



Porozumienie w sprawie umowy handlowej Unia Europejska – USA

Damian Wnukowski

27 lipca prezydent USA Donald Trump i przewodnicząca Komisji Europejskiej (KE) Ursula von der Leyen ogłosili podczas spotkania w Szkocji osiągnięcie porozumienia politycznego ws. ramowej umowy handlowej Unia Europejska – Stany Zjednoczone. Zgodnie z nią m.in. większość towarów trafiających z UE do USA ma być obłożona 15-procentowym cłem. Uzgodnienia dają szansę na stabilizację relacji UE–USA i ich bliższe współdziałanie w obliczu wspólnych wyzwań, w tym polityki gospodarczej Chin oraz rosyjskiej agresji na Ukrainę. Porozumienie nie jest prawnie wiążące, co może negatywnie wpływać na jego implementację i trwałość.

W kwietniu administracja Trumpa ogłosiła wprowadzenie [tzw. ceł wzajemnych](#), które w przypadku UE miały wynieść 20%. Zostały one jednak zawieszone do 9 lipca, a w odpowiedzi UE odłożyła wprowadzenie własnych środków odwetowych w związku z wcześniej nałożonymi amerykańskimi cłami na [stal i aluminium](#). Działania te miały stworzyć przestrzeń do negocjacji i zawarcia umowy, która zapobiegłaby eskalacji sporów celnych. KE proponowała m.in. eliminację ceł na produkty przemysłowe. Na początku lipca Trump zagroził jednak wprowadzeniem wobec UE ceł w wysokości 30%, jeżeli nie dojdzie do porozumienia. Jednocześnie przesunął na 1 sierpnia termin na ukończenie negocjacji, podobnie jak w przypadku wielu innych partnerów handlowych USA. UE podkreślała chęć osiągnięcia kompromisu, jednak w przypadku jego braku zapowiadała wprowadzenie własnych środków odwetowych na import zróżnicowanego koszyka produktów o wartości ponad 90 mld euro.

Treść umowy. Strony zakomunikowały główne postanowienia umowy, jednak mają jeszcze uzgodnić jej szczegóły. Porozumienie przewiduje cła w wysokości 15% na większość towarów eksportowanych z UE do USA, w tym samochody i ich części (obłożone wcześniej przez administrację Trumpa dodatkowymi cłami w wysokości 25%) czy leki (które są

jednymi z najważniejszych towarów sprzedawanych przez firmy unijne na rynek amerykański), a także półprzewodniki. Na podwyższonym poziomie 50% pozostaną opłaty za import do Stanów Zjednoczonych stali, aluminium oraz miedzi (cła na ten metal mają funkcjonować od początku sierpnia). Na późniejszym etapie może zostać wprowadzony system kwot z niższą stawką. Jednocześnie handel szeregiem „produktów strategicznych” ma być bezcłowy – należą do nich m.in. samoloty i ich części, wybrane chemikalia czy surowce krytyczne (lista może być aktualizowana i poszerzana). Częścią umowy jest też to, że podmioty z UE mają do końca kadencji Trumpa w 2029 r. zakupić surowce energetyczne z USA o wartości 750 mld dol., chipy AI za 40 mld dol. oraz zwiększyć inwestycje na rynku amerykańskim o 600 mld dol. Unia zapowiada także rozszerzenie zakupów amerykańskiego sprzętu wojskowego. Ma znieść – już obecnie niskie – cła na towary przemysłowe z USA. Kwoty z obniżoną stawką celną mają dotyczyć m.in. wybranych produktów rolno-spożywczych importowanych do UE.

Efekty porozumienia dla UE i USA. Umowa odsuwa perspektywę potencjalnie kosztownej wojny handlowej i zwiększa przewidywalność w transatlantyckich relacjach gospodarczych, której niedostatki generowały znaczące koszty dla przedsiębiorstw i powodowały wstrzymywanie

inwestycji. Otwiera także drogę do ściślejszego współdziałania wobec wspólnych wyzwań, np. eksportu nadprodukcji z Chin i ich nieuczciwych praktyk handlowych, zwiększania odporności łańcuchów dostaw produktów strategicznych, a także w zakresie screeningu inwestycji i kontroli eksportu, co przewiduje porozumienie.

Po początkowym optymizmie na rynkach państw UE nastąpiło jednak pogorszenie nastrojów inwestorów, także w związku ze szczegółami umowy, co pokazało m.in. obniżenie notowań na giełdach państw Unii i największy od maja spadek kursu euro wobec dolara. Choć stawka celna na większość towarów z UE jest niższa niż wyznaczona w kwietniu, to wynosi znacznie więcej niż przed objęciem prezydentury przez Trumpa (w styczniu br. średnio ok. 1,5%). W obecnym kształcie porozumienie będzie kosztowne dla Unii, m.in. przez znaczące zmniejszenie konkurencyjności eksporterów unijnych. Może też skłonić część przedsiębiorstw z UE do inwestycji w USA, co jest jednym z celów administracji Trumpa. Biorąc to pod uwagę, a także ze względu na brak większych ustępstw ze strony USA i niewprowadzenie środków odwetowych przez Unię, umowę można uznać za względny sukces administracji Trumpa. UE nie wykorzystała środków nacisku na Stany Zjednoczone, w tym ograniczenia dostępu do jednolitego rynku, gdyż prawdopodobnie nie chciała eskalacji sporów nie tylko z powodu kosztów ekonomicznych, ale też znaczenia USA dla bezpieczeństwa europejskiego, w tym w zakresie wsparcia dla walczącej z rosyjską agresją Ukrainy. Utrudnienia w dostępie do rynku amerykańskiego mogą skłonić firmy z UE do zwiększenia dywersyfikacji eksportu, a KE – do intensyfikacji rozmów nt. umów handlowych. Należy jednak brać przy tym pod uwagę ograniczenia, np. szkodliwe dla UE efekty [polityki gospodarczej Chin](#). Umowa z USA może też być czynnikiem zachęcającym do reform jednolitego rynku, aby UE była mniej zależna od eksportu.

Międzynarodowe znaczenie umowy. Porozumienie dwóch największych na świecie partnerów handlowych (w 2024 r. ich obroty w wymianie towarowej miały wartość prawie 850 mld euro, a usługami – prawie 750 mld euro), odpowiadających za ok. 1/3 handlu międzynarodowego i ponad 40% globalnego PKB, wpłynie pozytywnie na stabilność światowej gospodarki. Jednak umowa z UE dowodzi, że polityka handlowa administracji Trumpa, w tym naciski i groźby podwyższania ceł, mogą być efektywne nawet w przypadku silnych gospodarczo partnerów, co wskazuje na możliwość jej kontynuacji wobec innych podmiotów. Tym samym inwestorzy i partnerzy handlowi USA w większości zapewne

pogodzili się z podwyższonymi amerykańskimi cłami, a kluczowa jest dla nich przewidywalność prowadzenia działalności. Na pozycję podmiotów z państw trzecich na rynku amerykańskim w stosunku do firm z UE będą wpływały ich własne porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi. Stawka 15% ustalona w przypadku UE, a wcześniej także Japonii, może stać się wyznacznikiem poziomu ceł, jakie USA są gotowe nałożyć na inne państwa, z którymi prowadzą rozmowy handlowe, co sugerował sam Trump, wskazując na przyjęcie zakresu 15–20% w przyszłych umowach.

Wyzwania dla wdrożenia porozumienia UE i USA oraz ich relacji. Zawarte porozumienie polityczne nie jest prawnie wiążące, jednak możliwe, że po uzgodnieniu jego szczegółów KE przedstawi umowę do ratyfikacji przez Parlament Europejski i państwa członkowskie UE. Może to wzbudzić dyskusje nad jej zasadnością, gdyż krytykuje ją m.in. część polityków (np. premier Francji) i środowisk biznesowych, w tym w Niemczech. Umiarkowane wsparcie dla umowy wyrazili m.in. premierzy Włoch i Hiszpanii. Większość państw członkowskich nie będzie zapewne chciała eskalować sporów z USA, przez co prawdopodobnie – przynajmniej w krótkim okresie – przyjmie postanowienia umowy. Mogą jednak wystąpić problemy z jej wdrożeniem, m.in. osiągnięciem zakładanego poziomu inwestycji w USA w stosunkowo krótkim czasie. Nie można wykluczyć, że w przypadku problemów z implementacją porozumienia powrócą naciski i groźby ze strony USA, a spory handlowe się zaostrzą, co mogłoby odbić się negatywnie na współpracy w innych dziedzinach. Ponadto cła na towary z UE, wraz z podwyższonymi opłatami na produkty z innych państw, mogą spowodować wzrost cen w USA i większe koszty dla firm amerykańskich, np. poprzez wyższe ceny komponentów, co mogłoby wpłynąć na zmniejszenie poparcia dla polityki handlowej administracji Trumpa.

Z perspektywy Polski kluczowe jest ustabilizowanie relacji transatlantyckich w wymiarze gospodarczym, co może wpłynąć pozytywnie na współdziałanie państw UE i USA w kwestiach bezpieczeństwa. Podwyższone stawki celne w USA uderzą jednak w polskich eksporterów – zarówno bezpośrednio (choć eksport towarowy do USA stanowi tylko ok. 4% sprzedaży zagranicznej z Polski), jak i poprzez firmy włączone w łańcuchy dostaw innych podmiotów unijnych (głównie z Niemiec). Według wstępnych wyliczeń podanych przez premiera Donalda Tuska Polska może stracić na cłach ok. 8 mld zł. Część przedsiębiorstw może próbować przekierować eksport na inne rynki, aby złagodzić skutki amerykańskich ceł.