

RYWALIZACJA I WSPÓŁPRACA POMIĘDZY USA A UNIĄ EUROPEJSKĄ NA FORUM WTO

Stany Zjednoczone i Unia Europejska są obecnie największymi potęgami ekonomicznymi i najważniejszymi dla siebie partnerami handlowymi. Rozwój współpracy gospodarczej między nimi ma ogromne znaczenie dla globalnego systemu handlowego. Gospodarki USA i UE wytworzyły ponad 60% światowego PKB. Wymiana handlowa między nimi to 33% światowego handlu towarami i 42% światowego handlu usługami (2006 r.). Unia Europejska i USA są też w stosunku do siebie największymi partnerami inwestycyjnymi. Dzięki utrzymywaniu ścisłych transatlantyckich stosunków ekonomicznych zatrudnienie znajduje łącznie od 12 do 14 milionów osób, w tym ponad połowa w Stanach Zjednoczonych¹.

Od początku lat 90. USA i UE podejmowały próby współdziałania w celu ustabilizowania swoich stosunków gospodarczych oraz złagodzenia występujących konfliktów handlowych. Były unijny komisarz ds. stosunków zewnętrznych Leon Brittan, komentując stan relacji unijno-amerykańskich stwierdził: „Istnieje związek pomiędzy ekonomiczną i polityczną współpracą i partnerstwem. W przypadku wystąpienia napięcia po jednej ze stron, zawsze pojawia się ryzyko, że ucierpi druga”².

Współdziałanie pomiędzy USA i UE jest konieczne do podtrzymania rokowań handlowych prowadzonych na forum *WTO* zwłaszcza, że od czasu zakończenia rundy urugwajskiej *GATT* (1986-1994) negocjacje znajdują się w impasie. W obliczu takiej sytuacji coraz częściej mówi się o „końcu globalizacji”³. Zdaniem zwolenników tego poglądu powodem takiej sytuacji jest brak postępów w rokowaniach handlowych toczonych w ramach rundy z Doha zainicjowanej w 2001 r. Winą za taki stan rzeczy obarczana jest w dużej mierze strona amerykańska. W szczególności wskazuje się, że po zakończonej umiarkowanym sukcesem Konferencji Ministerialnej w Hongkongu (grudzień 2005) liczone na zakończenie negocjacji w 2006 r. lub najpóźniej w pierwszym kwartale 2007 r. Przyjęcie tak krótkiego terminu ukończenia rokowań wynikało stąd, że 1 kwietnia 2007 r. wygasają uprawnienia prezydenta USA do zawierania porozumień handlowych, podlegających uproszczonej procedurze ratyfikacji w Kongresie (*fast-track authority*). Ponieważ nie zostało dotąd osiągnięte porozumienie nawet w przypadku rozwiązania w przyszłości wszystkich najważniejszych kwestii negocjacyjnych, jego ratyfikacja w Stanach Zjednoczonych może być problematyczna ze względu na liczne poprawki, wnoszone przez grupy lobbujące. Kolejnym zagrożeniem dla obecnej rundy rokowań jest wzrost nastrojów protekcyjnych w USA z powodu ogromnego deficytu handlowego, działającego na gospodarkę deflacyjnie⁴. Na tendencje antyliberalne w Stanach Zjednoczonych wpływa również spowolnienie gospodarcze związane z wystąpieniem kryzysu na rynku nieruchomości⁵.

¹ http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/usa/index_eu.htm

² *Trans-Atlantic trade disputes – From conflict to crisis?*, <http://www.euroactiv.com/Article> z 21.08.2007

³ G. Steingert, *The end of globalization?*, „Der Spiegel Online” ze 11.12.2007, www.spiegel.de/international/world/html

⁴ Tzn. poprzez zmniejszenie podaży pieniądza na rynku amerykańskim, spadek płac, a także zmniejszenie się popytu. Deficyt USA w handlu zagranicznym wynika w największej mierze z znacznego i taniego importu z Azji (głównie z Chin).

⁵ *Rocznik Strategiczny 2007/2008*, praca zbiorowa pod red. B. Balcerowicza, E. Halizaka, R. Kuźniara, D. Popławskiego, H. Szlajfera, Warszawa 2008, s. 83.

Inną przeszkodą w toczących się rozmowach o liberalizacji handlu na forum *WTO* są narastające od lat nierównowagi w bilansach handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych z Chinami i innymi krajami rozwijającymi się. Dążąc do poprawy swoich bilansów UE i USA posługują się w coraz większej mierze środkami protekcjonistycznymi. W odpowiedzi państwa rozwijające się wysuwają żądania ograniczenia wsparcia dla rolnictwa w krajach rozwiniętych. Obok Unii Europejskiej do krajów rozwiniętych stosujących w największej mierze środki protekcjonistyczne w rolnictwie należą Stany Zjednoczone i Japonia. Dla przykładu wsparcie rolnictwa w amerykańskiej ustawie *Farm Bill* ustalono w wysokości 28,6 mld USD⁶. Dla porównania całkowita wartość subwencji bezpośrednich dla rolników w 30 państwach *OECD* wyniosła w 2006 r. 268 mld USD. Największe korzyści przyniosły one rolnikom w Szwajcarii i Norwegii (60% dochodów), a następnie Japonii (50%), Unii Europejskiej (32%) oraz USA (11%)⁷.

Na obecny stan negocjacji handlowych prowadzonych na forum *WTO* wpływają nie tylko dyskusje pomiędzy państwami bogatymi i biednymi, ale również gwałtownie przejawiające się w ostatnich latach konflikty handlowe pomiędzy USA a Unią Europejską. Przez wzgląd na wielkość osiąganych obrotów w skali światowej rywalizacja pomiędzy USA i UE ma decydujący wpływ na kierunki i tempo liberalizacji handlu.

SPORY HANDLOWE JAKO CZYNNIK UTRUDNIAJĄCY DIALOG TRANSATLANTYCKI

Na transatlantyckie stosunki handlowe pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską wpływają dwa przeciwstawne trendy. Z jednej strony obie gospodarki łączą nie mające precedensu zależności gospodarcze. O ich wadze świadczy fakt, że w 2005 r. wartość wzajemnych przepływów towarów, usług i zagranicznych inwestycji bezpośrednich przekroczyła 1,3 bln USD. Oznacza to, że suma zakupów (liczonych w towarach, usługach i inwestycjach bezpośrednich) dokonywanych każdego dnia przez obie strony wynosi średnio 3 mld USD⁸. Z drugiej strony coraz częściej w transatlantyckich stosunkach bilateralnych dochodzi do sporów handlowych, co jest immanentnie związane ze zwiększeniem intensywności wymiany handlowej. Rozstrzygane są one przez Organ Rozstrzygania Sporów (*Dispute Settlement Body – DSB*) i Organ Odwoławczy (*Appellate Body*) *WTO* na podstawie zasad zawartych w Porozumieniu o regułach i procedurach regulujących rozstrzyganie sporów (*Dispute Settlement Understanding – DSU*)⁹.

Od 1948 r. do połowy 2000 r. USA występowały jako strona pozywająca lub pozwana w 340 na całkowitą liczbę 654 spraw co stanowiło 52%. Drugim największym podmiotem korzystającym z systemu rozstrzygania sporów jest Unia Europejska, która we wspomnianym wyżej okresie była stroną w 238 sprawach (36%

⁶ *WTO opens U.S. farm-aid probe*, „The Wall Street Journal” z 18.12.2007 r., w: *Rocznik...*, s. 84.

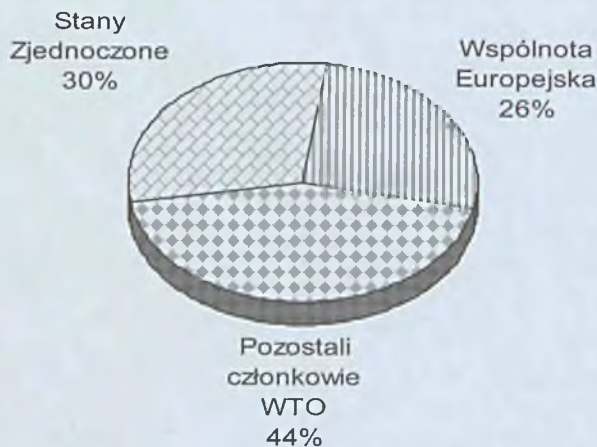
⁷ *Ibidem*.

⁸ Więcej w: W. H. Cooper, *EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude*, CRS Report for Congress, RL 30608.

⁹ Tekst Porozumienia został opublikowany w Dzienniku Ustaw Nr 34, poz. 195 z 1998 r. pod nazwą – Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów – Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 23 lutego 1998 r. w sprawie ogłoszenia załączników do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO).

ogółu sporów)¹⁰. Procent udziału USA oraz UE w systemie rozstrzygania sporów na forum *GATT/WTO* w analizowanym okresie był wyższy od ich udziału w eksporcie światowym (w 1999 r. wyniósł 16,8% – USA i 20,1% – UE). Ponadto USA i Unia Europejska występują często w sporach na prawach strony trzeciej (*third party*), co podniosło ich stopień uczestnictwa w sprawach rozstrzyganych przez panele po pięciu latach od utworzenia *WTO* do 88% (USA) i 67% (UE). Stany Zjednoczone i Unia Europejska najczęściej występują przeciwko sobie. W latach 1995-2008 UE wniosła ogółem 67 skarg, z czego 31 było skierowane przeciwko Stanom Zjednoczonym¹¹. Z kolei w tym okresie USA sformułowały zarzuty 54 razy, w tym 17 przeciwko Unii¹². Poniżej, na rysunkach 1 i 2, został ukazany udział USA, UE i pozostałych krajów w systemie rozstrzygania sporów *WTO* po stronie skarżących oraz skarżonych.

Rysunek 1

Członkowie *WTO* jako skarżący w latach 1995-2000*

* Na rysunku odniesiono się do wniosków o rozpatrzenie sporu złożonych w okresie od 1 stycznia 1995 do 18 kwietnia 2000 r.

Źródło: United States General Accounting Office. *Testimony before the Subcommittee on International Trade, Committee on Finance, U.S. Senate, U.S. Experience in Dispute Settlement System: The First Five Years*, Washington, June 20, 2000, s. 3.

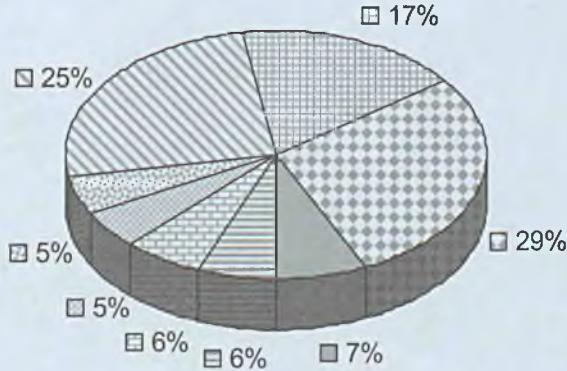
¹⁰ E. Bush, E. Reinhardt, *Testing International Trade Law: Empirical Studies in GATT/WTO Dispute Settlement*, in: *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert E. Hudec*, D. Kennedy, J. Southwick eds., Cambridge University Press, 2002, s. 462; G. Shaffer, *How to Make the WTO Dispute Settlement System Work for Developing Countries: Some Proactive Developing Countries Strategies*, ICTSD Resource Paper No 5, Geneva, March 2003, s. 11.

¹¹ Od 1 stycznia 1995 do 7 lutego 2008 r.

¹² Obliczenia własne dokonane na podstawie danych zamieszczonych na stronie internetowej http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm

Rysunek 2

Członkowie WTO jako oskarżeni w latach 1995-2000*



- | | |
|----------------------------|------------------------|
| □ Stany Zjednoczone | □ Wspólnota Europejska |
| □ Pozostali członkowie WTO | □ Argentyna |
| □ Japonia | □ Indie |
| □ Kanada | □ Korea Płd. |

* Dotyczy spraw wszczętych w okresie pomiędzy 1 stycznia 1995 a 1 marca 2000 r.

Źródło: Jak na rysunku 1, s. 228.

Pomimo tego, iż udział sporów handlowych w ogólnej wartości całkowitego eksportu UE i USA nie jest wysoki (np. w 2000 r. wynosił on 5,4% całkowitego eksportu Stanów Zjednoczonych i 5,1% Unii Europejskiej), nie należy konfliktów tych bagatelizować¹³. Wpływają one ujemnie na wartość realizowanych strumieni handlowych pomiędzy partnerami, utrudniają harmonizację stanowisk UE i USA na konferencjach ministerialnych WTO, a także tworzą negatywny obraz wielostronnego systemu handlowego w mediach. Konflikty handlowe pomiędzy USA i UE można podzielić na trzy grupy¹⁴:

- tradycyjne
- wynikające z prowadzonej polityki zagranicznej,
- regulacyjne.

Kategoria tradycyjnych sporów amerykańsko-unijnych jest związana z klasycznymi argumentami ochrony rynku wewnętrznego przed importem z obszaru partnera handlowego. USA i UE podejmują działania protekcjonistyczne pod wpływem żądań krajowych grup producentów jak również gałęzi przemysłu, domagających się zapewnienia

¹³ G. C. Hofbauer, F. Neumann, *EU-US Trade and Investment: An American Perspective*, Kennedy School of Government, Harvard University, April 11-12, 2002, Table 3.

¹⁴ R. Y. Ahearn, *Trade Conflict and the U.S. – European Union Economic Relationship*, CRS Report for Congress, RL 30732, Washington, 26 July 2006, s. 6-20.

im przez państwo ochrony przed konkurencją z zagranicy. Do tej grupy można zaliczyć konflikty w zakresie rolnictwa, przemysłu lotniczego a także przemysłu stoczniowego, dotyczące stosowania środków zwalczania nieuczciwego handlu (środki antydumpingowe, wyrównawcze itd.).

Przykładem „tradycyjnego” konfliktu handlowego jest tzw. „transatlantycka wojna stalowa”. Antecedencji jej można dopatrywać się już w czasie trwania rundy urugwajskiej *GATT*. W latach 80. przemysł stalowy USA i WE przeżywał znaczne trudności rozwojowe. Przejawiały się one w zmniejszającym się popycie na stal, co prowadziło do likwidacji hut i zamykania nierentownych wydziałów przedsiębiorstw hutniczych. W pierwszej połowie 1992 r. sześć największych amerykańskich przedsiębiorstw hutniczych straciło około 500 mln USD, a największa ówczesnie korporacja stalowa w Europie – francuski Usinor-Sacilor – prawie 600 mln USD¹⁵. Pogarszająca się sytuacja amerykańskiego przemysłu stalowego skłoniła jego przedstawicieli do wszczęcia w połowie 1992 r. postępowań przeciwko dumpingowi i subsydiom udzielanym europejskim producentom sztab stalowych i stali walcowanej, co we Wspólnocie zostało uznane za „wojnę stalową”.

Pomimo ustanowienia w 1995 r. *WTO* oraz wprowadzenia dwuinstancyjnej procedury rozstrzygania sporów pomiędzy członkami organizacji przez Organ Rozstrzygnięcia Sporów, konflikt stalowy pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską nie został wygaszony. Na nowo rozgorzał on w marcu 2002 r. w wyniku nałożenia przez USA ceł ochronnych na produkty stalowe. Warto zauważyć, że wzrost amerykańskiego protekcyjnizmu w sektorze stalowym wpłynął negatywnie na prowadzone w ramach *OECD* od września 2001 r. rozmowy w sprawie problemów światowego hutnictwa. Ich efektem było co prawda ograniczenie mocy wytwórczych o 91-95 mln ton do końca 2002 r. i o dalsze 23-33 mln do końca 2005 r., ale objęło ono jedynie najmniej efektywne działy produkcji¹⁶. Ze względu na niesprzyjający klimat w negocjacjach wywołany posunięciami amerykańskimi, nie udało się uzyskać porozumienia w najważniejszych kwestiach, tj. subsydiów i środków polityki handlowej w hutnictwie.

U źródeł konfliktu stalowego z 2002 r. leżały działania na rzecz redukcji światowego potencjału wytwórczego w zakresie hutnictwa, które stanowiły część planu pomocy dla amerykańskiego hutnictwa przedstawionego przez prezydenta Georga W. Busha w 2001 r. Podjęcia działań ochronnych domagali się przedstawiciele amerykańskiego sektora stali, którzy odczuli skutki załamania na rynkach azjatyckich w 1998 r. oraz aprecjacji dolara, co poważnie zwiększyło napływ importowanej stali na rynek amerykański¹⁷. W wyniku tego ceny produktów stalowych na rynku amerykańskim spadły w końcu 2001 r. do najniższego poziomu od 20 lat. Doprowadziło to do bankructwa około 30% producentów stali.

W efekcie USA zdecydowały się na nałożenie dodatkowego cła na produkty stalowe jak również produkty rekomendowane przez amerykańską Komisję ds. Handlu Międzynarodowego (*US International Trade Commission*) w wysokości od 7% do 30% na trzy lata¹⁸. Uzasadniając nałożenie cła Stany Zjednoczone wskazywały, że zastosowanie tego środka ochronnego nie narusza porozumień nadzorowanych przez *WTO*, ponieważ z zakresu ceł wyłączono kraje rozwijające się, kraje, którym USA przyznały klaw-

¹⁵ Z.W. Puślecki, *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Poznań 2001, s. 197.

¹⁶ Por. *High Level Meeting on Steel*, 18-19 April 2002, Washington OECD Center, www.oecdwash.org

¹⁷ E. Kaliszuk, *Transatlantycka „Wojna Stalowa”*, „Wspólnoty Europejskie” nr 4 (127), 2002, s. 40.

¹⁸ Zob. *Presidential Proclamation 7529 of 5 March, 2002 r.*

zuleń największego uprzywilejowania w handlu (Kanadę i Meksyk – członków *NAFTA*) oraz Izrael i Jordanię, z którymi podpisano umowy o wolnym handlu.

Posunięcia te w dużej mierze wymierzone były w UE, która jest największym odbiorcą amerykańskiej stali. Obawiając się zwiększonego importu tego surowca na jej rynek, Unia Europejska zdecydowała się na wzmocnienie ochrony przed dodatkowym napływem stali, w szczególności poprzez zastosowanie środków odwetowych oraz złożenie wniosku o powołanie panelu i rozstrzygnięcie sprawy przez Organ Rozstrzygania Sporów *WTO*.

W zakresie środków odwetowych UE wprowadziła dodatkowe cła w wysokości od 14,9 do 26% na 12 produktów stalowych, które zostały objęte sankcjami amerykańskimi. Znacznie poważniejsze w skutkach były działania podjęte przez UE w Światowej Organizacji Handlu. Strona unijna 7 marca 2002 r. wystąpiła o konsultacje ze Stanami Zjednoczonymi, szukając jednocześnie poparcia ze strony Japonii, Korei, Chin, Szwajcarii, Norwegii, Nowej Zelandii i Brazylii. Kraje te zażądały ustanowienia panelu 3 czerwca 2002 r. W odpowiedzi USA 16 września 2002 r. złożyły wniosek o ustanowienie panelu w celu rozważenia unijnych środków antyimportowych¹⁹. Warto dodać, że niniejsza sprawa była przedmiotem rozstrzygnięć zarówno Organu Rozstrzygania Sporów jak również Organu Odwoławczego. Ten ostatni 10 listopada 2003 r. wydał raport na skutek wniosku o rozstrzygnięcie sporu wniesionego przez UE, a także określone wyżej państwa przeciwko USA. Stwierdzono w nim, że środki zastosowane przez stronę amerykańską były niezgodne z Porozumieniem *WTO* w sprawie środków ochronnych (*safeguards*) a także Układem *GATT* 1994. W efekcie tych ustaleń prezydent Bush podjął 4 grudnia 2003 r. decyzję o zniesieniu stosowania środków ograniczających import stali, pomimo nacisków ze strony związkowców argumentujących, że posunięcie to spowoduje utratę pracy przez około 26 tysięcy pracowników amerykańskiego sektora stalowego. UE zareagowała wydaniem przez Radę w dniu 12 grudnia 2003 r. regulacji w sprawie zaprzestania stosowania środków odwetowych wobec USA.

Drugą ze sfer, w której dochodzi do amerykańsko-unijnych „mini-wojen handlowych”, jest zagraniczna polityka handlowa. Przyczynami konfliktów są z jednej strony eksterytorialne i unilateralne postanowienia zawarte w prawodawstwie amerykańskim, rozciągające zakres jego obowiązywania na poziom międzynarodowy. Z drugiej strony należą do nich preferencyjne warunki w handlu UE z krajami trzecimi. Przykładami tych pierwszych są ustawy amerykańskie Helmsa-Burtona i D’Amato-Kennedy z 1996 r. nakładające sankcje na europejskie firmy inwestujące na Kubie, w Libii i Iranie. Z kolei obawy wyrażane przez USA dotyczą w głównej mierze umów o stowarzyszeniu z UE państw kontynentu afrykańskiego oraz strefy Karaibów i Pacyfiku²⁰. Zdaniem strony amerykańskiej działania UE w tym względzie stanowią naruszenie obowiązującej w *WTO* „doktryny Lamy”²¹, zgodnie z którą wprowadzono „moratorium” na inicjatywy bilateralnych i regionalnych handlowych porozumień preferencyjnych, w celu wspierania wielostronnego systemu handlowego podczas rundy z Doha²². Według strony amerykańskiej przykładem unijnych działań wzmocniających tendencje do regionali-

¹⁹ F. Breuss, *Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement*, FIW Working Paper No 1, Vienna 2007, s. 15.

²⁰ Ramy współpracy państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku ze Wspólnotą są wyznaczane obecnie przez Porozumienie o Partnerstwie z Kotonu, podpisane 23 czerwca 2000 r. na 20 lat.

²¹ Pascal Lamy pełni obecnie funkcję Dyrektora Generalnego *WTO*.

²² J. Kaczurba, *Dylematy obecnej polityki handlowej Unii Europejskiej*, w: E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Unia Europejska w gospodarce światowej - nowe uwarunkowania*, Warszawa 2007, s. 123.

zmu jest prowadzenie rozmów przez UE w celu zawarcia umów dwustronnych (bilateralnych) o wolnym handlu z Indiami, ASEAN oraz Republiką Korei, w odniesieniu do których Komisja otrzymała już formalny mandat negocjacyjny.

Do trzeciej grupy konfliktów handlowych pomiędzy USA i UE należy zaliczyć te, które są wynikiem prowadzonej przez nie polityki wewnętrznej. Wyraża się ona w stosowaniu regulacji i standardów ograniczających zagraniczną konkurencję, które uzasadnia się argumentami socjalnymi, kulturowymi i ekologicznymi. Do przykładów można zaliczyć kwestię zakazu importu z USA wszelkich żywych i przetworzonych zwierząt hodowlanych za pomocą hormonów wzrostu na terytorium UE, zakazu importu do UE amerykańskiej żywności modyfikowanej genetycznie²³, a także wprowadzenie unijnych restrykcji w sektorze audiowizualnym (uprzywilejowanie w nadawaniu programów europejskich kosztem produkcji amerykańskich ze względu na ryzyko „amerykanizacji” kultury europejskiej)²⁴.

Najbardziej znany konflikt handlowy wynikający z polityki wewnętrznej, a prowadzony przez wiele lat na forum Światowej Organizacji Handlu obrazuje sprawa z powództwa USA przeciwko Unii Europejskiej w przedmiocie nałożonego przez nią zakazu importu wszelkich żywych i przetworzonych zwierząt hodowlanych za pomocą hormonów wzrostu (DS26)²⁵.

Sprawa europejskiego zakazu na używanie hormonów pojawiła się już w latach 70. XX wieku. Wiązała się z nielegalnym użyciem dietylostilbestrolu (DES) do produkcji cielęciny we Francji, której spożywanie, zdaniem opinii publicznej, było przyczyną zaburzeń hormonalnych u dzieci i młodzieży we Włoszech a także powikłań zdrowotnych u noworodków. Efektem tego był konsumencki bojkot producentów cielęciny, używających do jej produkcji hormonów wzrostu. Brak zaufania konsumentów do produktów zawierających hormony został dostrzeżony w latach 80. przez ówczesną Radę Ministrów EWG, która dyrektywami z 31 lipca 1981 (81/602/EEC) oraz 31 grudnia 1985 r. (85/649/EEC) wprowadziła zakaz używania hormonów w hodowli zwierząt, jak i do celów terapeutycznych²⁶. Dyrektywy te uzyskały poparcie ze strony środowiska naukowego, które na zlecenie Rady przygotowało raport znany pod nazwą Raportu Lamminga. Jego przedłożenie pozwoliło na przygotowanie kompleksowego planu monitorowania i kontrolowania użycia hormonów wzrostu. Trzecim z aktów prawnych, a jednocześnie mającym największe znaczenie dla późniejszego sporu ze stroną amerykańską, była dyrektywa Rady 88/146/EEC przyjęta 16 marca 1988 r., zgodnie z którą nałożono zakaz na import mięsa i produktów wytwarzanych z użyciem hormonów wzrostu na obszar EWG, co wymierzone było głównie w producentów pochodzących z USA. Stany Zjednoczone kwestionowały ograniczenia nałożone na eksport ich produktów mięsnych już w 1987 r. argumentując, że zakaz nie znajdował uzasadnienia w świetle postanowień Rundy Tokijskiej GATT. Negocjacje dwustronne

²³ Zob. C.E. Hanrahan, *Agricultural Biotechnology: The U.S. – EU Dispute*, CRS Report for Congress, RS 21556, 10 March 2006.

²⁴ R.Y. Ahearn, *Trade Conflict and the U.S. – European Union Economic Relationship*, CRS Report for Congress, RL 30732, Washington, 26 July 2006, s. 16-21.

²⁵ Por. World Trade Organization Report of the Panel, *EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) Complaint by the United States*, WT/DS26/R/USA, August 18, 1997.

²⁶ Zakaz dotyczył sześciu hormonów, z których trzy naturalnie występują u człowieka, jak i u zwierząt. Są nimi oestradiol-17 β , testosteron i progesteron. Z kolei trzy pozostałe to hormony sztuczne. Należą do nich trenbolon, zeranol i melangestrol. Naśladują one działanie hormonów naturalnych. Wszystkie sześć hormonów było w latach 80. zarejestrowanych w USA jako środki stymulujące wzrost u zwierząt hodowlanych.

nie dały spodziewanych rezultatów, w związku z czym strona amerykańska ustanowiła cła odwetowe na eksport produktów z terytorium Unii, które zostały ostatecznie zniesione dopiero w lipcu 1996 r. Trwający od lat 80. spór rozgorzał na nowo już na forum *WTO*, kiedy to w styczniu 1996 r. Stany Zjednoczone pozwały UE o wprowadzenie zakazu importu zwierząt hodowanych za pomocą hormonu wzrostu. Sprawa w 1998 r. została rozstrzygnięta na korzyść USA. Organ Rozstrzygania Sporów stwierdził bowiem, że nie ma potwierdzonych naukowo przypadków stwierdzających szkodliwość mięsa wyprodukowanego z użyciem hormonów wzrostu²⁷. Kiedy UE odmówiła zniesienia zakazu, Stany Zjednoczone nałożyły sankcje w wysokości 117 mln USD na unijny eksport. W efekcie tychże działań w 2000 r. Komisja Europejska przyjęła propozycję nowej dyrektywy dotyczącej hormonów. Ostatecznie w październiku 2003 r. strona unijna notyfikowała do *WTO* wypełnienie wszystkich warunków nałożonych na nią w 1998 r., co okresowo złagodziło konflikt.

INNE ZAGADNIENIA SPORNE Z PERSPEKTYWY RELACJI USA-UE

Napięcia w stosunkach transatlantyckich spowodowane są nie tylko różnicami w polityce handlowej i wynikającymi stąd konfliktami handlowymi pomiędzy UE i USA. Przyczyną ich pojawiania się jest także odmienna percepcja problemów globalnych, przede wszystkim ochrony środowiska naturalnego. Podstaw amerykańsko-unijnego sporu ekologicznego można doszukiwać się w odmowie Stanów Zjednoczonych ratyfikacji Protokołu z Kioto w sprawie zmian klimatycznych podpisanego w grudniu 1997 r. W dokumencie tym wyrażono zobowiązanie państw uprzemysłowionych do zaprzestania emisji gazów cieplarnianych. Pomimo dyplomatycznych wysiłków UE, Stany Zjednoczone nie zmieniły swojego stanowiska, co doprowadziło na sesji *OECD* 17 maja 2001 r. w Paryżu do krytyki amerykańskiej polityki środowiskowej przez europejskich członków organizacji. W szczególności państwa UE zarzuciły USA, że są one odpowiedzialne za emitowanie do atmosfery około 25% gazów w skali światowej, pomimo że kraj ten zamieszkuje jedynie 5% populacji globu²⁸.

Warto tutaj zauważyć, że w obliczu światowego kryzysu finansowego istnieje zagrożenie posługiwania się przez Stany Zjednoczone Ameryki jak również Unię Europejską argumentem ochrony środowiska naturalnego dla tworzenia nowych barier handlowych. Proekologiczne podejście do zagadnień handlowych może bowiem w rzeczywistości stanowić nadbudowę tzw. „zielonego protekcjonizmu” (*green protectionism*), czemu przeciwstawia się Światowa Organizacja Handlu. Zdaniem P. Lamy, pełniącego urząd Dyrektora Generalnego *WTO*: „Dzisiaj niebezpieczeństwem jest stopniowe rozbudowywanie restrykcji, które mogą powoli dławić handel międzynarodowy i podcinać skuteczność polityki na rzecz zwiększenia skumulowanego popytu oraz przywrócenia trwałego wzrostu w skali globalnej”²⁹. Przykładem tego typu działań mogących potencjalnie wywołać spowolnienie eksportu towarów pochodzenia roślinnego z UE do USA jest wewnętrzna

²⁷ G.C. Hufbauer, F. Neumann, *US-EU Trade and Investment: An American Perspective*, Paper presented at a conference titled Transatlantic Perspectives on the US and European Economies: Convergence, Conflict and Cooperation, Kennedy School of Government, Harvard University, April 11-12, 2002.

²⁸ S. Parzymies, *Stosunki transatlantyckie z perspektywy europejskiej*, „Stosunki Międzynarodowe” nr 1, 2001, s. 26.

²⁹ Szef *WTO* ostrzega przed wzrostem protekcjonizmu, „Gazeta Wyborcza” 26.03.2009.

regulacja amerykańska – *Lacey Act*³⁰. Nakłada ona od 1 kwietnia 2009, tj. od momentu wejścia w życie, szczegółowe wymogi na importerów towarów z drewna, produktów papierniczych, mebli i produktów roślinnych (z wyłączeniem drzew żywych, bulw, korzeni, kwiatów ciętych i liści ozdobnych) do USA. Inne postanowienia wyżej wskazanego aktu dotyczą m.in. zakazu importu, eksportu, transportu, sprzedaży i nabywania w handlu międzystanowym i międzynarodowym roślin uzyskanych z naruszeniem prawa stanowego lub prawa innego kraju w celu zapobiegania praktyce nielegalnego wycinania drzew i przemytowi produktów wytworzonych z takich drzew³¹. Najbardziej kontrowersyjnym, z punktu widzenia zagranicznych partnerów handlowych USA postanowieniem aktu, jest obowiązek przedstawiana przez eksporterów z krajów trzecich przy wwozie towarów na obszar celny Stanów Zjednoczonych deklaracji importowych, zawierających m.in. informacje dotyczące rodzaju i gatunku wykorzystywanych roślin, wartości i ilości towaru, oraz kraju pochodzenia towaru³². Na uwagę zasługuje tutaj fakt, że naruszenie obowiązku przedłożenia deklaracji importowej, zatajenie lub podanie nieprawdziwych wiadomości w zakresie eksportowanych towarów pochodzenia roślinnego traktowane będzie przez stronę amerykańską jako przestępstwo cywilne lub kryminalne.

Również administracja celna w państwach członkowskich Unii Europejskiej jest władna kontrolować sprowadzane towary pod względem ich zgodności z deklaracją importera zawartą w tzw. jednolitym dokumencie administracyjnym (*Single Administrative Document – SAD*), składanym przy odprawie celnej. Zgodnie z art. 44 Wspólnotowego Kodeksu Celnego³³ osoba, która wprowadziła towary na obszar celny Wspólnoty, a także osoba, która przejmuje odpowiedzialność za przewóz towarów po ich wprowadzeniu lub osoba, w której imieniu działały wyżej wskazane osoby, ma obowiązek złożyć organom celnym deklarację skróconą wraz z przedstawieniem im towarów.

Na przykładzie *Lacey Act* widać, że wewnętrzne ustawodawstwo jednego z krajów członkowskich Światowej Organizacji Handlu może potencjalnie doprowadzić do wzrostu protekcyjności w handlu międzynarodowym. Widoczne jest tutaj napięcie występujące pomiędzy celami deklarowanymi (ochrona środowiska) a faktycznie osiąganymi (zwiększona ochrona rodzimego rynku towarów rolnych). W celu jego redukcji na poziomie globalnym została powołana *WTO*, która aktywnie włącza się w dyskusje dotyczące problemów handlowych *sensu stricto* oraz *sensu largo* (np. relacje pomiędzy handlem a środowiskiem) poprzez wypełnianie nie tylko funkcji mediatora pomiędzy UE a Stanami Zjednoczonymi, ale również przez rozwijanie własnych oryginalnych inicjatyw prośrodowiskowych. Za ich realizację odpowiada organ pomocniczy organizacji – Komitet ds. Handlu i Środowiska.

Inny problem stanowią różnice pomiędzy USA a UE w negocjacjach na forum *WTO*. Wynikające stąd napięcia są uwarunkowane zarówno odmiennością stanowisk negocjacyjnych, jak również naciskami wywieranymi na obie strony przez czynniki wewnętrzne (krajowe). Unia Europejska w negocjacjach preferuje przede wszystkim tematy singapurskie oraz liberalizację handlu towarami przemysłowymi, przy równoczesnym ograniczeniu liberalizacji handlu artykułami rolniczymi. Takie stanowisko jest wymuszone przez niechętny stosunek części państw do reformowania postanowień traktatu o funkcjonowaniu UE dotyczących Wspólnej Polityki Rolnej, a także protek-

³⁰ Obowiązująca wersja tego aktu prawnego została przyjęta po poprawkach uchwalonych w przyjętej w maju 2008 r. ustawie *Farm Bill Act*.

³¹ www.monitorc.pl/roczniki/2009/61.pdf

³² *Ibidem*.

³³ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające wspólnotowy kodeks celny.

cjonistyczne nastawienie lobby europejskich producentów rolnych (zwłaszcza francuskich), domagających się dalszej ochrony rynków zbytu na produkowane przez nich towary przed konkurencją zagraniczną. Stany Zjednoczone również podkreślają wagę redukcji ceł na towary nierolnicze, jednakże głównym ich celem w negocjacjach na forum *WTO* jest uzyskanie korzystniejszych warunków dla rodzimego rolnictwa m.in. poprzez zwiększenie dostępu do rynku rolnego UE.

POLITYCZNE I NORMATYWNE PODSTAWY DIALOGU AMERYKAŃSKO - UNIJNEGO

Stosunki gospodarcze pomiędzy USA a UE charakteryzują się zarówno rywalizacją – jak i współpracą. Traktatowe podstawy współpracy bilateralnej w kwestiach ekonomicznych pojawiły się w latach 90., na co miały wpływ przemiany w Europie Środkowo-Wschodniej oraz rozpad ZSRR. Doprowadziło to do znacznej intensyfikacji współpracy UE i USA. Pierwszym krokiem w tym zakresie była Deklaracja Transatlantycka (*Transatlantic Declaration*), która określiła ramy ich wzajemnych stosunków³⁴. Umawiające się strony zainicjowały polityczny i gospodarczy dialog na różnych szczeblach, w tym organizowany dwa razy do roku szczyt UE-USA³⁵. Do wzmocnienia wzajemnej współpracy przyczynił się też podpisany w grudniu 1995 r. Nowy Program Transatlantycki (*New Transatlantic Agenda*). Nakreślono w nim cztery ogólne cele współpracy³⁶:

- promocję pokoju, demokracji, stabilności i rozwoju na świecie;
- reagowanie na globalne wyzwania;
- przyczynianie się do ekspansji handlu światowego;
- zacieśnianie więzi transatlantyckich.

Wraz z programem transatlantyckim Stany Zjednoczone i Unia Europejska przyjęły Plan Wspólnego Działania (*Joint Action Plan*), w którym przewidziano 150 wspólnych zadań gospodarczych.

W celu intensyfikacji współpracy gospodarczej w 1998 r. UE i USA utworzyły mechanizm Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego (*Transatlantic Economic Partnership – TEP*). W tworzącym jego część składową planie działania umawiające się strony określiły ramy zarówno dwu-, jak również wielostronnej współpracy. Priorytetowo, w ramach relacji dwustronnych, potraktowano m.in. takie kwestie, jak: redukcja barier technicznych w handlu, redukcja ceł, ułatwienia w dostępie przedsiębiorstw europejskich i amerykańskich na rynek zamówień publicznych w UE i USA. Natomiast w odniesieniu do relacji wielostronnych uwagę skupiono na problemie liberalizacji handlu, także wypracowania wspólnych stanowisk prezentowanych na forum *WTO* w takich dziedzinach, jak: ochrona środowiska, usługi, inwestycje, reguły konkurencji, zamówienia publiczne, ułatwienia w handlu³⁷. W szczególności dokument *TEP* przewidywał, że partnerzy prowadzić będą konsultacje w sprawach dotyczących współpracy wielostronnej.

³⁴ K. Michałowska-Gorywoda, *Ramy prawno-instytucjonalne zewnętrznych stosunków gospodarczych UE*, w: *Integracja Europejska*, J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, Warszawa 2007, s. 362.

³⁵ W spotkaniach tych uczestniczą przewodniczący Komisji, przewodniczący Rady UE oraz prezydent USA.

³⁶ A. Gradziuk, *Stosunki gospodarcze UE-USA. Konsekwencje dla Polski*, „Biuletyn” PISM, nr 28 (132) 21.05.2003, s. 817.

³⁷ *Ibidem*, s. 818.

W tym samym roku obie strony ogłosiły też propozycję zawarcia Transatlantyckiego Porozumienia o Wolnym Handlu (*Transatlantic Free Trade Association – TAFTA*).

Po niepowodzeniu III Konferencji Ministerialnej *WTO* (Seattle 1999 r.), spowodowanym między innymi niemożnością porozumienia się Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych dialog między nimi uległ osłabieniu. Wzajemne stosunki polityczne i gospodarcze otrzymały nowy impuls w marcu 2002 r. kiedy przyjęto tzw. Pozytywny Program Ekonomiczny (*Positive Economic Agenda*)³⁸. Kolejną inicjatywą w wyżej wskazanym zakresie były Ogólne Ramy dla Zacieśnienia Transatlantyckiej Integracji Gospodarczej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi oraz Unią Europejską (*Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America*) podpisane 30 kwietnia 2007 r. w Waszyngtonie na amerykańsko-unijnym szczycie przez prezydenta USA Georga W. Busha, kanclerza Niemiec Angelę Merkel – reprezentującą Radę UE, a także José Manuela Barroso – przewodniczącego Komisji³⁹. Na mocy tego porozumienia strony powołały do życia Transatlantycką Radę Gospodarczą (*Transatlantic Economic Council*), której zadaniem jest nadzór, doradztwo jak i przyspieszanie implementacji efektów prac nakierowanych na integrację gospodarek USA i UE. Działalność Rady ma też umożliwić zacieśnienie sektorowej współpracy transatlantyckiej przy tworzeniu prawa, głównie w zakresie uregulowań uwzględniających interesy konsumentów i przedsiębiorców po obu stronach Atlantyku⁴⁰. We wskazanym wyżej dokumencie strony umowy opowiedziały się za realizacją celów zbieżnych z celami postawionymi przed państwami członkowskimi *WTO*. Dla przykładu w paragrafie 2 dokumentu oraz dołączonym do niego załączniku 1, wprowadzono zapis o wzmocnieniu współpracy nakierowanej na redukcję barier utrudniających handel transatlantycki⁴¹. Bezpośrednie odwołanie do zadań oraz obszarów negocjacyjnych diskutowanych na forum Światowej Organizacji Handlu znalazło się w załącznikach 2-7, w których zapisano działania o charakterze priorytetowym dla zapewnienia ściślejszej współpracy pomiędzy USA a UE. Za dziedzinę szczególnie istotną uznano ochronę praw własności intelektualnej. Jak wynika z punktu B załącznika 3, strony porozumienia zgodziły się na implementację handlowych aspektów praw własności intelektualnej oraz środków ich ochrony do krajowych porządków prawnych. Ich zakres ma być ustalony na podstawie wspólnych działań obejmujących w szczególności: „osiąganie dalszego postępu w konstruktywnej dyskusji na temat wdrożenia regulacji dotyczących praw własności intelektualnej przez Radę ds. Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej *WTO* (*TRIPS Council*), a także wskazanie nowych możliwości współpracy międzynarodowej pomiędzy krajami posiadającymi w tym zakresie wspólne interesy”⁴².

Zawieranie kolejnych porozumień o transatlantyckiej współpracy handlowej nie tylko nadaje *WTO* impuls niezbędny do jej rozwoju, ale określa też ogólne kierunki dyskusji nad liberalizacją handlu światowego. Pozytywne aspekty dialogu pomiędzy UE a USA są uwidocznione w kompromisowych stanowiskach prezentowanych przez ich delegacje podczas rokowań handlowych prowadzonych na forum Światowej Organizacji Handlu. Nierzadko od osiągnięcia kompromisu w jednej sprawie zależy ios

³⁸ Na podstawie tego programu podpisano m. in. porozumienia pomiędzy stroną unijną i amerykańską w zakresie nawigacji satelitarnej, a także certyfikatów zgodności sprzętu morskiego.

³⁹ Dokument ten jest dostępny na stronie internetowej <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/134654.htm>

⁴⁰ http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/usa/index_en.htm 1.03.2008 r.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America*, Washington, 20.04.2007, Annex 3B(a), s. 7.

całych negocjacji, dotyczących wielu różnorodnych kwestii. Przykładowo, po zakończonej niepowodzeniem piątej Konferencji Ministerialnej w Cancún (2003) Stany Zjednoczone oraz Unia Europejska porozumiały się co do ustępstw na rzecz krajów rozwijających się w zakresie rolnictwa, co stanowiło *conditio sine qua non* dalszych rokowań handlowych prowadzonych w ramach rundy z Doha. Komisja Europejska opowiedziała się za eliminacją subsydiów eksportowych w rolnictwie, natomiast Stany Zjednoczone poczyniły pewne ustępstwa w zakresie wsparcia rodzimych rolników w ramach systemu *Farm Bill*. Wspólne stanowisko w sprawie liberalizacji polityki rolnej doprowadziło do zawarcia 31 lipca 2004 r. porozumienia w sprawie liberalizacji handlu (tzw. *July Package*). Z perspektywy kilku lat można je uznać za swoiste „koło ratunkowe” rzucone przez USA i UE w kierunku podtrzymania rokowań całego pakietu liberalizacyjnego w ramach rundy z Doha. Kompromis genewski bowiem dawał nadzieję na zakończenie trwającej rundy negocjacji. Warto wskazać, że znacząca część postulatów wysuniętych przez UE i USA znalazła wyraz w przyjętej 18 grudnia 2005 deklaracji kończącej Konferencję Ministerialną w Hongkongu. Do jej najważniejszych postanowień zaliczono całkowite wyeliminowanie subsydiów eksportowych do końca 2013 r. Zapewniono też zwiększenie dostępu do rynków dla towarów rolnych z obszaru państw rozwijających się poprzez redukcję taryf (*ad valorem*), która miała następować w czterech przedziałach według zasady im większe taryfy, tym większe obniżki. W tekście deklaracji potwierdzono wolę podziału zagregowanych środków wsparcia na trzy grupy. Do pierwszej grupy została zaliczona UE i od niej wymagano największego ograniczenia stosowania wsparcia wewnętrznego zakłócającego handel artykułami rolnymi. Do drugiej grupy zaliczono USA i Japonię, do trzeciej wszystkie pozostałe kraje członkowskie *WTO*.

Obecnie najważniejszym celem w rundzie dohuańskiej rokowań *WTO* dla strony unijnej i amerykańskiej jest zwiększenie dostępu towarów nierolnych do rynków krajów rozwijających się. UE i USA zakładają przy tym dalszą obniżkę najwyższych taryf celnych przy zachowaniu zasady niewymagania od najbiedniejszych członków *WTO* dodatkowych koncesji ponad poziom ich dotychczasowych zobowiązań⁴³. Ponadto wskazane wyżej kraje rozwinięte dążą do tego, by związać jak największą liczbę cel, tj. doprowadzić do sytuacji, w której dany kraj zobowiązuje się do niepodwyższania ich poziomu zadeklarowanego i zapisanego w tabelach koncesji.

Główną korzyścią związania taryf celnych jest ochrona eksporterów, importerów oraz inwestorów na rynkach międzynarodowych przed niespodziewanymi podwyżkami cel. Jednakże poważnym problemem w tym zakresie jest brak obowiązku notyfikowania *WTO* o zmianie cła w przypadku zmiany jego wysokości. Dla przykładu Unia Europejska notyfikowała organizacji około 100% linii taryfowych, w odróżnieniu od wielu innych krajów, w tym w znacznej mierze rozwijających się. Liczące się w tej grupie Indie notyfikowały 69,8%. Najgorzej w tym zakresie wypadają kraje najstąbiej rozwinięte, jak np. Bangladesz, który notyfikował zaledwie 3,1% taryf celnych. Zniwelowanie różnicy pomiędzy stawkami związanymi (*bound*) a stawkami stosowanymi (*applied*) i pełniejsze informowanie o tym stanie rzeczy *WTO* przez państwa rozwinięte oraz najstąbiej rozwinięte stanowi jeden z postulatów USA i UE wysuniętych podczas trwającej od 2001 r. rundy z Doha. Poniżej w tabeli 1 porównano związane i stosowane stawki celne w wybranych krajach (2005 r.)

⁴³ *Trade Policy. The EU's relations with the rest of the world*, European Commission, Directorate General for Trade, Brussels, April 2006, s. 7.

TABELA 1

Średnie związane i stosowane stawki celne przez wybranych członków WTO w 2005 r. (w %)

	Unia Europejska	USA	Indie	Brazylia
Średnia związana stawka celna	4,06 %	3,40 %	33,23 %	29,97 %
Średnia stosowana stawka celna	4,04 %	3,90 %*	13,67 %	11,61 %

* w przypadku Stanów Zjednoczonych stosowana stawka celna przekracza związaną z uwagi na uwzględnienie środków antydumpingowych zastosowanych przez ten kraj.

Źródło: *Trade Policy. The EU's relations with the rest of the world*, European Commission, Directorate General for Trade, Brussels, April 2006, s. 7.

W stanowisku UE na szczególną uwagę zasługuje też propozycja całkowitej eliminacji ceł jako instrumentu regulowania eksportu w wybranych sektorach przemysłu, np. przemyśle tekstylnym-odzieżowym, elektrycznym i elektronicznym. Wydaje się, iż możliwa jest ona do realizacji w perspektywie średniookresowej. Natomiast w długim okresie Unia skłania się do całkowitego zniesienia ceł. Zwolennikiem tego rozwiązania są również Stany Zjednoczone, które proponują całkowitą ich likwidację do 2015 r.

Wyżej przedstawione stanowiska Unii i USA w zakresie dostępu do rynku dla towarów nierolnych oraz zniesienia ceł są przykładem na to, że pomimo konfliktów handlowych i rozbieżności interesów w najważniejszych kwestiach możliwe jest pomiędzy nimi porozumienie i współpraca. Ta ostatnia jest niezbędna w sytuacji, w której powodzenie wielostronnych rokowań handlowych, jak i przyszłość samej Światowej Organizacji Handlu są niewiadomą. Powodem tego stanu rzeczy było przedłużanie się negocjacji handlowych prowadzonych w ramach rundy z Doha, które w 2006 r. zostały zawieszone. Mimo świadomości zagrożeń dla przebiegu rokowań, w roku 2007 nie odnotowano znaczących rezultatów. Próbą ich osiągnięcia były spotkania ministrów handlu państw wchodzących w skład grupy G-4 (Indie, Brazylia, USA i UE), do których w kwietniu dołączyły Australia i Japonia. Celem rozmów było osiągnięcie porozumienia pozwalającego „zamknąć” rundę z Doha do końca 2007 r. Jednakże zostały one przerwane po konferencji w Poczdamie w czerwcu 2007 r. Przyczyną niepowodzenia rokowań był brak kompromisu między roszczeniami Indii i Brazylii żądających zmniejszenia subwencji rolnych, a postulatami UE i USA domagających się zwiększenia dostępu do rynków zbytu towarów przemysłowych w państwach rozwijających się, chronionych wysokimi, nawet 30% taryfami celnymi⁴⁴. Przełomu nie przyniosło także spotkanie członków WTO w Genewie, które odbyło się w lipcu 2008 r. W jego trakcie po raz kolejny widoczna była polaryzacja stanowisk USA, UE i Japonii z jednej strony oraz krajów rozwijających się z drugiej. Państwa takie, jak Brazylia i Indie nie zgodziły się na porozumienia sektorowe dotyczące m.in. branży samochodowej, chemicznej czy elektronicznej, tłumacząc swój sprzeciw brakiem możliwości ochrony danej branży przed produktami sprowadzanymi z krajów bogatych. Bezpośrednią przyczyną fiaska rozmów w Genewie był jednak brak porozumienia pomiędzy USA a Chinami i Indiami

⁴⁴ Por. „The Economist” z 30.07.2007.

w sprawie systemu ochrony rolników przed nadmiernym importem towarów rolnych⁴⁵. Jak trafnie zauważył po zakończeniu szczytu Pascal Lamy: „Nie ma sensu owijać w bawełnę. To spotkanie zakończyło się niepowodzeniem. Członkowie [WTO – przyp. autora] nie byli w stanie pogodzić swoich racji”⁴⁶.

Pomimo uzasadnionych obaw w zakresie przebiegu rokowań dohuańskich, wciąż jeszcze istnieje szansa na ich podtrzymanie i pozytywne zakończenie. Decydujące znaczenie ma stosunek do nich dwóch najsilniejszych członków WTO – USA i UE. Po pierwsze powinny one uzgadniać i koordynować swoje działania na forum organizacji, a w szczególności politykę wobec państw rozwijających się. Po wtóre ze względu na rosnącą liczebność i siłę negocjacyjną tych ostatnich Unia i Stany Zjednoczone muszą zgodzić się na ustępstwa w dziedzinie handlu artykułami rolnymi. Nadzieję na zacieśnienie ich współpracy bilateralnej wiąże się nie tylko z programem współpracy transatlantyckiej i harmonizacją stanowisk w organach pomocniczych WTO, ale również ze spotkaniami na wysokim szczeblu, poświęconymi zagadnieniom handlowym i politycznym. Po jednym z ostatnich tego typu spotkań, przeprowadzonych w marcu 2009 r. w Waszyngtonie, komisarz ds. handlu UE – Catherine Ashton i przedstawiciel ds. negocjacji handlowych USA – Ron Kirk zapowiedzieli wzmocnienie dwustronnych stosunków handlowych i współpracę w celu szybkiego zakończenia rokowań dohuańskich oraz przeciwdziałania skutkom światowego kryzysu. Należy zauważyć, że tego typu oświadczenia, pomimo że nie kreują po żadnej ze stron zobowiązań o charakterze prawnym a jedynie politycznym, przyczyniają się do stworzenia dobrego klimatu do dyskusji i poszukiwania rozwiązań wspólnych problemów. Najważniejszym z nich jest ochrona wielostronnego systemu handlowego i przeciwdziałanie protekcjonizmowi.

ZAKOŃCZENIE

Rywalizacja i współpraca Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej nadaje ton negocjacjom handlowym na forum WTO. Konflikty handlowe oraz kompromisy zawierane między nimi pomagają bowiem rozwiązywać problemy, które dotyczą gospodarek narodowych wszystkich państw członkowskich organizacji. Jak stwierdził prezydent USA George Bush, podczas konferencji prasowej przeprowadzonej w styczniu 2007 r. wspólnie z przewodniczącym Komisji Europejskiej: „obaj wiemy, że zakończenie rundy dohuańskiej jest najlepszym sposobem, aby pomóc biednym krajom”⁴⁷. Stanowisko to wydaje się być uzasadnione, zważywszy na fakt, że ponad 2/3 państw

⁴⁵ Szczyt w Genewie został zerwany z powodu braku porozumienia pomiędzy Indiami, Chinami i USA w sprawie zastosowania mechanizmu, który pozwoliłby wyżej wymienionym krajom rozwijającym się na wprowadzanie dodatkowych barier celnych w przypadku nadmiernego importu towarów rolnych. Chiny i Indie domagały się od strony amerykańskiej zgody na jego uruchomienie w przypadku, gdy nastąpi 10-procentowy wzrost importu tych towarów na ich rynki w stosunku do poprzedniego roku, natomiast USA godziły się na minimalną granicę 40%. Por. *Korolec: rozmowy w ramach WTO nie będą wznowione przed 2010 r.*, „Gazeta Wyborcza” z 31.07.2008.

⁴⁶ J. Halliday, *No deal for Doha. Déjà vu*, relacja ze szczytu WTO w Genewie dostępna na stronie www.foodnavigator.com/Legislation/No-deal-for-Doha.-Deja-vu, 30.07.2008.

⁴⁷ *Bush i Barroso zobowiązują się do kontynuowania negocjacji handlowych w ramach rundy dohuańskiej*, Stosunki zewnętrzne i sprawy zagraniczne – Polityka zagraniczna, artykuł dostępny na stronie internetowej: http://ac.europa.eu/news/external_relations/archives_pl.htm?, z dn. 7.01.2007 r.

członkowskich WTO stanowią kraje rozwijające się i najslabiej rozwinięte. Poprzez kumulowanie żądań skierowanych do krajów bogatych, których te nie będą w stanie spełnić, państwa biedne mogą doprowadzić do erozji systemu wielostronnej wymiany handlowej i w rezultacie na trwałe podważyć zaufanie do ponadnarodowych instytucji pełniących funkcje regulacyjne w gospodarce światowej. Aby temu zapobiec USA, UE oraz pozostałe państwa rozwinięte muszą znaleźć pole do kompromisu. Jest on jedyną alternatywą dla wizji wojny „Północy z Południem”.

MAREK REWIZORSKI
Koszalin

ABSTRACT

Relations between the USA and the EU as members of the World Trade Organization are function of trade disputes and cooperation. The role of the WTO in dealing with trade conflicts between the USA and the EU consists in inducing both sides to respect the resolutions issued by the Dispute Settlement Body and the Appellate Body, which are internal elements of the organizational structure of this institution. In turn cooperation between the USA and the EU on the WTO forum manifests itself in developing and adjusting aspects of transatlantic dialogue to trade standards introduced by the WTO and in presenting a common stand during trade negotiations with developing countries. Both cooperation and competition between the above mentioned actors of international economic relations is necessary to maintain not only the current round of trade negotiations of the WTO launched at Doha in 2001, but also a plurilateral trade system.

WSPÓLPRACA TRANSGRANICZNA W REGIONIE GÓRNEGO RENU

CHARAKTERYSTYKA REGIONU GÓRNEGO RENU

Pojęcie regionu jest w różny sposób definiowane w literaturze w zależności od dyscypliny naukowej. Nie jest to termin jednoznaczny. Jego rozumienie warunkuje wiele czynników, w tym przede wszystkim historia i kultura polityczna państwa, a także stopień rozwoju konkretnej dyscypliny. Najogólniej region określa się jako pewną odróżniającą się część przestrzeni¹. W zależności od przyjętego układu odniesienia można wyróżnić: regiony wewnątrzpaństwowe, będące częściami składowymi podziału terytorialnego państwa lub tylko fragmentami rzeczywistych regionów administracyjnych, regiony ponadpaństwowe i subregiony, utożsamiane z państwem, stanowiące pewną strukturę pośrednią pomiędzy dwoma pierwszymi terminami².

Obszar Górnego Renu jest regionem ponadpaństwowym, inaczej ponadgranicznym. Takie regiony wykazują związki o charakterze historycznym, kulturowym i gospodar-

¹ Por. I. Topolski, H. Dumala, A. Dumala (red.), *Regiony w stosunkach międzynarodowych*, Lublin 2009; W. Drobek, *Pojęcie regionalizmu a teoretyczne koncepcje regionu*, w: W. Lesiuk (red.), *Region jako przyszła struktura europejska. Materiały polsko-niemieckiego sympozjum w Opolu 13-15.05.1992*, Opole 1992, s. 11.

² Zob. W. Malendowski, M. Ratajczak, *Euroregiony. Pierwszy krok do integracji europejskiej*, Wrocław 1998, s. 25.