komercyjnych w 2012 r.
(w mld dolarów i w %)

Eksporter	Wartość	Udział	Importer	Wartość	Udział
USA	621	14,3	USA	411	9,9
Wielka Brytania	280	6,4	Niemcy	293	7,1
Niemcy	257	5,9	Chiny	280	6,7
Francja	211	4,8	Japonia	175	4,2
Chiny	190	4,4	Wielka Brytania	174	4,2
Japonia	142	3,3	Francja	172	4,1
Indie	141	3,2	Indie	127	3,1
Hiszpania	136	3,1	Holandia	119	2,9
Holandia	131	3,0	Singapur	118	2,8
Hongkong	123	2,8	Irlandia	112	2,7
Razem kraje	3885	89,4	Razem kraje	3570	85,9
UE (27)	831	24,8	UE (27)	651	20,1
Świat	4350	100,0	Świat	4150	100,0

Źródło: World Trade Organization, International Trade Statistics 2013, www.wto.org.

Stany Zjednoczone pozostają od lat największym odbiorcą towarów z Unii Europejskiej, chociaż udział eksportu UE (27) do USA wykazuje tendencję malejącą: z 27,8% w 2002 r. do 17,3% w roku 2012. Znacznie zwiększył się natomiast udział Chin: z 3,9% w 2002 r. do 8,5% w 2012 r. i Rosji, odpowiednio: z 3,9% do 7,3%. Pozostałe najważniejsze rynki eksportowe UE to: Szwajcaria – ok. 8%, Turcja – 4,5%, Japonia i Norwegia ok. 3% (por. tab. 6).

Z początkiem XXI w. Stany Zjednoczone stanowiły główny rynek importu towarów z Unii Europejskiej – 19,5% całego importu UE. Począwszy od 2006 r. Chiny wyprzedziły USA i stały się największym dostawcą towarów do UE i ich udział nadal rośnie: z 14,4% w 2006 r. do 16,2% w roku 2012. Zwiększył się także udział Rosji (6,9% w 2002 r. do 11,9 w 2012 r.), wyprzedziła ona w 2011 r. USA i stała się drugim, po Chinach, największym rynkiem importowym Unii Europejskiej. Na kolejnych miejscach znajdują się: Szwajcaria – niecałe 6%, Norwegia – ponad 5%, Japonia – ok. 4% oraz Turcja – niecałe 3% (por. tab. 6).

Tabela 5. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla UE i USA w latach 2000–2012

Kraj/lata	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej, w dolarach								
Unia Europejska (27)	23 473	26 702	29 974	30 743	29 729	30 157	31 076	32 257
USA	36 950	42 681	46 630	47 392	46 381	47 702	49 159	50 753
Tempo wzrostu PKB (w %)								
Unia Europejska (27)	1,3	2,2	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,7	-0,4
USA	1,8	3,4	1,3	1,7	-2,8	2,5	1,8	2,8
PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej, udział w świecie w %								
Unia Europejska (27)	24,7	23,2	22,8	22,4	21,9	20,8	20,3	19,9
USA	23,1	22,4	21,3	20,8	20,5	20,1	19,9	19,5
Inflacja (w %)								
Unia Europejska (27)	2,5	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6
USA	1,6	3,4	2,8	3,8	-0,4	1,6	3,0	2,0
Bezrobocie (w %)								
Unia Europejska (27)	8,9	9,0	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4
USA	5,2	5,1	4,6	5,8	9,3	9,4	8,3	8,1

Źródło: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu oraz IMF, <http://www.imf.org>.

Głównymi rynkami zbytu dla USA pozostają niezmiennie: Kanada – 19% całego eksportu w 2012 r., następnie Meksyk – 14,3%, Chiny – 7,7% oraz Japonia – 4,1%. Spośród krajów Unii Europejskiej największy udział w eksporcie USA mają: Wielka Brytania oraz Niemcy (ok. 3%). Od 2007 r. największy udział w imporcie Stanów Zjednoczonych mają Chiny i wykazuje on nadal tendencję rosnącą: z 16,5% w 2007 r. do 19,4% w 2012 r. Na kolejnych miejscach znajdują się niezmiennie: Kanada – 14,6% w 2012 r., Meksyk – 12,4%, Japonia – 6,1%, a spośród krajów UE: Niemcy – 5,1% oraz Wielka Brytania – 2,3% (por. tab. 7).

Tabela 6. Główne rynki eksportowe i importowe Unii Europejskiej w latach 2002–2012 (% wywozu i przywozu zewnętrznego UE ogółem)

Kraj/rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport											
USA	27,8	26,1	24,7	24,0	23,2	20,9	19,1	18,5	17,9	16,9	17,3
Szwajcaria	8,2	8,2	7,9	7,8	7,6	7,5	7,5	8,1	8,1	9,0	7,9
Chiny	3,9	4,8	5,1	4,9	5,5	5,8	6,0	7,5	8,4	8,7	8,5
Japonia	4,9	4,7	4,6	4,2	3,9	3,5	3,2	3,3	3,2	3,1	3,3
Norwegia	3,2	3,2	3,2	3,2	3,3	3,5	3,3	3,4	3,1	3,0	3,0
Rosja	3,9	4,3	4,8	5,4	6,2	7,2	8,0	6,0	6,3	6,9	7,3
Turcja	3,0	3,5	4,2	4,2	4,3	4,2	4,1	4,0	4,5	4,7	4,5
Import											
USA	19,5	16,9	15,5	13,9	13,0	12,1	11,9	12,6	11,3	11,1	11,5
Chiny	9,6	11,4	12,5	13,6	14,4	16,2	15,8	17,7	18,5	17,1	16,2
Szwajcaria	6,6	6,3	6,0	5,6	5,3	5,3	5,1	6,1	5,6	5,4	5,8
Japonia	7,9	7,7	7,3	6,3	5,7	5,5	4,8	4,7	4,4	4,0	3,6
Norwegia	5,1	5,5	5,4	5,7	5,9	5,3	6,1	5,7	5,2	5,4	5,6
Rosja	6,9	7,6	8,2	9,5	10,4	10,1	11,4	9,7	10,5	11,6	11,9
Turcja	2,6	2,9	3,2	3,1	3,1	3,3	2,9	3,0	2,8	2,8	2,7

Źródło: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu

W 2012 r. eksport towarów UE do USA osiągnął wartość 292 mld euro (co stanowiło 17,3% całkowitego eksportu UE) i był wyższy o ok. 50 mld euro w stosunku do wartości z 2002 r. (por. tab. 8). Stany Zjednoczone wyeksportowały do UE w tym samym czasie towary o wartości 265 mld dolarów (17,1% całego eksportu USA), ponad 100 mld dolarów więcej niż w 2002 r. Charakterystyczną cechą bilateralnej wymiany handlowej w ostatnich latach jest utrzymująca się nadwyżka UE w handlu z USA, która w 2012 r. wyniosła 87 mld euro. Z kolei Stany Zjednoczone odnotowują rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską: 85,7 mld dolarów w 2002 r., a w 2012 r. 115,8 mld dolarów (por. tab. 9). Rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską przyczynia się do wzrostu deficytu bilansu handlowego USA, który w 2012 r. wyniósł 729,6 mld dolarów, z czego 17% przypadało na ujemne saldo wymiany z UE.

Tabela 7. Główne rynki eksportowe i importowe USA w latach 2004–2013 (w %)

Kraj/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Eksport										
Kanada	23,2	23,4	22,2	21,4	20,1	19,4	19,5	19,0	18,9	19,0
Meksyk	13,5	13,3	12,9	11,7	11,7	12,2	12,8	13,3	14,0	14,3
Chiny	4,2	4,6	5,3	5,6	5,5	6,6	7,2	7,0	7,1	7,7
Japonia	6,6	6,1	5,8	5,4	5,1	4,8	4,7	4,5	4,5	4,1
Niemcy	3,8	3,8	4,0	4,3	4,2	4,1	3,8	3,3	3,2	3,0
Wielka Brytania	4,4	4,3	4,4	4,3	4,1	4,3	3,8	3,8	3,5	3,0
Import										
Kanada	17,4	17,2	16,4	16,0	16,0	14,4	14,5	14,3	14,3	14,6
Meksyk	10,6	10,2	10,7	10,8	10,3	11,3	12,0	11,9	12,2	12,4
Chiny	13,4	14,6	15,5	16,5	16,1	19,0	19,1	18,1	18,7	19,4
Japonia	8,8	8,3	8,0	7,4	6,6	6,2	6,3	5,8	6,4	6,1
Niemcy	5,3	5,1	4,8	4,8	4,6	4,6	4,3	4,5	4,8	5,1
Wielka Brytania	3,2	3,1	2,9	2,9	2,8	3,0	2,6	2,3	2,4	2,3

Źródło: US Census Bureau, Foreign Trade Division, www.census.gov.

Tabela 8. Obroty towarowe UE z USA w latach 2002–2012 (w mld euro i w %)

Rok	Import UE z USA	Wzrost	Eksport UE do USA	Wzrost	Udział w całkowitym eksporcie UE (ekstra)	Udział w całkowitym imporcie UE (ekstra)	Saldo
2002	182,585	-	247,958	-	27,8	19,5	65,371
2003	158,126	-13,4	227,281	-8,3	26,1	16,9	69,157
2004	159,360	0,8	235,499	3,6	24,7	15,5	76,139
2005	163,802	2,8	252,852	7,4	24,0	13,9	89,050
2006	175,547	7,2	269,144	6,4	23,2	13,0	93,598
2007	174,114	-0,8	259,178	-3,7	20,9	12,1	85,064
2008	186,777	7,3	250,124	-3,5	19,1	11,9	63,347
2009	151,885	-18,7	203,368	-18,7	18,5	12,6	51,483
2010	173,022	13,9	242,322	19,2	17,9	11,3	69,300
2011	191,516	10,7	263,744	8,8	16,9	11,1	72,228
2012	205,170	7,1	292,193	10,8	17,3	11,5	87,024

Źródło: EU–US Economic Relations, Eurostat, www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/ [12.04.2014].

Tabela 9. Obroty towarowe USA z UE w latach 2002–2012 (w mln dolarów i w %)

Rok	Import USA z UE	Wzrost	Udział w całkowitym importie USA	Eksport USA do UE	Wzrost	Udział w całkowitym eksporcie USA	Saldo
2002	232 313,4	-	20,0	146 621,2	-	21,2	-85 692,2
2003	253 041,7	0,9	20,1	155 170,1	5,8	21,4	-97 871,6
2004	281 958,6	11,4	19,2	171 229,6	10,3	21,0	-110 729,0
2005	309 628,9	9,8	18,5	185 165,0	8,1	20,5	-124 462,1
2006	330 481,7	6,7	17,8	211 886,9	14,4	20,6	-118 594,8
2007	354 409,3	7,2	18,1	244 165,9	14,7	21,3	-110 243,4
2008	367 617,4	3,7	17,5	271 810,1	11,3	21,1	-95 807,4
2009	281 800,8	-23,3	18,0	220 599,3	-18,8	20,9	-61 201,5
2010	319 263,8	13,3	16,7	239 591,0	8,6	18,7	-79 672,9
2011	368 475,2	15,4	16,7	268 455,3	12,0	18,1	-100 019,9
2012	381 207,6	3,5	16,8	265 359,6	-1,2	17,1	-115 848,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie US Census Bureau, Foreign Trade Division, www.census.gov.

W wymianie handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych dominują towary przemysłowe, stanowią one ok. 95% wszystkich towarów eksportowanych i importowanych przez Unię Europejską. Struktura towarowa eksportu z UE do USA nie zmieniała się w ostatnich latach w sposób istotny, dominują w niej: maszyny i urządzenia mechaniczne (sekcja XVI wg HS) – 24,8% w 2012 r., następnie produkty chemiczne (sekcja VI w HS) – 21,6% oraz pojazdy i sprzęt transportowy (sekcja XVII) – 15,8% (por. tab. 10). Łączny udział tych trzech grup produktów stanowił ponad 62% całego eksportu UE do USA oraz 56% importu. Świadczy to o dużej koncentracji obrotów a także o dużym udziale wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu transatlantyckim. Kolejne miejsca w eksporcie UE do USA zajmują: sprzęt fotograficzny i optyczny, produkty mineralne oraz metale nieszlachetne i produkty z nich, a w imporcie: produkty mineralne, sprzęt fotograficzny i optyczny, metale nieszlachetne i produkty z nich oraz tworzywa sztuczne.

W wymianie handlowej Stanów Zjednoczonych z Unią Europejską dominują również towary przemysłowe, które stanowią ok. 95 % całej wymiany. W strukturze towarowej również dominują trzy grupy produktów. W eksporcie do UE są to: produkty chemiczne – 20,1% udziału w 2012 r., sprzęt transportowy – 16,6% oraz komputery i urządzenia elektroniczne – 11,9% (por. tab. 11).

Tabela 10. Struktura towarowa eksportu i importu wg najważniejszych grup produktów UE z USA w latach 2008–2012 (w %)

Sekcja HS	2008	2009	2010	2011	2012
Import z USA, udział w %					
Sekcja V – Produkty mineralne	6,8	5,8	6,7	9,9	10,5
Sekcja VI – Produkty przemysłu chemicznego lub pokrewnych	17,3	20,3	20,4	19,2	19,3
Sekcja VII – Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	3,8	3,6	3,9	3,8	3,6
Sekcja XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich	3,8	3,2	3,3	3,6	3,5
Sekcja XVI – Maszyny i urządzenia mechaniczne	27,5	27,4	27,0	25,9	25,5
Sekcja XVII – Pojazdy i sprzęt transportowy	16,1	12,3	10,6	10,7	11,6
Sekcja XVIII – Sprzęt fotograficzny i optyczny	9,4	11,1	10,6	9,7	9,4
Eksport z USA, udział w %					
Sekcja IV – Gotowe artykuły spożywcze, napoje, tytoń	3,3	3,7	3,6	3,6	3,7
Sekcja V – Produkty mineralne	9,0	6,6	6,6	7,1	6,7
Sekcja VI – Produkty przemysłu chemicznego lub pokrewnych	20,6	25,3	23,8	22,4	21,6
Sekcja VII – Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	2,4	2,3	2,6	2,7	2,9
Sekcja XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich	5,3	4,2	5,0	5,4	5,7
Sekcja XVI – Maszyny i urządzenia mechaniczne	24,3	23,6	24,1	24,5	24,8
Sekcja XVII – Pojazdy i sprzęt transportowy	15,8	13,6	14,5	14,3	15,8
Sekcja XVIII – Sprzęt fotograficzny i optyczny	6,6	7,6	7,3	7,2	7,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat

Łącznie udział tych trzech grup produktów stanowił blisko 50% całego eksportu do UE. W imporcie z UE największy udział w 2012 r., podobnie jak w latach poprzednich, miały: produkty chemiczne – 22,1%, sprzęt transportowy – 18,3% oraz maszyny, z wyjątkiem elektrycznych – 12,6%. Łącznie udział tych trzech grup produktów wyniósł 53%. Na kolejnych miejscach znalazły się: komputery i urządzenia elektroniczne, ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne, wreszcie różne towary przetworzone. Zatem również w przypadku USA można mówić o dużej koncentracji obrotów i dominacji handlu wewnątrzgałęziowego.

Tabela 11. Struktura towarowa eksportu i importu według najważniejszych grup produktów USA w latach 2008–2012 (w %)

Grupy towarowe wg NAICS*	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport, udział w %					
Produkty chemiczne	19,6	22,3	22,1	19,9	20,1
Sprzęt transportowy	18,7	18,4	15,7	16,2	16,6
Komputery i urządzenia elektroniczne	14,2	13,8	13,5	12,4	11,9
Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych	9,7	8,3	9,0	8,9	8,9
Różne towary przetworzone	6,6	7,2	7,1	6,3	7,3
Ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne	3,9	3,7	3,8	6,7	6,9
Import, udział w %					
Produkty chemiczne	22,9	27,5	25,8	24,2	22,1
Sprzęt transportowy	16,0	14,8	16,3	16,4	18,3
Komputery i urządzenia elektroniczne	7,6	7,9	7,8	7,6	7,3
Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych	12,4	10,7	10,6	12,2	12,6
Różne towary przetworzone	4,5	4,9	5,0	4,8	4,6
Ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne	7,5	5,0	5,1	6,2	6,2

*NAICS – North American Industry Classification System

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Administracji Handlu Międzynarodowego Stanów Zjednoczonych, www.ita.doc.gov.

Podsumowanie

Instytucjonalizacja stosunków transatlantyckich przez przyjęcie Deklaracji transatlantyckiej, Nowego programu transatlantyckiego oraz Transatlantyckiego partnerstwa gospodarczego ma istotne znaczenie dla rozwoju wzajemnych stosunków handlowych. Stworzono wiele instytucji i mechanizmów ułatwiających i wspierających współpracę gospodarczą, a także podpisano szereg dodatkowych porozumień mających wpływ na handel wzajemny, chodzi na przykład o porozumienia o wzajemnym uznawaniu, mające na celu eliminację barier technicznych w wymianie towarowej. Należy jednocześnie podkreślić znaczenie instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich dla wielostronnego systemu handlu. Dzięki uzgodnieniu stanowisk dwóch najważniejszych podmiotów gospodarki światowej udało się podpisać szereg porozumień najpierw w ramach GATT, a obecnie w WTO. W przyjętej Deklaracji transatlantyckiej, NTA i TEP podkreślano wagę rozwiązań w ramach współpracy wielostronnej na forum GATT/WTO, mających fundamentalne znaczenie dla relacji bilateralnych. Do dalszego zacieśniania wzajemnych

relacji gospodarczych przyczyni się negocjowana Umowa w sprawie inwestycji i handlu pomiędzy USA i UE, przewidująca utworzenie strefy wolnego handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, a także dalszą liberalizację dostępu do wewnętrznych rynków, w tym również rynku usług i liberalizację przepływu kapitału. Ze względu na niski poziom ceł szczególnie ważna jest liberalizacja instrumentów pozataryfowych, które stanowią istotną barierę we wzajemnych stosunkach handlowych. Największą przeszkodę we wzajemnych stosunkach stanowią zwłaszcza bariery regulacyjne, czyli takie, które są związane z wewnętrznymi przepisami krajów, dotyczącymi wymogów stawianych produktom w zakresie oznakowania, opakowania, bezpieczeństwa, ochrony środowiska.

Cechą charakterystyczną wymiany handlowej między USA a UE jest jej stabilność. Widoczna jest tendencja wzrostowa wolumenu wymiany oraz wzrost dodatniego salda wymiany handlowej na rzecz Unii Europejskiej, niemniej brak zasadniczych zmian zarówno w wielkości, jak i strukturze wzajemnych obrotów. Wzajemną wymianę handlową obu stron charakteryzuje również koncentracja na kilku grupach produktów, takich jak: maszyny, urządzenia, pojazdy i sprzęt transportowy, produkty chemiczne.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone są dla siebie najważniejszymi partnerami handlowymi pod względem wzajemnych obrotów tworząc największe bilateralne powiązania handlowe na świecie. Od ich wzajemnych relacji handlowych zależy cały światowy handel, a także postęp w zakresie jego liberalizacji na forum WTO. Negocjowane porozumienie między dwoma największymi gospodarkami dotyczące strefy wolnego handlu może stanowić punkt zwrotny w stosunkach transatlantyckich.

Trade relations between the European Union and the United States in the framework of transatlantic cooperation

United States and the European Union are the two main centers of the world economy. Both of these centers are each important trading partners in the field of trade in goods and services, capital flows in the form of foreign direct investment. The European Union's relations with the United States there is both collaboration and competition. Despite the emerging tensions or even conflicts in the relationship both partners are allies and have a decisive impact on the liberalization of world trade, the ongoing process of the GATT/WTO. As part of strengthening transatlantic cooperation created a number of institutions and mechanisms to facilitate and support economic cooperation and signed a number of additional agreements affecting trade in mutual, for example, in terms of mutual recognition agreements, aimed at eliminating technical barriers to trade in goods. A negotiated agreement between the two largest economies on a free trade zone may constitute a turning point in transatlantic relations.

Key words: transatlantic cooperation, trade policy, trade policy instruments, trade liberalization

Katarzyna Żukrowska

TRANSATLANTYCKA LIBERALIZACJA HANDLU I PRZEPŁYWU KAPITAŁU

Wprowadzenie

Próby liberalizacji wzajemnych kontaktów między państwami europejskimi należącymi do UE a USA podejmowane były wielokrotnie. Bariery celne między tymi dwoma rynkami nie są wysokie, ale ich zniesienie z pewnością może zdynamizować wzajemny handel i co za tym idzie, również wzrost gospodarczy. Bardziej jednak w negocjowanych od lipca 2013 r. porozumieniach o wolnym handlu i partnerstwie inwestycyjnym chodzi o eliminację barier pozataryfowych i parataryfowych. Możliwość ich ograniczenia i eliminacji może stanowić czynnik intensyfikujący wzajemne kontakty gospodarcze między najbogatszymi i przez to największymi rynkami świata. Rozwiązanie takie ma znaczenie zarówno dla poprawy konkurencyjności firm i produktów wytwarzanych na obu rynkach, jak i stanowi silny impuls proinnowacyjny dla obu rynków. Może również zmienić stosunek państw spoza tych dwóch rynków do protekcji, otwierania gospodarek i integracji regionalnej, ponadregionalnej i globalnej. W 2013 r. rozpoczęto negocjacje dwóch układów TAFTA i TTIP między USA i UE. Optymistyczne plany przewidują zakończenie rokowań w 2014 r. Bariery celne między USA i UE nie są wysokie, jednak handel między tymi dwoma największymi rynkami w świecie wciąż nie jest zliberalizowany, co związane jest z barierami paracelnymi i pozacelnymi.

W artykule opisany zostanie stan negocjacji, wskazane korzyści z utworzenia takiej strefy oraz warunki, dla których podjęto się negocjowania tego układu. W części końcowej przedstawione będą możliwe konsekwencje tworzonego układu dla obu rynków oraz w skali globalnej. Celem opracowania jest próba pokazania, że liberalizacja w ramach TAFTA i TTIP może wpłynąć na dynamizację obu gospodarek, przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności przez nowy etap reorientacji potencjałów wytwórczych.

Historia liberalizacji między rynkiem europejskim a USA

TAFTA to propozycja Transatlantyckiego obszaru wolnego handlu między Ameryką Północną a rynkiem państw UE. Koncepcja taka zrodziła się relatywnie dawno, wspomniano o niej z okazji szczytów UE–USA czy G-7, a następnie G-7/8. Niemniej nigdy nie zdecydowano się na rozpoczęcie negocjacji warunków takiego rozwiązania. W 1995 r. były komisarz ds. handlu UE, Leon Brittan deklarował potrzebę utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu. Jednak pomysł ten nie doczekał się realizacji, o czym decydowały bardzo zróżnicowane interesy partnerów po obu stronach Atlantyku. Następny krok w kierunku liberalizacji wzajemnego handlu i inwestycji podjęto na wiosnę 2007 r. 30 kwietnia 2007 r. podczas kolejnego szczytu UE–USA przygotowano wspólne oświadczenie – Ramy tworzące warunki dla transatlantyckiej integracji gospodarczej między UE i USA¹. W oświadczeniu stwierdza się, że od pewnego czasu partnerzy pracowali nad rozwiązaniami w swym prawie, starając się tam, gdzie to było możliwe, przybliżyć do siebie oba tak różne systemy. Działania podejmowane po obu stronach Atlantyku stały się wobec siebie wzajemnie bardziej jawne. Podkreślono, że nie ulega wątpliwości, iż rozwiązania prawne kształtują wzajemne stosunki między państwami i ich firmami. Tym samym uznano, że nadszedł czas przyjęcia zliberalizowanych rozwiązań we wzajemnych stosunkach gospodarczych. Od początku zakłada się, że przyjęte w relacjach transatlantyckich rozwiązania będą miały szerszy wpływ w skali globalnej. Zwraca się uwagę na to, że przyszłe rozwiązania muszą mieć na uwadze nie tylko otwarcie rynków, ale również ochronę konsumentów i ich interesy oraz ochronę środowiska. W oświadczeniu podkreśla się, że oczekiwania dotyczące umowy między UE i USA są bardzo duże, plany odnoszące się do przyjętych w jego ramach rozwiązań są też dość ambitne.

Oczekuje się rezultatów nie tylko samych rokowań, ale przyjętych rozwiązań, w których będzie zawarta całkowita redukcja ceł, silne zobowiązania dotyczące liberalizacji usług, stworzenia warunków dla biznesu wynikających z ułatwień dotyczących przetargów publicznych. Wreszcie zwraca się uwagę na konieczność wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań dotyczących rynku energetycznego, su-

¹ Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America, Washington, 30 April 2007.

rowców, zrównoważonego wzrostu i ochrony inwestorów oraz inwestycji. Osiągnięcie tych zamierzeń będzie możliwe po uzgodnieniu i przyjęciu filara regulacyjnego, który stworzy nowe warunki dla współpracy i wpłynie bezpośrednio na efekty gospodarcze we wszystkich sektorach gospodarki na obu rynkach².

Przełom w dyskusjach o integracji transatlantycznej nastąpił w 2013 r., kiedy rozpoczęto negocjowanie umowy między UE i USA na temat Transatlantycznego partnerstwa handlu i inwestycji (TTIP).

Obecne kontakty gospodarcze między UE i USA odbywają się w ramach standardowych ustaleń, w których nie uwzględnia się żadnych preferencji o charakterze bilateralnym³. W kontaktach wzajemnych uwzględnia się KNU (klauszula największego uprzywilejowania). W USA takie rozwiązanie w warunkach wymiany handlowej określa się jako *Permanent Normal Trade Relations*, co tłumaczyć można jako normalne stosunki handlowe z państwem trzecim.

Relacje gospodarcze między UE i USA są regulowane w ramach organizacji międzynarodowych, takich jak OECD czy WTO. W ramach WTO (Światowej Organizacji Handlu) regulowane są kontakty gospodarcze dotyczące poziomu stosowanych cel, zasad przepływu kapitału, warunków transferu usług, reguł dotyczących wspierania producentów, ochrony własności intelektualnych itp. W ramach OECD liberalizowany jest przepływ kapitału, co obejmuje długookresowy, średniookresowy i krótkookresowy jego transfer. W przypadku obu wymienionych organizacji międzynarodowych zastosowane rozwiązania dotyczą państw członkowskich, a więc nie ograniczają się do dwóch partnerów UE i USA.

Zarówno UE, jak i USA w ramach swej polityki handlowej stworzyły strefy wolnego handlu z rynkami trzecimi⁴. W przypadku nakładania się tych umów na siebie jak np. umowa z Meksykiem czy Koreą Południową, rozwiązanie takie może pełnić specyficzną funkcję gwarantującą z jednej strony „pośredni” dostęp na rynek partnera, z drugiej zaś służy rozwojowi potencjału produkcyjnego przez eksport kapitału z rynku UE i USA. Warto również w tym kontekście zwrócić uwagę na rynek Turcji, który jest w unii celnej z UE, a więc został objęty wspólną polityką handlową. Specyficzne rozwiązanie również łączy UE z EFTA i chociaż państwa w tej drugiej organizacji integracyjnej prowadzą własną, narodową politykę handlową, to wszystkie wraz z UE tworzą Europejski Obszar Gospodarczy, co oznacza objęcie ich czterema swobodami transferu wprowadzonymi w ramach rynku wewnętrznego UE. Oprócz wymienionych rozwiązań i UE i USA (np. NAFTA), prowadzą wolny handel w ramach stref wolnego handlu lub umów poszerzających dostęp na ich rynki. Sieć ich powiązań gospodarczych w warunkach podpisania i wejścia w życie umowy TTIP przyniesie określone efekty handlowe nie tylko dwóm partnerom, którzy będą stronami układu.

² *Ibidem*.

³ S. Woolcock, *European Union Trade Policy*, London 2011.

⁴ Instytut Kościuszki, *Brief programowy. Transatlantyczne partnerstwo handlowo-inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, wrzesień 2013.

Argumenty za utworzeniem TTIP

Przyczyny decyzji w sprawie utworzenia Transatlantyckiego partnerstwa handlu i inwestycji (TTIP) mają różny charakter. Obejmują one wzajemne relacje, rolę UE i USA w gospodarce światowej, załamanie się negocjacji w ramach rundy WTO z Doha czy skutki dla dynamiki wzrostu gospodarki światowej kryzysu 2008+. Dodatkowymi argumentami jest niska dynamika wzrostu gospodarczego rynków państw wysoko rozwiniętych, a także wzrost roli rynków wschodzących w gospodarce światowej⁵.

W dotychczasowych wspólnych ustaleniach zostały podpisane umowy, których celem jest poparcie warunków handlowych lub inwestycyjnych. Takich umów dotychczas jest dziesięć. Dotyczą one następujących obszarów: zasady inwestycji międzynarodowych; zasady handlowe w sferze usług ICT; rozwiązania stosowane w handlu, uwzględniającym warunki handlu antyterrorystycznego; warunki o wzajemnym uznawaniu reżimów bezpieczeństwa dla przewozów lotniczych towarów; wytyczne odnoszące się do rozwiązań regulacyjnych i ich jawności; warunki wzajemnego uznawania działań podjętych np. dla bezpieczeństwa ICT; współpraca w sferze bezpieczeństwa lotnictwa cywilnego; regulacje w sferze rozwiązań sanitarnych, których celem jest protekcja zdrowia ludzi i zwierząt w wymianie handlowej żywymi zwierzętami i produktami zwierzęcymi; porozumienie w sprawie transportu powietrznego; porozumienie w sprawie współpracy i wzajemnej pomocy w kwestiach celnych⁶.

Jeśli chodzi o zakres i wagę wzajemnych relacji między rynkiem UE i USA, co obejmuje wymianę handlową, przepływ kapitału oraz szybko rozwijający się rynek usług, to są to bezsprzecznie dwa największe rynki świata. Łączne ich obroty w wymienionych dziedzinach dominują gospodarkę światową. Silne powiązania wzajemne między rynkami UE i USA decydują też o wzajemnych kontaktach w ramach transnarodowych korporacji, jak i w szybko rozwijającej się współpracy dotyczącej wspólnej eksploracji własności intelektualnych (literatura, film, muzyka, patenty). Oba rynki UE i USA razem mają wysoki udział w gospodarczych relacjach świata. Decydują o tym: ponad 40 proc. udział w handlu światowym

⁵ TTIP, *Szanse i wyzwania dla biznesu. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, wrzesień 2013.

⁶ US–EU Shared Principles for International Investment; US–EU Trade Principles For Information and Communication Technology Services; US–EU Agreement regarding mutual recognition of the Customs–Trade Partnership Against Terrorism program in the United States and the Authorized Economic Operators Program of the European Union; US–EU Agreement on Mutual Recognition air cargo security regime; US–EU Guidelines on Regulatory Cooperation and Transparency; US–EU Agreement on Mutual Recognition; US–EU Agreement on Cooperation in Regulation of Civil–Aviation Safety; US–EU Agreement on sanitary measures to protect public and animal health in trade in live animals and animal products (Veterinary Equivalency Agreement); US–EU Agreement on Air Transport (Open Sky Agreement); US–EU Agreement on customs cooperation and mutual assistance in customs matters.

produktami przemysłowymi, 50 proc. w światowym handlu usługami i ok. 50 proc. udział w światowych transferach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Te wysokie udziały w świecie obu rynków decydują o tym, że liberalizacja między nimi wpłynie na zmianę warunków relacji gospodarczych pozostałych państw, o czym zadecyduje efekt kreacji i przesunięcia, wywołanych liberalizacją bilateralną, zmieniającą warunki instytucjonalne wzajemnej wymiany.

Tabela 1. Zmiany w wymianie handlowej UE-27 i USA w latach 2005–2012 oraz wartość importu i eksportu towarów przemysłowych w 2012 r. (w dolarach)

Eksport						
Rynek	Wartość w 2012 r.	Łącznie	2005–2012	2010	2011	2012
USA	1547	-	8	21	16	5
UE-27	5792	-	5	12	18	-4
Udział w rynku światowym w proc.	41,1	7339	-	-	-	-
Import						
USA	2335	-	4	23	15	3
UE-27	5927	-	5	13	17	-6
Udział w rynku światowym w proc.	45,51	8262	-	-	-	-

Źródło: World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade, WTO 2013, s. 32 (z własnymi obliczeniami).

Raport nt. światowego handlu wskazuje na przyspieszone zmiany strukturalne w gospodarce po kryzysie 2008+. Oznaczają one dla gospodarek wysoko rozwiniętych nową fazę zmian, która prowadzi do poprawy dobrobytu w całym świecie w efekcie przeniesienia się produkcji przemysłowej do gospodarek, które kompensują niskimi kosztami pracy wzrost innych kosztów wytwarzania. W gospodarkach wysoko rozwiniętych rośnie udział sektora pozaprzemysłowego w wytwarzaniu PNB oraz tworzeniu miejsc pracy. UE-27 i USA mają ponad 40 proc. udział w eksporcie produkcji przemysłowej (z malejącym trendem) oraz ponad 45 proc. w światowym imporcie (z trendem rosnącym). Udział tych dwóch największych rynków jest znaczący w światowych obrotach. Decyzje dotyczące warunków ich wzajemnego handlu mogą wpłynąć na warunki globalne handlu.

Łączna wartość obrotów UE–USA przekracza 500 mld euro rocznie, co w przypadku obu stron oznacza duże znaczenie dla nich liberalizacji związanej z zawartym partnerstwem. W obu przypadkach ma się do czynienia z największymi partnerami (z wyjątkiem NAFTA dla USA). Wzajemna wymiana UE i USA dotyczy tych samych grup towarowych i sektorów gospodarki. Oznacza więc charakter wewnątrzgałęziowy, tak jak tego należałoby się spodziewać po dwóch rynkach

stworzonych z państw reprezentujących wysoki poziom rozwoju. W handlu UE z USA w 2012 r. struktura wymiany z USA przedstawiała się następująco:

- maszyny i urządzenia transportowe (41,4 proc. w eksporcie i 38,3 proc. w imporcie),
- chemikalia i produkty pokrewne (21,2 proc. w eksporcie i 22,7 proc. w imporcie),
- towary przemysłowe (12,4 proc. w eksporcie i 11,5 proc. w imporcie).

Tabela 2. Zmiany w wymianie usług UE-27 i USA w latach 2005–2012 oraz wartość importu i eksportu usług w 2012 r. (w dolarach)

Eksport						
Rynek	Wartość w 2012 r.	Łącznie	2005–2012	2010	2011	2012
USA	614	-	8	9	9	4
UE-27	1819	-	6	4	12	-3
Udział w rynku światowym w proc.	55,99	2433	-	-	-	-
Import						
USA	406	-	6	5	7	3
UE-27	1553	-	5	2	10	-4
Udział w rynku światowym w proc.	47,7	4105	-	-	-	-

Źródło: World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade, WTO 2013, s. 35 (z własnymi obliczeniami).

Zarówno UE-27, jak i USA mają nadwyżkę w wymianie usług. Tendencja w tej sferze gospodarki na obu rynkach ma trend zwykły. Odstępstwem może być dekonjunktura w 2012 r.

Tabela 3. Transfery BIZ w latach 2007–2012 z rynku UE i USA oraz na rynek UE i USA (w mln dolarów)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Napływ BIZ						
UE-27	859118	545325	359000	379444	441567	258514
USA	215952	306366	143604	187905	226937	167620
Łącznie	1075070	851691	502604	567349	668504	426134
Napływ BIZ w skali świata	2002695	1816398	1216475	1408537	1651511	1350926
Udział w napływie BIZ świata w proc.	53,68	46,88	40,28	40,28	40,48	31,54
Wypływ BIZ						
UE-27	1257890	982036	381955	497801	536499	323131
USA	102820	169571	91660	92707	127383	141602
Łącznie	12687710	1151607	473615	590508	663882	464733

Wpływ BIZ w skali świata	2272049	2005332	1149776	1504928	1678035	1390956
Udział w wpływie BIZ świata w proc.	55,8	57,42	41,19	39,24	39,56	33,41

Źródło: World Investment Report 2013–2014, UNCTAD 2013, s. 213.

Udział napływu kapitału (importu) w globalnym napływie kapitału w skali świata, realizowany na rynkach UE i USA ma tendencję spadkową. Udział wpływu kapitału (eksportu) z UE i USA w globalnym eksporcie kapitału wykazuje również tendencję spadkową. Jednak do roku 2008 udział ten się zwiększał. Udział obu rynków w obrotach światowych jest na tyle znaczący, że rozwiązania zastosowane we wzajemnych kontaktach gospodarczych będą wywierały wpływ na pozostałych partnerów gospodarczych. Taki jest cel decyzji w tym zakresie zwłaszcza w kontekście zahamowania negocjacji w ramach rundy dohijskiej WTO. O możliwości takiego oddziaływania „proliberalizacyjnego” świadczą również deklaracje wspólne UE i USA o wspólnym działaniu na rzecz wzrostu gospodarczego w gospodarce światowej, zarządzania tą gospodarką oraz otwartością negocjowanego układu liberalizacyjnego. Według szacunków Komisji Europejskiej, w ciągu 10–15 lat ponad 90 proc. światowego popytu będzie generowane poza UE, tworzy to dodatkowy argument za liberalizacją.

Wielkość obu rynków i relacje wzajemne

UE i USA to dwa rynki silnie ze sobą powiązane od lat. Decydują o tym zarówno czynniki polityczne, gospodarcze, jak i historyczne czy demograficzne. Państwa należące do UE są powiązane z USA strategicznie i narodowo w wyniku ruchów migracyjnych z Europy do USA⁷. Państwa tworzące trzon grupy inicjującej procesy integracyjne w Europie w latach 50. były sojusznikami USA. USA ze swej strony wspomagała procesy odbudowy gospodarek państw Europy, przygotowując je równocześnie do integracji. Instrumentem finansowym użytym w tym celu był plan Marshalla. Pomysł dotyczący pomocy zrodził się w 1947 r. W 1948 prezydent USA H. Truman podpisał plan, w ramach którego przekazano środki na odbudowę i wzmocnienie gospodarek wartości ok. 148 mld dolarów. W 1951 r. plan Marshalla został zastąpiony Wspólnym planem bezpieczeństwa. Koordynacja środków przekazywanych w ramach planu Marshalla przeprowadzona była w ramach powołanej dla realizacji tego celu organizacji OEEC. Wraz z ograniczeniem potrzeb świadczenia pomocy finansowej na tak szeroką skalę między państwami zaliczanymi do grupy rozwiniętych, OEEC przekształciło się w OECD, którego celem stała się liberalizacja przepływu kapitału między państwami członkowskimi.

⁷ Migracja europejska do USA rozpoczęła się w XVI w., w latach 60. XX w. nadal 75% emigrantów do USA pochodziło z Europy. Udział ten spadał jednak i osiągnął poziom 12% w 2010 r.

Tabela 4. Wzajemne kontakty gospodarcze między rynkami UE i USA w latach 2011–2013 (handel produktami przemysłowymi, usługami i transfer kapitału w mld euro)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013
Handel UE–USA towarami przemysłowymi			
Import UE	192	206,5	196
Eksport UE	264,1	292,8	288,2
Saldo	72,1	86,3	92,2
Handel UE–USA usługami			
Import UE	134,7	138,0	3,3
Eksport UE	141,1	148,1	6,9
Saldo	148,9	163,0	14,1
Transfer BIZ UE–USA			
Import UE	-	-	1655
Eksport UE	-	-	1536,4
Saldo	-	-	118,6

Źródło: Komisja Europejska.

Wzajemne transfery BIZ między rynkiem UE i USA wróciły do poziomu poprzedzającego kryzys. Analiza wartości netto tych transferów podczas kryzysu wskazuje nie tylko na osłabienie wzajemnych relacji w tym zakresie, ale przede wszystkim na wycofanie się części inwestycji z rynku UE. Decyzje w tej dziedzinie były związane z kryzysem w strefie euro⁸. Mimo relatywnie niższych ocen dotyczących konkurencyjności gospodarek państw europejskich w porównaniu z rynkiem USA, UE ma nadwyżki w obrotach z rynkiem amerykańskim i trend ten ma tendencję zwyżkową.

Cła między UE a USA nie są wysokie, ich średni poziom szacowany jest na 3 proc. Obecnie średnia stawka celna UE, ważona wolumenem handlu, stosowana w imporcie z rynku USA wynosi 2,1 proc., a analogiczna wartość dla USA wynosi 4,8 proc. Niższy jest poziom stawek celnych stosowanych w handlu produktami przemysłowymi: dla UE wynosi on 1,1, a dla USA 1,5 proc.⁹ Znacznie większy wpływ na liberalizację wzajemnej wymiany handlowej niż redukcja cel może mieć zniesienie barier pozacelnych (NTB – *non-tariff barriers*). Bariery te obejmują stosowane i wymagane przez rozwiązania instytucjonalno-prawne procedury importowe i ograniczenia regulacyjne, rozwiązania stosowane dla zagwarantowania bezpieczeństwa konsumentom. Celem negocjacji jest całkowita eliminacja cel oraz znaczne ograniczenie barier pozacelnych.

Londyński ośrodek badań gospodarczych CEPR szacuje, że eliminacja taryf i ograniczenie barier pozataryfowych o jedną czwartą może stymulować wzrost gospodarki USA o 0,8 proc.

⁸ Na podstawie danych statystycznych Eurostat.

⁹ World Trade Organization, EU-27 Tariff Profile, WTO 2014.

Międzynarodowe powiązania rynków UE i USA mogą prowadzić do wzrostu PNB o 100 mld rocznie¹⁰. Podkreśla się znaczenie takiego układu dla całej gospodarki światowej. Zwraca się uwagę, że takie porozumienie może stymulować konkurencję, wzmocnić biznes, a w szczególności mały biznes¹¹. Małe i średnie firmy (MiS) w 98 proc. to firmy eksportujące. Ich eksport to jedna trzecia eksportu USA. Według ocen ekspertów przeprowadzonych w oparciu o analizę rynku USA i UE, trudniejsze jest pokonanie barier NTB przez MiS niż przez transnarodowe korporacje (TNK). Wynika to z ograniczonego zatrudnienia w tych firmach oraz relatywnie niższych obrotów niż w przypadku TNK. Mimo relatywnie większego ciężaru kosztów TNB dla MiS niż dla TNK, ich udział w eksporcie powoli rośnie. Szacuje się, że nawet niewielkie ułatwienia w sferze ochrony rynków przy pomocy barier taryfowych i pozataryfowych, może to przynieść skokowy wzrost eksportu firm MiS. Zniesienie barier poszerzy rynki zbytu dla eksportu, poprawi możliwości importu surowców i prefabrykatów. Mniejsze ograniczenia regulacyjne mogą przynieść się na wzrost innowacyjności oraz poprawę efektywności w zakupie licencji, kontroli i kontroli celnej¹².

Jako odrębne współczesne etapy rozwoju wzajemnych stosunków UE–USA można zaliczyć współpracę w ramach powołanego do życia w 2009 r. G-20¹³. Strukturę tę można uznać za wyższy etap koordynacji polityki gospodarczej poszczególnych członków, w którym współpracuje szersze grono państw niż w G-7. G-20 obejmuje najbogatsze państwa świata, przyjmując za kryterium bogactwa poziom PNB. W ramach G-20, obok państw, których lista nie jest stała, współpracują ze sobą organizacje gospodarcze i finansowe¹⁴. Współpraca dotycząca makropolityki podczas kryzysu 2008+ wskazuje na potencjalne możliwości działań podejmowanych w takiej międzynarodowej skali. W ramach G-20 obok współpracy gospodarczej i finansowej, od 2010 r. zaczęto zajmować się również problemami zatrudnienia, bezrobocia i kwestiami socjalnymi. Szczyty finansowe i dotyczące zatrudnienia odbywają się na szczycie ministrów odpowiednich resortów.

¹⁰ G. Shapiro, *The Global Economy is Counting on A US/Europe Trade Deal*, „The Forbes”, 08.13.2013.

¹¹ Small Business Exporting Survey 2013, NSBA/SBEA (National Small Business Association/ Small Business Exporters Association).

¹² *Ibidem*.

¹³ Wcześniej USA współpracowały z państwami europejskimi lub przedstawicielami tych państw (świata nauki lub politykami) przy tworzeniu ładu światowego po II wojnie światowej, czego dowodem mogą być porozumienia z Jałty, Poczdamu czy Bretton Woods (1944). Plan Marshalla dla Europy również można zaliczyć do instrumentów współpracy, który nie tylko służył w procesie stymulowania gospodarek państw europejskich po wojnie, ale również przygotowywał je do integracji. Koordynacja środków przekazywanych w ramach planu Marshalla powierzona została OEEC.

¹⁴ K. Żukrowska, *Powstanie Grupy G-20 i poszerzenie grona państw koordynujących polityki poza grupą G-7/8*, [w:] *Kryzys gospodarczy 2008+ test dla stosowanej polityki. Metody przeciwdziałania i ich skuteczność*, red. K. Żukrowska, Warszawa 2013, s. 531.

Tabela 5. Etapy rozwoju wzajemnych stosunków między UE a USA

1995	1998	2007	2011	2013
Nowa Agenda Transatlantycka	Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze	Transatlantycka Rada Gospodarcza	Grupa Robocza Wysokiego Szczebla UE i USA ds. Zatrudnienia i Wzrostu	Rekomendacje Grupy dotyczące Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego TTIP
Współdziałanie na rzecz partnerstwa politycznego i gospodarczego; Promocja spokoju, stabilności i rozwoju w świecie; Pogłębianie więzi instytucjonalnych i gospodarczych	Eliminacja barier w handlu produktami przemysłowymi i usługami; Działanie na rzecz wspólnego uznawania norm i standardów technicznych oraz kwalifikacji zawodowych; Otwarcie rynku przetargów publicznych, rozwiązania dotyczące własności intelektualnej i ochrony środowiska; Współpraca na rzecz liberalizacji światowego handlu w ramach WTO	Liberalizacja wymiany handlowej; Promocja inwestycji; Koordynacja ochrony rynków finansowych; Ochrona własności intelektualnej; Udział przedstawicieli biznesu w szczytach bilateralnych	Zatrudnienie i wzrost gospodarczy to dwa tematy wymagające rozwiązania i wsparcia ze strony wspólnej polityki	Rekomendacja Grupy roboczej utworzenia TTIP; Rozpoczęcia negocjacji porozumienia; Lipiec 2013 – rozpoczęcie negocjacji; Maj 2014 – rozpoczęcie 5 rundy rokowań

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o stosunkach bilateralnych UE i USA.

Harmonogram TTIP, zakres negocjacji i oczekiwane korzyści

Negocjacje TTIP prowadzone są ze strony unijnej przez przedstawicieli poszczególnych DG KE z zespołem specjalistów. Szefem negocjacji ze strony UE jest Ignacio Garcia Beiero, a jego zastępcą Damien Levie. Koordynatorem merytorycznym jest Fernando Perreau de Pinnick¹⁵. USA reprezentuje sekretarz stanu odpowiedzialny za stosunki gospodarcze z zagranicą. Głównym negocjatorem jest Dan Mullaney. Jego zastępcą jest David Weiner. Asystentem negocjatora jest Kate Kalutkiewicz, a koordynatorem merytorycznym jest Isabella Detwiler¹⁶.

¹⁵ List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

¹⁶ *Ibidem*; The Office of the United States Trade Representative (USTR).

Negocjacje przebiegają w rundach i organizowane są przemiennie w USA i Belgii. Zarówno zakres negocjacji, jak i ich charakter oraz planowane tempo ich przeprowadzenia decydują o dynamice spotkań i pozwalają oceniać rokowania jako ambitne wyzwanie dla uczestników. W latach 2011–2012 przygotowano grunt dla negocjacji TTIP. W grudniu 2011 r. utworzono wspólną amerykańsko-unijną Grupę roboczą wysokiego szczebla ds. zatrudnienia i wzrostu (High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG)). Między marcem a majem 2012 r. przeprowadzono konsultacje społeczne w ramach HLWG z ramienia Komisji Europejskiej. Od maja do lipca 2011 r. trwało przygotowywanie Raportu wstępnego, opracowanego przez HLWG. W lutym 2013 r. HLWG przedstawiła raport końcowy. W marcu 2013 r. KE przygotowała wytyczne dotyczące negocjacji, przedstawiono Raport oceniający wpływ TTIP na gospodarkę państw UE. Przedstawicielstwo Handlowe USA przy UE notyfikowało Parlament Europejski o rozpoczęciu negocjacji. Od kwietnia do czerwca przeprowadzono konsultacje społeczne dotyczące obszarów objętych negocjacjami TTIP. W czerwcu 2013 r. oficjalnie rozpoczęto negocjacje TTIP. Między styczniem a lutym 2014 r. Amerykańskie Przedstawicielstwo Handlowe przy UE przygotowało Raport o barierach dla MiS w eksporcie do UE.

W maju 2014 r. miała miejsce piąta runda negocjacji TTIP. Poniżej przedstawia się daty i miejsca przeprowadzenia pięciu kolejnych rund negocjacji TTIP.

- 1 runda: 7–12 lipca 2013 r. w Waszyngtonie,
- 2 runda: 11–15 listopada 2013 r. w Brukseli,
- 3 runda: 16–21.12.2013 r. w Waszyngtonie,
- 4 runda: 10–14.03.2014 r. w Brukseli,
- 5 runda: 19–23.05.2014 r. w Arlington.

W negocjacjach uwzględnia się kilka sfer, które mają duże znaczenie dla bezpieczeństwa biznesu, przewidywalności transakcji, potencjalnych możliwości poprawy konkurencyjności produkowanych towarów i usług, możliwości zastosowania rozwiązań obniżających koszty badań rozwojowych, przyspieszenia realizacji w praktyce wyników prowadzonych badań itp.

Ze względu na wysoki udział w globalnych obrotach obu rynków można uznać, że zawarte porozumienie będzie miało modelowy charakter, co wskazuje na możliwość jego szerszego wykorzystania. Ma to szczególne znaczenie w warunkach, kiedy podkreśla się otwarty charakter TTIP, interpretując to jako zaproszenie do negocjowania z dwoma rynkami podobnych umów przez państwa trzecie.

Nowe rozwiązania wprowadzone do negocjowanych warunków umowy TTIP odnoszą się do kolejnego etapu stosunków gospodarczych, co oznacza także nowe pod względem ilości i jakości rozwiązania w sferze gospodarczej. Przykładów takich rozwiązań jest wiele¹⁷. Ilustrować to mogą to takie dziedziny, jak:

- bezpieczny handel i bezpieczeństwo łańcuchów tworzenia wartości dodanej czy łańcuchów dostaw,
- przestrzeganie praw własności intelektualnej,

¹⁷ Transatlantic Economic Council – Annexes to the TEC Joint Statement, 29 November 2011.

- inwestycje,
- dostawy surowców, a szczególności surowce pierwotne i wtórne oraz obrót nimi,
- problemy związane z odpadami, ich transportem i składowaniem,
- recycling,
- przyszłość czystej energii,
- partnerstwo we wprowadzaniu działań sprzyjających tworzeniu i wdrażaniu do praktyki rozwiązań innowacyjnych; bioekonomia i produkty wytwarzane w jej ramach,
- e-zdrowie,
- wprowadzenie oznakowania: Energy STAR,
- usługi ICT i zasady związane z ich produkcją i świadczeniem,
- współpraca między MIS,
- wykorzystanie technologii Chmury w przestrzeni międzynarodowej,
- nanotechnologia,
- ustalenie planu działania usprawniającego mobilność transatlantycką.

Każdy z wymienionych problemów jest sam w sobie złożony. Niemniej dowodzi skali podjętego wysiłku. Jest również pośrednim sygnałem, który świadczy o tym, jak wielkie czekają świat zmiany dotyczące wzajemnej uznawalności i wspólnych standardów. Ich wprowadzenie, oznaczające dominację dwóch rynków, może prowadzić do konieczności dopasowania się reszty do przyjętych ustaleń. Ma to szczególne znaczenie w warunkach dużych różnic technologicznych, obserwowanych w świecie, a także wzrostu znaczenia rozwiązań wprowadzających i kontrolujących realizację postanowień odnoszących się do własności intelektualnej.

Zgodnie z przyjętym harmonogramem, planuje się zakończenie negocjacji w październiku 2014 r. Po korektach w harmonogramie nie wyklucza się, że termin ten przesunie się na koniec 2014 r. Z jednej strony ocenia się, że termin ten jest bardzo ambitny i mało realny. Z drugiej jednak należy wziąć pod uwagę, że wiele elementów negocjowanego układu było dokładnie opracowane wcześniej, zanim rozpoczęto negocjacje. Obie strony dążą do unikania problemów budzących największe kontrowersje i pozostawienia ich poza układem, przyjmując możliwość ich rozwiązania w późniejszym czasie po podpisaniu zasadniczych ustaleń układu TTIP.

Korzyści z TTIP dzieli się na trzy grupy:

Efekty regulacyjne i administracyjne TTIP	Korzyści z wdrożenia TTIP dla przedsiębiorców	Korzyści z wdrożenia TTIP dla gospodarek i konsumentów
Redukcja stawek i opłat celnych	Znaczące obniżenie dla przedsiębiorstw kosztów transakcyjnych w handlu	Wzrost obrotów handlowych (towarowych i usług)
Uproszczenie i standaryzacja procedur celnych	Znaczące obniżenie dla przedsiębiorstw kosztów wejścia na rynki UE i USA	Rost obrotów handlowych (towarowych i usługowych)
Wzajemna uznawalność standardów technicznych, certyfikatów, itp.	Lepsze warunki dla przedsiębiorstw w realizacji współpracy produkcyjnej	Możliwe obniżenie cen produktów i usług stymulujących wzrost konsumpcji
Eliminacja części barier pozataryfowych, zarówno dla towarów jak i usług	Obniżenie kosztów dostępu do półproduktów i surowców	Wzrost zatrudnienia, PKB, dochodów producentów, gospodarstw domowych, itp.
Uwspólnienie regulacji	Przewidywalność otoczenia inwestycyjnego, obniżenie ryzyka inwestycyjnego	
Bardziej otwarty dostęp do zamówień publicznych		
Lepsza ochrona inwestycji		

Źródło: *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 10.

Komisja Europejska dysponuje szczegółowymi analizami dotyczącymi różnych efektów liberalizacji na wzrost produktu krajowego brutto (PKB) UE i USA, a także zmian w poziomie produkcji i wymiany handlowej w warunkach ograniczenia pełnego lub ograniczonego barier pozataryfowych stosowanych we wzajemnym handlu.

Komisja podkreśla, że informacje dotyczące szacunków na temat oceny restrykcyjności stosowanych w wymianie handlowej przez UE i USA barier pozataryfowych, powinno się traktować bardziej jako informacje pokazujące pewien trend i proporcje, a nie precyzyjne informacje, zawierające rzeczywiste wagi stosowanej protekcji. Uwaga ta wynika z trudności przeliczenia barier pozataryfowych na bariery taryfowe i ich stosowania. Przedstawione informacje wskazują,

że restrykcyjność stosowania tych instrumentów ochrony jest duża, zwłaszcza w porównaniu z niskim poziomem barier celnych redukowanych w ramach poszczególnych rund GATT i WTO. Zniesienie barier NTB całkowite lub częściowe z pewnością przyczyni się do podniesienia konkurencyjności towarów oferowanych we wzajemnym handlu między UE i USA.

Tabela 6. Indeks restrykcyjności stosowanych rozwiązań ochrony rynku UE i USA przy użyciu instrumentów pozataryfowych

Sektor	Indeks restrykcyjności barier pozataryfowych NTB w skali 0–100	
	Stosowanych w USA	Stosowanych w UE
Usługi		
Podróże/ turystyka	36	18
Transport	40	26
Usługi finansowe	30	21
Usługi ICT	20	19
Ubezpieczenia	30	39
Komunikacja	45	27
Budownictwo	45	37
Inne usługi w biznesie	42	20
Usługi osobiste i w sferze kultury	36	35
Rodzaje produktów		
Chemiczne	46	53
Farmaceutyki	24	45
Kosmetyki	48	52
Biotechnologie	46	50
Maszyny	51	37
Elektronika	31	20
Wypożyczenie biurowe i ICT	38	32
Wypożyczenie medyczne i pomiarowe	49	45
Przemysł samochodowy	35	32
Przemysł lotniczy i kosmiczny	56	55
Żywność i napoje	46	34
Żelazo, stal i produkty metalowe	36	24
Tekstylia	36	49
Drewno i papier	30	47
Średnia	39	36

Źródło: *Non-tariff Measures in EU–US Trade and Investment – An Economic Analysis. Highlights of the Study*, Directorate General for Trade of The European Commission, Brussels, 18 December 2009.

Symulacja przeprowadzona w raporcie wskazuje, że redukcja barier pozataryfowych we wzajemnych kontaktach gospodarczych UE i USA przyniesie zmiany w wartości PKB, imporcie i eksporcie. Całkowita eliminacja tych barier przyniesie

relatywnie wyższe zmiany niż ostrożny scenariusz redukcji. Zmiany w obrotach handlowych oraz napływ kapitału i intensywniejsza konkurencja na obu rynkach wpłyną na przyrost PKB. W przypadku scenariusza ambitnego zmiany te dla UE szacowane są na 0,72 proc., a dla USA 0,28. W przypadku scenariusza ostrożnego są niższe i szacuje się je, odpowiednio, dla UE na 0,32, a dla USA na 0,13 proc.

Tabela 7. Podsumowanie zmian makroekonomicznych po redukcji NTB

Wyszczególnienie	Scenariusz ambitny (pełna redukcja NTB)	Scenariusz ograniczony (częściowa redukcja w stosowanych NTB)
Realny dochód mld euro (dolarów)		
USA	40,8 (53,0)	18,3 (23,8)
UE	121,5 (158,0)	53,6 (69,7)
Realny dochód, zmiany proc.		
USA	0,28	0,13
UE	0,72	0,32
Wartość eksportu, zmiany proc.		
USA	6,06	2,68
UE	2,07	0,91
Wartość importu, zmiany proc.		
USA	3,93	1,74
UE	2,00	0,88

Źródło: jak w tabeli 6.

Tablica 8. Zmiana produkcji (w proc.) według sektorów po redukcji NTB (wersja ambitna: pełna eliminacja, długi okres)

Wyszczególnienie	USA	UE
Przetworzona żywność (żywność i napoje)	-2,1	0,9
Produkty chemiczne, kosmetyki, farmaceutyki	-3,3	2,2
Urządzenia elektryczne (elektronika, OICE)	29,2	-5,5
Pojazdy samochodowe (motoryzacja)	-1,4	5,7
Inny sprzęt transportowy (samoloty)	1,6	-0,9
Inne maszyny (MMTA)	-1,1	-1,9
Metale i produkty metalowe	-0,1	-0,5
Drewno i produkty papiernicze	-0,4	0,0
Inne produkty przemysłowe	-0,3	0,1
Transport wodą	0,4	0,5
Transport lotniczy	0,3	0,3
Finanse	0,1	0,4
Ubezpieczenia	-1,0	1,2
Usługi biznesowe & ICT	0,3	0,5
Komunikacja	0,4	0,2
Usługi kulturalne, rekreacja i osobiste	0,4	0,2
Konstrukcja	0,4	-0,1

Źródło: jak w tabelach 6 i 7.

Symulacja wskazuje na dość zróżnicowane zmiany w gospodarce UE i USA w efekcie wzajemnej liberalizacji. W części sektorów przewiduje się wzrost produkcji, w innych jej spadki. Sektory podane są w formie zagregowanej, co oznacza, że dane są dość ogólne. Można również zakładać, że pojawią się całkowicie nowe gałęzie produkcji i nowe towary. Prawdopodobieństwo dynamizującego ich wpływu na gospodarkę jest dość duże, zwłaszcza w warunkach bliższej kooperacji dwóch najbardziej zaawansowanych pod kątem rozwoju rynków UE i USA. Z góry jednak trudno jest przewidzieć kierunek rozwoju świadczonych usług i nowych rozwijanych w produkcji towarów. Przykładem tego są opracowywane superszybkie pociągi, stanowiące połączenie różnych technologii transportu. Można zakładać również rozwój technologii ITC, czystych, odnawialnych technologii produkcji energii, a także technologii ochrony środowiska.

Tabela 9. Zmiany w eksporcie (w proc.) w sektorach po eliminacji NTB (scenariusz ambitny, efekt długookresowy)

Wyszczególnienie	USA	UE
Przetworzona żywność (żywność i napoje)	3,0	5,4
Produkty chemiczne, kosmetyki, farmaceutyki	11,8	6,2
Sprzęt elektryczny (elektroniczne, OICE)	41,9	-4,6
Pojazdy samochodowe (motoryzacja)	9,1	10,7
Inne środki transportu (lotnicze)	16,9	4,2
Inne maszyny	-1,8	-2,6
Metale i produkty metalowe	13,8	2,7
Drewno i produkty papiernicze	10,9	1,6
Inne produkty przemysłowe	-0,9	-0,4
Transport wodny	1,6	0,9
Transport powietrzem	1,1	0,6
Finanse	4,9	2,6
Ubezpieczenia	2,4	5,9
Usługi dla biznesu & ICT	3,4	0,6
Komunikacja	9,5	0,3
Usługi kulturowe, rekreacyjne, osobiste	5,4	-0,8
Konstrukcje	2,6	0,2

Źródło: jak w tabelach 6–8.

Zmiany procentowe w wartościach eksportu z rynku UE i USA są dość duże, można powiedzieć że większe niż w przypadku zmian w sferze produkcji. Informacja na temat dwóch postępowań antydumpingowych USA wobec państw europejskich w 2013 r. stanowi pośredni dowód, że produkcja w państwach europejskich może być wytwarzana po niższych kosztach niż w na rynku USA. Pierwsze postępowanie dotyczyło NOES¹⁸ i skierowane było m.in. przeciwko Niemcom

¹⁸ NOES – Non-Oriented Electrical Steel.

oraz Szwecji, drugie dotyczyło GOES¹⁹ i skierowane było przeciwko Czechom, Niemcom i Polsce.

Przedstawione prognozy dotyczące zmian dynamiki PNB i eksportu należy traktować jako orientacyjne. Na wyniki uzyskane dla UE składają się zróżnicowane trendy w dynamice poszczególnych sektorów państw członkowskich, co oznacza, że w części z nich produkcja może spadać, w innych rosnąć. Zmiany w tym zakresie będą zależały od stopnia konkurencji w podaży, trendach dotyczących popytu na dany produkt i poziomu kosztów produkcji. Tym samym wolny handel między partnerami takimi, jak UE i USA może prowadzić do dynamizacji gospodarek o niższych kosztach produkcji. Dotyczy to zarówno gospodarek państw UE, takich jak państwa członkowskie z poszerzenia 2004/2007 i później, jak i państw starych członkowskich o niższych kosztach produkcji. Może również wpłynąć na dynamikę rozwoju takich gospodarek, jak Meksyk czy Turcja a także Korea Południowa. Nie można wykluczyć również określonego wpływu takiej umowy na gospodarkę Afryki Północnej czy WNP, szczególnie, że objęte one są Europejską Polityką Sąsiedztwa, z czym związany jest określony zakres liberalizacji, ponadto negocjuje się nowe rozwiązania i nowe umowy, których celem będzie zastąpienie dotychczasowych (PCA czy ramowe umowy z UE²⁰).

Wzajemne oddziaływanie rozwiązań instytucjonalnych, które są w przygotowaniu pokazuje, że oceny dotyczące przyszłej dynamiki wzrostu wzajemnych obrotów i przyrostu PNB należy traktować jako orientacyjne. Trudno bowiem w tak dynamicznym środowisku międzynarodowym, przy obecnym tempie zmian, w pełni przewidzieć efekty przesunięcia i kreacji. Ma to wielopłaszczyznowe znaczenie, zwłaszcza gdy uwzględni się przyspieszoną dynamikę reform instytucjonalno-prawnych i strukturalnych wywołanych przez kryzys 2008+, zmiany konkurencyjności instytucjonalnej w ramach negocjowanych i już zakończonych rokowań o wolnym handlu czy efektów połączenia wysiłków UE i USA w zakresie poszukiwań nowych rozwiązań technologicznych w najbardziej zaawansowanych technologicznie dziedzinach (nanotechnologie, ITC, ochrona środowiska, odnawialna energia itp.).

Przewidywany układ TTIP oraz stan negocjacji

Można zakładać, że warunki zawarte w umowie TTIP będą obejmowały następujące części: cele i ogólne definicje; traktowanie narodowe i dostęp do rynku; środki ochrony handlu; bariery techniczne w handlu; środki sanitarne i fitosanitarne; ułatwienia celne i handlowe; handel usługami, zakładanie przedsiębiorstw i handel elektroniczny; płatności i przepływ kapitału; zamówienia publiczne; własność intelektualna; konkurencja; przejrzystość; handel i zrównoważony rozwój;

¹⁹ GOES – Grain-Oriented Electric Steel.

²⁰ PCA – Partnership Cooperation Agreement – umowy o partnerstwie i współpracy; Framework and Cooperation Agreement – umowy ramowe o współpracy.

rozstrzyganie sporów; postanowienia instytucjonalne, ogólne i końcowe. Główna część umowy zawierająca warunki wzajemnego dostępu w określonych segmentach rynku będzie uzupełniona dodatkowo aneksami, w których wyszczególnione będą konkretne towary, w przypadku których biznes żąda określonych rozwiązań i informacji o nich. Tak wygląda ostatnia umowa na temat liberalizacji, przygotowana między Koreą Południową a UE. Podobną strukturę umowy może również potwierdzać podział na sekcje tematyczne w prowadzonych negocjacjach, zarówno ze strony UE, jak i USA²¹.

Wyodrębniając poszczególne części przyszłej umowy i ustalone uzgodnienia można powiedzieć, że w przypadku praw własności intelektualnej partnerzy po obu stronach Atlantyku dążą do usprawnienia skuteczności i efektywności systemu patentowego w taki sposób, aby w skali globalnej promować innowacje, stymulować zatrudnienie i konkurencyjność oraz poszukiwać rozwiązań, które sprzyjałyby harmonizacji różnych reżimów patentowych.

Własność intelektualna – strategia działania przyjęta wspólnie przez UE i USA ma na celu²²:

- kontynuację wprowadzania i rozwijania rozwiązań wprowadzonych w ramach TRIPS, przyjętego przez WTO. Ma również sprzyjać poszukiwaniu rozwiązań na problemy zgłoszone podczas dyskusji w Radzie TRIPS WTO dotyczące własności intelektualnej w państwach, które mają w tym zakresie wspólne interesy;
- wzmocnić współpracę w sferze kontroli celnej, włączając w to wymianę informacji dotyczącej towarów, które mogą stanowić naruszenie praw własności intelektualnej, a także statystyk na temat takich towarów;
- współpracować wspólnie nad poprawą ochrony praw własności intelektualnej w takich państwach jak Chiny i Rosja, zwiększyć współpracę w Azji i Ameryce Łacińskiej, Bliskim Wschodzie, włączając regionalne sieci współpracy w tej dziedzinie;
- zwiększyć wspólną techniczną pomoc w Azji i Ameryce Łacińskiej, co obejmuje organizację spotkań, konferencji, seminariów i treningów praktycznych na miejscu;
- poprawić koordynację działań publiczno-prywatnych i współpracę dotyczącą działań zwalczających piractwo i wprowadzaniu przeciwdziałań antypirackich, czemu powinna towarzyszyć informacja publiczna na temat tych praktyk i metod.

²¹ Listy negocjatorów i tematyka ich specjalności (List of Lead Negotiators for Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

²² Annex 3: Intellectual Property Rights.

Inwestycje²³ – w sferze handlu i inwestycji redukcja barier w kontaktach transatlantyckich pozostawia stworzone reżimy otwarte. W praktyce oznacza to przyjęcie rozwiązań, które wykorzystują dotychczasowe przepływy kapitału i mają na celu stymulować wzrost gospodarczy i tworzyć miejsca pracy. W praktyce w przyszłych relacjach między UE i USA w tej sferze postanawia się kontynuację współpracy w ramach OECD, której celem jest analiza i stymulowania reform polityki podnoszących atrakcyjność rynku dla BIZ i skutecznego przyciągania ich. Angażowania się w regularne dyskusje na temat prawa, polityki i praktyki, które mogą sprzyjać przyciąganiu BIZ na rynki UE i USA. Rozwijać działania zapobiegające wprowadzaniu barier dla inwestycji zagranicznych, obniżające je i prowadzące do eliminowania ich. W działaniach tych specjalna uwaga będzie poświęcona MIS.

Bezpieczny handel (BH)²⁴ – w tej dziedzinie chodzi o wzmocnienie wzajemnych kontaktów w taki sposób, aby wzmocniły one współpracujące strony w sferze wspólnych standardów w używanych do produkcji łańcuchach dostaw przy równoczesnym ograniczeniu możliwości wzrostu nadużyć i wykorzystania posiadanych technologii i produktów w działaniach terrorystów. Dotyczy to działań szpiegowskich, nadużyć i wykorzystania nielegalnego towarów produkowanych przez firmy powiązane z rynkami obu partnerów będących stronami umowy. Chodzi tu również o wzmocnienie współpracy i bezpieczeństwa w sferze e-handlu i współpracy prowadzącej ograniczenia oraz zapobiegania możliwościom wykorzystania technologii komputerowych do nielegalnych działań szpiegowskich, prowadzących do paraliżowania podejmowanych działań lub wykradania informacji. Postanowienia w tej dziedzinie wychodzą poza granice narodowe obu rynków UE i USA. Oznaczają nową sferę działania, w której akcent w sferze bezpieczeństwa wyraźnie stawia się na działania pozamilitarne i związane z aktywnością gospodarczą. Dotyczy to bezpieczeństwa przekazywania informacji, gromadzenia jej i przetwarzania, co chroni biznes w sferze finansów i produkcji, ale również i sferę finansową. Bezpieczeństwo to również gwarancje dla konsumentów, co jest warunkiem trudnym w negocjacjach, ale możliwym do spełnienia. We wszystkich wypowiedziach na ten temat, jak i w oficjalnych wystąpieniach polityków UE i USA, podkreśla się różnorodność zastosowanych rozwiązań, których celem jest ochrona konsumenta. Niemniej przy różnych rozwiązaniach, wymuszonych przez przepisy prawne różne w państwach UE i USA, na obu rynkach konsument czuje się bezpieczny, używając kupowane przez siebie produkty, co dotyczy kuchenek czy samochodów i sprzętu elektrycznego oraz farmaceutyków. Tym samym negocjatorzy w swych rozwiązaniach prawnych będą dążyć do zaakceptowania zastosowanych rozwiązań prawnych i wprowadzonych przez nie norm gwarantujących bezpieczeństwo konsumenta i nie wprowadzając bezwzględnego wymogu dostosowań ich do prawodawstwa wprowadzonego na drugim rynku. Propozycja w tym zakresie jest pro-

²³ Annex 4: Investments.

²⁴ Annex 5: Secure Trade.

sta i ma charakter perspektywiczny. Chodzi o studiowanie podobieństw i różnic w zastosowanych rozwiązaniach i przygotowanie drogi dochodzenia do wspólnych rozwiązań w przyszłości.

Rynki finansowe²⁵ – w związku z dość dużymi różnicami w organizacji rynków finansowych w UE i USA, co dotyczy struktury i obowiązujących regulacji instytucjonalno-prawnych, przyjmuje się za konieczne dążenie do konwergencji tych rozwiązań w dłuższej perspektywie. Nie stawia się jednak wymogu harmonizacji działania tych rynków w momencie zakończenia negocjacji i przygotowania tekstu umowy TTIP. Postanowiono potrzymać rozpoczęty już wcześniej nieformalny dialog, dotyczący regulacji rynków finansowych, w którym uwaga powinna zostać skupiona na następujących celach:

- wzmocnienie współpracy w celu promowania wprowadzenia bez przeszkód ram dla działania bankowości, określonych w regulacjach znanych jako Bazylea II. Dotyczą one rozwiązań odnoszących się okresu przejściowego i prowadzą do minimalizacji różnic w realizacji tych rozwiązań między UE i USA. Jest to przykład wspólnych ram, których wprowadzenie będzie jednocześnie służyło jako wspólny mianownik dla przyspieszenia procesu aproksymacji zastosowanych rozwiązań;
- promocja warunków dla przyjętych w USA zasad rachunkowości i przygotowanych standardów sprawozdań finansowych tak, aby były one akceptowane przez obie jurysdykcje i nie wymagały adaptacji do zasad obowiązujących na rynku UE;
- wsparcie dyskusji i przyjętej drogi działania, której celem jest wprowadzenie wspólnych zasad kontroli finansowej firm;
- działanie w kierunku zaawansowania konwergencji na rynku ubezpieczeń;
- praca nad wspólnymi rozwiązaniami i zbliżenie do siebie w sferze regulacyjnej dotyczącej rynków akcji. Celem współpracy w tej dziedzinie jest zachowanie wysokiej jakości rozwiązań i doprowadzenie do stanu wzajemnej ich uznawalności;
- zwiększenie wysiłku prowadzącego do zbliżenia rozwiązań regulacyjnych stosowanych na rynkach UE i USA.

Innowacje i technologia – mając na uwadze znaczenie dla konkurencyjności i poprawy jakości życia badań i innowacji, partnerzy negocjujący TTIP postanawiają:

- prowadzić wymianę ekspercką w sferze innowacji i dyskutować na temat najlepszych rozwiązań i praktyk;
- prowadzić wymianę poglądów o możliwościach rozwoju polityki badań i innowacji, a w szczególności w sferze nanotechnologii, klonowania i biotechnologii;

²⁵ Annex 6: Financial Markets.

- wykorzystać możliwości w zakresie prowadzenia wspólnych badań, co powinno prowadzić do uzyskania roli lidera międzynarodowego w sferze nanotechnologii i produktach na niej opartych, co będzie miało wpływ na rynki globalne;
- wzmocnić współpracę w sferze e-dostępności, co obejmuje utrzymanie udziału UE w Amerykańskiej Radzie Dostępu (*US Access Board*), która decyduje o standardach, a także zagwarantowanie udziału USA w analogicznej Radzie w UE;
- współpraca w sferze interoperacyjności elektronicznego systemu zdrowia z jego możliwościami utrzymywania i dostępu do wprowadzonych tam informacji;
- wymiana informacji na temat wszystkich wymiarów RFID²⁶;
- rozwój ram wprowadzających regulacje dla polityki płatności; innowacyjne rozwiązania w tym zakresie;
- wymiana informacji na temat wiedzy i doświadczeń w zakresie użycia informacji i technologii komunikowania mających na celu poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego;
- utrzymanie dialogu dotyczącego standardów, pozwalającego uzupełniać na bieżąco stosowane rozwiązania w miarę zmiany warunków oraz przybliżać te rozwiązania do siebie;
- współpraca w zakresie innowacyjnych wskaźników i sposobów wykorzystania tych danych w określaniu polityki, pozwalających zrozumieć kierunki zmian i skutki dla działań gospodarczych.

Przytoczone informacje dotyczące rozwiązań odnoszących się do poszczególnych dziedzin wskazują na perspektywiczność rozwoju nowych dziedzin i stworzenie podstaw prawnych dla ich wykorzystania we współpracy przez dwóch światowo liczących się partnerów gospodarczych. Potwierdzają, że wiele jest rozbieżności w zastosowanych w UE i USA rozwiązaniach, jednak nie muszą one stanowić przeszkody i szybkie zmiany w technologiach będą pomagały w harmonizacji nowo powstających przepisów, jeśli obaj partnerzy wyrażą wolę takiego współdziałania. Przytoczone informacje nie tylko pokazują elastyczność przyjętych rozwiązań, ale stanowią dowód, że rozwiązania te w dużym stopniu opierają się na tym, co będzie, a nie na tym, co dotychczas stanowiło podstawę dla działania obu rynków jeśli chodzi o tworzenie miejsc pracy, a co za tym idzie – produkcję i PNB. W wymienionych dziedzinach wyraźnie stawia się na kilka dziedzin, które z pewnością będą odgrywać ważną rolę w tworzeniu miejsc pracy i dobrobytu na obu rynkach. Chodzi tu o sektor usług, badań rozwojowych ze szczególnym uwzględnieniem nanotechnologii, ITC, bankowości, rynków finansowych, zdrowia, własności intelektualnych i wolnego czasu.

²⁶ RFID – Radio Frequency Identification.

Próba podsumowania

Informacji na temat TTIP jest bardzo dużo. Jest to zgodne z założeniem o pełnej transparentności prowadzonych rokowań. Biznes i społeczeństwa na obu rynkach są informowane szczegółowo o prowadzonych negocjacjach. Z przedstawicielami biznesu konsultowane są sprawy stosowanych rozwiązań i ich potrzeb oraz zagrożeń w efekcie wejścia w życie takiej umowy liberalizacyjnej. Przygotowania do rozpoczęcia negocjacji TTIP trwały długo. Termin zakończenia negocjacji jest bardzo ambitny, gdyż wyznaczono go na koniec 2014 r. Negocjacje obejmują 29 sekcji tematycznych. Proponowane rozwiązania sprawiają wrażenie elastycznych, a więc umożliwiających przyjęcie i zaakceptowanie ambitnego porozumienia. Nie można jednak do końca przewidzieć, jak porozumienie zostanie przygotowane. Próba spekulacji na ten temat niekoniecznie musi prowadzić do trafnych ocen. Można jednak zakładać, że znaczenie umowy TTIP będzie duże dla dynamizacji gospodarek obu partnerów, a także może mieć wpływ na przyszłe rozwiązania liberalizacyjne wprowadzone przez państwa trzecie. Decyduje o tym otwartość negocjowanego porozumienia oraz powiązania gospodarcze i instytucjonalne obu rynków.

Informacje na temat przyjętych ustaleń w poszczególnych dziedzinach przez negocjatorów są dość ograniczone, co wynika ze strategii negocjacji. Równocześnie negocjatorzy spotykają się w państwach objętych TTIP i informują o swych dokonaniach i planowanych rezultatach tych rokowań. Informacja dociera do biznesu, parlamentarzystów, naukowców, dziennikarzy, farmerów, bankowców itp. Przedstawiciele tych wszystkich grup interesu byli pytani, każdy miał możliwość wypowiedzenia się na temat swoich interesów i obaw. Polska w negocjacjach jest reprezentowana przez przedstawicieli Komisji Europejskiej, co wynika ze wspólnej Polityki Handlowej UE. Niemniej informacja o TTIP jest szczegółowa i dociera do biznesu przez parlamentarzystów, przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki, Ministerstwa Finansów, przedstawicielstwo UE w Polsce czy ośrodki akademickie i organizacje pozarządowe. Dużą aktywnością w sferze informowania o TTIP może pochwalić się Amerykańska Izba Handlowa (AmCham).

Przedstawiona analiza wskazuje na duży potencjał, jaki ta umowa przyniesie dla podmiotów gospodarczych państw UE i USA, ale również wskazuje, że do tego otwarcia należy się dobrze przygotować – tak, aby można z niego było odpowiednio skorzystać.

Transatlantic trade liberalization and capital movements

The concept of liberalization of economic relations between the EU and US is not new. Never before 2013 negotiations of such an agreement were performed. Until May 2014 five negotiation rounds were conducted. The leading negotiators state that the date of bringing the negotiations to the closing stage, which is the end of current year, can be kept. The TTIP Agreement is supposed to regulate trade liberalization and capital flows between the two markets of the EU and US. The agreement is more focused on elimination of nontariff barriers than custom barriers, which are rel-

atively low already. According to the WTO the customs barriers between the EU and US measured by weighted tariffs are below 3% in their average level. Relatively higher restrictiveness in accessing the market is observed in case of the American market than in the EU one, protection of NTB is estimated at 36–38% respectively. Elimination of barriers in mutual relations will be conducive in increasing competitiveness of produced goods and services manufactured on both markets, it will strengthen technical potentials, improve climate for innovations of both partners. Moreover, TTIP is considered as a solution which will have positive impact on rates of economic growth, GDP, trade and capital transfers. TTIP Agreement is considered as a solution which will be conducive for S&M companies to join the main stream of business on a bigger scale in comparison with the current conditions. Those companies dominate in creation of the GDP as well as employment on both sides of the Pacific.

The role of the TTIP is not limited to stimulation of growth or employment on the two markets. As it is also considered that TTIP as an open solution to Access of third states, will have strong impact on World economy, with special impulses created for those markets which are linked by preferential agreements of access with the EU and US. It is assumed that conclusion of the TTIP agreement will mobilize to return to negotiation table at the suspended Doha Round of the WTO. In sum there believes that the TTIP will have impact on the dynamics of the world economy which slowed down after the crisis of 2008+.

Key words: TTIP, liberalization of trade, liberalization of capital transfers, non-tariff barriers, tariff barriers, free trade agreement, harmonization of law, transatlantic market

Małgorzata Grącik-Zajączkowski

SPORY HANDLOWE UNII EUROPEJSKIEJ I USA W RAMACH WTO

Wprowadzenie

Unia Europejska i Stany Zjednoczone są głównymi użytkownikami mechanizmu rozwiązywania sporów Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization*, WTO). Aktywne uczestnictwo w nim obu podmiotów handlu międzynarodowego stanowi jeden z najbardziej widocznych przejawów dominującej roli UE i USA w międzynarodowym systemie handlowym. Z jednej strony utrzymywana jest opinia, że UE i USA ze sobą konkurują, co prowadzi do utrwalenia poglądu na temat dwustronnej rywalizacji. Z drugiej zaś rozbudowana i intensywna wymiana handlowa i inwestycyjna powoduje, że nieuniknione są sytuacje konfliktowe i spory handlowe. Biorąc z kolei pod uwagę wpływ na partnerów trzecich, to w procesie rozstrzygania sporów dwustronnych między UE i USA dochodzi do tworzenia nowych reguł, które następnie są upowszechniane na forum wielostronnym.

Powodów do przedstawienia roli i znaczenia UE i USA w mechanizmie rozwiązywania sporów jest kilka. Po pierwsze wypracowany przez dziesiątki lat system GATT/WTO należy do najbardziej efektywnych systemów instytucjonalnych w zakresie rozwiązywania sporów handlowych. Po drugie UE i USA używają go do rozwiązywania dwustronnych kryzysów handlowych w stopniu o wiele większym niż pozostali członkowie organizacji. Po trzecie znaczenie mechanizmu WTO potwierdza, że państwa członkowskie organizacji zobowiązały się do przestrzegania i wdrażania w życie orzeczeń organów rozstrzygania, które uznały za prawnie i politycznie wiążące. Jest to o tyle ważne, że kierując się suwerenną decyzją, członkowie WTO postanowili nadać kompetencje instytucji międzynarodowej

w zakresie rozstrzygania swoich sporów. Wreszcie po czwarte spory handlowe prowadzone w ramach WTO przez UE i USA mają zasadniczy wpływ na pozostałych uczestników międzynarodowego systemu handlowego¹.

Napięcia w stosunkach gospodarczych między UE i USA pojawiają się mimo rozbudowanej wymiany handlowej oraz wspólnych interesach w zakresie liberalizacji handlu światowego. Wynika stąd, że partnerzy prowadzący intensywne stosunki handlowe narażeni są na spory i nieuniknione kryzysy. Istnieje ponadto ścisły związek między liberalizacją a mechanizmem rozwiązywania sporów WTO. Strona przegrywająca spór zobowiązana jest do liberalizacji swojej wymiany przez dostosowanie regulacji uznanych za szkodliwe do zasad wielostronnego systemu handlowego.

Zasady działania mechanizmu rozwiązywania sporów

Procedury dotyczące rozwiązywania sporów między członkami WTO znajdują się w dokumencie zatytułowanym „Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur rozwiązywania sporów” (*Dispute Settlement Understanding – DSU*)². W artykule 1 DSU zapisano, że mechanizm ten winien być stosowany zarówno do konsultacji, jak i rozstrzygania spornych kwestii między członkami organizacji, biorąc pod uwagę ich prawa i obowiązki zawarte w Porozumieniu ustanawiającym WTO³. Organizacja stała się sukcesorką GATT jako prawna i instytucjonalna podstawa międzynarodowego systemu handlowego. Strony układu GATT, przyjmując i ratyfikując, Porozumienie ustanawiające WTO, zobowiązały się do podporządkowania zasadom rozstrzygania sporów przyjętych na podstawie artykułu XXII i XXIII GATT 1947 r.⁴

Głównymi instytucjami decyzyjnymi w ramach DSU jest organ rozstrzygania sporów (*Dispute Settlement Body – DSB*) oraz organ odwoławczy/apelacyjny (*Appellate Body – AB*). Zasadniczo skład członkowski DSB pokrywa się z liczbą członków Rady Generalnej WTO, która jest organem wykonawczym organizacji i również wykonuje czynności DSB. Ciało to wyposażone zostało w prawo do powoływania paneli rozstrzygania sporów, przyjmowania decyzji oraz orzeczeń panelu lub organu odwoławczego (AB). Organ DSB podejmuje decyzje na zasadzie tzw. negatywnego konsensusu⁵. Oznacza to, że zgoda wszystkich członków jest potrzebna do odrzucenia, a nie przyjęcia raportu, który zgodnie z procedu-

¹ F. Breuss, *Economic Integration, EU–US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement*, „European Integration online Papers” 2005, Vol. 9, No. 12, s. 1.

² J.J. Michałek, J. Piotrowski, *Rozstrzyganie sporów*, [w:] *Polska w WTO* red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 2002, s. 243–244.

³ *Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów*, Dispute Settlement Understanding, WTO www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm [09.05.2014].

⁴ D. Palmetier, P.C. Mavroidis, *Dispute Settlement in the World Trade Organization. Practice and Procedure*, Cambridge 2004, s. 7.

⁵ *Ibidem*, s. 9–15.

rą przyjmowany jest automatycznie. Jurysdykcja działania organu rozstrzygania sporów jest wiążąca dla wszystkich członków WTO w zakresie spraw objętych porozumieniami WTO.

Skargę do WTO może wnieść każdy członek organizacji kiedy uzna, że jakiegokolwiek korzyści wynikające dla niego bezpośrednio lub pośrednio z tytułu uczestnictwa w Porozumieniu⁶ są naruszone, albo też że osiągnięcie któregośkolwiek z celów niniejszego Porozumienia napotyka przeszkody wynikające z zaniechania wypełniania przez jedną ze stron swoich zobowiązań w ramach Porozumienia (art. XXIII GATT 1947). Procedury rozstrzygania sporów mają zatem zastosowanie w przypadku, gdy kraj członkowski występuje ze skargą o naruszenie ściśle określonych zasad, na przykład niedyskryminacji lub gdy uznaje, że wcześniej udzielona np. koncesja taryfowa została naruszona przez działanie innego państwa.

Każdy spór wnoszony na forum WTO poprzedzony jest formalną prośbą o konsultacje. Ich celem jest umożliwienie stronom zebranie informacji służących osiągnięciu wzajemnie korzystnego rozwiązania lub przedstawienie swojego stanowiska, zanim zostanie powołany panel. Każdy członek organizacji ma obowiązek przystąpienia do konsultacji. Należy podkreślić, że na każdym etapie procedury DSU strony mogą poprosić o konsultacje.

Jeżeli konsultacje nie doprowadziły do zakończenia sporu, to na wniosek strony i za zgodą organu DSB powoływany jest panel, a więc organ orzekający o naruszeniu przez członka zasad i reguł WTO⁷. Jego główną funkcją jest zbieranie informacji i danych, a także pomoc przy formułowaniu zaleceń i orzeczeń DSB⁸. Członkowie panelu mogą konsultować się z ekspertami w celu zdobycia dodatkowych opinii o różnych aspektach danej sprawy. Po zapoznaniu się ze wszystkimi stanowiskami stron i opiniami ekspertów panel przedstawia stronom sporu projekt raportu, do którego mogą zgłaszać swoje uwagi. Po uwzględnieniu wszystkich uwag, panel przedstawia raport końcowy.

Ostateczny raport przedkładać jest organowi DSB do akceptacji. Strony w sporze mogą do niego zgłaszać uwagi. Raport jest przyjmowany przez organ DSB, chyba że zaistnieje jeden z dwóch powodów. Po pierwsze, gdy jedna ze stron notyfikuje DSB swoją decyzję o odwołaniu się do organu apelacyjnego (AB), a po drugie, gdy DSB postanowi o nieprzyjęciu raportu na podstawie negatywnego konsensusu⁹.

W przypadku odwołania się strony w sporze do procedury apelacyjnej (AB), organ właściwy do prowadzenia tego etapu ma obowiązek ponownego zbadania

⁶ Porozumienie oznacza Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu oraz dołączone do niego w załącznikach wszystkie inne porozumienia rundy urugwajskiej GATT, oraz decyzje i deklaracje ministerialne. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Runda urugwajska GATT i powstanie Światowej Organizacji Handlu (WTO)*, [w:] *Polska w...*, s. 47.

⁷ D. Palmer, P.C. Mavroidis, *op. cit.*, s. 87.

⁸ *Uzgodnienie...*, art. 11.

⁹ *Ibidem*, art. 16.4.

całej sprawy. Zwieńczeniem prac organu apelacyjnego jest raport końcowy, który przyjmowany jest przez DSB, a także bezwarunkowo akceptowany przez strony sporu, chyba że DSB zdecyduje przez konsensus o jego odrzuceniu¹⁰. Zasadniczo, gdy strony nie uzgodnią inaczej, okres od powołania panelu do rozpatrzenia raportu panelu przez organ DSB lub AB nie powinien przekroczyć 1 roku bez procedury odwołania, a przy jej wszczęciu 15 miesięcy (por. tab. 1)¹¹.

Tabela 1. Czas poszczególnych etapów procedury rozwiązywania sporów WTO

Czas	Etapy procedury rozwiązywania sporów
60 dni	konsultacje
45 dni	ustanowienie panelu
6 miesięcy	przedstawienie raportu dla stron w sporze
3 tygodnie	ostateczny raport dla wszystkich członków WTO
60 dni	przyjęcie raportu przez DSB (jeśli nie ma odwołania)
Całkowity czas 1 rok	bez apelacji
60–90 dni	raport organu odwoławczego (AB)
30 dni	przyjęcie raportu (AB) przez DSB
Całkowity czas 1 rok 3 mies.	łącznie z procedurą apelacyjną

Źródło: dane WTO, www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/displ_e.htm [05.05.2014].

Następny etap związany jest z wdrażaniem orzeczeń i rekomendacji zawartych w raporcie panelu lub organu apelacyjnego, które podlegają obowiązkowej akceptacji przez strony sporu. Jeśli czas przewidziany przez procedury DSU jest niewystarczający dla strony w sporze w celu realizacji zaleceń, wtedy może ona uzyskać „rozsądny czas” (*reasonable period of time*) na wdrożenie orzeczeń panelu lub organu odwoławczego¹².

W sytuacji, kiedy zalecenia i decyzje panelu lub organu odwoławczego nie są wdrażane w życie w ustalonym terminie, to strona w sporze może wystąpić do organu DSB o zgodę na zawieszenie koncesji lub innych zobowiązań w stosunku do strony naruszającej postanowienia WTO. Państwo, którego interesy handlowe zostały naruszone może więc wystąpić o zgodę na zastosowanie środków retaliacyjnych, które uznane są za formę sankcji.

Jeżeli strona, która dopuściła się naruszeń reguł lub zasad WTO jest przeciwna decyzji o zawieszenia koncesji lub innej formie sankcji, sprawa może zostać poddana pod arbitraż. Może on być przeprowadzony przez ten sam panel, który ob-

¹⁰ *Ibidem*, art. 17.14.

¹¹ *Ibidem*, art. 20.

¹² *Ibidem*, art. 21.3.

radował wcześniej lub arbitra wyznaczonego przez dyrektora generalnego WTO. Zadaniem arbitrażu jest zbadanie, czy wysokość zawieszonych koncesji odpowiada skali naruszenia reguł WTO, a także stwierdzenie zasadności skargi dotyczącej wysokości kompensaty. Strony sporu zobowiązane są do zaakceptowania decyzji arbitrażu jako ostatecznej.

Środki retaliacyjne mogą być stosowane tymczasowo, czyli do momentu, kiedy instrumenty handlowe, które powodują naruszanie zasad i reguł WTO zostaną usunięte lub gdy osiągnięte zostanie wzajemnie satysfakcjonujące porozumienie¹³. Zgoda na przyjęcie sankcji nie zwalnia strony winnej naruszeń z obowiązku przywrócenia zgodności swoich przepisów z regulacjami WTO.

Aktywność partnerów transatlantyckich

Według danych WTO ze stycznia 2008 r., na około 369 sprawy sporne, 136 zakończonych zostało postanowieniem panelu. Większość z nich albo nie kwalifikowała się do rozpatrzenia w ramach procedury DSU, albo pozostała w fazie konsultacji – niektóre nawet od 1995 r., a więc rozpoczęcia działalności WTO¹⁴. Jest to o wiele większa liczba spraw niż w ramach GATT, gdzie podczas 47 lat istnienia rozstrzygnięto w sumie około 300 postępowań¹⁵.

Tabela 2. Wybrane kraje członkowskie uczestniczące w sporach na forum WTO (kwiecień 2014)

Wybrani członkowie WTO	Liczba spraw inicjowanych	Liczba spraw członka jako strony oskarżonej
Argentyna	21	22
Australia	7	15
Bangladesz	1	-
Brazylia	20	15
Kanada	33	17
Chile	10	13
Czad	0	0
Chiny	14	31
Kolumbia	5	4
Kongo	-	0

¹³ *Ibidem*, art. 22.8.

¹⁴ *Understanding the WTO: Settling Disputes*, www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/displ_e.htm [20.04.2014].

¹⁵ J.J. Michałek, J. Piotrowski, *op. cit.*, s. 193.

Kostaryka	5	-
Ekwador	3	3
Egipt	-	4
Unia Europejska	91	78
Indie	22	21
Indonezja	8	7
Japonia	19	15
Korea Południowa	16	12
Pakistan	3	3
Meksyk	23	14
Filipiny	5	6
Singapur	1	-
RPA	—	4
Szwajcaria	4	—
Tajlandia	13	3
Turcja	2	9
Stany Zjednoczone	106	121
Wenezuela	1	2

Źródło: WTO Dispute Settlement, www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_... [08.05.2014].

Głównymi uczestnikami procedury rozstrzygania sporów WTO pozostają państwa wysoko i średnio rozwinięte, natomiast w mniejszym stopniu państwa rozwijające się, a bardzo rzadko najmniej rozwinięte (*Least Developed Countries*, LDCs)¹⁶. Kraje wysoko rozwinięte, a w szczególności USA, UE oraz Kanada i Japonia zaliczane są do głównych „użytkowników” mechanizmu. Udział UE i USA sięgał 40% wszystkich skarg złożonych do rozstrzygnięcia w ramach mechanizmu WTO, a łączny wskaźnik dla pierwszych czterech najbardziej aktywnych członków WTO wyniósł 60%¹⁷.

Według danych z 2014 r., USA wszczęły w ramach procedury WTO łącznie 106 spraw, a przeciwko nim wniesionych zostało 121 oskarżeń. UE, która plasuje się na drugim miejscu tuż po USA, rozpoczęła postępowania przeciwko innym członkom WTO 91 razy, a w 78 przypadkach była stroną oskarżoną o łamanie reguł WTO

¹⁶ F. Breuss, *op. cit.*, s. 1–2.

¹⁷ N. Perdikis, R. Read, *Critical Issues in WTO Dispute Settlement and Recent Trade Disputes between the EU and the United States: Some Conclusions*, [w:] *The WTO and the Regulation of International Trade. Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*, ed. N. Perdikis, R. Read, Cheltenham 2005, s. 267; F. Breuss, *WTO Dispute Settlement in Action: An Economic Analysis of four EU-US Trade Wars*, Istanbul, 3–5 July 2003, s. 2.

(por. tab. 2)¹⁸. UE i USA prowadzą między sobą największą liczbę sporów handlowych w ramach DSU w porównaniu z pozostałymi partnerami WTO. Według danych z 2014 r., obaj członkowie zaangażowani są obecnie w 10 spraw. UE jest stroną skarżącą w przypadku 5 spraw i również w 5 sporach z USA broni swoich interesów handlowych.

Tabela 3. UE jako strona wszczynająca spór przeciwko USA w ramach mechanizmu WTO (2014 r.)

		USA jako strona oskarżona	Faza sporu
	UE jako strona skarżąca		
1.		DS. 217. Naruszenie reguł WTO w sprawie antydumpingu i cel wyrównawczych, (tzw. Poprawka Byrda)	USA winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
2.		DS. 160. Niezgodność z regułami WTO ustawy USA dotyczącej praw kopiowania (tzw. <i>Irish Music</i>)	USA winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
3.		DS. 176. Niezgodność z regułami WTO ustawy USA dotyczącej zawłaszczenia mienia, tzw. spór <i>Havana Club</i>	USA winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
4.		DS 317 i DS 353. Naruszenie reguł WTO dotyczących subsydiowania produkcji samolotów Boeing (tzw. spór Boeing Airbus)	Przedłużające się prace w ramach panelu Brak rozstrzygnięcia
5.		DS. 320. Przedłużające się stosowanie przez USA środków wyrównawczych w sporze o hormony	Implementacja postanowień organu apelacyjnego

Źródło: *General Overview of Active WTO Dispute Settlement Cases Involving the EU as a Complainant and Defendant and of Active Cases under the Trade Barriers Regulations*, European Commission 25 April 2014, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/november/tradoc_111230.pdf [09.05.2014].

Większość toczących się sporów między UE i USA znajduje się w końcowej fazie, a więc na etapie wdrażania postanowień organów rozstrzygania. W praktyce oznacza to, że strony zgodziły się z ostateczną decyzją WTO i zakończyły spór. Jedynie 2 sprawy znajdują się jeszcze w fazie rozstrzygnięcia. Pierwszą z nich jest konflikt między amerykańskim producentem samolotów Boeing a europejskim konsorcjum produkującym samoloty pasażerskie Airbus. Drugi spór dotyczy zakazu importu na rynek UE produktów drobiowych z USA zawierających niedopuszczalne substancje stosowane w procesie produkcji.

¹⁸ WTO Member information: United States and the European Communities, www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm [12.05.2014].

Tabela 4. USA jako strona wszczynająca postępowanie przeciwko UE w ramach mechanizmu WTO (2014 r.)

		UE jako strona oskarżona	Faza sporu
	USA jako strona skarżąca		
1.		DS. 26. Zakaz UE dotyczący importu z USA mięsa zawierającej hormony wzrostu	UE winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
2.		DS. 291. Ograniczenia UE dotyczące importu produktów biotechnologicznych oraz ich oznakowania	UE winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
3.		DS 316 i DS 347. Naruszenie reguł WTO dotyczących subsydiowania produkcji samolotów Airbus	Przedłużające się prace w ramach panelu Brak rozstrzygnięcia
4.		DS. 27. Stosowanie przez UE preferencyjnych zasad importu, sprzedaży i dystrybucji bananów	UE winne naruszeń reguł WTO Faza implementacyjna
5.		Zakaz UE dot. importu z USA drobiu	Utworzenie panelu

Źródło: *General Overview...*

Na tle dominującej pozycji UE i USA w systemie rozstrzygania sporów WTO wzrost aktywności odnotowały kraje rozwijające się. Należą do tej grupy przede wszystkim Brazylia, Indie, Tajlandia, Chile, Argentyna. Ich skargi nie były kierowane jedynie przeciwko państwom wysoko rozwiniętym, w głównej mierze USA i UE, ale również przeciwko własnej grupie nowo uprzemysłowionych i rozwijających się członków WTO.

Przeszkodą w uczestnictwie krajów rozwijających się w mechanizmie rozwiązywania sporów WTO są kwestie finansowe związane kosztami prowadzenia procedury sądowej, a także możliwości zatrudniania wykwalifikowanych ekspertów z zakresu międzynarodowego prawa handlowego. W przeciwieństwie jednak do systemu GATT, aktywność krajów rozwijających się wszczynających postępowanie w WTO uległa zdecydowanemu zwiększeniu (por. tab. 3). Wynikało to ze zmiany charakteru samego systemu, który przekształcony został w mechanizm oparty na procedurach sądowych, mniej wrażliwy na presje polityczne, chociaż z utrzymującą się przewagą sporów. Ich głównymi uczestnikami są nadal kraje wysoko rozwinięte – udział wynosi 70% (por. tab. 5).

Tabela 5. Spory wnoszone do rozstrzygnięcia przez członków WTO w latach 1995–2005

	1995–2000	2001–2005	11 lat
Wszyscy członkowie WTO	219	116	335
Państwa rozwinięte	169 (77%)	65 (56%)	234 (70%)
Państwa rozwijające się	50 (23%)	51 (44%)	101 (30%)

Źródło: R. Abbott, *Are Developing Countries Deterred from Using the WTO Dispute Settlement System? Participation of Developing Countries in the DSM in the Years 1995–2005*, „ECIPE Working Paper” 2007, No. 1, s. 8.

Klasyfikacja sporów handlowych między UE i USA

W literaturze przedmiotu występuje wiele klasyfikacji odnoszących się do transatlantyckich sporów handlowych¹⁹. Jednym z nich jest podział autorstwa Pollacka na podstawie kryterium pochodzenia, w którym wyróżnić można dwie podstawowe kategorie²⁰:

- tradycyjne spory handlowe: obejmują przede wszystkim narodowe środki dyskryminujące, a więc taryfy celne, importowe ograniczenia ilościowe, a także subsydia, środki antydumpingowe oraz klauzule ochronne,
- nowy rodzaj sporów (tzw. nowej generacji): związane są ze stosowaniem barier pozataryfowych i wywołują efekt zniekształceń w handlu międzynarodowym; należą do tej kategorii wszelkiego rodzaju normy techniczne, standardy bezpieczeństwa i normy sanitarne, które wynikają z konieczności ochrony życia i zdrowia człowieka i zwierząt.

Spory tradycyjne

Ograniczenia dyskryminacyjne, przykład: spór o banany. Sprawa wniesiona przez USA przeciwko UE dotyczyła preferencyjnych zasad importu, sprzedaży i dystrybucji bananów przez UE. Skarga uznana została za uzasadnioną, a postępowanie UE za sprzeczne z regułami GATT/WTO.

Subsydia eksportowe – przykład: spór dotyczący korporacji sprzedaży zagranicznych (*Foreign Sales Corporation* – FSC). Skarga wniesiona przez UE prze-

¹⁹ E.-U. Petersmann, *Dispute Prevention and Dispute Settlement in the EU-US Transatlantic Partnership*, [w:] *Transatlantic Governance in the Global Economy*, ed. M.A. Pollack, G. Shaffer, Oxford 2001, s. 77–78.

²⁰ M.A. Pollack, *The Political Economy of the Transatlantic Partnership*, Fiesole–Firenze 2003, s. 17.

ciwko USA za wykorzystywanie systemu FSC jako ukrytej formy subsydiowania amerykańskiego eksportu. Zwolnienie od podatku w ramach FSC uznane zostało przez organy DSU za nielegalną formę stosowania subsydiów eksportowych, naruszającą zobowiązania USA w WTO.

Cła ochronne – przykład: spór o stal. Oskarżenie wniesione przez UE w związku z wprowadzeniem przez USA tymczasowych środków ochronnych na większość importowanych produktów stalowych z UE i innych krajów członkowskich WTO. Postępowanie USA uznane zostało za niezgodne z zasadami WTO.

Subsidia i pomoc publiczna – przykład: spór między USA i UE o udzielanie subsydiów i innych form pomocy publicznej dla własnych przedsiębiorstw lotniczych – amerykańskiego (Boeing) i europejskiego (Airbus) w związku z produkcją nowych samolotów pasażerskich. Sprawa w toku. Do końca 2013 r. nie udało się zakończyć prac nad ostateczną wersją raportu.

Spory nowego typu (tzw. regulacyjne)

Środki sanitarne i fitosanitarne – przykład: spór o stosowaniu hormonów wzrostu w mięsie wołowym. Sprawa wniesiona została przeciwko UE, która wprowadziła zakaz importu z USA na swój rynek wołowiny zawierającej niektóre hormony wzrostu. Spór znajduje się w fazie wdrażania postanowień o zastosowaniu środków retaliacyjnych wobec UE. USA uzyskały zgodę organu DSB na stosowanie ceł kompensacyjnych na produkty importowane z UE.

Ochrona zdrowia i życia osób oraz zwierząt – przykład: spór o żywność genetycznie modyfikowaną. Skarga wniesiona przez USA przeciwko UE, która ograniczyła import produktów biotechnologicznych na swój rynek i wprowadziła specjalne procedury jej oznakowania. Spór nie został rozstrzygnięty mimo, że organy WTO uznały działanie UE za niezgodne z regułami międzynarodowego systemu handlowego.

Ochrona praw własności intelektualnej – przykład: prawo do odtwarzania muzyki (tzw. *copyright/Irish Music*). Sprawa wniesiona przez UE przeciwko niezgodnym z regułami TRIPs²¹ amerykańskim przepisom dotyczącym praw autorskich. Spór zakończył się porozumieniem na drodze arbitrażu. USA zobowiązały się do wypłacenia na rzecz właścicieli praw autorskich z UE odszkodowania w trybie tryletnim²². Sprawa znajduje się w fazie wdrażania postanowień organu DSB.

Spory motywowane politycznie (tzw. ideologiczne) – regulacje prawne o charakterze eksterytorialnym. Przykładem są amerykańskie przepisy prawne wywierające skutki na obywateli i przedsiębiorstwa państw trzecich. Obejmują one m.in. kubańską ustawę wolności i demokratycznej solidarności, ustawę o sankcjach przeciwko Iranowi i Libii, a także regulacje stanu Massachusetts w sprawie prowadzenia działalności w gospodarce w Birmie/Myanmar. Większość kontro-

²¹ TRIPs (Trade related Intellectual Property Rights) – Porozumienie WTO w sprawie praw własności intelektualnej.

²² M.A. Pollack, *op. cit.*, s. 28–29.

wersji związanych z ustawami udało się rozwiązać na drodze dwustronnych negocjacji UE–USA oraz w ramach programu Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego. Formalnie spór znajduje się w fazie wdrażania postanowień wzajemnego uzgodnienia. UE na bieżąco monitoruje, czy USA wywiązuje się z dwustronnego porozumienia.

Mechanizm DSU powołany został przede wszystkim do rozpatrywania spraw związanych z tradycyjnymi środkami polityki handlowej i był w tej dziedzinie stosunkowo skuteczny. Jednak szybki wzrost znaczenia barier pozataryfowych, które uznano za dużo groźniejsze dla procesu liberalizacji handlu światowego, spowodował konieczność przyjęcia stosowanych porozumień. Były to: Porozumienie w sprawie barier technicznych w handlu z 1979 r. oraz Porozumienie sanitarne i fitosanitarne z 1994 r. Spory regulacyjne, a więc będące wynikiem stosowania barier pozataryfowych, w tym technicznych barier w handlu, okazały się w wielu przypadkach trudne do rozwiązania na podstawie procedur DSU. Ze względu na swoje pochodzenie, środki te nie są nakładane na granicy państwa/ugrupowania integracyjnego, ale wynikają z jego wewnętrznych regulacji (tzw. *behind the border*). Można więc założyć, że w niedalekiej przyszłości, w wyniku coraz bardziej obniżanych barier taryfowych głównym źródłem konfliktów między członkami WTO nie będą bariery handlowe wprowadzane na granicach, ale ograniczenia wynikające z wewnętrznych regulacji dotyczących standardów ochrony zdrowia, życia, bezpieczeństwa żywnościowego, środowiska naturalnego czy przestrzegania standardów prawa pracy²³.

Spór o GMO i hormony

Napięcia handlowe związane z ochroną zdrowia i bezpieczeństwem żywnościowym należą do najbardziej charakterystycznej, a zarazem najtrudniejszej grupy sporów transatlantyckich. Występują one w sektorze rolnym, który stanowi główne źródło kryzysów handlowych między UE i USA od momentu powołania do życia wspólnej polityki rolnej na początku lat 60.²⁴ Tworzenie regulacji w zakresie ochrony zdrowia i bezpieczeństwa żywnościowego leży w gestii ustawodawców krajowych i/lub wspólnotowych, w przypadku UE. Niemniej członkowie WTO zobowiązani są do przestrzegania przepisów międzynarodowych. Prawo do wprowadzania w uzasadnionych naukowo przypadkach różnego rodzaju norm i standardów technicznych związanych z ochroną zdrowia i bezpieczeństwa produktów gwarantują między innymi: Porozumienie WTO w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych oraz Porozumienie w sprawie barier technicznych

²³ J.J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Warszawa 2002, s. 325.

²⁴ A. Swinbank, *The CAP a Catalyst for Trade Conflict between the EU and the United States*, [w:] *The WTO and the Regulation of International Trade...*, s. 70–71.

w handlu. Przewodnim motywem obu dokumentów jest stwierdzenie, że regulacje techniczne i normy służące ochronie życia i zdrowia nie powinny stanowić dodatkowej bariery w handlu międzynarodowym. Członkowie WTO zostali więc zobowiązani do oparcia swoich regulacji na naukowej ocenie ryzyka w taki sposób, aby zapobiegało to powstawaniu ukrytych barier dla handlu²⁵.

Przepisy w tej dziedzinie należą do najbardziej wrażliwych i tym samym kontrowersyjnych sfer prawodawstwa, co pociąga za sobą zainteresowanie szerokiej opinii publicznej. Mogą one przyczyniać się do ograniczeń w handlu towarami, do których się odnoszą, czyli *de facto* tworzyć dodatkowe pozataryfowe bariery handlowe. Dlatego sektor bezpieczeństwa żywnościowego stał się areną poważnych rozbieżności między UE i USA. Skłonność obu ośrodków do kompromisu, czyli harmonizacji lub uznania wzajemnych przepisów, jest ważna nie tylko dla rozwoju ich wzajemnych stosunków, ale także dla stosunków z państwami trzecimi. Zdaniem M. Pollacka i G.C. Shaffera, regulacje UE i USA wywierają „rosnący wpływ na innych uczestników systemu międzynarodowego albo przez ich eksterytorialne zastosowanie, albo przez działania w formie restrykcji handlowych”²⁶. W sektorze tym tkwi duży potencjał, który może przybrać dwa wymiary. Z jednej strony może stać się zarzewiem poważnych konfliktów na tle różnic systemowych, a z drugiej stanowić punkt wyjścia dla transatlantyckiej współpracy regulacyjnej, która zaczęła się rozwijać od początku lat 90. (porozumienia o wzajemnym uznaniu). W dalszej perspektywie ten drugi wariant może wpłynąć na przyjęcie rozwiązań wielostronnych w ramach WTO, któremu określone wzory postępowania może nadać współpraca regulacyjna UE–USA²⁷.

Do najpoważniejszych sporów odnoszących się do polityki zdrowia i bezpieczeństwa żywnościowego należą sprawa stosowania hormonów wzrostu w mięsie wołowym oraz import i obrót produktami biotechnologicznymi (*genetically modified organisms*, GMO). W obu przypadkach powodem sporu było wprowadzenie przez UE dyrektywy odnoszącej się do ochrony zdrowia, życia, bezpieczeństwa żywnościowego lub ochrony środowiska naturalnego. Zastosowane przez UE przepisy były o wiele bardziej restrykcyjne niż standardy międzynarodowe oraz regulacje obowiązujące w innych państwach członkowskich WTO.

Pierwszy ze sporów dotyczył zakazu sprzedaży i importu mięsa zawierającego hormony wzrostu (*hormones dispute*). Odpowiednie przepisy wprowadzone zostały na podstawie dyrektywy WE z 16 marca 1988 r. (88/146/EEC), a następnie dyrektywy 96/22/EC z 1996 r.²⁸ Obie regulacje wywołały sprzeciw producentów

²⁵ M.A. Pollack, G.C. Shaffer, *The Challenge of Reconciling Regulatory Differences: Food Safety and GMOs in the Transatlantic Relationship*, [w:] *Transatlantic Governance...*, s. 160.

²⁶ *Ibidem*, s. 153.

²⁷ M.A. Pollack, M. A. Pollack, *The New Transatlantic Agenda at Ten: Reflections on the Experiment in the International Governance*, „Journal of Common Market Studies” 2005, Vol. 43, No. 5, s. 912–913.

²⁸ W.A. Kerr, J.E. Hobbs, *Consumers, Cows and Carousels: Why the Dispute over Beef Hormones is Far More Important than its Commercial Value*, [w:] *The WTO and the Regulation of International Trade...*, s. 197–198.

amerykańskich, którzy obawiali się ograniczenia eksportu ich mięsa wołowego na rynek europejski, a w konsekwencji poważnych strat i zwiększenia kosztów produkcji. Zagraniczni producenci wołowiny zostali bowiem zobowiązani do ponoszenia kosztów dostosowawczych do nowych regulacji na obszarze UE²⁹. Stany Zjednoczone zarzuciły Unii Europejskiej uchylenie się od stosowania regulacji zawartych w SPS. Wprowadzenie wysokich standardów ochrony zdrowia nie zostało zdaniem Amerykanów poparte wystarczającymi dowodami naukowymi o istnieniu ryzyka dla zdrowia. Regulacje UE uznane zostały za ukrytą formę ochrony własnego rynku i dodatkową barierę ograniczającą handel międzynarodowy.

Formalny wniosek o konsultacje na forum WTO złożony został 26 stycznia 1996 r. USA stwierdziły w nim, że dyrektywa unijna była niezgodna z artykułami III i XI GATT, artykułami 2, 3 i 5 Porozumienia SPS, artykułem 2 Porozumienia TBT oraz artykułem 4 Porozumienia w sprawie rolnictwa³⁰. Z powodu fiaska rozmów, organ DSB zdecydował o ustanowieniu panelu. W raporcie stwierdzono, że zakaz UE w sprawie importu mięsa i produktów wołowych, w których zastosowano którykolwiek z sześciu hormonów wzrostu był niezgodny z artykułami 3.1, 5.1 i 5.5 SPS. Uznano ponadto, że postępowanie UE nie zostało oparte na dowodach naukowych, ocenie ryzyka ani na przyjętych standardach międzynarodowych. UE broniła swojego stanowiska dowodząc, że Porozumienie w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych dawało każdemu państwu prawo do ustalenia odpowiedniego poziomu ochrony zdrowia konsumentów (tzw. standard zero tolerancji dla stosowania hormonów)³¹. UE powołała się również na zasadę zapobiegawczości (*precautionary principle*) w ramach SPS.

Wnioski z raportu zarówno panelu z 18 sierpnia 1997 r., jak i organu apelacyjnego z 16 stycznia 1998 r. były niekorzystne dla UE. Główny zarzut dotyczył braku oceny ryzyka dla konsumentów na podstawie wiarygodnych dowodów naukowych (art. 5.1 i 5.2 SPS). Powołanie się przez UE na zasadę zapobiegawczości nie mogło według organu apelacyjnego pominąć przepisu odnoszącego się do oceny ryzyka. W konsekwencji regulacje UE w kwestii zakazu importu produktów mięsnych zawierających hormony wzrostu uznane zostały za sprzeczne ze zobowiązaniami WTO³². UE uzyskała w drodze procedury arbitrażu rozsądny termin na dostosowanie się do zaleceń i orzeczenia organu apelacyjnego. USA nie zgodziły się na proponowane przez UE 4 lata na wdrożenie zaleceń panelu. Dlatego został on skrócony do 15 miesięcy i trwał od momentu przyjęcia raportu panelu, czyli od 13 lutego 1998 r. do 13 maja 1999 r.³³

²⁹ M.A. Pollack, G.C. Shaffer, *The Challenge of Reconciling Regulatory Differences: Food Safety and GMOs in the Transatlantic Relationship*, [w:] *Transatlantic Governance...*, s. 161.

³⁰ WTO Dispute Settlement (DS26), European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) www.wto.org/English/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm [06.05.2014].

³¹ W.A. Kerr, J.E. Hobbs, *op. cit.*, s. 200.

³² WTO Dispute Settlement (DS26)...

³³ *Ibidem*.

Z powodu niezastosowania się przez stronę oskarżoną do zaleceń organów DSU, USA zwróciły się do organu DSB o upoważnienie do zawieszenia koncesji wobec UE w wysokości 202 mln dolarów. W ramach procedury arbitrażu przyznano im prawo do wprowadzenia środków odwetowych w wysokości 116,8 mln dolarów rocznie³⁴. USA zagroziły ponadto uruchomieniem tzw. procedury karuzeli wobec listy wybranych produktów, które miały być przedmiotem postępowania retaliacyjnego. Zamiar ten spotkał się ze zdecydowanym sprzeciwem UE, która uważała zastosowanie jednostronnych środków na podstawie przepisów „sekcji 301” za bezprawną metodę odwetową, sprzeczną z założeniami wielostronnego systemu rozwiązywania sporów³⁵.

UE zmuszona została do przyjęcia nowej dyrektywy w sprawie hormonów (2003/74/EC). Dokument ogłoszony 7 listopada 2003 r. zawierał ocenę ryzyka związanego ze stosowaniem hormonów, jednak podtrzymywał zakaz używania niektórych hormonów w hodowli zwierząt i obrotu produktami zawierającymi ich składniki na rynku UE³⁶. W związku z tym Amerykanie utrzymali w mocy decyzję o nałożeniu środków retaliacyjnych na wybrane produkty z UE.

Odpowiedzią Unii była skarga przeciwko USA za niewywiązanie się z obowiązku uchylenia sankcji po tym, jak UE przedstawiła zmodyfikowany tekst dyrektywy³⁷. Wniosek UE w sprawie przedłużających się sankcji amerykańskich nie został jeszcze rozpatrzony. UE domaga się uchylenia stosowania środków odwetowych przez USA po tym, jak jej regulacje zostały zmienione zgodnie z orzeczeniem organów WTO.

Impas w rozwiązaniu sporu miał negatywny wpływ na stosunki handlowe UE–USA. Spór o hormony był pierwszą sprawą rozpatrywaną na podstawie przepisów SPS i ze względu na brak wcześniejszej praktyki w tym zakresie można uznać, że sprawa ta utorowała drogę kolejnym, między innymi dotyczącym żywności genetycznie modyfikowanej. Spory, w których państwa powołują się na czynnik zdrowia i bezpieczeństwa obywateli, mogą grozić podobnym rozwojem, a nawet eskalacją. Dużą rolę w tym zakresie odgrywają konsumenci oraz organizacje pozarządowe³⁸.

Z kolei źródłem sporu dotyczącego GMO były przepisy UE ograniczające import i sprzedaż żywności genetycznie modyfikowanej, a także system ozna-

³⁴ Dodatkowe taryfy celne nałożone zostały między innymi na produkty spożywcze z Francji, co wywołało falę protestów wśród europejskich rolników. Symbolem sprzeciwu wobec amerykańskiej żywności zalewającej rynek europejski był atak francuskich farmerów na restaurację McDonald's – symbol amerykańskiej kuchni i globalizacji. M.A. Pollack, G.C. Shaffer, *op. cit.*, s. 162.

³⁵ W.A. Kerr, J.E. Hobbs, *op. cit.*, s. 204–205.

³⁶ WTO Dispute Settlement (DS26)...

³⁷ WTO Dispute Settlement (DS320), *Continued suspension of obligations in the Hormones dispute*, trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130445.pdf [07.05.2014].

³⁸ D. Roberts, *Preliminary Assessment of the Effects of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Trade Regulations*, „Journal of International Economic Law” 1998, Vol. 1, No. 1, s. 388.

kowania oraz pochodzenia produktu³⁹. W październiku 1998 r. UE wprowadziła moratorium na import upraw GMO na swój rynek. Sprawa stała się przedmiotemżywionych dyskusji po obu stronach Atlantyku oraz wywołała ogólnoswiatową debatę na temat skutków żywności genetycznie modyfikowanej dla zdrowia ludzi i zwierząt. Zdaniem Amerykanów UE nie przedstawiła wystarczających dowodów, które świadczyły, że żywność ta jest szkodliwa. Uznano, że decyzja UE nie tylko zagrażała rozwojowi biotechnologii o potencjalnie ogromnych korzyściach dla konsumentów na całym świecie, ale przede wszystkim uniemożliwiła wprowadzenie w życie środków, które pomogłyby w zwalczaniu głodu i niedożywienia.

Część Europejczyków była wprawdzie skłonna do zniesienia moratorium na import GMO, jednak pod warunkiem wprowadzenia restrykcyjnych oznaczeń i opisu procesu powstawiania produktu na opakowaniach tej żywności⁴⁰. Stosowanie tak szczegółowych etykiet, zdaniem Amerykanów, prowadziłoby jednak do naruszeń reguł WTO, które zobowiązywały wszystkie kraje do oznaczania produktów jednakowo, bez względu na sposoby ich produkcji (klauzula narodowa). Stany Zjednoczone określiły metody wprowadzone przez UE jako dyskryminujące, co stanowiło powód do wniesienia skargi na forum WTO. W 2003 r. cała sprawa nabrała nowego wymiaru w związku z wysłaniem przez USA partii żywności genetycznie zmodyfikowanej do krajów Afryki dotkniętych klęską głodu. USA stwierdziły, że część państw afrykańskich nie przyjęła pomocy pod wpływem sugestii ze strony UE.

Ważną rolę w sporze odegrała opinia publiczna, a w szczególności liczne organizacje konsumencie, które sprzeciwiały się importowi żywności GMO na rynek UE. Jednym z powodów takiego stanowiska były doświadczenia związane z chorobą BSE w Europie, a inną sprawa etyki w zakresie manipulacji genów oraz efekt socjoekonomiczny. Ten ostatni czynnik wiązał się z dominacją wielonarodowych korporacji produkujących GMO, co miało niekorzystny wpływ na małych i tradycyjnych farmerów⁴¹. Stany Zjednoczone podejrzewały, że ukrytym motywem działania Europejczyków była ochrona wspólnego rynku w celu nadgonienia przez firmy europejskie opóźnień w sektorze biotechnologicznym i podniesienie ich zdolności konkurencyjnej⁴². Mimo wszystko UE starała się przekonać, że jej system regulacyjny nie traktował bardziej restrykcyjnie podmiotów zagranicznych niż krajowe⁴³.

³⁹ M.A. Pollack, G.C. Shaffer, *op. cit.*, s. 162–163.

⁴⁰ Stosunek konsumentów z Europy do produktów GMO różni się od tego, jaki istnieje w USA. Z jednej strony wynika to z braku zaufania do sektora prywatnego i jego działań związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa konsumentów, a z drugiej do organów publicznych i regulacji przez nich tworzonych. Badania opinii publicznej z lat 1997–2000 wskazywały na rosnące obawy konsumentów europejskich dotyczących GMO, co prowadziło do żądań zaostrzenia regulacji w tej dziedzinie. N. Perdakis, *op. cit.*, s. 216–219.

⁴¹ M.A. Pollack, G.C. Shaffer, *op. cit.*, s. 162–163.

⁴² N. Perdakis, *op. cit.*, s. 216–217.

⁴³ W.A. Kerr, *International Trade in Transgenic Food Products: A New Focus for Agricultural Disputes*, „The World Economy” 1999, Vol. 22, No. 2, s. 245–257.

Amerykanie zdecydowali się na wszczęcie postępowania na forum WTO dopiero w 2003 r. Powodów takiego działania mogło być kilka. Po pierwsze sprawa wzbudziła duże zainteresowanie mediów, grup politycznych i społecznych, co nie sprzyjało jej pomyślnemu zakończeniu. Po drugie w obliczu protestów związanych ze spotkaniem ministerialnym WTO w Seattle i poparciem, jakie uzyskiwała UE ze strony opinii publicznej w sporze o hormony, Stany Zjednoczone nie chciały inicjować kolejnej kontrowersyjnej sprawy. Trzecim czynnikiem było rosnące poparcie wśród krajów trzecich dla europejskiego stanowiska wobec GMO, czego wyrazem było podpisanie protokołu dotyczącego bezpieczeństwa produktów biotechnologicznych w ramach protokołu z Kartageny (*Cartagena Protocol on Biosafety*).

UE oskarżona została o ograniczenie importu produktów rolnych i żywności z USA. Panel ustanowiony został 29 sierpnia 2003 r., raport przedstawiony zaś 29 września 2006 r. O trudnościach związanych z zakończeniem sporu może świadczyć to, że czas przewidziany na przygotowanie raportu był kilkakrotnie przedłużany i znacznie przekroczył okres przewidziany na jego prezentację. Stwierdzono w nim, że UE ze względu na utrzymanie moratorium w latach 1999–2003 dopuściła się „nadmiernego opóźnienia” dotyczącego procedur zatwierdzenia produktów biotechnologicznych i naruszyła aneks C (1) (a) oraz artykuł 8 SPS. Za niezgodne z zasadami WTO uznane zostało również podtrzymanie przez niektórych członków UE (Austrii, Belgii, Francji, Niemiec, Włoch i Luksemburga) zakazu importu produktów GMO, mimo uznania ich za dopuszczalne przez organy wspólnotowe i mimo braku przeciwwskazań na podstawie badań naukowych (art. 5.1 i 2.2 SPS)⁴⁴. Stwierdzono ponadto, że unijne ograniczenia importu GMO przyczyniają się do zniekształceń w handlu międzynarodowym. Decyzja panelu była więc zgodna ze stanowiskiem USA. UE nie skorzystała z procedury apelacyjnej i 19 grudnia 2006 r. zadeklarowała gotowość realizacji orzeczenia i zaleceń organów DSU.

Wydawało się, że USA osiągnęły swój cel, jakim był wolny dostęp produktów GMO na rynek unijny. Wygrana USA nie stała się jednak oczywista, a eksport GMO do UE obwarowany został warunkami dotyczącymi między innymi szczegółowego oznakowania tychże towarów. Wyniki działania są trudne do przewidzenia. Biorąc pod uwagę dotychczasowe regulacje i dyrektywy UE, trudno jest założyć całkowitą zmianę polityki. USA wyraziły swój sprzeciw wobec zapowiedzi wprowadzenia przez UE przepisów odnoszących się do oznakowania produktów GMO, a także tzw. procesu monitorowania pochodzenia produktów (*traceability*). Sprawa formalnie nie została rozstrzygnięta, a strony czekają na wdrożenie przez UE regulacji zgodnych z przepisami WTO.

Problem produkcji, obrotu i oznakowania produktów GMO wybiega daleko poza dwustronne stosunki UE–USA i wpływa na politykę stosowaną przez innych członków WTO. Japonia i Korea Południowa, które tradycyjnie utrzymywały

⁴⁴ EU Accepts Trade Ruling on GMOs, 22.11.2006, www.euractiv.com/en/trade/eu-accepts-trade-ruling-gmos/article-159918 [06.05.2014].

wysokie bariery handlowe na produkty rolne z USA, zapowiedziały zaostrzenie przepisów dotyczących GMO oraz ich oznakowania. Co więcej, temat eksportu produktów genetycznie modyfikowanych wpłynął na kwestię pomocy żywnościowej dla krajów rozwijających się. Ujawnione przez Europejczyków wyniki badań o możliwym zagrożeniu dla zdrowia i negatywnym wpływie na ekosystemy nie przekonały Amerykanów, a jedynie wzmocniły ich dotychczasową linię obrony. UE i USA stoją więc przed koniecznością stworzenia międzynarodowych regulacji odnoszących się do nowych dziedzin. Pożądanym rozwiązaniem byłoby przyjęcie wspólnych standardów pod auspicjami organizacji międzynarodowej, na przykład WTO. W tym celu potrzebne jest jednak zbliżenie stanowisk oraz identyfikacja korzyści wynikających ze wspólnych regulacji.

Podsumowanie

Wysoki poziom konfliktów w dwustronnych stosunkach handlowych między UE i USA, a jednocześnie rozbudowana wymiana handlowa wskazują na występowanie pewnego rodzaju paradoksu. Dwa ośrodki gospodarcze pozostają dla siebie największymi partnerami handlowymi i inwestycyjnymi, a jednocześnie prowadzą ze sobą najwięcej konfliktów handlowych spośród wszystkich członków WTO. Jednak wymiana politycznych pogroźek nie odzwierciedlała często rzeczywistych strat handlowych, które strony spodziewały się ponieść w wyniku naruszenia przez jedną z nich zasad WTO. Według Komisji Europejskiej konflikty handlowe między UE i USA stanowią najwyżej 2% spraw, na ogólną liczbę wszystkich dwustronnych kontaktów handlowych i inwestycyjnych⁴⁵.

Spośród kilkudziesięciu sporów handlowych między UE i USA rozpatrywanych dotąd w ramach mechanizmu WTO większość została rozstrzygnięta na drodze wzajemnego porozumienia, a tylko niektóre zakończyły się decyzją o zastosowaniu tzw. sankcji. Jednak wysokość środków retaliacyjnych nałożonych przez stronę w sporze, której interesy i korzyści zostały naruszone była stosunkowo niska w porównaniu z wartością dwustronnej wymiany handlowej UE–USA. Strona wygrywająca sprawę decydowała się albo na częściowe użycie środków odwetowych, np. ceł kompensacyjnych lub rezygnowała z nich, mimo autoryzacji organów rozstrzygania sporów. Zastosowane środki miały bowiem pełnić przede wszystkim rolę odstraszającą i wpływały głównie na wizerunek partnera niż były faktycznie wykorzystywane przez stronę wnoszącą oskarżenie. Długotrwałe stosowanie środków o charakterze sankcji zakłóca bowiem handel międzynarodowy i stoi w sprzeczności z naczelną koncepcją wielostronnego systemu handlowego – liberalizacją handlu. Istnieje zatem ścisły związek między liberalizacją a harmonizacją prawa międzynarodowego przy zastosowaniu mechanizmu rozstrzygania

⁴⁵ *Reinforcing the Transatlantic Relationship: Focusing on Strategy and Delivering Results*, Communication from the Commission to the Council, Brussels 20.03.2001, COM (2001) 154, s. 6–7.

sporów WTO. Strona przegrywająca sprawę zobowiązana jest do dostosowania swoich regulacji do porozumień wielostronnych, a więc przyczyniała się do liberalizacji handlu.

System rozstrzygania konfliktów handlowych WTO, mimo swoich słabości, należy do najbardziej efektywnych mechanizmów rozwiązywania sporów w ramach istniejących organizacji międzynarodowych. Umożliwia on podejmowanie współpracy między stronami w sporze, co ogranicza koszty transakcyjne, które w sytuacji braku instytucji musiałyby ponieść one same. Dlatego zdaniem Ernsta-Ulricha Petersmanna „procedury rozwiązywania sporów WTO są jednym z najlepszych środków naprawczych służących zapobieganiu powstawania wysokich kosztów gospodarczych”. Te ostatnie są „wynikiem zarówno stosowania restrykcji handlowych, niezgodnych z wielostronnymi regułami, jak i środków retaliacyjnych, na które zezwalają przepisy WTO”⁴⁶. Układ ten potwierdza zatem dwoistą naturę współpracy gospodarczej między UE i USA, na którą składa się zarówno współpraca, jak i rywalizacja, a więc konflikty handlowe. Współpraca pociąga za sobą konieczność zmiany lub dostosowania polityki do innych partnerów. Państwa czynią tak, ponieważ spodziewają się odnieść korzyści. Czynnikiem, który je do tego skłania może być sytuacja konfliktowa. Współpraca jest zatem reakcją na istniejący lub mogący nastąpić konflikt. W sytuacji pogłębiających się współzależności gospodarczych państwa starają się więc unikać sytuacji konfliktowych, których efektem mogą być straty mające wpływ na różne sfery działania w stosunkach międzynarodowych.

The EU and the US trade disputes in the WTO

The European Union and the United States are the main users of the dispute settlement mechanism of the World Trade Organization (WTO). Active participation of both partners in the mechanism is one of the most visible indicator of their dominant role in international trading system. On the one hand it is held an opinion that the EU and the US compete with each other, what strengthens the of view on bilateral rivalry. On the other hand, well-developed and intensive trade and investment relations lead to an inevitable conflicts and trade disputes. In contrast, taking into account their impact on third countries, the process of settlement of bilateral disputes contributes to creating of new rules, which are then disseminated to the multilateral forum.

Key words: dispute, European Union, United States, non-tariff barriers, safety standards sanctions

⁴⁶ E.-U. Petersmann, *op. cit.*, s. 74.

Joanna Stryjek

PROBLEM KONKURENCYJNOŚCI SYSTEMU GOSPODARCZEGO UNII EUROPEJSKIEJ I USA

Wprowadzenie

Unia Europejska od lat stawia sobie za cel stworzenie najbardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie. Głównym rywalem UE w tym zakresie są Stany Zjednoczone. Do momentu wybuchu ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego (2008 r.) badania dotyczące konkurencyjność gospodarki wspomnianych aktorów międzynarodowych wskazywały (w obydwu przypadkach) na trend rosnący. Niemniej kryzys podważył te optymistyczne oceny, ujawniając słabości systemowe i malejącą przewagę konkurencyjną zarówno gospodarki UE, jak i USA, w stosunku do tzw. rynków wschodzących.

Celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie analizy porównawczej konkurencyjności gospodarki UE z gospodarką USA w ujęciu systemowym, tj. w odniesieniu do głównych składowych systemu gospodarczego państwa, będących determinantami jego konkurencyjności. Powyższy cel zdeterminował wybór modelu teoretycznego do przeprowadzenia analizy (scharakteryzowanego krótko poniżej).

Model konkurencyjności i wzrostu systemu gospodarczego

Podstawę teoretyczną analizy porównawczej konkurencyjności systemu gospodarczego UE i USA stanowi model konkurencyjności i wzrostu Timo J. Hämmäläinen¹. Model ten łączy w sobie najważniejsze czynniki, mające wpływ na wyniki osiągnięte przez system gospodarczy, na jakie zwraca uwagę literatura z zakresu ekonomii, zarządzania, biznesu międzynarodowego i socjologii.

Z punktu widzenia pobudzania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, najważniejszymi składowymi prezentowanego modelu są działalność i polityka rządu oraz formalna i nieformalna struktura instytucjonalna. Czynniki te mają wpływ na zasoby czynników produkcji i mechanizmy i tworzenia, technologie i proces ich dyfuzji, wydajność organizacyjną, właściwości rynku produktów oraz działalność zewnętrznych podmiotów gospodarczych (głównie korporacji transnarodowych).

Determinanty konkurencyjności i wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych – analiza porównawcza

Zasoby czynników produkcji

W celu określenia zasobów czynników produkcji, które są najważniejsze z punktu widzenia stymulowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, Hämmäläinen odwołał się do wyników badań Michaela E. Portera i Johna H. Dunninga. Badania te wykazały, że przewaga konkurencyjna w nowoczesnych gałęziach przemysłu w coraz większym stopniu opiera się na posiadaniu i udoskonalaniu tych czynników produkcji, które są jednocześnie czynnikami wytworzonymi i specjalistycznymi². Rosnące znaczenie tych zasobów jest związane ze zmianami warunków popytu i podaży na rynkach czynników produkcji. Z jednej strony bowiem cechą gospodarek wysoko rozwiniętych jest duży popyt na dobra wyszukane, często luksusowe, których wyprodukowanie wymaga stosunkowo dużych nakładów środ-

¹ T.J. Hämmäläinen, *National Competitiveness and Economic Growth. The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Cheltenham–Northampton Ma 2003.

² Dunning, kontynuując myśl badawczą Portera, dokonał podziału zasobów na „naturalne” i „wytworzone”. Zasoby naturalne obejmują surowce naturalne, uwarunkowania klimatyczne, lokalizację i niewykwalifikowaną siłę roboczą. Do zasobów wytworzonych zaliczone zostały natomiast namacalne i nienamacalne zasoby powstałe z zasobów naturalnych, takie jak wysoko wykwalifikowana siła robocza, nowoczesna struktura komunikacyjna, technologiczne *know-how*, znaki handlowe itp. Porter natomiast sklasyfikował czynniki produkcji na „ogólne” i „specjalistyczne”. Do czynników ogólnych zaliczone zostały te, które mogą znaleźć zastosowanie w wielu gałęziach przemysłu, czyli np. sieć dróg czy dobrze wyszkoleni absolwenci szkół średnich. Mianem czynników specjalistycznych z kolei określone zostały te czynniki, które mają cechy poszukiwane tylko w niektórych gałęziach przemysłu i w związku z tym tylko tam mogą znaleźć zastosowanie, jak np. wąsko wyspecjalizowany personel, specjalistyczna infrastruktura czy też bazy danych dotyczące określonych zagadnień.

ków wytworzonych i specjalistycznych. Z drugiej strony natomiast ciągły postęp techniczny prowadzi do mniejszego zużycia surowców naturalnych (w efekcie miniaturyzacji, użycia materiałów syntetycznych itp.), co jest związane ze zmianą oferty produktów dostępnych na rynku. Zapotrzebowanie na specjalistyczne czynniki produkcji w postaci wysoko wykwalifikowanej siły roboczej wynika też z coraz szybszego przepływu informacji i związanej z nim potrzeby szybkiego reagowania na zachodzące zmiany, tj. ciągłego dostosowywania się przedsiębiorstw do zmieniającej się sytuacji na rynku.

Państwa uzyskują najczęściej trwale przewagi konkurencyjne w sektorach, w których posiadają ponadprzeciętne, wysokiej jakości mechanizmy instytucjonalne, służące wytworzeniu wyspecjalizowanych zasobów. W związku z tym – z punktu widzenia przewagi konkurencyjnej – wykształcenie tego typu mechanizmów kreacji zasobów jest zazwyczaj ważniejsze niż zestaw zasobów, jakimi w określonej chwili dysponuje dane państwo; mechanizmy te obejmują m.in. działalność publicznych i prywatnych instytucji edukacyjnych i badawczych, zapewnienie nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjnej, programy nauki rzemiosła itp.

Jeżeli chodzi o analizę porównawczą zasobów wytworzonych i/lub specjalistycznych w UE i USA, na szczególną uwagę zasługują w tym przypadku zasoby wykwalifikowanej siły roboczej, zwłaszcza tej, która jest w stanie podjąć pracę w przemyśle wysokiej techniki (czy też w naukochłonnych usługach), jak również mechanizmy kreacji wspomnianego czynnika produkcji, istniejące we wspomnianych systemach gospodarczych.

Już od czasów podważenia teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina przez Wassily'ego Leontiefa³ (1954 r.) wiadomo, że USA są państwem zasobnym w wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą – tzw. kapitał ludzki – i dzięki temu są eksporterem produktów, których powstanie wymaga znacznego zaangażowania tego czynnika produkcji. Jednocześnie nie ulega wątpliwości, że posiadany przez USA kapitał ludzki można zaliczyć nie tylko do zasobów wytworzonych, ale także – w znacznej mierze – do zasobów specjalistycznych. Tym samym stanowi on źródło przewagi konkurencyjnej USA na rynku międzynarodowym.

Mierniki i badania odnoszące się do zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej w USA oraz do istniejących w tym państwie mechanizmów kreacji czynnika produkcji pokazują, że nadal stanowi on źródło istotnej przewagi konkurencyjnej USA na rynku międzynarodowym. Osiągane przez USA w tym zakresie wyniki są lepsze od rezultatów osiąganych przez UE (jako całość), przy czym warto tu zaznaczyć, że UE wykazuje w tym względzie duże zróżnicowanie i rezultaty osiągane przez niektóre jej państwa członkowskie potrafią być lepsze niż wyniki USA).

³ Wassily Leontief wykazał, że USA – mimo że posiadają znacznie więcej czynnika kapitału niż pracy – eksportują produkty pracochłonne, a importują kapitałochłonne. Odkrycie to przyczyniło się to do podziału czynnika „pracy ludzkiej” na „pracę zwykłą” i „kapitał ludzki”.

Wydatki publiczne UE na edukację (wszystkich szczebli) są niemalże równe wydatkom ponoszonym przez USA, niemniej wydatki prywatne, w tym zwłaszcza na szkolnictwo wyższe, są w UE znacznie mniejsze niż w USA⁴. Taki stan nie jest przypadkowy; wręcz przeciwnie – stanowi on odzwierciedlenie amerykańskiej tradycji i systemu wartości. W tym względzie A.K. Koźmiński słusznie podkreśla, że

[...] w amerykańskiej kulturze nauka, wiedza i edukacja zajmują bardzo specjalne, niemal uświęcone miejsce. Są postrzegane jako główny wskaźnik i instrument indywidualnego i zbiorowego sukcesu. Poprzez rodzaj moralnego imperatywu przekształca się to w indywidualne działania charytatywne. [...] ta indywidualna dobroczynność wykreowała sieć prywatnych uniwersytetów o profilu badawczym oraz niezliczone fundacje dobroczynne, hojnie wspierające badania, edukację, kulturę i naukę. [...] W Europie pomoc charytatywna jest ograniczona do pomocy biednym i ewentualnie do dziedzin sztuki. Nauka i edukacja są postrzegane jako domena państwowa i to państwo jest zobowiązane do pomocy w tych dziedzinach w zamian za wysokie podatki⁵.

Wysokie nakłady USA na szkolnictwo wyższe przynoszą współmierne efekty. W rankingach uczelni wyższych, wśród najlepszych 100 uczelni na świecie znajduje się znacznie więcej uniwersytetów amerykańskich niż europejskich⁶. Niemniej warto zaznaczyć, że mimo posiadania przez USA zdecydowanej największej liczby uczelni wyższych, odznaczających się wysoką jakością, niektóre państwa członkowskie UE osiągają bardzo dobre wyniki pod względem liczby wysokiej jakości uczelni wyższych, jaka przypada na 1 mln mieszkańców. Najlepsze rezultaty w tym zakresie osiąga Wielka Brytania, posiadająca 2 uniwersytety (Cambridge i Oxford) zaliczane do grona 20 najlepszych uniwersytetów świata. Natomiast jeżeli uwzględni się 200 najlepszych uczelni wyższych na świecie, wówczas także inne państwa członkowskie UE (Belgia, Dania, Holandia, Szwecja) będą posiadały większą niż Stany Zjednoczone liczbę uczelni wyższych (spośród wspomnianych wcześniej 200 najlepszych na świecie) przypadającą na 1 mln mieszkańców⁷.

Słabszą pozycję UE w odniesieniu do USA w zakresie mechanizmów kształcenia zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej potwierdza także stworzony przez World Economic Forum (WEF) indeks, służący ocenie systemu edukacji i szkoleń zawodowych, który bierze pod uwagę następujące czynniki: jakość systemu edukacji, współczynnik skolaryzacji w szkolnictwie wyższym, współczynnik skolaryzacji w szkolnictwie ponadpodstawowym, dostępność specjalistycznych usług badawczych i szkoleniowych na poziomie lokalnym, jakość szkół zarządzania i biznesu, inwestycje przedsiębiorstw w szkolenia i rozwój pracowników.

⁴ European Commission, *Innovation Union Competitiveness report 2013*, Luxembourg 2014, s. 61, 68.

⁵ A.K. Koźmiński, *Amerykański model rozwoju gospodarczego a polityka gospodarcza Unii Europejskiej*, [w:] *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwości zastosowania*, red. W. Bieńkowski, M.J. Radło, Warszawa 2006, s. 492–493.

⁶ I.S. Gill, M. Raiser et al., *Golden Growth. Restoring the Lustre of the European economic model*, The World Bank 2012, s. 272.

⁷ *Ibidem*.

Powyższy indeks (przyjmując wartości od 1 do 7, gdzie wyższa wartość indeksu oznacza wyższą konkurencyjność sektora edukacji i szkoleń zawodowych) w przypadku USA osiąga wartość 5,66, a w przypadku UE – 5,30⁸.

Niekorzystnie na zasoby wysoko wykwalifikowanej siły roboczej w UE wpływa także fakt przyciągania przez unijny rynek pracy słabiej wykształconych pracowników, niż ma to miejsce w przypadku USA (migranci w UE w większości stanowią tzw. niewykwalifikowaną siłę roboczą). Ponadto znacznie większa jest migracja wykształconych pracowników z UE do USA, niż z USA do UE. Według danych Banku Światowego, w USA przebywa 1,7 mln osób z UE z wyższym wykształceniem, podczas gdy UE gości zaledwie 200 tys. obywateli amerykańskich z takim wykształceniem⁹. Na korzyść UE przemawia jedynie fakt, że jest ona najczęściej wybieranym miejscem podejmowania studiów przez studentów międzynarodowych. Do państw członkowskich UE trafia ok. 40 proc. studentów decydujących się na naukę poza krajem swojego pochodzenia¹⁰, podczas gdy Stany Zjednoczone goszczą 21 proc. studentów międzynarodowych¹¹.

Innowacje i ich dyfuzja

Innowacje stymulują wzrost konkurencyjności państw w gospodarce światowej.

Z tego punktu widzenia wyróżnienie przez Hämäläinena innowacji (oraz procesu ich dyfuzji) jako składowej systemowego modelu konkurencyjności i wzrostu, było zabiegiem jak najbardziej naturalnym. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że Hämäläinen skupił się jedynie na innowacjach związanych z postępem technicznym i rozwojem technologii. W obliczu rosnącej roli, jaką we współczesnej gospodarce światowej odgrywają innowacje inne niż technologiczne, zasadne wydaje się rozszerzenie zakresu omawianego obszaru analizy o pozostałe rodzaje innowacji. OECD i Eurostat definiują innowację jako: „wdrożenie nowego lub znacznie ulepszonego produktu (dobra lub usługi), procesu, nowej metody marketingowej, czy też nowej metody organizacji biznesu, organizacji miejsca pracy lub stosunków zewnętrznych”¹². Powyższa definicja innowacji będzie stosowana także w niniejszym artykule.

Analizując wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstw (a w konsekwencji – gospodarki) należy pamiętać, że jest to czynnik, który może doprowadzić zarówno do poprawy tzw. konkurencyjności pozacenowej, jak i konkurencyjności cenowej. Z jednej strony bowiem dzięki wdrożeniu innowacji możemy mieć do czynienia z pojawieniem się zupełnie nowej, unikatowej oferty produktowej,

⁸ B. Bilbao-Osorio et al., *The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe*, Geneva 2012, s. 13.

⁹ I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 333.

¹⁰ Dane dotyczą 21 państw członkowskich UE, które są członkami OECD.

¹¹ European Commission, *Innovation Union Competitiveness...*, s. 94.

¹² *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, OECD/Eurostat, Paris, November 2005, s. 46.

której konkurencyjność wynikała będzie z czynników o charakterze pozacenowym; z drugiej zaś to właśnie dzięki innowacjom można w wielu przypadkach obniżyć koszty produkcji, co sprawia, że wpływają one korzystnie także na kształtowanie się konkurencyjności cenowej.

W swoim modelu Hämäläinen zwraca uwagę na fakt, że wpływ postępu technicznego na konkurencyjność gospodarki i jej wzrost jest zdeterminowany przez dwufazowy proces, obejmujący powstawanie innowacji i ich dyfuzję. Znaczenie krajowych innowacji i dyfuzji nowych rozwiązań technicznych (w tym technologii) dla danej gospodarki pozostaje w ścisłym związku z jej technologicznymi zasobami i umiejętnościami (w odniesieniu do tych, które posiadają inne państwa na świecie). Małe państwa są z reguły bardziej zależne od transferu i dyfuzji technologii zagranicznych niż rozwoju technologii krajowych. Niemniej należy pamiętać, że wszystkie systemy gospodarcze potrzebują wewnętrznej działalności innowacyjnej, ponieważ w przeciwnym razie ich zdolność absorpcyjna (tj. umiejętność wykorzystania technologii, które powstały gdzie indziej) byłaby bardzo niska.

Innowacje i innowacyjność gospodarki (rozumiana jako potwierdzona działaniem oraz potencjalna zdolność do wdrażania innowacji) to wielkości trudne do zbadania. Pojawiające się tu trudności wynikają zarówno ze skomplikowanego pomiaru wielu aspektów procesów innowacyjnych (czy też niemierzalnego ich charakteru), jak i z braku odpowiednich lub porównywalnych danych.

Obecnie innowacyjność gospodarki oceniana jest na podstawie analizy tzw. wskaźników innowacyjności, odnoszących się do poszczególny (tj. wybranych) aspektów badanego zjawiska. W niniejszym artykule, w celu porównania innowacyjności gospodarki UE i USA, przeanalizowane zostały dwie grupy wskaźników, tj. wskaźniki odnoszące się do potencjalnej zdolności gospodarki do innowacji oraz osiągniętych przez nią wyników w zakresie działalności innowacyjnej. Wykorzystane mierniki i dane pochodzą głównie z opracowywanej przez Komisję Europejską „Innovation Union Scoreboard”. Wybór tych mierników był uwarunkowany dostępnością danych dla wszystkich państw członkowskich UE i ich porównywalnością z danymi dotyczącymi USA.

Tradycyjne badania dotyczące działalności B+R miały na celu jak najlepsze poznanie instytucji prowadzących tego typu działalność (tj. instytutów naukowych, uniwersytetów, działów B+R w przedsiębiorstwach itp.). Badania te były całkowicie nakierowane na organizacje i nie uwzględniały faktu, że to nie organizacje, a konkretni ludzie w nich zatrudnieni dokonują odkryć naukowych i transferu technologii¹³. Obecnie nie ma już wątpliwości co do tego, że odpowiednio wykwalifikowane zasoby ludzkie są czynnikiem niezbędnym do wzrostu innowacyjności. Rola kapitału ludzkiego w działalności innowacyjnej jest istotna zarówno w badaniach prowadzonych na poziomie przedsiębiorstwa, jak i na poziomie zagregowanym¹⁴.

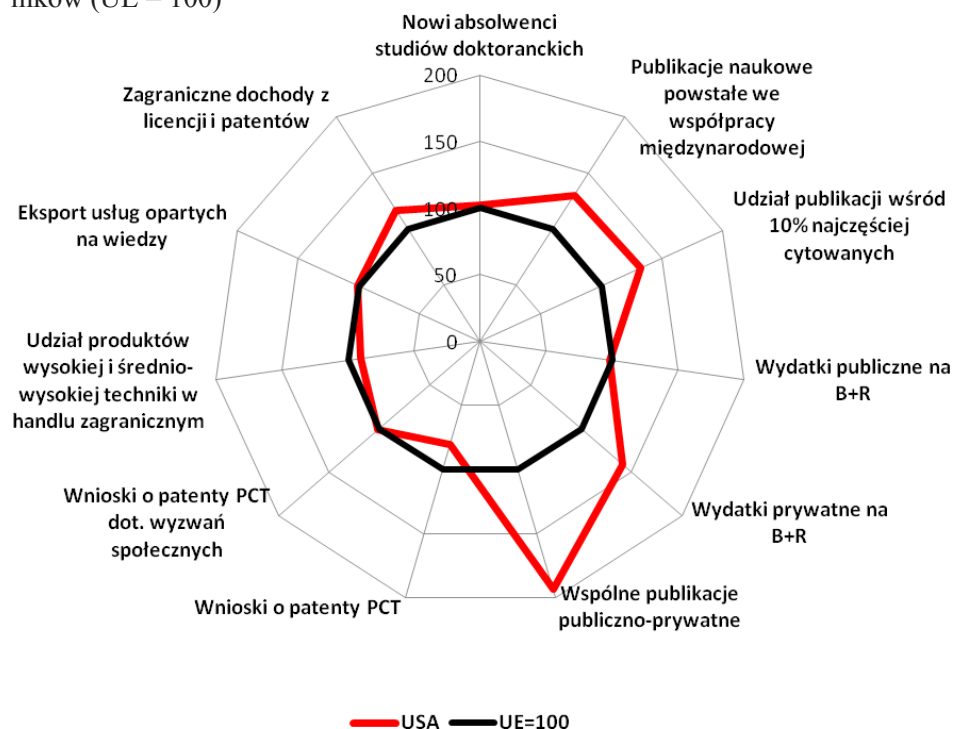
¹³ Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, *Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju*, Warszawa 2009, s. 44.

¹⁴ OECD, Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wydanie polskie: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2008, s. 46.

Niestety, skoordynowane metody pomiaru roli kapitału ludzkiego w innowacjach nie są jeszcze zbyt dobrze rozwinięte i dostępne badania statystyczne dostarczają jedynie ograniczonych informacji na ten temat¹⁵.

Ponadto analizując wskaźniki związane z rozwojem zasobów ludzkich należy pamiętać, że – wbrew konwencjonalnym poglądom – fakt, iż ma się do dyspozycji siłę roboczą o wykształceniu ogólnym (średnim czy nawet wyższym), nie daje przewagi w nowoczesnej konkurencji międzynarodowej¹⁶.

Wykres 1. Innowacyjność gospodarki UE i USA – porównanie wybranych wskaźników (UE = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014, s. 94.

Zaprezentowana powyżej (przy okazji omawiania zasobów czynników produkcji) analiza zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz mechanizmów ich kreacji, rysuje już pewien obraz różnic występujących między UE i USA. Obraz ten warto uzupełnić wskaźnikiem nowych absolwentów studiów doktoranckich, którzy zwiększają podaż potencjalnych nowych pracowników

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, Warszawa 2001, s. 215.

sektora badawczo-rozwojowego (B+R). Powyższy wskaźnik osiągnął w 2011 r. w UE i USA zbliżone wartości, z niewielką (ok. dwuprocentową) przewagą USA¹⁷. Porównanie wyników osiągniętych przez UE i USA pod względem wybranych wskaźników innowacyjności zostało przedstawione na wykresie 1 (wszystkie wskaźniki dotyczące UE = 100).

Kolejny wskaźnik służący porównaniu wyników uzyskiwanych przez państwa w zakresie potencjału badawczo-rozwojowego odnosi się do kapitału finansowego, który jest przeznaczany na działalność B+R. Jeżeli chodzi o UE i USA – całkowite nakłady (publiczne i prywatne) na działalność B+R są większe w USA. USA mają także znacznie korzystniejszą strukturę tych nakładów z punktu widzenia źródła ich finansowania – w 2011 r. całkowite nakłady na B+R wyniosły w USA 2,55 proc. PKB, z czego 71,4 proc. stanowiły nakłady finansowane ze środków prywatnych. W UE natomiast udział nakładów finansowanych ze środków prywatnych w strukturze nakładów jest mniejszy; w 2011 r. całkowite nakłady na B+R wyniosły w UE 2,03 proc. PKB, z czego 63,5 proc. stanowiły nakłady finansowane ze środków prywatnych (por. wykres 1).

Jednym z mierników odnoszących się do jakości prowadzonych badań jest wskaźnik określający, jaki procent publikacji danego państwa (wspólnoty państw) zalicza się do grona 10 proc. publikacji najczęściej cytowanych na świecie¹⁸. W przypadku UE wartość tego wskaźnika wynosi 11 proc., a w przypadku USA 14,5 proc.¹⁹. Ponadto USA osiągają znacznie lepsze wyniki niż UE pod względem wartości wskaźnika odnoszącego się do liczby publikacji powstałych we współpracy z zagranicznymi partnerami, który również jest traktowany jako miernik jakości krajowych badań naukowych. W UE wskaźnik ten wynosi 343,2 publikacji na 1 mln mieszkańców, a w USA 447,6 publikacji na 1 mln mieszkańców²⁰.

Kolejną niekorzystną cechą unijnej gospodarki, mającą negatywny wpływ na komercyjne wykorzystanie (finansowanych w znacznej mierze ze środków publicznych) badań naukowych, jest relatywnie niski – w porównaniu z USA – poziom współpracy między publicznymi jednostkami naukowo-badawczymi a prywatnymi przedsiębiorstwami. Mimo że współpraca ta jest trudna do zmierzenia, pewne wyobrażenie na jej temat daje wskaźnik odnoszący się do liczby publikacji naukowych, powstałych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. W przypadku UE wskaźnik ten osiągnął poziom 35,6 publikacji na 1 mln mieszkańców, a w przypadku USA – 69,07 publikacji na 1 mln mieszkańców²¹.

Do oceny wyników działalności B+R powszechnie używane są wskaźniki patentowe. Mimo że posługiwanie się statystyką patentów jako wskaźnikiem

¹⁷ European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014, s. 33.

¹⁸ Niemniej porównując UE i USA pod względem wartości tego wskaźnika należy pamiętać, że w przypadku tych państw członkowskich UE, które publikują dużo w języku narodowym innym niż język angielski, wskaźnik ten może osiągać wartości niższe niż wskazywałyby na to jakość prowadzonych badań.

¹⁹ European Commission, *Innovation Union Scoreboard...*, s. 94.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ *Ibidem*.

innowacyjności gospodarki nie jest pozbawione wad²², wskaźniki patentowe są w stanie w pewnym stopniu zobrazować aktywności instytucji badawczych, przedsiębiorstw i wynalazców pochodzących z danego państwa (czy też wspólnoty państw).

Z uwagi na fakt, że najważniejsze (przełomowe) wynalazki obejmuje się najczęściej ochroną patentową na wielu rynkach, w przypadku analizy wyników działalności badawczo-rozwojowej UE i USA właściwe wydaje się być porównanie liczby wniosków patentowych złożonych w ramach procedury udzielania patentów w państwach-sygnatariuszach Układu o współpracy patentowej (*Patent Cooperation Treaty* – PCT), która umożliwia uzyskanie wielu patentów krajowych i/lub regionalnych na dany wynalazek. Wskaźnik liczby wniosków patentowych (odniesiony do PKB wyrażonego w PPS) w UE jest obecnie wyższy niż w USA i wynosi 3,75, podczas gdy jego wartość w USA wynosi 3,03²³. Należy tu jednak podkreślić, że obecna przewaga UE związana jest ze znacznym pogorszeniem się międzynarodowej pozycji USA w zakresie wartości omawianego wskaźnika w ciągu ostatnich kilku lat. Ponadto warto zaznaczyć, że USA osiągają lepsze wyniki od UE jeżeli chodzi o wnioski o patenty PCT, które dotyczą tzw. wyzwań społecznych (tj. technologii związanych z ochroną środowiska i/lub zdrowia). W odniesieniu do wspomnianych dziedzin wartość omawianego wskaźnika wynosi w USA 0,83, a w UE 0,82 (por. wykres 1). Poza tym należy podkreślić, że USA osiągają o 17 proc. wyższe dochody ze sprzedaży patentów i licencji za granicą (w odniesieniu do wartości PKB) niż UE (por wykres 1).

Bardzo dobrym miernikiem zarówno pozycji innowacyjnej, jak i konkurencyjności danej gospodarki na arenie międzynarodowej jest wskaźnik odnoszący się do udziału produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki w handlu zagranicznym (bilansie handlowym). Wynik osiągnięty pod względem wartości tego wskaźnika w 2012 r. przez USA jest o ok. 10 proc. słabszy od wyniku osiągniętego przez UE (wykres 1).

Wraz z wejściem najlepiej rozwiniętych państw na świecie w fazę tzw. rozwoju postindustrialnego, w międzynarodowej wymianie handlowej stale rośnie znaczenie sektora usług, co oznacza, że innowacje w usługach mają coraz większy wpływ na międzynarodową konkurencyjność gospodarek. W związku z powyższym coraz lepszym miernikiem innowacyjności staje się eksport naukochłonnych usług (określanych również mianem usług opartych na wiedzy). Wyniki osiągane pod tym względem przez UE i USA są bardzo podobne – w 2011 r. eksport naukochłonnych usług stanowił 45,3 proc. całkowitego eksportu usług w EU oraz 45,64 proc. całkowitego eksportu usług w USA.

Podsumowując, USA osiągają lepsze wyniki niż UE pod względem większości zaprezentowanych powyżej mierników innowacyjności. Niemniej patrząc na dynamikę zmian omówionych wskaźników w ciągu ostatnich kilku lat należy

²² Wadliwość wskaźników patentowych została szeroko omówiona w literaturze, zob. np. OECD, *Patent Statistics Manual*, Paris 2009; *Statystyka nauki, techniki...*, s. 41.

²³ European Commission, *Innovation Union Scoreboard...*, s. 94.

podkreślić, że od 2009 r. dystans, jaki dzieli UE od USA w zakresie poziomu innowacyjności gospodarki sukcesywnie się zmniejsza (głównie z powodu słabszych wyników osiągniętych pod wieloma względami przez USA).

Wydajność organizacyjna systemu gospodarczego
i właściwości rynku produktów

Wydajność organizacyjna systemu gospodarczego wraz z dostępną technologią przekłada się bezpośrednio na wielkość produkcji, jaką można uzyskać przy danych zasobach. Nie ulega więc wątpliwości, że jest to jeden z najważniejszych czynników decydujących o konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki, w związku z czym powinien stanowić istotny element prezentowanej analizy porównawczej. Niestety, nie jest to wielkość łatwa do zbadania. W niniejszym artykule wydajność organizacyjna systemu gospodarczego UE i USA zostanie oceniona głównie na podstawie dwóch (spośród wielu) jej części składowych, a mianowicie: wydajności rynku pracy i wydajności rynku produktów.

Relatywnie niska (w porównaniu z innymi państwami wysoko rozwiniętymi) wydajność organizacyjna rynku pracy (w tym też wydajność pracy) w Europie to jeden z najmniej konkurencyjnych elementów europejskiego modelu gospodarczego. Wysoka wydajność i elastyczność rynku pracy jest bowiem ważna ze względu na potrzebę jak najlepszego wykorzystania posiadanych zasobów siły roboczej, przy jednoczesnym zapewnieniu pracownikom bodźców motywujących ich do jak najlepszej pracy²⁴.

Zróżnicowanie występujące między państwami członkowskimi UE w zakresie wydajności rynku pracy jest ogromne. Mimo że wyniki osiągane przez niektóre państwa członkowskie UE (zwłaszcza przez Danię, ale również przez Austrię, Irlandię, Wielką Brytanię) w wybranych obszarach służących ocenie wydajności rynku pracy bywają porównywalne z wynikami osiąganymi przez USA, nie ulega wątpliwości, że rynek pracy w USA jest zdecydowanie bardziej wydajny (i elastyczny) niż w UE. Porównując cechy unijnego i amerykańskiego rynku pracy należy zwrócić uwagę zwłaszcza na takie czynniki, jak:

- „kurczenie się” (w związku ze starzejącym się społeczeństwem) zasobów siły roboczej w UE wobec prognozowanego wzrostu zasobów wspomnianego czynnika produkcji w USA,
- znacznie wyższy poziom ochrony zatrudnienia w UE i relatywnie niska (w porównaniu z USA) mobilność pracowników, zarówno w obrębie poszczególnych państw członkowskich, jak i całego rynku wewnętrznego UE (te dwa czynniki utrudniają efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów siły roboczej przez szybkie jej przesunięcie z przedsiębiorstw/sektorów/regionów, których poziom aktywności gospodarczej uległ zmniejszeniu do miejsc intensywnie się rozwijających),

²⁴ X. Sala-i-Martin et al., *The Global Competitiveness Index 2013–2014: Sustaining Growth, Building Resilience*, [w:] *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013, s. 6–7.

- znacznie wyższy w UE (w porównaniu z USA) poziom transferów socjalnych z tytułu bezrobocia, które – osłabiając tzw. bodźce motywujące ludzi do podjęcia pracy – mają negatywny wpływ na ogólny poziom zatrudnienia,
- słabsze rezultaty państw członkowskich UE (w porównaniu z USA) w zakresie przyciągania najbardziej utalentowanych pracowników w skali globalnej,
- niższa wydajność pracy w UE niż w USA.

Porównanie opracowywanego przez WEF indeksu wydajności rynku pracy (odnoszącego się do takich czynników, jak: elastyczność procesu ustalania płac, współpraca w relacjach pracownik–pracodawca, poziom uregulowania procesów zatrudniania i zwalniania pracowników, koszty zwolnień pracowników, wpływ systemu podatkowego na redukcję bodźców do podjęcia pracy, adekwatność poziomu wynagrodzeń do produktywności pracowników, kwalifikacje kadry zarządczej, zdolność państwa do zatrzymania utalentowanych ludzi, zdolność państwa do przyciągnięcia utalentowanych ludzi z zagranicy, udział kobiet w rynku pracy) w USA i w państwach członkowskich UE wskazuje na całkowitą przewagę USA w tym zakresie²⁵. Wartość indeksu plasuje USA na 4. miejscu w rankingu światowym, podczas gdy państwa członkowskie UE zajmują pozycje: od 5 (Wielka Brytania) do 137 (Włochy)²⁶.

WEF gromadzi także corocznie dane dotyczące funkcjonowania krajowych rynków produktów. Indeks tworzony przez tę organizację w celu oceny wydajności rynku produktów w poszczególnych państwach odnosi się do takich czynników, jak: intensywność konkurencji na rynkach lokalnych, stopień (ewentualnego) zdominowania rynku przez kilka podmiotów gospodarczych, skuteczność polityki antymonopolowej, wysokość stawek podatkowych, wpływ prowadzonej polityki podatkowej na (ewentualne) osłabienie tzw. bodźców do inwestowania, liczba procedur wymaganych w związku z rozpoczęciem działalności gospodarczej, liczba dni niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej, koszty prowadzonej przez państwo polityki rolnej²⁷. Na wykresie 2 zaprezentowane zostały wartości indeksu efektywności rynku produktów, jakie osiągnęły państwa członkowskie UE oraz USA w 2012 r.

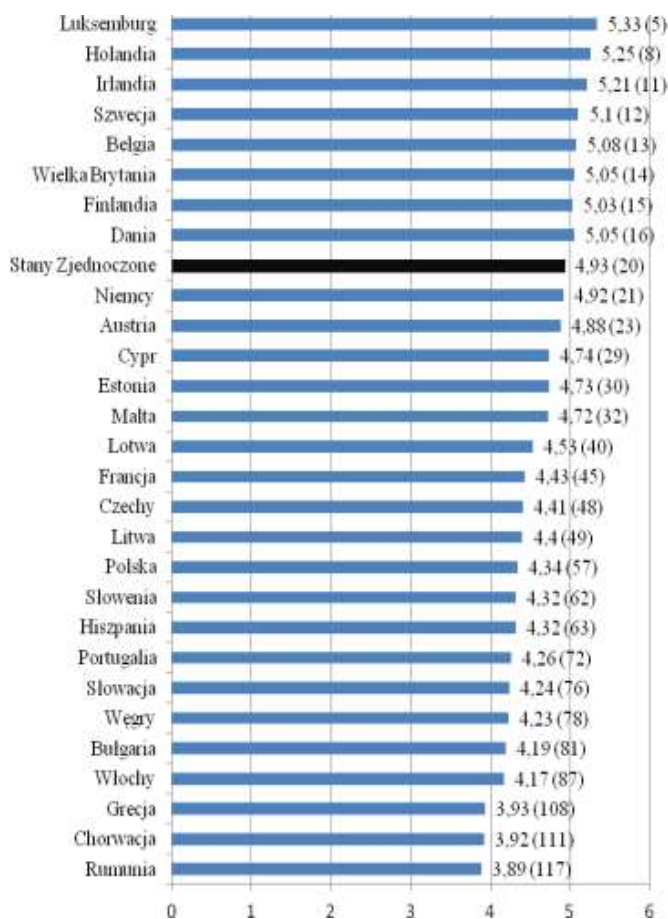
Jak widać, wartości indeksu efektywności rynku produktów w USA wynosi 4,93 i jest tym samym wyższa od wyniku, jaki udało się w tym zakresie osiągnąć większości państw członkowskich UE. Wyższą niż USA wartość omawianego indeksu uzyskało osiem państw członkowskich UE: Luksemburg, Holandia, Irlandia, Szwecja, Belgia, Wielka Brytania, Finlandia, Dania. Odnosząc wyniki osiągnięte przez poszczególne państwa członkowskie UE do ich potencjału gospodarczego śmiało można powiedzieć, że UE jako całość osiągnęła słabszy wynik niż USA.

²⁵ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva 2013.

²⁶ *Ibidem*, s. 20–21.

²⁷ *Ibidem*.

Wykres 2. Efektywność rynku produktów w USA i państwach członkowskich UE – porównanie



W nawiasach podano miejsce, które dane państwo zajmuje pod względem wartości indeksu efektywności rynku produktów w rankingu ogólnosiwiatowym obejmującym 148 państw. Wartość indeksu zawiera się w przedziale od 1 do 7 (im wyższa wartość indeksu, tym większa konkurencyjność danego państwa w zakresie efektywności rynku produktów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013.

Wydajność rynku produktów (jako składowa wydajności organizacyjnej całego systemu gospodarczego) oraz właściwości rynku produktów (jako jedna z części składowych modelu konkurencyjności i wzrostu Hämäläinen) to obszary ściśle ze sobą powiązane, gdyż czynniki charakteryzujące właściwości rynku produktów mają niejednokrotnie wpływ na wydajność tego rynku. Z tego względu analizę indeksu wydajności rynku produktów warto poszerzyć o analizę porównawczą niektórych jego elementów składowych (zwłaszcza, że wyniki osiągnięte w tym zakresie przez członków UE są bardzo zróżnicowane i niektóre państwa członkowskie osiągają rezultaty lepsze od USA). Pierwszym z tych elementów składowych jest wskaźnik obrazujący intensywność konkurencji na rynkach lokalnych. W przypadku tego wskaźnika 7 państw członkowskich UE osiągnęło wynik lepszy niż USA, zajmując w rankingu światowym miejsca od 3. do 12, podczas gdy USA uplasowały się na miejscu 14²⁸. Wśród państw członkowskich UE najlepszy wynik pod względem wartości omawianego wskaźnika uzyskała Rumunia, zajmując miejsce 115.

Jeżeli chodzi o wskaźnik określający poziom (ewentualnego) zdominowania rynku krajowego przez kilka podmiotów gospodarczych (co stanowi czynnik niekorzystny z punktu widzenia możliwości wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw), wśród państw członkowskich UE najdalej od tego typu struktury rynku znajdują się Niemcy (2 miejsce w rankingu światowym po Szwajcarii), Austria (miejsce 5), Holandia (miejsce 6), Belgia (miejsce 8) i Wielka Brytania (miejsce 9)²⁹. USA zajęły w tym przypadku miejsce 10. Natomiast najgorszy wynik wśród państw członkowskich UE osiągnęła Bułgaria, zajmując miejsce 120. Kolejny ze wskaźników opisujących właściwości rynku produktów dotyczy skuteczności polityki antymonopolowej. Wśród państw członkowskich UE najlepszy rezultat pod względem wartości tego wskaźnika osiągnęła Finlandia, zajmując 1 miejsce w rankingu światowym³⁰. Bardzo dobre wyniki w tym zakresie osiągnęła także Holandia (miejsce 5), Niemcy (miejsce 12) oraz Belgia (miejsce 13). Na 14 miejscu w rankingu uplasowały się USA, natomiast najniższą pozycję w rankingu wśród państw członkowskich UE zajęła Bułgaria (miejsce 126)³¹.

Na zakończenie, wracając do oceny efektywności organizacyjnej systemu gospodarczego UE i USA, warto podkreślić, że niekorzystny wpływ na unijną efektywność w tym względzie ma kreowana w ramach europejskiego modelu integracyjnego biurokracja. Unijne struktury biurokratyczne teoretycznie powinny stymulować wzrost efektywności organizacyjnej europejskiego systemu gospodarczego, jak również zapewnić legitymizację władzy i budować zaufanie społeczne do UE jako instytucji. Tymczasem UE stała się instytucją nadmiernie zbiurokratyzowaną, wyróżniająca się niską wydajnością organizacyjną (w tym zwłaszcza długotrwałym procesem decyzyjnym) i rosnącym brakiem zaufania społecznego.

²⁸ *Ibidem*, s. 470.

²⁹ *Ibidem*, s. 471.

³⁰ *Ibidem*, s. 472.

³¹ *Ibidem*.

Działalność biznesu międzynarodowego

Działania zewnętrznych podmiotów gospodarczych (głównie korporacji transnarodowych) są ważnym mechanizmem międzynarodowego transferu wiedzy i innowacji (w tym technologii). Korporacje transnarodowe oddziałują na innowacyjność krajowego systemu gospodarczego zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni. Oddziaływanie bezpośrednie związane jest z wprowadzaniem na rynek nowych, innowacyjnych rozwiązań. Pośredni wpływ biznesu międzynarodowego na innowacyjność gospodarki danego kraju polega natomiast na oddziaływaniu przedsiębiorstw transnarodowych na rozwój zasobów ludzkich, infrastrukturę technologiczną, konkurencję na rynku krajowym, rozwój instytucjonalny i politykę rządu.

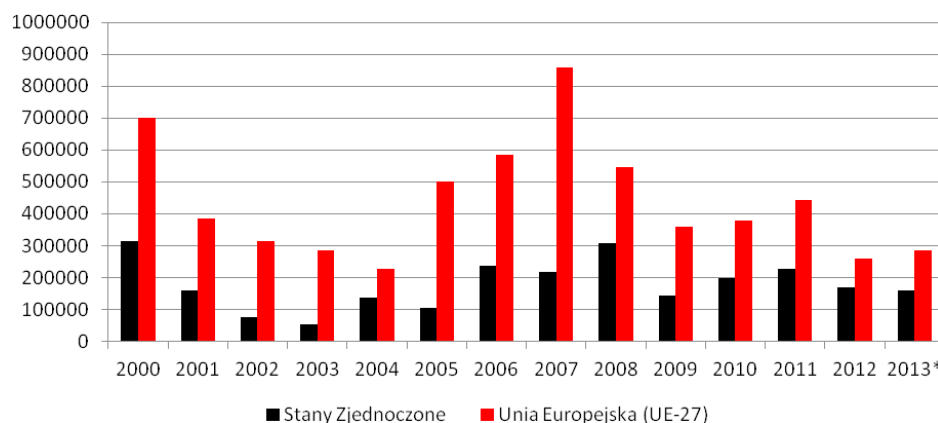
Aktywność biznesu międzynarodowego na danym rynku krajowym można zobrazować za pomocą wskaźnika wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Jeżeli chodzi o wartość napływu BIZ na rynek amerykański i rynek wewnętrzny UE – Unia Europejska osiąga w tym zakresie zdecydowanie lepsze wyniki. Intensywny napływ BIZ do UE miał miejsce zwłaszcza w latach 2005–2007, osiągając w 2007 r. wartość 859,1 mld dolarów (w tym samym roku napływ BIZ do USA osiągnął wartość 306,4 mld dolarów). W kolejnych latach wartość BIZ napływających na rynek unijny znacznie spadła, niemniej nadal wskaźnik napływu BIZ utrzymuje się w UE na wyższym poziomie niż ma to miejsce w przypadku USA (wykres 3). Według wstępnych danych, w 2013 r. do UE napłynęły BIZ o wartości ok. 286 mld dolarów, a do USA – o wartości ok. 159 mld dolarów. Natomiast w świetle badań ankietowych przeprowadzonych w 2013 r., w których wzięło udział 808 inwestorów z całego świata, Europa nadal postrzegana jest jako najatrakcyjniejszy rynek inwestycyjny na świecie³².

Gdy spojrzymy na BIZ jako na czynnik stymulujący wzrost konkurencyjności gospodarki, do której one napływają, wówczas nie tyle istotna jest całkowita wartość napływających inwestycji, ile ich charakter i struktura sektorowa. Z punktu widzenia regionu goszczącego BIZ korzystne są: napływ inwestycji do sektorów nowoczesnych technologii, lokowanie przez zagranicznych inwestorów oddziałów badawczo-rozwojowym oraz podejmowanie przez nie współpracy z miejscowymi jednostkami badawczymi, lokowanie produkcji przyjaznej dla środowiska *etc.* Tymczasem powody, dla których korporacje transnarodowe podejmują inwestycje zagraniczne są najczęściej zupełnie inne, a ich skutki – nie zawsze pożądane lub potencjalnie najkorzystniejsze z punktu widzenia kraju-biorcy inwestycji. Przykładowo, inwestor zagraniczny może chcieć przejąć konkurencyjny podmiot krajowy w celu późniejszego wyeliminowania go z rynku lub też uruchomić pracochłonną produkcję w celu wykorzystania tanich zasobów siły roboczej. Sytuacja opisana w drugim z powyższych przykładów ma często miejsce państwach członkowskich UE z regionu Europy Środkowowschodniej. Mimo że państwa, które dołączyły do UE w 2004 r. i 2006 r. cieszą się dużym zainteresowaniem inwestorów, na tych

³² Ernst & Young, *Ernst & Young European Attractiveness Survey*, June 2013.

rynkach rzadko lokowane są inwestycje w sektorach wysokiej techniki. Znacznie częściej inwestorzy wybierają ten region ze względu na zasoby relatywnie taniej (w porównaniu z Europą Zachodnią) siły roboczej, lokując produkcję pracochłonną, wymagającą zatrudnienia niewykwalifikowanej siły roboczej.

Wykres 3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do USA i UE w latach 2000–2013 (w mln dolarów)



*Prognozy opracowane na podstawie danych dotyczących trzech pierwszych kwartałów 2013 r.
 Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx [18.05.2014]; *Global Investment Trends Monitor*, UNCTAD, 28 January 2014, s. 4–6.

Warto jednak podkreślić, że nawet gdyby zagraniczni inwestorzy dokonywali w Europie Środkowowschodniej wyłącznie inwestycji w sektorach wysokiej techniki, siła pozytywnego oddziaływania BIZ na gospodarkę państw omawianego regionu mogłaby być i tak ograniczona ze względu na tzw. lukę technologiczną i związaną z nią relatywnie niską (w porównaniu z państwami Europy Zachodniej czy USA) zdolność absorpcyjną państw-biorców inwestycji. Badania potwierdzają, że absorpcja technologii przez firmy rodzime jest najskuteczniejsza w sytuacji, gdy luka technologiczna względem firm z zagranicznym kapitałem nie jest zbyt duża³³. Mając na uwadze powyższe czynniki można oczekiwać, że korzyści w postaci wzrostu konkurencyjności (spowodowanego napływem BIZ), jakie osiągają USA, w porównaniu z korzyściami osiąganymi przez państwa Europy Środkowowschodniej, wykazują znaczne różnice.

³³ Por. przykłady omówione przez Stanisława Umińskiego: S. Umiński, *Handel zagraniczny jako płaszczyzna oddziaływania zmian w gospodarce globalnej na gospodarkę regionu*, Sopot 2013.

Struktura instytucjonalna

Przedsiębiorstwa podejmując wyzwania konkurencyjne, korzystają nie tylko z posiadanych zasobów i wiedzy, ale również z różnego rodzaju udogodnień natury instytucjonalnej oraz udogodnień wynikających z obecności innych składowych środowiska gospodarczego, w którym prowadzą swoją działalność. Następuje w tym względzie następująca zależność: im wyższym stopniem specjalizacji charakteryzuje się dana gospodarka, tym bardziej przedsiębiorstwa uzależnione są od otaczającego je środowiska biznesowego; środowisko to jest w stanie zaoferować firmom pewnego rodzaju unikatowy, dodatkowy zestaw zasobów, a pełniąc funkcję dostawcy tych zasobów – ma ono wpływ na ich dostępność, jakość i cenę. Z uwagi na występowanie znacznych różnic pomiędzy państwami (regionami) w zakresie struktury instytucjonalnej (jak i innych składowych środowiska gospodarczego), korzyści specyficzne dla danej lokalizacji, jakie osiągają firmy prowadzące w niej działalność, są bardzo ważnym czynnikiem determinującym konkurencyjność danego systemu.

Według wartości indeksu *Doing Business*, oceniającego systemy gospodarcze poszczególnych państw z punktu widzenia czynników (w tym zwłaszcza regulacji prawnych), sprzyjających prowadzeniu działalności biznesowej, USA oferują przedsiębiorcom znacznie korzystniejsze warunki podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej niż którekolwiek z państw członkowskich UE. W opublikowanym w 2013 r. ogólnoświatowym rankingu, sporządzonym na podstawie indeksu *Doing Business*, USA zajmują 4 miejsce pod względem łatwości prowadzenia biznesu³⁴. Wśród państw członkowskich UE najwyższe (piąte) miejsce zajęła Dania. Wysoko w rankingu znalazły się także: Wielka Brytania (miejsce 10), Finlandia (miejsce 12), Szwecja (miejsce 14), Irlandia (miejsce 15) i Litwa (miejsce 17). Najniższą pozycję wśród państw członkowskich UE zajęła Malta (miejsce 103).

Badania pokazują, że osiągnięcie przez państwa skandynawskie wysokich pozycji w rankingach sporządzanych na podstawie indeksu *Doing Business* pozostaje w ścisłym związku z wdrożeniem przez nie regulacji wzorowanych na tych, które pomogły USA stać się globalnym liderem w dziedzinie technologii, tj. wprowadzenie bodźców mających na celu zachęcenie przedsiębiorstw do podejmowania działalności B+R i jej finansowania, sfinansowanie ze środków publicznych mechanizmów i systemów ochrony własności intelektualnej w celu wzmocnienia (przynoszących zyski) relacji między uniwersytetami (i innymi jednostkami naukowo-badawczymi) a przedsiębiorstwami oraz dbanie o stały dopływ pracowników z wyższym wykształceniem do gospodarki³⁵.

Warto też zaznaczyć, że warunki prowadzenia biznesu w poszczególnych państwach członkowskich UE są bardzo zróżnicowane. Szczególnie niepokojące

³⁴ Pozycje 1–3 zajęły kolejno: Singapur, Hongkong i Nowa Zelandia (The World Bank, *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Washington 2014, s. 3).

³⁵ I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 14.

wydają się niskie wyniki osiągane w tym zakresie przez takie państwa, jak Grecja (miejsce 72), Włochy (miejsce 65) i Hiszpania (miejsce 52). Stworzenie warunków przyjaznych rozwojowi biznesu powinno być dla tych państw priorytetowe, zważywszy chociażby na ich olbrzymie problemy związane z zadłużeniem publicznym i związaną z tym koniecznością pobudzenia konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Czynniki te warunkuje zarówno rozwój przedsiębiorstw krajowych, jak i napływ inwestycji zagranicznych.

Podsumowując, opisana powyżej słabość instytucjonalna UE jest związana nie tylko z ogólnie mniej korzystnymi warunkami dla rozwoju biznesu, ale również z dużymi zróżnicowaniem regulacji przyjętych w tym zakresie przez poszczególne państwa członkowskie. Taki stan znacznie utrudnia unijnym przedsiębiorstwom dokonywanie inwestycji na rynkach innych państw członkowskich UE i – tym samym – ogranicza możliwości związane z prowadzeniem biznesu w obrębie całego rynku wewnętrznego UE.

Działalność i polityka rządu

Polityka mająca na celu pobudzanie konkurencyjności i wzrostu gospodarczego prowadzona jest w UE nie tylko na szczeblu krajowym, ale także ponadnarodowym. Niemniej stopień realizacji wyznaczanych przez UE w tym zakresie celów jest niewielki i jednoznacznie wskazuje na niską skuteczność podejmowanych działań. Ponadto UE cechuje również niska efektywność wydatkowanych na ten cel środków. Przyczyn takiego stanu jest wiele; w niniejszym artykule uwaga zostanie zwrócona na dwie najistotniejsze.

Po pierwsze, UE próbuje wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną w zakresie innowacyjności (uznawanej za jedno z najważniejszych źródeł przewagi konkurencyjnej w przypadku krajów wysoko rozwiniętych) w drodze tzw. strategii naśladowczych, starając się naśladować zarówno rozwiązania stosowane w USA, jak i te, które wdrożone zostały w odznaczających się wysokim poziomem innowacyjności i konkurencyjności państwach członkowskich UE. Niestety, występujące pomiędzy UE i USA (jak i pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi UE) różnice instytucjonalne (w tym zwłaszcza normy nieformalne) sprawiają, że efekty wdrażania wspomnianej strategii naśladowczej często dają rezultaty odmienne od oczekiwanych. W tym względzie warto się odwołać do badań Douglasa C. Northa, w świetle których gospodarki, które próbują wdrożyć rozwiązania formalne zastosowane w innych gospodarkach, mogą uzyskać inne wyniki z powodu odmienności norm nieformalnych oraz sposobu ich wprowadzania i egzekwowania³⁶. Dzieje się tak dlatego, że

[...] gospodarczą efektywność kształtują uzupełniające się formalne reguły, nieformalne normy i sposoby wprowadzania ich w życie oraz egzekwowania. Podczas gry reguły mogą ulec

³⁶ D.C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, wybór i oprac. A. Jasińska-Kania et al., Warszawa 2006, s. 561.

zmianie z dnia na dzień, nieformalne normy zwykle zmieniają się stopniowo. A ponieważ to normy zapewniają „legitymizację” ustanawianych reguł, rewolucyjna zmiana nie jest nigdy tak rewolucyjna, jak życzyliby sobie jej zwolennicy, a rezultaty różnią się od oczekiwania³⁷.

Zupełnie inny charakter miał (i nadal ma) proces wzmacniania pozycji konkurencyjnej poprzez wdrażanie innowacji i budowanie tzw. gospodarki opartej na wiedzy przez USA. Występujące w tym względzie między UE a USA różnice bardzo dobrze charakteryzuje A.K. Koźmiński:

[w Stanach Zjednoczonych] budowanie gospodarki opartej na wiedzy nie było przez nikogo planowane, wymyślone czy kierowane. Jest ona wynikiem spontanicznej gry kultury, sił rynkowych, indywidualnych strategii i pragmatycznej polityki rządowej na szczeblu federalnym, stanowym a nawet lokalnym. Pozostaje to w ostrej sprzeczności z europejską wizją wszechpotężnego państwa troszczącego się o wszystkie strategiczne cele. [...] W Ameryce wolny rynek wynagradza innowacyjność, wyjątkowe zdolności i wiedzę w stopniu bezprecedensowym, znacznie wyższym niż w Europie. Jest to spowodowane deregulacją rynkową i systemem opodatkowania znacznie bardziej przyjaznym biznesowi niż w Europie³⁸.

Po drugie, w Europie znacznie więcej obszarów mających wpływ na konkurencyjność gospodarki postrzeganych jest jako domena państwowa (co zostało już zasygnalizowane w przytoczonym powyżej cytacie). Konsekwencją takiego stanu są wysokie podatki i równie wysokie – w odniesieniu do wielkości PKB – wydatki publiczne. Wielkość i struktura tych wydatków zdecydowanie nie sprzyjają stymulowaniu konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, choć – niewątpliwie – można je traktować jako społeczną wartość dodaną tzw. europejskiego modelu gospodarczego (co wynika z faktu, że środki te w znacznej mierze przeznaczane są na transfery socjalne i emerytury państwowe). Pojawia się jednak pytanie, czy UE nadal jest w stanie i chce ponosić konsekwencje (w tym koszty) związane zastosowanym modelem wydatków publicznych?

Biorąc pod uwagę fakt, że zadłużenie sektora finansów publicznych w UE (w tym zwłaszcza w strefie euro) jest tak wysokie, że powiększanie relacji długu publicznego do PKB w przypadku wielu państw stwarza zagrożenie pojawienia się tzw. spirali zadłużenia, możliwości UE w zakresie kontynuowania polityki dotyczącej wydatków publicznych w jej obecnym kształcie wydają się być mocno ograniczone. Ponadto liczne przykłady wydatkowania środków publicznych na szczeblu mikroekonomicznym pokazują, że tego typu finansowanie cechuje relatywnie niska (w porównaniu z finansowaniem prywatnym) efektywność. Powyższe prawidłowości znajdują odzwierciedlenie w badaniach prowadzonych na szczeblu makroekonomicznych, tj. wyniki badań odnoszące się do gospodarek państw europejskich pokazują, że – w ujęciu historycznym – im wyższym udziałem wydatków państwowych w PKB odznaczało się dane państwo, tym osiągało niższy wzrost

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ A.K. Koźmiński, *op. cit.*, s. 492.

gospodarczy³⁹. Wyjątków od tej reguły można w Europie poszukiwać jedynie wśród państw skandynawskich. Niemniej nie należy oczekiwać, że rozwiązania zastosowane przez te państwa będą mogły zostać wdrożone z równie dużym sukcesem na innym gruncie. Tajemnica ich powodzenia jest bowiem w istotny sposób powiązana z czynnikami o charakterze społeczno-kulturowym, czyli – odwołując się do terminologii Northa – z zespołem norm nieformalnych.

Podsumowanie

Zaprezentowana w niniejszym artykule analiza konkurencyjności gospodarki UE i USA miała na celu określenie przewagi konkurencyjnej posiadanej przez wspomniane państwa we wszystkich obszarach systemowego modelu konkurencyjności i wzrostu gospodarczego T.J. Hämäläinena. Wyniki przeprowadzonych badań wskazały na przewagę USA w sześciu spośród siedmiu poddanych analizie obszarów, tzn. analiza dostępnych (niestety, ograniczonych) danych wskazała na osiągnięcie przez USA lepszych niż UE wyników w zakresie: 1) posiadanych zasobów czynników produkcji; 2) innowacyjności gospodarki i dyfuzji innowacji; 3) wydajności organizacyjnej systemu gospodarczego; 4) organizacji rynku produktów; 5) struktury instytucjonalnej; 6) działalności i polityki rządu.

UE natomiast – z uwagi na przyciąganie więcej (w ujęciu wartościowym) BIZ – posiada potencjalnie większe szanse na odniesienie korzyści związanych z większej aktywności podmiotów międzynarodowych na rynku wewnętrznym UE. Niemniej skala korzyści, jakie może w tym zakresie faktycznie odnieść UE, jest trudna do oszacowania, co wynika chociażby z tendencji do przyciągania przez państwa Europy Środkowowschodniej niewielkiej liczby inwestycji w sektorach wysokiej techniki (które potencjalnie mogłyby zaowocować dyfuzją innowacji, przepływem wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, rozprzestrzenianiem się wiedzy *etc.*).

Międzynarodową pozycję konkurencyjną UE niezmiennie trudno będzie poprawić bez dokonania istotnych zmian w zakresie wydajności organizacyjnej systemu (w tym wydajności poszczególnych jego rynków), jak również bez – choćby częściowej – rezygnacji z (charakterystycznej dla państw członkowskich UE) polityki utrzymywania wysokiego udziału wydatków państwowych (w odniesieniu do PKB).

³⁹ Badania Banku Światowego, obejmujące lata 1995–2010, wykazały, że w badanym okresie początkowy wzrost wydatków państwowych (wyrażonych jako procent PKB) o 10 punktów procentowych, był związany ze zmniejszeniem rocznego realnego wzrostu PKB na głowę mieszkańca o ok. 0,6–0,9 punktu procentowego rocznie. Należy jednak zaznaczyć, że tak wyraźnej zależności nie zaobserwowano dla próby państw reprezentatywnej dla całej gospodarki światowej; ponadto stopa wzrostu gospodarczego była mniejsza w przypadku państw, które miały wyższe dochody początkowe (zarówno w Europie, jak i w całej gospodarce światowej). I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 365–366.

W przypadku USA warto z kolei zwrócić uwagę na czynnik jak najbardziej pozytywny, tj. głębokie „zakorzenienie” wielu istotnych stymulatorów wzrostu konkurencyjności gospodarki w tzw. normach nieformalnych, mających charakter kulturowy. Cecha ta świadczy o ogromnym potencjale i sile amerykańskiej gospodarki i – mimo obserwowanego w ostatnich latach pogorszenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej USA – czynnik ten (jako relatywnie rzadziej obserwowany w UE) bardzo ogranicza szanse UE na wyprzedzenie USA w wyścigu o miano bardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie. Nie wyklucza to jednak pokonania USA przez innych rywali, tym bardziej, że niektórym z nich (w świetle badań innych autorów) już to się udało.

Poprawę pozycji UE i USA w globalnym rankingu konkurencyjności powinno przynieść utworzenie negocjowanej od lipca 2013 r. Transatlantyckiej strefy wolnego handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). Biorąc pod uwagę fakt, że UE i USA są obecnie swoimi głównymi partnerami handlowymi i inwestycyjnymi, działania planowane w związku z utworzeniem TTIP – usunięcie barier we wzajemnym handlu i działalności inwestycyjnej, ujednolicenie standardów technicznych *etc.* – zintensyfikują konkurencję na rynku wewnętrznym UE i na rynku amerykańskim, zmuszając przedsiębiorstwa prowadzące działalność na wspomnianych rynkach do poszukiwania nowych rodzajów przewagi konkurencyjnej. Doprowadzi to z pewnością do zmian w strukturze rynku, gdyż intensywniejszą konkurencję czy też np. zaostrenie standardów technicznych, jedne przedsiębiorstwa odbiorą jako bodziec do innowacyjnego rozwoju, a inne – jako wyzwanie przerastające ich możliwości. Niemniej te podmioty, które wygrają walkę konkurencyjną, odznaczać się będą średnio wyższym poziomem konkurencyjności niż przed utworzeniem TTIP (przy czym nic nie wskazuje na to, aby zwycięzcami mogły okazać się tylko i wyłącznie przedsiębiorstwa amerykańskie lub unijne). W rezultacie więc potencjalne utworzenie TTIP doprowadzi to do wzrostu konkurencyjności zarówno unijnej, jak i amerykańskiej gospodarki w odniesieniu do innych państw na świecie.

The problem of the competitiveness of the economic system of the European Union and the United States

The purpose of this article is to conduct a comparative analysis of the competitiveness of the EU and the US economies, in a systemic framework, that is, with respect to the main components of country's economic system that determine its competitiveness. The analysis is based on the systemic framework of economic competitiveness and growth, developed by T.J. Hämäläinen.

The analysis of the available data indicates that the US achieved better results in six of the seven study areas, that is: 1) productive resources; 2) innovation and diffusion; 3) organizational efficiency of the economic system; 4) product market characteristics; 5) institutional framework; 6) government policy and activities. As far as the EU is concerned, it has potentially bigger opportunities to benefit from the greater (than in the US) involvement of foreign investors on its market. However, this is not a factor that can compensate for the UE's weaknesses in other areas.

It will be extremely difficult to improve the international competitiveness of the EU without introducing significant changes, that is in particular, without significant improvement of the organizational efficiency and without – even partial – resignation from (so characteristic for the EU member states) policy of maintaining high government spending (in relation to GDP).

Key words: European Union, United States, competitiveness, economic competitiveness, economic models, innovation, production factors

Eugeniusz M. Pluciński

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO UNII EUROPEJSKIEJ I USA (TTIP) W KONTEKŚCIE EFEKTÓW DOBROBYTOWYCH POLSKI NA WSPÓLNYM RYNKU

Wprowadzenie

Analiza wpływu gospodarki otwartej na efektywność gospodarowania czynnikami produkcji może być prowadzona z perspektywy nie tylko klasycznego otwarcia za pośrednictwem handlu międzynarodowego czy regionalnej integracji gospodarczej, ale również procesów globalizacyjnych w skali gospodarki światowej. Negocjowana obecnie umowa o partnerstwie handlowo-inwestycyjnym między UE i USA (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*; TTIP) dotyczy zarówno ponadregionalnego poszerzenia międzynarodowej integracji gospodarczej krajów UE, jak i tworzenia pomostu pomiędzy drugą i trzecią fazą racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej (regionalna integracja gospodarcza vs globalizacja światowa). TTIP stanowi rozwinięcie zaniechanego przez UE i USA projektu stworzenia pod koniec minionego wieku transatlantyckiej strefy wolnego handlu (TAFTA)¹. Przyczyną zaniechania projektu TAFTA był głównie aktywny udział UE oraz USA w tworzeniu globalnych regulacji w procesie liberalizacji rynku światowego w ramach WTO. W warunkach ograniczonej skuteczności WTO w tym względzie

¹ Szerzej zob.: M. Pollack, *The Political Economy of Transatlantic Partnership*, Florence 2003, s. 9; „Framework For Advancing Transatlantic Economic Integration Between The European Union and The United States of America”, Washington, 30 April 2007, s. 1–11; *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym*, red. B. Mucha-Leszko, Lublin 2009, s. 102 i nast.; L. Bartkowiak, *Stosunki zewnętrzne UE*, Toruń 2008, s. 289 i nast.

(*vide* fiaskiem zakończona Konferencja Doha 2001), transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne może być nowym wzorcem dla formalno-instytucjonalnej liberalizacji wspólnego obszaru gospodarczego w wymiarze ponadregionalnym. Projektem bardziej dojrzałym niż luźny ponadregionalny układ integracyjny USA z krajami Azji i Pacyfiku (APEC)².

Niezależnie od ekonomiczno-politycznej wieloaspektowości rzeczzonego projektu (m.in. reorientacja w gospodarce światowej po globalnym kryzysie lat 2007/2008+³, czy też próba przeciwstawienia się ekspansji Chin – lub szerzej: krajów BRICS, w gospodarce światowej przez euroamerykański alians gospodarczy) analizę rzeczzonego projektu warto skierować na ilustrację możliwości zwiększenia efektów dobrobytowych przez państwa poszerzanego obszaru gospodarczego, w tym Polski. Wciąż aktualne bowiem pozostaje pytanie, czy członkostwo Polski w UE, rozpatrywane w kontekście zwiększenia efektywności gospodarowania w gospodarce otwartej – to cel sam w sobie, czy jedynie etap pośredni na drodze do racjonalnych wyborów w gospodarce globalnej.

Istotnie, zgodnie z zasadą racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej, efektywniejsza alokacja czynników wytwórczych występuje, kiedy produkcją danego dobra (usługi) zajmuje się ten wytwórca, który produkuje po najniższym koszcie alternatywnym. W otwartej gospodarce towarowo-pieniężnej, gdzie relacje kosztów wyrażone przy pomocy cen światowych (powszechnie zniekształcanych przez składniki pozakosztowe, m.in. cło, nieprawdziwy kurs walutowy *etc.*) ograniczają, a w najlepszym przypadku wypaczają istotę racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, integracja gospodarcza jest antidotum w tym względzie. Strefa wolnego handlu i jej poszerzenie prowadzi do sytuacji, gdzie w wyniku ustania barier w handlu wzajemnym, postępuje swoiste oczyszczenie światowych cen eksportowo-importowych z ich pozakosztowych składników, m.in. cła. W konsekwencji ceny w eksporcie i imporcie (stanowiące fundament wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych – RCA, które to uzasadniają istotę międzynarodowego podziału pracy), są bliższe rzeczywistym relacjom kosztów produkcji w ich pieniężnym ujęciu, co poszerza racjonalne fundamenty międzynarodowej specjalizacji produkcji, intensyfikując tym samym wzajemne obroty handlowe, zatem wzrost dochodu narodowego jej uczestników⁴.

² Istotę funkcjonowania APEC/Asia-Pacific Economic Co-operation (Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku) odzwierciedla strategia przyjęta w 2005 r. przez szefów 21 państw członkowskich: oprócz liberalizacji obrotu towarami, możliwość tworzenia odrębnych sfer wolnego handlu. APEC utworzyło 6 krajów członkowskich ASEAN i Australia, Nowa Zelandia, Kanada, USA, Japonia, Korea Południowa (Canberra 1989).

³ W latach 2008–2009, poza przywracaniem klasycznego protekcjonizmu i poszerzeniem protekcjonizmu uwarunkowanego, coraz powszechniej stosowany był tzw. protekcjonizm pośredni, związany z charakterem realizowanej polityki antykryzysowej w rozwiniętych krajach świata. E.M. Pluciński, *Między wolnym handlem a kryzysem gospodarczym. Depresja 1933 „versus” kryzys 2009*, [w:] *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, red. M. Lasoń, Kraków 2010, s. 25–42.

⁴ Szerzej zob.: E.M. Pluciński, *Świat – Europa – Polska*, Bydgoszcz–Kraków 2008, cz. 1.

Transatlantyczne partnerstwo poszerzające obszar racjonalnych wyborów ekonomicznych głównie przez zmniejszenie a nawet całkowite zniesienie barier (w tym cła) w handlu wzajemnym ma przyczynić się do przyrostu eksportu i importu UE w handlu z USA po 2% (USA do UE odpowiednio: 5,5% i 3,8%)⁵. Uwzględniając dodatkowo istotne ułatwienia w działalności inwestycyjnej po obu stronach Atlantyku, TTIP ma – według szacunków KE – powiększyć średniorocznie wzrost PKB w UE o 0,55 punktu procentowego (w USA 0,3) oraz stworzyć dodatkowo 2 mln miejsc pracy⁶. Wzrost aktywności gospodarczej w ramach wspólnego obszaru gospodarczego UE–USA (ponad 40% PKB świata; dzienna wartość handlu wzajemnego: 2 mld dolarów, USA = 17% globalnego eksportu UE i 11% tegoż importu), który przełoży się m.in. na wzrost PKB w krajach UE, może stanowić swoisty akcelerator dla polskiego eksportu nie tylko do USA, ale także do krajów UE. Wzrost PKB w UE, w tym Niemiec, to wzrost polskiego eksportu. Ponadto do zwiększenia intensywności udziału Polski w wewnątrzgałęziowym modelu podziału pracy (IIT) za pośrednictwem inwestycyjnego importu oraz know-how z USA. IIT jako nowoczesny model handlu międzynarodowego (oparty na substytucyjności technologicznej, a nie komplementarności tradycyjnych i nowoczesnych czynników produkcji) jest tak samo nieograniczony w rozwoju, jak i sam postęp naukowo-techniczny.

Dla intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego istotne znaczenie mają nie tylko nowe wynalazki, ale i fakt, że nowe bardziej złożone technologicznie produkty finalne, generując wielość podzespołów i części zamiennych do produktów finalnych, kreują dodatkowe możliwości międzynarodowej wewnątrzgałęziowej specjalizacji produkcji, a zatem dodatkowe strumienie handlu międzynarodowego⁷. Dobrym przykładem w tym względzie są liczne przypadki reeksportu (eksportu uszlachetnionego importu części i podzespołów w postaci technologicznie złożonych produktów finalnych – branża informatyczna, motoryzacyjna itp.) w skali zglobalizowanego świata. Strefa wolnego handlu szczególnie sprzyja temu procesowi.

Oba przypadki generowania dodatkowych strumieni handlu mogą mieć istotne znaczenie dla podtrzymania wzrostu polskiego PKB w krótkim i długim⁸ okresie, a zatem w procesie skracania luki dochodowej wobec KWR. Nie jest wykluczone, że w przyszłości handlowo-inwestycyjne partnerstwo UE i USA rozszerzy się o Kanadę i Meksyk, kraje tworzące wraz z USA ugrupowanie integracyjne

⁵ www.wyborcza.biz/biznes [16.03.2014].

⁶ B. Winid, *Szansa dla Polski i Europy*, „Rzeczpospolita”, 14 marca 2014, s. B11.

⁷ E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, Warszawa 2004, cz. 1 i 4.

⁸ Najnowsze prognozy Banku Światowego, a także MFW z początku 2014 r., zapowiadające poprawę koniunktury w USA i Europie, mogą sprzyjać intensyfikacji efektu kreacji handlu między krajami UE a USA z udziałem Polski. Intensyfikacja zaś nowoczesnego modelu handlu międzynarodowego, zarówno z UE, jak i USA, może z kolei w dłuższym okresie uniezależnić polski eksport od dekonunktury światowej i wewnętrznych szoków podażowych (np. niż demograficzny, emigracja zarobkowa) w Polsce.

NAFTA, generując tym samym kolejne dodatkowe korzyści z poszerzenia wolnego obszaru międzynarodowego podziału pracy⁹.

Biorąc pod uwagę fakt, że USA to zaledwie ok. 2% polskiego globalnego eksportu (Niemcy 25%, UE 76%), punktem ciężkości niniejszej analizy pozostaje nie tyle ilustracja konkurencyjności polskiego eksportu na rynku USA, ile dynamika i struktura towarowa importu z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych. Nie trzeba przypominać, że wyroby technointensywne, wysoka technologia, know-how itp., są pomocne w intensyfikacji nowoczesnego modelu handlu wewnątrzgałęziowego, który dziś decyduje o intensywności realizowanych efektów dobrobytowych w ramach międzynarodowego podziału pracy.

Analiza i ilustracja wyartykułowanych wyżej zagadnień może posłużyć do sformułowania odpowiedzi na pytanie, na ile i w jakich branżach integracja UE z USA może – poza prostym efektem kreacji polskiego eksportu – przyczynić się do wzrostu techno- i wiedzochłonnego importu z USA, co w rezultacie mogłoby zintensyfikować rzeczony handel wewnątrzgałęziowy Polski, przede wszystkim na wspólnym rynku UE¹⁰, stanowiąc tym samym wartość dodaną do efektów dobrobytowych osiągniętych przez Polskę (jako członek UE) w ramach TTIP.

Należy nadmienić, że w handlu wewnątrz UE, handel wewnątrzgałęziowy (IIT) stanowi ponad 85% ogółu obrotów. Jest domeną krajów wysoko rozwiniętych, zatem technologicznie substytucyjnych wobec siebie. Natomiast kraje o niższym poziomie rozwoju naukowo-technicznego, będąc komplementarne wobec krajów wysoko rozwiniętych (eksport praco- i surowcchłonnny vs import techno- i wiedzochłonnny), realizują się przede wszystkim w tradycyjnym międzygałęziowym modelu handlu (RCA), który stanowi obrzeże handlu wzajemnego w ramach wspólnego rynku UE. W konsekwencji czerpią mniejsze korzyści z integracji europejskiej w zakresie wzajemnego handlu, ponosząc tzw. koszt utraconych możliwości¹¹ w ramach wspólnego rynku UE.

Handel Polski z USA w latach 2004–2012

Dynamika, struktura eksportu i importu, a handel między- i wewnątrzgałęziowy
W latach 2004–2012 polski eksport do USA wzrósł – licząc w cenach bieżących – prawie dwukrotnie (do UE 2,3 raza; w porównywalnym okresie wskaźnik wzrostu

⁹ Spośród ugrupowań regionalnych, poza UE, właśnie NAFTA (North American Free Trade Agreement) z udziałem USA wykazują wysokie wskaźniki wewnątrzintegracyjnego handlu. Jeśli udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie krajów UE to ok. dwie trzecie, to w przypadku NAFTA jest to ponad połowa.

¹⁰ E.M. Pluciński, *Transformacja polskiego handlu zagranicznego minionego dwudziestolecia*, „Zeszyty Naukowe” nr 221, Wrocław 2011, s. 573–583.

¹¹ Idem, *Dynamika zmian w strukturze polskiego handlu z krajami UE z perspektywy konkurencyjności czynnikowej eksportu oraz handlu wewnątrzgałęziowego*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2012, nr 3.

polskiego eksportu do Niemiec wyniósł 2,0)¹². Podobnie kształtują się wskaźniki wzrostu polskiego eksportu do USA w poszczególnych grupach towarowych. Wyjątek stanowią maszyny i środki transportu i ich części (SITC7), które poza wysoką dynamiką wzrostu, sygnalizują dodatkowo wysoki, zdecydowanie wyższy niż w eksporcie do UE udział w towarowej strukturze eksportu: 53% (dla porównania: 36% w eksporcie do UE27; do Niemiec: 35%; zob. tab.).

Handel Polski z USA w latach 2004–2012 (dynamika, stopa eksportu i importu, RCA, IIT, bilans handlowy)

SITC Rev. 4 3-digital (i)	$\frac{Xi}{X}$ $\frac{Mi}{M}$ 2004 = 1,0	RCA * (PL–USA) 2012 / 2004	IIT* (%) (PL–USA) 2012 / 2004	$\frac{Xi}{X0-9}$ (%) (PL–USA) 2012 / 2004	$\frac{Mi}{M0-9}$ (%) (PL–USA) 2012 / 2004	Bilans HZ + nadwyżka - deficyt 2012 / 2004
(0–9) 258 gałęzi (i)	1,9 / 2,3	0,00 / 0,00	54,4 / 37,3	100,0 / 100,0	100,0 / 100,0	- / -
(5:8-68)	2,2 / 2,2	0,01 / -0,17	23,7 / 42,3	85,6 / 75,2	84,7 / 89,5	- / -
(7)	3,8 / 2,3	0,07 / -0,59	73,1 / 44,4	52,9 / 27,1	49,3 / 48,8	- / -
(5)	1,4 / 1,9	-1,00 / -0,92	30,5 / 19,1	5,8 / 7,8	15,7 / 19,6	- / -
(0)	1,7 / 2,5	0,55 / 0,74	17,9 / bd	6,4 / 7,1	3,7 / 3,4	+ / +
(1)	1,2 / 3,7	-0,02 / 0,97	63,4 / bd	1,6 / 2,7	1,6 / 1,0	- / +
Surowco- chłonne	1,2 / 3,2	-0,05 / 0,73	9,5 / 13,7	11,4 / 17,8	12,0 / 8,6	- / +
Pracochłonne	1,5 / 1,9	0,61 / 0,74	45,7 / 46,4	20,5 / 27,5	11,1 / 13,1	+ / +
Kapitało- chłonne	1,1 / 2,8	-0,10 / 0,71	40,9 / 29,9	9,9 / 18,2	10,9 / 9,9	- / +
Med-tech	2,6 / 1,7	-0,42 / -0,92	49,8 / 29,5	14,4 / 11,0	22,0 / 29,2	- / -
High-tech**	4,6 / 2,3	-0,14 / -1,02	74,5 / 43,7	29,0 / 12,7	33,4 / 34,2	- / -
Inne	bd	bd	bd	bd	bd	bd

Objaśnienia: (0–9) handel globalny; (5:8–68) towary przemysłowe; (7) maszyny i środki transportu; (5) produkty chemiczne; (0) rolno-spożywcze bez grupy SITC₁ (napoje); X – eksport; M – import
*/RCA w ujęciu logarytmicznym (wg formuły Grupp/Leglery) wskaźnik RCA>0 oznacza przewagę komparatywne wobec partnera zagranicznego, zaś RCA<0 odwrotnie; IIT liczone wg formuły Grubela-Lloyda

**/H-tech wg amerykańskiej metodologii (nakłady na B&R w cenie produktu > 10%)

Źródło: obliczenia własne na bazie danych GUS 2013 r.

¹² Analiza od roku 2004 koresponduje z akcesją Polski do UE.

Pośród SITC7 zwraca uwagę gałąź SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części)¹³ spod znaku high-tech), która generuje ok. 14% polskiego eksportu, czyli dwukrotnie więcej, niż wpływy z eksportu wszystkich towarów rolno-spożywczych do USA. Warto dodać, że pośród TOP „30”, polskiego eksportu do USA (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej wartości eksportu, generują ponad 73% wartości polskiego eksportu X do USA), aż 15 gałęzi z rzeczonyj TOP „30” X, to grupa maszyn i ich części, z czego 8 spod znaku high-tech (obliczenia własne – przyp. aut.). Uwzględniając powyższe dane można założyć, że podstawowe źródło w kreacji dodatkowych strumieni polskiego eksportu do USA tkwi właśnie wśród maszyn i środków transportu oraz ich części. Wysoki udział high-tech w polskim eksporcie wyrobów grupy SITC7 może stanowić synergię dla dodatkowego wzrostu tegoż eksportu głównie przez handel wewnątrzgałęziowy (równoległy eksport i import wyrobów tej samej gałęzi), szczególnie wśród części i podzespołów do maszyn i środków transportu.

Jeśli chodzi o oczekiwany efekt kreacji polskiego handlu z USA, to bardziej pomocna jest analiza danych dotyczących stóp eksportu wspartych wskaźnikami kosztów komparatywnych (RCA) w odniesieniu do wszystkich 258 analizowanych gałęzi (3-stopniowa dezagregacja danych w klasyfikacji handlowej SITC odpowiada pojęciu gałęzi produkcji), jak i ich agregacji według czynnikochłonności eksportu. Pośród analizowanych produktów (tradycyjnych, surowco-, praco- i kapitałochłonnych, oraz nowoczesnych, high-tech, med-tech), dynamiczny, prawie pięciokrotny wzrost eksportu produktów wysokiej technologii (high-tech) zaowocował wzrostem ich stopy eksportu. High-tech stanowi aktualnie 29% polskiego eksportu do USA (w 2004 r. 12,7%), zaś med-tech 14,4%. Polski eksport wyrobów wysokiej i średniej technologii przewyższa sumaryczny eksport tradycyjnych wyrobów (odwrotnie niż w eksporcie do UE). Dynamiczny przyrost stopy eksportu szczególnie wyrobów high-tech znajduje potwierdzenie w poprawie wskaźnika polskiej (nie)konkurencyjności w tym obszarze.

Oceniając strukturalną konkurencyjność polskiego eksportu z perspektywy czynnikochłonności można jednoznacznie powiedzieć, że obecnie Polska w handlu z USA ma jedynie przewagę komparatywną w obszarze produktów pracochłonnych. Utrzymująca się przewaga komparatywna w obszarze produktów pracochłonnych uzasadnia wciąż wysoki (pomimo spadkowej tendencji) udział tych wyrobów w polskim całkowitym eksporcie do USA (2012 r. 20,5%; 2004 r. 27,5%)¹⁴. Przewagę komparatywną w obszarze produktów pracochłonnych można wyjaśnić m.in. wciąż dużymi dysproporcjami w poziomie płac pomiędzy Polska

¹³ Szczegółowy wykaz gałęzi klasyfikacji SITC w dezagregacji 3-stopniowej w: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku UE*, Warszawa 2005, s. 98–106.

¹⁴ W latach 2004–2012 produkty pracochłonne w eksporcie do USA straciły przodownictwo na rzecz wyrobów high-tech. Jest to zgoła odwrotna sytuacja wobec eksportu Polski na rynek UE. W polskim eksporcie z Niemcami udział high-tech stanowi ledwie 5,3%, zaś udział wyrobów pracochłonnych 29,4%.

i USA¹⁵ (tzw. dumping socjalny). Mierząc natomiast konkurencyjność polskich produktów na rynku USA przez pryzmat dodatniego wskaźnika RCA, to z 258 gałęzi (całkowity eksport) tylko 105 wykazuje przewagę komparatywną. Te 105 gałęzi daje jednak trzy czwarte wartości polskiego eksportu, a więc tyle, ile TOP „30” polskiego eksportu (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej stopie eksportu). Oznacza to, że podstawowe dochody z eksportu Polski do USA generuje 30 gałęzi. Można powiedzieć, że Polska ma rezerwy w kreowaniu handlu także w pozostałych gałęziach, a nie tylko w tych tradycyjnych praco- i surowcowchłonnych.

W kontekście przedstawionych danych o strukturze polskiego eksportu do USA i zaakcentowania w nim dynamicznego wzrostu udziału high-tech, w tym maszyn i ich części (SITC7) z obszaru high-tech, należałoby wyjaśnić swoisty fenomen takiego stanu. Dysproporcje w poziomie nowoczesności obu krajów nie podlegają dyskusji, są ogromne (co potwierdzają makro- i mikroekonomiczne wskaźniki). W danej sytuacji można mówić o tzw. efekcie globalizacji, który w przypadku eksportu krajów średnio rozwiniętych dotyczy nie tyle produktów finalnych z obszaru wysokiej i średniej technologii, ile przede wszystkim części i podzespołów do tych maszyn i środków transportu. Gałęzie w ramach SITC7 obejmują w większości przypadków również części do maszyn (statystyka handlowa¹⁶). Można postawić tezę, że rzeczone przewagi komparatywne są konsekwencją głównie niższych kosztów pracy w Polsce niż w USA (w ujęciu absolutnym i względnym wobec pozostałych kosztów produkcji, np. kapitału produkcyjnego), a te właśnie decydują, że produkcja części nawet do technointensywnych i wiedzochłonnych produktów finalnych montowanych w USA zlecana jest m.in. Polsce. Przypomina o sobie racjonalność wyborów ekonomicznych w gospodarce globalnej. Niskie płace w Polsce wobec możliwości wykonywania nawet w miarę złożonych półproduktów w branżach technointensywnych, są jednocześnie wytłumaczeniem dynamicznego wzrostu udziału produktów high-tech (czytaj: półproduktów i części do finalnych wyrobów z branży high-tech) w polskim eksporcie do USA. Obsługa automatów produkujących części i komponenty do produktów finalnych często nie wymaga bardzo wysokich kwalifikacji. Rosnący udział Polski w światowej kooperacji produkcji w przypadku USA kreuje zatem eksport części i podzespołów zaliczanych do wysokiej technologii, a nie eksport samych produktów finalnych. To tłumaczy jednocześnie poprawę średniego wskaźnika RCA w obszarze high-tech dla handlu Polski z potentatem technologicznym, jakim są USA, a nie – jakby mogło się wydawać – radykalne zmniejszenie luki technologicznej Polski wobec USA. W kontekście powyższego można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej defor-

¹⁵ Dla porównania, niższy wskaźnik RCA w handlu wyrobami pracochłonnymi Polski z Niemcami w 2012 r. $RCA = 0,42$, potwierdza jedynie różnicę w poziomie dochodu/płac pomiędzy USA i Niemcami a Polską (mniejsze różnice w płacach pomiędzy Polską a poszczególnymi krajami oznaczają, przy założeniu *ceteris paribus*, odpowiednio niższe wskaźniki RCA).

¹⁶ SITC7929 obejmuje części do maszyn grupy SITC792, jest jednocześnie składnikiem SITC792. Podobnie jest w przypadku SITC714 i SITC7149. Ponadto, SITC735, 759, 784 obejmują tylko części do maszyn.

macji obszaru high-tech w handlu globalnym. Kraje eksportujące części do maszyn zaliczanych do high-tech są jednocześnie zaliczane do potentatów z obszaru high-tech, co niekoniecznie znajduje potwierdzenie w rzeczywistości. W konsekwencji mamy także do czynienia ze zniekształceniem poziomu wskaźnika IIT w obszarze high-tech, w tym w obszarze wspomnianych maszyn (por. tab.).

Jednocześnie, o ile bilans handlu zagranicznego Polski z UE jest dodatni, o tyle z USA ujemny. Dotyczy to również poszczególnych grup towarowych, w tym handlu maszyn, towarów przemysłowych w ogóle (SITC/5:8–68). W przypadku zaś artykułów rolno-spożywczych Polska ma dodatni bilans z USA (podobnie z UE). W strukturze polskiego importu z USA utrzymuje się również wysoki udział maszyn, środków transportu i ich części (ok. 49%), wyrobów chemicznych (ok. 16%) oraz wyrobów high-tech (ok. 34%). Są to wskaźniki zdecydowanie wyższe niż w przypadku polskiego importu z Niemiec, czy UE27. Natomiast udział artykułów rolno-spożywczych w polskim imporcie z USA jest nieznaczny (3,7%).

Jeśli chodzi o import maszyn, zwraca uwagę niska ich różnorodność. Na dwie, wiodące w polskim imporcie z USA, gałęzie: SITC792 (pojazdy powietrzne i ich części) oraz SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części) przypada ponad jedna piąta importu (odpowiednio: 10,5% + 10,4%). Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA (technologiczne centrum świata) z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, a zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA i UE.

Obecnie (2012 r.) poziom średniej intensywności polskiego handlu wewnątrzgałęziowego z USA ledwie przekracza połowę obrotów handlowych (54%, tab.). Jest porównywalny do handlu z UE sprzed 10 lat. W handlu Polski z UE poziom IIT jest znacznie wyższy (66%)¹⁷. Poza efektem transformacji systemowo-gospodarczej i tzw. ciągnionym efektem restrukturyzacji gospodarczej w gospodarce otwartej, duży wpływ na to miała, i ma nadal, zacieśniająca się integracja gospodarcza z UE najpierw na bazie układu stowarzyszeniowego Polski z EWG/UE, a od 2004 r. już jako pełnoprawnego członka wspólnego rynku UE, skutkująca m.in. unowocześnianiem polskiej gospodarki. Podobne efekty może wygenerować negocjowany aktualnie projekt wspólnej strefy handlu z USA. Ich intensywność zależeć będzie jednak od wpisania się nie tyle w ilościowe, ile jakościowe rezerwy intensyfikacji handlu wzajemnego. Te rezerwy tkwią szczególnie w handlu wewnątrzgałęziowym opartym – jak wiadomo – na substytucyjności technologicznej kooperujących ze sobą gospodarek, a nie ich tradycyjnej komplementarności. Otóż, komplementarność gospodarek, intensyfikując głównie tradycyjny handel międzygałęziowy (w rytm poziomu ujawnionej przewagi komparatywnej: wskaźniki RCA) kreuje dodatkowe strumienie handlu jedynie krótkookresowo: do wyczerpania się ilościowych rezerw tradycyjnego handlu w warunkach poszerzenia strefy wolnego handlu¹⁸.

¹⁷ W handlu Polski z UE27 wskaźnik IIT = 66%, z UE15 = 62%, z Niemcami = 63%, z Czechami = 53%.

¹⁸ Rzeczony efekt wystąpił w przypadku handlu Polski z UE po wejściu w życie handlowej części umowy stowarzyszeniowej i wejściu Polski do UE. Zmniejszenie się udziału krajów UE,

Struktura polskiego importu z USA vs nowoczesny model handlu

Intensyfikacja efektu przesunięcia od handlu tradycyjnego (RCA – handel międzygałęziowy) do handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), zarówno w jego tradycyjnej postaci (równoległy eksport i import produktów finalnych tej samej gałęzi), jak i nowoczesnej postaci (części i podzespołów)¹⁹ uzależniona jest także od nowoczesnej struktury importu²⁰. Duże szanse w tym względzie występują szczególnie, jeśli partnerem handlowym jest kraj pokroju USA, którego gospodarka należy do ściślego centrum technologicznego świata Import technointensywnych i wiedzochłonnych produktów, know-how itp., jako jednej z zewnętrznych (obok wewnętrznych) determinant strategii innowacyjności, może być szczególnie pomocny na drodze restrukturyzacji i przejścia gospodarki od strategii low-tech do high-tech. W konsekwencji przyspieszenie procesu przejścia od komplementarności czynnikowej (pomiędzy tradycyjnymi a nowoczesnymi czynnikami produkcji) do substytucyjności w obszarze nowoczesnych: technointensywnych i wiedzochłonnych czynników produkcji, może skutkować zwiększeniem intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym, nie tylko w odniesieniu do części i podzespołów dla produktów finalnych (np. eksport tzw. czarnych skrzynek do samolotu i import samolotów), ale także tychże produktów finalnych (np. eksport i import samolotów).

Analizując ilościową strukturę (pierwszych 30 spośród 258 gałęzi) w polskim imporcie z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych (produkty technointensywne i wiedzochłonne), można powiedzieć, że innowacyjny import z USA zdecydowanie wyprzedza tenże import z Niemiec. Znajduje to również potwierdzenie w analizie pojedynczych gałęzi, rozróżniając pomiędzy nowoczesnymi i tradycyjnymi gałęziami, co do wartości i stopy importu. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że cały import z USA, a zatem i import nowoczesnych produktów w ujęciu wartościowym, odstaje od importu z krajów UE. Dla wsparcia procesu innowacyjności, w tym zmniejszania luki technologicznej, istotne jest nie tylko różnorodność nowoczesnego importu z USA (20 z 30 gałęzi), większa niż np. z Niemiec (12 z 30), ale też wymiar dostawy maszyn pod względem ich wartości (w danym przypadku nie tylko techno- i wiedzochłonnej), również tej ilościowej w sztukach. Obecnie, mimo, że te 20 nowoczesnych gałęzi stanowi więcej niż połowę wartości całego polskiego importu z USA, to jednak wartość jego (za-

szczególnie krajów UE15, w handlu Polski trwa do dziś. Wyższa dynamika handlu Polski z resztą świata to nie tylko efekt globalizacji, ale również poszukiwania nowych rynków zbytu na zasadzie tradycyjnego handlu, w obliczu ograniczonych możliwości rozwoju nowoczesnego handlu wewnątrzgałęziowego, szczególnie z KWR w ramach UE. Dla porównania: udział UE15(12 w 1992 r.) w eksporcie i imporcie Polski ze światem: w 1992 r. 65 i 65%; 2002 r.: 69 i 62%; 2004 r.: 67 i 60%; 2012 r.: 59 i 48%.

¹⁹ Tzw. prawdziwy handel wewnątrzgałęziowy: wymiana np. części na części tego samego produktu finalnego (np. brytyjsko-francuska kooperacja przy produkcji samolotu Concorde; eksport polskich części do samolotów USA i import tychże samolotów do Polski).

²⁰ Szerzej o zewnętrznych i wewnętrznych determinantach innowacyjności: E.M. Pluciński, *Handel globalny i regionalny a innowacyjne wyzwanie dla Polski*, „Problemy Regionalizmu”, red. J. Rymarczyk, Wrocław 2010.

tem ilość sztuk) sprowadzanych maszyn itp., jest niska w porównaniu z importem z Niemiec. Powstanie ponadregionalnej transatlantycznej strefy wolnego handlu UE z udziałem USA może zdecydowanie poprawić te relacje. Zmniejszenie luki technologicznej za pośrednictwem m.in. zwiększonego techno- i wiedzochłonnego importu z USA może przejawiać się zwrotnie w postaci większej intensywności handlu wzajemnego, w tym także handlu wewnątrzgałęziowego, który dominuje dziś w świecie pomiędzy KWR, w tym również na wspólnym rynku UE.

Podsumowanie

Korzyści dla Polski wynikające z handlowo-inwestycyjnego partnerstwa UE z USA należy postrzegać szerzej, niż tylko w kontekście prostego efektu kreacji wzajemnego handlu charakterystycznego dla strefy wolnego handlu. Transatlantyczna integracja powinna przynieść Polsce w dłuższym okresie efekt kreacji nowoczesnego modelu wymiany handlowej, opartego wewnątrzgałęziowym podziale pracy. Handel wewnątrzgałęziowy, gwarantujący kreowanie handlu wzajemnego w długim okresie (bez odnoszenia się do koniunktury gospodarczej i kursu walutowego) wymaga jednak całościowej strategii innowacyjności, opartej w pierwszej kolejności na jej wewnętrznych determinantach.

Mając na względzie przyszłość wzajemnych obrotów handlowych Polski z USA po roku 2015, priorytetem powinno być dalsze zwiększanie stopy importu wysokiej technologii, w tym maszyn z branży high-tech, niezależnie od faktu, że ich udział jest już względnie wysoki (porównując np. z Niemcami czy Wielką Brytanią). Chodzi tu również o różnorodność tych maszyn pośród SITC7. W układzie klasycznego otwarcia przez handel międzynarodowy, zmniejszanie dysproporcji rozwojowych realizuje się m.in. za pośrednictwem importu nowoczesnych produktów (produkty technointensywne i wiedzochłonne). Alians handlowy z USA – najbardziej innowacyjnym krajem świata – z pewnością taką opcję zapewnia. Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, a zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA. Otworzyłoby to nieograniczone możliwości intensyfikowania polskiego eksportu, handlu w ogóle z USA w poszerzonej strefie wolnego handlu, a także z krajami UE, szczególnie z wysoko rozwiniętymi w UE15, w tym z Niemcami, naszym głównym parterem handlowym. W konsekwencji sprzyałoby to trwałemu podtrzymaniu wzrostu polskiego dochodu narodowego za pośrednictwem popytu zewnętrznego (*vide* Niemcy, Japonia itp.) oraz zmniejszeniu ostrości wpływu kryzysów gospodarczych w świecie na koniunkturę gospodarczą Polski. Nie jest tajemnicą, że w okresie kryzysu popyt światowy jest bardziej skierowany na nowoczesne niż tradycyjne produkty, o czym przypomina m.in. teoria przedsiębiorstwa i doświadczenie minionych kryzysów gospodarczych.

Na marginesie powyższego wniosku należy w kontekście analizy handlu Polski z USA jednoznacznie powiedzieć, że dynamiczny wzrost polskiego eksportu wyrobów high-tech do USA w ostatnich latach, to efekt globalizacji i racjonalnych wyborów w zglobalizowanej gospodarce światowej, a nie wyrównywania się poziomu nauki, techniki i technologii między Polską a USA. Poza powszechnie znanymi w tym względzie makro- i mikroekonomicznymi parametrami, potwierdza to również niski średni wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z USA. Istniejące oazy, które wykazują wysoki poziom IIT oraz znaczącą stopę eksportu, to gałęzie high-tech, które odzwierciedlają eksport części do produktów finalnych i import tychże produktów finalnych, a nie równoległy eksport i import finalnych produktów z obszaru high-tech. Na tym tle można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej deformacji obszaru high-tech w zglobalizowanym świecie, który dotyczy m.in. Polski.

Reasumując, biorąc pod uwagę względnie niski udział USA w handlu Polski ze światem, punkt ciężkości debaty o korzyściach Polski (jako członka UE) z transatlantyckiej integracji UE z USA powinien być skierowany na zdynamizowanie importu z punktu widzenia nowoczesnych czynników wytwórczych oraz poziomu i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, opartego na nowoczesnej strukturze produkcji i handlu. Dziś nie Europa²¹ (w tym Niemcy), ale USA (obok Azji Południowo-Wschodniej) stanowią centrum technologiczne świata. Import techno- i wiedzochłonny, podobnie jak i inne zewnętrzne determinanty innowacyjności (m.in. BIZ), może być fundamentem intensyfikacji nowoczesnego modelu międzynarodowego podziału pracy i w konsekwencji zwiększonych efektów dobrobytowych Polski, wynikających z integracji w ramach samej UE oraz ponadregionalnej integracji UE z USA. W rezultacie Polska może uzyskać dodatkową szansę na stabilizację przyrostu dochodu narodowego w krótkim, średnim i długim okresie. Odnotowana progresja PKB Polski w ramach członkostwa UE (przed 10 laty poziom PKB Polski w relacji do UE15 był na dzisiejszym poziomie Bułgarii w UE27/28) potwierdziła, że obszar racjonalnych wyborów podmiotów gospodarujących, a zatem efektywność gospodarowania, może być większa w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej, niż otwarcia tylko przez handel międzynarodowy. Projekt ponadregionalnej globalizacji UE–USA, który lokuje się pomiędzy globalizacją regionalną, a globalizacją światową, można traktować jako swoiste „podrasowanie” procesu efektywnej alokacji zasobów w gospodarce otwartej. Dotyczy to również polskiej gospodarki.

²¹ T. Białowąs, *Pozycja UE w międzynarodowym handlu towarami wysokich technologii w latach 2000–2005 – analiza na poziomie sektorów i produktów*, [w:] *Rola UE i USA w rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych i politycznych*, red. A. Pawłowska, Lublin 2009, s. 48 i nast.

**Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US
in the context of wealth-effect of international trade within Common European Market**

This paper focuses on analysis of structural competitiveness of Polish trade with USA in face of the negotiation of Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US. Process is discussed in the context of wealth-effect of international trade as well as overregional international integration. Apart from analytical debate, this paper attempts to determine challenges and chances for Polish foreign trade with US and with EU countries as well as the economy in a view of modern-factor-imports from US. Introduction offers an insight into determinants and data of Polish intra-industry trade.

Key words: global and regional integration, wealth-effect of international trade, supply specific determinants of international trade, inter- (RCA) and intra- (IIT) industry trade, modern-factor-imports from US, structural competitiveness of Polish trade with US and within Common European Market

Robert Uberman

**TRANSATLANTIC RELATIONS INTERNAL
TO INTERNATIONAL OIL COMPANIES
AS AN IMPORTANT COMPONENT
OF EUROPEAN ENERGY SECURITY**

The abundance of natural resources, in other words,
was itself an outgrowth of America's technological progress¹.

Introduction

It has been well established that intra-corporation economic ties play an important and growing role in the global economy. Simultaneously an importance of energy security has been examined thoroughly. However very few academics have undertaken researches related to interconnections of American and European operations of International Oil Companies and these relations' significant contribution to strengthen energy security. This article pretends to fill up this gap, while analysing dynamics of this relations in view of challenges faced by the oil sector at the beginning of XXI century. The chief importance amongst them are associated with:

- an accelerating expansion of so called National Oil Companies, which show growing ambitions in areas traditionally for the established counter partners (IOCs) like refining and drilling technology to name a few;

¹ E.B. Barbier, *Scarcity and Frontiers. How Economies Have Developed Through Natural Resource Exploitation*, Cambridge 2011.

- ambitions of Russian companies (Gazprom, Rosneft, Lukoil) to become a new leading forces on the global stage;
- narrowing access to attractive hydrocarbon resources;
- shale gas and shale oil revolution in the US.

A key hypotheses analysed set forth in the article demonstrates that:

- Europe gradually loses importance for leading International Oil Companies (IOCs);
- the above indicated phenomenon may pose a real threat to the European energy security.
- commencing negotiations between USA and EU on Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) represent an excellent opportunity to take measures aimed at offsetting the above indicated developments.

Transatlantic operations of International Oil Companies – historical perspective and trends

The history of transatlantic oil relations is as old as oil industry itself. The first oil shipment from USA to London occurred in 1861. The very first important investment of an US based IOC in Europe came in 1921 when ExxonMobil (then the Standard Oil of New Jersey Company) constructed it's first UK refinery in Fawley. It was actually the fourth big scale unit in Great Britain. In fact Exxon had been present there form 1888, the year of establishing the first office in London. As of 1938 this was the only non-British owned refinery out of 8 but represented near 40% of the total capacity. After the II World War others followed the suit, so in 1970 US bases OIC operated 6 big refineries with near half of the total British capacity². Simultaneously other European countries had been targeted with various downstream investments spanning from production units to pump stations. Another area of American investments was created by the BP discovery of North Sea oil-fields in 1970, basically bringing upstream operations back to Europe (Romanian and Ukrainian reservoirs, then the only significant producing oil assets in Europe remained closed for IOCs due to the communist legal regime).

The reverse trend also occurred with Europe based IOC investing in the USA. In 1912, the Royal Dutch/Shell Group opened its first American branches, in 1915 completed first continuous-process refinery and in 1921 discovered its first oilfield: Signal Hill entering the upstream business on the other side of Atlantic. The second British oil company – BP, came later but in late 60s made the biggest oil discovery in North America: Prudhoe Bay reservoir in Alaska. The French IOC – Total can be proud of being one of the first companies in US petrochemical industry through operations of American Petrofina started at 1956.

² DOE UK, *Government, Oil Refineries and Bulk Storage of Crude Oil Systems*, Ruislip 1995.

The above presented activities created a room for both tensions and cooperation between American and European Oil companies. The very first conflict finished with famous Achnacarry Agreement made in 1928 between Standard Oil of John Rockefeller and Royal Dutch Shell of Henry Deterding – in fact dividing global oil market among its signatories and starting a tradition of oil cartels³.

This dual system had continued, although new players were joining, to form a famous “Seven sisters” group, five of them originated from the US and two from United Kingdom (although one: Shell has been traditionally associated also with the Netherlands). Responding to ambitions demonstrated by other developed countries some researchers and practitioners added Total and Elf of France as well as ENI of Italy to this list. Surprisingly very few noticed achievements of the Japanese Nippon Oil which legitimately could have been affixed to this list, keeping it purely “transatlantic”, e.g. American and European. The “sisters” had interlocked in an extensive network of connections spanned from well-known foreign oil fields development projects (especially in the Persian Gulf) to various R&D activities. The “golden period” of their dominance falls between the end of II World War and outbreak of the first oil crisis in 1973. Scientific and popular literature is (over) loaded with papers analysing reasons of their dominance and decline⁴.

In consequence up to 90s of XX century the petroleum industry had been concentrated on both side of North Atlantic with dominance in refining and other downstream activities as well as with almost full exclusivity as far as research and development is concerned. Beyond Europe and North America one could find exploration and extraction activities as well as markets for generic oil products. Creation of an European economic zone, firstly under EEC and then under EU and relaxation of trade and investment barriers under GATT or mutual agreements on one side allowed for growing concentration of oil & gas companies in developed countries while relative backwardness kept companies from OPEC at bay. The peak of this dual dominance was reached, when a string of so called mergers of elephants created a group of 6 supermajors: 3 coming originally from US (ExxonMobil, Chevron, ConocoPhillips) and 3 from Europe (BP, Royal Dutch Shell, Total) but all landing with assets on both sides of Atlantic. Simultaneously, however, two other trends became clear and started to change a global picture of oil and gas industry⁵:

- National Oil Companies (NIOC) had gradually evolved from their previous role of guardians of oil reservoirs and revenues streams for their respective governments and expanded their activities towards downstream and R&D, some with notable successes, at least in certain areas. Unfortunately,

³ A. Sampson, *Siedem sióstr*, transl. J. Bielski, Warszawa 1981 [eng. ed.: *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Shaped*, New York 1975].

⁴ D. Yergin, *The Prize. The Epic Quest For Oil, Money and Power*, New York 2009, p. 595–599.

⁵ S. Coll, *Private Empire: ExxonMobil and American Power*, London, 2012, p. 60–66; D. Yergin, *The Quest. Energy, Security, and the Remaking of the Modern World*, London 2011, p. 83–104.

with exception of Norwegian Statoil, the were neither European of origin nor their key units were operating in Europe.

- America shale gas revolution not only opened new resources of hydrocarbons for commercially viable extraction but strengthened once again US technological leadership both in the area of upstream and downstream. All three leading exploration equipment and technology companies: Schlumberger, Halliburton and Baker Hughes were and still are located in the USA. Moreover, falling energy prices in North America combined with some other factors shifted a competitiveness balance in downstream manufacturing back towards American plants⁶.

Both above mentioned developments appeared simultaneously with expansion of so called “emerging countries”, mostly located in Asia. Consequently all of them have led to weakening of Europe’s attractiveness for global oil & gas companies, as a place to locate their core assets and activities. It is noteworthy that after the fall of communism, when majority of multinational corporations rushed to Eastern Europe motivated by both opening market and competitive labour, Oil & Gas companies kept distant. With a notable exception of Shell and Conoco-Philips engagement in the Ceska Rafinerska and Shell’s and BP’s building petrol stations chains Oil Majors have not made any significant investment in this area. It was not caused by a different view on relative attractiveness of emerging Europe versus the old one. Here there has been no discrepancies. The real reason was the relative decline of Europe as a whole what discouraged ExxonMobil and alikes to invest even in the most attractive part of the continent.

Sustaining dominance of the American oil market and it’s consequences for transatlantic operations

Surprisingly for many scholars, at present we are experiencing another era of American dominance in the oil & gas industry. The combination of horizontal drilling and hydraulic fracturing has unlocked huge deposits of natural gas and oil known earlier but considered unfeasible to extract. The shale gas revolution has brought production of both shale gas and oil to unexpected high levels, and additional growth is expected to occur. The International Energy Agency now forecasts that the United States once again will become the world’s biggest oil producer (by 2020) and a net oil exporter (by 2030)⁷. Although the first projects had been carried out by independent companies swiftly supermajors came on board with the most spectacular investment of ExxonMobil which acquired the leading shale gas producer XTO in 2009 for 41 billion USD. But all others have obtained significant level

⁶ *Ibidem*, p. 329–332.

⁷ S. Lund *et al.*, *Game changers: Five Opportunities for US Growth and Renewal*, McKinsey Global Institute 2013, p. 22.

of exposure to this sector. To give one example: Shell's advocacy of natural gas in the energy mix led the Dutch corporation to invest over 25 billion USD in North American shale gas projects – 1/3 of the total capital expenditures for the period 2011–2013.

A sudden abundance of natural gas and, to less extend, oil, combined with certain infrastructure constrains, has fundamentally lowered prices of primary energy sources in inland USA. All energy-intensive downstream industries benefited significantly from this process with refineries and petrochemical plants among the biggest winners. And because technology needs some time to be effectively transferred and applied, North America may be able to sustain its shale gas and oil advantage over other countries for the next ten to 15 years⁸.

The shale gas revolution underlined once again importance of real long-term fundamentals of American leadership in oil & gas industry, lying beyond access to physically present natural resources:

- Technological expertise – it was the research and development as well as manufacturing capacities and existing energy infrastructure across America, which firstly created conditions for technology creation and commercialisation and then allowed to rapidly scale up successful efforts.
- Efficient capital markets, which financed early stage highly risky activities big companies consider too hazardous to promote.
- Long-standing U.S. commitment to the rule of law and secure contracts which gave investors in oil and gas development and innovation a guarantee that in case of success they will be allowed to obtain justified share of benefits.

It may come as a surprise that all breaking through innovations had been developed not only without direct governmental support but to some extent in contradiction to directions set in publically sponsored programs. On the contrary, programs sponsored by Department of Energy, like the one run Synfuels Corporations or the other, regarding Clinch River breeder reactor failed, burning taxpayers money without the effect. Eventually these efforts led to a conclusion that they “served to frustrate policymakers and research performers alike, and divorce some U.S. energy policies and technology investments from the realities of twenty-first-century global energy marketplace”⁹. It has always been a private sector to deliver breakthrough innovations shaping the industry and enhancing energy security. The above listed fundamentals of the US dominance have been present for all time in consideration and played in favour of this country much stronger than resources availability. American companies have been responsible of either discovery or full scale commercialisation of all important technologies pushing forward the oil and

⁸ S. Heck, M. Rogers, P. Carroll, *Resource Revolution: How to Capture the Biggest Business Opportunity in a Century*, Boston 2014.

⁹ J.H. Kalicki, D.L. Goldwyn, *Energy & Security. Towards a new foreign policy strategy*, Washington 2005, p. 426.

gas industry while financial markets have kept delivering necessary financial resources and the government secured necessary regulatory framework. Here three significant examples shall be mentioned. The first major pipeline was constructed in Pennsylvania in 1878 and the network quickly expanded financed via capital markets. Later, in 1906, the Hepburn Act was passed by Congress, introducing third party access concept to such transportation routes¹⁰. The first tanker sailed actually the Caspian Sea and was invention of one of Nobel brothers but swiftly Americans took the lead getting the scale up¹¹ while US government granted a protection needed for such investments security sometimes literally with guns and torpedoes. Also cracking which was patented in tsar's Russia in late XIX century and effectively got protection in 1913 in the US, and only Chevron soon after the II World War constructed the first big scale hydrocracking installation in Redmond, California closing a long term process enabling disconnecting structure of refinery products from properties of crude¹².

It is also worth noting that American policy regarding energy security based on the US leadership in oil and gas industry in view of strength of transatlantic interconnections has evidenced to be beneficial for Europe. It is a well known fact that during the II World War Churchill approached Roosevelt several times for emergency shipments of oil and refinery products, in some cases volumes in consideration exceeded 0,5 million metric tonnes¹³. Such operations were possible only due to already established commercial relations allowing logistically and financially for such operations. But it is relatively narrowly recognised that by protecting oil routes from Middle East the US in fact protects in bigger extend European than its own oil supply sources. In the case of former market Persian Gulf accounts for 17% total oil import while in the latter one for 21% (BP 2012). Since other European key source – Russia – supplies mostly Central Europe, if Western Europe alone is considered, the Middle East share would be even higher. There are various reasons for this policy but definitely securing network of business relations of oil & gas majors plays an important role amongst them¹⁴. Their weight for US energy security makes any scenario under which Europe falls into energy shortage or crises difficult to be accepted by the US governing elite. But if these relations become one sided then, in a natural way, American governing bodies will have to re-evaluate their approach.

¹⁰ V. Smil, *Oil*, London 2009, p. 137–138.

¹¹ S. LeVine, *The Oil and the Glory: The Pursuit of Empire and Fortune on the Caspian Sea*, New York 2007.

¹² V. Smil *op. cit.*, p. 148–149.

¹³ D. Yergin, *op. cit.*, p. 355–358.

¹⁴ A.J. Bacevich, *American Empire. The Realities & Consequences of U.S. Diplomacy*, Cambridge Ma 2002.

Diminishing role of IOCs' transatlantic interconnections as a threat to European energy security

Over hundred years of cooperation in oil and gas industry various levels of relations have been developed:

- Initially the physical flow served as fundament of the relations in consideration since at the beginning of XX century the import from US was a primary source for Western Europe. But even at present round 60 million ton of crude and even bigger volume refined products are traded across North Atlantic¹⁵.
- Later the physical flow was supplemented and then substituted by direct manufacturing and marketing operations of US oil and gas companies in Europe and vice versa. Still BP and Royal Dutch Shell count among top refiners in USA (occupying the fourth and seventh place respectively)¹⁶. On the other side ExxonMobil is the second biggest refiner in Europe.
- In the next phase R&D facilities were created in other than headquarters' continent drawing on intellectual base available both in US and Western Europe.
- Almost simultaneously to the above presented development oil & gas majors started to create networks of satellite companies in various activities related to technology development. One of the most significant examples of such cooperation is creation of Infineum in 1999 by ExxonMobil and Shell which swiftly became one of the leading additive producers in the world alongside with Lubrizol, Oronite (owned by Chevron) and Afton. Infineum business centres are located in the UK, USA and additionally, in Singapore.

But somewhere around 2000 this ascending trend slowed down significantly, with signal of contractions. These have been the following:

- Alongside a global shift for refinery products demand supermajors have significantly diminished their exposure to oil refining in Europe.
- With the US dominance in oil & gas related services both in upstream and downstream even European supermajors are more tempted to expand their R&D activities in North America.

Between 2007 and 2011 US based majors sold four big European refineries, resulting with the total withdrawal of Chevron. If ConocoPhillips realizes the publicly stated goal to divest its share in the Irish refinery this second supermajor will also close all European refinery operations leaving ExxonMobil to be the only one present in European oil processing. This has to be viewed alongside a huge divestiture program of Royal Dutch Shell, who sold five refineries and BP and Total selling two each in Europe while expanding their presence in the USA. Consequently all supermajors increased significantly North American share in their total capacities

¹⁵ D. Yergin, *op. cit.*, p. 40–47; BP, *BP Statistical Review of World Energy*.

¹⁶ W. McKenzie, *Outsourcing US Refining? The Case for a Strong Domestic Refining Industry*, Washington 2011, p. 18.

at the expense of European operations. This trend will continue especially as the new wave of Asian refineries come to the market.

As far as R & D is concerned even European supermajors shifted their focus to the U.S. Shell, in 2013, modernized and expanded the Houston Center, which became one of the largest industrial technology centres in the world and the largest of Shell's three technology hubs with more than 2,000 of scientists and engineers including six of the 11 Shell Chief Scientists who are internationally-recognized thought-leaders in a range of disciplines. It is also the global base for a number of specific technology focus areas across upstream and downstream where proficiency, deep knowledge and thought leadership are concentrated. This step definitely has downgraded the remaining two Shell's R&D centres: in Bangalore (India) and Amsterdam (Europe). Giving the rapid expansion in Asia it is possible that in the next round of rationalisation and increasing efficiency the European one will become the first target. BP who runs 7 key technology centres (3 in USA and UK each, 1 in Paderborn, Germany) may be forced to reduce the their number and move at least one to Asia. The American supremajors also tend to concentrate their technology development activities in the USA and Asia, marginalizing gradually their respective European centres.

As far as allies are concerned in upstream activities special relations had been for a long time established between supermajors and the triad of leading exploration technology companies already named in this article: Schlumberger, Halliburton and Baker Hughes. Even if, in May, 2014 Aker Solutions of Norway and Baker Hughes of USA agreed to form an alliance to develop technology for production solutions that will boost output, increase recovery rates and reduce costs for subsea fields, it was decided the alliance core team would be co-located and based not in Europe but in Houston¹⁷.

Also in the downstream technology two biggest alliances: Chevron-Lummus Gobal and ExxonMobil-UOP (Honeywell) key roles are given to American units.

A problem of innovation gap between USA and EU has been widely recognised and discussed. The negotiations between USA and EU on TTIP, which started in 2013, shall be used as a tool to transfer at least some of American solutions to foster efficient transfer of knowledge based activities related to oil and gas industry to Europe. The first area in consideration refers to regulation on chemicals themselves. As Europe implemented REACH program which is based on mandatory registration of all chemical substances introduced to EU market. In the US such obligation neither exists nor is foreseen. Therefore EU, in its negotiation position admits, that neither harmonisation nor mutual recognition are feasible and consequently limits the scope for further agreement to the four following areas:

- prioritise chemicals for assessment and agree on how best to test them,
- classify and label chemicals,

¹⁷ World Oil online, *Aker Solutions, Baker Hughes form subsea production alliance*, May, 7th, 2014, www.worldoil.com/Aker-Solutions-Baker-Hughes-form-subsea-production-alliance.html.

- identify and address new or emerging issues,
- share data and protect confidential business information more effectively.

Such approach, albeit understandable in view of costs and benefits of REACH implementation by EU carries a risk of fostering a gap in chemical research. An obligation to disclose composition of certain products effectively removes intellectual property protection. European approach: no compliance, no sales already proved to be ineffective because oil and chemical companies moved whole value chains to the US (although REACH was not the only reason, it created additional motivation to do so). Unfortunately the negotiation position is very vague about intellectual property issue and protection of classified business information¹⁸.

Even more general are recommendations regarding vehicles¹⁹ – the second area of primary interest for oil and gas companies. There is no mention about fuels and lubricants in the whole document – key products of the industry. Europe, which leads regulatory efforts in this area and posting real achievements²⁰ (some of them even giving the Old Continent a competitive edge) may become eventually too specific market requiring extraordinary solution and thus discouraging global companies from investing there.

The last chance to bring significant US operations back to Europe came with announcement of DOE about possible shale gas deposits in various European countries headed by France and Poland. But after initial wave of exploration projects, which created hopes especially in Central Europe almost totally dependent on Russian gas deliveries, supermajors one after other announced either cancellations or significant delays of their projects. Chevron Corporation (CVX) abandoned its plans to search for shale gas in Lithuania, citing the “fiscal, legislative and regulatory climate.” In Poland, Exxon Mobil Corp. (XOM), abandoned efforts to cultivate shale gas because of regulatory shortcomings and difficult geological conditions. Shale gas in the Ukraine has failed for local demand being insufficient to create a gas boom as well as for political instability and corruption that have scared off most foreign investors including Shell, ExxonMobil and Chevron. France banned fracking technology outright in 2011 preventing even commencement of commercial scale explorations.

Energy security is usually defined as an ability to assure sustainable sources of energy at commercial conditions at least not disadvantageous to ones available for competition. The gradual restraints of supermajors European activities primarily affects commercial terms²¹. Europe already experiences the highest level of oil based products prices worldwide, even with correction for excise taxes. The same refers to inland gas prices. This adds to other factors causing massive migration of manufacturing from Europe. But other consequences are less visible but they may affect even security of flow of materials. Till recently Europe and USA have en-

¹⁸ European Commission, *EU–US Transatlantic Trade And Investment Partnership. Regulatory issues. EU position on chemicals*, 2014.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ For example in lubricants industry.

²¹ E. Cziomer, *Międzynarodowe bezpieczeństwo energetyczne w XXI wieku*, Kraków 2008.

joyed the most advanced and comprehensive logistics infrastructure allowing for elastic and economic movement of vast crude and processed oil volumes. It was supplemented by complex network of business and financial arrangements. All of that allowed the famous, already indicated, Roosevelt's pledges of "oil gifts" for Churchill to materialize with swift deliveries. 60 years later Barack Obama announced a will to supply Europe with LNG to check Gazprom's strong position in European market and rebuff in advance possible use of "gas weapon". The problem is that, among other barriers:

- neither USA nor Europe operates harbours capable to service volume of LNG needed to make a difference,
- supermajors do not have access to supply channels capable to move volumes needed from the US sources to European customers.

Before the shale gas revolution the key trade route for LNG was from Qatar to the US while Europe had been supplied via pipelines from Russia, North Sea and some other directions while in some countries a local sources also had been contributing considerable volumes. Almost total disappearance of the US as a buyer (2011 purchases were below 3 billion cubic meters – bcm) freed large volumes for Asia and Europe. The biggest global single importer of LNG is Japan with 107 bcm, more than Europe (91 bcm) where three dominant importers are United Kingdom Spain (25 bcm) and France (14 bcm), basically the only European countries with full-scale LNG terminals. LNG accounted for 16% of the total international gas shipments in Europe (with the FSU countries) in 2011. This created an opportunity to strengthen customers – in European case mostly utilities – bargaining power in relations with Gazprom and Statoil, driving down the prices in western part of the continent.²²

Supermajors are constantly looking at opportunities coming from bringing LNG to Europe as part of their overall strategy. Between 2000 and 2010 they managed to increase their share in global liquefaction capacity from 17% to 24% and regasification capacity from 3 to 12% becoming a real player on this market²³. And capitalizing on their strong presence in Europe is tempting for them. The almost immediate clear option lays in converting already existing US LNG importing terminals into exporting ones. One obstacle is caused by the fact that US government is slow in granting relevant permits, facing contraction from energy intensive industries²⁴. But the other one comes from deficiencies in European gas infrastructure:

- limited number of LNG importing terminals, located in countries which anyway are the least exposed to Russian political pressure;

²² BP, *BP Statistical Review of World Energy; Paying the piper: Gazprom and European Gas Markets*, "The Economist", 4th of January 2014, p. 46–47.

²³ ENI, *World Oil and Gas Report*, 2011, p. 94–95.

²⁴ E. Crooks, *Shale Gas Export will Hurt US, Industry Lobby Says*, "Financial Times", March 26th 2013.

- continent's pipeline structure developed over many years by individual countries and focus mainly on landlocked sources of gas.

As of 2013 only 21 LNG terminals were operated in Europe with the total capacity of 190 bcm. The problem is that out of the ten biggest European terminals the top two are located in United Kingdom (Milford Haven/South Hook and Isle of Grain), five others in Spain and one in France, Netherlands (Rotterdam) and Belgium each. If planned/in construction units are taken into account the situation does not change much. The Polish Świnoujście terminal is the only one in Baltic Sea area and no other projects are run even if the whole Central Europe is analysed (however some intentions have been announced in Finland, Estonia, Romania, Latvia and Ukraine)²⁵.

The problem is that only one of the existing LNG terminals is run by supermajors: Isle of Grain, by ExxonMobil and Total (with participation of Qatar gas). At present IOCs invest in supplying Asia, from Middle East and Australia as the most promising trade route in the industry in consideration. Shell, the strongest advocate of natural gas role in global energy mix, pointed out that Europe lacks a clear position on LNG making 20-30 years investments impossible to carry out²⁶. Therefore, while such option cannot be ruled out, definitely it will take long time and significant effort to bring American gas to Europe.

The TTIP negotiations may become a useful tool to address supermajors' objections preventing them from expansion of LNG business in Europe. Analysing original EU position on energy and raw materials one can find important declarations²⁷:

- first of all it recognizes the fact that most trade agreements (like GATT) focus on import barriers almost neglecting the issue of export ones;
- secondly it recognizes a problem of third party access to infrastructure networks and hubs (like pipelines, LNG terminals) as an important area of harmonised regulations;
- it addresses also the of local content requirements or preferences which in theory cannot be applied against EU companies but this rule do not refer to US branches of supermajors which, as demonstrated already in the article are key technology suppliers,
- it aims at limiting governments' role in the price setting of energy goods on both the domestic market for industrial users and of energy goods destined for export purposes (dual pricing) in a way to limit the possibility for resource rich countries to distort the market and subsidize sales to industrial users,

²⁵ Gas Infrastructure Europe, www.gie.eu.com/index.php/maps-data/lng-investment-database [accessed May the 19th, 2014].

²⁶ S. Pfeifer, *Shell urges European Gas Vision*, "Financial Times", November 22nd 2012.

²⁷ European Commission, *EU-US Transatlantic Trade And Investment Partnership. Raw materials and energy. Initial position paper*, 2013.

- it recommends that the Third Party Access (TPA) should be mandatory, subject to regulatory control by an independent regulator bestowed with the legal powers and capacity to implement the rule in consideration,
- it aims at total ban of local content requirements;
- it recommends that all licencing processes in extractive industries must be transparent, what is to be achieved via incorporation of Extractive Industry Transparency Initiative (EITI) to TTIP as well as by granting equal access to such rights to US and EU companies (a sovereign right of respective countries regarding access to their natural resources is to be limited only to a fundamental decision whether given resource is to be open of commercialisation).

Successful negotiations and implementation of the above indicated measures ought to increase attractiveness of Europe as a place to develop gas related businesses of supermajors. However the question of time remains in place. Asia develops so fast, soaking vast part of their material and intellectual resources that even in case of TTIP is agreed and implemented certain business steps have already be executed, putting all the expected results in vain. Shall Europe's role in IOCs LNG value chains remain to be restricted only to a pure buyer of generic product, without their involvement in manufacturing, distribution, product development on the continent, it risks that supermajors will avoid our continent as a hub for significant developments within their gas arms. Giving an increasing role of the gas business for the analysed companies Europe heads further marginalization of it's role in their global operations.

Albeit arguments set forth above about diminishing role of Europe in IOCs activities one has to notice that our continent still weights on their sustainability and profitability. Europe still constitutes the most profitable market worldwide for downstream operations. For some supermajors it remains to be either a real hub (Total) or at least the leading geographical area for some businesses (PB, Shell, ExxonMobil). So nothing has been decided yet. But if the trend of converting Europe into position of junior partner within the framework of IOCs' transatlantic interconnections endures, it will, at certain point become irreversible harming European energy security.

Conclusions: coming UE-USA free trade agreement as an opportunity to reverse the trend and promote transatlantic operations of International Oil Companies

As it was indicated in p. 2 Europe still plays important role in IOCs strategy. Therefore they remain committed, in own interest, to contribute in various ways, to maintenance of European energy security. But a negative adverse trend in this respect could not remain unseen and unchecked. Especially the recent Ukrainian crises showed plainly how risky such approach may turn out.

Therefore European Union and individual governments should:

- a) recognize diminishing role of European activities of IOCs as a substantial threat to their energy security,
- b) take advantage of commencing negotiations on EU-USA treaty regarding creation of the commercial zone to create conditions for maintaining the present level if not increasing IOCs involvement in Europe,
- c) recognize a pivotal role of technology developments and innovation as a tool for securing energy sources as the US recent case proved,
- d) borrow on American achievements in the above mentioned area through encouraging development of R&D centres in Europe.

European governments need to view energy security issue in a more profound and complex way recognizing that beyond a physical access to resources their policy shall also consider an access to technological and managerial capabilities connected with Oil & Gas industry as a vital pillar of their policy. Since progress in these areas is mostly concentrated in the US and run either by American companies or American branches of corporations coming from other countries, Europe can achieve the above stated goal primary by strengthening ties between their own and American centres for R&D and headquarters. Such steps has already be undertaken by Norwegian government, which on 2004 already signed an agreement with the US on long-term cooperation in area of energy research and technology²⁸.

Successful outcome of TTIP talks represent an excellent opportunity to support the above indicated developments²⁹ because:

- harmonisation of regulatory framework regarding especially such areas like intellectual property, chemicals registration and compliance may at least partially level out the US advantage in innovation environment,
- coordination of climate related policy may encourage IOCs to reconsider their policy regarding allocation of manufacturing assets,
- creation of LNG infrastructure in Europe parallel to already existing oil one should encourage IOCs to invest in gas business and this way to check European dependence on Gazprom.

To achieve above mentioned objectives EU should:

- insist on total removal of dual pricing capabilities (eg. export barriers) for energy and fuels as well as local content rules;
- insist on implementation of equal third-party access rules to energy infrastructure components both in the US and EU;
- reconsider its position on chemicals, especially on REACH regulations;
- include intellectual property protection issue to much wider range of areas in negotiations.

²⁸ J.H. Kalicki, D.L. Goldwyn, *op. cit.*, p. 349.

²⁹ M. Kędzierski, *Umowa o wolnym handlu między UE a USA. Jakie korzyści dla Polski*, Warszawa 2013.

Poland, being rightfully proud of possessing the oldest oil industry in the World, gifted with abundant fossil fuels natural resources and exposed to severe energy security problems has a vital interest in contributing to the TTIP process in this area. ExxonMobil withdrawal from the shale gas exploration project should serve as an emergency ring in this process.

Partnerstwo transatlantyczne a międzynarodowe koncerny naftowe – element europejskiego bezpieczeństwa energetycznego

Artykuł prezentuje rozwój transatlantycznych powiązań globalnych korporacji naftowych – jako jednego z filarów północnoatlantyckiego systemu bezpieczeństwa. Pokazuje perspektywę historyczną ich działalności po obu stronach Atlantyku, ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju wzajemnych powiązań w zakresie wydobycia i przetwarzania węglowodorów, a następnie badań i postępu technologicznego. Analizie zostały poddane ostatnio występujące zjawiska, wskazujące na znaczące przesunięcie układu sił na rzecz ośrodków amerykańskich. Uznając wpływ powszechnie znanych trendów, takich jak wzrost znaczenia narodowych korporacji naftowych krajów produkcyjnych oraz „rewolucji łupkowej” w Stanach Zjednoczonych, podkreślono istotne znaczenie amerykańskich sukcesów w rozwoju technologicznym i innowacjach jako głównych czynników sprawczych analizowanego zjawiska. Europa, jako jak niezdolna do dorównania drugiej stronie w zakresie potencjału w omawianych dziedzinach, ryzykuje utratę znaczenia w transatlantycznych relacjach. W konsekwencji osłabieniu ulegnie zarówno znaczenie starego kontynentu dla głównych uczestników globalnego rynku węglowodorów, jak i poziom jego bezpieczeństwa energetycznego. Rozpoczęte negocjacje w sprawie Transatlantycznego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji stwarzają Europie szansę na odwrócenie tego zagrożenia – jeśli wyrównane zostaną różnice w ochronie własności intelektualnej, finansowania innowacji oraz powstaną warunki do budowy wspólnej platformy infrastruktury paliwowej.

słowa kluczowe: bezpieczeństwo energetyczne, koncerny naftowe, partnerstwo USA–Unia Europejska

Anna Piziak-Rapacz

WSPÓŁPRACA TRANSATLANTYCKA POLSKI I USA NA RZECZ BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO

Wprowadzenie

Współpraca transatlantycka wzmacnia dialog pomiędzy państwami. Istotnym elementem jest jej instytucjonalizacja, tj. zmiany i ewolucja danej zbiorowości oraz pewnego, ustalonego bądź kształtującego się systemu. Wyraża bowiem tendencję do kształtowania nowych, coraz bardziej złożonych więzi między członkami zbiorowości oraz elementami systemu¹.

Sektor energetyczny w Polsce i USA, to dwa odmienne środowiska uwarunkowane różnymi czynnikami, np. położeniem geograficznym, dostępnością surowców energetycznych, rozwojem gospodarczym państwa. W związku z tym współpraca transatlantycka pomiędzy tymi krajami w ramach rynku energetycznego stanowi pewne uzupełnienie. Szczególnie ważna jest ona dla Polski z uwagi na rozwijający się sektor gazu niekonwencjonalnego oraz kwestię olbrzymiego udziału węgla w ogólnym bilansie energetycznym. Polska może bowiem korzystać z wiedzy i doświadczenia USA.

Niniejsza analiza została podzielona na trzy części. Pierwsza omawia sektor energetyczny w Polsce i USA, druga analizuje charakter obszarów transatlantyckiej współpracy polsko-amerykańskiej, trzecia natomiast wskazuje na skutki współ-

¹ J. Kukulka, *Procesy internacjonalizacji i współzależności w stosunkach międzynarodowych*, [w:] *Stosunki międzynarodowe – geneza – struktura – dynamika*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, Warszawa 2000, s. 230.

pracy transatlantyckiej pomiędzy UE a USA, dla Polski, jako członka Wspólnoty. Polska pomimo samodecydowania o polityce energetycznej państwa musi dostosowywać się do ogólnych ram narzuconych przez UE.

Bilans energetyczny a strategia bezpieczeństwa energetycznego – charakterystyka sektora energetycznego w Polsce i w Stanach Zjednoczonych

Polityka USA w zakresie bezpieczeństwa energetycznego koncentruje się na pracach badawczo-rozwojowych. Głównym celem jest zapewnienie dostępu do surowców energetycznych w możliwie niskiej cenie. Poszczególne stany realizują w ramach tej koncepcji swoje cele i strategie, np. Kalifornia – OZE, czy Teksas złoża ropy i gazu².

Tabela 1. Wysokość wydobycia i zasobów surowców w USA w 2012 r.

Surowiec energetyczny	Produkcja
Węgiel	515,9 mln ton ekwiwalentu ropy naftowej*
Gaz ziemny ogółem	836,537 mld m ³
Ropa naftowa	681,4 bln m ³

*tona ekwiwalentu ropy naftowej (toe) – znormalizowany jednostka określona na podstawie jednej tony ropy naftowej o wartości opałowej netto 41,868 gigadżuli

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review of World Energy*, June 2013.

Wzrost produkcji surowców energetycznych w USA, zwłaszcza ropy i gazu z łupków, doprowadziły do istotnych zmian w obrotach handlowych. W 2013 r. wartość eksportu paliw energetycznych wzrosła o 8% w stosunku do 2012 r., natomiast wartość importu tych paliw spadła o 11%. Biorąc pod uwagę bardzo istotną rolę paliw energetycznych w bilansie handlowym USA, zmiana ta zmniejszyła całkowity deficyt handlowy USA w 2013 r. do poziomu najniższego od czterech lat³. W 2013 r. wartość importu netto surowców energetycznych w USA wyniosła o 19% mniej niż w 2012 r., spadając z 304 mld dolarów do 246 mld. Wartość importu netto w całkowitym bilansie energetycznym Stanów Zjednoczonych zmniejszyła się z 30% w 2006 r. do poniżej 20% w 2012 r. Zwiększanie produkcji ropy i gazu z łupków to podstawowa przyczyna tej korzystnej zmiany. Prognozy przewidują, że udział importu surowców energetycznych będzie się nadal szybko zmniejszał – do 6% w 2020 r. i 3% w 2035 r.⁴

² A. Barbarzak, *Pragmatyzm energetyczny USA*, Gdańsk 2014.

³ Więcej na stronie amerykańskiej agencji zajmującej się analizą energetyczną: Energy Information Administration – EIA, www.eia.gov.

⁴ *Ibidem*.

Gaz łupkowy jest silnym motorem dla gospodarki USA. Ogółem amerykańskie złoża gazu szacowane są na 24,4 bln m sześć. Jedną trzecią stanowi gaz łupkowy. Według Agencji Informacji Energetycznej – EIA, w 2035 r. gaz łupkowy wraz z metanem z pokładów węgla będą stanowić ok. 34% ogólnego bilansu energetycznego Stanów Zjednoczonych⁵. Coroczny wzrost wydobywania powoduje, że USA już nie jest tylko importers, ale i eksporterem tego surowca. Problem stanowi brak rozbudowanej infrastruktury eksportowej oraz polityka samowystarczalności gospodarki USA. Wydobyty gaz w znacznej mierze trafia na rynek wewnętrzny. Dostępność surowca wpływa również na jego niską cenę. Zwiększające się wydobycie gazu z łupków w USA może spowodować zwiększenie amerykańskiego eksportu do Europy⁶. Według prognoz *Annual Energy Outlook 2011*, opublikowanych przez federalną agencję US Energy Information Administration (EIA), ilość wydobycia gazu łupkowego ma się kształtować następująco: 155 mld m sześć. w 2011 r., 180 mld m sześć. w 2012 r., 203,9 mld m sześć. w 2015 r., 232,5 mld m sześć. w 2020 r., 274,4 mld m sześć. w 2025 r., 309,8 mld m sześć. w 2030 r., oraz 346,8 mld m sześć. w 2035 r.⁷

EIA opublikowała również dane, które wskazują na stopniowo malejący udział węgla w ogólnym bilansie Stanów Zjednoczonych. W 2005 r. produkowały one około 50% energii, w 2011 r. było to już 40%. Zjawisko to jest głównie przyczyną przypisywania większego udziału w rynku nowym rozwiązaniom, np. użycia gazu niekonwencjonalnego⁸. Należy podkreślić swoistość rynku amerykańskiego, od 2008 r. stopniowo spadały tam ceny gazu, węgla oraz ropy. Fakt ten wpłynął znacznie na konkurencyjność rynku. W 2012 r. gospodarka USA zaoszczędziła w ten sposób ok. 130 mld dolarów⁹.

W przypadku rynku OZE w USA najlepiej sytuację tego sektora analizuje raport *Annual Energy Outlook 2013*. W wyniku przeprowadzonych analiz do roku 2040 źródła odnawialne będą w USA pokrywać około 16% miks energetyczny. Udział OZE w konsumpcji energii w USA w 2012 r. to 13%. Silnie rozwiniętym sektorem jest fotowoltaika. Główny program to: Solar Market Pathways, którego koszty wyniosą 100 mln dolarów, z czego 15 mln ma być przeznaczonych na projekty realizowane przez lokalne społeczności. Solar Market Pathways to część programu SunShot Initiative, który zakłada redukcję kosztu produkcji energii z przemysłowych systemów fotowoltaicznych do 0,06 dol./kWh¹⁰. W przypadku farm

⁵ *Annual Energy Outlook 2010 with projections to 2035*, EIA, April 2010, s. 81, www.eia.gov/oiarf/archive/aeo10/pdf/0383%282010%29.pdf [12.01.2012].

⁶ T. Wójcik, *Surowce energetyczne – kluczowy towar w handlu USA*, www.biznesalert.pl/25-02-2014-alert [12.04.2014].

⁷ *Annual Energy Outlook 2011*, US Energy Administration, EIA 2011.

⁸ www.eia.gov.

⁹ L. Puka, *Polityka energetyczna Unii Europejskiej po 2020 r. – miejsce dla przemysłu?*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 34.

¹⁰ *Rząd USA przeznaczy 15 mln \$ na społeczne projekty fotowoltaiczne*, www.gramwzielone.pl/energia-sloneczna/10463/rzad-usa-przeznaczy-15-mln-na-spoeczne-projekty-fotowoltaiczne [28.04.2014].

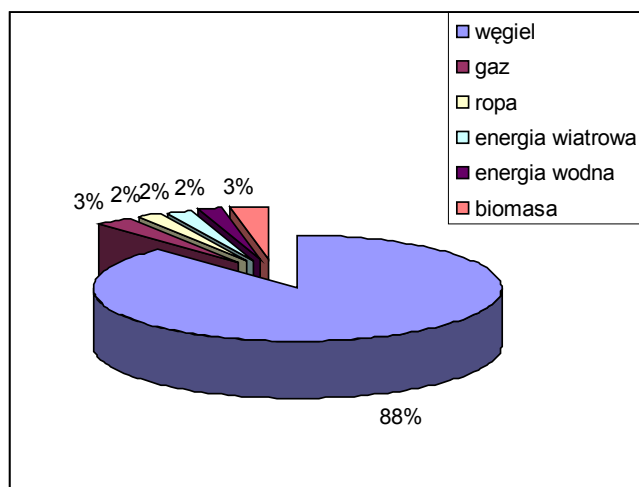
wiatrowych, według danych Amerykańskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej (American Wind Energy Association – AWEA), w 2013 r. w USA uruchomiono 1,087 GW farm wiatrowych, a w 2012 r. – 13,131 GW. Działanie to wynikało z obawy nad zakończeniem okresu ulg dla tego typu inwestycji w ramach tzw. *production tax credit* (PTC).

W przypadku hydroenergetyki w USA można określić ją jako sektor stabilny; powstał przed 1980 r. i stanowi ok. 7% ogólnego bilansu energetycznego państwa.

Energetyka jądrowa w USA to, podobnie jak w przypadku energetyki wodnej, stabilny rynek (ponad 100 elektrowni). W 2013 r. po raz pierwszy od dłuższego czasu rozpoczęto prace nad rozbudowywaniem za 14 miliardów dolarów elektrowni w Georgii. USA promuje pozyskanie energii z tego źródła z powodu stosunkowo niskich kosztów pozyskania energii¹¹. Inwestycje w tym obszarze do tej pory były niepotrzebne z uwagi na sprawnie działające obiekty oraz rozwijający się rynek gazu niekonwencjonalnego.

Struktura bilansu energetycznego Polski jest natomiast ściśle zdominowana przez węgiel kamienny i brunatny (co stanowi 88% wytwarzanej energii). Pozostałe surowce wytwarzane na rynku energetycznym to gaz ziemny, biomasa (6%) oraz pozostałe: energia wodna, energia wiatrowa i ropa naftowa (zob. wykres 1). Należy podkreślić, że Polska nie krajem samowystarczalnym energetycznie, co znacznie obniża bezpieczeństwo energetyczne państwa. W relacjach handlowych powoduje, że państwo staje się zależne importowo, a tym samym zostaje narażone na olbrzymie ryzyko z powodu np. ceny surowca, kosztów transportu, niestabilnej sytuacji politycznej itp.

Wykres 1. Struktura wytwarzania energii elektrycznej w Polsce w 2012 r.



Źródło: Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA, *Sektor energetyczny w Polsce*, Warszawa 2013, s. 2.

¹¹ USA buduje nowe elektrownie jądrowe, www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/909702,U-SA-buduje-nowe-elektrownie-jadowe [28.04.2014].

Wydobycie poszczególnych surowców nieodnawialnych w Polsce w 2012 r. obrazuje tabela 2. Dane zostały opracowane na podstawie publikacji Państwowego Instytutu Geologicznego (PIG).

Tabela 2. Wysokość wydobycia i zasobów surowców w Polsce w 2012 r.

Surowiec	Wydobycie	Zasoby
Gaz ziemny	5,62 mld m sześć.	140,059 mld m sześć.
Ropa naftowa	663,18 tys. ton	24,96 mln ton
Węgiel kamienny	71,33 mln ton	48,2 mld ton
Węgiel brunatny	64, 3 mln ton	22,58 mld ton

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Państwowy Instytut Geologiczny, www.geoportal.pgi.gov.pl [28.04.2014].

Problemem polskiego rynku węgla jest wieloletni brak modernizacji. Fakt ten powoduje, że eksport zastępowany jest stale rosnącym importem surowca. W 2008 r. import węgla do Polski wyniósł 10,1 mln ton, a eksport tylko 3,7 mln ton. Natomiast w 2010 r. import 11 mln ton, a eksport 7,5 mln ton. W 2012 r. import 10,3 mln ton, a eksport 7,2 mln ton. Należy podkreślić, że cena węgla importowanego jest znacznie niższa od surowca oferowanego na rynku. Przestarzałe technologicznie kopalnie generują straty, które musi w konsekwencji pokryć kupujący, stąd wysoka cena¹². Polska importuje węgiel głównie z Rosji, Niemiec i Australii. Strategia polityki energetycznej Polski zakłada dywersyfikację kierunków i źródeł pozyskania energii. Dlatego też popierany jest przez polityków zarówno rozwój sektora gazu łupkowego, jak i energetyki jądrowej przy jednoczesnym utrzymaniu sektora węgla kamiennego. Rozwiązaniem dla usprawnienia jego funkcjonowania ma być modernizacja sektora, dalsza prywatyzacja oraz tzw. czyste technologie węglowe CTW. W odniesieniu natomiast do użytkowania węgla i innych paliw kopalnych, głównym pojęciem jest tzw. wychwytywanie, transport i składowanie CO₂ – *CCS Carbon Capture and Storage*, co ma ograniczyć emisję szkodliwych substancji i sprostać wymaganiom unijnym.

Program polskiej energetyki jądrowej został w Polsce przyjęty 28 stycznia 2014 r. Perspektywiczny okres tego przedsięwzięcia to od 1 stycznia 2019 r. do 31 grudnia 2024 r. Zakończenie budowy elektrowni planowane jest około 2035 r.¹³ Brak finansowania projektu ze źródeł unijnych oraz realizacja kilku dużych przedsięwzięć w jednym okresie (wydobycie gazu łupkowego), może jednak stać się czynnikiem hamulcowym dla omawianej inwestycji. W Polsce dodatkowo brakuje specjalnej infrastruktury do przesyłu energii oraz składowiska odpadów radioaktywnych.

¹² Dane ze strony Państwowego Instytutu Geologicznego, www.geoportal.pgi.gov.pl [28.04.2014].

¹³ Pełnomocnik rządu ds. Polskiej Energetyki Jądrowej, *Program polskiej energetyki jądrowej*, Warszawa, styczeń 2014, www.mg.gov.pl/files/upload/19990/PPEJ_2014_01_28_po_RM.pdf, s. 28 [12.02.2014].

W przypadku gazu łupkowego ilość i wielkość złóż ma być podana do wiadomości w 2014 r. 21 marca 2012 r. Państwowy Instytut Geologiczny (PIG) wraz z Amerykańską Służbą Geologiczną opublikował raport oceniający ilość zasobów wydobywanych gazu łupkowego i ropy naftowej. Analiza obejmowała 39 odwiertów rozpoznawczych wykonanych w latach 1950–1990¹⁴. Raport wskazał, że łączne zasoby gazu łupkowego w Polsce dla części lądowej i morskiej obszaru bałtycko-podlasko-lubelskiego wyniosły około 2 bilionów m sześć. Surowca może wystarczyć na około 35–65 lat, przy założeniu, że roczne zużycie to 14,5 mld m sześć. (szacowana ilość 346–768 mld m sześć.). Wcześniejsze opracowania np. Agencji Informacji ds. Energii z 2011 r., wskazywały na około 5,3 bln m sześć. gazu łupkowego w Polsce. Inne natomiast oszacowały: według Wood Mackenzie z 2009 r. na 1,4 bln, według Ystad Energy z 2010 r. 1,0 bln¹⁵. Na początku lipca 2012 r. podmioty z branży energetycznej PGNiG, ENEA, KGHM Polska Miedź, PGE i TAURON Polska Energia, zawarły porozumienie. Jego wytyczne miały zostać określone do końca 2013 r., jednak tak się nie stało. Wyznaczono nowy termin wygaśnięcia porozumienia – 31 grudnia 2013 r. W 2014 r. PGNiG ogłosił nową strategię, mającą pozwolić na stabilny rozwój sektora, tj. współpracę z zagranicznymi podmiotami, jak np. Chevron. W ramach działań społecznych prowadził kampanię informacyjną w mediach, w Internecie: *Razem o łupkach*¹⁶.

W maju 2012 r. premier Polski Donald Tusk udał się z wizytą do Kanady. Potwierdził stanowisko Polski wobec sektora gazowego: „Jako odpowiedzialny rząd musimy dbać o sprawę eksploatacji gazu łupkowego w perspektywie strategicznej”¹⁷. Podpisano również deklarację o współpracy obu państw w ramach promowania gazu niekonwencjonalnego.

Udział odnawialnych źródeł energii w ogólnym bilansie energetycznym Polski wyznaczyła dyrektywa 2009/28/WE: w końcowym zużyciu energii brutto w 2020 r. odnawialne źródła energii mają stanowić 15%, w transporcie ma być to poziom 10% wykorzystania energii ogółem. W 2010 r. energia odnawialna stanowiła 10,2% ogólnego bilansu energetycznego Polski, w tym 85,36% stanowiła biomasa stała, 6,65% biopaliwa ciekłe, woda 3,65%, wiatr 2,08%, biogazy 1,67%, pompy ciepła 0,31%, energia geotermalna 0,20%, odpady komunalne 0,04%, promieniowanie słoneczne 0,03%¹⁸. Największe znaczenie na polskim rynku OZE odgrywa biomasa.

¹⁴ Państwowy Instytut Geologiczny, Państwowy Instytut Badawczy, *Ocena zasobów wydobywanych gazu ziemnego i ropy naftowej w formacjach łupkowych dolnego paleozoiku w Polsce (Basen Bałtycko-Podlasko-Lubelski)*, Warszawa 2012, www.pgi.gov.pl [12.03.2013].

¹⁵ www.pgi.gov.pl/pl/institut-geologiczny-surowce-mineralne/4062-gaz-upkowy-3-jak-due-s-zasoby-niekonwencjonalnych-zo-gazu-ziemnego-w-polsce.html [12.03.2013].

¹⁶ *Gaz łupkowy: PGNiG, KGHM, Tauron i Enea przedłużyły współpracę*, www.m.forsal.pl/inwestycje/gaz-lupkowy-pgnig-kgbm-tauron-i-enea-przedluzily-wspolprace [22.02.2013].

¹⁷ *Donald Tusk zakończył wizytę w Kanadzie*, www.tvpparliament.pl/aktualnosci/donald-tusk-zakonczy-wizyte-w-kanadzie/7367275 [12.03.2013].

¹⁸ GUS, *Energia ze źródeł odnawialnych w 2010 r.*, Warszawa 2011, s. 8.

Amerykański rynek energetyczny jest zupełnie odmienny. Cechą wspólną jest duży udział węgla w ogólnym bilansie energetycznym. Polska nie posiada również własnego rynku gazu, surowiec jest głównie z importu. Podobnie jest z rynkiem ropy naftowej. Problem stanowi również sektor węgla kamiennego i brunatnego. Od kilku lat surowiec zamiast być kupowany na rynku wewnętrznym, jest importowany. Rząd promuje wprawdzie dwa projekty budowę elektrowni jądrowej oraz wydobywanie gazu niekonwencjonalnego. Należy jednak ostrożnie oceniać te inwestycje, gdyż historia pokazała, że nie zawsze są one doprowadzane do końca. W Polsce brakuje bowiem ciągłości decyzyjnych poszczególnych ekip rządzących, które forsując swoje cele i idee, zapominają o działaniach swoich poprzedników.

Transatlantycka współpraca polsko-amerykańskiej na rzecz bezpieczeństwa energetycznego

Współpraca Polski i USA w zakresie energii i ochrony klimatu obejmuje 4 obszary:

- strategię bezpieczeństwa energetycznego,
- współpracę naukowo-technologiczną,
- poszukiwanie i wydobywanie węglowodorów, tj. gaz łupkowy,
- pracę na rzecz rozwoju energetyki odnawialnej.

Inicjatywy na rzecz współpracy w ramach bezpieczeństwa energetycznego u progu drugiej dekady XXI w. to nieustające działania różnorodnych podmiotów na poszczególnych płaszczyznach sektora energetycznego. W 2008 r. Polska została członkiem Międzynarodowej Agencji Energetycznej MAE (*International Energy Agency* – IEA). Do MAE należy 28 krajów należących do OECD, kraje UE, Norwegia i Szwajcaria, USA, Kanada, Japonia, Korea Południowa, Australia i Nowa Zelandia. Celem tej organizacji było zapobieganie przerwom w dostawach ropy naftowej oraz badania i analizy wprowadzenia na rynek nowych technologii energetycznych służących efektywnemu pozyskiwaniu energii ze źródeł odnawialnych. MAE opracowuje również liczne raporty i prowadzi zestawienia statystyczne¹⁹.

Innym przykładem może być wspólna Deklaracja w sprawie współpracy w dziedzinie przemysłu i handlu w sektorze energetyki jądrowej, która została podpisana w lipcu 2010 r. przez podsekretarza w Departamencie Handlu USA Francisco Sancheza oraz Hannę Trojanowską, pełnomocnika polskiego rządu ds. programu energetyki jądrowej. Celem deklaracji było wsparcie dla podmiotów inwestujących w energetykę jądrową, prowadzących badania naukowo-technologiczne oraz ułatwienia w formalnościach związanych z procedurami przetargowymi²⁰.

W 2010 r. Polska została członkiem Globalnej Inicjatywy na rzecz Gazu Łupkowego (GSGI), której celem jest wsparcie administracji państwowych

¹⁹ Więcej informacji na stronie Międzynarodowej Agencji Energetycznej: www.iea.org.

²⁰ Więcej informacji na stronie Ambasady Stanów Zjednoczonych Ameryki: www.polish.poland.usembassy.gov.

w kwestiach instytucjonalnych i regulacyjnych. Podczas wizyty ministra Radosława Sikorskiego w Waszyngtonie w marcu 2011 r. podpisano *Memorandum o porozumieniu w sprawie rozwoju współpracy w zakresie naukowych, technicznych oraz politycznych aspektów czystych i efektywnych technologii energetycznych*²¹.

W lipcu 2010 r. Hanna Trojanowska oraz Francisco Sanchez przedstawiciel Departamentu Handlu USA podpisali Wspólną deklarację w sprawie współpracy w dziedzinie przemysłu i handlu w sektorze energetyki jądrowej. We wrześniu 2010 r. podpisano także umowę o wymianie technicznej pomiędzy Nuclear Regulatory Commission i Państwową Agencją Atomistyki, która potwierdza wspólne zobowiązania państw na rzecz współpracy w ramach energetyki jądrowej²². Według przedstawiciela USA:

Podpisanie wspólnej deklaracji podkreśla wagę, z jaką rząd USA podchodzi do wspierania rozwoju w Polsce energetyki atomowej na potrzeby cywilne. Amerykańscy dostawcy technologii w zakresie energetyki atomowej mogą mieć kluczowy wkład w realizację polskiego programu energetyki atomowej²³.

W grudniu 2010 r. prezydent USA Barack Obama oraz prezydent Polski Bronisław Komorowski wydali wspólne oświadczenie określające strategiczne partnerstwo w XXI w. Prezydent USA wyraził zadowolenie z działań Polski na rzecz bezpieczeństwa energetycznego, również w zakresie energii jądrowej. Przykładem tego jest usunięcie uranu z reaktora „Maria”²⁴.

W dniach 23–24 sierpnia 2010 r. w Waszyngtonie odbyła się konferencja w ramach Globalnej Inicjatywy Gazu Łupkowego (GSGI). Celem konferencji było zobrazowanie sytuacji rynku gazu łupkowego w USA w aspektach geologicznych, technologicznych, ekonomiczno-finansowych czy też ochrony środowiska²⁵.

4 marca 2011 r. specjalny wysłannik ds. energetyki w Eurazji ambasador Richard Morningstar i polski ambasador w Stanach Zjednoczonych Robert Kupiecki podpisali umowę o współpracy energetycznej. Sekretarz USA Clinton stwierdziła:

To porozumienie oraz inne inicjatywy energetyczne stworzą większe szanse rozwoju gospodarczego zarówno dla narodu amerykańskiego, jak i dla narodu polskiego, a także zwiększą niezależność energetyczną Polski i Europy²⁶.

²¹ *Prezydenci Polski i USA we wspólnym oświadczeniu*, www.prezydent.pl/aktualnosci/wizyty-zagraniczne/art,49,prezydenci-polski-i-usa-we-wspolnym-oswiadczeniu.html [12.03.2014].

²² *Atomowa deklaracja Polski i USA podpisana*, www.elektrownieatomowe.info/15_wiadomosci/41_Energia_jadrowa_Energia_atomowa/9829_Atomowa_deklaracja_Polski_i_USA_podpisana.html [12.03.2014].

²³ *USA i Polska podpisały umowę o współpracy w zakresie energetyki atomowej*, www.polish.poland.usembassy.gov/energ-atom-14lip.html [28.04.2014].

²⁴ *Wspólne oświadczenie prezydentów Polski i USA*, www.rp.pl/artykul/575906.html?print=tak&p=0 [12.03.2014].

²⁵ Więcej informacji na stronie Ambasady Stanów Zjednoczonych: www.polish.poland.usembassy.gov.

²⁶ *USA i Polska podpisały umowę o współpracy energetycznej*, www.polish.poland.usembassy.gov/mou_energy.html [12.03.2014].

Wspólne badania mają obejmować takie dziedziny, jak: czyste technologie węglowe, energię odnawialną, gaz niekonwencjonalny, energię atomową oraz zarządzanie środowiskiem i odpadami. Wymiana informacji w tym obszarze obejmuje różnego typu seminaria, warsztaty, wymiany naukowców, współpracę w ramach podobnych instytucji, opracowywanie analiz itp.

W dniach 11–12 maja 2011 r. obradował polsko-amerykański Okrągły Stół Energetyczny. Organizatorem była Izba Gospodarcza Energetyki i Ochrony Środowiska, a współorganizatorem Amerykańskie Stowarzyszenie Energetyki (USEA). Celem rozmów było podkreślenie ważności zastosowania i współpracy na rzecz czystych technologii węglowych, jako rozwiązania poprawiającego kondycję sektora. Stronę polską reprezentowali przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki oraz polskie firmy zaangażowanych w prezentowaną tematykę. Ze strony amerykańskiej obecni byli przedstawiciele Departamentu Energii USA i amerykańskiego Stowarzyszenia Energetyki²⁷.

28 maja 2011 r. miało natomiast miejsce spotkanie prezydenta USA Baracka Obamy z premierem Polski Donaldem Tuskiem. W maju 2012 r. premier Tusk udał się z kolei do Kanady. Celem wizyty była między innymi sprawa wydobywania gazu łupkowego. Premier potwierdził stanowisko Polski. Podpisano wówczas deklarację o współpracy obu państw w ramach promowania rozwoju sektora gazu niekonwencjonalnego.

20 czerwca 2012 r. w Warszawie odbył się polsko-amerykański szczyt gospodarczy. W rozmowach uczestniczyli m.in. sekretarz handlu John Bryson, wicepremier i minister gospodarki Waldemar Pawlak oraz Grzegorz Wrochna, dyrektor Narodowego Centrum Badań Jądrowych (NCBJ). Narodowe Centrum Badań Jądrowych i Politechnika Warszawska podczas Polsko-Amerykańskiego szczytu podpisały umowy o współpracy z Westinghouse Electric Company. Polska uzyska dzięki temu wiedzę na temat amerykańskich technologii, np. analizy bezpieczeństwa reaktorów AP1000²⁸.

W 2007 r. Polska przystąpiła do Globalnego Partnerstwa w zakresie Energii Jądrowej – GNEP (*Global Nuclear Energy Partnership*). Organizacja została utworzona rok wcześniej przez USA, której głównym celem jest stworzenie zamkniętego cyklu paliwowego. Od czerwca 2010 r. nazwa została zmieniona na Międzynarodowego Porozumienia Ramowego o Współpracy w Dziedzinie Energetyki Jądrowej (*International Framework for Nuclear Energy Cooperation* – IFNEC).

Od 2008 r. trwa współpraca National Energy Technology Laboratory z Zakładem Chemicznej Przeróbki Węgla Głównego Instytutu Górnicztwa w zakresie technologii węglowych. USA i Polska są również członkami Forum Sekwestracji Węgla (CSLF)²⁹. Forum Sekwestracji węgla (CSLF) to międzynarodowa inicjatywa na rzecz zmian klimatycznych na poziomie ministerialnym, które koncentruje

²⁷ Więcej informacji na stronie *Orlen Upstream*: www.orlenupstream.pl.

²⁸ *NCBJ na polsko-amerykańskim szczycie gospodarczym*, www.ncbj.gov.pl/node/1664 [12.03.2014].

²⁹ Więcej informacji na stronie Forum Sekwestracji Węgla, www.cslforum.org/organization/index.html.

się na rozwoju ulepszonych opłacalnych technologii oddzielania i wychwytywania dwutlenku węgla (CO_2) do jego transportu i długoterminowego bezpiecznego przechowywania. Misją CSLF jest ułatwienie rozwoju i wdrożenia takich technologii poprzez wspólne wysiłki, które dotyczą kluczowych przeszkód technicznych, ekonomicznych i środowiskowych. CSLF będzie również promować świadomość prawną, regulacyjną, finansową środowisk sprzyjających takiej technologii. CSLF składa się obecnie z 23 członków, w tym 22 państw i Komisji Europejskiej. Kraje członkowskie CSLF reprezentują ponad 3,5 miliarda osób, tj. około 60% ludności świata. Celem CSLF jest m.in.: identyfikacja obszarów wielostronnej współpracy w ramach technologii wychwytywania, składowania i transportu węgla, współpraca w ramach wszystkich obszarów tj. przemysłu, środowisk akademickich, organizacji rządowych i pozarządowych.

Ważnym wydarzeniem było również porozumienie z 2011 r. o Współpracy w zakresie czystej i wydajnej energii. Stanowi ono uzupełnienie i poszerzenie działań na rzecz współpracy naukowej, technicznej i strategicznej.

22 września 2011 r. do Polski z wizytą przyjechał zastępca sekretarza ds. handlu USA Francisco Sanchez. Celem wizyty były rozmowy w zakresie energetyki jądrowej, gazu z łupków oraz nieodnawialnych źródeł energii³⁰. 28 września 2011 r. miało miejsce spotkanie ministra gospodarki Waldemara Pawlaka z Danielem Ponemanem, podsekretarzem energii Stanów Zjednoczonych. Strona amerykańska podczas spotkania podkreślała wspólne cele obu państw.

W ramach Polsko-Amerykańskiego Dialogu Gospodarczego w październiku 2012 r. odbył się polsko-amerykański tydzień gospodarczy. W cyklu debat i konferencji udział wzięli m.in. minister skarbu Mikołaj Budzanowski, członek Komisji Europejskiej Janusz Lewandowski i prezes Giełdy Papierów Wartościowych Ludwik Sobolewski. Według wiceminister Beaty Stelmach,

Polsko-Amerykański Tydzień Gospodarczy to dodatkowa platforma dialogu gospodarczego i wymiany doświadczeń. To przedsięwzięcie gospodarcze, uzupełnione o elementy promocji kulturalnej, co stanowi przykład kompleksowego podejścia do promocji Polski przy jednoczesnym wykorzystaniu instrumentów dyplomacji publicznej, kulturalnej oraz ekonomicznej³¹.

Innym przykładem współpracy transatlantyckiej jest Polsko-Amerykański Dialog Strategiczny – forum dyskusyjne na temat bezpieczeństwa i gospodarki. W 2010 r. wznowiono go, m.in. za sprawą ministra spraw zagranicznych Radosława Sikorskiego i sekretarz stanu USA Hillary Clinton. W marcu 2014 r. odbyła się 10 runda rozmów. Tematem rozmów była również kwestia transatlantyckiego układu o Partnerstwie na rzecz handlu i inwestycji (TTIP)³².

³⁰ A. Łakoma, *USA walczą o polski atom*, www.ekonomia.rp.pl/arttykul/720842.html?p=2http://www.mojeopinie.pl/kierunek_samodzielosc_energetyczna,3,1352297632 [12.04.2014].

³¹ *Polsko-Amerykański Tydzień Gospodarczy w Nowym Jorku*, 26.09.2012, www.wprost.pl/ar/349459/Polsko-Amerykaski-Tydzien-Gospodarczy-w-Nowym-Jorku [12.04.2014].

³² *Polsko-Amerykański Dialog Strategiczny w Waszyngtonie*, www.poland.us/strona,4-2,15624,0,polsko-amerykanski-dialog-strategiczny-w-waszyngtonie.html [12.04.2014].

Idea zacieśnienia współpracy pomiędzy Polską a USA stała się priorytetem w obliczu kryzysu rosyjsko-ukraińskiego i kwestii Krymu. Przykładem są rozmowy z 19 marca 2014 r. w Waszyngtonie ramach polsko-amerykańskiej Grupy Konsultacyjnej ds. Współpracy Strategicznej (*Strategic Cooperation Consultative Group – SCCG*)³³. Relacje polsko-amerykańskie są obserwowane przez koncerny energetyczne, które w rozwoju strefy wolnego handlu upatrują alternatywę dla obecnej sytuacji na Kremlu. Import gazu LNG z USA zwiększy znacznie bezpieczeństwo energetyczne Polski. Należy jednak pamiętać, że potrzebne są inwestycje w infrastrukturę energetyczną, bez której dostarczenie surowca do odbiorcy nie jest możliwe. Rośnie więc wrażliwość na kwestie geopolitycznego znaczenia bezpieczeństwa energetycznego³⁴.

Powyższe przykłady wskazują na wielopłaszczyznowość współpracy polsko-amerykańskiej. Prowadzone są liczne prace naukowe, spotkania, seminaria, konferencje, które prowadzą do identyfikacji obszarów i określenia przyszłych działań obu państw. Zdobywane jest doświadczenie i wiedza, które mają zwiększyć trafność identyfikacji problemu i podejmowania decyzji.

W dniach 15–16 maja 2014 r. w Ohio będzie XIV Polsko-Amerykańska Konferencja Nauki i Technologii – Polish-American Conference on Science and Technology. Organizacją wydarzenia zajęły się Instytut Lotnictwa w Warszawie, Ohio State University i Fundacja Wymiany Innowacji w Nauce i Technologii. Celem konferencji jest m.in. analiza współpracy w dziedzinie innowacji i wysokich technologii, wspólne inicjatywy i projekty, wymiana poglądów między ośrodkami badawczymi w Polsce i USA. Panele będą obejmować:

- stan obecny i kierunki rozwoju technologii Aerospace,
- stan i rozwój technologii energetycznych,
- stan obrony i innowacji w zakresie bezpieczeństwa,
- stan i innowacje w precyzyjnym rolnictwie³⁵.

Polska posiada sprecyzowaną dokumentami strategię bezpieczeństwa energetycznego. Elity polityczne promują dywersyfikację kierunków i źródeł pozyskania energii, co widoczne jest w różnorodnych pomysłach poszczególnych koalicji, np. dostawy surowców z Norwegii czy Kataru, budowa elektrowni jądrowej, wydobycie gazu łupkowego, itp. Należy jednak stwierdzić brak ciągłości działań, którym przyświecają jedynie cele polityczne a nie ekonomiczne dobro państwa. Dlatego też należy się zastanowić nad ową strategią, gdyż może ona w perspektywie długookresowej przeczyć swoim założeniom, a w konsekwencji doprowadzić do stanu zagrożenia i niemożności zagwarantowania bezpieczeństwa energetycznego

³³ Więcej informacji na stronie Ministerstwa Spraw Zagranicznych: www.msz.gov.pl.

³⁴ *Geopolityka coraz ważniejsza w eksporcie gazu USA*, www.wyborcza.pl/1,91446,15726065,Geopolityka_coraz_wazniejsza_w_eksporcie_gazu_USA.html [12.03.2014].

³⁵ *XIV Polsko-Amerykańska Konferencja Nauki i Technologii w USA*, www.washington.trade.gov.pl/pl/kalendarium/detail/article,6189,XIV_Polsko-Amerykanska_Konferencja_Nauki_i_Technologii.html [29.04.2014].

Polski. Współpraca USA z Polską jest widoczna na przykładzie rozmów, debat, wspólnych inicjatyw badawczych. W tej płaszczyźnie brakuje natomiast inwestycji energetycznych. Zdobyte w ramach wymiany wiedzy, doświadczenie powinno stać się podstawą do rozwoju polskiego sektora energetycznego.

Skutki współpracy transatlantyckiej UE i USA dla Polski

Współpraca pomiędzy UE a USA sięga lat 50. XX w. Od lat 90. organizowano wspólne spotkania na szczycie. W ich wyniku w 1990 r. powstała tzw. *Deklaracja transatlantycka*. Dotyczyła m.in. takich aspektów, jak: liberalizacja handlu, zrównoważony rozwój, pokój i bezpieczeństwo. Kolejnym wydarzeniem był szczyt w Madrycie 3 grudnia 1995 r., na którym przyjęto „Nowy program transatlantycki”. Jednym z jego punktów był rozwój handlu międzynarodowego oraz współpraca gospodarcza państw. 18 maja 1998 r. podpisano kolejny dokument tzw. „Partnerstwo transatlantyckie we współpracy politycznej”, który określił wspólne cele UE i Wspólnoty. Lata 2003–2004 to głównie spotkania i rozmowy w sprawie Iraku, pokoju na Bliskim Wschodzie, Sudanu oraz działania na rzecz walki z terroryzmem po atakach z 11 września 2001 r. w USA. W trakcie spotkania USA i UE 22 lutego 2005 r. w Brukseli rozmawiano o kwestiach ekonomicznych i potrzebie ochrony środowiska naturalnego. 21 czerwca 2006 r. uzgodniono, że strategiczne partnerstwo będzie obejmowało 4 obszary, w tym energetykę i zmiany klimatu. 30 kwietnia 2007 r. w Waszyngtonie w ramach kolejnego szczytu ustanowiono Transatlantycką Radę Gospodarczą na rzecz zacieśnienia integracji. 5 kwietnia 2009 r. w ramach nieformalnego szczytu w Pradze analizowano działania na rzecz liberalizacji i bezpieczeństwa energetycznego.

Głównymi założeniami polityki energetycznej Wspólnoty były przede wszystkim liberalizacja rynku energetycznego, zrównoważony rozwój, dywersyfikacja kierunków i źródeł pozyskania energii oraz ochrona środowiska naturalnego. Różnorodność bilansów energetycznych poszczególnych państw członkowskich sprawiła, że polityka bezpieczeństwa energetycznego tworzona jest na szczeblu poszczególnych państw. Wspólne cele UE muszą być jednak przestrzegane. Państwa posiadają wprowadzić prawo do decydowania o kierunku swojej strategii bezpieczeństwa energetycznego państwa, jednak musi być ona dostosowana do unijnych wytycznych. Współpraca UE i USA w ramach sektora energetycznego obejmowała takie aspekty, jak dywersyfikację źródeł energii oraz bezpieczeństwo transportu surowców energetycznych. W 2009 r. powołano do życia Radę ds. Energii w ramach kontaktów bilateralnych oraz relacji z krajami trzecimi. Głównymi priorytetami działań było wykorzystanie przez państwa energii słonecznej, wiatrowej, biopaliw, energii jądrowej oraz gazu skroplonego. Ostatnie posiedzenie Rady ds. Energii miało miejsce w listopadzie 2011 r.³⁶

³⁶ Więcej informacji na stronie Ministerstwa Spraw Zagranicznych: www.msz.gov.pl.

Utworzenie Transatlantyckiej Rady Energetycznej (*Transatlantic Energy Council*, dalej Rada Energetyczna lub Rada) objęto szerokim polem różnych debat politycznych nie tylko na forum UE, w relacjach UE–USA, ale również na szczeblu innych podmiotów. Ciekawym opracowaniem była publikacja Centrum Stosunków Międzynarodowych, w której zaproponowano tematy wymagające analizy, w ujęciu:

- globalnym – Rada Energetyczna a stosunki z innymi państwami i organizacjami uczestnikami rynku międzynarodowego,
- transatlantyckim – koordynacja działań UE i USA w ramach powstałej struktury,
- wewnętrznym – działania wewnętrzne na potrzeby Rady³⁷.

Celem Rady Energetycznej musi być nowy obszar działań, a zatem nie może dublować podmiotów już istniejących, takich jak Forum Głównych Gospodarek ds. Energii i Zmian Klimatu (*Major Economies Forum on Energy and Climate*), czy Transatlantycka Rada Gospodarcza oraz Dialog Wysokiego Szczebla ds. Zmian Klimatu i Zrównoważonego Rozwoju (*High Level Dialogue on Climate Change and Sustainable Development*). Bardzo ważne będą również relacje z podmiotami trzecimi, tj. pozostałymi uczestnikami stosunków międzynarodowych. Dlatego też należy rozpatrywać kwestie członkostwa w radzie w kontekście międzyrządowym (rola poszczególnych państw członkowskich), biurokratycznym (pozycja instytucjonalna i poziom wiedzy), społecznym (organizacje pozarządowe, niezależne ośrodki badawcze i przedsiębiorstwa)³⁸.

Szczyt UE–USA z 2011 r. był wydarzeniem istotnym z uwagi na sytuację gospodarczą państw przeżywających skutki kryzysu finansowego. Szef Rady Europejskiej Herman Van Rompuy stwierdził, że „My – UE i Stany Zjednoczone – mamy najściślejsze relacje handlowe oraz gospodarcze i pozostajemy dla siebie najważniejszymi partnerami”³⁹. Z uwagi na ten fakt dywersyfikacja kierunków i źródeł energii jest konieczna. Cena gazu importowanego do UE jest wysoka, ponieważ ustalana jest w oparciu o ceny ropy. Eksport węgla z USA w ogóle osiągnął rekordowy poziom ponad 115 mln ton w 2012 r., podczas gdy jeszcze 2009 r. wynosił ok. 60 mln ton. Głównymi odbiorcami były Wielka Brytania, Holandia i Włochy⁴⁰. W 2012 r. Austria natomiast zwiększyła import węgla z USA z uwagi na niską cenę surowca, tj. 119 dolarów – 22,9%.

17 czerwca 2013 r. rozpoczęły się negocjacje w ramach umowy o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym pomiędzy Stanami Zjednoczonymi

³⁷ P. Pawlak, *Transatlantycka Rada Energetyczna: jak uniknąć kolejnej porażki. Raporty i analizy 2/09*, Warszawa 2009, s. 4.

³⁸ *Ibidem*, s. 5.

³⁹ *Szczyt UE–USA ma wzmocnić transatlantyckie partnerstwo*, www.euractiv.pl/polityka-zagraniczna/wywiad/szczyt-ue-usa-ma-wzmocni-transatlantyckie-partnerstwo-003113 [24.04.2014].

⁴⁰ *Amerykański węgiel w unijskich elektrowniach*, www.ekorynek.com/prze/642-amerykanski-wegiel-w-unijskich-elektrowniach [24.04.2014].

a Unią Europejską (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Celem tych działań było ustanowienie strefy wolnego handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Fakt ten nie jest bez znaczenia dla Polski. Liberalizacja w ramach dostępu do rynków wewnętrznych, eliminacja ceł we wzajemnym handlu oraz niwelowanie kosztownych barier pozataryfowych pozwolą zwiększyć inwestycje eksportowe, obniżyć ceny kupowanych surowców oraz zacieśnić wymianę doświadczeń. Pierwsza runda rozmów miała miejsce od 8 do 12 lipca 2013 r. w Waszyngtonie. W 2014 r. przewidziane jest 5 rund negocjacyjnych. Tematem rozmów były m.in. takie problemy, jak dostęp do rynku, zamówienia publiczne, inwestycje, tzw. reguły pochodzenia, energetyka i surowce, e-gospodarka⁴¹. Liberalizacja wynika z pojawienia się na rynku silnego gracza – Chin. Optymiści mówią o zakończeniu rozmów do końca 2014 r., a sceptycy do końca 2015 r. Skutkiem tych działań jest efekt kreacji handlu, wymiana w ramach porozumienia oraz dynamiczne tempo dostosowywania się przedsiębiorstw⁴². Polska gospodarka stoi natomiast przed możliwością efektywnego reagowania na wydarzenia na rynku globalnym. Wzrosną jednak koszty inwestycyjne dla poszczególnych przedsiębiorstw oraz ryzyko, które w perspektywie długookresowej może się opłacić. Korzystnym zjawiskiem może być eksport łąpkowego przez USA do Polski, co przedłoży się na niższą cenę surowca. Łatwiejsze będą również działania w płaszczyźnie przejść podmiotów handlowych, aliansów itp.⁴³

W ramach konferencji „Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji (TTIP): szanse i możliwości dla biznesu w Polsce”, zorganizowanej 7 lutego 2014 r. w Warszawie, był panel „Dlaczego TTIP jest korzystna dla Polski. Co zrobić, aby nie zmarnować szansy”. Zdaniem europosła Pawła Zalewskiego (wiceprzewodniczącego Komitetu ds. Handlu – INTA w Parlamencie Europejskim), problematyczną kwestią są wyższe ceny energii oferowane w UE. Fakt ten może wpłynąć na konkurencyjność produktów oferowanych przez podmioty europejskie⁴⁴. Zdaniem natomiast wiceministra gospodarki Jerzego Pietrewicza,

Wśród krajów poza unijnych, USA są trzecim rynkiem zbytu naszych towarów oraz zajmują trzecią pozycję pod względem importu do Polski. Porozumienie może przyczynić się również do bardziej efektywnego procesu współpracy ze Stanami Zjednoczonymi w zakresie innowacyjnych technologii energetycznych. Polskie firmy będą mogły bardziej swobodnie działać na rynku amerykańskim oraz korzystać ze wspólnych doświadczeń⁴⁵.

⁴¹ Więcej informacji na stronie Ministerstwa Gospodarki: www.mg.gov.pl.

⁴² K. Żukrowska, J. Janus, Ł. Pokrywka, *Transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Kraków 2013, s. 4.

⁴³ *Ibidem*, s. 8.

⁴⁴ *Transatlantyckie szanse dla Polski*, www.ec.europa.eu/polska/news/140207_tt看_pl.htm [12.03.2014].

⁴⁵ *Wiceminister Pietrewicz o Transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym*, www.mg.gov.pl/node/20078 [12.03.2014].

Porozumienie to nosi również nazwę Transatlantycka Strefa Wolnego Handlu (TAFTA). Zdaniem Jerzego Buzka, istotna będzie nie tyle redukcja cel, ile zmniejszenie barier handlowych, uzyskiwanie certyfikatów, co wpłynie na PKB Polski, który może wzrosnąć w tym przypadku o 2 mld dolarów⁴⁶. Zdaniem prezydenta Bronisława Komorowskiego, umowa handlowa pomiędzy UE i USA może być porównana do tzw. gospodarczego NATO. Dlatego też Polska będzie aktywnie wspierała procesy w ramach UE, na starej zasadzie:

[...] szukamy rozwiązań optymalnych, które zbliżają do siebie i wzmacniają całość świata zachodniego [...]. Trzeba szukać elementów wzmacniających współpracę amerykańsko-europejską, także współpracę polsko-amerykańską⁴⁷.

Przedstawiciele amerykańskiego stowarzyszenia NGNP Industry Alliance Ltd (*Next Generation Nuclear Plan*) i europejskiej grupy roboczej NC2I (*Nuclear Cogeneration Industrial Initiative* – powołana w 2011 r. jako jeden z trzech filarów SNETP, tj. *Sustainable Nuclear Energy Technology Platform*), 12 marca 2014 r. prowadzili rozmowy o wspólnym rozwijaniu i komercjalizacji technologii wysokotemperaturowych reaktorów jądrowych chłodzonych gazem (HTRG). Wykorzystywane one będą do tzw. kogeneracji, czyli jednoczesnego wytwarzania energii i ciepła procesowego. Działania te mają na celu ograniczenie emisji CO₂ przy jednoczesnej redukcji wykorzystywania paliw kopalnych⁴⁸.

W obliczu kryzysu na Ukrainie i obaw przed działaniami Rosji, KE proponuje zacieśnienie współpracy z innymi partnerami, np. USA. Istotne jest zniesienie procesu licencjonowania gazu. Departament Handlu wydał jak na razie sześć zezwoleń na eksport gazu, a państwa oczekują kolejnych. Na tej sytuacji może zyskać Polska, która jest zainteresowana tym kierunkiem importu gazu⁴⁹. W ramach obrad Rady energetycznej UE–USA zaproponowano zwiększenie wysiłków na rzecz podniesienia bezpieczeństwa energetycznego państwa⁵⁰.

UE i USA rozważały zatem wspólne działania na rzecz bezpieczeństwa energetycznego UE i Stany Zjednoczone uznały, że nasze obawy o bezpieczeństwo energetyczne i obawy naszych przyjaciół i partnerów stanowią wspólne wyzwanie, i rozważają nowe wspólne wysiłki, by na nie odpowiedzieć⁵¹.

⁴⁶ K. Majczyk w rozmowie z Jerzym Buzkiem: *Europa odzyska energię. Albo ją straci*, www.serwisy.gazetaprawna.pl/energetyka/artykuly/792341,buzek-europa-odzyska-energie-albo-ja-straci.html [28.04.2014].

⁴⁷ Prezydent: *umowa handlowa między UE i USA „gospodarczym NATO”*, www.bankier.pl/wiadomosc/Prezydent-umowa-handlowa-miedzy-UE-i-USA-gospodarczym-NATO-3083156.html [24.04.2014].

⁴⁸ *Europa i Ameryka będą razem rozwijać technologię HTRG*, www.nuclear.pl/wiadomosci-news,14031202.html [12.03.2014].

⁴⁹ *Putin „pomógł” Polsce. Rewolucja w europejskiej energetyce*, www.gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/452595,wladimir-putin-niechacy-pomogl-polsce-zmiany-w-polityce-energetycznej-unii.html [12.12.2014].

⁵⁰ *UE i USA razem ws. bezpieczeństwa energetycznego*, www.gazownictwo.wnp.pl/ue-i-usa-razem-ws-bezpieczenstwa-energetycznego,222450_1_0_0.html [28.04.2014].

⁵¹ *UE i USA rozważają wspólne wysiłki ws. bezpieczeństwa energetycznego*, www.biznes.onet.pl/ue-i-usa-rozwazaja-wspolne-wysilki-ws-bezpieczenst,18491,5612651,news-detaj [12.04.2014].

Problemem ograniczającym współpracę zwłaszcza dla Polski mogą być wyzwania techniczne i technologiczne. Zdaniem wiceminister spraw zagranicznych Katarzyny Kacperczyk:

Jest bardzo dobry klimat i duże zrozumienie dla potrzeby jak najszybszego uruchomienia (eksportu gazu) LNG do Europy, ale trzeba pamiętać, że to nie będzie jutro, bo istnieje konieczność wybudowania odpowiedniej infrastruktury⁵².

Na łamach „Financial Times” Donald Tusk wezwał państwa Wspólnoty do sojuszu energetycznego. Unia energetyczna ma obejmować następujące kwestie: wspólne negocjacje, inwestycje w infrastrukturę, własne źródła energii, wzmocnienie mechanizmu solidarności, nowi dostawcy⁵³.

USA stanowi alternatywę kierunku dostaw surowców do Europy. Zależność państw członkowskich od importu ropy jest różnorodna. Wyróżnia się państwa samowystarczalne (Dania, Wielka Brytania), stosujące różne drogi i formy eksportu (Niemcy, Francja, Austria i Belgia), zależne od Rosji i OPEC (Włochy, Hiszpania, Grecja), zależne głównie od monopolisty dostaw, czyli Rosji (kraje bałtyckie, Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Finlandia)⁵⁴.

Z uwagi na ten fakt istotne jest zacieśnianie współpracy energetycznej w ramach współpracy transatlantyckiej. Odmienność rynków może stanowić pewne uzupełnienie dla zwłaszcza dla państw Wspólnoty. Prężność sektora energetycznego USA powinna być elementem stymulującym podejmowanie decyzji na rynku europejskim. Należy pamiętać, że uwarunkowania i czynniki analizowanych obszarów są odmienne, jednak dynamizm działań w amerykańskim sektorze powinien być brany pod uwagę.

Podsumowanie

Priorytetem dla Polski i USA jest umacnianie bezpieczeństwa energetycznego w obszarze transatlantyckim w ramach dywersyfikacji dostaw energii do sektora energetycznego. Poszczególne państwa zmagają się ze zjawiskiem wyczerpywania się odnawialnych zasobów surowców energetycznych. Dodatkowo rozwój gospodarczy kreuje popyt na energię pod różną postacią. Państwa stoją pod presją zapewnienia nie tylko ciągłości dostaw energii, ale i kreowania atrakcyjnej ceny oferowanych surowców.

Dywersyfikacja kierunków i źródeł pozyskania energii staje się głównym elementem kreującym działania polityczne poszczególnych państw. Nawiązywanie współpracy transatlantyckiej jest typowym zjawiskiem dla państw XXI w.

⁵² *USA otwierają się na eksport gazu do UE*, www.forbes.pl/usa-otwieraja-sie-na-eksport-gazu-do-ue,artykuly,174273,1,1.html [12.04.2014].

⁵³ *Sojusz energetyczny*, www.wiadomosci.tvp.pl/14930720/sojusz-energetyczny [24.04.2014].

⁵⁴ M. Kaczmarzski, *Bezpieczeństwo energetyczne Unii Europejskiej*, Warszawa 2011, s. 52.

Współpraca energetyczna w ramach UE i Polski to typowy przykład transatlantycznego porozumienia, np. w ramach wymiany poglądów, doświadczeń, nawiązania współpracy ekonomiczno-politycznej.

Rynek amerykański to prężnie rozwijający się obszar. Polska powinna w swych działaniach starać się o uznanie w tych relacjach, z uwagi na doświadczenie i wiedzę podmiotów poszczególnych uczestników rynku, np. na rynku OZE, węgla czy gazu niekonwencjonalnego. Polsko-amerykańska współpraca w dziedzinie energetyki może w obliczu naprężenia na linii Ukraina–Rosja, stać się swoistego rodzaju alternatywą. Ceny i dostępność surowców na rynku amerykańskim są bardziej opłacalne niż europejskim. Widoczny jest dialog energetyczny Polski i USA, który stanowi forum wymiany poglądów. Brak jest zdecydowanych działań i wspólnych inwestycji w sektorze energii.

Współpraca UE i USA może stanowić swoistego rodzaju źródło, obszar dla dalszych inwestycji energetycznych. Dywersyfikacja kierunków i źródeł pozyskania energii jest zjawiskiem pożądanym również dla Polski. Ustanowienie strefy wolnego handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską otwiera możliwości również dla Polski. Liberalizacja w ramach dostępu do rynków wewnętrznych, eliminacja cel w wzajemnym handlu oraz niwelowanie kosztownych barier pozataryfowych pozwoli na zwiększenie inwestycji eksportowych, zmniejszenie cen kupowanych surowców oraz zacieśnioną wymianę doświadczeń.

Transatlantic cooperation between Poland and US for energy security

The article is about transatlantic cooperation between Poland and US for energy security. Energy sector is dependent on government strategy. Policy should create protection for society and business. Global energy consumption is still growing. Developing industry especially needs natural resources to produce energy. The climate is changing and global warming is said to cause greenhouse effect resulting in droughts or floods. The major energy sources consumed in the United States are petroleum (oil), natural gas, coal, nuclear, and renewable energy. In the last years shale gas has been taken the most important place in the economy. US policy on energy security focuses on research and development. The main objective is to provide access to energy resources in the lowest price. Polish energy policy strategy on the diversification of routes and sources of energy. The political environment supported a few projects: shale gas sectors, nuclear energy and coal sector. At present, the amount of gas deposits in Poland is being estimated. This paper consists of three sections, an introduction and conclusions. The first chapter presents the energy sectors in Poland and US, and the prospects of its development. The second analyzes the nature of the areas of transatlantic cooperation Polish-American. While the third part shows the effects of transatlantic cooperation between the EU and the U.S., for Polish, as a member of the Community. This paper is complemented by tables, graphs, and bibliography.

Key words: energy policy, US, EU, Poland, strategy, transatlantic cooperation

Robert Jakimowicz

DYNAMICZNY ROZWÓJ APEC WYZWANIEM DLA WIĘZI TRANSATLANTYCKICH

Wprowadzenie

Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (*Asia-Pacific Economic Co-operation* – APEC) jest jedyną instytucją międzynarodową, funkcjonującą w skali regionalnej Azji i Pacyfiku. W swoich założeniach nie dąży do stania się organizacją międzynarodową typu Unii Europejskiej, która przeszła już formy integracji ekonomicznej od strefy wolnego handlu przez unię celną, wspólny rynek, unię walutową (nie wszyscy członkowie UE wchodzą w jej skład), aż do częściowej unii politycznej. Nie jest możliwe osiągnięcie przez APEC wyższych form integracji gospodarczej ze względu na ogromne zróżnicowanie kulturowe, cywilizacyjne, społeczne i gospodarcze regionu. Podmiotami APEC są gospodarki państw członkowskich. Niemniej wiek XXI nazywa się wiekiem Azji i Pacyfiku. To ten region ma być liderem gospodarki światowej, a spychając Unię Europejską na dalsze miejsce, osłabi jej gospodarcze więzi transatlantyckie ze Stanami Zjednoczonymi. Jak się wydaje ciągły wzrost obecności gospodarczej USA w regionie Azji i Pacyfiku może oznaczać w najbliższych dekadach nieuchronny proces redukcji znaczenia gospodarki unijnej. W związku z tym pojawiają się pytania, jakie skuteczne kroki musi podjąć UE, aby nie doszło do urzeczywistnienia takiego wariantu? Czy toczące się rozmowy na temat powstania strefy wolnego handlu między UE i Stanami Zjednoczonymi, nawet gdy uznamy że zakończą się sukcesem,

w jakimś stopniu zahamują tę niekorzystną dla krajów unijnych tendencję, czy decyzja Stanów Zjednoczonych w obliczu agresywnej polityki Federacji Rosyjskiej wobec niepodległego państwa ukraińskiego i wynikających z tego zagrożeń, dotycząca eksportu gazu łupkowego, w najbliższej perspektywie państwom unijnym pozwoli na wzrost konkurencyjności ich gospodarek? Poza tym ważną kwestią dla UE (wcześniej Wspólnoty Europejskiej, przede wszystkim EWG), której nie można pominąć, jest utrwalanie jej obecności gospodarczej w Azji Wschodniej i w Azji Południowo-Wschodniej, w którym to subregionie przez wiele dekad nie była wyraźnie obecna (efekty dekolonizacji). Dobrym przykładem jest tutaj ASEM.

Aby móc przynajmniej częściowo odpowiedzieć na te pytania, w niniejszym artykule uchwycono obraz stosunków gospodarczych panujących w APEC, USA zarówno z gospodarkami APEC, jak i z UE, odwołując się do wybranych wskaźników gospodarczych. Ponadto zasygnalizowano problem znaczenia stanu stosunków gospodarczych w ramach ASEM jako jednego z istotnych narzędzi rozwiązywania obecnych problemów gospodarczych.

Powstanie i rozwój więzi gospodarczych w ramach APEC w latach 1989–2013 (wybrane aspekty)

Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku, której pomysłodawcą był premier Australii Robert Hawke, powstało w listopadzie 1989 r. w Canberrze (Australia)¹. Na jego powstanie złożyły się między innymi takie przesłanki, jak: wzrost gospodarczy państw, a wraz z nim rozwój handlu wewnątrzregionalnego i inwestycji; potrzeba swobodnego dostępu do rynków eksportowych innych państw; wzrost znaczenia międzyregionalnej rywalizacji handlowej; powstanie potencjalnego zagrożenia ze strony zamkniętych bloków handlowych dla państw niebędących ich członkami; wzrost liczby sporów handlowych między najważniejszymi państwami wymagający stworzenia efektywnego mechanizmu ich rozwiązywania². W związku z tym od początku istnienia APEC determinowały i determinują, do dziś, m.in. takie cele, jak: redukowanie barier handlowych i inwestycyjnych w celu umożliwienia swobody przepływu dóbr, usług i kapitału między gospodarkami regionu; współpraca technologiczna, zapewnienie narodom regionu udziału w korzyściach wzrostu gospodarczego, lepsza edukacja; dążenie do ściślejszej integracji gospodarczej dzięki postępowi w telekomunikacji i transporcie; popieranie zrów-

¹ Krajami założycielskimi były: Australia, Japonia, Kanada, Korea Południowa, Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone oraz sześć państw ASEAN: Brunei, Filipiny, Indonezja, Malezja, Singapur, Tajlandia. Nowymi członkami APEC stały się: Chiny, Hongkong i Tajwan w 1991 r.; Meksyk i Papua-Nowa Gwinea w 1993 r.; Chile w 1994 r.; Peru, Rosja i Wietnam w 1998 r. Obecnie APEC liczy 21 członków.

² M. Halizak, *Stosunki międzynarodowe w regionie Azji i Pacyfiku*, Warszawa 1999, s. 245–246, [za:] K. Anderson, H. Norheim, *European and American Regionalism: Effects and Options for Asia*, „Journal of the Japanese and International Economies” 1994, No. 3, s. 454–457.

noważonego wzrostu gospodarczego i sprawiedliwego rozwoju; zrównoważone korzystanie z istniejących zasobów. Cele te zostały przedstawione w deklaracji politycznej przyjętej 15 listopada 1994 r. w trakcie drugiego posiedzenia szefów państw w Bogor, w Indonezji³.

Mapa 1. Członkowie APEC



Źródło: www.infat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/APEC/index.php.

Wpływały one z wniosku, jaki państwa członkowskie wysnuły z obrad rok wcześniej w Seattle: „nasze rozmaite gospodarki stają się bardziej wzajemnie zależne i przesuwiają się do wspólnoty gospodarek Regionu Azji i Pacyfiku”⁴. Ponadto państwa członkowskie postawiły sobie za cel zbudowanie w regionie do roku 2010 strefy wolnego i otwartego handlu i inwestycji dla państw rozwiniętych, natomiast dla państw rozwijających się nie później niż do 2020 r.⁵ Przy czym, jak podkreślono dalej, proces redukcji barier między gospodarkami APEC ma być realizowany również równolegle między gospodarkami APEC i gospodarkami do niej nienależącymi, ale szczególnie dynamicznie się rozwijającymi.

³ *Bogor Declaration – APEC Economic Leaders’ Declaration of Common Resolve*, Bogor, Indonesia, 15 November 1994, www.apec.org/Meeint-Papers/Leaders-Declarations/1994/1994_aelm.aspx [27.04.2014].

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*.

19 listopada 2005 r., w trakcie posiedzenia szefów państw i rządów w Pusanie w Korei Południowej, zostało udzielone poparcie dla „mapy drogowej Pusan” (Busan), mającej za zadanie dalsze rozwijanie międzynarodowego środowiska handlowego i osiągnięcie założeń z Bogor. Wśród celów pojawiły się m.in.:

- poparcie dla wielostronnego systemu handlowego,
- wzmacnianie działań zbiorowych i indywidualnych,
- promowanie wysokiej jakości regionalnych porozumień handlowych i porozumień o wolnym handlu,
- porządek dzienny działalności handlowej Pusan (Busan)⁶.

Regionalne porozumienia handlowe i porozumienia o wolnym handlu miały przyczyniać się do osiągnięcia coraz większego stopnia wolnego handlu i inwestycji. Ponadto pojawiła się istotna kwestia wprowadzenia w życie reformy strukturalnej do 2010 r. oraz inicjatywa rozwijania prywatnego sektora⁷.

Osiąganiu wyznaczonych celów i zadań służy stopniowa instytucjonalizacja APEC, która okazała się niezbędna. Jej większego zaawansowania i wzrostu znaczenia obawia się wiele krajów APEC. Obawa ta wiąże się z dominacją najsilniejszych gospodarek członkowskich, takich jak amerykańska, japońska czy chińska. Intensyfikacja działalności forum oraz stopniowe poszerzanie zakresu i wykonywanych funkcji, wymogło powstanie Sekretariatu Forum w 1992 r. z siedzibą w Singapurze. Każdego roku jedna z 21 członkowskich gospodarek gości spotkania APEC i służy jako przewodniczący APEC. Goszcząca gospodarka APEC jest odpowiedzialna w roku przewodzenia za spotkania liderów gospodarczych, spotkania ministerialne, urzędników seniorów, Rady ds. Biznesu APEC i Konsorcjum Centrów Badawczych APEC⁸. Odbywają się także sektorowe spotkania ministerialne. Wymienione spotkania zaliczane są do poziomu strategicznego. Natomiast do poziomu roboczego zaliczane są: Komitet ds. Handlu i Inwestycji, Komitet Budżetowo-Administracyjny, Komitet Ekonomiczny, Komisja Nadzorująca ds. Ekologiczno-Technologicznych Spotkania Urzędników Seniorów, grupy do zadań specjalnych i grupy robocze⁹.

Główny cel APEC, czyli popieranie trwałego wzrostu gospodarczego i dobrobytu w regionie Azji i Pacyfiku, pomimo dwóch kryzysów gospodarczych – azjatyckiego z lat 1997–1998 i amerykańskiego, których wybuchł w 2008 r., jest konsekwentnie realizowany. Jednym z najważniejszych wskaźników, który należy brać pod uwagę w pierwszej kolejności jest produkt krajowy brutto. Jak wynika z tabeli 1, PKB od 1989 r. do 2012 r. wzrósł z 10 bln 945 mld dolarów do 41 bln 210 mld dolarów, czyli prawie czterokrotnie. Niemniej udział procentowy APEC

⁶ *13th APEC Economic Leaders' Meeting: Busan Declaration*, Busan, Korea, 18–19 November 2005, www.mofa.go.jp/policy/economy/apec/2005/dec.html [27.04.2014].

⁷ *Ibidem*.

⁸ APEC Outcomes & Outlook 2013/2014, www.publications.apec.org/publication-detail.php?pub_id=1508 [04.05.2014].

⁹ *Ibidem*.

w światowym PKB nie obrazuje imponującej różnicy. O ile w 1989 r. wyniósł on 57,4%, o tyle w 2012 r., kształtując się na poziomie 57,5%, był zaledwie większy o 0,1%. Największa różnica miała miejsce między 1989 a 2002 r. W 2002 r. udział ten wyniósł 60,4%, tj. był większy aż o 3% w stosunku do 1989 r. Natomiast według parytetu siły nabywczej PKB, od 1989 r. do 2012 r. wskaźnik ten wzrósł z 11 bln 297 mld dolarów do 46 mld 595 mln, tj. o 35 bln 298 mld dolarów, co oznacza wzrost ponadczterokrotny. Natomiast udział procentowy w światowym PKB wzrósł aż o 4,5% (1989 r. – 51,5%; 2012 r. – 56%), co okazało się największą różnicą w omawianym okresie.

Tabela 1. PKB (nominalny) i według parytetu siły nabywczej w mld dolarów

PKB (nominalny) w mld dolarów				
Lata	APEC	Gospodarki spoza APEC	Świat	Udział % APEC w światowym PKB
1989	10 945	8 117	19 062	57,4
1996	17 189	13 358	30 547	56,3
2002	20 191	13 212	33 403	60,4
2006	27 434	22 018	49 452	55,5
2011	39 166	31 054	70 221	55,8
2012	41 210	30 497	71 707	57,5
PKB (według parytetu siły nabywczej) w mld dolarów				
1989	11 297	10 625	21 922	51,5
1996	18 499	15 776	34 275	54,0
2002	25 319	20 958	46 276	54,7
2006	33 947	27 879	61 825	54,9
2011	43 998	35 288	79 286	55,5
2012	46 595	36 545	83 140	56,0

Źródło: *The APEC Region Trade and Investment 2013*, Department of Foreign Affairs and Trade, Australian Government, s. 24, www.df.at.gov.au/publications/stats-pubs/downloads/APEC-2013.pdf [04.05.2004], [za:] International Monetary Fund, US Census Bureau, *World Economic Outlook Database*, April 2013.

Ponadto zestawienie PKB gospodarek APEC i pozostałych spoza APEC wyraźnie wskazuje, że w omawianym okresie PKB APEC jest wyraźnie wyższy od PKB wszystkich pozostałych gospodarek, zarówno nominalnego, jak i o parytecie siły nabywczej. W 1989 r. różnica ta, na korzyść APEC, wyniosła 2 bln 828 mld dolarów, a w 2012 r. aż 10 bln 713 mld dolarów. Natomiast według parytetu siły nabywczej, w 1989 r. wynosiła 672 mld dolarów, a w 2012 r. 10 bln 50 mld dolarów.

Tabela 2. PKB *per capita* (nominalny) i według parytetu siły nabywczej w dolarach

PKB <i>per capita</i> (nominalny) w dolarach			
Lata	APEC	Gospodarki spoza APEC	Świat
1989	5 188	2 627	3 666
1996	7 005	4 016	5 285
2002	7 798	3 616	5 350
2006	10 291	5 667	7 548
2011	14 180	7 432	10 117
2012	14 823	7 197	10 218
PKB <i>per capita</i> (według parytetu siły nabywczej) w dolarach			
1989	5 355	3 438	4 216
1996	7 538	4 743	5 930
2002	9 779	5 735	7 412
2006	12 734	7 175	9 437
2011	15 930	8 445	11 423
2012	16 760	8 824	11 847

Źródło: *The APEC Region Trade and Investment 2013*, Department of Foreign Affairs and Trade, Australian Government, s. 24, www.df.at.gov.au/publications/stats-pubs/downloads/APEC-2013.pdf [04.05.2004], [za:] International Monetary Fund, Census Bureau, *World Economic Outlook Database*, April 2013.

Również w przypadku PKB *per capita* średnia APEC ma przewagę nad średnią *per capita* gospodarek spoza APEC. Przewaga ta była w 1989 r., w przypadku PKB *per capita* nominalnego prawie dwukrotna, natomiast według parytetu siły nabywczej, jedynie półtorakrotna. W 2012 r. odpowiednio, PKB *per capita* nominalnie było ponaddwukrotnie wyższe oraz według parytetu siły nabywczej prawie dwukrotnie. Z powyższych danych, przytoczonych w tabeli, średni PKB *per capita* gospodarek APEC zarówno w 1989, jak i 2012 r., nominalnie i parytetu siły nabywczej, jest wyraźnie wyższe, choć dysproporcja nie jest już tak duża.

W przypadku kolejnego wskaźnika, jakim jest wartość obrotów handlowych towarów i usług, wyraźnie zaznacza się wyraźna dynamika ich wzrostu. O ile w 1989 r. – roku, w którym powołano do życia APEC, ich wartość wyniosła 3 bln 145 mld 843 mln dolarów, o tyle w 2012 r. wyniosła aż 21 bln 94 mld 657 mln dolarów, czyli była większa ponad 6,7 razy. Udział zatem w światowych obrotach handlowych towarów i usług APEC wyniósł 44,9%, jak wynika z tabeli 3, czyli region Azji i Pacyfiku nie dominował jeszcze w łącznej wartości światowych obrotów towarów i usług.

Wśród liderów w pierwszej piątce w 2012 r. znalazły się, według kolejności: Stany Zjednoczone – 4 bln 903 mld 54 mln dolarów (10,4% światowego udziału), Chiny – 4 bln 340 mld 87 mln dolarów (8,95% światowego udziału), Japonia – 2 bln 6 mld 418 mln dolarów (4,4% światowego udziału), Korea Południowa – 1 bln 286 mld 486 mln dolarów (2,85 światowego udziału) i Kanada – 1 bln 102 mld 613 mln dolarów (2,4% światowego udziału).

Tabela 3. Wartość obrotów handlowych towarów i usług członków APEC (w mln dolarów)

	1989	1996	2002	2006	2011	2012	% udział w świecie
Australia	106656	171160	20485	343719	614229	620208	1,35
Brunei	2741	8344	6370	10885	20180	18119	0,05
Kanada	288057	438027	560210	911656	1089371	1102613	2,4
Chile	18832	40699	41186	106386	175816	175044	0,4
Chiny	120571	333067	707210	1953957	4055201	4340087	8,95
Tajpej	139489	258762	289772	477129	660466	646896	1,45
Rosja		161407	53346	430492	802019	808423	1,75
Filipiny	23715	74935	83180	111935	138276	146586	0,3
Hongkong	172669	440514	481099	768220	1141496	1228436	2,5
Indonezja	49970	114482	112156	194778	432946	438778	0,95
Japonia	671563	955376	927004	1478113	1992677	2006418	4,4
Malezja	55305	189405	205146	336678	489794	504229	1,1
Meksyk	60939	207014	359197	543925	745113	786848	1,65
Nowa Zelandia	23277	37532	38925	63240	94024	94795	0,2
Papua Nowa Gwinea	3478	6034	4752	10599	21908	24082	0,05
Peru	7758	18015	19063	45137	94244	89065	0,2
Korei Południowa	141958	333870	382153	761864	1276144	1286486	2,85
Singapur	110939	305868	306118	642216	999072	1018748	2,2
Tajlandia	55530	179977	165319	316423	543382	582091	1,2
USA	1086892	1806186	2368723	3640567	4725299	4903054	10,4
Wietnam	5504	23295	43098	94950	224206	273652	0,5
APEC ogółem	3145843	6103970	7458834	13203411	20335862	21094657	44,9
inne kraje	4587457	74652230	9036066	17057289	24985038	24607143	55,1
świat ogółem	7733300	13569200	16494900	30260700	45320900	45701800	100,0

Źródło: *The APEC Region Trade and Investment 2013*, Department of Foreign Affairs and Trade, Australian Government, s. 26, www.df.at.gov.au/publications/stats-pubs/downloads/APEC-2013.pdf [04.05.2004], [za:] International Monetary Fund, US Census Bureau, *World Economic Outlook Database*, April 2013.

Inaczej jednak przedstawia się obraz pokazujący udział APEC w jedynie wartości światowego obrotu towarowego wewnątrz Forum, który, jak wynika z tabeli 4, wynosi aż 68,8%, natomiast w przypadku Unii Europejskiej 14,35%, zaś pozostałych gospodarek 16,85%. Podobnie wygląda kolejność liderów w pierwszej piątce: Stany Zjednoczone – 2 bln 284 mld 805 mln dolarów (16,25%), Chiny – 2 bln 441 mld 261 mln dolarów (12,25%), Japonia – 1 bln 202 mld 190 mln dolarów, Korea Południowa – 739 mld 430 mln dolarów (3,6%) i Meksyk – 613 mld 72 mln dolarów (3,25%). Należy także podkreślić, że wartość obrotów handlowych

wewnątrz APEC, jak wynika z tabeli 4, była 6,6 razy większa od wartości z roku 1989. Każdy z przytoczonych okresów charakteryzował się dynamicznym wzrostem wartości obrotów.

Należy tu dodać, że średnia taryfy celnej gospodarek uprzemysłowionych – Australii, Kanady, Japonii, Nowej Zelandii i Stanów Zjednoczonych spadła w latach 1996–2008 z 7% do 3,9%. W tym czasie taryfy celne gospodarek Singapuru i Hongkongu były zerowe¹⁰.

W przypadku wartości zewnętrznych strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) sytuacja dla Unii Europejskiej była w pierwszej dekadzie XXI w., do 2008 r., korzystniejsza niż APEC. Na przykład w 2005 r. wartość zewnętrznych strumieni BIZ UE wyniosła 603 mld 300 mln dolarów, a w przypadku APEC jedynie 159 mld 850 mln dolarów, co oznaczało prawie czterokrotną przewagę Unii. Po raz pierwszy, w 2009 r., wartość zewnętrznych strumieni BIZ APEC była wyższa, jak pokazuje tabela 5, od unijnych przeszło półtora raza, a w 2012 r. prawie trzykrotnie. Gwałtowny spadek zewnętrznych strumieni BIZ UE wynikał niewątpliwie z pogrążenia się w kryzysie gospodarczym strefy euro, wywołanym przez amerykański kryzys finansowy w 2008 r.

Natomiast w wypadku wewnętrznych strumieni BIZ, APEC wytworzyła ich najwięcej w omawianym okresie 2000–2012, choć generalnie utrzymuje się w trendach światowych. Jednak stopień ich wzrostu i spadku się różnił w przypadku APEC, w roku 2012 był mniejszy niż na całym świecie, ponadto wewnętrzne strumienie BIZ APEC nie były aż tak niestabilne. W latach 2005–2008 inne światowe regiony przyciągały bardziej BIZ niż gospodarki APEC, natomiast od wybuchu globalnego kryzysu finansowego, te gospodarki stają się coraz bardziej korzystnym miejscem dla BIZ, w porównaniu z resztą świata¹¹.

Tabela 4. Wartość obrotów towarowych wewnątrz APEC (w mln dolarów)

	1989	1996	2002	2006	2011	2012	% udział w świecie
Australia	55663	79923	97871	188102	379466	389548	1,95
Brunei	2594	5287	4975	8924	15766	16172	0,1
Kanada	198996	331831	418664	619264	733827	757201	4,25
Chile	7317	18053	17276	50865	94414	97985	0,5
Chiny	61547	327307	566318	1327538	2316551	2441261	12,25
Tajpej	90994	183796	214735	372014	509066	508610	2,15
Rosja		29049	34562	94285	204930	218235	1,05
Filipiny	16495	47340	70791	107128	137851	144094	0,9
Hongkong	93388	171180	200933	354874	541910	607499	6,45
Indonezja	32885	72171	80040	163600	315676	323850	1,85
Japonia	331692	558586	558814	871540	1193349	1202190	5,95

¹⁰ *APEC 2010 Bogor Goals*, www.dfat.gov.au/publications/trade/APEC-201-Bogor-Goals.html [27.04.2014].

¹¹ *Foreign Direct Investment cross APEC. Impediments and Opportunities for Improvement*, The University of Southern California Marshall School of Business, October 2013, s. 28, www-marshall.usc.edu/assets/158/25803.pdf [12.05.2014].

Malezja	42168	136498	158912	264711	402820	418713	2,0
Meksyk	61145	147662	262959	394985	578039	613072	3,25
Nowa Zelandia	12209	20925	21336	34162	52078	53149	0,3
Papua Nowa Gwinea	2341	3744	2427	5492	12803	13701	0,1
Peru	2987	6541	7568	22237	47939	49408	0,3
Korea Południowa	92020	180433	228515	449265	730327	739430	3,6
Singapur	63390	166252	152482	266629	394988	409928	2,6
Tajlandia	31914	92403	97446	187914	312380	328798	1,8
USA	547795	978819	1193315	1761108	2188105	2284805	16,25
Wietnam	1298	14020	25945	66027	166589	195388	1,25
APEC ogółem	1786648	3575818	4415934	7612753	11329282	11809037	68,8
Unia Europejska	455058	800407	954915	1712384	2444951	2405281	14,35
inne kraje	339462	580003	715763	1777213	3294069	3412689	16,85
świat ogółem	2581167	4956228	6086586	11031725	17068302	17627008	100,0

Źródło: *The APEC Region Trade and Investment 2013*, Department of Foreign Affairs and Trade, Australian Government, s. 26, www.df.at.gov.au/publications/stats-pubs/downloads/APEC-2013.pdf [04.05.2004], [za:] International Monetary Fund, US Census Bureau, *World Economic Outlook Database*, April 2013.

Tabela 5. Zewnętrzne strumienie BIZ w latach 2001–2012 (w mld dolarów)

Rok	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2011	2012
APEC	276,04	244,17	159,85	798,01	792,21	632,9	941,62	893,49
UE	432,60	294,56	603,30	1 257,89	982,04	381,96	536,50	323,13

Źródło: *Foreign Direct Investment Cross APEC. Impediments and Opportunities for Improvement*, The University of Southern California Marshall School of Business, October 2013, s. 38, www-marshall.usc.edu/assets/158/25803.pdf [12.05.2014].

Poruszając problem wewnętrznego strumienia BIZ w APEC, należy zwrócić szczególną uwagę na Stany Zjednoczone i Chiny. Lata 2006–2012 charakteryzują się doganianiem największego inwestora amerykańskiego przez chińskiego. O ile w 2008 r. wspomniane BIZ wyniosły w przypadku USA 306 mld 370 mln dolarów, a Chin 108 mld 31 mln dolarów, o tyle w 2012 r., odpowiednio: 167 mld 620 mln i 121 mld 80 mln dolarów. Zatem dystans Chin do Stanów Zjednoczonych zmniejszył się ze 198 mld 60 mln do 46 mld 540 mln dolarów¹².

¹² *Ibidem*, s. 63.

Tabela 6. Wewnętrzne strumienie BIZ w latach 2001–2012 (w mld dolarów)

Rok	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012
APEC	183,48	159,53	210,14	522,54	334,73	434,18	505,70	529,62
Świat	863,17	601,25	989,62	2002,69	1216,47	1408,54	1651,51	1350,93

Źródło: *Foreign Direct Investment cross APEC...*, s. 28 [12.05.2014].

Sprawa dalszego dynamicznego rozwoju gospodarek członkowskich została poruszona przy okazji nadchodzącego 25-lecia APEC przez ministra spraw zagranicznych Chin, Wang Yi, na nieformalnym spotkaniu urzędników seniorów, które odbyło się 10 grudnia 2013 r. w Pekinie. Przedstawiając szereg uwag podkreślił m.in., że przegląd i podsumowanie 25 lat rozwoju APEC wykazał, iż Forum stworzyło warunki lepszego życia dla 2 bln 800 mld ludzi 21 jego członków, przyczyniając się do łatwiejszego podziału wśród ludzi produktów, usług i odnoszenia przez nich ogromnych korzyści z szybkiego postępu naukowego i technologicznego. Dzisiaj „tort” współpracy azjatycko-pacyficznej staje się większy i przybliża do siebie narody jak nigdy dotąd¹³. Z drugiej strony minister zwrócił uwagę, że

[...] region jest świadkiem gwałtownego wzrostu mechanizmów współpracy bilateralnej, multilateralnej, regionalnej i subregionalnej. Na początku powstania APEC były jedynie trzy fora współpracujące i trzy porozumienia o wolnym handlu w regionie Azji i Pacyfiku. Obecnie ma miejsce 25 mechanizmów współpracy i 56 porozumień o wolnym handlu. Sytuacja ta oznacza według niego, że członkowie APEC stoją w obliczu „dylematu możliwości wyborów opcji”, kiedy dochodzi do bezpośredniego skupienia się na współpracy. W APEC występują równoległe dwa trendy: integracji i fragmentaryzacji¹⁴.

Według ministra Wang Yi, Forum powinno się skoncentrować w 2014 r. na trzech rzeczach: konieczności nieustannej realizacji pracy nad integracją gospodarczą Azji i Pacyfiku. Między innymi w tym celu należy wykorzystać doświadczenie porozumień o wolnym handlu. Po drugie APEC potrzebuje zapewnienia sobie siły, prowadzącej do wzrostu gospodarczego w regionie. Po trzecie APEC powinno torować drogę dotyczącą zdolności przyłączeniowej¹⁵. Wcześniej na 21. Spotkaniu Liderów Gospodarczych APEC, został osiągnięty konsensus na temat kwestii takich, jak realizacja celów Bogor w 2020 r., promowanie kwitnącego wielostronnego systemu handlowego i budowanie lepszej zdolności przyłączeniowej w regionie Azji i Pacyfiku¹⁶.

¹³ *Shaping future through Asia-Pacific partnership: China's FM, Remarks by H.E. Wang Yi, Minister of Foreign Affairs of the People's Republic of China, The APEC Informal Senior Officials' Meeting, Beijing, 10 December 2013, www.apec-china.org.cn* [10.05.2014].

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ *21st APEC Economic Leaders' Meeting concluded, www.apec-china.org.cn/41/2013/10/08/3@1417.htm* [10.05.2014].

Wybrane aspekty stosunków gospodarczych Stanów Zjednoczonych w ramach Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku oraz UE

Wśród członków APEC znajdują się gospodarki, których PKB zajmuje trzy pierwsze miejsca w świecie: amerykańska, chińska i japońska. Stany Zjednoczone są obecnie najważniejszą gospodarką światową. Tworzą największy produkt krajowy brutto, który w 2013 r. wyniósł 16 bln 800 mld dolarów, a *per capita* był na poziomie 53 100 dolarów (liczby dotyczą zarówno PKB nominalnego, jak i PKB PPP), przy liczbie ludności 317 mln 845 tys. Z kolei druga gospodarka, Chin, miała wartość PKB nominalnego 9 bln 184 mld 400 mln dolarów (PKB PPP 13 bln 395 mld), *per capita* nominalny 6747 dolarów (*per capita* PPP 9844 dolarów), przy liczbie ludności 1 mld 347 mln. Trzecią gospodarką jest japońska, której PKB nominalny wyniósł, w omawianym roku, 4 bln 901 mld 500 mln dolarów (PKB PPP – 4 bln 698 mld 800 mln dolarów), natomiast *per capita* nominalny 38 491 dolarów (*per capita* PPP 36 899 dolarów), przy liczbie ludności 127 mln 120 tys. osób. Dopiero na czwartym miejscu pojawia się gospodarka europejska, niemiecka.

W 2013 r. PKB nominalne gospodarki Republiki Federalnej Niemiec wyniósł 3 bln 635 mld 900 mln dolarów (PKB PPP – 3 bln 232 mld 500 mln). Nominalny *per capita* to 44 tys. 999 dolarów, a *per capita* PPP 40 tys. 6 dolarów, przy liczbie ludności 80 mln 327 tys. (dane za 2011 r.).¹⁷ Na tle wymienionych gospodarek amerykańska wyraźnie dominuje, zarówno wśród najważniejszych gospodarek Azji, jak i europejskich. Od największej gospodarki europejskiej, jaką jest gospodarka Republiki Federalnej Niemiec, jest 4,6 razy większa. Niemniej, gdy weźmie się pod uwagę wartość PKB całej Unii Europejskiej, wynoszący w 2012 r. 16 bln 630 mld dolarów, to w porównaniu z PKB USA za ten sam rok, o wartości 15 bln 680 mld dolarów, gospodarka unijna jest większa od amerykańskiej o prawie 1 bln dolarów¹⁸.

Niewątpliwie dominacja Stanów Zjednoczonych wiąże się z jej walutą – dolarem, który tradycyjnie wykorzystywany jest w większości transakcji na rynkach międzynarodowych. Ponadto wśród korporacji transnarodowych dominują korporacje amerykańskie, których w 2013 r. było 132. Na drugim miejscu znalazły się korporacje chińskie w liczbie 89, a na trzecim japońskie – 62. Dopiero po japońskich pojawiają się europejskie: na czwartym miejscu francuskie – 31, na piątym niemieckie – 29, na szóstym brytyjskie – 27, na siódmym miejscu szwajcarskie – 14, z tym że liczba południowokoreańskich wynosi również 14. W pierwszej dziesiątce znajdują się jeszcze holenderskie, z liczbą 12 korporacji, a na ostatnim, dziesiątym miejscu, kanadyjskie w liczbie 9¹⁹. W pierwszej dziesiątce znalazło się

¹⁷ www.wikipedia.org/wiki/Stany-Zjednoczone; www.wikipedia.org/wiki/Chin%84ska_Republika_Ludowa; www.wikipedia.org/wiki/Japonia; www.wikipedia.org/wiki/Niemcy [09.05.2014].

¹⁸ Economy/GDP, Countries Compared, www.nationsmaster.com/country-info/status/Economy/GDP [15.05.2014].

¹⁹ www.potiori.com/Fortune_Globe_500.html [09.05.2014].

zatem 306 korporacji transnarodowych z APEC, natomiast z Unii Europejskiej jedynie 99 korporacji (Szwajcaria nie jest państwem członkowskim UE)²⁰.

Członkowie APEC zajmują również czołowe miejsca w wydatkach na B+R. Liderami są tu Stany Zjednoczone i Japonia. O ile Stany Zjednoczone, na przykład w 2003 r. osiągnęły poziom wydatków na B+R w wysokości 284 mld dolarów, a Japonia 114 mld, o tyle dziesięć lat później – w 2013 r., wyniósł on odpowiednio 423 mld i 109,95 mld dolarów (102,7 mld euro)²¹. W przypadku Japonii nastąpił wyraźny spadek, co było głównie spowodowane globalnym kryzysem finansowym z 2008 r., a następnie skutkami trzęsienia ziemi z 2011 r. oraz trzema recesjami w latach 2008–2012²². Mimo to Japonia utrzymuje drugie miejsce w wydatkach na B+R, a według danych za 2012 r., udział firm w poszczególnych krajach w łącznych nakładach na badania i rozwój wyraźnie wskazują na jej dominację (18,9%), zaraz po Stanach Zjednoczonych (35,1%).

Następnie są trzy kraje europejskie: Niemcy – 10,5%, Francja – 5,2%, Wielka Brytania – 4,2%, Szwajcaria 4,2%. Pojawiają się jeszcze w pierwszej piętnastce trzy kraje azjatyckie: Korea Południowa – 3,3%, Chiny – 3,0% i Tajwan – 1,5%; pięć krajów europejskich: Holandia – 2,5%, Szwecja – 1,7%, Włochy – 1,7%, Finlandia – 1,0%, Hiszpania – 0,7% oraz jeden kraj amerykański – Kanada – 0,7%²³. Z przytoczonych danych wynika, że łączny udział firm z krajów Unii Europejskiej (uwzględniając pozostałe kraje unijne z 1,9%) w światowych nakładach na badania i rozwój w 2012 r. wyniósł 25%. Choć jest to dobry wynik, ponieważ UE wyprzedza Japonię plasującą się przed Stanami Zjednoczonymi, to wzięwszy pod uwagę wymienione państwa członkowskie APEC, udział firm z tych krajów wynosi aż 63%. Nawet, gdy uwzględni się tylko członków azjatyckich APEC, to i tak nakłady wynoszą 27,9%, czyli prawie 3% więcej niż w Unii Europejskiej. Niemniej 25% udział firm z państw unijnych w B+R świadczy pozytywnie o jednym z najważ-

²⁰ Jednak według innego źródła, to właśnie UE posiada najwięcej firm transnarodowych – 135, na drugim miejscu Stany Zjednoczone – 132, Chiny 76, a potem Japonia. *The EU in Asia, facts and figures concerning the EU's engagement in the Asia-Pacific*, www.eeas.europa.eu/asem/docs/eu_iu_asia_facts_and_figures_eu.pdf [17.05.2014].

²¹ A. Jankowiak, *Stany Zjednoczone jako ekonomiczny partner państw Azji*, [w] *Ekonomia i międzynarodowe stosunki gospodarcze. Studia azjatyckie*, red. B. Drelich-Skulska, Wrocław 2008, s. 89; M. Dąbrowski, *Inwestycje firm japońskich w B+R, to się opłaca!*, www.polska-azja.pl/2013/1-2/12/m-dabrowski-inwestycje-firm-japonskich-w-br-to-sie-oplaca [10.05.2014].

²² *Gospodarka Japonii kwitnie. „Abenomics” daje efekty*, www.forbes.pl/gospodarka-japonii-kwitnie-abenomics-daje-efekty,artykuly,156579,1,1.html [10.05.2014]. Dług publiczny Japonii rośnie od ponad 20 lat. W 2012 r. osiągnął poziom 220% PKB, natomiast deficyt budżetowy osiągnął w tym samym roku poziom 10% PKB.

²³ *Wydatki firm na badania i rozwój*, Sedlak & Sedlak, na podstawie: „The 2013 EU Industrial B+R Investment Scoreboard”, www.rynekpracy.pl/arttykul.php/wpis.754. Zestawienie danych dotyczących inwestycji w B+R przygotowywane jest co roku przez Komisję Europejską. Zestawienie z 2013 r. bierze pod uwagę 2000 firm z całego świata przeznaczających najwięcej na badania i rozwój – ich wydatki wynoszą razem ponad 90% całkowitych środków przeznaczanych na B+R przez przedsiębiorstwa na całym świecie.

niejszych wskaźników rozwoju gospodarczego UE. W przypadku Polski nakłady na B+R okazały się dynamiczne na przestrzeni lat 2002–2010. Skumulowany wzrost ich wartości osiągnął 122,5%, podczas gdy odpowiedni wzrost dla całej Unii Europejskiej w tym samym czasie wyniósł 27,4%. Roczny wzrost wydatków na B+R osiągnął w Polsce średni poziom 10,5%, a średnia europejska w 2011 r. wyniosła zaledwie 1,26%. Jednak stan nakładów na B+R w Polsce jest niski, gdyż w 2011 r. wyniósł jedynie 0,77% polskiego PKB, gdy na przykład w Finlandii 3,78% PKB, w Szwecji 3,35% PKB, a w Niemczech 2,84 PKB²⁴.

Gospodarka amerykańska, jako największa w świecie, jest niezwykle pożądanym partnerem handlowym dla każdego regionu na świecie, w tym dla regionu Azji i Pacyfiku. Z drugiej strony region ten skupia na sobie coraz większe zainteresowanie Stanów Zjednoczonych, kosztem unijnego rynku europejskiego, co wynika z gwałtownego rozwoju Azji i Pacyfiku. Porównując wartość obrotów towarowych Stanów Zjednoczonych z krajami APEC i UE (tab. 4), na przykład za 2008 r., wyniosła ona odpowiednio 2 bln 67 mld 604 mln dolarów i 639 mld 427 mln. Zatem widać wyraźnie, że wartość obrotów towarowych USA z krajami APEC była ponadtrzykrotnie wyższa niż z UE, natomiast w 2013 r. ponad 3,7 razy. Przy czym bilans, w przypadku APEC, jest bardziej niekorzystny dla Stanów Zjednoczonych, ponieważ np. za 2013 r. był on ujemny, w wysokości 509 mld 491 mln dolarów, natomiast z UE jedynie 125 mld 11 mln, czyli mniejszy czterokrotnie. Biorąc jednak pod uwagę proporcjonalną wielkość obrotów, różnica ujemnego bilansu handlowego z obu regionami była niewielka.

Na uwagę zasługują najwięksi partnerzy handlowi USA w APEC i UE, ponieważ rozwój ich gospodarek przyczynia się do wzrostu atrakcyjności tych państw na rynku. W przypadku APEC największe obroty handlowe w 2013 r. Ameryka miała z: Kanadą – 632 mld 424 mln dolarów; Chinami – 562 mld 450 mln; Meksykiem – 506 mld 608 mln, Japonią – 203 mld 678 mln i Koreą Południową – 103 mld 783 mln. Natomiast w przypadku UE: za ten sam rok z: Niemcami – 162 mld 87 mld dolarów; Wielką Brytanią – 99 mld 973 mln; Francją – 77 mld 287 mln; Holandią – 61 mld 875 mln i Włochami – 55 mld 170 mln. Gdy porównamy partnerów Stanów Zjednoczonych obu regionów w przedstawionej kolejności, kraje unijne wypadają bardzo niekorzystnie. Jedynie Niemcy, jako pierwszy partner unijny USA, wyprzedzają pod względem wartości obrotów towarowych dopiero piątą w kolejności gospodarkę południowokoreańską. Porównując wartość obrotów towarowych obu piątek ze Stanami Zjednoczonymi, różnica między partnerami APEC (2 bln 8 mld 943 mln dolarów) a UE (456 mld 392 mln) wyniosła na korzyść tej pierwszej 4,4 razy.

Aby powstrzymać dalsze zwiększanie zaangażowania gospodarczego Stanów Zjednoczonych w ramach APEC, Unia Europejska czyni wysiłki na rzecz wzmacniania więzi transatlantyckich. Niewątpliwie ważną rolę ma tu odegrać

²⁴ *System wspierania wydatków firm na badania i rozwój (B+R) w Polsce na tle innych państw – stan bieżący i wyzwania na przyszłość*, www.paiz.gov.pl/filest/?d_plik+19228 [10.05.2014].

Transatlantyckie partnerstwo handlowe i inwestycyjne (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), którego celem będzie wyeliminowanie cel, barier administracyjnych i regulacyjnych. Ich usunięcie ma przyczynić się do zniesienia istniejących utrudnień dla handlu i inwestycji pomiędzy Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi²⁵.

Tabela 7. Wartość obrotów towarowych USA z krajami APEC (w mln dolarów)

	1989	1996	2002	2008	2012	2013	Bilans za rok 2013
Australia	12 204	15 877	19 563	32 807	40 700	16 775	16 775
Brunei		423	334	226	244	575	541
Kanada	166 762	290 103	370 080	600 641	616 476	632 424	-31 731
Chile	2 706	6 402	6 393	20 053	28 137	27 948	7 221
Chiny	17 745	63 505	147 320	407 505	536 062	562 450	-318 417
Tajpej	35 647	48 368	50 530	61 252	63 206	63 570	-12 293
Rosja		6 923	9 267	36 118	40 080	38 125	-15 795
Filipiny	5 270	14 304	18 256	17 008	17 640	17 665	-862
Hongkong	16 013	23 831	21 992	27 982	42 917	40 085	36 816
Indonezja	4 775.2	12 227	12 199	21 444	25 995	27 966	-9 789
Japonia	138 046	182 794	172 878	204 404	216 347	203 678	-73 389
Malezja	7 614	26 375	34 352	43 686	38 774	40 292	-14 280
Meksyk	52 144	132 089	232 086	367 162	493 501	506 608	-54 303
Nowa Zelandia	2 326	3 191	4 095	5 705	6 663	6 706	-260
Papua Nowa Gwinea		155	113	176	509	298	40
Peru	1 509	3 035	3 502	11 996	15 493	18 178	1 993
Korea Południowa	33 195	49 276	58 147	117 406	101 179	103 783	-20 673
Singapur	16 347	37 063	31 020	43 738	50 751	50 460	12 896
Tajlandia	6 667	18 533	19 653	32 605	36 996	37 994	-14 345
Wietnam		948	2 975	15 690	24 890	29 662	-19 636
APEC ogółem	561 047	935 422	1214 755	2067 604	2396 560	2422 242	-509 491
Unia Europejska		304 827	378 935	639 427	646 567	649 243	-125 011

Źródło: www.census.gov/dforeign-trade/balanceec6021.html [10.05.2014].

Negocjacje dotyczące umowy zbudowania największej strefy wolnego handlu i inwestycji przez Atlantyk rozpoczęły się w 2013 r. i mają zakończyć do końca 2015 r.²⁶

²⁵ *Negocjacje umowy handlowej USA - UE powinny zakończyć się w 2015 r.*, PAP, 7 maja 2014, www.wyborcza.biz/biznes/1.100969.15917333.Negocjacje_umowy_handlowej_USA_UE_powinny_zakonczyc.html [15.05.2014].

²⁶ *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, www.euinthes.org/what-we-do/policy-areastrade-investment-and-business/transatlantic-trade-and-investment-partnershi/ [15.05.2014].

Tabela 8. Wartość obrotów towarowych USA z państwami UE (w mln dolarów)

	1994	1996	2002	2008	2012	2013	Bilans za rok 2013
Austria		4 210	6 243	11 106	12 868	13 351	-6 210
Belgia	17 294	19 308	23 133	46 212	46 812	50 743	12 711
Bułgaria				900	758	837	-211
Chorwacja						725	-108
Cypr				231	196	187	100
Czechy				3 948	5 763	5 865	-1 977
Dania	3 336	3 872	4 733	9 157	8 997	8 715	-4 252
Estonia				648	724	721	-129
Finlandia		4 828	4 982	9 664	7 675	7 016	-2 303
Francja	30 318	33 101	47 256	72 889	77 256	77 287	-13 349
Grecja	1 284	1 330	1 698	2 930	1 792	1 691	-217
Hiszpania	8 172	9 779	11 031	23 284	21 318	21 927	-1 454
Holandia	19 588	23 245	28 159	60 842	62 930	61 875	23 434
Irlandia	6 312	8 473	29 183	38 957	40 719	38 205	-24 960
Litwa				1 581	1 931	2 391	-680
Luksemburg	516	450	780	1 524	2 452	2 503	1 215
Łotwa				622	761	769	222
Malta				532	648	748	324
Niemcy	50 973	62 440	89 135	152 002	157 502	162 087	-67 202
Polska				6 717	7 965	8 801	-1 009
Portugalia	1 953	1 977	2 534	5 097	3 706	3 666	-1 996
Rumunia				2 155	2 450	2 457	-963
Słowacja				1 849	2 115	2 072	-1 482
Słowenia				776	869	848	-301
Szwecja		10 583	12 369	17 517	15 465	13 469	-4 847
Węgry				4 554	4 767	5 498	-2 031
Wielka Brytania	51 957	59 941	73 950	112 186	109 813	99 973	-5 263
Włochy	21 985	27 122	34 277	51 596	55 036	55 170	-22 146
Unia Europejska ogółem	230 972	270 649	369 463	639 476	653 288	649 587	-125 084

Źródło: www.census.gov/dforeign-trade/balancec6021.html [10.05.2014].

Unia Europejska i Stany Zjednoczone, doświadczone globalnym kryzysem gospodarczym, spodziewają się po nowym porozumieniu poprawy sytuacji gospodarczej. Ponadto, jak podkreślił główny negocjator umowy ze strony unijnej Ignacio Garcia Bercero, chodzi nie tylko o zwiększenie bilateralnej wymiany gospodarczej, ale wiąże się ona także z interesem globalnym²⁷. Z kolei główny negocjator

²⁷ *Ibidem*; *Negocjacje umowy handlowej USA–UE powinny zakończyć się w 2015 r.* [15.05.2014].

ze strony USA, Dan Mullaney, podkreślił, że zniesienie istniejących barier dla od dawna ściśle współpracujących ze sobą obu stron, umożliwi zrealizowanie ważnego celu, jakim jest stworzenie 13 mln nowych miejsc pracy (podawana jest także liczba 15 mln miejsc pracy, po połowie dla każdej ze stron).

Mullaney dodał też, że w Stanach Zjednoczonych, dzięki umowie, spodziewanych jest 3 mld dolarów bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁸. Obecnie wartość wymiany towarów i usług między obu partnerami wynosi dziennie 2 mld euro. Łączna wartość inwestycji amerykańskich w UE wynosi trzy razy więcej niż w całej Azji, a unijnych w USA jest ośmiokrotnie więcej niż w Chinach i Indiach razem wziętych²⁹.

Umowa handlowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską ma być największym globalnym porozumieniem gospodarczo-handlowym w historii i ma objąć jedną trzecią światowego handlu. Należy w tym miejscu dodać, że obaj partnerzy mają udział w 52% światowego PKB oraz w 40% globalnej produkcji³⁰.

Największe globalne porozumienie gospodarczo-handlowe niewątpliwie jest ważnym narzędziem bardziej dynamicznego rozwoju gospodarczego, który ma wyraźnie wpłynąć na wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które ulegały niekorzystnym spadkom po wybuchu światowego kryzysu gospodarczego oraz ma wpłynąć, w perspektywie, na redukcję długu publicznego obu stron.

Najwyższy historyczny światowy poziom BIZ został osiągnięty w 2007 r. – 2 bln 170 mld dolarów. Wśród krajów najwięcej inwestujących znalazły się: Stany Zjednoczone – 419 mld dolarów, Japonia 114 mld i Wielka Brytania – 107 mld. Przy czym Unia Europejska, jako całość jest największym światowym inwestorem zagranicznym. W 2011 r. zagraniczne inwestycje UE wyniosły 557 mld dolarów, tj. 36% światowych inwestycji zewnętrznych. Jednak należy podkreślić, że w roku 2008 światowe inwestycje zewnętrzne Unii Europejskiej wyniosły 51%³¹. W roku 2012 inwestycje USA w UE były trzykrotnie większe niż całkowite BIZ USA w całym regionie Azji i Pacyfiku. W tym samym okresie BIZ UE w Stanach Zjednoczonych były prawie cztery razy większe niż łączne inwestycje regionu Azji i Pacyfiku w USA. W skali globalnej, zarówno UE, jak i USA są największym partnerem handlowym i inwestycyjnym dla prawie wszystkich krajów w świecie³².

Dług publiczny w pierwszym kwartale 2013 r. w strefie euro osiągnął rekord 92,2% PKB, tj. 11 bln 400 mld euro. W całej strefie unijnej w tym samym roku

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ *Ibidem*; *EU-US Relations: Trade and Investment*, www.euintheus.org/what-we-do/policy-area/trade-investment-and-business/transatlantic-trade-and-investment-partnership/ [17.05.2014].

³¹ *Foreign direct investment*, OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics, www.oecd-library.org/sites/facbook-2013--en/04/02/01/index.html?ternId=/content/chapter/facbook-2013-34-ne [17.05.2014].

³² *Trade and Investment. The EU-US Economic Partnership: A Defining Feature of the Global Economy*, www.euintheus.org/what-we-do/trade-and-investment/ [17.05.2014].

dług publiczny osiągnął poziom 93,4% PKB³³. W Stanach Zjednoczonych 12 grudnia tego samego roku dług społeczeństwa osiągnął w przybliżeniu poziom 12 bln 312 mld dolarów, co stanowiło 73% PKB, jednak dodając do niego wewnętrzny portfel akcji rządowych w wysokości 4 mld 900 mld dolarów, łączny dług publiczny wyniósł 17 bln 226 mld dolarów³⁴.

Z problemem większego długu publicznego, niż USA i UE, boryka się gospodarka japońska. W 2012 r. osiągnął on poziom 220% PKB. Z kolei deficyt budżetowy Japonii w 2012 r. osiągnął poziom 10% PKB³⁵.

Jak wynika z powyższych danych, jednym z ważnych wniosków, który się narzuca, staje się sprawa konsekwentnej redukcji długu publicznego. Jego efektywna redukcja wiąże się ze zdynamizowaniem stosunków gospodarczych, szczególnie w obszarze wykazującym największą dynamikę wzrostu gospodarczego, jakim jest region Azji i Pacyfiku. Doskonale rozumieją to zarówno Amerykanie, jak i Europejczycy. Stąd m.in. zaangażowanie UE w tej części świata. Szczególnym przykładem jest tutaj międzyregionalne forum ASEM (*Asia-Europe Meeting*), którego pierwszy szczyt odbył się w 1996 r. w Bangkoku (Tajlandia)³⁶.

W 2012 r. UE wykazała szczególnie aktywnie zaangażowanie w Azji, co wyrażało się m.in. bezprecedensową ilością spotkań na wysokim szczeblu, które zostały uwieńczone 9 szczytem ASEM w Laosie. Pod wieloma względami 2012 r. został uznany „Rokiem Azji” w Unii Europejskiej³⁷. Poza kwestiami dotyczącymi polityki, praw człowieka i bezpieczeństwa, UE łączy z Azją interesy handlowe, finansowe i energetyczne. Na przykład w 2011 r. import UE od azjatyckich partnerów ASEM wyniósł 33,4%, natomiast eksport do nich był na poziomie 38,2%, co oznacza, że Azja jest największym partnerem handlowym Unii Europejskiej – 42,5% całkowitych obrotów³⁸. Chiny są największym źródłem importu i drugim najlepszym klientem dla UE, Japonia zajmuje 6 miejsce w obu kategoriach, Indie 8, Korea Południowa, odpowiednio, 10 i 11. Dla azjatyckich partnerów strona unijna jest największym partnerem handlowym, jeśli chodzi o eksport i import. W dalszej kolejności są to Chiny (po USA), Japonia, Korea Południowa, Hongkong, Malezja, Singapur (po nim Australia), Indonezja i Tajlandia. UE jest także znaczącym inwestorem w Azji – w 2010 r. poziom unijnych inwestycji zewnętr-

³³ *EU debt reaches all-time high of \$11,4 trillion*, www.rt.com/business/eu-debt-high-qul-459 [17.05.2014]; *Dług publiczny krajów UE sięgnął niemal 11,3 bln euro*, www.wyborcza.biz/Gieldy/1,122116,14828117.Dlug_publiczny_krajow_UE_siegnal_11_3_b:m_euro_html [17.05.2014].

³⁴ www.en.wikipedia.org/wiki/National_debt_of_the_United_States [17.05.2014].

³⁵ *Gospodarka Japonii kwitnie...*

³⁶ ASEM składa się obecnie z 28 państw członkowskich UE, Komisji Europejskiej, dziesięciu członków ASEAN, Sekretariatu ASEAN, Chin, Japonii i Republiki Korei od 2008 r., Indii, Mongolii, Pakistanu, Australii, Rosji i Nowej Zelandii od 2010 r. oraz od 2012 r. Bangladeszu, Norwegii i Szwajcarii. Głównymi częściami procesu ASEM są tzw. filary: polityczny, gospodarczy, społeczny, kulturalny i edukacyjny. www.wn.wikipedia.org/wiki/Asia%E2%80%93Europe_Meeting [17.05.2004].

³⁷ *The UE in Asia, facts and figures concerning...*

³⁸ *Ibidem*.

nych wyniósł 17,%. Ponadto zaangażowana jest ona w podpisywanie umów o partnerstwie i współpracy. Takie porozumienia zostały podpisane z Indonezją, Wietnamem i Filipinami. Natomiast od 1 lipca 2011 r. weszło w życie Porozumienie o strefie wolnego handlu UE–Korea, które jest pierwszym takim porozumieniem z krajem azjatyckim. Na temat stref wolnego handlu trwają negocjacje UE z Indiami, Singapurem, Malezją i Wietnamem. Unia pozostaje gotowa do rozciągnięcia takiej strefy na cały ASEAN, kiedy to będzie realne i stworzenia jej także z Japonią. Również strona unijna zamierza prowadzić negocjacje na temat porozumień inwestycyjnych, szczególnie z Chinami³⁹.

Według strony unijnej, łączny efekt zaplanowanych wszechstronnych porozumień handlowych z ASEAN, Indiami, Japonią i inwestycyjnej umowy z Chinami, ma przynieść dodatkowo 55 mld euro (0,43% PKB UE), i dodatkowe 72 mld euro unijnego eksportu oraz potencjalnie ma stworzyć do 1 mln 200 tys. miejsc pracy na terenie Unii⁴⁰. Obecność UE wyraźnie jest także widoczna na płaszczyźnie oficjalnej pomocy rozwojowej (ODA – *Official Development Aid*). W 2011 r. Unia Europejska i jej państwa członkowskie były największym donatorem ODA w całości, w wysokości 53 mld 150 mln euro, tj. dwukrotnie więcej niż Stany Zjednoczone – 22 mld 100 mln euro. Komisja Europejska przeznaczyła w latach 2007–2013 oficjalnej pomocy rozwojowej krajom azjatyckim w wysokości 5 mld 187 mln euro (*Development Cooperation Instrument – Asia*)⁴¹.

Podsumowanie

Dynamika trwałego wzrostu gospodarczego APEC, od chwili powstania w 1989 r. pomimo dwóch kryzysów gospodarczych, jest wyraźna i nic nie zapowiada, aby w perspektywie najbliższych lat nastąpiło poważniejsze jej zahamowanie. Jest wręcz przeciwnie. Świadczą o tym zarówno przytoczone wskaźniki gospodarcze, obejmujące lata 1989–2012, jak i wzrost liczby członkowskich gospodarek w tym czasie. W przypadku wskaźników gospodarczych: wartość PKB nominalnego, jak i parytetu siły nabywczej wzrosła odpowiednio prawie 4 razy i ponad 4 razy; PKB *per capita* odpowiednio prawie 3 razy i ponad 2,5 raza, co jest ogromnym sukcesem biorąc pod uwagę wzrost demograficzny w krajach azjatyckich; siedmiokrotny wzrost wartości obrotów handlowych towarów i usług członków APEC; ponad 6,5-krotny wzrost wartości obrotów towarowych wewnątrz APEC; ponad 3-krotny wzrost zewnętrznych strumieni BIZ i prawie 3-krotny wewnętrznych strumieni BIZ; wzrost wydatków na B+R, czy zwiększająca się liczba porozumień o strefach wolnego handlu, nie wspominając o aktywności dużej liczby korporacji transnarodowych w regionie Azji i Pacyfiku. Atrakcyjność APEC spowodowała przycią-

³⁹ *Ibidem*.

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ *Ibidem*.

gnięcie nowych gospodarek. O ile w 1989 r. gospodarek członkowskich było 12, o tyle obecnie jest ich 21. Podsumowując, forum stworzyło lepsze warunki życia dla 2 bln 800 mld ludzi.

Jednak gospodarka UE nadal jest jednym z najważniejszych filarów gospodarczych na świecie, pomimo przeżywanego od kilku lat kryzysu, z którego wydaje się już wychodzić. Należy podkreślić, że gospodarka unijna ciągle jest większa od amerykańskiej, a ponadto od wielu lat jest z nią mocno związana. Dobrym przykładem takiego związku jest wysoki poziom obustronnych inwestycji. Aby jednak utrzymać i zintensyfikować tempo wzajemnych relacji gospodarczych, UE musi ciągle zwiększać atrakcyjność swojej gospodarki. Ważnym elementem tej polityki jest tu zwiększanie wydatków na B+R, które Unia w ostatnim czasie wyraźnie zwiększa.

Niewątpliwie ważnym narzędziem zwiększenia atrakcyjności rynku unijnego będzie podpisanie i wdrożenie porozumienia o Transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym między UE i USA. Rzecz jasna, te i inne działania nie zapobiegą wzrastającemu zaangażowaniu gospodarczemu USA w regionie Azji i Pacyfiku, ponieważ stanowi on ważny czynnik stymulujący rozwój gospodarki amerykańskiej. Również Unia Europejska doskonale zdaje sobie sprawę, że jej ekspansja gospodarcza w tym regionie świata przyniesie wymierne korzyści i pozwala tym samym na zachowanie statusu jednego ze współczesnych filarów gospodarki światowej.

The dynamic development APEC the challenge for transatlantic ties

The article, in first part, focuses on the dynamic development economic APEC with the regard of the most important economic indexes. Then, they are compared with the economic indexes of UE. Second part of the article focuses on the chosen aspects of the economic relations of the USA within APEC and with UE. The author underlines in this part the huge meaning of the American economy for her partners development, both Asiatic, how and European. Moreover, it clearly was stressed, that if UE develops economic relations intensively both with United States, how and states from the region of Asia and Pacific Ocean within ASEM, European Union will keep the status of one of the most important pillars of the world economy in the closest future.

Key words: APEC, EU, USA, economic relations, the competition, the development

Beata Molo

DZIAŁANIA NA RZECZ OCHRONY KLIMATU WYZWANIEM WSPÓŁPRACY TRANSATLANTYCKIEJ W XXI W.

Wprowadzenie

Rozbieżne interesy i odmienne priorytety rozwojowe USA i Unii Europejskiej warunkują ich zróżnicowane działania na rzecz ochrony klimatu, zarówno na poziomie wewnętrznym, jak i w ramach międzynarodowych negocjacji klimatycznych. Niezwykle złożona materia problematyki ochrony klimatu staje się w XXI w. nieodłącznym elementem współpracy transatlantyckiej.

Artykuł syntetycznie prezentuje trudności i ograniczenia w wypracowaniu wspólnego stanowiska Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej odnośnie do działań na rzecz ochrony klimatu, skoncentrowanych na ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych. Analiza obejmuje przyczyny i implikacje określonych stanowisk USA i UE w ramach procesu negocjacji nowego porozumienia klimatycznego, zawierającego ambitne cele redukcyjne, które powinno zostać podpisane w 2015 r. i obowiązywać po 2020 r. (tzw. post-Kioto) oraz miejsca działań na rzecz ochrony klimatu we współpracy transatlantyckiej.

Ogólne uwarunkowania, interesy i cele polityki klimatycznej USA i UE

USA należą obok Chin do największych światowych emitentów gazów cieplarnianych. Wprawdzie nie uchwaliły federalnego pakietu klimatycznego, to jednak od

kilku lat spada tam poziom emisji gazów cieplarnianych. W 2012 r. całkowita emisja gazów cieplarnianych w USA wyrażona w ekwiwalencie dwutlenku węgla (Tg) wyniosła 6 525,6. Według danych Agencji Ochrony Środowiska (*Environmental Protection Agency*, EPA), pomiędzy 2005 a 2012 r. emisja gazów cieplarnianych w USA spadła o 10%. Uwzględniając jednak okres 1990–2012 należy podkreślić wzrost emisji gazów cieplarnianych o 4,7% (zob. tab. 1).

Warto nadmienić również, że w 2011 r. wyemitowano w USA o 6,9% mniej gazów cieplarnianych niż w 2005 r. Z kolei w 2012 r. odnotowano spadek emisji gazów cieplarnianych o 3,4% wobec poziomu z 2011 r.¹ Spadek ten przypisuje się głównie wprowadzeniu nowych norm emisji dwutlenku węgla dla elektrowni i samochodów, rozwojowi energii odnawialnych i rosnącej dostępności gazu ziemnego, który coraz powszechniej pozyskiwany jest z łupków. Produkcja gazu ogółem wzrosła w USA z 511 mld m sześć. w 2005 r. do około 681 mld m sześć. w 2012 r., przy czym produkcja gazu niekonwencjonalnego do 2011 r. wzrosła dziesięciokrotnie. Cena gazu ziemnego w tym okresie spadła z 13 dolarów do 2 dolarów za milion brytyjskiej jednostki ciepła (Btu). Przedsiębiorstwa sektora elektroenergetycznego z powodu podaży taniego gazu ograniczyły udział węgla w produkcji energii elektrycznej. Podczas gdy w 2005 r. węgiel miał prawie 50% udział w produkcji energii elektrycznej, a gaz około 19%, to w 2012 r. udziały te przedstawiały się odpowiednio – 37,4% i 30,4%². Efektem tym zmian jest pozytywny „bilans klimatyczny”, ponieważ gaz emituje znacznie mniej dwutlenku węgla niż paliwa stałe. Co ważne, niska cena gazu wpłynęła na poprawę konkurencyjności amerykańskich przedsiębiorstw, zwłaszcza z sektorów energochłonnych³.

Zmiany w postrzeganiu problemu ochrony klimatu w USA są skutkiem objęcia urzędu prezydenta przez Baracka Obamę, który podczas kampanii wyborczej wskazywał na konieczność wprowadzenia limitów emisji gazów cieplarnianych w USA⁴. W 2009 r. prezydent Obama zakomunikował, że USA ograniczą emisję gazów cieplarnianych do 2020 r. o 17% wobec 2005 r. Z inicjatywy demokratów w 2012 r. został przygotowany *Clean Energy Standard Act*, w którym zapisano, że do 2015 r. 24% sprzedawanej energii elektrycznej w USA powinno pochodzić z tzw. czystej energii, a do 2035 r. zaplanowano roczny wzrost o 3%⁵. Projekt ten jednak nie przeszedł z właściwej komisji pod obrady Senatu.

¹ Environmental Protection Agency, *National Greenhouse Gas Emissions Data*, www.epa.gov/climatechange/ghgemissions/usinventoryreport.html [dostęp: 01.05.2014].

² U.S. Energy Information Administration, *Natural Gas Data, Electricity: Overview*, www.eia.gov.

³ S. Dröge, K. Westphal, *Schiefergas für ein besseres Klima? Die Fracking-Revolution in den USA setzt die europäische und die internationale Klimapolitik unter Druck*, „SWP-Aktuell” 44, Juli 2013.

⁴ A. Kronlund, *Obama's Climate Policy. Addressing Climate Change through Executive Actions*, FIIA Briefing Paper 137, September 2013; S.-A. Mildner, H. Petersen, W. Wodni, *Klimaschutz bleibt Nebensache für die USA*, „SWP-Aktuell” 69, November 2012.

⁵ *The Clean Energy Standard Act of 2012*, Bill Text, S. 2146, www.energy.senate.gov/public/index.cfm/files/serve?File_id=7ece72ff-6140-4b6e-b245-f382dcb65be [dostęp: 30.04.2014].

Większość republikańskich członków Kongresu wyraża sceptycyzm w związku z działalnością człowieka i zmianami klimatu. Dlatego też opowiadają się przeciw ustawodawstwu na rzecz ochrony klimatu, jeśli nie idzie ono w parze z ułatwieniami podatkowymi. Blokują oni nie tylko federalne pakiety klimatyczne, ale podejmują również działania ograniczające aktywność w tym zakresie takich urzędów, jak Agencja Ochrony Środowiska czy Departament Transportu, polegające na zmniejszaniu ich budżetów.

Tabela 1. Roczne zmiany w emisji gazów cieplarnianych w USA w latach 1991–2012* [w %]

Rok		Rok	
1991	-0,4	2002	0,6
1992	1,6	2003	0,6
1993	2,1	2004	1,9
1994	1,2	2005	0,5
1995	1,4	2006	-0,8
1996	3,4	2007	1,8
1997	0,6	2008	-2,8
1998	0,0	2009	-6,4
1999	1,1	2010	3,2
2000	2,1	2011	-1,8
2001	-1,5	2012	-3,4

*w 1990 r. całkowita wielkość emisji gazów cieplarnianych wyrażona w ekwiwalencie dwutlenku węgla (Tg) wyniosła 6 233.

Źródło: opracowanie podstawie danych Environmental Protection Agency.

25 czerwca 2013 r. podczas wystąpienia na Uniwersytecie Georgetown w Waszyngtonie prezydent Obama zapowiedział, że USA ustanowią w najbliższym czasie bardziej restrykcyjne standardy emisji dwutlenku węgla. Zakomunikował jednocześnie, że poleci rządowej Agencji Ochrony Środowiska przygotowanie stosownych regulacji dotyczących emisji gazów cieplarnianych⁶. Eksperti podkreślają, że decyzja prezydenta USA może stanowić przełom w walce ze zmianami klimatu, wskazują przy tym jednak na określone trudności w realizacji powyższych

⁶ *Remarks by the President on Climate Change*, June 25, 2013, www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/25/remarks-president-climate-change [dostęp: 30.04.2014].

zapowiedzi takie, jak długotrwały proces przygotowania stosownych rozporządzeń czy wnoszenie skarg do Sądu Najwyższego.

Pionierami działań na rzecz ochrony klimatu są w USA władze stanowe. Przykładowo, na początku 2013 r. Kalifornia (drugi po Teksasie stan o najwyższym poziomie emisji gazów cieplarnianych) wprowadziła regionalny system handlu emisjami, w którym uczestniczą elektrownie, rafinerie i inne obiekty przemysłowe. Celem jest ograniczenie emisji do 2020 r. do poziomu z 1990 r. System przewiduje minimalną cenę dla jednej tony dwutlenku węgla w wysokości 10 dolarów. Ponadto Kalifornię uważa się za kluczowy stan w zakresie rozwijania energii odnawialnej (celem jest pozyskiwanie do 2020 r. 33% energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych).

W ramach regionalnej inicjatywy (*Regional Greenhouse Gas Initiative* – RGGI, od 2003 r.) północno-wschodnie stany Connecticut, Delaware, Maine, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, Nowy York, Rhode Island i Vermont stworzyły system handlu emisjami⁷. System ten zobowiązywał producentów energii do utrzymania emisji dwutlenku węgla w roku 2014 na dotychczasowym poziomie, a w latach 2015–2020 do obniżenia poziomu emisji dwutlenku węgla o 2,5% wobec 2009 r.⁸ Z kolei *Western Climate Initiative* (WCI) została zainicjowana w lutym 2007 r. przez Arizone, Kalifornię, Nowy Meksyk, Oregon i Waszyngton, skupiała stany leżące nad Pacyfikiem i prowincje kanadyjskie. Status obserwatora miały, bądź mają, amerykańskie i meksykańskie stany oraz kanadyjskie prowincje⁹. Jako główny cel określono opracowanie wspólnych strategii na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Pod koniec 2007 r. członkowie WCI zobowiązali się do redukcji poziomu emisji gazów cieplarnianych (zawartych w koszyku protokołu z Kioto) do 2020 r. o 15% w stosunku do 2005 r.¹⁰ Natomiast *Midwestern Greenhouse Gas Reduction Accord* (MGGRA) został zainicjowany w 2007 r. przez środkowo-zachodnie stany Iowa, Illinois, Kansas, Michigan, Minnesota i Wisconsin oraz kanadyjską prowincję Manitoba. Status obserwatora mają Indiana, Ohio, Ontario i Południowa Dakota. Główne cele porozumienia to: uzgodnienie celów redukcji emisji, utworzenie systemu handlu emisjami oraz opracowanie ewentualnych dodatkowych działań, jak np. podniesienie standardów w odniesieniu do gazów cieplarnianych czy też stworzenie systemów zachęt podatkowych. Stany – strony inicjatywy zobowiązały się do redukcji emisji gazów cieplarnianych (zawartych w koszyku protokołu z Kioto) do 2020 r. o 20% (o 18% gdyby koszty redukcji okazały się zbyt wysokie); o 80% do 2025 r. wobec 2005 r.¹¹

⁷ Do 2011 r. także New Jersey.

⁸ Więcej na stronie internetowej: www.rggi.org.

⁹ Amerykańskie stany: Alaska, Kolorado, Idaho, Kansas, Nevada, Wyoming, kanadyjska prowincja Saskatchewan oraz stany Meksyku: Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo Leon, Sonora i Tamaulipas.

¹⁰ Więcej na stronie internetowej: www.wci-inc.org.

¹¹ Więcej na stronie internetowej: www.co2offsetresearch.org/policy/MGGRA.html.

Warto także wspomnieć o inicjatywie *Clean and Diversified Energy Initiative* (CDEI, 2004 r.) gubernatorów osiemnastu zachodnich stanów, którzy postawili sobie za cel wykorzystanie różnorodnych zasobów regionu do produkcji energii bardziej opłacalnej, zrównoważonej i przyjaznej dla środowiska (30 tys. MW do 2015 r.). Gubernatorzy planowali między innymi zwiększyć efektywność energetyczną o 20% do 2020 r. W ocenie ekspertów działania na rzecz ochrony klimatu w poszczególnych stanach są istotne z następujących powodów:

- po pierwsze, stany ponoszą odpowiedzialność za znaczącą część emisji gazów cieplarnianych także w perspektywie globalnej,
- po drugie, większość federalnych inicjatyw podejmowanych na rzecz ochrony klimatu w USA, ma swoje korzenie we wcześniejszych działaniach na szczeblu stanowym,
- po trzecie, stany posiadają podstawowe kompetencje w kilku dziedzinach istotnych z punktu widzenia działań na rzecz ochrony klimatu, jak np. zaopatrzenie w energię,
- po czwarte, poszczególne stany poprzez swoje działania ukazują wagę konieczności podejmowania prawnych rozwiązań w zakresie ochrony klimatu¹².

Warto również nadmienić, że amerykańskie stany angażują się w międzynarodowe inicjatywy na rzecz ochrony klimatu. Stany tworzące *Regional Greenhouse Gas Initiative*: Maine, Maryland, Massachusetts, Nowy Jork, Vermont, oraz członkowie *Western Climate Initiative*: Kolumbia Brytyjska, Kalifornia, Manitoba, Ontario i Québec, jak również Arizona, New Jersey, Nowy Meksyk, Oregon i Waszyngton wraz z jedenastoma państwami członkowskimi UE i Komisją Europejską oraz Australią, Nową Zelandią i rządem metropolitalnym Tokio, tworzą partnerstwo *International Carbon Action Partnership* (ICAP). Zostało ono zainicjowane 29 października 2007 r. przez państwa i regiony, które wspierają handel emisjami i rozwijają bądź rozwinęły rynki węglowe w oparciu o system „wychwytywanie i handel” (*cap and trade*)¹³.

W planie działania na rzecz ochrony klimatu, którego projekt został przedstawiony 20 września 2013 r. przez prezydenta Obamę zostały zapisane różne środki wspierające efektywność energetyczną i „czyste technologie”. Pod tym pojęciem Obama rozumie obok odnawialnych źródeł energii, także gaz ziemny, energię jądrową i „czyste technologie węglowe”, jak i redukcję emisji gazów cieplarnianych poprzez wykorzystanie technologii wychwytywania i geologicznego składowania dwutlenku węgla (*Carbon Capture and Storage, CCS*). Ważnym punktem w planie Obamy jest redukcja emisji przez elektrownie. Plan zawiera także ambitny cel podwojenia do 2020 r. obecnego około 4% udziału energii wiatru, słonecznej i geotermalnej w produkcji energii elektrycznej. Cel ten powinien zostać osiągnięty przez skrócenie procedury wydawania pozwoleń na budowę instalacji wiatrowych,

¹² A. Ochs, *Polityka klimatyczna z Waszyngtonu: przeciw ignorancji Białego Domu*, Heinrich-Böll-Stiftung, *Polityka klimatyczna USA z Waszyngtonu.pdf* [dostęp: 30.04.2014].

¹³ Więcej na stronie internetowej: <https://icapcarbonaction.com>

słonecznych i geotermalnych. Według Obamy, powinna zostać zmodernizowana sieć przesyłowa oraz wzrosnąć państwowe inwestycje w technologiczne innowacje w zakresie „czystej energii”. Należy zauważyć, że spadły one pomiędzy 2011 r. i 2012 r. z około 55 mld dolarów na 36 mld dolarów. Plan Obamy zawiera również środki na rzecz zwiększenia efektywności energetycznej przez nowe standardy dla urządzeń elektrycznych i budynków publicznych oraz instalacje kogeneracji energii elektrycznej i ciepła dla zwiększenia efektywności w sektorze przemysłowym.

Realizacji planu Obamy służyć ma kooperacja ze stanami, które dysponują określonymi uprawnieniami do podejmowania działań w obszarze energii i klimatu, tj. bądź dzielą kompetencje z administracją prezydencką, bądź posiadają własne urzędy regulacji, jak w sektorze energii elektrycznej. Stąd też hasło „obejścia Kongresu” w kreowaniu polityki klimatycznej i oparcie się na regulacjach egzekutywy. W ocenie ekspertów, działania na rzecz ochrony klimatu podejmowane przez amerykańskie stany nie zrekompensują braku narodowych celów polityki klimatycznej, ponieważ nie wszystkie biorą udział w inicjatywach klimatycznych (jak Arkansas czy Luizjana)¹⁴.

Należy wspomnieć, że kwestią ewentualnego przekroczenia kompetencji przez prezydenta Obamę w zakresie programu ochrony klimatu w odniesieniu do planów redukcji emisji gazów cieplarnianych zajął się Sąd Najwyższy. Orzeczenie w tej sprawie jest spodziewane w czerwcu br. Skarga dotyczy planów Agencji Ochrony Środowiska dotyczących zobowiązania przedsiębiorstw do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Do skargi przyłączyły się Izba Handlowa, związki przemysłowe i 13 stanów. Przeciwnicy planu na rzecz ochrony klimatu prezydenta Obamy, tj. głównie stany rządzone przez republikanów i lobby przemysłowe, obawiają się negatywnych skutków ograniczenia emisji gazów cieplarnianych dla amerykańskiej gospodarki.

Polityka klimatyczna stała się przełomie XX i XXI w. istotnym czynnikiem procesu integracji europejskiej i dziedziną, w której UE odgrywa rolę lidera na świecie. Ratyfikacja protokołu z Kioto decyzją Rady z 25 kwietnia 2002 r. przyspieszyła proces przyjmowania dyrektyw, w tym w sprawie systemu handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych (ETS). Unia Europejska ograniczyła emisję gazów cieplarnianych w latach 1990–2011 o 18,3%, przy czym emisja dwutlenku węgla zmniejszyła się o 15,1%. Do największych emitentów gazów cieplarnianych w 2011 r. należały Niemcy, Wielka Brytania, Włochy, Francja i Polska (ponad 60% ogółu emisji gazów cieplarnianych w UE)¹⁵.

Zobowiązania w zakresie przeciwdziałania zmianom klimatu wpłynęły na reorientację założeń polityki energetycznej UE, ograniczanie bowiem emisji gazów cieplarnianych zostało powiązane z rozwojem odnawialnych źródeł energii

¹⁴ S. Thielges, *Präsident Obamas neuer Klimavorstoß. Die US-Klimapolitik zwischen Blockade und Fortschritt*, „SWP Aktuell” 60, Oktober 2013.

¹⁵ Eurostat, *Pocketbooks. Energy, Transport and Environment Indicators*, Eurostat, European Commission, European Union 2013, s. 144 i nast.

i zwiększeniem efektywności energetycznej. 23 stycznia 2008 r. Komisja Europejska przedstawiła pakiet propozycji legislacyjnych mających na celu przeciwdziałanie zmianom klimatu i promowanie alternatywnych źródeł energii. Propozycje Komisji Europejskiej stanowiły uszczegółowienie planu realizacji celów zatwierdzonych przez Radę Europejską w marcu 2007 r., tj. redukcji emisji gazów cieplarnianych w UE do 2020 r. o 20% wobec poziomu z roku 1990, wzrost udziału odnawialnych źródeł energii w łącznym zużyciu energii do 2020 r. o 20% oraz zwiększenie do 10% udziału biopaliw w ogólnym zużyciu paliw w sektorze transportowym w UE. Pakiet precyzował mechanizmy osiągania powyższych celów oraz rozdział celów na poszczególne państwa członkowskie.

Głównym mechanizmem polityki przeciwdziałania zmianom klimatu stał się Europejski System Handlu Uprawnieniami do Emisji (EU ETS), który ustanawia limity emisji gazów cieplarnianych. EU ETS opiera się na założeniu „wychwytywanie i handel” realizowanym na poziomie przedsiębiorstw zobowiązanych do zakupu zezwoleń na emisję gazów cieplarnianych w ramach ustalonego limitu dostępnych uprawnień do emisji. W ramach tego systemu UE zamierza w latach 2013–2020 ograniczyć emisję gazów cieplarnianych o 21% wobec 2005 r.

W oparciu o „pakiet klimatyczno-energetyczny”, określający cele na 2020 r. oraz „Plan działania prowadzący do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r.”¹⁶, zostały przygotowane „Ramy polityczne na okres 2020–2030 dotyczące klimatu i energii”. Dokumenty te odzwierciedlają cel zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych do 2050 r. o 80–95% poniżej poziomu z 1990 r. Do kluczowych elementów ram polityki klimatyczno-energetycznej na 2030 r. określonych przez Komisję Europejską należą: 40% redukcja emisji gazów cieplarnianych do 2030 r. poniżej poziomu z 1990 r., która ma zostać osiągnięta wyłącznie za pomocą środków wewnętrznych; ograniczenie emisji z sektorów nieobjętych EU ETS o 30% poniżej poziomu z 2005 r. Działania te będą rozdzielone równomiernie pomiędzy państwa członkowskie UE¹⁷. Komisja Europejska zaapelowała do Parlamentu Europejskiego i państw członkowskich, aby przyjęły jej propozycje do końca 2014 r. tak, aby UE mogła zadeklarować 40% redukcję emisji dwutlenku węgla do 2030 r. na początku 2015 r., przed wynegocjowaniem międzynarodowej umowy klimatycznej w Paryżu.

W ocenie ekspertów propozycje Komisji Europejskiej są niewystarczające do podjęcia skutecznej walki ze zmianami klimatu. Oczekiwać można było bowiem ambitniejszego podejścia do kształtowania ram polityki klimatyczno-energetycznej UE po 2020 r. Istotne jest to w kontekście utrzymania przez UE roli lidera

¹⁶ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Plan działania prowadzący do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r.*, KOM (2011) 112, wersja ostateczna, Bruksela, 08.03.2011.

¹⁷ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Ramy polityczne na okres 2020–2030 dotyczące klimatu i energii*, COM (2014) 15 final, Bruksela, 22.01.2014.

w walce ze zmianami klimatu oraz presji wywieranej przez UE na USA i państwa rozwijające się, aby zobowiązały się do przyjęcia celów redukcyjnych przed zbliżającym się szczytem klimatycznym w Paryżu. Przywództwo UE w działaniach na rzecz ochrony klimatu jest bowiem gwarantem dialogu, umożliwiając postęp międzynarodowych negocjacji klimatycznych. Niewątpliwie to głównie USA, Chiny i Indie będą bacznie obserwować działania UE, a przyjęcie ambitnych celów przyszłej polityki klimatyczno-energetycznej byłoby potwierdzeniem przywództwa UE w walce ze zmianami klimatu tuż przed konferencją klimatyczną w Paryżu w 2015 r. Przyjęcie mniej ambitnych celów polityki klimatycznej może osłabić pozycję UE, a co za tym idzie doprowadzić do sytuacji, w której najwięksi światowi emitenci nie wykażą szczególnego zaangażowania przy deklarowaniu swojego wkładu w globalną politykę klimatyczną¹⁸.

Debatę nad przyszłą polityką klimatyczną UE rozpoczął szczyt w dniach 20–21 marca 2014 r. Konkluzje opublikowane po szczycie świadczą według ekspertów o częściowej modyfikacji sposobu myślenia Unii Europejskiej o polityce klimatycznej i położeniu większego nacisku na dostępność taniej energii oraz niezależność od importu paliw. Szczyt nie potwierdził zaproponowanego w styczniu przez Komisję Europejską nowego celu redukcji emisji CO₂ o 40% do 2030 r. W konkluzjach znalazł się zapis mówiący o tym, że „w świetle szczytu klimatycznego ONZ we wrześniu 2014 r. unijny cel redukcji emisji gazów cieplarnianych na 2030 r. będzie w pełni w zgodzie z uzgodnionym wcześniej ambitnym celem UE do 2050 r.”¹⁹ Rada nie uwzględniła postulowanej przez część państw członkowskich potrzeby warunkowości celów redukcyjnych, tzn. uzależnienia przyjęcia celów UE w perspektywie 2030 r. i 2050 r. od gotowości ograniczania emisji państw rozwiniętych spoza Unii Europejskiej. Państwa członkowskie przeciwne ambitnej polityce klimatycznej argumentują, że emisje w UE stanowią niewielki procent globalnych emisji gazów cieplarnianych. W konkluzjach uwzględniono potrzebę przeprowadzenia szczegółowych analiz wpływu proponowanej polityki klimatyczno-energetycznej do 2030 r. na poszczególne państwa członkowskie. Decyzje w sprawie celów polityki klimatycznej UE zapadną jednak najpóźniej do października 2014 r.

Konkluzje Rady odzwierciedlały brak jednolitego stanowiska państw członkowskich w sprawie poziomu nowego celu redukcji emisji gazów cieplarnianych. Część państw postulowała, aby na szczycie 20–21 marca 2014 r. podjęto zobowiązanie 40% redukcji emisji gazów cieplarnianych do 2030 r. Postulat ten korespondował z nawoływaniem przez 13 państw do przedstawienia ambitnego celu redukcji emisji gazów cieplarnianych na wrześniowym szczycie organizowanym przez Sekretarza Generalnego ONZ Ban-Ki Moona, które utworzyły nieformalną grupę

¹⁸ S. Brugger, *Unijne ramy polityki w zakresie klimatu i energii do roku 2030: gra o klimat*, 25.03.2014, www.pl.boell.org/web/222-1352.html [dostęp: 01.05.2014]; O. Geden, S. Fischer, *Moving Targets. Die Verhandlungen über die Energie- und Klimapolitik-Ziele der EU nach 2020*, „SWP-Studie” S1, Januar 2014.

¹⁹ *Konkluzje Rady Europejskiej (20-21 marca 2014 r.)*, Bruksela, 21.03.2014, (OR. en) EUCO 7/1/14 REV 1.

„Green Growth Group” (Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Włochy, Portugalia, Hiszpania, Holandia, Szwecja, Belgia, Finlandia, Estonia, Dania i Słowenia)²⁰. Natomiast państwa członkowskie przeciwne przyjęciu ambitnych celów przyszłej polityki klimatycznej UE podnosiły argument konieczności uwzględnienia specyficznej sytuacji krajów przy podziale ciężaru realizacji celu klimatycznego między państwa UE, zwłaszcza w sektorach znajdujących się poza unijnym systemem handlu emisjami takimi, jak budownictwo, transport i rolnictwo. Stanowisko to znalazło odzwierciedlenie we wspólnej deklaracji Grupy Wyszehradzkiej, Rumunii i Bułgarii²¹. Ponadto państwa te artykułowały obawę przed ucieczką energochłonnego przemysłu poza Unię Europejską.

Trudności w wypracowaniu wspólnego stanowiska USA i UE wobec globalnych działań na rzecz ochrony klimatu

USA i państwa członkowskie Unii Europejskiej zgadzały się, co do konieczności walki ze zmianami klimatu i zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego. Przedstawiały jednak odmienne rozwiązania powyższych problemów i zróżnicowane koncepcje ochrony klimatu. UE dąży do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego, skupiając się na efektywności energetycznej i wykorzystaniu energii ze źródeł odnawialnych, Stany Zjednoczone do niedawna stawiały natomiast przede wszystkim na wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych w dziedzinie energii, w tym program sekwestracji dwutlenku węgla. Innymi słowy, USA prezentowały stanowisko którego istota sprowadzała się do rozwijania nowoczesnych technologii energetycznych w miejsce przyjmowania wiążących zobowiązań redukcji emisji gazów cieplarnianych.

Odrzucenie protokołu z Kioto prezydent George W. Bush uzasadniał nieakceptowanymi kosztami dla amerykańskiej gospodarki, krytykując przy tym brak w nim wiążących celów redukcji emisji gazów cieplarnianych dla państw rozwijających się – przede wszystkim Chin i Indii. W kolejnych latach Bush podejmował działania w ramach dwu- i wielostronnych forów współpracy, służące wypracowaniu alternatywy wobec międzynarodowej ochrony klimatu, która nie wiązałaby się z obowiązkowymi dla USA limitami redukcji emisji gazów cieplarnianych²². Na konferencji klimatycznej na Bali w 2007 r. USA były przeciwne zobowiązaniu się do wiążących celów redukcyjnych gazów cieplarnianych.

²⁰ *Green Growth Group Ministers' Statement on Climate and Energy Framework for 2030*, 3 March 2014, www.gov.uk/government/news/green-growth-group-ministers-statement-on-climate-and-energy-framework-for-2030 [dostęp: 02.05.2014].

²¹ *Joint Statement of the informal meeting of ministers and representatives responsible for climate policy of the Visegrad Group Countries, Bulgaria and Romania*, 7 February 2014, Budapest, www.mos.gov.pl/g2/big/2014_02/1f2fcbe4313eb55fe0b1c3c4a759b855.pdf [dostęp: 02.05.2014].

²² K. Harrison, *The United States as Outlier: Economic and Institutional Challenges to US Climate Policy*, [w:] *Global Commons, Domestic Decisions. The Comparative Politics of Climate Change*, ed. K. Harrison, M. Sundstrom, Massachusetts Institute of Technology 2010, s. 67–103.

Nadzieje na przełom w globalnych negocjacjach klimatycznych związane były z wyborem B. Obamy na urząd prezydenta USA w 2008 r. W trakcie kampanii wyborczej zapowiadał bowiem redukcję emisji gazów cieplarnianych o 80% do 2050 r., wzrost udziału odnawialnych źródeł energii w mieszance energetycznej do 25% w 2025 r. i stworzenie amerykańskiego systemu handlu emisjami. Podczas konferencji w Bonn pod koniec marca 2009 r. amerykański przewodniczący delegacji Todd Stern podkreślił, że USA uznają swoją szczególną odpowiedzialność za ochronę klimatu. Tym samym zarysowała się znacząca różnica stanowiska administracji prezydenta Obamy w stosunku do podejścia George'a W. Busha, który próbował unikać formułowania wiążących celów polityki klimatycznej USA. Jednakże początkowa euforia ustąpiła miejsca dość powściągliwemu stanowisku USA wobec globalnych negocjacji klimatycznych. Obama wprawdzie określił konferencję w Kopenhadze w 2009 r. jako ważny element światowej walki przeciw zmianom klimatu, musiał jednak uwzględniać krytyczne stanowisko amerykańskiego sektora przemysłowego, wsparte następującymi argumentami: USA nie mogą się zobowiązać do redukcji emisji gazów cieplarnianych, jeśli nie uczynią tego państwa rozwijające się, a zwłaszcza Chiny i Indie, zobowiązania redukcyjne będą miały negatywny wpływ na konkurencyjność amerykańskich firm i spowodują przenoszenie miejsc pracy do państw, które nie przyjmą takich zobowiązań. Mimo to kilka dni przed konferencją w Kopenhadze prezydent Obama zapowiedział, że USA zmniejszą emisję gazów cieplarnianych do 2020 r. o 17%, o 30% do 2025 r., o 42% do 2030 r. i o 83% do 2050 r. wobec poziomu emisji z 2005 r.²³

Wprawdzie USA zaangażowały się ponownie w wielostronne negocjacje klimatyczne, jednak administracja Obamy nie była gotowa zgodzić się na ambitne wiążące cele redukcji emisji. Co więcej, brak jednolitego stanowiska państw uczestniczących w globalnych negocjacjach klimatycznych co do wysokości celu redukcji emisji gazów cieplarnianych i formy porozumienia zastępującego wygasający w 2012 r. protokół z Kioto, skutkowały amerykańską propozycją zastąpienia umowy międzynarodowej właściwymi rozwiązaniami na poziomie państwowym. O ile rezultat konferencji w Kopenhadze był rozczarowaniem dla wielu państw, w tym UE, o tyle w wielu aspektach odpowiadał interesom USA. Odnosiło się to m.in. do otwartej kwestii w zakresie określenia roku bazowego dla redukcji gazów cieplarnianych stanowiska, że redukcja emisji gazów cieplarnianych powinna być ustalana samodzielnie przez poszczególne państwa oraz weryfikowania strategii ograniczenia emisji gazów cieplarnianych państw rozwijających się korzystających ze środków finansowych przeznaczanych na walkę ze skutkami zmian klimatu²⁴.

²³ The White House, Office of the Press Secretary, *President to Attend Copenhagen Climate Talks*, 25.11.2009, www.whitehouse.gov/the-press-office/president-attend-copenhagen-climate-talks [dostęp: 24.04.2014].

²⁴ S.-A. Mildner, J. Richert, *Obamas neue Klimapolitik. Möglichkeiten und Grenzen eines klimapolitischen Wandels in den USA*, „SWP-Studie” S 4, Februar 2010.

Unia Europejska okazała się najbardziej aktywnym aktorem podczas negocjacji w sprawie protokołu z Kioto, postulując redukcję emisji gazów cieplarnianych nawet o 15%. Zobowiązania wynikające z protokołu z Kioto przyjęła jako jeden skoordynowany blok, zobowiązując się do redukcji emisji gazów cieplarnianych o 8% średnio w latach 2008–2012 wobec poziomu z 1990 r., podczas gdy pozostałe państwa uprzemysłowione zobowiązały się do redukcji o około 5%. Natomiast w 2005 r. zaczęła postulować rozpoczęcie procesu negocjowania nowego międzynarodowego porozumienia, które obowiązywałoby po 2012 r. tak, aby nie doprowadzić do powstania luki prawnej po upływie okresu zobowiązań protokołu z Kioto.

Unia Europejska wybrała metodę dobrowolnego wyznaczania sobie ambitnego celu ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, dlatego też zaczęła się wyróżniać na tle innych państw prezentujących powściągliwe względnie sceptyczne stanowisko wobec podejmowania wiążących zobowiązań redukcyjnych. Jednostronne zobowiązanie się UE do redukcji emisji gazów cieplarnianych o 20% do 2020 r. i zapowiedź podwyższenia pułapu do 30%, pod warunkiem że inne państwa złożą porównywalne zobowiązania, miały uczynić z UE lidera globalnych rokowań klimatycznych²⁵. Co więcej, UE argumentowała, że problem zmian klimatu nie może być rozwiązany bez ograniczenia emisji gazów cieplarnianych z udziałem przede wszystkim państw rozwijających się należących do grupy największych emitentów.

Warto dodać, że w komunikacie Komisji Europejskiej ze stycznia 2007 r. zaakcentowano, iż „UE musi przedsięwziąć niezbędne wewnętrzne środki i przeprowadzić na arenie międzynarodowej w celu zagwarantowania, że wzrost średniej globalnej temperatury nie przekracza poziomu sprzed okresu uprzemysłowienia o więcej niż 2 stopnie Celsjusza”²⁶.

Na konferencji na Bali w grudniu 2007 r. UE udało się wypracować *Bali Action Plan*, tj. plan negocjacji nowego porozumienia na rzecz ochrony klimatu, co miało wkrótce skutkować wzmocnieniem pozycji UE w globalnych negocjacjach klimatycznych i odgrywaniem roli lidera w walce ze zmianami klimatu. W ocenie Ernesta Wyciszkieвича, „poza chęcią zaspokojenia globalnych aspiracji Komisja Europejska upatrywała w tym procesie szansę na głęboką transformację europejskiej gospodarki”²⁷.

Testem zdolności przywódczych UE miał być szczyt w Kopenhadze, gdzie planowano wypracować międzynarodowe porozumienie zastępujące Protokół z Kioto. Cele wyznaczone przez UE były bardzo ambitne. Unia Europejska oczekiwała bowiem prawnie wiążącego porozumienia w sprawie redukcji emisji gazów

²⁵ E. Wyciszkieвич, *Dylematy dyplomacji klimatycznej Unii Europejskiej. Między ochroną klimatu a dążeniem do przywództwa*, [w:] *Globalne negocjacje klimatyczne: interesy i wyzwania dla Polski i Unii Europejskiej*, A. Gradziuk, Z. Karaczun, E. Wyciszkieвич, Warszawa 2011, s. 20.

²⁶ Komunikat Komisji do Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego, *Europejska Polityka energetyczna*, KOM (2007) 1, wersja ostateczna, Bruksela, 10.01.2007.

²⁷ E. Wyciszkieвич, *op. cit.*, s. 20.

cieplarnianych, zawartego przez największych światowych emitentów, którzy nie byli dotąd objęci międzynarodowymi zobowiązaniami redukcyjnymi. Przywódcze aspiracje UE opierające się w głównej mierze na ambitnych jednostronnych zobowiązaniach nie wystarczyły do przekonania USA, Chin, Indii czy Brazylii do przyjęcia ambitnych zobowiązań redukcyjnych. Co więcej, Unia Europejska nie uwzględniała w wystarczającym stopniu możliwości redukcyjnych innych państw, formułując nadmierne wobec nich oczekiwania. W przypadku USA wolę administracji prezydenckiej potraktowała jako zapowiedź wiążących zobowiązań redukcji emisji gazów cieplarnianych zapominając przy tym o roli władzy ustawodawczej w procesie ratyfikowania porozumień międzynarodowych.

Konferencja w Kopenhadze nie zakończyła się zgodnie z oczekiwaniami UE, podpisaniem prawnie wiążącego porozumienia międzynarodowego. W porozumieniu z Kopenhagi (*Copenhagen Accord*) nie udało się też zapisać konkretnych wiążących celów ograniczenia emisji gazów cieplarnianych do 2020 r. i wiążących planów zakładających zredukowanie światowej emisji o 50% do 2050 r. W dokumencie odnotowano, że działania na rzecz ich zmniejszenia powinny być wystarczające, aby globalny wzrost temperatury do 2050 r. nie przekroczył 2 stopni Celsjusza w porównaniu z okresem przedindustrialnym. Warto nadmienić, że ciosem prestiżowym dla UE jako lidera w walce ze zmianami klimatu była nieobecność jej przedstawiciela w spotkaniu przywódców USA, Indii, Chin, RPA i Brazylii. Natomiast na konferencji w Cancún w 2010 r. udało się nakłonić większość głównych światowych emitentów do zadeklarowania wewnętrznych celów redukcji emisji gazów cieplarnianych²⁸.

Jak już wspomniano, USA podchodziły sceptycznie do zawarcia nowego porozumienia międzynarodowego na rzecz ochrony klimatu. Warunkiem przystąpienia USA do przyszłego porozumienia międzynarodowego jest przyjęcie zobowiązań przez państwa rozwijające się, głównie Chiny, Indie i Brazylię. Ponadto podjęcie daleko idących zobowiązań redukcyjnych przez amerykańskich negocjatorów uniemożliwiał brak odpowiednich uregulowań federalnych, dających do tego mandat. Sojusznikiem UE w wywieraniu presji na przeciwników proponowanego rozwiązania stały się kraje najsłabiej rozwinięte i małe kraje wyspiarskie, które we wspólnym oświadczeniu podczas konferencji w Durbanie w 2011 r. wzywały do zawarcia porozumienia prawnie wiążącego dla wszystkich państw²⁹.

Na konferencji w Durbanie najwięksi globalni emitenci gazów cieplarnianych (Chiny, USA, Indie) wyrazili zgodę na negocjacje prawnie wiążącego porozumienia klimatycznego i przyjęcie w nim zobowiązań redukcyjnych, nie jest jednak przesądzone, czy limity emisji, na jakie będą skłonni się zgodzić, zadowolą

²⁸ *Ibidem*; S. Fischer, J. Leinen, *Kurskorrekturen Auf dem Weg nach Cancún. Die Europäische Union in der internationalen Klimapolitik*, Internationale Politikanalyse, Friedrich-Ebert-Stiftung, November 2010.

²⁹ A. Gradziuk, *Globalne negocjacje klimatyczne – najważniejsze rezultaty konferencji klimatycznej ONZ w Durbanie*, „Biuletyn PISM”, 15 grudnia 2011.

oczekiwania Unią Europejskiej w tym zakresie i czy okażą się wystarczające do globalnej redukcji emisji gazów cieplarnianych do 2050 r. o 50%. Poza kwestią poziomu zobowiązań redukcyjnych czy finansowania, brak konsensusu widoczny jest w odniesieniu do formy prawnej dokumentu, jaki ma być przyjęty na konferencji w Paryżu w 2015 r. Unia Europejska, państwa najmniej rozwinięte i małe kraje wyspiarskie opowiadają się za mocnymi podstawami prawnymi, natomiast USA, Chiny i Indie opowiadają się za przyjęciem podstaw bardziej elastycznych i mniej wiążących³⁰.

UE jeszcze przed rozpoczęciem szczytu w Durbanie za realny cel negocjacyjny uznała wypracowanie wytycznych dotyczących uzgodnienia prawnie wiążącej umowy, która obejmowałaby największych emitentów gazów cieplarnianych (zarówno państw rozwiniętych, jak i rozwijających się). Od przyjęcia takich zasad działania uzależniała swoje poparcie dla przedłużenia protokołu z Kioto na kolejny okres zobowiązań. Tym samym UE powiązała ze sobą dwa najważniejsze problemy negocjacyjne: przyszłość protokołu z Kioto i warunki dojścia do nowego porozumienia klimatycznego. Sojusznikiem UE stały się przede wszystkim kraje rozwijające się, które nie mają zobowiązań redukcyjnych zapisanych w protokole z Kioto, ale korzystają ze wsparcia państw rozwiniętych w formie środków finansowych i transferu nowoczesnych technologii niskoemisyjnych. Unia Europejska warunkowo gotowa była na przyjęcie drugiego okresu redukcyjnego w razie zgody na zawarcie nowego porozumienia, które obejmowałoby wszystkie państwa i obowiązywało po 2020 r. Natomiast przeciw przedłużaniu protokołu z Kioto przeciwnie były m.in. Kanada, Japonia i Rosja. Państwa te nie zgadzały się na przyjęcie nowych zobowiązań bez objęcia porównywalnymi ograniczeniami emisji gazów cieplarnianych Chin, Indii i Brazylii.

W ocenie ekspertów konferencja w Durbanie nie przyniosła nowych istotnych zobowiązań redukcyjnych. Stawianym przez UE warunkiem przystąpienia do drugiego okresu zobowiązań była powszechna zgoda na zawarcie do 2015 r. nowego międzynarodowego porozumienia, w którym wszystkie państwa przyjmą cele ograniczenia emisji gazów cieplarnianych stosowne do swego potencjału³¹. Przeciwno takiemu rozwiązaniu opowiadały się Chiny i Indie, które nie zgadzały się na przyjęcie prawnie wiążących zobowiązań redukcyjnych, ponieważ uważają, że największą odpowiedzialność za obecne zagrożenia dla klimatu ponoszą państwa rozwinięte i to one powinny wziąć na siebie główny ciężar przeciwdziałania zmianom klimatu.

Sceptycznie do możliwości zawarcia nowego porozumienia globalnego podchodziły także Stany Zjednoczone, które prezentują stanowisko, że nie przy-

³⁰ *Ibidem*.

³¹ M. Sobolewski, *Perspektywy międzynarodowych negocjacji klimatycznych w świetle wyników konferencji COP17 w Durbanie*, „Studia BAS” 2012, nr 1 (29), s. 31–54; S. Dröge, *Die Klimaverhandlungen in Durban. Erfolgreiche Diplomatie, aber kein Fortschritt für den Klimaschutz*, „SWP-Aktuell” 3, Januar 2012.

stąpią do żadnego porozumienia międzynarodowego, które nie nakłada wiążących prawnie zobowiązań przede wszystkim na Chiny i Indie.

Na konferencji podjęto decyzję o powołaniu nowej ścieżki negocjacji dotyczących działań długookresowych (tzw. platforma z Durbanu). Uzgodniono, że nowy protokół lub inny prawnie wiążący instrument będzie wiązał wszystkie strony Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych ds. Zmian Klimatu. Nowy dokument powinien zostać przedstawiony najpóźniej w 2015 r. tak, aby jego wdrożenie mogło nastąpić najpóźniej do 2020 r. Niemniej zapisy zawarte w dokumencie końcowym konferencji nie rozwiewają wątpliwości odnośnie zaakceptowania przez państwa rozwijające się nowego porozumienia klimatycznego zobowiązującego do redukcji emisji gazów cieplarnianych.

Najważniejszą kwestią diskutowaną podczas konferencji klimatycznej w Warszawie w 2013 r. było ustalenie konkretnych celów redukcji emisji gazów cieplarnianych przed konferencją w Paryżu w 2015 r., gdzie ma być podpisane nowe globalne porozumienie klimatyczne obowiązujące od 2020 r.

UE prezentowała stanowisko, którego istota sprowadzała się do złożenia przez państwa zobowiązania w sprawie redukcji emisji gazów cieplarnianych w pierwszym kwartale 2015 r. tak, aby można było dokonać ich przeglądu jeszcze przed konferencją w Paryżu. Propozycji zobowiązań sprzeciwiły się jednak Chiny, Rosja, Brazylia oraz Indie, które proponowały przedstawienie swoich celów redukcyjnych dopiero na konferencji w Paryżu. W efekcie porozumienie przewiduje, że w pierwszym kwartale 2015 r. swoje cele redukcyjne przedstawiają jedynie te państwa, które dysponują określonymi możliwościami w tym zakresie³². Przygotowaniu stanowiska negocjacyjnego UE przed konferencją w 2015 r. służył przedstawione powyżej komunikat Komisji Europejskiej z 22 stycznia 2014 r. zawierający m.in. cel ograniczenia emisji gazów cieplarnianych 40% do 2030 r. wobec poziomu z 1990 r.

Celem ograniczenia globalnego wzrostu temperatury poniżej 2 stopni Celjusza w porównaniu z poziomem sprzed okresu uprzemysłowienia, UE podejmuje wysiłki na rzecz ograniczenia zmian klimatu poprzez regulacje wymuszające ograniczenie emisji gazów cieplarnianych. Unia Europejska jest odpowiedzialna za 11% światowych emisji gazów cieplarnianych, dlatego też część państw członkowskich prezentuje stanowisko, że jednostronne zobowiązania UE, w tym także działania na rzecz zwiększania celów ograniczenia emisji gazów cieplarnianych nie przynoszą spodziewanych efektów dla systemu klimatycznego.

W kontekście przygotowań do konferencji w Paryżu prezydent Obama potwierdził zapowiedź z 2009 r., że Stany Zjednoczone zamierzają zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych do 2020 r. o 17% wobec poziomu z 2005 r. Dałoby to w rezultacie spadek emisji gazów cieplarnianych w USA o zaledwie 3,5% poniżej poziomu z 1990 r. Obama zapowiedział również wspieranie przez USA

³² www.euractiv.pl/energia-srodowisko/arttykul/umiarkowany-sukces-cop19-005260 [dostęp: 04.05.2014].

w ramach międzynarodowej polityki klimatycznej rozwoju „czystych technologii energetycznych” i wzrost efektywności energetycznej. Według amerykańskiego prezydenta, winno to następować przede wszystkim poprzez istniejące dwu- i wielostronne fora współpracy, jak *US–India Partnership to Advance Clean Energy* czy *Clean Energy Ministerial*. Nie należy jednak zapominać, że w odniesieniu do nowego reżimu międzynarodowego na rzecz ochrony klimatu jest ograniczony w swoich działaniach, ponieważ tego rodzaju porozumienie musi być ratyfikowane przez Senat większością dwóch trzecich głosów.

Działania USA i Unii Europejskiej na rzecz ochrony klimatu w ramach współpracy transatlantyckiej

W ciągu ostatnich lat Unia Europejska podejmowała wysiłki, aby przekonać Stany Zjednoczone do zaangażowania się w negocjowanie nowego globalnego porozumienia klimatycznego. Innymi słowy, UE stawiała sobie za cel przekonanie USA o konieczności dążenia do obniżenia globalnej temperatury o dwa stopnie Celsjusza wobec poziomu z okresu przedindustrialnego i przyjęcia wieloletnich zobowiązań w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych. Dlatego też kwestie te zostały włączone w program współpracy transatlantyckiej.

Już podczas szczytu UE–Stany Zjednoczone w kwietniu 2007 r. obie strony zgodziły się na podjęcie wspólnych inicjatyw, promujących technologie czystego węgla, efektywność energetyczną, większe wykorzystanie biopaliw i energii pochodzącej ze spalania metanolu w gospodarce. W założeniu działania te miały pozytywnie wpłynąć na zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego USA i UE oraz ograniczyć negatywne skutki zmian klimatu.

Konsekwencją stopniowego włączania kwestii energii i klimatu do współpracy transatlantyckiej było utworzenie w listopadzie 2009 r. Rady UE–USA ds. Energii. Głównym jej celem jako nowego elementu instytucjonalnej współpracy transatlantyckiej jest pogłębianie dialogu energetycznego, wzmocnienie bezpieczeństwa energetycznego poprzez dywersyfikację źródeł energii i zapewnienia zrównoważonego rozwoju. Innymi słowy, Rada miałaby na celu stworzenie warunków sprzyjających pogłębianiu dialogu transatlantyckiego na temat energii w kontekście walki ze zmianami klimatu. Mimo że UE i USA są jednymi z najważniejszych podmiotów w dyskusji dotyczącej kwestii energii i klimatu, nie będą w stanie wiele osiągnąć bez zaangażowania w tę dyskusję innych państw rozwiniętych i rozwijających się³³. W tym celu jest niezbędne budowanie kontaktów wykraczających poza dotychczasowy model współpracy USA i UE.

W obradach Rady ds. Energii UE–USA 2 kwietnia 2014 r. w Brukseli uczestniczyli m.in. szefowa unijnej dyplomacji Catherine Ashton, komisarz UE ds.

³³ P. Pawlak, *Transatlantycka Rada Energetyczna: jak uniknąć kolejnej porażki?*, „Raporty i Analizy” 2009, nr 2.

energii Günther Oettinger i sekretarz stanu USA John Kerry, a także jego zastępcą ds. energii Daniel Poneman. W odniesieniu do przeciwdziałania zmianom klimatu po 2020 r., Rada potwierdziła wolę działań USA i UE na rzecz przyjęcia w Paryżu w 2015 r. „protokołu bądź innego instrumentu z mocą prawną i dotyczącego wszystkich stron”. W związku z tym Rada z zadowoleniem przyjęła plan na rzecz klimatu prezydenta Baracka Obamy i prace nad ramami polityki klimatyczno-energetycznej UE na lata 2020–2030, dotyczące najważniejszych źródeł emisji gazów cieplarnianych w USA i UE³⁴.

Rezultaty powyższego spotkania ujęte w dokumencie podsumowującym stanowiły w głównej mierze odzwierciedlenie problematyki dyskutowanej podczas szczytu UE i USA 26 marca 2014 r. W dokumencie końcowym szczytu znalazły się zapisy podkreślające wolę partnerów współpracy transatlantyckiej do walki ze zmianami klimatu, które stanowią zagrożenie dla globalnego bezpieczeństwa i mogą uniemożliwić zrównoważony wzrost gospodarczy. W związku z tym USA i UE potwierdziły determinację, aby działać na rzecz przyjęcia w Paryżu w roku 2015 protokołu bądź innego instrumentu z mocą prawną, obejmującego wszystkie strony Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych ds. Zmian Klimatu. Nowy reżim międzynarodowy musi być zgodny z ustaleniami naukowymi oraz z celem ograniczenia wzrostu globalnej temperatury poniżej 2 stopni Celsjusza wobec poziomu sprzed okresu uprzemysłowienia, dlatego też powinien zawierać ambitny wkład na rzecz ochrony klimatu, zwłaszcza najważniejszych gospodarek świata i innych ważnych emitentów gazów cieplarnianych. W dokumencie zaakcentowano, że „UE i USA demonstrują swoją pozycję i intensyfikują wzajemną współpracę, w tym w zakresie: wycofania dotacji do paliw kopalnych, ograniczenia produkcji i konsumpcji wodorofluorowęglowodorów (HFC) w oparciu o protokół montreal-ski w sprawie substancji zubożających warstwę ozonową, promowania zrównoważonej energii, efektywności energetycznej oraz energii odnawialnej, przeciwdziałania deforestacji oraz mobilizacji prywatnych i publicznych finansów”³⁵.

Uwzględniając powyższe zapisy można założyć, że UE i USA będą intensyfikowały transatlantycki dialog polityczny, którego integralnym elementem jest kwestia ochrony klimatu, w tym wymiana informacji na temat planów ograniczenia emisji gazów cieplarnianych po 2020 r. Współpraca ta może znacząco przyczynić się do sukcesu globalnych wysiłków, których rezultatem ma być nowe porozumienie klimatyczne podpisane w Paryżu w 2015 r. Nie bez znaczenie w tym kontekście mogłoby być podjęcie przez UE i USA dodatkowych działań w ramach globalnych negocjacji klimatycznych dotyczących trybu wypracowania stosownych norm, które muszą zostać ogłoszone w przyszłym roku w ramach porozumienia klimatycznego.

³⁴ www.gazownictwo.wnp.pl/ue-i-usa-razem-ws-bezpieczenstwa-energetycznego,222450_1_0_0.html, 02.04.2014 [dostęp: 20.04.2014].

³⁵ *EU–US Summit Joint Statement*, Council of the European Union, Brussels, 26 March 2014, 8228/14 (OR. en), Presse 190.

Podsumowanie

Unia Europejska prezentowała stanowisko, że w ramach nowego globalnego porozumienia klimatycznego wszystkie państwa, w tym także niemające zobowiązań w ramach Protokołu z Kioto, powinny przyjąć adekwatne cele w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych. Natomiast USA, które nie przystąpiły do uzgodnionego w 1997 r. protokołu z Kioto, były sceptyczne wobec nowego globalnego porozumienia klimatycznego i uzależniały swoje zobowiązania od objęcia celami redukcyjnymi największych państw rozwijających się – głównie Chin i Indii. Nie bez znaczenia dla sceptycznego stanowiska USA wobec nowego globalnego porozumienia klimatycznego jest fakt, że przestawienie znacznej części amerykańskiego sektora energetycznego z paliw stałych na gaz łupkowy skutkuje redukcją emisji gazów cieplarnianych (głównie dwutlenku węgla).

Bez udziału USA – drugiego światowego emitenta gazów cieplarnianych – nowe porozumienie międzynarodowe na rzecz ochrony klimatu będzie miało niewielką siłę oddziaływania. Nie można bowiem oczekiwać, że Chiny i Indie będą gotowe przyjąć ambitne zobowiązania redukcyjne, jeśli USA nie podejmą stosownych do swoich możliwości zobowiązań. Nieobecność USA w nowym reżimie międzynarodowym legitymizowałaby bowiem bezczynność państw rozwijających się.

W obliczu wewnętrznych uwarunkowań kwestią otwartą pozostaje gotowość USA – jednego z kluczowych uczestników procesu negocjacyjnego – do przyjęcia ambitnych zobowiązań redukcyjnych. Wobec tego nie jest pewne, czy wysiłki, które podejmuje Unia Europejska – lider walki ze zmianami klimatu i zwolennik globalnego porozumienia klimatycznego – spowodują przystąpienie innych ważnych uczestników negocjacji.

Dotychczasowe zaangażowanie USA na rzecz wypracowania nowego globalnego porozumienia klimatycznego było nieznaczne. Dlatego tak ważne jest wykorzystanie różnych płaszczyzn współpracy z USA i uczynienie z polityki klimatycznej jednego z głównych celów współpracy transatlantyckiej. W związku z tym konieczne jest określenie instrumentów wdrażania inicjatyw służących rozbudowie współpracy USA i UE w odniesieniu do politycznych i technicznych aspektów polityki klimatycznej i energetycznej oraz pogłębiania współpracy naukowej w tym zakresie. Wzmocniony powinien zostać również transatlantycki dialog aktorów pozapaństwowych po obu stronach Atlantyku zwłaszcza związków ochrony środowiska. Istotne znaczenie dla praktyki pogłębienia współpracy USA i UE na rzecz ochrony klimatu miałyby połączenia Europejskiego Systemu Handlu Emisjami z regionalnymi systemami amerykańskimi.

Actions for climate protection as a challenge in transatlantic cooperation in the 21st century

The article focuses on analysis of activities for climate protection within the transatlantic cooperation. In the first part of the study general determinants, interests and aims of the EU and the U.S. climate policies have been presented. The divergent interests and different European and American development priorities condition their mixed actions for climate protection, both at domestic level and within the frameworks of international climate negotiations. In the second part of the article difficulties in working out a common position of the EU and the U.S. on global activities for climate protection that consist on reduction of greenhouse gas emissions have been discussed. The analysis encompasses the reasons and implications of the specific U.S. and EU's stances within the process of negotiations of new global climate agreement with ambitious reduction aims that should be signed in 2015 and implemented after 2020 (post-Kyoto). In the last part of the study some aspects of U.S. and EU's actions for climate protection within the frameworks of transatlantic cooperation have been presented. The EU aimed at convincing the U.S. about the necessity for reduction of global temperature by two Celsius degrees relative to the level from preindustrial period and at adoption multiyear obligations as to reduction greenhouse gas emissions. That is why these issues have been included into the program of transatlantic cooperation.

Key words: EU, USA, transatlantic cooperation, climate protection, global climate treaty, greenhouse gas emissions

Natalia Adamczyk

**UKŁAD O PARTNERSTWIE I WSPÓŁPRACY UE I ROSJI
W KONTEKŚCIE TRANSATLANTYCKIEGO PARTNERSTWA
W HANDLU I INWESTYCJACH**

Wprowadzenie

Oficjalne stosunki Federacji Rosyjskiej z Unią Europejską zostały nawiązane podczas szczytu Rady Europejskiej na Korfu 29 czerwca 1994 r. na mocy Układu o partnerstwie i współpracy pomiędzy Wspólnotami Europejskimi oraz ich państwami członkowskimi a Federacją Rosyjską (*Partnership and Cooperation Agreement – PCA*)¹, który wszedł w życie 1 grudnia 1997 r. Rozszerzeniem zapisów PCA ze strony UE była Wspólna strategia Unii Europejskiej wobec Rosji z 1999 r.², a rosyjskiej – Średniookresowa strategia rozwoju stosunków między Federacją Rosyjską i Unią Europejską na lata 2000–2010³.

¹ Umowa o partnerstwie i współpracy ustanawiająca partnerstwo między Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi a Federacją Rosyjską, Dz.U. WE, L327/3, 28.11.1997, www.archive.today/EF3N3 [dostęp: 26.04.2014].

² Wspólna strategia Unii Europejskiej wobec Rosji, www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&e&src=s&source=web&cd=2&ved=0CDIQFjAB&url=http%3A%2F%2Fprawo.uni.wroc.pl%2Fpliki-%2F2384&ei=qEF1U8b6LonIPKiggPAD&usg=AFQjCNEoQzg3sB7M3-R15ZmYCXdifFwSLQ [dostęp: 26.04.2014].

³ *Strategia rozwoju stosunków między Federacją Rosyjską i Unią Europejską na lata 2000–2010*, [w:] J. Cwiek-Karpowicz, *Rosyjska elita polityczna o Unii Europejskiej (tradycja i współczesność)*, Warszawa 2007, s. 174–186.

PCA jako podstawowy dokument regulujący ramy współpracy pomiędzy stronami został zawarty na 10 lat z możliwością przedłużenia, jeżeli żadna ze stron nie zgłosi sprzeciwu. Ostatecznie zarówno UE, jak i Rosja zdecydowały się na podjęcie rokowań nad nowym porozumieniem PCA-2, ponieważ zawarte w latach 90. porozumienie nie odpowiada w większości realiom stosunków unijno-rosyjskich i wyzwaniom współpracy międzynarodowej na skalę globalną. Większość zawartych w nim postanowień jest przedawniona, te zaś, które pozostały jeszcze w użyciu, są określone w sposób zbyt ogólnikowy, co nie pozwala stronom na ich pełne egzekwowanie w konkretnych sytuacjach⁴.

Negocjacje znajdują się w impasie ze względu na wiele rozbieżności dotyczących odmiennych wizji zacieśnionej współpracy, podyktowanych różnicą interesów i ambicji każdej ze stron. Należy przy tym dodać, że rozpoczęte w roku 2008 oficjalne rozmowy, już od momentu pojawienia się na agendzie trafiały na szereg problemów, w większości występujących po stronie rosyjskiej. Do tej pory nie udało się więc ustalić konsensusu w wielu kwestiach, m.in. w dziedzinie energetyki i bezpieczeństwa oraz w odniesieniu do formy prawnej nowego porozumienia⁵. Pomimo, że stosunki bilateralne są tymczasowo regulowane przez PCA i doraźne porozumienia sektorowe, wynegocjowanie nowego dokumentu jest niezbędne, jeżeli UE i Rosja chcą rozwijać wzajemne relacje w myśl „strategicznego partnerstwa”, które zapoczątkowane zostało w 1999 r.

Przyszłość nowego porozumienia zależy również od powodzenia kolejnych rund negocjacyjnych w sprawie ustanowienia Transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji pomiędzy UE a USA, które jeżeli dojdzie do skutku, stanie się największym ekonomiczno-politycznym porozumieniem ponadnarodowym. Zrealizowanie tego przedsięwzięcia wpłynie z pewnością na zakres i znaczenie pozostałych obowiązujących i negocjowanych porozumień międzynarodowych. W związku z powyższym artykuł ma na celu przedstawić dotychczasowy przebieg negocjacji w sprawie nowego porozumienia PCA-2, ukazać przyczyny impasu w rozmowach unijno-rosyjskich, porównując je ze stanem negocjacji w sprawie Transatlantyckiego partnerstwa UE–USA, uwzględniając jego wpływ na rozmowy w sprawie PCA-2.

Na wstępie postawiono tezę, że przyszłość nowego układu o partnerstwie i współpracy pomiędzy UE a Rosją jest niepewna, a szanse na jego podpisanie w najbliższych miesiącach czy nawet latach z uwagi na ostatnie wydarzenia na Ukrainie (rosyjska aneksja Krymu, zagrożenie interwencją zbrojną, unijne sankcje nałożone na Rosję) są bliskie zeru, ze względu na zamrożenie dialogu politycznego pomiędzy stronami.

⁴ D. Jankowski, *Strategiczne partnerstwo Unii Europejskiej i Rosji w polityce bezpieczeństwa: szanse, przeszkody i stan obecny*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2012, nr 21, s. 49 i 51.

⁵ *Ibidem*, s. 51–52.

PCA

Jak wspomniano, obowiązująca Umowa o partnerstwie i współpracy między UE a Rosją jako podstawowy dokument ustanawiający relacje Unii Europejskiej z państwami trzecimi, została wynegocjowana podczas szczytu na Korfu. Dokument ten był wyrazem optymizmu, jaki zapanował w Europie po upadku ZSRR. Europa Zachodnia miała nadzieję, że Federacja Rosyjska podąży w kierunku liberalizacji politycznej, gospodarczej i społecznej.

W grudniu 1993 r. podpisano Wspólną deklarację o partnerstwie i współpracy, zawartą na 10 lat z możliwością przedłużenia, która stała się podstawą przyszłego porozumienia. Przewidywała ona zacienienie dialogu politycznego oraz stopniową realizację zasad swobodnego przepływu towarów usług i kapitału. PCA podpisane w 1994 r. zaczęło obowiązywać dopiero od 1997 r. Tak długi okres pomiędzy podpisaniem a ratyfikacją dokumentu wynikał m.in. z trudności ratyfikacyjnych w samej UE, która w tym czasie dokonała czwartego poszerzenia, oraz z powodu stosowania przez UE procedur antydumpingowych wobec importu z Rosji i toczącej się wojny w Czeczenii⁶.

Porozumienie to reguluje stosunki pomiędzy państwami w ponad trzydziestu obszarach, dotyczących współpracy politycznej, ekonomicznej i społeczno-kulturowej. Najwięcej miejsca poświęcono regulacjom ekonomiczno-gospodarczym, w tym energetycznym, które miały aktywizować regularny dialog polityczny⁷. W płaszczyźnie politycznej uzgodniono, że szczyty UE–Rosja będą się odbywać dwa razy, powołano Radę Współpracy (późniejszą Stałą Radę UE–Rosja) i Komitet Współpracy. W dalszej części umowa dotyczyła zasad współpracy handlowej, uwzględniającej obrót towarami, tranzyt, tworzenie warunków dla przepływu kapitału i inwestycji, eliminację praktyk dyskryminacyjnych, wskazano też na potrzebę ujednolicenia przepisów prawa w tym zakresie. Strony umowy miały ponadto współdziałać na rzecz reform rynkowych i demokratyzacji życia społecznego, ustanowić ramy współpracy Rosji z szerszym obszarem współpracy w Europie oraz stworzyć warunki dla ustanowienia w przyszłości obszaru wolnego handlu pomiędzy Wspólnotą Europejską a Federacją Rosyjską. Dokument odnosił się również do podjęcia współpracy na rzecz modernizacji Rosji w płaszczyźnie ekonomiczno-rynkowej i w zakresie przestrzegania zasad demokratycznych oraz tworzenia państwa prawa⁸. PCA wygasł w grudniu 2007 r. Strony podjęły się więc negocjowania nowego, uwzględniającego aktualne płaszczyzny współpracy dokumentu.

⁶ A. Ramiączek, *Układ o Partnerstwie i Współpracy – kluczowa umowa pomiędzy Unią Europejską a Federacją Rosyjską*, www.sceno.edu.pl/cms_tmp/2316_uklad-ramiaczek.pdf [dostęp: 26.04.2014].

⁷ M. Sabat, *Unia Europejska–Rosja. Przyszłość negocjacji w sprawie nowej umowy o współpracy*, „Biuletyn Międzynarodowego Instytutu Nauk Politycznych i Stosunków Międzynarodowych UJ” 2008, nr 15 (15).

⁸ A. Ramiączek A., *op. cit.*

Oczekiwania wobec nowego PCA

Stronie unijnej zależy na tym, aby nowy dokument formułował w sposób szczegółowy postanowienia w różnych dziedzinach współpracy tak, aby jasno określić zobowiązania każdej ze stron w celu lepszego egzekwowania jego zapisów. Niewątpliwie jedną z najważniejszych kwestii dla UE stanowi uregulowanie zasad działania w energetyce⁹. Odmienne pozycja wyjściowa obydwu podmiotów oraz zróżnicowane wizje realizacji interesów powodują, że dialog energetyczny wykazuje wiele rozbieżności. Bezpieczeństwo dostaw, tranzytu i przetwórstwa surowców energetycznych, zapewnienie swobodnych inwestycji w sektorze energetycznym, niezależności sieci przesyłowych, liberalizacja sektora energetycznego, urealnienie cen energii w Rosji, integracja sektorów energetycznych obydwu podmiotów, podpisywanie krótkoterminowych kontraktów na przesył gazu oraz dywersyfikacja źródeł dostaw – to główne cele Unii Europejskiej w dialogu energetycznym¹⁰. Unia chciałaby, aby regulacje podporządkowane były poza tym zapisom przewidzianym w Traktacie Karty Energetycznej, podpisanym w 1994 r. przez 51 państw oraz Wspólnotę Europejską (wszedł w życie w 1998 r.) którego nie ratyfikowała Rosja, uznając, że jego zapisy godzą w interesy narodowe państwa¹¹.

Dodatkowym problemem w tym aspekcie pozostaje fakt, że w łonie samej Unii Europejskiej istnieją podziały dotyczące tego obszaru współpracy, ze względu na brak jednolitej unijnej wizji. Wiąże się to ze wspomnianym już problemem bilateralnych relacji poszczególnych krajów członkowskich z Moskwą, które prowadzą własną politykę energetyczną, a w konsekwencji interes narodowy nieraz zwycięża nad interesem wspólnotowym¹².

Kolejnym ważnym aspektem są regulacje dotyczące rynku, biorąc pod uwagę plany utworzenia strefy wolnego handlu z Rosją. UE pragnie zabezpieczyć się przed sankcjami handlowymi i szantażem energetycznym, jaki często stosuje Moskwa pomimo, że są to praktyki niedozwolone dla państw będących członkami WTO (World Trade Organization) do których od 2012 r. należy również Federacja Rosyjska¹³. Do praktyk tych należy zaliczyć stosowanie barier pozataryfowych, w tym zwłaszcza weterynaryjnych i fitosanitarnych, na produkty importowane z terytorium UE¹⁴.

⁹ M. Sabat, *op. cit.*

¹⁰ Ł. Potocki, *Dialog energetyczny Unii Europejskiej i Rosji*, [w:] *Unia Europejska i Rosja w kierunku nowego otwarcia*, red. B. Piskorska, Lublin 2012, s. 182–183.

¹¹ Szerzej na temat stanowiska Rosji wobec Traktatu Karty Energetycznej zob.: P. Wolejko, *Karta Energetyczna: Rosja a Unia Europejska, z dnia 28 maja 2009 r.*, www.dyplomacja.fm.blox.pl/2009/05/Karta-Energetyczna-Rosja-a-Unia-Europejska.html [dostęp: 28.04.2014].

¹² Ł. Potocki, *op. cit.*, s. 183.

¹³ M. Sabat, *op. cit.*; I. Wiśniewska, *Rosja członkiem WTO*, „Analizy OSW”, 25.07.2012, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2012-07-25/rosja-czlonkiem-wto [dostęp: 02.05.2014].

¹⁴ Najlepiej obrazują to komentarze prasowe na temat ograniczeń nakładanych w różnych okresach na Polskę, *Rosja stawia bariery*, PAP, 12 listopada 2005, www.dziennikpolski24.pl/artty-

Strona unijna ma również nadzieję, że fundamentem nowego porozumienia w myśl strategicznego partnerstwa powinien być katalog wspólnych wartości. Szczególną uwagę przykładą się do wzmacniania rządów prawa i demokratyzacji życia społecznego w Rosji oraz respektowania przez nią praw człowieka. Jest to o tyle trudne, że Kreml w sposób odmienny postrzega choćby pojęcie demokracji czy praw człowieka¹⁵.

Rosja prezentuje zasadniczo odrębną wizję PCA-2. Preferuje jego ogólny i możliwie najmniej zobowiązujący charakter, który pozwoliłby na swobodną interpretację przepisów¹⁶. Kwestie bardziej szczegółowe miałyby być regulowane tak, jak dotychczas, w osobnych porozumieniach sektorowych realizowanych m.in. w ramach powołanych na szczycie w Petersburgu w 2003 r. tzw. czterech przestrzeni (wspólna przestrzeń gospodarcza, wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości, wspólna przestrzeń współpracy w dziedzinie bezpieczeństwa międzynarodowego oraz wspólna przestrzeń kształcenia i badań naukowych)¹⁷, doprecyzowanych na szczycie w Moskwie w 2005 r.¹⁸

Rosja obawia się również, że nowy PCA przenosząc poziom współpracy z bilateralnego na wspólnotowy, pozbawi ją dotychczas prowadzonej strategii współpracy z wybranymi państwami członkowskimi, który przynosił jej największe korzyści. Rosji zależy na utrzymaniu monopolu na dostawę surowców energetycznych do Unii Europejskiej, przyciągnięciu unijnego kapitału inwestycyjnego, utrzymaniu kontroli nad infrastrukturą transportową, w tym zdywersyfikowaniu dróg przesyłowych do Europy Zachodniej z pominięciem problemowych państw Europy Środkowej, utrzymaniu korzystnych cen surowców dla Kremla oraz podtrzymaniu tradycji zawierania długookresowych kontraktów na odbiór surowców¹⁹. Stąd też tak nastąpił sprzeciw Moskwy wobec przyjętego przez UE w marcu 2011 r. III pakietu energetycznego liberalizującego rynek energii. Zakłada on bowiem oddzielenie sprzedaży gazu od

kul/1678388,rosja-stawia-bariery,id,t.html?cookie=1 [dostęp: 02.05.2014]; *Rosja zagroziła Polsce embargiem na import owoców i warzyw*, PAP, 15.11.2013, www.ekonomia.rp.pl/arttykul/1065135.html?p=1 [dostęp: 02.05.2014]; *Rosyjskie embargo na polską i litewską wieprzowinę*, www.radio.bialystok.pl/wiadomosci/index/id/111179 [dostęp: 02.05.2014]; *Rosja zabroniła importu produktów Mlekovity*, www.radio.bialystok.pl/wiadomosci/index/id/111370 [dostęp: 02.05.2014].

¹⁵ B. Woźniak, *Stosunki Unia Europejska–Rosja. Do czego potrzebne jest „partnerstwo strategiczne”*, Demos Europa, Centrum Strategii Europejskiej, 26.04.2007, www.demos.europa.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=282:stosunki-unia-europejska-rosja-do-czego-potrzebne-jest-qpartnerstwo-strategiczne&catid=95:2007kom&Itemid=123&lang=pl# [dostęp: 08.05.2014].

¹⁶ M. Sabat, *op. cit.*

¹⁷ M. Raś, *Europejska polityka Federacji Rosyjskiej*, [w:] *Polityka zagraniczna Rosji*, red. S. Bielen, M. Raś, Warszawa 2008, s. 111–113. Szerzej na temat czterech wspólnych przestrzeni zob.: *EU–Russia Common Spaces, European Union External Action*, www.eeas.europa.eu/russia/common_spaces/index_en.htm [dostęp: 08.05.2014].

¹⁸ Ocena stanu realizacji działań w ramach czterech przestrzeni w ogólnym rozrachunku nie była zbyt optymistyczna. Zob.: M. Kosman, *Główne przestrzenie współpracy Unii Europejskiej z Rosją od schyłku XX wieku. Perspektywa niemiecka*, „Rocznik Integracji Europejskiej” 2011, nr 5, www.wnpid.amu.edu.pl/images/stories/rie/5-2011/131-156.pdf [dostęp: 08.05.2014].

¹⁹ Ł. Potocki, *op. cit.*, s. 183.

jego przesyłu, określanie taryf przesyłowych przez niezależnego operatora oraz zapewnia konkurencyjny dostęp do infrastruktury przesyłowej, godzący, według Moskwy, w interesy narodowe kraju, a konkretnie Gazpromu, którego polityka gazowa jest głównym instrumentem polityki zagranicznej Kremla²⁰.

W odniesieniu do PCA-2 Rosji zależy również na usunięciu dotychczas występującej formuły warunkowości, która uzależnia stopień współpracy w poszczególnych dziedzinach od dostosowania się do unijnych standardów²¹.

Podobnie sprawa wygląda w zakresie bezpieczeństwa europejskiego. Rosja dąży do wzmocnienia swej pozycji regionalnej i międzynarodowej. Temu m.in. ma służyć rozwój współpracy z UE. Moskwa zabiega o współuczestnictwo w kształtowaniu bezpieczeństwa Europy²² poprzez obecność instytucjonalną i decyzyjną w gremiach odpowiedzialnych za stabilizację regionu. Z drugiej strony broni swej strefy wpływów na obszarze wspólnego sąsiedztwa, gdzie nie podziela już zasady współdecydowania. Z kolei UE dążąc do wzmocnienia struktur bezpieczeństwa w ramach Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony, nie jest zainteresowana włączeniem do tego Rosji. Ponadto po rozszerzeniu UE i NATO o państwa Europy Środkowo-Wschodniej, obszar oddziaływania tych instytucji wkracza również na tereny Wspólnoty Niepodległych Państw²³.

Rosja oczekuje uznania ugrupowań integracyjnych w postaci Unii Celnej Rosji, Białorusi i Kazachstanu, Wspólnej Przestrzeni Gospodarczej oraz powstającej Unii Euroazjatyckiej. W lutym 2014 r. UE zadeklarowała gotowość prac nad utworzeniem strefy wolnego handlu z Unią Celną, a w przyszłości z Unią Euroazjatycką²⁴.

Przebieg negocjacji nad nowym PCA-2

Rozmowy dotyczące nowego porozumienia UE–Rosja toczyły się w trakcie fińskiej (2006) i niemieckiej (2007) prezydencji²⁵. Jednakże klimat, w jakim przyszło

²⁰ PAP, *UE gotowa odpowiedzieć na skargę Rosji do WTO ws. pakietu energetycznego*, 01.05.2014, www.energetyka.wnp.pl/ue-gotowa-odpowiedzic-na-skarge-rosji-do-wto-ws-pakietu-energetycznego,224684_1_0_0.html [dostęp: 01.05.2014].

²¹ M. Sabat, *op. cit.*

²² Moskwa zaproponowała wprowadzić do porządku obrad dwa dokumenty: zarys traktatu o bezpieczeństwie europejskim proponowany przez prezydenta Miedwiediewa 29 listopada 2009 r. oraz projekt umowy między NATO i Rosją przedstawiony przez ministra spraw zagranicznych S. Ławrowa. Ostatecznie nie zostały one zaakceptowane przez NATO. B. Górka-Winter, R. Śmigielski, *Perspektywy wspólnego rosyjsko-natowskiego systemu obrony antyrakietowej*, „Biuletyn PISM” 2010, nr 129.

²³ A. Legucka, *Dialog polityczny Unii Europejskiej z Rosją w sferze bezpieczeństwa*, [w:] *Unia Europejska i Rosja w kierunku nowego otwarcia*, red. B. Piskorska, Lublin 2012, s. 206.

²⁴ J. Malczyk, *Ławrow zadowolony z deklaracji UE w sprawie umowy o wolnym handlu z UC*, PAP, 18.02.2014, www.pap.pl/palio/html.run?_Instance=cms_www.pap.pl&_PageID=1&-s=infopakiet&dz=gospodarka&idNewsComp=145334&filename=&idnews=148645&data=&stat=us=biezace&_Checksum=-1108622523 [dostęp: 10.05.2014].

²⁵ J. Kamińska, *Nowa umowa (Porozumienie o Partnerstwie i Współpracy – PCA) Unia Europejska–Rosja, Unia Europejska i Rosja w kierunku nowego otwarcia...*, s. 285.

zainicjować te rozmowy, był niesprzyjający. Początkowe zbliżenie Rosji w kierunku europejskim, zapowiadane przez prezydenta Putina, ostatecznie nie okazało się tak, optymistyczne, jak zakładano. Odmierna koncepcja współpracy, służąca partykularnym interesom stron, w połączeniu z brakiem jednolitej unijnej koncepcji rozwoju stosunków z Moskwą oraz preferowaniem przez Rosję bilateralnego dialogu z wybranymi państwami członkowskimi, a nie Unią jako całością, spowodowało, że na początku XXI w. stosunki unijno-rosyjskie można było określić jako iluzoryczne²⁶. Przyczyną takiego stanu było też wielkie rozszerzenie Unii Europejskiej w 2004 r. o państwa Europy Środkowo-Wschodniej, które wniosły ze sobą wiele problemów natury historycznej czy współpracy bilateralnej w kontaktach z Moskwą, na agendę unijną. Fakt ten spowodował, że między starymi a nowymi członkami pojawiły się różnice w podejściu do wizji kształtowania relacji ze wschodnim sąsiadem, co z kolei wpłynęło na opóźnienia negocjacyjne w sprawie nowego dokumentu²⁷.

Nie bez znaczenia było również zainicjowanie Europejskiej Polityki Sąsiedztwa (EPS) przez państwa Europy Wschodniej, traktowanej przez Rosję jako jej wyłączna strefa wpływów²⁸ oraz zaangażowanie UE i niektórych jej członków w pomarańczową rewolucję na Ukrainie. Wydarzenia te spowodowały znaczące ochłodzenie. W 2006 r. Polska zablokowała rozmowy z Rosją w sprawie rozpoczęcia negocjacji nad nowym PCA-2 na skutek utrzymującego się od 2005 r. embarga na polskie produkty żywnościowe do Rosji. Spór handlowy na linii Warszawa–Moskwa przerodził się w konflikt unijno-rosyjski, co naraziło UE na ochłodzenie już i tak nienajlepszego klimatu politycznego²⁹. Pomimo pozytywnego rozwiązania tej kwestii, negocjacje nie zostały wznowione.

Kolejną przeszkodą było weto Litwy, która zarzucała Rosji nieprzestrzeganie zobowiązań i nierówne traktowanie członków UE. Poruszono też kwestie przywrócenia dostaw ropy do rafinerii w Możejkach, próbując tym samym, podobnie jak Polska, zaangażować instytucje unijne do rozwiązania sporów litewsko-rosyjskich³⁰. Oficjalnie negocjacje udało się dopiero rozpocząć na szczycie w Chan-

²⁶ Za: M. Sabat, *op. cit.* M. Raś, *Putinowska Rosja wobec integracji europejskiej*, [w:] *Rosja w okresie prezydentury Władimira Putina*, red. A. Stępień-Kuczyńska, S. Bieleń, Łódź–Warszawa–Toruń 2008, s. 278–279.

²⁷ J. Kamińska, *op. cit.*, s. 281.

²⁸ Po raz pierwszy koncepcja utworzenia EPS pojawiła się 11 marca 2003 r. w komunikacie Komisji Europejskiej (*Szersza Europa – sąsiedztwo: nowe ramy stosunków z naszymi wschodnimi i południowymi sąsiadami*). Rosja uznała cały projekt, a zwłaszcza koncepcje wymiaru wschodniego obejmującego swym zasięgiem między innymi takie państwa, jak Ukrainę, Białoruś czy Mołdowę, za zagrażający jej wpływom na terenie państw WNP. Moskwa odmówiła przyłączenia się do EPS ze względów prestiżowych. Nie chciała być postrzegana przez Unię jako jeden z krajów postradzieckich, oczekując specjalnego traktowania i jej statusu. K. Pełczyńska-Nałęcz, *EPS w praktyce – Unia Europejska wobec Rosji, Ukrainy, Białorusi i Moldawii rok po publikacji dokumentu strategicznego*, Warszawa 2005, www.osw.waw.pl/sites/default/files/punkt_widzenia_10.pdf [dostęp: 08.05.2014].

²⁹ A. Eberhardt, *Stosunki Polski z Rosją*, „Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej” 2007, s. 133–140.

³⁰ Zob. szerzej: H. Bukowiecka, *Stanowisko Litwy wobec negocjacji porozumienia ramowego UE–Rosja*, „Biuletyn PISM” 2008, nr 21 (489).

ty-Mansyjsku w czerwcu 2008 r. Wiązano z nim duże nadzieje na przywrócenie konstruktywnego dialogu z Moskwą, zwłaszcza w momencie rozpoczynającej się prezydentury uważanego za proeuropejskiego Dmitrija Miedwiediewa. Optymistyczne podsumowanie historycznego, jak to określono, szczytu UE–Rosja³¹, nie oznaczało jednak sprawnego przeprowadzenia negocjacji. Obydwie strony miały bowiem świadomość, że rozmowy w sprawie nowego PCA-2, ze względu na rozbieżność oczekiwań, będą wymagać czasu i wielu zabiegów dyplomatycznych³².

Wkrótce po tym szczycie doszło do zbrojnego konfliktu rosyjsko-gruzińskiego, który zasadniczo zmienił postrzeganie Rosji przez Unię Europejską. Negocjacje zostały zawieszone do listopada 2008 r.³³ Od tamtej pory do 2010 r. odbyło się 12 rund negocjacyjnych, które nie przyczyniły się jednak do zakończenia prac nad dokumentem. Szansą na przełamanie impasu była niemiecka inicjatywa usprawniająca współpracę – „Partnerstwo dla modernizacji” (PdM), przedstawiona na szczycie w Sztokholmie w listopadzie 2009 r. w nawiązaniu do zapowiedzianej przez prezydenta Miedwiediewa modernizacji Rosji. Projekt zaakceptowano jako inicjatywę unijną na szczycie w Rostowie nad Donem w 2010 r.

W stosunku do PdM istniało ryzyko, że projekt ten może stać się alternatywą dla negocjowanego z wielkim trudem PCA-2³⁴. Jednakże projekt ostatecznie nie spełnił oczekiwań żadnej ze stron³⁵. Na przedłużające się negocjacje w sprawie nowego porozumienia wpływ miały również rosyjsko-ukraińskie konflikty gazowe (2006, 2008/2009)³⁶, reforma instytucjonalna Unii Europejskiej i związane z tym problemy ratyfikacyjne traktatu z Lizbony oraz powołanie wspomnianego już Partnerstwa Wschodniego³⁷.

³¹ *A Historic EU–Russia Summit in Sight, According to Prime Minister Janez Jansa, Republic of Slovenia, Prime Minister of the Republic of Slovenia*, www.nekdanji-pv.gov.si/2004-2008/nc/en/splosno/cns/news/article/252/3034/index.html [dostęp: 27.04.2014].

³² M. Sabat, *op. cit.*

³³ Szerzej na temat unijnego zaangażowania w konflikt gruzińsko-rosyjski zob.: W. Wojtasiewicz, *Stosunki Republiki Gruzji z Unią Europejską w kontekście Partnerstwa Wschodniego*, www.korespondent-wschodni.org/sites/default/files/Stosunki%20Republiki%20Gruzji%20z%20Uni%C4%85%20Europejsk%C4%85%20w%20kontek%C5%9Bcie%20Partnerstwa%20Wschodniego.pdf [dostęp: 10.05.2014].

³⁴ J. Ćwiek-Karpowicz, R. Formuszewicz, „Partnerstwo dla modernizacji” – nowa inicjatywa UE wobec Rosji, „Biuletyn PISM” 2010, nr 44 (652).

³⁵ J. Gotkowska, *Niemiecko-rosyjskie partnerstwo dla modernizacji – poniżej dużych oczekiwań RFN i Rosji*, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2010-07-21/niemiecko-rosyjskie-partnerstwo-dla-modernizacji-ponizej-duzych [dostęp: 10.05.2014].

³⁶ P. Stepiński, *Rosyjsko-ukraiński kryzys gazowy z 2009 r.*, „Nowa Politologia”, www.nowapolitologia.pl/politologia/europeistyka/rosyjsko-ukraiński-kryzys-gazowy-z-2009r [dostęp: 10.05.2014].

³⁷ PW, obejmując swym zasięgiem pięć państw „wspólnego sąsiedztwa”, którego celem jest zbliżenie do UE przez umożliwienie stopniowej integracji z unijnym rynkiem i włączaniem ich do poszczególnych rodzajów polityki i programów, zostało z niezadowoleniem przyjęte przez Rosję, obawiającą się o utratę swych wpływów na terenie WNP. *Partnerstwo Wschodnie i nowy impuls dla stosunków UE–Rosja*, red. S. Dębski, www.pism.pl/files/?id_plik=3097 [dostęp: 11.05.2014]. Na temat Partnerstwa Wschodniego zob. szerzej: *Partnerstwo Wschodnie – raport otwarcia*, red. B. Wojna, M. Gniazdowski, Warszawa 2009, www.pism.pl/zalaczniki/Raport_PW_2009_pl.pdf [dostęp: 11.05.2014].

Kolejną nadzieję na przełamanie impasu w rozmowach wywołał premier Władimir Putin, który w listopadzie 2010 r. w Berlinie zaprezentował rosyjską wizję zacieśnienia współpracy z UE, zwłaszcza w zakresie gospodarczym. Niestety, zapowiadana intensyfikacja współpracy nie przełożyła się na praktykę³⁸.

Podczas kolejnych szczytów UE–Rosja podkreślano chęć nadania tempa rozmowom i ich sfinalizowania. Przewodniczący Komisji Europejskiej J.M. Barroso wskazał, że symboliczne znaczenie miałyby podpisanie nowego dokumentu w 2014 r. w 20. rocznicę zawarcia poprzedniego porozumienia³⁹. Niestety, rokowania są niezbyt optymistyczne, o czym świadczy brak wymiernych rezultatów spotkań na najwyższym szczeblu. Podczas szczytów omawiane są najbardziej aktualne problemy i stosowane doraźne rozwiązania, jednakże nie przynoszą one konkretnych rozwiązań. Pomija się dyskusje na tematy wrażliwe, będące w istocie sednem nowej umowy⁴⁰. Podczas spotkań udało się przyjąć kilka istotnych dokumentów, jednak biorąc pod uwagę skalę problemów dwustronnych, porozumienia te mają raczej charakter fasadowy⁴¹.

Negocjacje w sprawie nowego Porozumienia o Partnerstwie i Współpracy zostały zawieszone w związku z wydarzeniami na Ukrainie, jakie się tam rozgrywają od listopada 2013 r. (kwiecień/maj 2014). Dialog polityczny pomiędzy UE a Rosją został zamrożony. Bruksela zdecydowała się na wprowadzenie sankcji politycznych wobec rosyjskiego agresora, w odpowiedzi na aneksję Krymu i działania naruszające suwerenność państwa ukraińskiego⁴². W obecnej sytuacji nie przewiduje się szybkiego wznowienia rozmów. Wręcz przeciwnie, przedłużający się konflikt na Ukrainie podsycany zagrożeniem rosyjskiej interwencji zbrojnej, eliminuje istotę samego porozumienia.

Co więcej, zmusza to UE do rewizji dotychczasowej polityki względem Rosji. Kryzys ukraiński obnaża jednak po raz kolejny słabość instrumentów oddziaływania Brukseli na Moskwę. Podobnie jak w przypadku wojny gruzińsko-rosyjskiej, inicjatywę pokojowego zażegnania konfliktu podjęły państwa człon-

³⁸ I. Wiśniewska, *Rosyjska koncepcja zbliżenia z UE*, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2010-12-01/rosyjska-koncepcja-zblizenia-z-ue [dostęp: 11.05.2014].

³⁹ *UE negocjuje nową umowę z Rosją – 16 komisarzy w Moskwie*, „Forbes”, 22.03.2013, www.forbes.pl/ue-negocjuje-nowa-umowe-z-rosja-16-komisarzy-w-moskwie,artykuly,145006,1,1.html [dostęp: 11.05.2014].

⁴⁰ M. Małota, *Impas na szczycie UE–Rosja w Jekaterynburgu*, www.dyplomacja.org/index.php/pl/osmsz/83-omsz/95-impas-na-szczycie-ue-rosja-w-jekaterynburgu.html [dostęp: 11.05.2014]; W. Rodkiewicz, *Pogłębiający się impas w relacjach Unii Europejskiej z Rosją*, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2013-06-05/poglebiajacy-sie-impas-w-relacjach-unii-europejskiej-z-rosja [dostęp: 11.05.2014].

⁴¹ Przegląd przyjętych podczas szczytów UE–Rosja dokumentów zob. szerzej: *Chronology of Bilateral Relations, Delegation of the European Union to Russia*, www.eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/chronology/index_en.htm [dostęp: 11.05.2014].

⁴² PAP, *Steinmeier o rozmowach z Rosją. „Byliśmy już bliscy porozumienia, a musimy zacząć od początku”*, www.wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114871,15595441,Steinmeier_o_rozmowach_z_Rosja_Bylismy_juz_bliscy.html [dostęp: 11.05.2014]; I. Niemczycki, *Jeszcze nie trzećcia faza. Relacja z Brukseli: Kolejne unijne sankcje wobec Rosji*, „Polityka”, 21.03.2014.

kowskie⁴³. Jednak prowadzą one, w zależności od swoich bilateralnych stosunków z Rosją, zróżnicowane metody dyplomatyczne.

Negocjacje w sprawie porozumienia USA–UE

Oceniając szanse wynegocjowania nowego Porozumienia o partnerstwie i współpracy z Rosją, należy również odnieść się do planów ustanowienia Transatlantycznego Partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) pomiędzy USA a UE. Ma ono na celu zintegrowanie dwóch wielkich gospodarek dzięki ustanowieniu strefy wolnego handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, liberalizację dostępu do obu rynków, likwidację istniejących barier inwestycyjnych, celnych oraz barier pozataryfowych w różnych gałęziach gospodarki⁴⁴. Niwelowanie barier pozataryfowych, do których należą m.in. różnice w wymogach technicznych, standardach i procedurach dopuszczenia do obrotu, jest najbardziej istotne ponieważ stanowią one największe utrudnienia we wzajemnym handlu, na skutek generowania dodatkowych kosztów biurokratycznych i proceduralnych w obrocie towarami i usługami⁴⁵. Wyeliminowanie tych barier zapewni konsumentom dostęp do szerokiej gamy wysokojakościowych produktów po obu stronach Atlantyku. Firmy amerykańskie będą mogły w jeszcze większym stopniu inwestować w Europie, a z kolei firmy europejskie uzyskają większe możliwości na rynku wewnętrznym USA. Ujednolicenie przepisów i norm prawnych pozwoli na zrównoważony rozwój obydwu gospodarek⁴⁶.

Decyzja w sprawie rozpoczęcia negocjacji nad TTIP została podjęta w lutym 2013 r., a mandat negocjacyjny przyjęty w czerwcu 2013 r.⁴⁷ Od lipca 2013 do marca 2014 r. odbyły się 4 rundy negocjacyjne. Piąta jest przewidziana na maj 2014 r. Przedmiotem dotychczasowych rozmów było określenie stanowisk stron wobec porozumienia oraz ustalenie sposobu negocjacji w poszczególnych obsza-

⁴³ A. Kwiatkowska-Drożdż., K. Popławski, *Niemcy wobec konfliktu rosyjsko-ukraińskiego – szok i niedowierzanie*, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/komentarze-osw/2014-04-03/niemcy-wobec-konfliktu-rosyjsko-ukrainskiego-shok-i [dostęp: 11.05.2014]; *Polska–Ukraina–Unia: jak konflikt wpływa na wzajemne relacje*, Radio Jedylna, 28.01.2014.

⁴⁴ *Transatlantyczne partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji*, www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Handel+zagraniczny/TTIP [dostęp: 11.05.2014]; *Stan negocjacji TTIP*, www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Handel+zagraniczny/TTIP/Stan+negocjacji+TTIP [dostęp: 12.05.2014].

⁴⁵ *European Commission – Trade, About TTIP*, www.ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/index_pl.htm [dostęp: 11.05.2014].

⁴⁶ *EU–US trade talks – 5th round to start in the US on 19 May*, Brussels, 29 April 2014, www.trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1061 [dostęp: 13.05.2014].

⁴⁷ *Państwa członkowskie popierające negocjacje w sprawie inwestycji i handlu pomiędzy UE a USA*, notatka Komisji Europejskiej, 14.06.2013, www.europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_pl.htm [dostęp: 12.05.2014].

rach⁴⁸. Początkowo optymistycznie zakładano, że rozmowy będzie można sfinalizować w 2014 r. W trakcie kolejnych sesji zdano sobie jednak sprawę, że proces ten będzie o wiele dłuższy i skomplikowany. Najbardziej problematycznymi kwestiami, wymagającymi większej uwagi są regulacje obrotu żywnością modyfikowaną genetycznie, usługami elektronicznymi oraz farmaceutykami. Kontrowersje zwłaszcza w kontekście „afery podsłuchowej” wzbudza też pozyskiwanie informacji z Internetu przez Agencję Bezpieczeństwa USA.

W kontekście negocjacji unijno-rosyjskich w sprawie nowego porozumienia należy dodać, że w przypadku negocjacji TTIP zauważalne jest obopólne zaangażowanie stron, nastawione na wzajemne wspieranie⁴⁹. Pomimo występujących sprzeczności, strony określające swoje stosunki pojęciem strategicznego partnerstwa, zasiadają do stołu negocjacyjnego z przeświadczeniem, że tylko poprzez konstruktywny dialog można osiągnąć kompromis, inaczej niż w przypadku Rosji, która prezentuje stanowisko bardziej roszczeniowe niż kompromisowe.

Charakter umów (TTIP porozumienie handlowe, PCA-2 polityczno-gospodarcze) decyduje również o zakresie i złożoności przewidywanej współpracy. Porozumienie w kwestiach gospodarczych w praktyce okazuje się łatwiejsze aniżeli na płaszczyźnie politycznej.

Unia Euroazjatycka jako przeciwwaga dla integracji Europy

W odniesieniu do problemów negocjacyjnych nad nowym porozumieniem PCA-2 warto też wspomnieć o rosyjskiej próbie zintegrowania pod swoim przywództwem państw Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP).

Moskwa rozpoczęła tworzenie struktur integracyjnych na terenach byłego ZSRR w celu zahamowania kontaktów UE ze Wschodem i utrzymania rosyjskich wpływów polityczno-gospodarczych. Powołana w 2010 r. Unia Celna Kazachstanu, Białorusi i Rosji, przekształcona w styczniu 2012 r. we Wspólną Przestrzeń Gospodarczą (WPG), w praktyce w pełni jeszcze nie funkcjonuje. Stanowi natomiast najbardziej rozwinięty proces integracyjny występujący w omawianym obszarze od czasów upadku ZSRR. Głównym założeniem WPG jest wprowadzenie w regionie wolnego przepływu towarów, usług, kapitału oraz siły roboczej⁵⁰. Celem

⁴⁸ *Stan negocjacji TTIP*, www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Handel+zagraniczny/TTIP/Stan+negocjacji+TTIP [dostęp: 12.05.2014].

⁴⁹ 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, www.ik.org.pl/cms/wp-content/uploads/2013/09/Transatlantyckie-Partnerstwo-Handlowo-Inwestycyjne_Spos%C3%B3b-USA-i-UE-na-kszt%C5%82towanie-mi%C4%99dzynarodowych-stosunk%C3%B3w-gospodarczych.pdf [dostęp: 13.05.2014].

⁵⁰ I. Wiśniewska, *Integracja euroazjatycka. Rosyjska próba ekonomicznego scalenia obszaru poradzieckiego*, www.osw.waw.pl/pl/publikacje/prace-osw/2013-07-30/integracja-euroazjatycka-rosyjska-proba-ekonomicznego-scalenia [dostęp: 15.05.2014].

ostatecznym ma być osiągnięcie 1 stycznia 2015 r. kolejnego etapu w postaci Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, która ma stanowić przeciwwagę dla Unii Europejskiej oraz innych ugrupowań integracyjnych. Rosja miałaby odgrywać w niej główną rolę, zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym, wyznaczając cele i kierunki rozwoju. Gdyby Unia Euroazjatycka stała się faktem, Rosja zademonstrowałaby swoją silną pozycję jako inicjatora procesów integracyjnych na terenie WNP⁵¹.

Podsumowując jednak dotychczasowe osiągnięcia w tym zakresie należy zaznaczyć, że nie jest to stabilna struktura. Wpływ na to mają różnice interesów państw członkowskich oraz dysproporcje ich potencjałów. Nie bez znaczenia są również nierównomiernie rozkładające się zyski polityczne i gospodarcze wśród członków UC. Słabość ugrupowania przejawia się również w tym, że trzy gospodarki są nieinnowacyjne i nieliberalne. Sporne kwestie dotyczyły m.in. wzrostu i nierównomiernych podziałów ceł importowych pomiędzy krajami, wprowadzenia wspólnego kodeksu celnego, ceł eksportowych na ropę i jej produkty, jak również samej koncepcji utworzenia Unii Euroazjatyckiej w 2015 r. Brak porozumienia wśród integrujących się krajów oraz konflikt rosyjsko-ukraiński 2013/2014 odłożyły w czasie realizację niniejszego projektu⁵².

Podsumowanie

1) Przyszłość nowego Porozumienia o partnerstwie i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Federacją Rosyjską stoi pod dużym znakiem zapytania. Deklarowana po obu stronach wola uzgodnienia nowych zasad współpracy, nie znalazła odzwierciedlenia w prowadzonych negocjacjach. Nie ulega jednak wątpliwości, że wynegocjowanie PCA-2 jest warunkiem niezbędnym do usprawnienia relacji politycznych i gospodarczych, jeżeli obydwie strony pragną uznawać się za partnerów strategicznych. Dokument powinien odzwierciedlać aktualne wielowymiarowe płaszczyzny współpracy, z uwzględnieniem ewolucji istniejących procesów.

2) Obecne negocjacje znajdują się w impasie ze względu na rozbieżności dotyczące odmiennej wizji współpracy, podyktowanej różnicami interesów i ambicji każdej ze stron. Przedłużające się rozmowy wynikają zatem z braku porozumienia w kwestiach strategicznych, zwłaszcza energetyki, bezpieczeństwa europejskiego oraz praw człowieka, jak również na skutek wielu czynników zewnętrznych.

Negocjacje wielokrotnie przerywano z powodu konfliktów politycznych i handlowych Rosji z państwami członkowskimi UE oraz państwami WNP. W przypadku państw członkowskich UE najczęściej były to spory handlowe, rzutujące na jakość współpracy politycznej.

⁵¹ P. Świeżak, *Unia celna – między mirażem „wschodniej Unii Europejskiej” a widmem „nowego ZSRR”*, „Bezpieczeństwo Międzynarodowe” 2013, nr 28.

⁵² I. Wiśniewska, *op. cit.*

Z kolei w przypadku krajów wspólnego sąsiedztwa, konflikty te przybierały charakter wojen surowcowych.

3) W celu wzmocnienia swojej pozycji międzynarodowej, Rosja ucieka się do różnych metod, poczynając od inicjatyw służących budowaniu pod swoim przewodnictwem ugrupowań integracyjnych w postaci UC/WPG, a w przyszłości Unii Euroazjatyckiej na terenach postradzieckich, a na rozwiązaniach siłowych kończąc – w przypadku konfliktu gruzińsko-rosyjskiego, wojnach gazowych czy ostatnim konflikcie rosyjsko-ukraińskim o Krym.

4) Słabość UE w procesie negocjacyjnym przejawia się w braku spójnej dla wszystkich 28 członków, wizji współpracy z Rosją, a co za tym idzie, jednomyślności w sprawie regulacji poszczególnych obszarów. Dominacja bilateralnych relacji z Rosją pozbawia Brukselę silnych instrumentów oddziaływania, osłabiając tym samym jej pozycję względem Moskwy.

5) W przypadku negocjacji nad Transatlantyckim porozumieniem w dziedzinie handlu i inwestycji, obie strony wykazują podobne zaangażowanie, ukierunkowane na osiągnięcie maksymalnych zysków ze współpracy, w oparciu o wspólny katalog wartości. Zamrożenie dialogu UE–Rosja, a tym samym wstrzymanie prac nad nowym porozumieniem, może przyczynić się do większego zaangażowania UE w projekt TTIP i pozostawić w cieniu negocjacje nad PCA-2.

Załączniki

Wykres 1. Bilans obrotów handlowych Unii Europejskiej z Rosją w latach 2004–2013

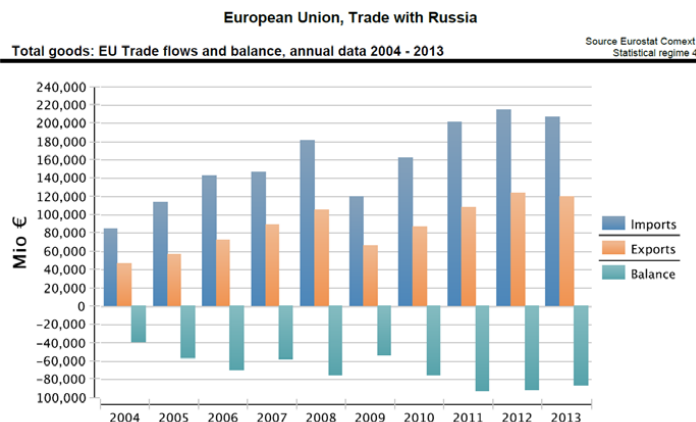


Tabela 1. Handel UE w skali świata – główni partnerzy handlowi w 2013 r.

Imports			Exports			Total trade		
Partner	Value (Mio €)	Share in Extra-EU (%)	Partner	Value (Mio €)	Share in Extra-EU (%)	Partner	Value (Mio €)	Share in Extra-EU (%)
World	1.682.592	100.0	World	1.737.961	100.0	World	3.420.553	100.0
1 China	280.093	16.6	1 USA	288.263	16.6	1 USA	484.361	14.2
2 Russia	206.146	12.3	2 Switzerland	169.566	9.8	2 China	428.392	12.5
3 USA	196.098	11.7	3 China	148.297	8.5	3 Russia	325.926	9.5
4 Switzerland	94.305	5.6	4 Russia	119.780	6.9	4 Switzerland	263.871	7.7
5 Norway	90.064	5.4	5 Turkey	77.755	4.5	5 Norway	140.289	4.1
6 Japan	56.565	3.4	6 Japan	54.076	3.1	6 Turkey	128.156	3.7
7 Turkey	50.401	3.0	7 Norway	50.225	2.9	7 Japan	110.641	3.2
8 India	36.809	2.2	8 U.A. Emirates	44.652	2.6	8 South Korea	75.808	2.2
9 South Korea	35.840	2.1	9 Brazil	40.043	2.3	9 Brazil	73.140	2.1
2 Russia	206.146	12.3	4 Russia	119.780	6.9	3 Russia	325.926	9.5

Źródło: zob. wykres 1.

Tabela 2. Struktura importu i eksportu Unii Europejskiej z Rosją w latach 2009–2013

	Imports (Mio €)					Exports (Mio €)				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Total	119,569	162,075	201,327	215,119	206,146	65,007	86,308	108,597	123,442	119,780
0 Food and live animals	574	533	635	1,370	1,176	5,295	7,097	7,775	8,296	8,757
1 Beverages and tobacco	73	74	65	73	82	767	1,063	1,332	1,600	1,683
2 Crude materials, excels, except fuels	2,103	3,720	4,224	4,047	3,665	807	1,051	1,479	1,734	1,743
3 Mineral fuels, lubricants and related materials	89,602	121,298	153,495	164,369	185,174	812	716	1,070	1,396	1,106
4 Animal and vegetable oils, fats and waxes	722	225	243	440	441	308	303	952	932	445
5 Chemicals and related prod., n.s.e.	3,325	4,715	5,780	6,330	6,284	11,412	15,656	17,978	19,803	20,153
6 Manufactured goods classified chiefly by material	8,048	13,456	14,971	13,587	12,330	7,555	9,964	11,072	12,718	12,584
7 Machinery and transport equipment	1,108	1,308	1,699	1,977	1,971	28,448	38,534	52,322	61,233	56,711
8 Miscellaneous manufactured articles	313	349	412	523	435	8,824	10,312	12,789	14,684	14,917
9 Commodities and transactions n.c.e.	2,528	3,365	3,770	5,919	3,290	782	881	875	1,018	1,080
Other	12,033	12,974	15,735	16,483	16,299	867	602	593	627	587

Źródło: zob. wykres 1.

Tabela 3. Handel Rosji w skali świata – główni partnerzy handlowi Rosji w 2012 r.

Imports			Exports			Total trade		
Partner	Value (Mio €)	Share in World (%)	Partner	Value (Mio €)	Share in World (%)	Partner	Value (Mio €)	Share in World (%)
World	251.776	100.0	World	281.177	100.0	World	674.949	100.0
1 European Union ...	116.732	46.4	1 European Union ...	197.564	51.8	1 European Union ...	308.236	45.5
2 China	42.823	16.6	2 China	26.118	8.9	2 China	68.241	10.7
3 Belarus	12.605	5.0	3 Turkey	16.676	4.9	3 Ukraine	29.525	4.7
4 Ukraine	12.367	4.9	4 Ukraine	17.118	4.5	4 Belarus	29.224	4.4
5 USA	10.856	4.3	5 Belarus	15.619	4.1	5 Japan	24.980	3.9
6 Japan	9.839	3.8	6 Japan	15.140	4.0	6 Turkey	24.388	3.8
7 Kazakhstan	8.887	3.5	7 USA	13.173	3.5	7 USA	24.029	3.8
8 South Korea	3.584	1.4	8 Kazakhstan	12.843	3.4	8 Kazakhstan	21.781	3.4
9 Turkey	3.647	1.4	9 South Korea	9.365	2.4	9 South Korea	17.889	2.8
10 Switzerland	2.844	1.0	10 India	3.916	1.0	10 Switzerland	6.411	1.0
1 European Union ...	116.732	46.4	1 European Union ...	197.564	51.8	1 European Union ...	308.236	45.5

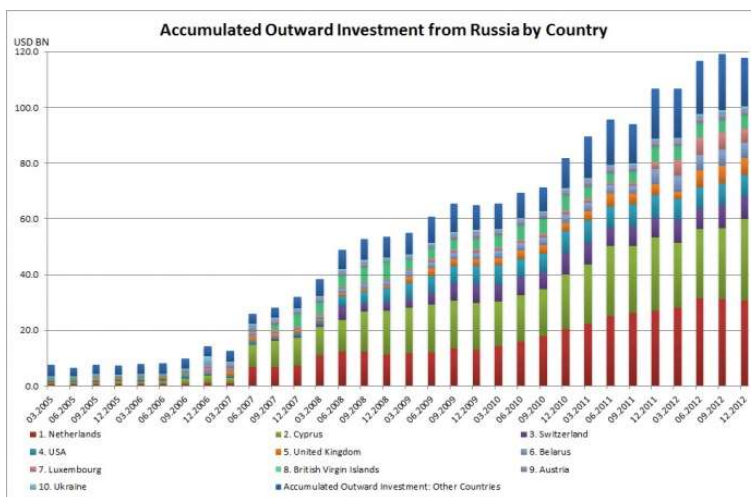
Źródło: zob. wykres 1.

Tabela 4. Handel zagraniczny Federacji Rosyjskiej z wybranymi krajami UE
– eksport w latach 2000–2012

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports (in mln US dollars)								
Total World countries	89269	208846	299267	397925	25485	337467	437283	446212
including by countries:								
European Union								
of which:								
Austria	758	2353	2735	2303	1625	1022	1758	1511
Belgium	757	2464	2810	4618	4045	4927	7480	6799
Bulgaria	585	1900	3799	4892	2190	3416	3493	4344
Hungary	2406	5004	6121	9220	3899	5355	7775	6622
Germany	9232	19736	26346	33164	18710	25662	34158	35593
Greece	1273	1930	2628	4306	2338	2852	4684	5946
Denmark	424	725	1083	1852	1796	1564	1896	1873
Ireland	288	771	525	144	161	161	154	281
Spain	1068	2823	4325	5061	2892	4048	6165	5721
Italy	7254	19053	27530	41999	25100	27476	32658	32428
Cyprus	1722	5095	4831	1254	792	1641	1424	2067
Netherlands	4349	24614	42879	56973	36407	53974	62695	76763
Poland	4452	8623	13298	20194	12503	14936	21367	19878
Romania	921	3041	3211	4166	1559	2025	1828	1877
Slovakia	2122	3190	5151	6565	2971	4576	7065	6165
United Kingdom	4670	8280	11030	14884	9074	11309	14003	15029
Finland	3104	7651	10751	15741	9162	12170	13197	12009
France	1903	6111	8684	12201	8726	12420	14859	10527
Czech Republic	1745	3817	4656	7250	4438	5500	5449	5235
Sweden	1733	2320	3009	4123	3200	3589	5127	6174

Źródło: www.gks.ru/bgd/regl/b13_12/IssWWW.exe/stg/d02/26-06.htm [dostęp 26.05.2014].

Wykres 2. Zgromadzone inwestycje rosyjskie w wybranych krajach w latach 2005–2012



Źródło: www.ceicdata.com/en/blog/foreign-investment-outflow-russia-headed-europe [dostęp 26.05.2014].

Tabela 5. Handel zagraniczny Federacji Rosyjskiej z wybranymi krajami UE
– import w latach 2000–2012

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Imports (in mln US dollars)							
Total World countries	22276	79712	169883	230494	145530¹⁾	197184	260920	272478
including by countries:								
European Union								
of which:								
Austria	419	1211	2458	3115	2060	2463	3120	3390
Belgium	481	1476	3187	4062	2538	3265	4122	4490
Bulgaria	116	241	415	640	425	540	689	695
Hungary	404	1100	2602	3685	2631	3141	3333	3100
Germany	3898	13272	26534	34115	21229	26699	37683	38275
Greece	125	188	312	439	342	423	586	630
Denmark	346	921	1596	1829	1373	1703	2053	2043
Ireland	106	290	660	914	669	998	1237	1366
Spain	313	1227	3200	4269	2274	3042	4306	4908
Italy	1212	4416	8537	11002	7891	10043	13402	13413
Cyprus	35.5	47.5	34.6	52.2	22.8	27.0	37.9	32.7
Netherlands	740	1941	3857	4817	3589	4442	5925	5977
Poland	716	2747	4631	7060	4214	5826	6651	7472
Romania	79.4	255	731	1019	876	1345	1725	1733
Slovakia	105	503	1411	2995	1810	2492	2958	3712
United Kingdom	861	2776	5645	7616	3544	4576	7180	8191
Finland	958	3100	5026	6639	3955	4584	5672	5001
France	1187	3673	7766	10015	8431	10043	13276	13770
Czech Republic	367	989	2451	3614	2319	2918	4504	5344
Sweden	465	1861	3112	4533	2039	2854	4038	3940

Źródło: zob. tab. 4.

Tabela 6. Wartość skumulowanych inwestycji zagranicznych w gospodarce Rosji dokonanych przez wybrane państwa w latach 2012–2013

	2012	2013			
	Year	I quarter	I half	9 months	Year
million US dollars					
Investments total	362366	364617	370634	379254	384117
Cyprus	79739	68038	64640	67635	69075
Netherlands	61490	62999	66548	67113	68176
Luxembourg	42774	47403	47989	47197	49192
China	27922	29984	32228	32383	32130
United Kingdom	26677	24685	24855	24134	27977
Germany	24913	22449	19812	21969	21309
Ireland	14310	17577	18665	19627	20087
France	9820	16164	15786	14790	13227
USA	6798	11275	11491	11972	10305
Japan	10779	10443	10483	10515	9978
percent of total					
Investments total	100	100	100	100	100
Cyprus	21,2	18,6	17,5	17,8	18,0
Netherlands	17,0	17,3	18,0	17,7	17,8
Luxembourg	11,8	13,0	12,9	12,4	12,8
China	7,7	8,2	8,7	8,5	8,4
United Kingdom	7,4	6,8	6,7	6,4	7,3
Germany	6,9	6,2	5,3	5,8	5,5
Ireland	3,9	4,8	5,0	5,2	5,2
France	2,7	4,4	4,3	3,9	3,4
USA	1,9	3,1	3,1	3,2	2,7
Japan	3,0	2,9	2,8	2,8	2,6

Źródło: zob. tab. 4.

**The future of the conclude a new Partnership and Cooperation Agreement
EU–Russia in the context of create Transatlantic Trade and Investment Partnership**

Partnership and Cooperation Agreement is a document regulate the European Union external relations with third countries. Obligatory document between the European Union and Russia from 1999 (1997) expired in 2007 and haven't been replaced by a new agreement up till now.

Negotiate a new treaty which regulates the base relations should be in interest of both sides, according to a strategic partnership. Unfortunately, negotiations for a long time are in impasse. Both of subjects can't reach a consensus as to scope and content of the document and on matters relating to energy dialogue, European security, policy towards the Commonwealth of Independent States (CIS) and keep human rights. Conversation were breaking off very often because of the attitude and actions of Russia against individual EU Member States and countries of the (CIS).

In the meantime, in the EU proposed to create together with the United States of America, Transatlantic Trade and Investment Partnership introducing free trade area through liberalization of both internal markets. This project obtained a big interest in the EU and then began negotiations which despite of many impediments will have a good prognosis for the future.

To conclude, the article aims is to present scope of the new Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Russia, indicate the causes and areas of negotiation impasse and to refer to the state of negotiations Transatlantic Trade and Investment Partnership.

Key words: Partnership and Cooperation Agreement, European Union, Russia, Transatlantic Trade and Investment Partnership

VARIA

Marian Banach

**OGÓLNOPOLSKIE SEMINARIUM NAUKOWE
„AKTUALNE PROBLEMY
TRANSPORTU MIĘDZYNARODOWEGO”**

25 września 2014 r. w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego odbyło się ogólnopolskie seminarium naukowe, „Aktualne problemy transportu międzynarodowego”. Honorowy patronat objęła nad nim Polska Izba Spedycji i Logistyki w Gdyni.

Zaprezentowano kilkanaście referatów poświęconych różnym aspektom transportu międzynarodowego i spedycji międzynarodowej. O transporcie międzynarodowym w kontekście Unii Europejskiej wypowiadali się Halina Brdulak (*Wpływ rekomendacji UE w ramach Białej księgi na funkcjonowanie transportu międzynarodowego w Polsce*) i Włodzimierz Januszkiewicz (*Zmiany w podejściu do Wspólnej Polityki Transportowej w Traktacie lizbońskim*) ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Problemy transportu lotniczego analizowali Leonard Łukaszuk z Uniwersytetu Warszawskiego (*Aktualne problemy międzynarodowego transportu lotniczego. Współdziałanie państw i organizacji międzynarodowych w ochronie bezpieczeństwa lotnictwa cywilnego*), Elżbieta Dynia z Uniwersytetu Rzeszowskiego (*Konwencja chicagowska i jej wkład dla rozwoju międzynarodowego prawa lotniczego*) i Jakub Sznajder reprezentujący kancelarię prawniczą w Rzeszowie (*Obowiązek służby użyteczności publicznej w międzynarodowym transporcie lotniczym – stan obecny i perspektywy rozwoju*).

Problematyce logistyki poświęcone zostały dwa wystąpienia: Barbary Kos (*Aktualna sytuacja na rynku T-S-L [transport – spedycja – logistyka]*) oraz Janusza Figury (*Rozwój polityki logistycznej Unii Europejskiej*) z Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Następnie Robert Śliwa z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przedstawił referat na temat prawnomiędzynarodowych aspektów transportu chorych (*Transgraniczny transport chorych – regulacje prawnomiędzynarodowe*), a Artur Budzowski z Krakowskiej Akademii im. A. Frycza Modrzewskiego zajął się problemem międzynarodowych połączeń Krakowa (*Problem międzynarodowych połączeń Krakowa w kontekście aktualnego planu zrównoważonego rozwoju publicznego transportu zbiorowego*).

Przedstawiciel praktyków, Przemysław Rzeźniewski z Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, zajął się *Inteligentnymi systemami transportowymi jako narzędziami do rozwiązywania problemów transportowych*, natomiast Jerzy Węgrzyn, reprezentujący Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „Motozbyt” w Dąbrowie Tarnowskiej, wygłosił referat *Optymalizacja okresów obsługiwanian i naprawy pojazdów flot samochodowych w ruchu międzynarodowym*.

W seminarium uczestniczyli także doktoranci z Uniwersytetu Jagiellońskiego i Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Sandra Fiałek z Krakowskiej Akademii zajęła się wpływem globalnego ocieplenia na transport, z kolei Łukasz Pałka z UJ przedstawił problemy międzynarodowych przewoźników towarowych w związku z możliwym wystąpieniem Federacji Rosyjskiej z konwencji celnej, dotyczącej przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR. Natomiast bezpieczeństwu żeglugi morskiej swój referat poświęciła Barbara Stępień z UJ.

Seminarium otworzył kanclerz Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego Klemens Budzowski, a moderował Włodzimierz Januszkiewicz ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Na spotkaniu obecni byli m.in. profesorowie: Jerzy Malec – rektor Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Zbigniew Maciąg, Jerzy Mikułowski-Pomorski oraz Kazimierz Zieliński.

W seminarium wzięli licznie udział pracownicy naukowci Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach oraz Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Spotkanie zostało zorganizowane z okazji 40-lecia działalności naukowej i dydaktycznej dr. Mariana Banacha. Pokłosiem seminarium będzie publikacja zaprezentowanych referatów w czasopiśmie specjalistycznych.

RECENZJE

Małgorzata Czermińska

**WSPÓŁPRACA TRANSATLANTYCKA. ASPEKTY POLITYCZNE,
EKONOMICZNE I SPOŁECZNE, RED. JÓZEF M. FISZER,
PAWEŁ OLSZEWSKI, BEATA PISKORSKA, ANDRZEJ PODRAZA
[INSTYTUT STUDIÓW POLITYCZNYCH PAN,
FUNDACJA IM. KONRADA ADENAUERA,
WARSZAWA 2014, 356 s.]**

Od początku lat 90. XX w. na arenie międzynarodowej można obserwować zmiany strukturalne w układzie sił w systemie międzynarodowym, mające wpływ na relacje między głównymi graczami – Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Stosunki między tymi potęgami zawsze budziły duże zainteresowanie. Wynika to zarówno z ich potencjału gospodarczego, jak i charakteru relacji między nimi, łączących elementy współpracy i rywalizacji. Stosunki transatlantyckie stanowią przedmiot zainteresowania badaczy, a także temat dyskutowany na wielu konferencjach czy sympozjach, dotyczących współpracy międzyregionalnej, bezpieczeństwa międzynarodowego, systemu wielostronnego handlu. Zainteresowanie to jeszcze wzrosło po rozpoczęciu negocjacji w zakresie Transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* –TTIP) w czerwcu 2013 r.

Bardzo ważny głos w dyskusji stanowi publikacja *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne* pod redakcją naukową Józefa M. Fiszer, Pawła Olszewskiego Beaty Piskorskiej, Andrzeja Podrazy. Jest to rezultat projektu „Rola euroatlantyckiego systemu w wielobiegunowym świecie

w kontekście kształtującego się nowego ładu globalnego”, realizowanego w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki. Publikacja jest efektem współpracy naukowej trzech ośrodków badawczych: Centrum Naukowego Instytutu Studiów Politycznych PAN, Uczelni Łazarskiego w Warszawie oraz Instytutu Nauk Politycznych i Spraw Międzynarodowych Wydziału Nauk Społecznych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, a została wydana we współpracy z Fundacją Konrada Adenauera (Konrad Adenauer Stiftung).

Omawiana publikacja składa się z szesnastu rozdziałów, których autorami są głównie pracownicy Instytutu Studiów Politycznych PAN, a także Uniwersytetu Warszawskiego, Uniwersytetu Łódzkiego, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie oraz Uczelni Łazarskiego w Warszawie. Tezą główną, przewijającą się przez niemal wszystkie rozdziały, jest stwierdzenie, że w najbliższych dwóch, może trzech dekadach, możliwe jest powstanie nowego ładu globalnego, w którym kluczową rolę obok Stanów Zjednoczonych będą odgrywać mocarstwa wschodzące, na czele z Chinami, Indiami i Rosją. Oznacza to, że wiodącą rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa międzynarodowego nadal odgrywać będzie system transatlantycki, ze Stanami Zjednoczonymi, Unią Europejską i NATO, jednak hegemoniczna pozycja Stanów Zjednoczonych będzie malała na rzecz azjatyckich potęg, na czele z Chinami. Należy przy tym pamiętać, że współczesny świat zmienia się dynamicznie i czasem w sposób nie do końca przewidywalny – jak zauważa we wstępie kierownik naukowy projektu J.M. Fiszer – a zatem trudno opracować trafną prognozę dotyczącą jego przyszłości i kształtu. Jednak zarówno Stany Zjednoczone potrzebują silnej Europy, jak i Europa potrzebuje silnej Ameryki, zatem silna wspólnota transatlantycka, oparta na NATO i prężnej Unii Europejskiej, może być współarchitektem nowego ładu globalnego i odgrywać w nim znaczącą rolę.

Pierwszym obszarem badawczym prezentowanym w publikacji jest ocena procesu przebudowy stosunków transatlantyckich po zakończeniu zimnej wojny do dziś. W ten nurt wpisują się m.in. opracowania D. Popielec, *Grupa Bilderberg jako forma współpracy transatlantyckiej* i A. Kisztełińskiej-Węgrzyńskiej, *Europa w koncepcjach politycznych Johna Fostera Dullesa w latach 1918–1949*. Kilka rozdziałów dotyczy procesu przebudowy stosunków transatlantyckich w ostatniej dekadzie XX i w XXI w., m.in. tekst J.M. Fiszera, *System transatlantycki w multipolarnym ładzie międzynarodowym: szanse i zagrożenia*, B. Piskorskiej *Hard power kontra soft power: amerykańska a europejska wizja polityki zagranicznej. Czy porozumienie jest możliwe* oraz M. Guzka *Problemy powrotu stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej do liberalizmu gospodarczego*.

Do drugiego obszaru badawczego w omawianej publikacji należy proces kształtowania się nowych instytucji ładu globalnego i ich wpływ na sojusz transatlantycki, a także prognoza rozwoju stosunków transatlantyckich w świetle współpracy i rywalizacji Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej z nowymi, wscho-

dzącymi potęgami. W pierwszy nurt rozważań znakomicie wpisują się opracowania: A. Podrazy, *Unilateralizm czy multilateralizm: porównanie strategii Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej wobec zagrożeń i wyzwań bezpieczeństwa międzynarodowego*, A. Cianciary, *Zróznicowana integracja w Unii Europejskiej i scenariusze ewolucji stosunków transatlantyckich*, T. G. Grosse, *Od czego zależy asymetria relacji transatlantyckich. Przykłady regulacji globalnych i europejskich rynków finansowych*, a także T. Paszewskiego, *Perspektywy transatlantyckiej strefy wolnego handlu* oraz J. Staśkowiak, *Losy Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony Unii Europejskiej. Kryzys libijski bodźcem do reform?*. Natomiast relacjom transatlantyckim z krajami trzecimi poświęcony jest m.in. tekst P. Olszewskiego *Relacje transatlantyckie w rejonie Azji* oraz P. Matery *Sankcje Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej wobec Iranu w XXI wieku*.

W pracy sporo uwagi poświęcono również Polsce, jej miejscu i roli w systemie transatlantyckim. Polska, aby zapewnić sobie bezpieczeństwo i pokój, jest wręcz skazana na współpracę zarówno z NATO, jak i, co oczywiste, z Unią Europejską. Chodzi tutaj m.in. tekst P. Madajczyka, *Polskie dylematy wyboru między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską w XXI wieku*, A. Orzelskiej-Stączek, *Znaczenie wspólnoty transatlantyckiej w polskiej polityce zagranicznej w latach 2007–2013* i A. Chojana, *Obszar transatlantycki w polskiej polityce zagranicznej w latach 2005–2007*. Nie zabrakło także kwestii społecznych związanych z kierunkami migracji Polaków po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Poruszono je w opracowaniu autorstwa D. Orzechowskiej-Słowikowskiej, *Stany Zjednoczone czy Europa? Kierunki migracji Polaków po 1 maja 2004 roku*.

W zakończeniu, autorstwa J. Boysena, *Ile jest amerykańskiego w stosunkach europejsko-amerykańskich*, stwierdzono w pewnym uproszczeniu, że stosunki transatlantyckie nie przedstawiają już jedynej lub koniecznej opcji współpracy międzynarodowej, przynajmniej z punktu widzenia Stanów Zjednoczonych. Jednak z naszej, europejskiej perspektywy stosunki transatlantyckie są nadal istotne dla naszego przetrwania.

Nie sposób omówić szczegółowo tez stawianych w opracowaniach przez poszczególnych autorów, ani też dokonać omówienia ich treści, jednak oceniając całość publikacji należy podkreślić, że jest to interesująca pozycja poświęcona współpracy transatlantyckiej, mająca nie tylko walory poznawcze, ale również praktyczne i utylitarne. Opracowanie ma charakter wielopłaszczyznowy i wieloaspektowy, co stanowi jego główny walor. Ukazuje bowiem nie tylko procesy zachodzące na scenie międzynarodowej, ale także potencjalne zagrożenia i prognozy dalszego rozwoju systemu globalnego, w kilku aspektach: politycznym, ekonomicznym i społecznym.

Anna Piziak-Rapacz

**AGNIESZKA ORZELSKA, *POLITYKA ZAGRANICZNA POLSKI
WOBEK WYBRANYCH KWESTII SPORNYCH W STOSUNKACH
TRANSATLANTYCKICH (1989–2004)* [INSTYTUT STUDIÓW
POLITYCZNYCH PAN, WARSZAWA 2011, 275 s.]**

Silne stosunki transatlantyckie postrzegane były w polskiej polityce zagranicznej za filar budowy bezpieczeństwa państwa. Należy podkreślić jednak, że po zimnej wojnie pojawiało się wiele rozbieżności w interesach poszczególnych państw, co znacznie utrudniło wypracowanie wspólnych porozumień. Polska strategia bezpieczeństwa kraju zakłada zatem zacieśnianie stosunków zarówno ze Stanami Zjednoczonymi, jak i Unią Europejską, czyli tzw. podejmowanie decyzji przez pryzmat interesów międzynarodowych, a nie tylko wewnętrznych, narodowych. Autorka jako cel główny monografii wyznaczyła odpowiedź na pytanie o bliskość relacji zachodzących pomiędzy Polską, Stanami Zjednoczonymi oraz Unią Europejską.

Należy podkreślić, że na polskim rynku wydawniczym jest wiele publikacji omawiających tematykę stosunków transatlantyckich pod względem kulturowym, gospodarczym i społecznym. Autorka skoncentrowała się zatem na kwestii analizy polityki międzynarodowej i bezpieczeństwa w relacjach pomiędzy Polską, USA i Unią Europejską. Główną tezą pracy jest stwierdzenie, że Polska nie popierała *a priori* ani Stanów Zjednoczonych, ani krajów UE. Dążyła natomiast do wypracowania silnej współpracy transatlantyckiej, która miała zapewnić bezpieczeństwo państwa w perspektywie długookresowej.

Autorka wykorzystuje różnorodne teorie stosunków międzynarodowych, co znacznie podnosi wartość prezentowanego materiału. Uwagę skupia głównie na

dwóch podejściach realistycznym i idealistycznym. Wskazuje na przykłady wykorzystywania tych nurtów w polskiej polityce po 1989 r. Ramy czasowe publikacji wyznaczają dwie daty: rok 1989 oraz 2004. Częstym zabiegiem stosowanym przez autorkę jest jednak wychodzenie poza ten okres w celu ukazania chronologii zdarzeń i ich następstw przyczynowo-skutkowych.

Całość pracy została podzielona na pięć rozdziałów. Pierwszy omawia kontrowersyjny udział Amerykanów w wojnie w Iraku i jej wpływ na relacje USA–Europa. Natomiast drugi wskazuje na stanowisko Polski, UE i USA wobec Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony (ESDP). Trzeci rozdział to analiza stanowiska Polski wobec Międzynarodowego Trybunału Karnego, a czwarty w sprawie protokołu z Kioto. Ostatni rozdział wskazuje na stanowisko Polski wobec konfliktów w byłej Jugosławii. Każdy z rozdziałów został zakończony krótkim podsumowaniem, stanowiącym konkluzje przytaczanych wypowiedzi Polski, UE oraz USA. Dodatkowo zostały wzbogacone licznymi aneksami zawierającymi przemówienia przedstawicieli poszczególnych rządów.

We wstępie zamieszczono informacje na temat rozdziałów i omawianych w nich zagadnień, sformułowane zostały pytania badawcze, postawiono tezę oraz wskazano na analizowane teorie naukowe. Zamieszczono również informację na temat wykorzystanej bibliografii. Natomiast zakończenie przyjęło zbyt krótką formę – ciekawszym rozwiązaniem byłoby zamienienie zakończenia na wnioski końcowe, które mogłyby stanowić łatwą dla odbioru przez czytelnika syntezę omawianych w publikacji zagadnień. Książka posiada bogatą bibliografię w języku polskim, angielskim i francuskim. Składają się na nią przede wszystkim: archiwalne dokumenty i wywiady rządowe oraz przemówienia polityków. Dodatkowo literaturę uzupełnia bogaty wybór druków zwartych monografii i opracowań zbiorowych. Ważnym elementem jest wykorzystanie w bazie źródłowej artykułów naukowych oraz periodyków z prasy codziennej, zarówno polskiej, jak i zagranicznej. Wpływa to na atrakcyjność publikacji. Książkę uzupełniają spisy tabel, aneksów, wykresów i map. Rozwiązanie to pozwala na szybkie odnalezienie potrzebnych przez czytelnika informacji. Mylącą jest natomiast informacja o zawartości map i wykresów w publikacji, które występują w liczbie pojedynczej (jeden wykres i mapa). Zwiększenie liczby tych rozwiązań statystycznych znacznie podniosłoby walory pracy. Całość publikacji ma charakter przejrzysty, gdyż zastosowano podział na rozdziały główne i podrozdziały. Brakuje jednak wyraźniejszego wypunktowania tekstu oraz zaznaczania informacji ważnych pogrubioną kursywą. Metoda ta pozwala bowiem czytelnikowi na łatwą analizę czytanego materiału.

Adresatami publikacji mogą być osoby zainteresowana tematyką stosunków transatlantyckich, nie tylko studenci, ale i osoby nieposiadające wiedzy z omawianego przez autorkę zagadnienia. Czytelnik otrzymuje bowiem materiał napisany prostym językiem, jednakże zawierający wiele rzetelnych informacji obrazujących kierunek polskiej polityki zagranicznej.

Sandra Fiałek

**MACIEJ NOWICKI, 25 LAT OCHRONY ŚRODOWISKA
W DEMOKRATYCZNEJ POLSCE [AGENCJA WYDAWNICZA
ALTER, WARSZAWA 2014, 74 s.]**

Książka została wydana z okazji 50-lecia pracy zawodowej prof. Macieja Nowickiego, który jest również jej autorem. Maciej Nowicki jest specjalistą w dziedzinie ochrony środowiska. Do 1989 r. zatrudniony był w charakterze pracownika naukowego na Politechnice Warszawskiej. Dwukrotnie pełnił funkcję ministra środowiska: w 1991 r. w rządzie Jana Krzysztofa Bieleckiego oraz w latach 2007–2010 w rządzie Donalda Tuska. W latach 1992–2007 stał na czele Fundacji Eko Fundusz. W latach 1994–1995 był wiceprzewodniczącym Komisji ONZ ds. ekorozwoju, a w latach 2008–2009 przewodniczącym Konwencji ONZ ds. ochrony klimatu. W 1997 r. był doradcą Sekretarza Generalnego OECD w Paryżu. Laureat największej w Europie nagrody w ochronie środowiska „Deutscher Umweltpreis” oraz nagrody rządu szwedzkiego. Jest autorem 7 książek i 200 artykułów z ochrony środowiska, energetyki i zrównoważonego rozwoju.

W publikacji przedstawił swój pogląd na zmiany ochrony środowiska w Polsce przez ostatnie 25 lat. Brał udział w tych przemianach, więc fakty opisane w tej publikacji są pierwszej ręki. Zaznacza, że przedstawił swoje poglądy skróto, ponieważ nie da się opisać tych przemian w tak zwartej formie. Starał się jednak ją w pewien sposób skompensować. Książka składa się z czterech części. Pierwsza mówi o zanieczyszczeniach środowiska przed rokiem 1989. Jest to najbardziej obszerna częścią tej publikacji. Autor dokładnie opisuje przyczyny zanieczyszczenia środowiska, opisuje poszczególne kategorie środowiska, aby móc przybliżyć czytelnikowi dramatyczny obraz obchodzenia się z odpadkami i innymi substancjami. Opisuje także skutki zanieczyszczenia środowiska.

Druga część opisuje ochronę środowiska po obradach Okrągłego Stołu w 1989 r. Przedstawia zwięźle przekrój działań w Polsce na rzecz ochrony środowiska i sposoby finansowania tychże działań. Skupia się przede wszystkim na okresie transformacji oraz planie Balcerowicza. Drugim istotnym punktem odniesienia w kwestii ochrony środowiska jest akcesja do Unii Europejskiej. Dokonuje tutaj opisu i porównania udziału różnych źródeł finansowania ochrony środowiska w latach 1991, 1998 i 2012, co daje widoczny przekrój zmian w tej dziedzinie.

Trzecia część, „Postępy w ochronie środowiska w latach 1989–2014”, przedstawia zmiany emisji dwutlenku węgla, tlenku azotu, czy pyłów. Pokazuje tutaj te zmiany na przełomie 25 lat nie tylko przemysłu, ale i innych gałęzi gospodarki, aby móc pokazać dokonany postęp w technologii, ale z drugiej strony – skutki niesie tego postępu. Według niego, „Polska w minionych 25 latach uczyniła ogromne postępy w zmniejszaniu emisji niemal wszystkich zanieczyszczeń atmosfery, przy czym [...] w następnej dekadzie zmiany emisji były już niewielkie”. Zasługuje ten komentarz na pochwałę, ale należy pamiętać, że Polska nadal opiera się w większości na węglu kopalnianym i jest coraz bardziej negatywnie nastawiona na przestawienie gospodarki na gospodarkę niskoemisyjną. Przedstawia tutaj również zmiany w zakresie ochrony wód, gospodarki odpadami oraz ochrony przyrody i gospodarki leśnej.

Czwarta część dotyczy zadań na przyszłość. Autor dzieli ten rozdział na zadania krótkoterminowe oraz długoterminowe. Do tych pierwszych zalicza przede wszystkim redukcję emisji zanieczyszczeń z najwyższych najniższych źródeł, potrzebę radykalnej redukcji stężenia pyłu o określonej wielkości, stworzenie krajowego systemu zaopatrzenia ludności i przemysłu w dobrej jakości wodę pitną wraz z systemem odbioru ścieków i ich wysokosprawnym oczyszczaniem, ochronę przeciwpowodziową, nowy system zbiórki odpadów i ich utylizacji, opracowanie dla kilkuset obszarów „Natury 2000” 20-letnich planów ochrony, kontynuację przebudowy drzewostanów. Przedstawił tylko kilka problemów i zadań, które uznał za priorytetowe w każdej dziedzinie środowiska. W ramach zadań długoterminowych wymienia głównie trzy, które uważa za zasadnicze wyzwania XXI w., a mianowicie wprowadzenie do środowiska organizmów genetycznie modyfikowanych, długoterminową strategię dotyczącą systemu energetycznego kraju, adaptację do nieuniknionych skutków ocieplania się klimatu Ziemi. Opisał dokładnie każde z nich w podrozdziale.

Książka jest napisana w sposób przejrzysty, zwięzły i odnosi się do swojego tytułu. Brakuje w niej pewnych podsumowań i wniosków końcowych. Mimo tego każdy podrozdział jest skrupulatnie sporządzony, aby móc trafić do każdego rodzaju czytelnika. Literatura, na której się oparł autor, zawiera jego własne publikacje, ale także dokumenty, statystyki, dyrektywy unijne i kilka tytułów innych polskich autorów.

Publikacja nie jest obszerna, co jest pewną zachętą do zaznajomienia się z jej zawartością. Autor celowo pominął pewne tematy, gdyż wiązałyby się one z innym ujęciem problematyki. Posłużył się językiem prostym, zrozumiałym dla każdego. Przede wszystkim jego założeniem było to, aby książeczka stanowiła dla czytelników pewną pomoc w uświadomieniu sobie długiej drogi, jaką przeszedł naród polski przez 25 lat, aby móc poprawić stan środowiska.

Sandra Fiałek

**RENATA MIENKOWSKA-NORKIENE, EFEKTYWNOŚĆ
KOORDYNACJI POLITYKI EUROPEJSKIEJ W POLSCE.
MODEL TEORETYCZNY, EWALUACJA I REKOMENDACJE
[OFICYNA WYDAWNICZA ASPRA-JR, WARSZAWA 2013, 146 s.]**

Renata Mieńkowska-Norkiene, politolog i socjolog, jest autorką publikacji pod tytułem *Efektywność koordynacji polityki europejskiej w Polsce*. Przedstawiła wyniki badań prowadzonych w obszarze efektywności koordynacji wszystkich rodzajów polityki unijnej w Polsce, które były finansowane ze środków przeznaczonych na badania statutowe w Instytucie Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Opracowanie to jest również wynikiem wieloletniej pracy i analizy tego systemu w Polsce i innych krajach bałtyckich. Autorka zaznacza, że publikacja posiada wiele elementów mających charakter rekomendacji dotyczących praktycznego zastosowania narzędzi zwiększających efektywność koordynacji rodzajów polityki unijnej. Praca jest oparta na badaniach wspieranych przez badaczy z firmy Cognitum sp. z o.o.

Książka jest dobrym źródłem informacji dla wszystkich zainteresowanych tym, w jaki sposób polskie interesy są przedstawiane na arenie Unii Europejskiej. Koordynacja polityki unijnej w Polsce była znaczącą kwestią członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Autorka zaznacza, że publikacja jest analizą opartą na wynikach badań prowadzonych w Polsce oraz kilku innych krajach członkowskich. Stanowi ona uzupełnienie analiz poświęconych sposobom badania oraz innym aspektom efektywności koordynacji polityki europejskiej w Polsce.

Publikacja nie wyczerpuje w żadnym wypadku tematu, co także zostaje zaznaczone przez autorkę. Książka stanowi jedynie analizę i ocenę pewnych aspektów efektywności oraz daje pewną podstawę dla dalszych rozważań w tym zakresie.

Publikacja składa się z dziewięciu szczegółowo opisanych części. Pierwsza mówi o koordynacji jako uzgadnianiu stanowisk krajowych reprezentowanych w instytucjach Unii. Wprowadza czytelnika w temat badań i analiz. Pokazuje, jak działa koordynacja oraz rządzenie na poziomie unijnym. Druga część opisuje koordynację jako wdrożenie rodzajów polityki unijnej na poziomie krajowym. Tutaj omówiony zostaje w sposób czytelny proces ich wdrażania. Trzecia część to efektywność koordynacji rodzajów polityki europejskiej. Według autorki to kluczowa kwestia, ponieważ decyduje o słuszności istnienia systemu koordynacji. Czwarta część została poświęcona efektywności koordynacji w kontekście efektywności funkcjonowania administracji publicznej. Tutaj mowa jest o europeizacji polityki (europeizacja to proces formalnych i nieformalnych zmian, jakie dokonują się w państwach kandydujących, a następnie członkowskich Unii Europejskiej w związku z określonymi w prawie Unii wymaganiami członkostwa). Kolejna, piąta, część omawia znaczenie efektywności prezydencji w Radzie Unii dla koordynacji. Podkreśla, że koordynacja rodzajów polityki unijnej jest efektywna, jeśli istnieje współpraca państw. Powstają jednak tutaj problemy, o których opowiada część szósta. Siódma część przedstawia narzędzia stosowane w procesie koordynacji, ósma omawia nowy model teoretyczny, a mianowicie efektywność koordynacji, zaś dziewiąty, ostatni, rozdział odpowiada na pytanie, jak zwiększyć efektywność koordynacji. Wydaje rekomendacje w zakresie funkcjonowania administracji publicznej oraz wykorzystania nowych technologii.

Każda część jest oparta na badaniach innych naukowców. Zostają wyciągnięte wnioski końcowe. Jednak autorka zaznacza, że temat nie jest wyczerpany i oczekuje dalszej pracy innych badaczy nad zagadnieniem. Czynniki, które warunkują efektywną koordynację stanowią obszerną grupę instrumentów. Polska jest członkiem Unii od 10 lat, w związku z tym właściwa ocena dotychczasowej efektywności koordynacji zależy od zmieniających się warunków funkcjonowania Unii. Wpływ na ukształtowanie czynników i zmiany w koordynacji polityki unijnej ma również globalizacja.

Praca została oparta o prace kilkudziesięciu autorów oraz o źródła internetowe. O walorach książki stanowią aktualność i ranga podjętej tematyki. Uznanie również budzi logiczny podział na poszczególne części oraz zwarta sekwencja rozwiązań. Nie jest łatwo zarządzać w Unii Europejskiej wszystkimi sferami życia politycznego, ekonomicznego i społecznego obywateli krajów członkowskich z poziomu europejskiego. Dlatego też szczególnie trudnym elementem jest wdrożenie polityki unijnej w każdym z państw członkowskich i jej koordynacja. W związku z tym autorka zaznacza, że nie zostały poruszone wszystkie kwestie z tego zakresu.

Jakub Stankiewicz

**JADWIGA KIWERSKA, ROZCHODZENIE SIĘ DWÓCH ŚWIATÓW?
STANY ZJEDNOCZONE I RELACJE TRANSATLANTYCKIE 1989–2012
[WYDAWNICTWO NAUKA I INNOWACJE,
POZNAŃ 2013, 433 s.]**

Rozchodzenie się dwóch światów? Stany Zjednoczone i relacje transatlantyckie 1989–2012 to monografia autorstwa specjalistki z zakresu relacji amerykańsko-europejskich, posiadającej znaczną bazę własnych prac z zakresu tej tematyki, profesor Jadwigi Kiwerskiej. Autorka podjęła trudną próbę analizy całokształtu relacji transatlantyckich na przestrzeni lat 1989–2012, omawiając szczegółowo rolę Stanów Zjednoczonych w tworzoną z państwami europejskimi tandemie. Praca skupia się zwłaszcza na uwarunkowaniach decydujących o po zimno wojennych relacjach na linii Waszyngton–UE. Upadek wspólnego wroga ZSRR, zdaniem autorki, przyczynił się do poszukiwania nowego celu istnienia trzonu współpracy transatlantyckiej, jakim przez blisko siedem dekad określano NATO. Nowy etap wzajemnych relacji na przestrzeni kolejnych dwóch dekad, stanowił zatem pole występowania zarówno obszarów kontrowersyjnych, jak również uwzględniających interesy amerykańskich i europejskich partnerów. Publikacja stara się odpowiedzieć na następujące pytania badawcze: czy można mówić o rozchodzeniu się dwóch światów, których współdziałanie od siedmiu dekad stanowiło ważny element globalnego i wzajemnego bezpieczeństwa? Jakie należy podjąć działania, aby relacjom transatlantyckim przywrócić funkcjonalność, skuteczność i znaczenie? Pod wpływem jakich czynników zmieniała się ranga i znaczenie Europy w optyce amerykańskiej? Jakie miejsce w globalnej strategii Waszyngtonu zajmo-

wały stosunki z Europą? Celem autorki jest rozstrzygnięcie, w jakiej kondycji znalazł się układ transatlantycki na początku drugiej dekady XXI w. i jakie rysują się przed nim perspektywy.

Publikacja została podzielona na pięć zasadniczych części, z których kolejne odzwierciedlają politykę transatlantycką prowadzoną przez następujących po sobie prezydentów USA od George'a H.W. Busha, po Baracka Obamę. Część pierwsza, „Układ transatlantycki po zimnej wojnie”, stanowi wstęp do debaty nad przyszłością obecności militarnej USA w Europie po 1989 roku. Autorka przytacza wywody zarówno zwolenników jak i przeciwników kontynuacji dalszego trwania wojsk amerykańskich na starym kontynencie. Autorka kolejno przechodzi do krótkiej prezentacji rządów strategii G.H.W. Busha wobec stosunków z sojusznikami w tworzącej się UE, jednak główną rolę w nowych ramach relacji transatlantycki. Przypisuje kolejnemu z amerykańskich prezydentów Billowi Clintonowi, za czasów którego USA rozpoczęły okres mianowany drugą falą izolacjonizmu. Autorka za główną przyczynę owego izolacjonizmu USA podaje oparcie się delegata z ramienia partii demokratycznej na potrzebach wewnętrznych kraju, zgodnie z hasłem wyborczym „gospodarka, głupcze”. Jako ciekawostkę podała, że osłabienie zainteresowania Europą przez nowy gabinet rządowy USA, wynika m.in. z pochodzenia ówczesnego prezydenta Clintona z centrum kontynentu amerykańskiego (stan Arkansas), którego żywotne interesy były bardziej powiązane z obszarem Pacyfiku niż Atlantyku. Dodatkowo autorka zwraca uwagę, że prócz natury ekonomicznej (utrzymywania sporych nakładów obronnych), osłabiło również znaczenie militarne, wynikające z konieczności poszukiwania nowej strategii dla NATO. Trzecim czynnikiem zdaniem autorki okazały się wewnętrzne dążenia państw europejskich do przejęcia własnej odpowiedzialności w kwestiach bezpieczeństwa. Dopiero istotne wydarzenia w skali międzynarodowej, w tym konflikt etniczny w byłej Jugosławii, a także wojna w Kuwejcie ponowiły rozważania na temat przyszłej roli NATO.

Rozdział drugi, „Europejskie aspiracje polityczne i obronne”, stanowi kontynuację i poszerzenie omówienia danych zawartych w części pierwszej. Autorka traktuje w tej części pracy o budowie Europejskiej Tożsamości Obronnej ESDI. Podnosi kwestię nieprzygotowania UE do realizacji inicjatyw z zakresu zapewnienia bezpieczeństwa na kontynencie, podkreślając technologiczną przewagę USA w zakresie transportu i łączności nad partnerami z Europy. Na uwagę zasługuje fakt prowadzenia przez USA w ówczesnym czasie arbitralnej polityki względem innych członków NATO, zwłaszcza wobec planów poszerzenia paktu o nowe państwa z Europy Wschodniej. Rozdział zamyka analiza zaangażowania sojuszu transatlantyckiego w Kosowie oraz dalsza ewolucja polityki bezpieczeństwa, ukierunkowana na tworzenie korpusów interwencyjnych, jak również powstania Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony ESDI w ramach UE.

Część trzecia, „Wojna z terroryzmem i kryzys we wspólnotcie”, jest jedną z obszerniejszych w monografii. Obszar wywodów przechodzi od realizacji przez

USA polityki walki z fundamentalizmem islamskim po 11 września 2001 r., przez kolejne po sobie dwie kadencje prezydenckie G.W. Busha juniora. Autorka omawia nowo powstałą doktrynę militarną USA, wprowadzając czytelnika w szczególności kontrowersji wywołanych interwencją amerykańców na Iraku.

Część czwarta, „Trudne partnerstwo”, jest jakby kontynuacją i poszerzeniem poprzedniego rozdziału uwzględniając jednak przez autorkę prowadzoną na tle zaangażowania USA w walkę z terroryzmem debatę naukową. Autorka przytacza omówienia m.in. T.G. Asha, J. Habermasa czy J.H. Daadlera. Dodatkowo autorka analizuje szerzej problematykę relacji z głównymi poza europejskimi partnerami USA, w tym politykę wobec Rosji, czy znaczenie napięć z Iranem. Druga kadencja G.W. Busha jest utożsamiana z upadkiem autorytetu przywódczego i moralnego USA, który wynikał z forsowania własnych interesów kosztem opinii partnerów z Europy.

Część piąta, „Barack Obama i nadzieje Europy”, rozpoczyna się od przedstawienia okresu urzędowania pierwszego czarnoskórego prezydenta USA. W tej części autorka odpowiada na pytanie trapiące jej zdaniem Europejczyków: jakie miejsce zajmie Europa i układ transatlantycki na liście priorytetów czarnoskórego prezydenta? Podając jednocześnie krytyce opieszałość działań B. Obamy wobec przygotowania nowej strategii NATO w 2009 r. czy Arabskiej Wiosny w 2011 r.

Książka zakończona jest podsumowaniem, w którym za ważniejsze procesy zachodzące w stosunkach transatlantyckich autorka uznała górowanie własnych interesów ponad dobrem wspólnym, co przyczyniło się do owego „rozchodzenia się” dwóch światów. Ponadto zdaniem autorki jednym z kluczowych okresów był czas sprawowania urzędu prezydenckiego przez G.W. Busha, który pogorszył relacje Waszyngton–UE.

Publikacja jest bogata w bibliografię zwłaszcza anglojęzyczną. Autorka wykorzystała prace m.in. R.D. Asmusa, Z. Brzezińskiego, W. Christopfera, B. Koszela oraz liczne własne dzieła. Dodatkowo oferuje liczne odniesienia do oficjalnej dokumentacji Białego Domu, Office of Information and Press NATO czy Departamentu Stanu USA.

Recenzowanej publikacji brakuje jednak dodatkowej szaty graficznej w formie tabel poglądowych lub ilustracji/map, mogącej wzbogacić dość monotony tekst, a dodatkowo poprawić czytelnikowi, zwłaszcza tzw. Wzrokowcom, dogłębną analizę tematyki. Niezrozumiałe mogą się również okazać tytuły poszczególnych podrozdziałów, co nieobeznanemu z zakresem problematycznym czytelnikowi może utrudnić lokalizację interesującego go fragmentu pracy.

Publikacja charakteryzuje się zrozumiałą dla przeciętnego czytelnika formą treści. Książka w istocie jest monografią analizującą szerokie spektrum problematyki transatlantyckiej ujętej w cezurze czasowej, obejmującej ponad dwie dekady stosunków USA–Europa. Choć, jak przyznaje autorka, problematyka zawarta w pracy szerzej skupia się na opisie roli USA w tandemie z Europą, to czytelnik może poszerzyć swoje horyzonty również o intencje kierujące także państwami

europejskimi. Propozycja autorki jest niewątpliwie ciekawą ofertą dla studentów stosunków międzynarodowych i amerykanistyki, ale także pracowników dydaktycznych zajmujących się omawianą problematyką.

Oceniając finalnie dzieło J. Kiwerskiej należy je uznać za pożądany wkład merytoryczny w dotychczasowe opracowania, których celem jest skupienie się na kwestiach relacji transatlantyckich, jak również książką, którą warto polecić do przeczytania i zachowania w podręcznej biblioteczce.

Natalia Adamczyk

**JANUSZ JÓZEF WĘC, PIERWSZA POLSKA PREZYDENCJA
W UNII EUROPEJSKIEJ. UWARUNKOWANIA - PROCESY
DECYZYJNE - OSIĄGNIĘCIA I NIEPOWODZENIA
[KSIĘGARNIA AKADEMICKA, KRAKÓW 2012, 320 s.]**

Monografia prof. J. Węca w przejrzysty sposób prezentuje najważniejsze etapy oraz rezultaty procesów decyzyjnych w Unii Europejskiej podczas pierwszej polskiej prezydencji. Prezydencja stanowi istotny przedmiot badań naukowych, ponieważ państwo sprawujące tę funkcję w ramach grupy trzech państw, uzyskuje niepowtarzalne możliwości realizacji swoich inicjatyw na licznych polach aktywności Unii Europejskiej.

Celem publikacji jest nie tylko dokonanie bilansu polskiej prezydencji, ale również odtworzenie wspomnianych procesów decyzyjnych w tym okresie. W związku z tym autor skupił się na przeanalizowaniu stanu i rozwoju prac legislacyjnych, wszystkich rodzajów polityki unijnej, w których polski rząd uczestniczył z pełnym zaangażowaniem.

Monografia została podzielona na sześć części. Każda przedstawia osobne zagadnienie związane z funkcją, programem i systemem koordynacji polskiej prezydencji oraz przebiegiem i oceną prac podejmowanych w tym czasie.

Rozdział I zaznajamia czytelnika z genezą, podstawami prawnymi funkcjami i ograniczeniami grupowej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej. Odnosi się do krótkich zagadnień historycznych, prezentuje zmiany w dotychczasowym prawodawstwie dokonane przez Traktat lizboński, definiuje podstawowe funkcje prezydencji, określając przy tym te, które uległy ograniczeniu: funkcja reprezenta-

cyjna, koordynacyjna i planistyczna oraz te, które pozostały niezmiennie: funkcja mediacyjna oraz administracyjna.

Rozdział II odnosi się już bezpośrednio do polskiej prezydencji, prezentując jej program, system koordynacji oraz ograniczenia. Autor przedstawia i opisuje priorytety oraz cele operacyjne prezydencji Polski w ramach prezydencji grupowej, realizowane w ciągu sześciomiesięcznej prezydencji krajowej, sformułowane jako: 1) Integracja europejska jako źródło wzrostu, 2) Bezpieczna Europa, 3) Europa korzystająca na otwartości. Należy przy tym podkreślić, że priorytety i cele operacyjne polskiego rządu były tożsame z priorytetami i celami trzygrupowej prezydencji. Następnie wyjaśnia, które polskie organy rządowe i w jakiej konfiguracji były zaangażowane w pełnienie tego obowiązku w UE, aby dojść do kwestii ograniczeń sprawowanej funkcji, wynikających nie tylko z zapisów, jakie wniósł przywołany już Traktat lizboński, ale i z bieżących w tym okresie problemów, takich jak kryzys zadłużeniowy w strefie euro, wydarzenia Arabskiej Wiosny, sytuacja polityczna na Ukrainie i Białorusi, brak pełnego uczestnictwa we wszystkich rodzajach polityki UE, co negatywnie wpływało na efekty działań polskiego rządu.

Rozdział III, jeden z najbardziej rozbudowanych, poświęcony został osiągnięciom polskiej prezydencji wynikającym z rozpoczętych przez polski rząd negocjacji w sprawie reform i zmian w poszczególnych rodzajach polityki UE, przebiegu prac legislacyjnych oraz prowadzonej debaty politycznej. Wśród tej kategorii osiągnięć przytoczone i opisane zostało zainicjowanie negocjacji w sprawie uchwalenia wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020, reformy polityki spójności po 2013, o którą Polska zabiegała ze szczególną uwagą. Rozpatrywane są również kwestie polskich inicjatyw w zakresie pogłębienia rynku wewnętrznego, reformy wspólnej polityki rolnej i wspólnej polityki rybołówstwa po roku 2013, szczególnego dla Polski miejsca wymiaru wschodniego w Europejskiej Polityce Sąsiedztwa, zwłaszcza w odniesieniu do stworzonego projektu Partnerstwa Wschodniego. Autor podejmuje się również wyjaśnienia polskich osiągnięć w pracach legislacyjnych w ramach polityki społecznej i zatrudnienia, przemysłu transportu i telekomunikacji, przestrzeni wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości, wspólnej polityki bezpieczeństwa i obrony, wzmocnienia pozycji prezydencji w zakresie wewnętrznej i zewnętrznej reprezentacji UE oraz kwestii zmian ustrojowych w UE.

Rozdział IV opisuje drugą kategorię osiągnięć polskiej prezydencji, do których zalicza działania na rzecz przezwyciężenia kryzysu strefy euro, negocjacje dotyczące ustanowienia jednolitego systemu ochrony patentowej oraz rozwiązanie sporu w sprawie reprezentowania Unii Europejskiej na forum organizacji międzynarodowych. Autor klasyfikuje je jako osiągnięcia o przełomowym znaczeniu dla dotychczas prowadzonych prac legislacyjnych lub sporów politycznych w UE, za sprawą skali zaangażowania polskiego rządu.

W rozdziale V została przedstawiona trzecia kategoria osiągnięć. Są to wyniki prac legislacyjnych lub debat politycznych zainicjowanych i prowadzo-

nych jeszcze przez poprzednie prezydencje, a kontynuowanych przez polski rząd. Wśród nich należy zatem wymienić debatę na temat pogłębienia rynku wewnętrznego i źródeł wzrostu gospodarczego, osiągnięcie kompromisu w sprawie budżetu ogólnego UE na 2012 r., działania podejmowane na rzecz reformy sektora usług finansowych, wzmocnienie bezpieczeństwa energetycznego UE, decyzje podjęte w ramach polityki transportu, telekomunikacji, społeczeństwa informacyjnego jak również zmiany we wspólnej polityce rolnej, strategii rozszerzeniowej UE, regulacje w przestrzeni wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości czy w ramach wspólnej polityki handlowej oraz w polityce ochrony środowiska naturalnego.

Rozdział VI traktuje z kolei o niepowodzeniach, których nie udało się uniknąć w trakcie pełnienia prezydencji. Jak ocenia Autor, nie były to jednak poważne uchybienia a większość wynikała z negatywnego podejścia niektórych państw członkowskich lub państw trzecich do polskich inicjatyw (brak kompromisu politycznego w sprawie uchwalenia przez Radę UE decyzji upoważniającej do zawarcia umowy o przystąpieniu do UE do EKPCz, fiasko decyzji w sprawie włączenia Bułgarii i Rumunii do strefy Schengen, brak kompromisu w sprawie polityki azylowej, niepowodzenie w sprawie zwiększenia sprawności UE w zakresie reagowania kryzysowego w ramach wspólnej polityki bezpieczeństwa i obrony; niewłączenie do deklaracji uchwalonej podczas szczytu Partnerstwa Wschodniego, jednolitego stanowiska wobec Białorusi oraz brak widocznych rezultatów w procesie rozszerzenia UE w rozmowach z Turcją), bądź była efektem opóźnionych działań Komisji Europejskiej lub zaniechania samej prezydencji.

Autor w podsumowaniu stwierdza, że bilans polskiej prezydencji w UE jest pozytywny, ponieważ pomimo występujących licznych ograniczeń Polsce udało się zrealizować przyjęte priorytety oraz zrealizować większość zamierzonych celów operacyjnych.

Monografia J.J. Węca oparta na licznych źródłach archiwalnych i publikowanych, krajowych i zagranicznych monografiach oraz opracowaniach zbiorowych, a także materiałach publicystycznych, stanowi istotną i ważną publikację zwłaszcza dla środowisk akademickich z zakresu nauk politycznych i prawniczych, jak również dla wszystkich tych, którzy są zainteresowani rolą Polski w Unii Europejskiej. Autor gromadzi i ujednolica wiedzę na temat przebiegu polskiej prezydencji, dokonuje przeglądu bieżących problemów, z jakimi boryka się w badanym okresie Unia Europejska.

Jednym z atutów monografii jest jej przejrzysta struktura, dzięki której rozpatrywane zagadnienia pomimo swej skomplikowanej natury, zostały uporządkowane i zaprezentowane w logiczny i zrozumiały dla każdego czytelnika sposób.

NOTY AUTORACH

Erhard Cziomer – prof. dr hab., Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Malgorzata Czermińska – doc. dr, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Katarzyna Żukrowska – prof. dr hab., Instytut Studiów Międzynarodowych, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa

Malgorzata Grącik-Zajączkowski – dr, Instytut Studiów Międzynarodowych, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa

Joanna Stryjek – dr, Instytut Studiów Międzynarodowych, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa

Eugeniusz M. Pluciński – prof. nadzw. dr hab., Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Robert Uberman – dr, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Anna Piziak-Rapacz – mgr, doktorantka, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Robert Jakimowicz – prof. UEK, dr hab., Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Beata Molo – prof. nadzw. dr hab., Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Natalia Adamczyk – mgr, doktorantka, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Marian Banach – dr, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Sandra Fialek – mgr, doktorantka, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Jakub Stankiewicz – mgr, doktorant, Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

INFORMACJE DLA AUTORÓW

Formatowanie i redagowanie

Tekst artykułu powinien być złożony pismem Times New Roman o wielkości 12 punktów interlinią 1,5. Terminy i wyrażenia obcojęzyczne oraz tytuły artykułów i książek należy pisać kursywą (*italic*). Nie należy stosować wytłuszczeń (**bold**). Nie należy stosować podkreśleń. Prosimy o konsekwentne stosowanie skrótów (np., r., w. itp.) w całym artykule. Jeśli artykuł podzielony jest śródtytułami na części, to prosimy rozpocząć od „Wprowadzenia”, a na końcu umieścić „Podsumowanie”. Nie ma potrzeby numerowania śródtytułów.

Ilustracje

Rysunki, wykresy i fotografie powinny być dostarczone na dyskietkach, płytach CD lub pocztą elektroniczną w formie zeskanowanej lub jako elektroniczny plik w jednym z formatów: *.bmp, *.tif, *.jpeg, lub *.psd. Ilustracje zaczerpnięte z innych prac i podlegające ochronie prawa autorskiego powinny być opatrzone informacją bibliograficzną w postaci odsyłacza do literatury, umieszczonego w podpisie rysunku, np. Źródło: N. Davies, *Europa. Rozprawa historyka z historią*, Kraków 1998, s. 123.

Tabele

Tabele należy umieszczać możliwie blisko powołania i numerować kolejno. Tabele tworzy się stosując polecenie: *Wstaw – Tabela*. Wskazane jest unikanie skrótów w rubrykach (kolumnach) tabel. Tekst w tabeli powinien być złożony pismem mniejszym niż podstawowy. Ewentualne objaśnienia należy umieścić w linii bezpośrednio pod tabelą, a nie w samej tabeli.

Przypisy

Obowiązują przypisy dolne, które należy tworzyć, stosując polecenie: *Wstaw – Odwołanie – Przypis dolny*. W polu, które pojawi się na dole kolumny, wpisujemy tekst przypisu (pismo wielkości 8–9 pkt.). Przykłady:

– publikacje książkowe:

S. Grodziski, *Habsburgowie*, [w:] *Dynastie Europy*, red. A. Mączak, Wrocław 1997, s. 102–136.

– artykuły w czasopismach:

S. Waltoś, *Świadek koronny – obrzeża odpowiedzialności karnej*, „Państwo i Prawo” 1993, z. 2, s. 16.

W przypisach do oznaczania powtórzeń można stosować terminologię łacińską lub polską, czyli: *op. cit.*, *ibidem* (tamże), *idem* (tenże), *eadem* (taż). Bezwzględnie należy jednak zadbać o konsekwentny zapis i nie mieszać zapisu łacińskiego z polskim. Po adresie strony internetowej podajemy w nawiasie datę dostępu. W zapisie dat zasadniczo używamy cyfr arabskich.

Bibliografia

Na końcu artykułu należy wypisać wszystkie publikacje w porządku alfabetycznym w rozdziale „Bibliografia”. Jeśli występuje kilka publikacji tego samego autora, pozycje w spisie literatury powinny być ułożone chronologicznie. Nie należy numerować poszczególnych pozycji bibliograficznych. Przykłady:

Davies N., *Europa. Rozprawa historyka z historią*, Kraków 1998.

Dynastie Europy, red. A. Mączak, Wrocław 1997.

Geremek B., *Więź i poczucie wspólnoty w średniowiecznej Europie*, [w:] *Dziesięć wieków Europy. Studia z dziejów kontynentu*, red. J. Żarnowski, Warszawa 1983.

Golka M., *Wielokulturowość w kontekście globalizacji*, „Sprawy Narodowościowe” 1999, s. 14–15.

Porębski A., *Wielokulturowość Szwajcarii w procesie zmiany*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2005, nr 4 (11).

Porębski A., *Wielokulturowość Szwajcarii w procesie zmiany. Szkic analizy*, [w:] *Wzory wielokulturowości we współczesnym świecie*, red. K. Golemo, T. Paleczny, E. Wiącek, Kraków 2006.

W razie pytań prosimy o kontakt:

margerita.krasnowolska@kte.pl

tel. 12 25 24 658

ZASADY RECENZOWANIA PUBLIKACJI W CZASOPISMACH¹

1. Do oceny każdej publikacji powołuje się co najmniej dwóch niezależnych recenzentów spoza jednostki.
2. W przypadku tekstów powstałych w języku obcym, co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji zagranicznej innej niż narodowość autora pracy.
3. Rekomendowanym rozwiązaniem jest model, w którym autor(zy) i recenzenci nie znają swoich tożsamości (tzw. *double-blind review proces*).
4. W innych rozwiązaniach recenzent musi podpisać deklarację o niewystępowaniu konfliktu interesów; za konflikt interesów uznaje się zachodzące między recenzentem a autorem:
 - bezpośrednie relacje osobiste (pokrewieństwo, związki prawne, konflikt),
 - relacje podległości zawodowej,
 - bezpośrednia współpraca naukowa w ciągu ostatnich dwóch lat poprzedzających przygotowanie recenzji.
5. Recenzja musi mieć formę pisemną i kończyć się jednoznacznym wnioskiem co do dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia.
6. Zasady kwalifikowania lub odrzucenia publikacji i ewentualny formularz recenzencki są podane do publicznej wiadomości na stronie internetowej czasopisma lub w każdym numerze czasopisma.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji/numerów nie są ujawniane; raz w roku czasopismo podaje do publicznej wiadomości listę recenzentów współpracujących.

¹ Zgodnie z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego obowiązującą od roku 2012.

