Łukasz Puślecki

POLITYKA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI I UNII EUROPEJSKIEJ W PROCESIE GLOBALIZACJI WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

1. Wprowadzenie

Współczesna gospodarka światowa charakteryzuje się nieustającym rozwojem gospodarczym, a także ciągłością zmian polityki handlowej zarówno w ujęciu regionalnym, jak i globalnym. Głównymi podmiotami kształtującymi obecną gospodarkę światową są przede wszystkim kraje Triady, a więc USA, UE i Japonii. Początkowe zmiany w kształtowaniu się międzynarodowej polityki handlowej i ekonomicznej można zaobserwować głównie podczas II wojny światowej. Wówczas to szczególnie Stany Zjednoczone odchodziły od doktryny izolacjonizmu (koncentracji na problemach rozwoju wewnętrznego) i zaangażowały się po stronie koalicji antyhitlerowskiej, wykorzystując cały swój potencjał ekonomiczny dla swych wewnętrznych i nowych międzynarodowych potrzeb. Miało to istotny wpływ na dominację Stanów Zjednoczonych na arenie światowej. Dzięki osiągnięciu 70% udziału w światowej produkcji przemysłowej, 50% udziału w handlu globalnym, przewadze militarnej i technicznej, sile amerykańskiego dolara po zakończeniu wojny USA zaczęły ustanawiać standardy zachowań ekonomicznych oraz dyktować warunki wymiany międzynarodowej całemu światu[1]. Ustalenia z Bretton Woods odzwierciedlające amerykańskie koncepcje rozwoju gospodarczego i wymiany międzynarodowej były przejawem tej tendencji. Powstanie Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), miało

[1] Zob. W. Bieńkowski, *Stany Zjednoczone we współczesnej gospodarce światowej – źródła dominacji*, w: *Transformacja integracja globalizacja, w poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Kraków–Tarnów 2004, s. 577–599.

istotny wpływ na kształt gospodarki światowej. Odejście od doktryny izolacjonizmu owocowało coraz częstszą aktywnością na rynkach międzynarodowych oraz zawieraniem porozumień wielostronnych. Szczególnie istotne okazały się ustalenia Stanów Zjednoczonych i Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej pod auspicjami GATT/WTO[2], które obejmują przede wszystkim sprawy związane z obniżaniem ceł i zmniejszaniem pozataryfowych ograniczeń w handlu międzynarodowym.

Celem artykułu jest analiza polityki handlu międzynarodowego Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki w procesie globalizacji współczesnej gospodarki światowej. Wzajemne relacje USA i UE oraz ich intensywność zmieniały się zarówno pod wpływem czynników wynikających z ogólnej sytuacji w gospodarce światowej, jak i priorytetów polityki ekonomicznej obu stron. Biorąc pod uwagę prawie pięćdziesięcioletnią historię relacji EWG/UE i USA, można wyróżnić cztery zasadnicze jej fazy:

- dekada lat 60. – faza intensyfikacji i liberalizacji powiązań;
- lata 70 i 80. – okres nowego protekcjonizmu;
- dekada lat 90. – liberalizacja, globalizacja i regionalizacja;
- lata 2000. – okres dominacji USA i realizacji długofalowego planu rozwoju gospodarczego UE.

2. *Faza intensyfikacji i liberalizacji powiązań*

W początkowym okresie działalności GATT/WTO, w latach 1947–1956, przeprowadzono cztery konferencje taryfowe. Miały one miejsce w Genewie w 1947 r., w Annecy w 1949 r., w Torquay w 1951 r. i ponownie w Genewie w 1956 r. Tematyka tych konferencji dotyczyła problematyki liberalizacji handlu międzynarodowego. Głównym inicjatorem rozmów były Stany Zjednoczone, które zachowując wysokie bariery celne, dzięki ich obniżce w przypadku innych krajów, starały się otworzyć drogę dla swojego eksportu. Efekty tych rozmów nie wniosły jednak istotnych zmian do istniejącego i obowiązującego porządku taryfowego oraz nie przyczyniły się do znacznego obniżenia stawek celnych.

[2] GATT – General Agreement on Tariffs and Trade, Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu, międzynarodowe porozumienie handlowe podpisane 30 października 1947 r. w Genewie przez 22 państwa: Australię, Belgię, Birmę, Brazylię, Cejlon (Sri Lankę), Chile, Czechosłowację, Francję, Holandię, Indie, Kanadę, Kubę, Liban, Luksemburg, Norwegię, Nową Zelandię, Pakistan, Rodezję (Zimbabwe), Republikę Południowej Afryki, Syrię, Stany Zjednoczone Ameryki i Wielką Brytanię. Obowiązuje od 1 stycznia 1948 r. Obecnie zastąpiony przez WTO – Światową Organizację Handlu, utworzoną w efekcie rundy urugwajskiej GATT 15 kwietnia 1994 r. w Marakeszu, w Maroku. WTO rozpoczęła działalność w 1995 r.

Rządy wielu krajów, dążąc do umocnienia swoich pozycji w rozmowach taryfowych, podjęły działania mające na celu modernizację i zmianę taryf oraz ustawodawstwa celnego[3]. W dekadzie lat 60. – okresie intensyfikacji i liberalizacji powiązań – Stany Zjednoczone popierały rozwój integracji zachodnioeuropejskiej w wymiarze politycznym przy jednoczesnym dbaniu o własne interesy gospodarcze. Ponadto dążyły do daleko idącej liberalizacji handlu i finansów międzynarodowych. Fakt powołania do życia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej został przez Amerykanów odebrany nieprzychylnie, bowiem według USA traktat rzymski pozostawał w sprzeczności z artykułem XXIV GATT[4].

Wniosek USA o uznanie traktatu rzymskiego za niezgodny z Układem ogólnym w sprawie taryf celnych i handlu został ostatecznie wycofany pod warunkiem podjęcia konsultacji i rokowań kompensacyjnych między EWG a zainteresowanymi stronami GATT. USA, pragnąc zminimalizować negatywne skutki powstania EWG, przyjęły strategię szybkiej intensyfikacji stosunków gospodarczych z krajami Europy Zachodniej, przede wszystkim na płaszczyźnie kontaktów wielostronnych. Zapowiedziane rokowania kompensacyjne rozpoczęto we wrześniu 1960 roku. W tym samym roku w grudniu podpisany został układ o utworzeniu Organizacji Współpracy i Rozwoju Gospodarczego (OECD)[5]. W maju 1961 roku rozpoczęły się rozmowy w ramach nowej piątej rundy rokowań celnych GATT – tzw. rundy Dillona[6]. Rozmowy zakończono równocześnie z rokowaniami kompensacyjnymi w styczniu 1962 roku. Rokowania kompensacyjne doprowadziły do uznania przez USA wspólnej zewnętrznej taryfy celnej EWG w zamian za dodatkowe niewielkie redukcje taryfowe rzędu 6,3%, obowiązujące w stosunku do eksportu o wartości 428 mln USD. Ustępstwa te były

[3] W latach 1950–1959 wiele krajów Europy Zachodniej, USA i Japonia dostosowały je do własnych potrzeb. Z. Puślecki, *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2001, s. 174–206.

[4] Artykuł XXIV ustala możliwość odstępstwa od zasady największego uprzywilejowania w odniesieniu do unii celnych, stref wolnego handlu oraz specjalnych ułatwień stosowanych w handlu przygranicznym. Zarzuty USA dotyczyły: postanowień traktatu rzymskiego dotyczącego rolnictwa (Wspólnej Polityki Rolnej EWG), a zwłaszcza tych, które przewidywały stosowanie narzędzi sprzecznych z duchem GATT (tj. opłat wyrównawczych, cen minimalnych itp.); metody ustalania wspólnej zewnętrznej taryfy celnej EWG (utworzenia jej na podstawie średnich arytmetycznych taryf celnych Francji, RFN, Włoch, Beneluksu, bez uwzględnienia wielkości poszczególnych strumieni handlowych); protokołu o stowarzyszeniu krajów i terytoriów zamorskich (załączonego do traktatu rzymskiego), sprzecznego – zdaniem USA – z zasadą niedyskryminacji. P. Baliński, *Stosunki gospodarcze Unia Europejska – Stany Zjednoczone*, w: *Polityka handlowa UE wobec krajów trzecich*, red. B. Mucha-Leszko, Wydawnictwo Małopolskiego Instytutu Gospodarczego, Rzeszów, 1999, s. 135.

[5] Organizacja OECD powstała w wyniku poszerzenia Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej (OEEC) o Stany Zjednoczone i Kanadę.

[6] Określenie to pochodzi od nazwiska głównego inicjatora tych rozmów, ówczesnego zastępcy sekretarza stanu USA ds. ekonomicznych.

dla USA ceną za pomyślne zakończenie prowadzonej równolegle rundy Dillona. Negocjacje były dla Amerykanów istotniejsze o tyle, że miały zapobiec wprowadzeniu przez Wspólnotę mechanizmów znacznie ograniczających swobodę dostępu państw trzecich do jej rynku produktów rolno-spożywczych[7]. Rezultaty rundy Dillona dla USA były raczej skromne. Amerykanom udało się wynegocjować niewielką tylko redukcję stawek celnych – średnio o 6%. Nieskuteczne okazały się również rokowania w sprawie handlu produktami rolnymi. Na tym tle doszło też między USA a EWG do poważnego konfliktu, tzw. „wojny kurzej". Wspólnota Europejska wprowadziła w połowie 1962 roku tzw. paszowe opłaty wyrównawcze w stosunku do importu drobiu[8]. Zdaniem strony amerykańskiej, wprowadzenie takich opłat przez EWG spowodowało dwukrotny spadek wielkości sprzedaży na rynku EWG drobiu, pochodzącego z USA. Stany Zjednoczone, bazując na ustaleniach rundy Dillona, próbowały negocjować w sprawie zasad importu drobiu na obszar EWG, ale spotkały się z odmową ze strony Wspólnoty. Po tym incydencie USA złożyły oświadczenie o podjęciu wobec Wspólnoty retorsji handlowych w trybie artykułu XXIII GATT. Ostatecznie działaniami tymi został objęty eksport z EWG wartości 26 mln USD[9].

Niezadowolenie Stanów Zjednoczonych i EWG z rezultatów rozmów skłoniło obie strony do przeprowadzenia w ramach GATT nowych wielostronnych rokowań handlowych w sprawie redukcji taryf celnych. Nowa runda rokowań – runda Kennedy'ego (1964 r.) – została zainicjowana przez rząd amerykański[10]. Stany Zjednoczone, w obliczu powiększania się deficytu w bilansie płatniczym i utrzymywania słabego na tle osiągnięć Europy Zachodniej tempa wzrostu, dążyły do poprawy warunków dostępu do rynków partnerów handlowych, szczególnie uwzględniając EWG. W latach 1964–1967 rozmowy prowadzone między USA i EWG zakończyły się ważnymi ustaleniami. W wyniku zastosowania linearnych redukcji stawek celnych dokonano w odniesieniu do towarów przemysłowych obniżenia taryf importowych średnio aż o 30–35%. Stopień redukcji stawek celnych na artykuły żywnościowe był znacznie mniejszy od

[7] Na przełomie lat 50. i 60. kraje „szóstki" stanowiły rynek zbytu dla ¼ amerykańskiego eksportu dóbr tego typu. A. Klawe: *Interwencjonizm w rolnictwie a międzynarodowy handel rolny*, Warszawa 1981, s. 220.

[8] W wyniku wprowadzenia przez EWG opłat wyrównawczych pojawiły się silne sprzeciwy i posunięcia odwetowe USA. Jednak sprzeciwy te były przez Wspólnotę ignorowane. Przyczyną takiej polityki prowadzonej przez Wspólnotę było działanie samych Stanów Zjednoczonych, które stosowały w owym czasie różnorodne formy ochrony własnej produkcji rolnej np. kwoty importowe. Zob. P. Baliński, op.cit., s.154–155.

[9] Kwota ta została oszacowana przez niezależną grupę ekspertów powołaną w ramach GATT i określała straty amerykańskie.

[10] Dnia 25 stycznia 1962 r. została przedłożona propozycja przystąpienia do rozmów w piśmie prezydenta USA J. F. Kennedy'ego do Kongresu. Stąd nazwanie tych rozmów rundą Kennedy'ego.

tego, jaki udało się osiągnąć w przypadku artykułów przemysłowych. Pod presją EWG, Szwajcarii i Japonii towary rolne zostały wyłączone spod działania globalnej formuły linearnej redukcji stawek celnych. Brak możliwości powiększenia eksportu rolnego USA do krajów EWG miał poważne znaczenie. Pojawiły się nawet w Stanach Zjednoczonych głosy żądające wycofania się strony amerykańskiej z prowadzonych negocjacji, nie na tyle jednak, by kraj ten doprowadzić miał do zerwania rozmów. W latach 60. główną płaszczyzną stosunków USA–EWG były rokowania prowadzone pod auspicjami GATT. Stany Zjednoczone, które były głównym inicjatorem rozmów, dążyły przede wszystkim do zminimalizowania skutków efektu przesunięcia handlu, związanego z powołaniem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Skuteczne okazały się działania USA na rzecz liberalizacji sfery obrotu towarami przemysłowymi. Postępujący proces liberalizacji w stosunkach gospodarczych EWG–USA (z wyjątkiem sfery handlu artykułami rolnymi) zaowocował potrojeniem obrotów handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Wspólnotą w latach 1958–1970. Wartość wymiany wzrosła w tym okresie z 6,5 do 20,5 miliardów USD[11].

3. Okres neoprotekcjonizmu handlowego

Po okresie intensyfikacji liberalizacji i wzajemnych powiązań handlowych między Stanami Zjednoczonymi i Europejską Wspólnotą Gospodarczą na przełomie lat 60. i 70. można było zauważyć pewne objawy pogorszenia się stosunków politycznych między USA a europejskimi członkami NATO. Stany Zjednoczone zarzucały sojusznikom nieuwzględnianie amerykańskich interesów gospodarczych. Z kolei Wspólnota przygotowująca się do przyjęcia kolejnych członków – Wielkiej Brytanii, Irlandii i Danii, starała się uporządkować swe stosunki zewnętrzne. Dodatkowo zarówno USA, jak i Wspólnota były uwikłane we wzajemne konflikty handlowe[12]. EWG wystąpiła więc z inicjatywą podjęcia

[11] P. Baliński, op.cit., s. 136–139.

[12] Konflikt taki odnosił się do handlu wyrobami stalowymi. Rozpoczął się w drugiej połowie lat 60. Na samym początku USA opierając się na dezorganizacji rynku, która była wynikiem nadmiernego tempa wzrostu importu, skłoniły kraje EWG do zmniejszania wielkości dostaw niektórych wyrobów z tej grupy w ramach dobrowolnych ograniczeń eksportu. Po ich wygaśnięciu z końcem 1974 roku postawiono wobec producentów europejskich zarzut dumpingu, co było wynikiem wprowadzenia przez USA mechanizmu cen odniesienia (trigger price mechanism). Mechanizm ten faktycznie był systemem cen minimalnych, wyliczanych na bazie kosztów wytworzenia wyrobów stalowych przez huty japońskie (system ten funkcjonował od maja 1978 do stycznia 1982 roku). W latach 80. powrócono do skuteczniejszego instrumentu, jakim były dobrowolne ograniczenia eksportu. W przypadku specyficznych kategorii wyrobów stosowano także cła anty-

z USA kompleksowych rokowań, które miały objąć całokształt stosunków handlowych i gospodarczych. Zwieńczeniem intensywnych rozmów trwających od grudnia 1971 do lutego 1972 było podpisanie krótkoterminowego porozumienia o handlu wzajemnym oraz deklaracja konieczności podjęcia nowej rundy rokowań wielostronnych na forum GATT. W ramach handlu wzajemnego Wspólnota zobowiązała się do podjęcia kroków stanowiących realne ustępstwa na rzecz USA (w dziedzinie importu zbóż, pomarańczy, grejpfrutów i tytoniu). Dodatkowo EWG zobligowana została do możliwie szybkiego rozpoczęcia rokowań kompensacyjnych związanych z przyjęciem nowych państw członkowskich. Udzielając politycznego poparcia przyjęciu do EWG Wielkiej Brytanii, Stany Zjednoczone dość łatwo porozumiały się ze stroną europejską w trakcie negocjacji kompensacyjnych. Wspólna Deklaracja wyrażała natomiast gotowość do udziału obu stron w międzynarodowych rokowaniach handlowych dotyczących zarówno towarów przemysłowych, jak i rolnych, przy uwzględnieniu stosowanych w handlu tymi towarami barier pozataryfowych[13]. Istotne różnice w stanowiskach USA i EWG dotyczące specyfiki sektora rolnego można było zauważyć w trakcie negocjacji podczas rundy tokijskiej (IX 1973-1979)[14].

Runda tokijska przyczyniła się do dalszej wyraźnej redukcji stawek celnych stosowanych wobec importu artykułów przemysłowych (patrz tab. 1). W głównych krajach rozwiniętych obniżono je średnio o 35–38%. Ważnym faktem jest

---

dumpingowe i wyrównawcze. Jednak mimo tych działań między 1973 a 1992 rokiem udział importu w ogólnych rozmiarach sprzedaży produktów hutniczych na rynku USA wzrósł z 6 do 18%. Według Amerykanów był to skutek stosowania przez EWG nieuczciwych praktyk handlowych. Natomiast w opinii Europejczyków była to konsekwencja strukturalnych słabości przemysłu hutniczego Stanów Zjednoczonych. Ponad 1/3 całej amerykańskiej produkcji jeszcze w latach 90. pochodziła z firm, które wykorzystywały przestarzałą technologię. Zob. *Wojna handlowa o stal*, Rynki Zagraniczne, z 1.VII.1993, s. 4; J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Tomala, *Stany Zjednoczone – EWG – Japonia. Współpraca i rywalizacja*, Warszawa 1988, s. 110.

[13] Wspólna Deklaracja USA-EWG (przy amerykańsko-japońskim odpowiedniku) świadczyła o istotnych zmianach zachodzących w amerykańskiej polityce zagranicznej. Potwierdzeniem tych zmian był fakt utworzenia w 1973 roku tzw. Komisji Trójstronnej (Trilateral Commission) skupiającej przedstawicieli polityki, biznesu, środowisk akademickich i opiniotwórczych z USA, Europy Zachodniej i Japonii. Władze USA, biorąc pod uwagę nieodzowność ścisłej współpracy z EWG i Japonią przy rozwiązywaniu problemów gospodarki światowej, przyjęły tym samym koncepcję trilateralizmu, określającą zmodyfikowane zasady współpracy gospodarczej i politycznej z tymi podmiotami. Zob. P. Baliński, op.cit., s. 135–146.

[14] Runda tokijska różniła się od poprzednich rund zarówno składem, jak i zakresem omawianych problemów. Rokowania te ogłoszono jako otwarte dla każdego kraju, w tym także dla krajów niebędących członkami GATT. Około 2/3 uczestników stanowiły kraje rozwijające się. Już podczas przygotowań do rozmów można było zauważyć, że przedmiotem wielostronnych rokowań handlowych będą oprócz taryf celnych różnego rodzaju bariery pozataryfowe. Zob. Z. Puślecki, *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2001, s. 177–182.

to, że redukcja ta dokonana została zgodnie z formułą typu harmonizacyjnego[15]. EWG udało się też wyłączyć spod działania globalnej formuły negocjacji handel artykułami rolnymi. Było to łatwiejsze, gdyż naciski w tej sprawie ze strony USA słabły wraz ze wzrostem rozmiarów sprzedaży amerykańskiej żywności Związkowi Radzieckiemu. Przyjęty wówczas „Kodeks w sprawie subsydiów i ceł wyrównawczych" okazał się dla EWG korzystny. Zobowiązywał on bowiem jedynie do ograniczenia subwencjonowania eksportu artykułów rolno-spożywczych (nie zaś do jego niesubwencjonowania w ogóle). Odnośnie do ceł wyrównawczych kodeks stanowił, że mogą być one jedynie stosowne w przypadku powstania szkód materialnych u producentów krajowych oraz w wysokości nie wyższej od marży subwencyjnej[16].

Tab. 1

Obniżka ceł na artykuły przemysłowe głównych krajów wysoko uprzemysłowionych w rundzie tokijskiej (w %)

Kraje	Obniżka	
	A	B
USA	44	31
Japonia	42	49
EWG	50	29

A – średnia arytmetyczna
B – średnia ważona
Źródło: The Tokyo Round of the Multirateral Trade Negotations, Report by the National Director General of GATT, Geneva 1979 i 1980, Vol. I i II.

Równowaga głównych korzyści rundy tokijskiej została w zasadzie zachowana. Po pierwsze, posłużyła ona USA raczej jako narzędzie realizacji interesów politycznych, a nie ekonomicznych. Po drugie, Europa Zachodnia zaczęła tracić na atrakcyjności (w wymiarze względnym) jako partner gospodarczy. Połowa lat 70. była bowiem okresem niesprzyjającym prowadzeniu negocjacji liberalizacyjnych. Kryzys ekonomiczny, który rozpoczął się w 1974 roku, doprowadził do skurczenia się handlu międzynarodowego, na początku w efekcie ogólnego spadku aktywności gospodarczej, a później także w wyniku działań protekcjonistycznych. W 1975 roku, w szczytowym punkcie recesji, wolumen handlu międzynarodowego zmniejszył się o 4%. Ponowne ożywienie gospodarcze w 1976 roku przyniosło wzrost tego wolumenu o 11%. W 1977 roku nastąpił

[15] Formuła harmonizacyjna wymusza redukcję tym silniejszą, im wyższy jest poziom wyjściowy stawki celnej.

[16] W wymiarze praktycznym kodeks ten nie ograniczał więc swobody działań Wspólnoty stosującej subwencje w eksporcie rolnym. Czynił zaś to wobec USA, określając dość ściśle zasady, na których procederowi temu można było przeciwdziałać. P. Baliński, op.cit., s. 135–146.

jednak kolejny spadek aktywności gospodarczej i wzrost wolumenu handlu międzynarodowego wyniósł tylko 6%[17]. Kryzys naftowy, zakłócenia na rynkach walutowych, gwałtowne załamanie koniunktury popychały rządy poszczególnych państw raczej ku podejmowaniu działań protekcyjnych. Presja USA na rzecz kontynuacji rundy (obrady zostały wznowione w 1977 roku po dwuletniej przerwie) była wyrazem dążenia do powstrzymania procesu dekompozycji gospodarki światowej i uratowania powojennego dorobku w dziedzinie liberalizacji handlu międzynarodowego[18]. Istotnym faktem, jaki należy zauważyć podczas rokowań w ramach rundy tokijskiej, jest trójbiegunowy charakter handlu światowego. Handel (import i eksport) Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z krajami trzecimi w 1976 r. wynosił 333 mld dolarów (mniej więcej tyle samo co handel wewnątrz EWG), Stanów Zjednoczonych – 232 mld dolarów i Japonii – 132 mld dolarów. Trójka ta odgrywała główną rolę w rozmowach rundy tokijskiej[19].

Kolejny kryzys w relacjach USA–EWG widoczny był na początku lat 80. i postawił pod znakiem zapytania trwałość wyników rundy tokijskiej. Na Sesji Ministerialnej GATT (XI 1982) USA po raz kolejny podniosły problem swobody handlu płodami rolnymi pod groźbą obłożenia eksportu rolno-spożywczego EWG cłami wyrównawczymi. Projekt utworzenia Komitetu ds. handlu artykułami rolnymi GATT został zaakceptowany przez Wspólnotę. Drugim z postulatów amerykańskich było objęcie zasadami GATT międzynarodowego handlu usługami. Te dwie kwestie oraz problematyka barier pozataryfowych zdominowały nową rundę rokowań – rundę urugwajską, podjętych z inicjatywy USA na forum GATT [20].

Przed rozpoczęciem rudny urugwajskiej w 1986 roku doszło do zaostrzenia konfliktu handlowego między USA a EWG. Przyczyną takiego zaostrzenia była zapowiedź rządu amerykańskiego o wprowadzeniu 200-procentowego cła na produkty rolne dostarczane z EWG do Stanów Zjednoczonych. Istotny wpływ na zaostrzenie relacji EWG–USA było przyjęcie do Wspólnoty Hiszpanii i Portugalii, co wpływało na utrudnienie eksportu zbóż amerykańskich do tych krajów. USA zagroziły posunięciami odwetowymi w przypadku niewyrażenia zgody przez EWG na przyznanie rekompensaty za spadek zbytu zbóż na rynkach ibe-

[17] Eksperci GATT próbowali ocenić, o ile procent zmniejszył się handel międzynarodowy w wyniku restrykcji importowych wprowadzonych lub rozważanych przez wysoko rozwinięte kraje przemysłowe, w tym Unię Europejską. Według ich szacunków, takie zmniejszenie światowego handlu w tym czasie wyniosło ok. 3–4%, co przy światowych obrotach przekraczających 1000 mld dolarów odpowiada sumie rzędu 30–40 mld rocznie. Zob. „Perspectives Economiques" 1988.01.25 oraz Z. Puślecki, op.cit., s. 177–179.

[18] P. Baliński, op.cit., s. 140–141.

[19] Z. Puślecki, op.cit., s. 174–206.

[20] P. Baliński, op.cit., s. 140–141.

ryjskich, który został oceniony na 400 mln dolarów rocznie. Do wymiany wzajemnych restrykcji jednak nie doszło. EWG przyjęła częściowo żądania USA i zagwarantowała tymczasowo niezmniejszony zbyt zbóż amerykańskich na swoim rynku. Założenia te jednak nie okazały się długoterminowe, bowiem konflikt odżył już przy końcu 1986 roku. 30 grudnia USA zapowiedziały wprowadzenie najpóźniej do 30 stycznia 1987 roku podniesionych ceł na importowane z EWG napoje alkoholowe, warzywa i sery (z 20 do 200%). Strona europejska natomiast zagroziła sankcjami odwetowymi. Taka sytuacja mogła się przyczynić do nowej wojny handlowej między USA a EWG[21]. Miało to istotny wpływ na podjęcie nowych wspólnych rokowań handlowych i potrzeby zwołania rundy urugwajskiej.

Podczas nowej rundy rokowań starano się zwrócić większą uwagę na ograniczenia pozataryfowe. Istotne działania w przypadku redukcji celnych były bowiem podjęte podczas wcześniejszej rundy tokijskiej. Problematyka rundy urugwajskiej dotyczyła głównie liberalizacji wymiany handlowej artykułów tekstylnych i rolnych, które były ochraniane zarówno przez cła, jak i środki pozataryfowe. Przedmiotem rozmów były także wewnętrzne działania protekcyjne stosowane przez poszczególne kraje w charakterze subwencji eksportowych. W wyniku rundy urugwajskiej nowymi regulacjami wielostronnymi objęte zostały trzy nowe dziedziny handlu międzynarodowego: handel usługami, ochrona praw własności intelektualnej i handlowe aspekty polityki inwestycyjnej. W dziedzinie usług, czyli Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS), celem porozumienia było ustalanie wielostronnych reguł dla tego rodzaju handlu oraz zmniejszanie barier handlowych. Pozostałe dwie nowe dziedziny porozumienia przewidywały ograniczenie nadużywania praw własności intelektualnej[22] i zmniejszania stosowania przez państwa instrumentów polityki utrudniających dokonywanie inwestycji zagranicznych. W ramach rundy urugwajskiej ustalono jednolite reguły dla handlu wyrobami tekstylno-odzieżowymi i artykułami rolnymi[23]. W ramach rokowań urugwajskich podpisano Porozumienie o klauzulach ochronnych regulowanych przez Art. XIX GATT/WTO, na mocy którego wpro-

[21] Należy zwrócić uwagę na to, że w owym czasie oba rządy, zarówno amerykański, jak i europejski, znajdowały się pod silną presją producentów rolnych, którzy mieli duże trudności w zbywaniu nadwyżek produkcji rolnej w sytuacji kurczącego się światowego rynku zbytu i spadku cen. Pod uwagę należy wziąć także fakt, że dotychczasowe konflikty handlowe między obiema potęgami gospodarczymi kończyły się zawsze kompromisem, chociaż na większe ustępstwa musiała zgadzać się Europejska Wspólnota Gospodarcza. Z. Puślecki, op.cit., s. 182-189.

[22] Głównie przez podrabianie towarów, programów komputerowych, kaset video, dyskietek i dysków kompaktowych itd.

[23] Obie te dziedziny do tego czasu znajdowały się w zasadzie poza regulacjami GATT. Dodatkowo dokonano także uściślenia wielu przepisów, m.in. dotyczących zwalczania szkodliwych skutków dumpingu, subsydiów, stosowania niektórych środków pozataryfowych itp.

wadzono bardziej precyzyjne warunki uzyskania Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania (KNU) oraz zakazano stosowania porozumień o dobrowolnym ograniczaniu eksportu i ich odmian[24].

W latach 70.–80. silnie rozwinął się w stosunkach gospodarczych między Stanami Zjednoczonymi a Wspólnotą nurt bilateralny, który objawiał się między innymi zawartymi porozumieniami handlowymi. Rozwój nurtu bilateralnego był przyczyną braku możliwości rozwiązywania konfliktów w krótkim czasie na forum wielostronnym[25].

Lata 70. i 80. charakteryzowały się stosowaniem zarówno przez USA, jak i EWG szerokiej gamy barier pozacelnych we wzajemnych stosunkach handlowych[26]. Działania o charakterze protekcjonistycznym były więc prowadzone przez obie strony. W porównaniu do połowy lat 60. można zauważyć „usztywnienie" stanowiska USA, którego przyczynę można upatrywać w zaniknięciu dysproporcji sił – Stany Zjednoczone w wymiarze względnym straciły na znaczeniu, a Europa Zachodnia zyskała. Amerykanie tym samym stracili możliwość stosowania w polityce wobec Starego Kontynentu elementów paternalizmu. Istotną rolę odegrał też deficyt w handlu zagranicznym USA, który pojawił się na przełomie lat 70.i 80. W 1985 roku deficyt osiągnął taki poziom, że uczynił USA dłużnikiem netto wobec reszty świata[27]. Stany Zjednoczone zaczęły więc

---

[24] Z. Puślecki, *Światowa Organizacja Handlu (WTO) a dalsza redukcja międzynarodowych barier handlowych w warunkach zmian w procesach globalizacji*, w: *Świat u progu XXI wieku. Wybrane problemy*, red. W. Malendowski, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2003, s. 39–55.

[25] Porozumienia te dotyczyły: importu win amerykańskich (z lipca 1983); dostępu do łowisk (z listopada 1984); preferencji śródziemnomorskich i handlu owocami cytrusowymi (z lutego 1987); eksportu ciast i makaronów na rynek amerykański (z września 1987). P. Baliński, op.cit., s. 135–162.

[26] Działania takie były konsekwencją konfliktów handlowych. Spór toczony wokół amerykańskiego eksportu tekstyliów w drugiej połowie lat 70. ma znaczenie wyłącznie historyczne. Dostawy wyrobów tego typu z USA nie były objęte ograniczeniami ilościowymi zapisanymi w Porozumieniu Wielowłóknowym. W przypadku dostatecznie silnego spadku notowań dolara nastąpił zmasowany napływ tekstyliów na rynek europejski. Na początku lat 70. EWG była eksporterem netto produktów tekstylno-odzieżowych, natomiast u schyłku dekady stałą się ich importerem netto. EWG oprotestowała fakt utrzymywania przez USA bardzo wysokich, w porównaniu ze wspólnotami, stawek celnych na import tych właśnie towarów. Konflikt ten wygasł w wyniku wzrostu wartości dolara na początku lat 80 spowodowanego zmianami w polityce budżetowej USA i wyraźną podwyżką stóp procentowych. J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Tomala, op.cit., s. 111.

[27] EWG, poprzez zastosowanie wysokich subwencji eksportowych, stała się w handlu rolnym eksporterem netto i w ten sposób stopniowo zaczęła spychać z rynków trzecich dostawców z USA. Taka sytuacja zmusiła Amerykanów do odpowiedniej reakcji. W wyniku zaistniałej sytuacji dochodziło niejednokrotnie do tzw. „walki na subsydia", która polegała na podwyższaniu wysokości subsydiów kolejno przez strony zaangażowane w spór. Przełomem w tym konflikcie okazały się

stosować posunięcia obronne. Wykonano je także w sferze legislacji[28]. Kraje EWG również podejmowały działania ochronne wobec rodzimych producentów. Najważniejszym powodem takich działań było zjawisko pogłębiania się luki technologicznej pomiędzy USA i Japonią a Europą Zachodnią (na niekorzyść tej ostatniej), które nasiliło się najbardziej w pierwszej połowie lat 80.

4. Okres liberalizacji, integracji i globalizacji

Transformacja systemowa krajów Europy Środkowej i Wschodniej, odchodzenie od gospodarki centralnie planowanej i przechodzenie do gospodarki rynkowej przyniosły wiele poważnych zmian w latach 90., z których każda miała silniejszy lub słabszy wpływ na stan stosunków USA-UE. Do najważniejszych zmian można zaliczyć[29]:

a) zmiany polityczne i gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej, ukoronowane zjednoczeniem Niemiec i rozpadem ZSRR;
b) konsekwencje działań podjętych z inicjatywy państw członkowskich EWG:
   - utworzenie Jednolitego Rynku Wewnętrznego WE;
   - podpisanie, ratyfikowanie i wprowadzenie w życie Traktatu o Unii Europejskiej – traktat z Maastricht;

---

rokowania w ramach rundy urugwajskiej. Negocjujące strony, w tym USA i UE, zawarły tzw. Porozumienie o Rolnictwie i w ramach tego porozumienia zobowiązały się m.in. do: taryfikacji, a więc zastąpienia ekwiwalentem celnym większości środków pozataryfowych stosowanych poprzednio w dziedzinie obrotów produktami rolnymi; związania wszystkich ceł na produkty rolne i dokonania pewnej redukcji; obniżenia wielkość subsydiów eksportowych o 36% (w ciągu sześciu lat począwszy od roku 1995), a także wolumenu subsydiowanego eksportu rolnego o 21% w stosunku do okresu bazowego 1986–1990; zmniejszenia średnio o 20% w ciągu sześciu lat, w równych, rocznych ratach, pomocy rządowej dla produkcji rolnej. Należy zwrócić jednak uwagę na to, że ustalenie to nie objęło środków przeznaczonych na bezpośrednie wypłaty dla rolników. Uznający ten wyjątek sygnatariusze Porozumienia o Rolnictwie akceptowali konkluzje tzw. Układu z Blair House, który został zawarty między USA a Unią Europejską w grudniu 1993 roku, bez którego to układu prawdopodobnie nie doszłoby do osiągnięcia kompromisu w sprawach rolnych. Zob. *Od GATT do WTO, Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 1995, s.137 i P. Baliński, op.cit., s. 154–158.

[28] Przykładem może tu być Klauzula Super-301 Ustawy o handlu i konkurencyjności (Omnibus Trade and Competitiveness Act) z 1988 roku, która stwarzała USA podstawy do prowadzenia działań o charakterze jednostronnym. USA, opierając się na tej klauzuli miały prawo do identyfikowania krajów, które łamały zasady uczciwego handlu oraz stosowania podwyższonych ceł na import z tych państw, aż do momentu wymuszenia na nich oczekiwanych ustępstw. Klauzula Super 301 obowiązywała do 1990 roku. P. Baliński, op.cit., s. 154–160.

[29] P. Baliński, op.cit., s. 135–162.

- powołanie do życia Europejskiego Obszaru Gospodarczego;
- rozszerzenie składu Wspólnoty do „15" w 1995 roku;

c) utworzenie Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA);

d) wspólne inicjatywy Stanów Zjednoczonych i krajów Europy Zachodniej:
- zakończenie rundy urugwajskiej GATT oraz powołanie do życia Światowej Organizacji Handlu;
- podpisanie Karty Transatlantyckiej i Nowego programu atlantyckiego oraz Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego.

Te istotne wydarzenia miały znaczący wpływ na kształtowanie się relacji amerykańsko-unijnych. Rozpad Związku Radzieckiego to symbol końca zimnej wojny i bipolarnego świata podzielonego na dwa supermocarstwa. Z punktu widzenia Zachodu przestało istnieć główne źródło zagrożenia ideologicznego i zmniejszyło się zagrożenie militarne. Stracił tym samym na znaczeniu jeden z motywów ścisłej współpracy politycznej i wojskowej pomiędzy USA a Wspólnotą Europejską. Większość krajów Europy Środkowej i Wschodniej zaaprobowała model gospodarki rynkowej i zadeklarowała chęć przystąpienia do Unii Europejskiej. Ewolucja gospodarcza i polityczna Wspólnoty związana była z realizacją programu Jednolitego Rynku Wewnętrznego (Single European Market – SEM). Już w 1988 roku Komisja Wspólnot Europejskich opublikowała szczegółowe memorandum informacyjne pod tytułem „Europa 1992". Zgodnie z jego brzmieniem Wspólnota miała dążyć do znacznej liberalizacji handlu międzynarodowego, przy równoczesnym dbaniu o respektowanie zasad „zrównoważonych korzyści" i „wzajemności"[30]. Wskazywano także na konieczność zniesienia przez kraje członkowskie stosowanych indywidualnie ograniczeń ilościowych oraz wprowadzenie zunifikowanych reguł importowych w stosunkach z państwami spoza Wspólnoty. Traktat o Unii Europejskiej, obowiązujący od 1 listopada 1993 roku, nawiązuje do trzech założeń[31]:

- potrzeby wypracowania i realizowania przez kraje członkowskie ugrupowania wspólnej polityki zagranicznej i obronnej;
- programu tworzenia unii monetarnej i kalendarza wprowadzenia wspólnej waluty EURO, co przy założeniu powodzenia jego realizacji również miało przyczynić się do wzrostu znaczenia Wspólnoty;
- otwartości ugrupowania na możliwość rozszerzenia go o nowe kraje członkowskie, których przyjęcie mogłoby przyczynić się do ograniczenia roli USA jako partnera gospodarczego.

---

[30] Praktyka ich stosowania przez Wspólnotę sprowadza się do ograniczenia swobody dostępu do własnego rynku produktom pochodzącym z niektórych krajów. Kraje te uzyskują nadwyżkę handlową w handlu ze Wspólnotą poprzez odpowiednie działania protekcyjne.

[31] P. Baliński, op.cit. s. 144–145.

Od 1 stycznia 1994 roku zaczął funkcjonować Europejski Obszar Gospodarczy (European Economic Area – EEA). Aktywność Europy Zachodniej zmusiła do bardziej intensywnych działań władze USA. Już pod koniec lat 80. Stany Zjednoczone stały się inicjatorem zawierania bilateralnych porozumień handlowych. Początkowo były to preferencyjne porozumienia zawarte z krajami Ameryki Środkowej i Basenu Morza Karaibskiego (Caribbean Basin Initiative). W 1989 roku zaczęła obowiązywać umowa o wolnym handlu z Kanadą. W 1992 roku uzgodniono i podpisano tekst porozumienia dotyczącego utworzenia Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA). Weszło ono w życie z początkiem 1994 roku[32]. Pojawiła się także koncepcja utworzenia strefy wolnego handlu obu Ameryk – FTAA (Free Trade Area of the Americas), a także analogicznej strefy w rejonie Pacyfiku. Miałaby ona objąć swoim zasięgiem państwa członkowskie APEC. Inicjatywy te w istotny sposób wzmocniły pozycję Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym. Unia Europejska natomiast skutecznie realizowała proces integracji i w wyniku kolejnego rozszerzenia w 1995 roku przyjęła na swoich członków 3 nowe kraje: Austrię, Finlandię i Szwecję. Kraje te, posiadające istotny potencjał finansowy i ekonomiczny, w znaczący sposób przyczyniły się do polepszenia pozycji UE na arenie międzynarodowej.

Zakończenie rundy urugwajskiej w 1993 roku jak i utworzenie Światowej Organizacji Handlu (WTO) w 1994 roku były wyrazem znaczącego postępu liberalizacji w sferze międzynarodowej współpracy gospodarczej. Kolejna redukcja ceł importowych stosowanych w przypadku wyrobów przemysłowych, zawarcie Porozumienia o rolnictwie, ustalenia dotyczące handlu usługami, inwestycji bezpośrednich czy ochrony własności intelektualnej były istotnymi przejawami intensyfikacji związków ekonomicznych między USA a WE. Wyrazem tego było podpisanie w 1990 roku Karty Transatlantyckiej. Przewidywała ona m.in. prowadzenie systematycznych rozmów politycznych i handlowych na najwyższym szczeblu. W następnych latach pojawiła się koncepcja utworzenia Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu (TRAFTA), która swoim zasięgiem miała obejmować Europę Zachodnią i Amerykę Północną. Idea ta jednak nie została zrealizowana ze względu na silne stanowiska oponentów, głównie ze strony innych państw członkowskich WTO, zaniepokojonych potencjalną redukcją zbytu własnych produktów, niektórych państw zachodnich (Francji), a także części polityków amerykańskich. W 1995 roku podpisano w Madrycie kolejne porozumienie. Zgodnie z ustaleniami Nowego programu transatlantyckiego Unia Europejska i Stany Zjednoczone deklarowały chęć współdziałania na rzecz[33]:

[32] W praktyce oznaczało to powiększenie wcześniej już utworzonej amerykańsko-kanadyjskiej strefy wolnego handlu o Meksyk.

[33] P. Baliński, op.cit., s. 146.

1) promowania stabilności i dobrobytu w Europie;
2) zwalczania terroryzmu, przestępczości zorganizowanej, handlu narkotykami oraz innych zagrożeń dla zdrowia ludzkiego i środowiska naturalnego;
3) rozwoju handlu światowego i wzajemnych stosunków gospodarczych;
4) intensyfikacji kontaktów między przedstawicielami świata biznesu, nauki i innych grup społecznych.

Porozumienie to ma przede wszystkim znaczenie propagandowe i symboliczne. Jeżeli chodzi o konkretne ustalenia dotyczące współpracy ekonomicznej, to nie osiągnięto niczego znaczącego. Zapowiedziano jedynie przygotowanie wspólnego raportu na temat możliwości redukcji i ewentualnej eliminacji barier w handlu[34]. Kolejnym dokumentem regulującym stosunki gospodarcze między UE a USA jest Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze z 1998 roku, którego celem jest znoszenie barier technicznych w handlu oraz pogłębianie współpracy w dziedzinie handlu międzynarodowego.

Ważną rolę w pogłębianiu tych więzi odegra zapewne dalszy proces globalizacji i regionalizacji gospodarki światowej. Globalizacja w przypadku Unii Europejskiej może być traktowana jako czynnik wymuszający pewne działanie. W literaturze ekonomicznej można spotkać się ze stwierdzeniem, że powstanie Jednolitego Rynku Wewnętrznego, a następnie Unii Gospodarczo-Walutowej, to odpowiedź na wyzwania globalizacji. Jednak prawdziwymi motywami dla postępu integracji europejskiej w sferze gospodarki jest osiągnięcie celu, jakim jest integracja polityczna, co bezpośrednio związane jest ze sferą bezpieczeństwa europejskiego. Procesu integracji europejskiej nie można wszakże rozważać w oderwaniu od stosunków globalnych, a zwłaszcza stymulującej je roli USA. To stanowisko przeciwstawia się dość powszechnej opinii o rywalizacji między Europą a USA, opartej na sprzecznych interesach. W rzeczywistości jednak USA podjęły wiele działań, które mobilizują Europę do integracji politycznej i mają świadomość, że w układzie międzynarodowym potrzebni są silni partnerzy. Obecny układ sił pozostaje w nierównowadze. Silna Unia Europejska byłaby partnerem współpracy USA, co mogłoby także znaleźć odzwierciedlenie w strukturach, które można porównać do zbiorów łącznych (wzajemnie na siebie oddziałujących np. WTO, MFW Banku Światowego)[35].

---

[34] P. Baliński, op.cit, s. 146–147.

[35] Podobne zależności można również zauważyć, biorąc pod uwagę blok współpracy gospodarczej krajów Azji i Pacyfiku – APEC (Asia – Pacific Economic Cooperation). W skład tego forum weszły zarówno najbardziej gospodarczo rozwinięte kraje świata (USA, Kanada, Japonia, Australia), jak również kraje najszybciej rozwijające się (Malezja, Chile, Singapur, Tajwan, Korea Południowa) oraz Chiny. Kraje APEC dążą do utworzenia największej na świecie strefy wolnego handlu, która w swojej ostatecznej formie ma powstać przed rokiem 2020. Będzie obejmować 18 krajów zamieszkałych przez ponad 2 mld ludzi. Utworzenie APEC dawało szansę utrzymania pozycji USA w regionie Azji i Pacyfiku jako przeciwwagi dla takich azjatyckich potęg jak Japonia

Analizując powiązania handlowe i inwestycyjne między USA a EWG/UE można zauważyć, że Stany Zjednoczone i Unia Europejska już od lat pełnią rolę głównych centrów wymiany międzynarodowej. W 1994 roku łącznie przypadało na nie około 53% światowego eksportu i 57% światowego importu[36]. Najważniejszym zewnętrznym partnerem handlowym dla Unii Europejskiej są Stany Zjednoczone. Unia Europejska jest również najważniejszym (obok Kanady) partnerem handlowym USA, zarówno wśród odbiorców towarów amerykańskich, jak i wśród dostawców na tamtejszy rynek. Analizując zmiany wielkości obrotów wzajemnych można dojść do wniosku, że przez długi okres USA uzyskiwały w handlu z WE znaczącą nadwyżkę. Aż do połowy lat 60. stanowiła ona mniej więcej połowę ich globalnego salda handlowego[37]. Rozwój wymiany handlowej przebiegał do tego czasu zgodnie z amerykańskim scenariuszem: gospodarki państw Europy Zachodniej charakteryzowało wysokie i stabilne tempo wzrostu, a ich rynki wchłaniały bardzo dużą ilość dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych. Pod koniec lat 60., w sytuacji spadku atrakcyjności oferty handlowej USA (częściowo spowodowanej niekorzystnymi zmianami dolara oraz spowolnieniem procesów wzrostu) względne rozmiary nadwyżki (stosunku salda do wielkości wymiany) uzyskiwanej przez USA w handlu z EWG zaczęły się zmniejszać. Doszło nawet do tego, że w roku 1972 po raz pierwszy, ale też jedyny w tej dekadzie, USA odnotowały deficyt w obrotach z krajami EWG. Znaczenia zaczęła także nabierać możliwość wykorzystania tej właśnie nadwyżki do finansowania amerykańskiego narastającego deficytu w obrotach z pozostałymi partnerami (tabela 2 i 3). Istotne zmiany nastąpiły natomiast w pierwszej połowie lat 80. W wyniku głębokiej recesji załamała się dynamika wzrostu amerykańskiego eksportu. Skutki pogorszenia koniunktury gospodarka amerykańska odczuwała słabiej i krócej, zatem import USA nie uległ wyraźnej redukcji. Wynikiem zaistniałej sytuacji był utrzymujący się przez kilka kolejnych lat deficyt USA w handlu z krajami EWG[38].

Na początku lat 90. Stany Zjednoczone odnotowały nadwyżkę w wymianie handlowej z krajami EWG. W roku 1991 nadwyżka ta przyjęła rekordowe rozmiary i wyniosła 20 mld ECU. Stan takiej przewagi w wymianie handlowej nie

---

i Chiny. Sukces krajów APEC polegający na utworzeniu takiej strefy przyczyni się z pewnością do dalszego procesu liberalizacji handlu światowego. Zob. K. Żukrowska, *Unia Europejska na progu nowego tysiąclecia: odpowiedź na wyzwanie globalzacji*, w: *Globalizacja w gospodarce światowej*, red. T. Czuba, Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot, 2000, s. 482-499 oraz A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń, 2000, s. 106–135.

[36] Eliminując obroty między krajami członkowskimi Unii Europejskiej, wskaźniki te będą wynosić około 36% dla eksportu i 40% dla importu. EUROSTAT External Trade, Monthly Statistic 12/1995.

[37] J. Bossak i in. op.cit., s. 101.

[38] P. Baliński, op.cit., s. 149–154.

utrzymał się długo. W kolejnych latach zauważyć można było względną równowagę wzajemnych dostaw. Pamiętać należy jednak, że równowaga ta odnosi się do handlu z Unią Europejską, pojmowaną jako całość. Poszczególne kraje UE mają bowiem znacznie zróżnicowany bilans wymiany handlowej ze Stanami Zjednoczonymi[39].

Tab. 2

Wymiana handlowa Stanów Zjednoczonych z krajami EWG w latach 1958–1989 (obroty i salda w mld USD)

Wyszczególnienie	1958	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1986	1989
Eksport USA do krajów EWG	3,9	5,7	11,3	22,9	52,4	49,6	46,5	43	45	50,7	82,5
Import USA z krajów EWG	2,6	3,4	9,2	16,6	38	43,6	44,4	45,8	59,9	78,7	84,8
Saldo wymiany handlowej USA z krajami EWG	1,3	2,3	2,1	6,3	14,4	6	2,1	–2,8	–14,9	–28	–2,3
Saldo całości obrotów handlowych USA z zagranicą	3,5	4,9	2,6	2,2	–41,4	–45,4	–45	–73,4	–128	–176,7	–

Źródło: J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Tomala, op.cit., s. 101; L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Gorywoda, L. Oręziak, E. Teichmann: *Unia Europejska*, Warszawa 1997, s. 431.

Tab. 3

Wymiana handlowa Stanów Zjednoczonych z krajami UE w latach 1990–1997 (obroty i salda w mld ECU)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Eksport USA do krajów UE	85,2	92	92,8	90,6	100	103,7	112,8	137,6
Import USA z krajów UE	76,6	71,2	79,4	91,5	103,7	103,3	114,4	141,2
Saldo wymiany handlowej USA z krajami UE	8,6	20,8	13,4	–0,9	–3,7	0,4	–1,6	–3,6
Saldo całości obrotów handlowych USA z zagranicą	–97,9	–70,5	–81,8	–118,2	–	–	–	–174,5

Źródło: L. Ciamaga i in., op.cit., s. 41, „Wspólnoty Europejskie" 1996, nr 10(62), s. 3, „Wspólnoty Europejskie" 1997, nr 6(70),; s. 3; Eurostat.

5. Okres dominacji USA i realizacji długofalowego planu rozwoju gospodarczego UE

Początek XXI wieku charakteryzują gwałtowne przemiany w gospodarce światowej. Są one uwarunkowane nowymi sytuacjami, nie tylko gospodarczymi, ale również politycznymi. Do ważniejszych zdarzeń, które w istotny sposób oddziaływały i nadal oddziałują na gospodarkę światową, należą:

[39] P. Baliński, op.cit., s. 149–154.

- zamach terrorystyczny w Stanach Zjednoczonych na Nowy Jork i Waszyngton 11.09.2001;
- kolejne wielostronne rokowania handlowe po raz pierwszy w ramach WTO – runda Doha, zwana też rundą katarską lub rundą rozwoju;
- wojna w Iraku z pełnym zaangażowaniem sił USA i wojsk państw koalicji antyterrorystycznej (w tym wojsk polskich);
- największy w historii, kolejny proces rozszerzenia Unii Europejskiej o 10 nowych państw członkowskich 1.05.2004 roku;
- pogłębianie procesów globalizacji i integracji – wyścig we wdrażaniu nowych technologii;
- dominacja USA na rynku światowym i koncepcja strategii UE mającej na celu likwidację dystansu gospodarczego wobec USA.

Biorąc pod uwagę wzajemne stosunki gospodarcze, handlowe i inwestycyjne pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską można zauważyć, że ich ekonomiczne więzi w wymiarze względnym w ostatnich latach słabną. Jest to skutek przesuwania się środka ciężkości systemu gospodarki światowej na obszar Basenu Pacyfiku. Z drugiej zaś strony ich związki ulegają wzmocnieniu. Jest to wynikiem intensyfikacji wzajemnych powiązań w warunkach pogłębionego procesu globalizacji.

Należy jednak zauważyć, że w wyniku ataku terrorystycznego na Stany Zjednoczone, na World Trade Center w Nowym Jorku i Pentagon w Waszyngtonie 11.09.2001 roku zmieniły się perspektywy globalizacji gospodarki światowej. Poprzez działania skierowane przeciwko terroryzmowi globalizacja będzie przebiegać wolniej i kosztowniej, głównie poprzez wzrost wydatków na bezpieczeństwo i podejmowane środki ostrożnościowe w sytuacji zagrożenia. Dotyczy to w szczególności bezpieczeństwa personelu zarządzającego firmami zagranicznymi, a także swobodnego przepływu osób i towarów, które mogą ulec zmniejszeniu. Zakładano, że będzie to miało istotny wpływ na kształtowanie się efektywności gospodarczej. Poprzez wysokie koszty kapitału inwestycjom trudno będzie bowiem powrócić do poziomu z okresu boomu gospodarczego. Taka sytuacja może powodować równocześnie wzrost znaczenia i roli ugrupowań integracyjnych w świecie, w tym Unii Europejskiej[40].

Przed 11 września 2001 roku tendencje liberalizacyjne w przepływie towarów, usług, kapitału i siły roboczej umożliwiły rozwój handlu globalnego i inwestycji. Dzięki otwarciu rynku globalnego nastąpił szybki wzrost handlu międzynarodowego, który zwiększył się z 18% w 1990 r., do 26% w 2000 r. [41]

---

[40] Z. Puślecki, *Kraje Europy Środkowej i Wschodniej wobec zmian w warunkach rozwoju integracji europejskiej i globalizacji gospodarki światowej*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia w procesie globalizacji i integracji*, red. T. Wallas, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Słubice 2003, s. 15–30.

[41] „Business Week", October 22, 2001, s. 23.

Tab. 4

Tempo wzrostu gospodarczego w krajach „Triady" przed i po 11.09.2001 r.

Przewidywany wzrost PKB	USA		Europa		Japonia	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Przed 11.09.2001	1,3	2,7	1,8	2,5	–0,8	0,2
Po 11.09.2001	0,9	1,0	1,6	1,5	–0,9	–1,0

Źródło: „Business Week", October 22, 2001, s. 23.

Poprzez niskie ceny towarów konsumpcyjnych przedsiębiorcy zdolni byli do zwiększania swojej produktywności. Globalizacja sprzyjała natomiast rozwojowi kapitału inwestycyjnego, przedsiębiorczości i technologii. Po 11.09.2001 r. zahamowana została tendencja do redukcji nowych barier handlowych, a zagraniczna polityka USA skierowana została na przeciwdziałanie różnego rodzaju niebezpieczeństwom[42]. W warunkach istniejących zagrożeń kolejnymi atakami terrorystycznymi istotne są również działania podejmowane przez Światową Organizację Handlu (WTO). Po zamachu w USA najważniejszą sprawą stało się bezpieczeństwo, nie tylko w Ameryce, ale na całym świecie. Zasadniczą intencją szczytu w stolicy Kataru – Doha, który rozpoczął się 9 listopada 2001, było przeprowadzenie nowej globalnej rundy rokowań w sprawie dalszego rozwoju handlu międzynarodowego w warunkach pojawiających się utrudnień na granicach, związanych z istniejącymi zagrożeniami atakami terrorystycznymi. Główne potęgi handlowe wykazały dużo determinacji, by uruchomić obrady nowej rundy, po raz pierwszy w ramach WTO. Przedstawiciele 144 krajów, łącznie z Chinami[43] i Tajwanem[44], przyjęły deklarację o rozpoczęciu nowej rundy rokowań handlowych w sprawie liberalizacji handlu międzynarodowego. Powodzenie rozmów było bardzo ważne dla WTO, szczególnie mając na uwadze klęskę rundy milenijnej w Seattle w 1999 roku. Długotrwały impas w sprawie nowych rokowań został przełamany. Wyrażając zgodę na nową rundę negocjacji, przedstawiciele krajów członkowskich dali do zrozumienia, że istotnie zostanie wsparty wzrost gospodarczy na całym świecie. Z drugiej strony zaś zdawano sobie sprawę, że jest to dopiero początek długiej drogi do znoszenia barier w handlu międzynarodowym, szczególnie tych, które pojawiły się po 11.09.2001 roku. Nowa rudna rokowań w sprawie liberalizacji handlu międzynarodowego i zapewnienia bezpieczeństwa światowego potrwa więc przynajmniej kilka lat[45].

W obliczu pogłębionej globalizacji gospodarki światowej w pierwszych latach XXI wieku widać coraz większe dysproporcje w rozwoju gospodarczym

[42] Z. Puślecki, *Światowa Organizacja Handlu (WTO)*, s. 39–55.
[43] Chiny zostały przyjęte do WTO 10.11.2001 r.
[44] Tajwan został przyjęty do WTO 11.11.2001 r. jako Chiny-Tajpej.
[45] Z. Puślecki, *Kraje Europy Środkowej*, s. 15–30.

Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Wzrost potęgi gospodarczej USA, głównie poprzez wysokie nakłady na B+R, a także wykorzystywanie coraz to nowszych technologii, przyczynił się do dominacji USA w gospodarce światowej. Unia Europejska, obserwując taką sytuację, przygotowała kompleksowy plan rozwoju gospodarczego, który początkowo w krótkim, a potem w długim okresie miał umożliwić gospodarce unijnej sprostanie wyzwaniom gospodarki amerykańskiej, a w konsekwencji doprowadzić do stworzenia dominującej, opartej na wiedzy gospodarki Unii Europejskiej na rynku światowym. Można więc dojść do wniosku, że zarówno USA jak i UE, poprzez wzajemną rywalizację w sferze inwestycji, usług i handlu, przyczyniają się w istotny sposób do rozwoju gospodarki światowej, a przez to do polepszenia warunków życiowych ludności.

Plan długofalowego rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej określony został w strategii lizbońskiej przyjętej przez Radę Europejską, która obradowała 23 i 24 marca 2000 roku w Lizbonie. Głównym celem strategii, według jej twórców, było dorównywanie głównemu konkurentowi Unii Europejskiej – Stanom Zjednoczonym i przekształcenie UE do 2010 roku w „najbardziej konkurencyjną opartą na wiedzy gospodarkę w świecie, zdolną do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy oraz zachowania spójności społecznej"[46]. Strategię tę można traktować jako odpowiedź lub jako próbę adaptacji Unii Europejskiej do procesów globalizacji w warunkach rozszerzenia o kraje Europy Środkowej i Wschodniej i Basenu Morza Śródziemnego. Strategia lizbońska obejmuje szereg działań mających na celu wzmocnienie zdolności konkurencyjnej gospodarki europejskiej[47]. W celu podniesienia efektywności strategii lizbońskiej Rada przyjęła instrument wspomagający – tzw. otwartą metodę koordynacji[48]. Celem otwartej metody koordy-

[46] M. J. Radło, *Strategia Lizbońska konkluzje dla Polski, Instytut Spraw Publicznych*, Warszawa, 2002, s. 20–21.

[47] Strategia wdrażana jest w ramach przyjmowanych corocznie Szerokich Zasad Polityki Ekonomicznej (Broad Economic Policy Guidelines), a także instrumentów wypracowanych w ramach procesów Luksemburskiego, Cardiff i Kolońskiego. Szerokie Zasady Polityki Ekonomicznej (Broad Economic Policy Guidelines), zgodnie z art.98 (d.102a) traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, są podstawą koordynacji polityk ekonomicznych państw członkowskich UE. W celu wzmocnienia koordynacji polityk ekonomicznych wiosną każdego roku Rada Europejska dokonuje przeglądu postępu w zakresie realizacji celów lizbońskich na podstawie przygotowywanych corocznie przez Komisję Europejską Raportów Syntetycznych (Synthesis Report) na temat postępów w realizacji Strategii. Ocena tego postępu dokonywana jest na podstawie zestawu wskaźników dotyczących zatrudnienia, reform gospodarczych, innowacyjności oraz spójności społecznej, a także środowiska. M. J. Radło, op.cit, s. 20–21.

[48] Podstawową zaletą otwartej metody koordynacji jest elastyczność zapewniająca możliwość realizacji celów Strategii jednym członkom UE w sytuacji, gdy na ich realizację nie zgadzają się inni. Z drugiej strony zaś metoda ta niesie jednak za sobą pewne zagrożenia, wynikające głównie

nacji jest wspomaganie tworzenia przez państwa członkowskie swoich własnych polityk poprzez[49]:

- tworzenie planów działania UE oraz określania celów i działań krótko-, średnio i długookresowych;
- tworzenie jakościowych i ilościowych wskaźników pozwalających na dokonywanie porównań zarówno pomiędzy państwami członkowskimi, jak i z UE z jej głównymi konkurentami w ramach ekonomicznej Triady (UE–USA–Japonia);
- przekładania celów i harmonogramów strategii na narodowe plany działania;
- okresowe przeglądy realizacji Strategii w zakresie realizacji jej celów oraz wymianę doświadczeń.

Zjawiskiem bardzo istotnym dla kształtowania gospodarki światowej oraz relacji między USA i UE, mającym bezpośredni wpływ na wzrost ich produktywności i konkurencyjności, jest wdrażanie tzw. nowej gospodarki, opartej na zasobach technologicznych. W latach 2000. czynnik technologiczny uznawany jest za jeden z najbardziej istotnych warunków wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wzrost nakładów na technologie wiąże się z przyspieszeniem wzrostu produktywności. Szczególnie można było to zaobserwować w latach 90. (tabela 5).

Rozprzestrzenianie się nowych rozwiązań technologicznych wpływa w poszczególnych krajach na ich poziom konkurencyjności. Gospodarki, które wykorzystują coraz to nowsze technologie, są bardziej konkurencyjne od gospodarek, które opierają się na przestarzałych rozwiązaniach technologicznych. Jak wynika z danych tabeli 5, USA osiągnęły szybszy wzrost produkcji związanej z technologiami ITC, jak i przemysłów wykorzystujących takie technologie, w stosunku do krajów Unii Europejskiej. Istotnym faktem jest to, że wzrost ten przekłada się na szybszy niż w krajach UE wzrost produktywności tych przemysłów, a także na szybszy rozwój całej gospodarki amerykańskiej. Analizując dane z tabeli 5 można dojść do wniosku, że skala i struktura wydatków związanych z nowymi technologiami w USA jest jednym z głównych źródeł ich szybszego niż w UE rozwoju, a więc również dominacji w gospodarce światowej[50].

Na przełomie stuleci stało się oczywiste, że gospodarka UE, pomimo intensywnych przedsięwzięć integracyjnych w dekadzie lat 90., stała się mniej konkurencyjna wobec dynamicznego bieguna wzrostu, jakim okazała się gospodarka amerykańska. W USA skuteczniej bowiem wykorzystano rewolucję infor-

---

z tego, że państwa członkowskie mogą jedynie teoretycznie podejmować reformy, manipulując danymi w czasie okresowych przeglądów realizacji Strategii. Metoda ta różni się całkowicie od systemu, jaki zastosowano w trakcie wprowadzania poprzedniej wielkiej reformy – realizacji programu Jednolitego Rynku Europejskiego, która opierała się na scentralizowanym systemie implementacji Dyrektyw. M. J. Radło, op.cit, s. 20–21.

[49] M. J. Radło, op.cit, s. 20–21.

[50] Zob. W. Bieńkowski, op.cit., s. 577–589.

Tab. 5

Wskaźniki tempa wzrostu przemysłów produkujących i wykorzystujących technologie ICT[51] oraz wzrost produktywności w tych przemysłach w USA i krajach UE w latach 1985–1998 (w %)

Kraje/ Lata	Wzrost produkcji w krajach UE w latach:			Wzrost produkcji w USA w latach:		
Przemysły	1985/1990	1990/1995	1995/1998	1985/1990	1990/1995	1995/1998
Przemysły związane z ICT	5,59	0,89	3,64	0,8	9,28	19,73
Przemysły wykorzystujące ICT	6,07	2,78	2,92	1,57	3,65	10,1
Pozostałe sektory gospodarki	6,17	1,77	2,87	0,05	4,37	8,92
Cała gospodarka	6,11	1,95	2,93	0,51	4,64	10,46
	Wzrost produktywności w UE			Wzrost produktywności w USA		
Przemysły związane z ICT	4,91	3,01	5,09	2,54	8,73	18,23
Przemysły wykorzystujące ICT	5,24	5,55	2,29	1,17	4,71	9,73
Pozostałe sektory gospodarki	6,1	4,46	2,83	–0,16	4,39	8,75
Cała gospodarka	5,86	4,63	2,85	0,41	4,83	10,15

Źródło: „The Vienna Insitute for International Studies", nr 291, November 2002, s. 49 i W. Bieńkowski, *Stany Zjednoczone we współczesnej gospodarce światowej – źródła dominacji*, w: *Transformacja integracja globalizacja, w poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Kraków–Tarnów 2004, s. 588.

matyczną. Odstawanie Europy od USA jest widoczne szczególnie w okresie wszechwładnego Internetu, pieniądza elektronicznego, nowości technologicznych. Wojny handlowe UE z USA są jedynie uzewnętrznieniem odgradzania się UE od konkurencji krajów trzecich. UE funkcjonuje na zasadzie unii celnej (co wiąże się m.in. z deformacją racjonalnych wyborów w skali gospodarki światowej), jak również w warunkach niedoskonałego jeszcze jednolitego rynku wewnętrznego (co wiąże się z kolei z ograniczoną mobilnością czynników produkcji w wyniku mało elastycznego rynku pracy, rynku energetycznego i rynku kapitałowego)[52].

[51] Przemysły związane z ICT wytwarzają: komputery, sprzęt radiowo-telewizyjny i komunikacyjny, kablowy, itp. Przemysły wykorzystujące ICT produkują: wyroby elektryczne, chemiczne, medyczne i optyczne itp.

[52] Zob. E. M .Pluciński, *Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźmiar, J. Symonides, Bydgoszcz-Warszawa, 2004, s. 54–58.

W długim okresie niektórym państwom europejskim udało się w pewnym sensie zmniejszyć dystans rozwojowy wobec USA, jeśli mierzyć to w dochodach bieżących i wskaźnikach parytetu siły nabywczej. Widoczne jest to w przypadku takich państw, jak: Hiszpania, Irlandia i Portugalia. Można tutaj wskazać na pozytywną korelację tego faktu z uczestnictwem w integracji europejskiej, dzięki której osiągano większą dynamikę rozwojową w Europie Zachodniej niż w USA w danym okresie. W ostatniej dekadzie dwudziestego wieku gospodarka Europy Zachodniej nie rozwijała się tak szybko jak amerykańska i w związku z tym przestała nadrabiać dystans rozwojowy (tabela 6).

Tab. 6

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne gospodarek „Triady" w latach 1991–2000

Państwa	Ludność (w mln) 2000 r.	GDP c.bież. (w euro) 2000 r.	GDP wg PPP (w mln euro) 2000 r.	GDP per capita wg PPP (w mln euro) 2000 r.	Roczny wzrost GDP 1991–2000
Niemcy	82,8	2,04	1,963	23,881	1,9%
Francja	60,6	1,399	1,347	22,228	1,8%
Hiszpania	57,5	1,152	1,279	22,166	1,5%
Holandia	39,5	606	736	18,663	2,5%
Belgia	15,9	399	407	25,597	3,0%
Austria	10,9	244	254	24,902	2,1%
Finlandia	8,1	206	203	21,062	2,2%
Portugalia	5,2	132	120	23,077	2,1%
Irlandia	10	112	169	16,900	2,6%
Luksemburg	3,8	101	101	26,579	7,0%
Grecja	0,4	20	19	47,500	5,8%
Włochy	10,5	121	159	15,143	2,3%
Kraje euro	304	6,530	6,758	22,230	2,0%
W. Brytania	59,7	1,536	1,381	23,123	2,2%
Szwecja	8,9	247	205	23,034	1,7%
Dania	5,3	172	141	26,064	2,2%
EU 15	377,9	8,486	8,486	22,456	2,0%
Szwajcaria	7,1	251	185	26,056	0,9%
Norwegia	4,4	146	108	24,545	3,4%
Islandia	0,3	6	6	20,000	2,5%
Europa Zachodnia	389,7	8,889	8,785	22,543	2,1%
USA	274,2	10,643	9,676	35,288	3,4%
Japonia	127	4,978	3,021	23,787	1,3%
Kanada	30,5	631	748	24,526	2,7%

Źródło: PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook, January 2002.

W latach 1991–2000 wyższe przeciętne roczne tempo wzrostu gospodarki USA sprawiło, że poziom dochodu na 1 mieszkańca zaczął kształtować się na niekorzyść państw Europy Zachodniej. Podobną tendencję można zauważyć w dziedzinie wydajności pracy, gdzie Europa aż do połowy lat 90. z powodzeniem skracała dystans dzielący ją do USA. Ostatnie 8–10 lat charakteryzuje się odwróceniem tej tendencji, ponieważ wydajność pracy w USA rosła znacznie szybciej. Biorąc pod uwagę fakt, że w USA wzrosła liczba zatrudnionych w znacznie większym stopniu niż w Europie, o czym świadczą różnice w poziomie bezrobocia, jak również to, że w Europie pracuje się krócej (w USA średni roczny czas pracy wynosi 1800 godzin, w UE 1570), oczywistym faktem staje się powolna utrata konkurencyjności przez europejskie gospodarki[53]. Warto dodać, że jeszcze w roku 1970 czas pracy w USA i UE był identyczny, w roku 1980 różnica ta wynosiła na korzyść USA tylko niecałe 60 godzin, gdy w latach 2000. przekracza 230 godzin. Dane z 2000 roku dotyczące kosztów utrzymania ludności w wieku emerytalnym stanowiły około 12% PKB we Francji czy w Niemczech, 8% w Japonii i niewiele ponad 4% w USA. Koszty te są więc w USA trzykrotnie niższe. Natomiast dłuższy czas pracy w ciągu roku oraz większy procentowo udział ludności USA podejmującej pracę, przy podobnym poziomie wydajności pracy na godzinę, daje w sumie większy PKB i wyższy poziom dochodu na głowę mieszkańca o około 30–35%. Także mobilność siły roboczej w USA jest 3–4 razy większa niż w Unii Europejskiej[54].

W krajach UE–15 spada ilość miejsc pracy (3 mln w ostatnich 30 latach), w USA zanotowano natomiast ich przyrost w tym czasie o 10 mln. Poziom bezrobocia w UE jest dwa razy wyższy niż w USA i wynosi 8% (2002 r.) przy zatrudnieniu zasobów zdolnych do pracy w UE na poziomie 74% w stosunku do USA. Analizując wydajność pracy w oderwaniu od całości UE, zwracając uwagę na poszczególne kraje, sytuacja kształtuje się całkowicie odmiennie. Jeśli wziąć pod uwagę tylko dwuletni okres 1999–2000 – to w takich państwach jak Francja czy Niemcy wzrost wydajności pracy był nawet nieco większy niż w USA, a w Wielkiej Brytanii i Szwecji dorównywał poziomem USA. Według najnowszych danych w 2002 roku w USA miał miejsce skokowy, bo aż o 4,8% wzrost wydajności pracy, podczas gdy w Europie tylko o 1,3%. Należy zwrócić uwagę na to, że różnice w wydajności pracy mają pierwotne źródło w nakładach na prace badawczo-rozwojowe (B+R). W 2001 roku UE przeznaczyła na ten cel środki odpowiadające wielkości 1,94% PKB, podczas gdy w USA było to 2,7% PKB. Licząc te nakłady w cenach bieżących, odpowiadało to sumie 171 mld

[53] Zob. E. Haliżak, *Strategia Lizbońska – globalna strategia poprawy konkurencyjności gospodarczej Unii Europejskiej*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźmiar, J. Symonides, Bydgoszcz-Warszawa, 2004, s. 112–127.

[54] Zob. W. Bieńkowski, op.cit, s. 577–589.

euro w UE i 287 mld euro w USA. W sektorze badawczo-rozwojowym UE zatrudnionych było 960 tys. naukowców, a w USA 1,11 mln. Trzeba jednak zauważyć, że poziom prac badawczo-rozwojowych w poszczególnych państwach UE jest wysoce zróżnicowany. Powyżej średniej są takie państwa, jak: Dania, Francja, Niemcy, Finlandia i Szwecja. W dwóch ostatnich państwach wielkość wydatków na B+R znacznie przekracza światowe standardy, wynoszące dla Finlandii 3,2% i Szwecji 3,8% PKB[55]. Ważną przyczyną pogłębiania się luki w wydajności pracy USA–UE jest opóźnienie Europy we wdrażaniu elementów „nowej gospodarki", która reprezentowana jest przez technologie informatyczne i telekomunikacyjne. Szacuje się, że w drugiej połowie lat 90. wpływ „nowej gospodarki" na wzrost wydajności pracy w USA był dwukrotnie większy niż w Europie, której opóźnienie w tej dziedzinie oceniano na 5 lat[56].

Konkludując należy stwierdzić, że w latach 1990–2004 USA bardziej efektywnie wykorzystały gospodarczo okres po zimnej wojnie aniżeli państwa UE, mimo podejmowania przez nie intensywnych działań pogłębiających integrację. Z dniem 1 maja 2004 roku Unia Europejska powiększyła się o 10 nowych państw, w tym Polskę[57]. Był to największy proces rozszerzenia w historii Unii. Wiadomo, że na efekty wynikające z integracji trzeba będzie poczekać kilka lat. Wykorzystanie środków finansowych z funduszy europejskich, odpowiednia ich absorpcja i alokacja, koordynacja polityk i ich ujednolicanie, to tylko nieliczne problemy związane z akcesją nowych członków. Ma to również wpływ na pozycję UE wobec USA. Dzięki rosnącej wydajności pracy i niskiej inflacji w ciągu jednej dekady gospodarka USA stała się najbardziej dynamicznym centrum gospodarki światowej. Nie można jednak zapominać o tym, że UE składająca się z 25 krajów, w długim okresie, w wyniku skutecznej realizacji strategii rozwoju gospodarczego opartej na wiedzy, a także odpowiednio przeprowadzonych reform strukturalnych, w perspektywie kolejnych rozszerzeń o Bułgarię i Rumunię oraz Turcję, może zmniejszyć swój dystans rozwojowy do Stanów Zjednoczonych i dzięki temu osiągnąć lepszą pozycje konkurencyjną na arenie międzynarodowej.

---

[55] E. Haliżak, op.cit., s. 112–127.

[56] Największe gospodarki UE, Wielkiej Brytanii, Francji i Niemiec nie mieszczą się w ścisłej czołówce wdrażania „nowej ekonomii". Mając na uwadze rangę ich potencjałów gospodarczych, są one w istotnym stopniu odpowiedzialne za relatywne opóźnienie całej gospodarki UE wobec USA. Do najbardziej zaawansowanych technologicznie gospodarek w UE można zaliczyć Irlandię, Szwecję i Finlandię, gdzie symbolem sukcesu są takie firmy jak Ericsson i Nokia. Z pewnością dorównują one gospodarce USA. E. Haliżak, *Strategia Lizbońska*, oraz *The IT Revolution – New Data and Global Impact*, „Global Economic Weekly", October 2000.

[57] Oprócz Polski do Unii Europejskiej 1.05.2004 roku przystąpiły: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Słowacja, Słowenia, Malta i Węgry.

6. Zakończenie

Analiza stosunków gospodarczych między Stanami Zjednoczonymi a EWG/ /Unią Europejską wykazała pewne prawidłowości. Po okresach intensyfikacji stosunków w warunkach postępującej liberalizacji (lata 60.) oraz wzrostu ich znaczenia, przy jednoczesnym stosowaniu instrumentów protekcyjnych (lata 70. i 80.), nadszedł czas ich względnego osłabienia. Istotny wpływ na tę sytuację miały zapewne czynniki, które wpływały na stan stosunków gospodarczych i politycznych między USA i UE. Za najważniejszy z nich należy uznać relację potencjałów ekonomicznych. Im bardziej były one wyrównane, tym więcej było sporów i tym trudniej było je rozwiązać. Innym czynnikiem jest stan koniunktury. Podczas głębokiej recesji obie strony wykazywały skłonność do podejmowania działań protekcjonistycznych, chociaż silniej ujawniło się to w Europie Zachodniej. Kolejnym czynnikiem był stan stosunków amerykańsko-radzieckich. Im były one gorsze, tym silniejsze było dążenie USA do polepszania kontaktów z Europą Zachodnią. Istotnym czynnikiem kształtującym relacje USA–UE jest poziom atrakcyjności innych partnerów gospodarczych. Szybki rozwój nowych rynków zbytu w Azji Południowo-Wschodniej, Ameryce Południowej oraz Europie Środkowej i Wschodniej osłabia związki między USA a Wspólnotą. Znajdowało to swoje odzwierciedlenie w handlu i w sferze bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Istotne znaczenie dla wspólnych relacji miał także kształt strategii realizowanych przez obie strony w sferze zagranicznej polityki ekonomicznej. Do końca lat 80. strategie te były dość stabilne. Stany Zjednoczone dążyły do liberalizowania handlu w wymiarze multilateralnym (aktywność na forum GATT). Wspólnota popierała natomiast propozycje amerykańskie o tyle, o ile ich realizacja nie stanowiła zagrożenia dla rozwoju współpracy pomiędzy krajami członkowskimi. Dekadę lat 90. można określić jako okres powrotu do koncepcji liberalnych (zwłaszcza od momentu zakończenia rundy urugwajskiej)[58]. Lata 2000. charakteryzuje natomiast dalsza liberalizacja handlu międzynarodowego (w ramach WTO), współpraca w dziedzinie bezpieczeństwa międzynarodowego (szczególnie zintensyfikowana po atakach terrorystycznych z 11.09.2001 r.), a także zaawansowane procesy regionalizacyjne i integracyjne. W latach 2000. coraz bardziej widoczna jest również dysproporcja w rozwoju gospodarek USA i UE, związana przede wszystkim z wdrażaniem tzw. nowej gospodarki, opartej na najnowszych technologiach informatycznych i technologicznych.

Unia Europejska, uznając względne zacofanie technologiczne, przyjęła (w ramach strategii lizbońskiej) program likwidacji luki technologicznej wobec USA w branżach nowej ekonomii. Państwa Unii uświadomiły sobie jednak, że

[58] Zob. P. Baliński, op.cit., s. 148–149.

nie da się osiągnąć tego celu, kładąc jedynie nacisk na rozwój nowej gospodarki opartej na zaawansowanych technologiach. Konieczne są bowiem zmiany strukturalne w podejściu do integracji ekonomicznej. Przede wszystkim Unia musi dokończyć budowę prawdziwie wolnego od wszelkich barier, jednolitego rynku, przypominającego rynek narodowy danego państwa. Tak długo, jak między gospodarkami i regionami UE utrzymywać będą się bariery, tak długo wspólny rynek będzie mało efektywny. Istniejące bariery uniemożliwią również efektywną alokację czynników produkcji. Pod względem parametrów ilościowych rynek USA jest porównywalny z rynkiem unijnym, ale nie występują tam żadnego rodzaju ograniczenia w przepływie siły roboczej. Dodatkowo rynek walutowy USA spełnia kryteria optymalnego rynku walutowego, czego nie można stwierdzić w przypadku rynku euro. Niezbędna jest więc radykalna liberalizacja i deregulacja we wszystkich sektorach gospodarki unijnej, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy oraz rynku kapitałowego. Dzięki takim działaniom możliwe będzie odgrywanie globalnej roli Unii Europejskiej w stopniu porównywalnym z USA[59].

Kolejne rozszerzenie UE o 10 nowych państw w 2004 roku, w obliczu globalizacji gospodarki światowej i kształtowania międzynarodowej konkurencyjności wobec USA, jest dla Unii wielką szansą, a zarazem wyzwaniem. Unia Europejska składająca się z 25 krajów, posiadająca ogromny potencjał finansowy i gospodarczy, jest dla USA silniejszym partnerem gospodarczym, który poprzez pogłębioną regionalizację i wewnętrzną integrację, a także wspólną zagraniczną politykę handlową staje się niezbędnym ogniwem w łańcuchu powiązań, łączących kraje najbardziej uprzemysłowione i posługujące się najnowszymi technologiami. Z drugiej strony istnieje wiele obciążeń finansowych związanych z wyrównywaniem poziomów rozwoju gospodarczego, co osłabia Unię Europejską.

Biorąc pod uwagę prawie pięćdziesięcioletnią historię relacji Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej można stwierdzić, że wzajemne interakcje między tymi partnerami gospodarczymi miały i nadal mają bardzo istotny wpływ na kształt obecnej, a także przyszłej gospodarki światowej. W ciągu najbliższych lat na związkach tych bowiem będzie opierać się prawdopodobnie stabilność polityczna i ekonomiczna całego globu.

[59] Zob. E. Haliżak, op.cit., s. 112–127.

Bibliografia

Baecker R., Marszałek–Kawa J., Modrzyńska J., *Globalizacja, integracja, transformacja*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003.

Baldwin R. E., Francois J. F., Portes R., *The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe*, „Economic Policy", 24 April 1997.

Baliński P., *Stosunki gospodarcze Unia Europejska – Stany Zjednoczone*, w: *Polityka handlowa UE wobec krajów trzecich*, red. B. Mucha-Leszko, Wydawnictwo Małopolskiego Instytutu Gospodarczego, Rzeszów 1999.

Baun M. J., *A Wider Europe – The Process and Politics of European Union Enlargement*, Lanham, Boulder, New York, Oxford 2000.

Beynon R., *The Icon Critical Dictionary of Global Economics*, Icon books, Cambridge 1999.

Bieńkowski W., *Stany Zjednoczone we współczesnej gospodarce światowej – źródła dominacji*, w: *Transformacja integracja globalizacja, w poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Kraków–Tarnów 2004.

Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E., Tomala M., *Stany Zjednoczone – EWG – Japonia. Współpraca i rywalizacja*, Warszawa 1988.

„Business Week", October 22, 2001.

Ciamaga L., Latoszek E., Michałowska-Gorywoda K., Oręziak L., Teichmann E., *Unia Europejska*, Warszawa 1997.

Czuba T. (red.), *Globalizacja w gospodarce światowej*, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot 2000.

Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń 2000.

Haliżak E., Kuźmiar R., Symonides J., *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Bydgoszcz–Warszawa 2004.

Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E., *Od GATT do WTO, Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, Warszawa 1995

Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., *Unia Europejska, Integracja Polski z Unią Europejską*, Warszawa 1997.

Klawe A., *Interwencjonizm w rolnictwie a międzynarodowy handel rolny*, Warszawa 1981.

Lawton T. C., Rosenau J. N., Verdun A. C., *Strange Power, Shaping the Parametrs of International Relations and International Political Economy*, Ashgate, USA–Singapore–Sydney 2000.

Malendowski W. (red.), *Świat u progu XXI wieku – wybrane problemy*, Wydawnictwo Naukowe INPID UAM, Poznań 2003.

Nestor W., *International relations, Politics and Economics in the 21st Century*, Wadsworth, Australia, Canada, United Kingdom, USA 2001.

Pluciński E. M, *Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźmiar, J. Symonides, Bydgoszcz–Warszawa 2004.

Puślecki Z., *Światowa Organizacja Handlu (WTO) a dalsza redukcja międzynarodowych barier handlowych w warunkach zmian w procesach globalizacji*, w: *Świat u progu XXI wieku. Wybrane problemy*, red. W. Malendowski, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2003.

Puślecki Z., *Kraje Europy Środkowej i Wschodniej wobec zmian w warunkach rozwoju integracji europejskiej i globalizacji gospodarki światowej*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia w procesie globalizacji i integracji*, red. T. Wallas, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Słubice 2003.

Puślecki Z., *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Poznań 2001.

Radło M. J., *Strategia Lizbońska. Konkluzje dla Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2002.

Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, 2004.

Solomon R., *The transformation of the World Economy*, London, New York 1999.

Wallas T. (red.), *Europa Środkowo-Wschodnia w procesie globalizacji i integracji*, Wydawnictwo Naukowe INPID UAM, Słubice 2003.

„Wspólnoty Europejskie" 1996, nr 10(62) i 1997, nr 6(70).

Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001.

Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.

Żukrowska K., *Unia Europejska na progu nowego tysiąclecia: odpowiedź na wyzwanie globalzacji*, w: *Globalizacja w gospodarce światowej*, red. T. Czuba, Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot 2000.

Łukasz Puślecki

International trade policy of the USA and the EU in the process of globalization of contemporary world economy

Summary

The aim of the article is to analyse international trade policy of the EU and the USA. Mutual economic relations, trade and investment links changed both under the influence of factors resulting from the general situation in the world economy and priorities in the economic policies of these two parties. The analysis comprises a nearly fifty–year history of relations between the EEC/EU and the USA, taking into account four phases: the 60s – a period of intensification and liberalization of relations, the 70s and 80s – a period of new protectionism, the 90s – liberalization, globalization and regionalization, and also the period after the year 2000 – domination of the USA and implementation of a long–term plan of economic growth of the EU.

In recent years economic ties between the USA and the EU (in relative terms) have been weaker. This is the result of shifting the center of gravity of the world economy to the region of the Pacific. On the other hand these connections are getting stronger. The analysis of international trade policy of the EEC/EU and the USA shows that mutual interactions between those economic partners had and still have a very significant influence on the present and the future world economy. Through mutual cooperation and participation in globalization of the world economy both the EU and the USA contribute significantly to the growth of the world's economic potential and political stability.