

JADWIGA KIWERSKA

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
ORCID: 0000-0002-4022-0775

DOI : 10.14746/rie.2022.16.6

„America First”. Relacje administracji Trumpa z Unią Europejską

Zwycięstwo nowojorskiego przedsiębiorcy i medialnego celebryty Donalda J. Trumpa w amerykańskich wyborach prezydenckich, 8 listopada 2016 r., niosło w sobie tyle samo znaków zapytania, co obaw. Szczególnie Europa mogła czuć się zaniepokojona o perspektywy swoich relacji ze Stanami Zjednoczonymi. Biorąc pod uwagę formułowane przez kandydata Partii Republikańskiej zarzuty wobec Unii Europejskiej, to można się było obawiać, że wspólnota europejska będzie teraz traktowana przez nową administrację niczym rywal, jeśli nie przeciwnik. Jak zatem przedstawiały się relacje na linii UE–USA w okresie prezydentury Trumpa? Jakie były przyczyny napięć w stosunkach amerykańsko-europejskich i jaka była główna płaszczyzna sporu? Co można powiedzieć o reakcji państw unijnych na działania administracji Trumpa? Znalezienie odpowiedzi na tak postawione pytania stanowiło cel prowadzonej analizy.

W 2016 r. Amerykanie wybrali na prezydenta człowieka nie tylko o kontrowersyjnej, narcystycznej osobowości, którego interesy budziły wiele wątpliwości, ale też bez jakiegokolwiek doświadczenia w sprawowaniu funkcji państwowych oraz bez praktyki politycznej na arenie międzynarodowej (Trump, 2020). Trump deklarował „Make America Great Again”, co samo w sobie było pozytywne i mogło być konstruktywne, jednak zapowiadany sposób osiągnięcia tego celu budził obawy. Hasło kampanii wyborczej Trumpa – „America First”, traktowane jako główny wyznacznik przyszłych działań jego administracji w polityce zagranicznej, nawiązywało do sloganu izolacjonistów amerykańskich z lat 20. i 30. ubiegłego wieku, zbudowanego na niechęci do Europy. Tak jak wtedy, tak i w rozumieniu Trumpa hasło to oznaczało, że interes amerykański, bardzo wąsko pojmowany (*vital interest*), będzie stawiany na pierwszym miejscu. Czynniki bezinteresowności i wspaniałomyślności, dotąd obecny w amerykańskiej polityce, byłby z niej wyeliminowany. Miałoby to kolosalny wpływ na sposób działania USA w świecie, na ich podejście do zobowiązań międzynarodowych i odpowiedzialności za ład globalny. Nietrudno było też przewidzieć, co to oznacza dla Europy, jej bezpieczeństwa i interesów (Patrick, 2017, s. 52; Riddervold, Newsome, 2018, s. 510).

Z perspektywy sojuszników europejskich głównym problemem był więc nie tyle brak doświadczenia politycznego Trumpa, bo można było wierzyć w funkcjonalność i skuteczność amerykańskiego systemu politycznego, w którym odpowiednie organy wspierają i kontrolują działania prezydenta. Największe obawy w Europie budziły zapowiedzi, jakie w czasie kampanii wyborczej padały z ust kandydata Republikanów. Oprócz tego, że retoryka Trumpa bardziej odpowiadała stylowi populistycznych demagogów niż zasadom dotąd obowiązującym w amerykańskim życiu politycznym,

to głosił on tezy, które podważały fundament kilkudziesięcioletniej aktywności USA w świecie, w tym pryncypia ich relacji z Europą. „Po raz pierwszy od 70 lat Amerykanie wybrali na prezydenta człowieka, który dyskredytował zasady działania, idee i instytucje, stanowiące od czasu zakończenia II wojny światowej jądro amerykańskiej polityki zagranicznej” – pisał Walter Russell Mead, czołowy amerykański znawca stosunków międzynarodowych (Mead, 2017, s. 2–3).

Dla Europy i jej interesów, obok krytyki NATO, stanowiącego fundament bezpieczeństwa europejskiego, szczególnie groźnie brzmiały wypowiedzi Trumpa odnoszące się do Unii Europejskiej. Kreując się na przeciwnika różnych porozumień międzynarodowych i światowych organizacji, Trump już w kampanii wyborczej traktował UE lekceważąco i niechętnie jako symbol „zgniłego liberalizmu” i uciążliwej poprawności politycznej. Takie przesłanie, utrzymane w wyraźnie populistycznym tonie, kierował do wyborców. W rzeczywistości dostrzegał on w UE konkurencję dla pozycji gospodarczej i handlowej Ameryki w świecie. Zintegrowana wspólnota europejska stanowiła na tych polach rywalizacji znacznie silniejszego przeciwnika niż pojedyncze państwa. Wiadomo bowiem, że – tak jak w biznesie – znacznie łatwiej prowadzi się interesy z partnerem słabszym, wyizolowanym czy zdeprecjonowanym. Taka stosunkowo logiczna i prosta taktyka wpisywała się nie tylko w typ osobowościowy Trumpa, ale także związana była z doświadczeniem nowojorskiego potentata na rynku nieruchomości, który musiał rywalizować z różnymi konkurentami. Stąd jego bezprecedensowe wypowiedzi, mające na celu osłabienie wspólnoty europejskiej.

Było to bowiem zupełnie inne traktowanie wysiłków integracyjnych Europejczyków niż czynili to dotąd przywódcy amerykańscy. Dostrzegali oni wprawdzie rosnącą i konkurencyjną rangę gospodarczą projektu europejskiego, ale doceniali jego znaczenie jako eksponenta wspólnych wartości oraz czynnik stabilizujący sytuację w Europie i eliminujący ryzyko konfliktu (*Transatlantic*, 2019, s. 3, 4, 7). I tak prezydent Barack Obama chociaż dostrzegął konkurencyjność UE, to pod koniec swego urzędowania odniósł się do niej z wyjątkowym uznaniem. W kwietniu 2016 r., będąc w Niemczech, skierował stamtąd specjalne przesłanie pożegnalne do Europy z apelem o kontynuowanie wysiłków integracyjnych: „Przybyłem do serca Europy, aby powiedzieć, że cały świat potrzebuje silnej, rozwijającej się, demokratycznej i zjednoczonej Europy” (Wintour, 2016). Odwiedził też wówczas Wielką Brytanię, aby namawiać jej obywateli do zagłosowania w zbliżającym się referendum za pozostaniem w UE.

W tym samym niemal czasie Trump spotkał się na Wyspach Brytyjskich ze zwolennikami brexitu i głośno deklarował swoje poparcie dla ich stanowiska. A po decyzji większości Brytyjczyków o wyjściu z UE nie krył satysfakcji, nazywając ten fakt „wspaniałym krokiem”. Wyrażał też nadzieję na kolejne *exity*, co oznaczałoby koniec projektu europejskiego. Tym samym przyszły amerykański prezydent, wpisując się w eurosceptyczny nurt coraz mocniej eskalujący w różnych państwach unijnych, stanowił realne zagrożenie dla trwałości UE. Już wówczas można więc było przypuszczać, że Trump będzie się starał osłabić UE, dostrzegając w niej bardziej rywala niż sojusznika. Jego polityka stanie się czynnikiem destabilizującym wspólnotę, zamiast być impulsem do dalszej jej integracji oraz do wzmacniania jej roli jako ważnego gracza i partnera USA w podejmowaniu wyzwań na arenie międzynarodowej i rozwiązywaniu problemów globalnych.

Zwycięstwo wyborcze Trumpa urealniło te dość ponure prognozy dla stosunków USA z Europą. W duchu pesymistycznym utrzymane były więc komentarze powyborcze. Większość przywódców europejskich, zwłaszcza tzw. starej, zachodniej części Europy, nie kryła rozczarowania wynikiem wyborów; wcześniej dość powszechnie sympatie i poparcie lokowano po stronie Hillary Clinton, kandydatki Partii Demokratycznej. Wprawdzie starano się w sposób wyważony i powściągliwy komentować zwycięstwo Trumpa, rozumiejąc, że dla zachowania wspólnoty Zachodu trzeba będzie z nowym gospodarzem Białego Domu współpracować, to jednak dominowało zaniepokojenie, czy i w jakim stopniu retoryka z kampanii wyborczej przełoży się na kształt europejskiej polityki nowej administracji.

Doskonałym wyrazicielem takich obaw była kanclerz Angela Merkel, która gratulując Trumpowi zwycięstwa, ze szczególną mocą podkreślała znaczenie więzi Niemiec i Europy ze Stanami Zjednoczonymi. Przywoływała też fundamentalne dla świata Zachodu wartości, takie jak demokracja, wolność, szacunek wobec prawa i godności człowieka, nawiązując tym samym w zawołowany sposób do pełnych lekceważenia, nawet szowinistycznych wypowiedzi Trumpa z kampanii wyborczej, podważających zachodnią wspólnotę aksjologiczną (*Bundeskanzlerin*, 2016).

Mniej dyplomatyczni w Niemczech byli politycy *SPD*, którzy przewidywali, że zmiana w Białym Domu doprowadzi do zawirowań na arenie międzynarodowej, a w relacjach transatlantyckich – wręcz turbulencji. Tego obawiał się szef niemieckiej dyplomacji Frank-Walter Steinmeier, przyznając, że większość Niemców życzyłaby sobie innego rezultatu wyborów, jednak należy uszanować decyzję Amerykanów. Ostro zareagował szef niemieckiej socjaldemokracji Sigmar Gabriel, który nazwał Trumpa „pionierem nowych, autorytarnych i szowinistycznych przywódców światowych” (*Deutsche*, 2016). Jeszcze dalej szedł Bernd Riexinger, przewodniczący *Die Linke*, który stwierdził, że USA po wyborach znalazły się „na drodze do społeczeństwa autorytarnego” (*Nichts*, 2016).

Francuski prezydent François Hollande nie był może tak obcesowy, ale również zakładał, że decyzja Amerykanów otwiera okres niepewności, któremu trzeba będzie stawić czoła. Pojawiły się opinie, że rok 2016 to czas podwójnej katastrofy dla Europy – brexitu i wyboru Trumpa. „Teraz wszystko jest możliwe i świat rozpada się na naszych oczach” – napisał na Twitterze ambasador Francji w Waszyngtonie Gérard Araud.

Zwycięstwo Trumpa przyjęto natomiast z zadowoleniem w radykalnych środowiskach politycznych Europy. Będące „na fali” populistyczne ruchy w Niemczech, Francji czy we Włoszech widziały w Trumpie doskonałego eksponenta ich skrajnych, nacjonalistycznych poglądów. Pozostająca jeszcze wtedy poza Bundestagiem skrajnie prawicowa Alternatywa dla Niemiec (*Alternative für Deutschland*, AfD) nie kryła entuzjazmu dla Trumpa, parafrazując nawet jego hasło wyborcze w formie „Make Germany Great Again” (Morozowski, 2016). Zwycięstwo Trumpa świętował także francuski Front Narodowy oraz Ruch Pięciu Gwiazd we Włoszech.

Zadowolenia nie kryli również ci przywódcy europejscy, którym odpowiadał populistyczny i antysystemowy ton wielu wypowiedzi Trumpa. Czeski prezydent Miloš Zeman oświadczył, że jest „bardzo szczęśliwy” z rozstrzygnięcia wyborów w USA. Odwołujący się do nastrojów populistycznych i zmierzający ku rządowi autorytarnym węgierski premier Victor Orbán uznał wygraną Trumpa za „fantastyczną wiadomość”,

potwierdzającą, że „demokracja nadal żyje” (*World*, 2016). Także władze w Warszawie nie kryły zadowolenia ze zwycięstwa kandydata Republikanów. Wprawdzie demonstrowany przez Trumpa w kampanii wyborczej przychylny stosunek do Rosji, a nawet jego zauroczenie Władimirem Putinem jako silnym i skutecznym liderem, budziło pewne obawy nad Wisłą, to jednak w kierownictwie Prawa i Sprawiedliwości oraz w Pałacu Prezydenckim przedkładano konserwatystę Trumpa nad Clinton, widząc w niej kontynuatorkę liberalnej linii Obamy (*List*, 2016)¹.

W każdym razie przywódcy UE, chociaż niektórzy z nich skonfundowani wyborem Trumpa, to starali się zmanifestować otwarcie i dobrą wolę wobec nowego gospodarza Białego Domu. Przewodniczący Rady Europejskiej (RE) i szef Komisji Europejskiej (KE) wysłali do prezydenta-elekt oficjalny list z gratulacjami. Donald Tusk i Jean-Claude Juncker wskazywali w nim na strategiczne, oparte na wspólnych wartościach partnerstwo UE i Stanów Zjednoczonych. Dowodzili znaczenia współpracy obu partnerów w wielu obszarach – bezpieczeństwa, ochrony klimatu, gospodarki i handlu. Wreszcie wyrażano nadzieję na kontynuowanie tej współpracy, a nawet na jej wzmocnienie (*Letter*, 2016). Tymczasem Trump także po wyborach nie ustawał w krytyce UE. Przemawiając jako prezydent-elekt, stwierdził, że jest ona „instrumentem niemieckiej dominacji” stworzonym po to, aby skutecznie rywalizować z USA. „Patrzysz na UE, a to są Niemcy. Po prostu narzędzie (»vehicle«) dla Niemiec. To dlatego uważam, że Wielka Brytania była bardzo mądra (»so smart«), wychodząc z UE” – rozwijał myśl Trump (Gove, 2017).

Dodajmy, że nie była to jego pierwsza złośliwa uwaga pod adresem Niemiec, najsilniejszego państwa członkowskiego UE. Dostrzegając w UE konkurenta gospodarczego, Trump już podczas kampanii wyborczej obiektem ataku uczynił Niemcy. Były one głównym winowajcą ujemnego bilansu handlowego USA z Europą – ich nadwyżka handlowa w relacjach z amerykańskim partnerem wyniosła w 2016 r. blisko 65 mld dol. Niemcy zajmowały wtedy trzecie miejsce pod względem dodatniego bilansu w handlu z USA, po Chinach (347 mld dol.) i Japonii (69 mld dol.) (*Germany's trade*, 2017). Wprawdzie zarzuty wobec Berlina w związku z jego polityką handlową wysuwała już administracja Obamy, ale nie wpłynęły one wówczas na pogorszenie stosunków amerykańsko-niemieckich czy relacji z UE. Teraz ze względu na akcentowanie przez Trumpa wąsko pojmowanego interesu amerykańskiego i wręcz odwoływanie się do protekcyjizmu w handlu międzynarodowym mogło to mieć znaczenie zasadnicze. Niemcy zostały więc oskarżone przez Trumpa, że stosują nieuczciwe praktyki handlowe i groziło im wpisanie na nieformalną listę „unfair trading partners” (*Transatlantic*, 2019, s. 17).

Bardzo szybko potwierdziły się przewidywania co do powstania napięć na linii Waszyngton–Bruksela. Główny spór dotyczył kwestii wymiany handlowej. Nowy

¹ W liście datowanym na 9.11.2016 r., czyli wysłanym natychmiast po medialnym ogłoszeniu zwycięstwa Trumpa, prezydent Andrzej Duda pisał: „Pragnę pogratulować Panu wygranych wyborów i życzyć wielu sukcesów w pełnieniu urzędu 45. Prezydenta Stanów Zjednoczonych Ameryki. [...] Wyrażamy szczerą nadzieję, że Pana przywództwo stworzy nowe możliwości dla naszej współpracy na gruncie obopólnego zaangażowania. [...] Raz jeszcze pragnę Panu pogratulować i życzyć owocnej prezydentury. Oczekuję, że przeprowadzimy wiele wspólnych rozmów, zarówno w formacie dwustronnym, jak i na forum międzynarodowym”.

prezydent zamierzał bowiem odejść od obowiązujących dotąd reguł i dokonać zasadniczych zmian w amerykańskiej polityce handlowej po to, aby odwrócić wysoce niekorzystny dla USA bilans handlowy (w 2016 r. ich deficyt handlowy wyniósł 502,3 mld dol.) (*Deficyt*, 2017)². Zgodnie z hasłem „America First” prezydent Trump zaczął podważać oparty na *WTO* liberalny system handlu światowego, który stanowił fundament globalnego porządku, ważnego dla państw UE, zwłaszcza korzystających z jego dobrodziejstw Niemiec.

Zdaniem Trumpa natomiast to wielostronne umowy handlowe, arbitralna polityka organizacji międzynarodowych regulujących handel oraz praktyka handlowa różnych państw skutecznie zakłóciły funkcjonowanie wolnego handlu, który w rzeczywistości już nie istnieje. I to „kruszenie kopii” o wolny handel jest właściwie bezprzedmiotowe i szkodliwe. Szczególnie jest on niekorzystny dla gospodarki USA, gdyż dotychczasowe reguły przyczyniły się do ich ogromnego deficytu handlowego. Dlatego administracja Trumpa postawiła sobie za cel doprowadzenie do tzw. sprawiedliwego handlu („fair trade”), co mogło oznaczać stosowanie barier, wysokich ceł i innych ograniczeń po to, aby zmusić kontrahentów do wyeliminowania ich nieuczciwych praktyk.

Szczególną niechęcią Trump darzył multilateralne umowy handlowe, uważając je za niesprawiedliwe i niekorzystne dla strony amerykańskiej, gdyż powodowały m.in. przenoszenie produkcji w inne regiony świata. Na początku urzędowania Trumpa w Białym Domu nastąpiło więc wycofanie się USA z podpisanej jeszcze przez administrację Obamy umowy o Partnerstwie Transpacyficznym (*Trans-Pacific Partnership*, *TPP*). Kolejnym krokiem administracji Trumpa było rozpoczęcie renegeacji umowy *NAFTA* (*North American Free Trade Agreement*), podpisanej jeszcze w 1992 r. z najbliższymi sąsiadami USA – Kanadą i Meksykiem.

Wkrótce zamrożono negocjacje z UE w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w zakresie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, *TTIP*). Na zawarciu *TTIP* bardzo zależało administracji Obamy, jednak mimo wysiłków strony amerykańskiej i zaangażowania kanclerz Merkel nie udało się podpisać porozumienia, zanim nastąpiła zmiana gospodarza w Białym Domu. Porzucenie przez nową administrację negocjacji z przedstawicielami UE miało symboliczne znaczenie, gdyż oznaczało fiasko największego projektu transatlantyckiego ostatnich lat. Wprawdzie było ono kwestionowane przez część europejskiej opinii publicznej i niektóre środowiska polityczne w Europie, obawiające się napływu żywności genetycznie modyfikowanej czy utraty miejsc pracy, to jednak stworzenie strefy wolnego handlu między USA a UE stanowiłoby czynnik spajający te dwa światy.

Działania te dowodziły silnej determinacji Trumpa, który nie licząc się z zasadami i obowiązującymi umowami, nawet zawartymi z najbliższymi partnerami, postępował w imię doraźnego interesu amerykańskiego. Chociaż prezydent Trump miał prawo do działania zgodnego z amerykańskim *vital interest*, a także niektóre jego zarzuty, np.

² W przekonaniu Trumpa i jego doradców ekonomicznych przyczyną nierównowagi w międzynarodowym handlu towarami był podatek VAT, który nie występuje w USA, natomiast posługują się nim wszyscy główni partnerzy handlowi Ameryki, w tym Niemcy (wymyślony został w 1918 r. w Niemczech przez Wilhelma von Siemens i jest podstawowym czynnikiem harmonizacji gospodarczej w UE). W efekcie produkt wywieziony z USA do kraju z podatkiem VAT podlega opodatkowaniu, co stanowi ukrytą taryfę (cło) dla eksporterów amerykańskich.

o przenoszeniu produkcji poza USA, były uzasadnione, to zrywając umowy, naruszał on dobry obyczaj dyplomatyczny i demonstrował kierunek zmian w polityce handlowej. Ta zmiana oznaczała zwrot Ameryki ku protekcjonizmowi, co bezpośrednio zagrożą jej głównym partnerom handlowym. Szczególnie groźnie brzmiały zapowiedzi wprowadzenia środków ograniczających dostęp do rynków amerykańskich³.

Oprócz Chin, uderzyłyby to silnie w państwa unijne, a zwłaszcza Niemcy, opierające swą gospodarkę na wolnym handlu i dla których rynek amerykański stanowił bardzo ważny kierunek eksportu. Dlatego kanclerz Merkel podczas wizyty w Waszyngtonie i pierwszego spotkania z prezydentem Trumpem w marcu 2017 r. starała się przekonać stronę amerykańską, że nawet w relacjach gospodarczych i handlowych trzeba szukać wspólnych celów, a nie eksponować czynniki rywalizacji, tworząc z nich przeszkody dla utrzymania bliskich stosunków. Zresztą już wcześniej, aby nie zaognić sytuacji, szefowa niemieckiego rządu starała się zachować powściągliwość w komentowaniu oskarżeń administracji Trumpa. Gdy Peter Navarro, główny doradca ekonomiczny prezydenta i szef *National Trade Council*, zarzucił Niemcom wykorzystywanie euro jako narzędzia do prowadzenia własnej polityki handlowej, Merkel ograniczyła się do stwierdzenia, że niemieckie przedsiębiorstwa w uczciwy sposób konkurują z innymi podmiotami na światowych rynkach (*Germany's 2016, 2017*).

Główną troską kanclerz Niemiec było zapobiec temu, by niemieccy producenci nie znaleźli się na amerykańskiej liście „unfair trading partners” i aby niemieckie towary nie zostały objęte cłami zaporowymi. W wypowiedziach Trumpa pojawiły się bowiem konkretne groźby nałożenia 35-procentowych ceł na importowane samochody, w tym na takie marki, jak BMW czy Mercedes. Choć w podróży do USA towarzyszyli Merkel szefowie ważnych koncernów przemysłowych, którzy mieli przekonać Trumpa do zmiany nastawienia wobec niemieckich kontrahentów, także kanclerz próbowała stępić ostrze krytyki pod adresem Niemiec i zarzuty o sile ich eksportu, to rezultaty były dość mizerne.

Wyrażna groźba Trumpa podjęcia działań protekcjonistycznych spowodowała pojawienie się w polityce niemieckiej tendencji, aby spór dotyczący wymiany handlowej z USA przenieść z poziomu bilateralnego na płaszczyznę unijną i tam szukać wsparcia dla stanowiska Berlina. Tym bardziej że amerykańskie działania protekcjonistyczne nie tylko szkodziłyby interesom Niemiec, ale miałyby wymiar europejski, a nawet globalny. Okazją ku temu było przypadające na 2017 r. przewodnictwo Niemiec w G20. Już podczas spotkania ministrów finansów G20 w Baden-Baden w dniach 17–18 marca 2017 r. delegacja amerykańska zademonstrowała akcenty protekcjonistyczne. Sprzeciw Amerykanów spowodował, że tradycyjny zapis w deklaracji końcowej o przeciwstawianiu się wszelkim formom protekcjonizmu zastąpiono bardziej ogólną formułą mówiącą o konieczności pracy nad wzmocnieniem wkładu handlu w rozwój gospodarek narodowych.

Z kolei wielkiej determinacji Merkel należało przypisać osiągnięcie kompromisu podczas szczytu G20 w Hamburgu w dniach 7–8 lipca 2017 r. W dokumencie koń-

³ Dodajmy, że Trump mógł w takich działaniach odwołać się do ustawodawstwa amerykańskiego – w ustawie o handlu z 1974 r. istniał zapis pozwalający prezydentowi nałożyć cła i ograniczyć import z dowolnego kraju, który – zdaniem strony amerykańskiej – stosuje niewłaściwe praktyki w handlu zagranicznym. Użycie takiego mechanizmu mogło oznaczać rozpoczęcie wojny handlowej, bo przecież należało się spodziewać rewanżu.

cowym znalazły się zapisy o utrzymaniu otwartych rynków i zwalczaniu protekcjonizmu. Przekonanie do tych ustaleń Trumpa, zwolennika „sprawiedliwego handlu” i przeciwnika multilateralnych porozumień handlowych, uznano wówczas za osobisty sukces niemieckiej kanclerz, wspieranej przez państwa UE, należące do G20. Nie można było jednak zapominać o nieprzewidywalności Trumpa i jego niestandardowych działaniach, co zmuszało do traktowania z dystansem deklaracji zawartej w dokumencie końcowym G20.

Nie było też pewności, czy wykorzystanie płaszczyzny unijnej dla zagwarantowania trwałości zasad wolnego handlu odniesie w relacjach z USA oczekiwany efekt. Wprawdzie pojawiły się bardziej przychylne opinie Trumpa na temat UE. Prezydent nawet deklarował: „Jeśli chodzi o UE, jestem całkowicie za. [...] Jeśli oni [Europejczycy] są szczęśliwi, jestem za”. Gdy zaś uznał, że jego oczekiwania na kolejne *exity* się nie spełnią i rozpad UE nie nastąpi, w wywiadzie dla „Financial Times” przyznawał, że przywódcy unijni „wykonali dobrą robotę, aby utrzymać jedność”. Ale były to tylko inne tony, nieoznaczające zasadniczej zmiany nastawienia Trumpa do projektu europejskiego i niegwarantujące, że poprzez instytucje unijne odniesie się sukces. W każdym razie Komisja Europejska (KE), eksponując swoją rolę jako negocjatora reprezentującego UE, skierowała w maju 2017 r. list do strony amerykańskiej, w którym nadwyżki handlowe państw członkowskich tłumaczyła wysokim popytem w USA na europejskie produkty. Odrzuciła więc sugestie Trumpa o stosowaniu przez UE nieuczciwych praktyk i wprowadzaniu specjalnych barier. W kolejnym dokumencie przypomniano o podstawowych korzyściach płynących z utrzymania liberalnego systemu handlu światowego oraz zwracano uwagę na zagrożenia płynące z protekcjonizmu i izolacjonizmu.

Pogrzebanie nadziei, że zapisy dokumentu końcowego szczytu G20 w Hamburgu będą miały trwały charakter i uda się utrzymać Amerykę jako sojusznika w utrwalaniu wolnego handlu nastąpiło wraz z zapowiedziami prezydenta Trumpa z 8 marca 2018 r. o wprowadzeniu ceł na import stali (25%) i aluminium (10%). Swą kontrowersyjną decyzję Trump uzasadniał troską o bezpieczeństwo kraju i dobrem firm amerykańskich. Po podpisaniu odpowiedniego dekretu wyższe cła już 23 marca 2018 r. objęły Chiny, wywołując retorsje Pekinu, natomiast wyłączone spod nich zostały Kanada i Meksyk (chodziło o danie szansy renegocjacji układu *NAFTA*). Szansę zyskały także państwa unijne, gdyż decyzję o nałożeniu karnych ceł na dostawy aluminium i stali z Europy administracja Trumpa przesunęła o ponad miesiąc, do 1 maja 2018 r., przeznaczając ten czas na negocjacje.

Ta realna groźba objęcia towarów z UE wyższymi cłami zdominowała myślenie w Brukseli oraz stolicach państw wspólnoty. Rysująca się perspektywa poważnego sporu na linii Europa–Ameryka, dotyczącego interesów gospodarczych głównych eksporterów, szczególnie Niemiec, a nawet prawdopodobieństwo wywołania globalnej wojny handlowej rozpały polityczne emocje⁴. Rząd niemiecki zareagował bardzo

⁴ Chociaż w latach 2011–2017 eksport niemieckiej stali do USA wzrósł o około 40%, to jednak Niemcy wśród eksporterów stali do USA znajdowali się dopiero na ósmym miejscu; do USA trafiało 5,2% eksportu niemieckiej stali i rynek amerykański był dla jej niemieckich producentów trzecim, po Wielkiej Brytanii i Francji; aluminium i stal o wartości 1,6 mld euro, sprzedawane przez Niemcy w USA, stanowiły jedynie 1,4% całego eksportu niemieckiego na rynek amerykański.

ostro, określając zapowiedziane cła jako „bezprawne” (*Niemiecki*, 2018). Protekcjonizm zastosowany przez USA uderza w bliskich partnerów, takich jak Unia Europejska i Niemcy, oraz ogranicza wolny handel – podkreślała niemiecka minister gospodarki Brigitte Zypries. „Trudno zrozumieć, w jaki sposób europejski czy niemiecki import stali miałyby zagrażać bezpieczeństwu narodowemu USA” (*ibidem*).

Także szef niemieckiej dyplomacji Gabriel nie miał wątpliwości, że jednym z głównych adresatów działań Trumpa jest partner niemiecki: „Takie cioty rozdawane na wszystkie strony najsilniej uderzyłyby akurat w naszą gospodarkę. UE musi zdecydowanie zareagować na amerykańskie cła, które zagrażają tysiącom miejsc pracy w Europie” – dowodził szef *SPD*, umiejętnie przenosząc odpowiedzialność za dalsze działania na Brukselę (*Ostre*, 2018).

Nie unikając ostrej retoryki, to jednak Europa nie była zainteresowana eskalacją napięcia w relacjach z USA, którą mogłaby spowodować natychmiastowa i zbyt silna reakcja na działania Trumpa. Obawiano się nakręcania spirali retorsji wiodącej w efekcie do globalnej wojny handlowej, w której poszkodowanych byłoby wielu. Pojawiły się głosy postulujące zawarcie transatlantyckiej umowy handlowej, jednak o mniejszym zakresie niż zakładano to w projekcie *TTIP*. Nadzieje pokładano też w negocjacjach, co na tym etapie rozwoju sytuacji wydawało się optymalne. Niemniej jednak J.-C. Juncker, szef KE, zapowiadał, że „UE zareaguje w stosowny sposób, aby bronić naszych interesów” (*Juncker*, 2018). Wiadomo też było, że eksperci unijni pracują nad listą amerykańskich produktów, na które można by nałożyć dodatkowe cła.

Chociaż odpowiedzialną za rozmowy wspólnoty europejskiej z USA została unijna komisarz Cecilia Malmström, która spotykała się z sekretarzem handlu Wilburem Rossem, to w proces negocjacyjny włączyli się bezpośrednio także przedstawiciele Niemiec. Już 18 marca 2018 r. do Waszyngtonu udał się szef resortu gospodarki w nowym rządzie niemieckim koalicji *CDU/CSU-SPD*. Minister Peter Altmaier motywowany był groźbą prezydenta Trumpa o możliwości nałożenia cła importowego (25%) na samochody niemieckie – ich sprzedaż w USA stanowiła 32% eksportu Niemiec na rynek amerykański (22 mld euro). W rozmowie z sekretarzem handlu Altmaier forsował więc tezę, że wojna handlowa Europa–USA będzie się toczyć kosztem obywateli po obu stronach sporu. Starał się również akcentować sojusznicze relacje łączące USA z Europą, a nawet był gotowy pójść na pewne kompromisy, aby uniknąć nałożenia ceł na import towarów z UE/Niemiec (*Minister*, 2018).

Wobec braku postępów w negocjacjach, trudne zadanie stanęło przed kanclerz Merkel. Jej druga za prezydentury Trumpa wizyta w USA, 27 kwietnia 2018 r., przypadła tuż przed upływem terminu wyznaczonego przez stronę amerykańską na rozmowy z UE w sprawie ceł na stal i aluminium. Przybywająca do Waszyngtonu kanclerz wyposażona była w dane wskazujące, że niemiecka nadwyżka w handlu z USA spadła w 2017 r. o 10% i wyniosła nieco ponad 60 mld dol.⁵ Pod wieloma względami sytuacja kanclerz w konfrontacji z amerykańskim prezydentem była jednak trudniejsza niż rok wcześniej. Obok osłabienia pozycji politycznej kanclerz Merkel, co było efektem kilkumiesięcznych turbulencji politycznych w Niemczech i kłopotów ze stworzeniem

⁵ Dane opublikowane przez Federalny Urząd Statystyczny (9.04.2018) wskazywały na generalny spadek eksportu niemieckich towarów i usług – w porównaniu ze styczniem 2018 r. zmniejszył się on w lutym o 3,2%, czyli był to największy spadek od ponad 2 lat.

nowej koalicji rządowej po wyborach do Bundestagu we wrześniu 2017 r., nieznacznie wygranych przez chadecję, a także utrzymujących się problemów związanych z kryzysem migracyjnym, cień na jej wizytę o roboczym charakterze rzucał wcześniejszy o kilka dni, spektakularny pobyt w USA prezydenta Francji Emmanuela Macrona.

Ale to w rozmowach prezydenta Trumpa z kanclerz Niemiec temat relacji handlowych i groźba podniesienia ceł przez stronę amerykańską znalazły się na pierwszym planie. Występując wspólnie z Merkel na konferencji prasowej, Trump krytycznie odniósł się do obowiązujących zasad handlu międzynarodowego, zarzucając nieuczciwie traktowanie USA, podczas gdy szefowa niemieckiego rządu kurtuazyjnie stwierdziła, że decyzja w sprawie ceł jest w gestii prezydenta. Wniosek był jasny – kanclerz niewiele osiągnęła.

Mimo to decyzję administracji Trumpa, którą ogłoszono 30 kwietnia 2018 r., czyli tuż przed upływem wyznaczonego terminu, przedłużającą o kolejny miesiąc wyłączenie państw członkowskich UE spod wyższych ceł na stal i aluminium, chociaż niczego nie rozstrzygającą, a tylko umożliwiającą dalsze rozmowy, odczytano jako gest dobrej woli ze strony Waszyngtonu. A że był to tylko niewiele znaczący gest, świadczył przebieg negocjacji, w których strona amerykańska traktowała swych europejskich rozmówców jak przeciwników, a nie partnerów. Dlatego komentując styl rozmów narzucony przez administrację Trumpa, unijna komisarz Malmström stwierdziła: „Nie pozwolimy się szantażować i nie będziemy negocjować z pistoletem przystawionym do głowy” (Reiermann, Müller, 2018). Niemcy natomiast trwały przy swoim stanowisku, aby nie eskalować sporu. Minister Altmaier, mając nadzieję na utrzymanie zasad wolnego handlu, ostrzegł: „Dla mnie jest ważne przede wszystkim to, abyśmy na różnych frontach nie wdali się w całkowicie nieplanowany i chaotyczny wyścig o wyższe cła, wyższe sankcje, wzajemną nieufność” (Kinkartz, 2018).

Temperatura napięć na linii USA–UE wzrosła jeszcze bardziej, gdy 31 maja 2018 r., tuż przed graniczną datą, Biały Dom poinformował o objęciu UE (oraz Kanady i Meksyku) wyższymi taryfami celnymi na stal (25%) i aluminium (10%). Strona amerykańska uznała, że propozycje UE, w których była m.in. zgoda na reformę *WTO* oraz ułatwienia handlowe w innych segmentach rynku, nie były wystarczające, aby wyłączyć europejskich partnerów spod wyższych ceł. Udało się to natomiast Argentynie, Australii, Brazylii i Korei Płd., co jedynie potwierdzało niechętny stosunek Trumpa do partnerstwa amerykańsko-europejskiego, bo przecież reprezentująca UE komisarz Malmström do końca walczyła o kompromisowe rozwiązanie sporu.

Ostro zareagował Berlin. Kanclerz uznała wprowadzenie ceł za posunięcie niezgodne z prawem i zapowiedziała „mądre, zdecydowane i wspólne” działanie UE. Podobną deklarację w czerwcu 2018 r. złożył szef niemieckiej dyplomacji Heiko Maas: „Naszą odpowiedzią na *America First* może być tylko *Europe United*”, dodając z naciskiem, że z konfliktów handlowych nikt nie wychodzi zwycięsko (*Speech*, 2018).

O tym, że zanosi się na amerykańsko-europejską wojnę handlową, niegdyś trudną do wyobrażenia między sojusznikami, świadczyły reakcje Europy i kolejne zapowiedzi płynące z Waszyngtonu. Najpierw Bruksela obłożyła wyższymi cłami amerykańskie produkty z listy wcześniej przygotowanej, takie jak motocykle Harley-Davidson, jeansy i whisky (łącznie na produkty o wartości 3,3 mld dol.). Reakcją prezydenta Trumpa była ponowiona groźba 25-procentowych ceł na import europejskich samo-

chodów⁶. Wprowadzenie takich zapowiedzi w życie nie tylko oznaczałoby nakręcanie spirali retorsji, czego w Europie nie chciano, ale wyższe cła na samochody uderzałyby bezpośrednio w niemiecki przemysł motoryzacyjny. Grożąc nałożeniem wyższych ceł na samochody, Trump powracał do swoich wcześniejszych zapowiedzi, gdy to planował aż 35-procentowe cło. Teraz prezydent polecił Departamentowi Handlu sprawdzić, czy import samochodów zagraża bezpieczeństwu USA.

Szacowano, że podwyżka stawek celnych np. na niemieckie samochody kosztowałyby ich producentów łącznie 5 mld euro, a następnie spowodowałyby spadek rocznego PKB Niemiec o 0,16%. Zdaniem niemieckich ekspertów, RFN poniosłaby więc największe straty spośród europejskich eksporterów samochodów do USA. Stąd też największe zaniepokojenie dostrzec można było w Berlinie. Strona niemiecka ruszyła z argumentacją, w której dominował motyw zatrudniania ponad 110 tys. Amerykanów w fabrykach niemieckich koncernów samochodowych, znajdujących się w USA. Dowodząco, że 60% produkowanych w USA niemieckich samochodów przeznaczonych jest na eksport, z czego korzyści czerpie też strona amerykańska (*Niemieckie*, 2018).

W Berlinie konsekwentnie licząco w tej sprawie na solidarne działanie unijne. „Priorytetem Niemiec jest wspólny front europejski przeciwko handlowej ofensywie Trumpa” – oświadczyła Merkel. Jeśli strona amerykańska wprowadzi wyższe cła na samochody, „wtedy Unia Europejska będzie działała we wspólnym, zdecydowanym froncie, tak samo jak teraz. [...] Nie pozwolimy się dalej tak traktować” – stwierdziła kanclerz (TV-Sendungen, 2018). Zdecydowanie więc zmienił się ton jej wypowiedzi, dotąd dość koncyliacyjny, w którym brzmiała wola osiągnięcia porozumienia i nieeskalowania sporu. Teraz uznając powagę sytuacji i tracąc złudzenia, że możliwe jest dyskusowanie z administracją Trumpa na rzeczowe argumenty, Merkel zaostrzyła retorykę.

Był to też bezpośredni efekt wrażeń wyniesionych ze szczytu G7 w kanadyjskiej miejscowości La Malbaie (Quebec), odbywającego się w dniach 8–9 czerwca 2018 r.⁷ Zachowanie prezydenta Trumpa podczas spotkania w Kanadzie kanclerz Merkel w wywiadzie telewizyjnym, którego udzieliła natychmiast po powrocie ze szczytu, nazwała „przynębiającym” (TV-Sendungen, 2018). Merkel wyrażała swoje rozczarowanie postawą Trumpa, który nie tylko nie zmienił swojego stanowiska ani w kwestii ceł, ani w sprawie polityki klimatycznej, ale już po opuszczeniu La Malbaie wycofał swój podpis złożony pod komunikatem końcowym, w którym znalazły się zapisy o „wolnym, sprawiedliwym i wzajemnie korzystnym handlu” i o walce z protekcjonizmem. Amerykański przywódca uznał małostkowo, że został obrażony przez kanadyjskiego premiera Justina Trudeau i stąd jego reakcja. Wycofanie zgody na wspólne, już ustalone oświadczenie państw G7 było wydarzeniem bez precedensu (Aust, Scholz, 2020). Informując na Twitterze o swojej decyzji, prezydent Trump ponowił groźbę „wprowadzenia taryf na import samochodów zalewających amerykański rynek”.

⁶ Dotąd amerykańskie cło wwozowe dla europejskich samochodów wynosiło 3%, podczas gdy w UE samochody z USA obłożone były 10% cłem.

⁷ To z tego spotkania pochodzi symboliczne już zdjęcie, na którym siedzącego za stołem Trumpa otacza grupa obecnych w La Malbaie przywódców z wyraźną intencją wymuszenia czegoś na amerykańskim prezydencie.

Kancelerz Merkel była więc wyraźnie zbulwersowana zachowaniem Trumpa. Uznając postępowanie Trumpa w jakimś sensie za „otrzeźwiający”, kanclerz stwierdziła, że „My, Europejczycy, musimy wziąć nasz los we własne ręce. [...] Nie możemy już dłużej mieć nadziei, tak jak było to przez ostatnie dekady, że Ameryka będzie się troszczyła o te sprawy”. Wezwała Europejczyków do lojalności wobec Europy, umożliwiającej prowadzenie wspólnej polityki zagranicznej: „Europa musi się stać silnym, wzmocnionym lojalnością graczem na globalnej scenie, inaczej się rozpadnie” (TV-Sendungen, 2018). O taką Europę zabiegali niektórzy poprzedni prezydenci amerykańscy, licząc, że będzie ich partnerem w rozwiązywaniu problemów globalnych. Tym razem realizacja tego celu miałyby zdecydowanie antytrumpowski charakter i byłaby reakcją na działania administracji amerykańskiej oraz próbą przeciwstawienia się Trumpowi. Trawestując więc hasło Trumpa z kampanii wyborczej, komentatorzy określili wypowiedź kanclerz Merkel sloganem „Europe First”.

Ten „szczyt niezgody” – jak powszechnie określono spotkanie przywódców państw G7 w La Malbaie – dowiódł zawiązania się przeciwko Trumpowi wspólnego frontu, który tworzyli pozostali jego uczestnicy (zdystansowany pozostał tylko premier Japonii). Zarówno kanclerz Merkel, jak i prezydent Macron prezentowali stanowisko, że tylko skoordynowane działanie wspólnotowe może być skuteczne w odniesieniu do polityki administracji Trumpa (Czarnecki, 2018)⁸. W obliczu ponawianych gróźb ze strony Trumpa, który zapowiadał nałożenie kolejnych ceł, i wobec świadomości wagi sytuacji Europa powinna trzymać się razem – twierdzono w Berlinie i Paryżu. „Dzisiaj mogą to być cła na samochody, jutro – na towary z innych państw. Tylko skoordynowana odpowiedź Europy może podzielać na Trumpa. Stanowimy rynek 500 mln konsumentów. Dysponujemy ogromnymi możliwościami oddziaływania” – przekonywał Stefan Reuhenhoff, poseł chadecki w Bundestagu (Burchard, 2018).

Z nadzieją spoglądano więc na wysiłki KE, której przewodniczący Juncker miał zaplanowaną na 25 lipca 2018 r. wizytę w USA. Zanim do niej doszło, Trump zdążył nazwać UE „wrogiem” („foe”) Ameryki, jeśli chodzi o wymianę handlową, i wysunąć kolejne zarzuty pod adresem Niemiec (Trump, 2018; Contiguglia, 2018)⁹. Stawka dla Berlina była jednak bardzo wysoka i dlatego strona niemiecka sugerowała szefowi KE przedstawienie propozycji łagodzących stanowisko Trumpa. Niemcy uważały, że do negocjacji trzeba przystępować z wolą kompromisu i własną ofertą. Wśród propozycji niemieckich – obok ponowionej sugestii podpisania ograniczonej wersji umowy TTIP – była oferta bilateralnego porozumienia UE–USA, obniżającego cła na towary przemysłowe oraz wielostronnej umowy dotyczącej cięć ceł na samochody (Burchard, 2018). Na tym tle stanowisko Paryża wydawało się bardzo stanowcze. Mając być może mniej do stracenia, Francja uważała, że nie powinno być żadnych ustępstw, zanim administracja Trumpa nie wycofa się z nałożonych cł celnych (Burchard, Hanke, 2018).

⁸ Warte zacytowania jest solidaryzujące się z premierem Trudeau oświadczenie urzędu prezydenta Macrona, przywódcy preferowanego przez Trumpa: „[...] współpraca międzynarodowa nie może być dyktowana napadami gniewu i przypadkowymi uwagami”.

⁹ Dokładnie słowa Trumpa brzmiały następująco: „Well I think we have a lot of foes. I think the European Union is a foe, what they do to us in trade. Now you wouldn't think of the European Union but they're a foe”. W odpowiedzi D. Tusk, szef RE, napisał: „America and the EU are best friends. Whoever says we are foes is spreading fake news”.

Zadania Junckerowi nie ułatwiał Trump, który tuż przed jego wizytą w USA wypowiedział się dość agresywnie. „We’re losing hundreds of billions of dollars with individual countries a year. And you’ve got to stick it out. You’ve got to fight it. Nobody else fought it” – mówił 24 lipca 2018 r. W tym samym czasie pojawił się tweet prezydenta, w którym przestrzegał: „Tariffs are the greatest! Either a country which has treated the United States unfairly on Trade negotiations fair deal, or it gets hit with Tariffs” (Restuccia, Palmer, 2018).

Tym większym zaskoczeniem były rezultaty wizyty Junckera w Waszyngtonie. Ustalono, że USA na razie odstąpią od nałożenia wyższych ceł na samochody oraz inne towary z UE, a uzyskany czas będzie przeznaczony na rozmowy. Zamierzano wspólnie pracować nad usunięciem taryf celnych na różne produkty przemysłowe, wzmocnieniem współpracy w zakresie energetyki oraz reformą *WTO*. Prezydent Trump nie krył zadowolenia, mówiąc podczas wspólnej z Junckerem konferencji prasowej: „This will open markets for farmers and workers, increase investment, and lead to greater prosperity in both the United States and the European Union”. Następnie użył tonu wyraźnie odbiegającego od swojej dotychczasowej retoryki wobec UE: „If we team up, we can make our planet a better, more secure and more prosperous place” (Morin, Cassela, 2018). Brzmiało to jak deklaracja woli *détente* we wzajemnych stosunkach.

Dla interesu unijnego liczyło się głównie odsunięcie groźby podniesienia ceł na importowane samochody. Chociaż strona amerykańska nie wycofała się z podwyższenia ceł na aluminium i stal, to jednak padła deklaracja Trumpa o ponownym rozważeniu („reassess”) tej kwestii. Oznaczało to coś więcej, niż można się było spodziewać, wnioskując z wcześniejszych wypowiedzi prezydenta. Z jednej strony mieliśmy do czynienia z kolejnym przykładem nieprzewidywalności Trumpa, który jakby nagle dostrzegając wagę rynku unijnego dla interesów gospodarki amerykańskiej, uznał konieczność łagodzenia sporu. Zwłaszcza że jego agenda handlowa, w której wytyczono także front ostrej walki z Chinami, miała już negatywny wpływ na rolniczy i przemysłowy sektor gospodarki amerykańskiej. Konieczne było przeznaczenie około 12 mld dol. na pomoc dla farmerów dotkniętych cłami nałożonymi w rewanżu na towary amerykańskie (Restuccia, Palmer, 2018). Problemy miały firmy produkujące samochody czy maszyny, zmuszone płacić więcej za stal, co utrudniało konkurowanie z zagranicznymi rywalami.

Z drugiej strony mogło to być efektem czynników wewnętrznych – krytyki płynącej nawet z szeregów Partii Republikańskiej, wywołanej bezprecedensowym przebiegiem spotkania Trumpa z Putinem w Helsinkach, 16 lipca 2018 r., podczas którego amerykański prezydent zdeprecjonował własne służby wywiadowcze i ich doniesienia o ingerencji Rosji w amerykańskie wybory w 2016 r. Odpowiedzią na dość powszechne w USA oburzenie i zarzut o niczym nieuzasadnione zawierzenie Putinowi miał być powrót do partnerskiego dialogu z Europą (Restuccia, 2018). W każdym razie na tym odprężeniu w amerykańsko-europejskim konflikcie handlowym mogły skorzystać obie strony.

Spadek napięcia w relacjach handlowych między USA a UE trwał jednak krótko. Wprawdzie mimo wcześniejszych groźb Trumpa strona amerykańska nie wprowadzała wyższych ceł na europejskie samochody. Nie ustawały jednak ostre tyrady prezydenta w związku z napływającymi z Europy różnymi towarami, co spowodowało

przeniesienie sporów na poziom bilateralnych relacji handlowych USA z niektórymi państwami unijnymi. I tak obiektem ataku stały się np. hiszpańskie oliwki, których dotowanie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej nazwano „niegodziwym”, bo obniżającym konkurencyjność amerykańskich producentów. Pod koniec 2018 r. import oliwek obłożono więc amerykańskimi cłami wyrównawczymi. Zmusiło to Brukselę do działania, gdyż „środki podejmowane przez USA mogą mieć poważne konsekwencje dla modelu rolnictwa UE”. Z jej inicjatywy w styczniu 2019 r. na forum *WTO* wszczęto przeciwko USA postępowanie. Już sam fakt złożenia skargi do *WTO*, uważanej przez Trumpa za arbitralnego regulatora niesprawiedliwych praktyk handlowych, musiało go mocno zirytować. W połowie lipca 2019 r. strona amerykańska opublikowała więc listę produktów o wartości 4 mld dol., na które nałożono podwyższone opłaty. Znalazły się na niej najróżniejsze artykuły – od holenderskich serów oraz pochodzących z różnych państw unijnych warzyw i owoców, poprzez włoską oliwę, a także szkocką whisky, po surowce i składniki chemiczne. Chodziło o zmuszenie europejskich partnerów do rezygnacji z dotowania samolotów koncernu Airbus, konkurencyjnych dla produkcji amerykańskiej.

Mimo że w tej wojnie handlowej z Europą spirala nakręcała się nieustannie, to jednak główny atak administracji Trumpa wymierzony został w Chiny, wobec których Waszyngton stosował kolejne, gigantyczne cła. Jeśli spojrzeć na dane, to w 2018 r. deficyt USA w handlu z UE wyniósł nieco ponad 110 mld dol., a z Chinami – blisko 200 mld dol. Już to tłumaczyło zacietrzewienie Trumpa wobec praktyk handlowych Pekinu¹⁰. Ponieważ w USA istniał ponadpartyjny konsensus co do konieczności powstrzymania wzrostu potęgi Chin, dlatego także Kongres uczestniczył w ostrym kursie wymierzonym w Pekin. Równocześnie należało mieć świadomość, że konflikt handlowy z UE nie zniknął, nawet jeśli czasami był zawieszony. Oprócz postępowania w *WTO*, pozostała groźba wzrostu ceł na kolejne produkty, zwłaszcza na import europejskich samochodów. Niewątpliwie, prezydent Trump chciał mieć w ręku rodzaj straszaka, gdyż stanowiło to element jego taktyki w stosunkach z partnerami.

Z kolei na korzyść Europy w relacjach handlowych z USA mogło działać usztywnienie stanowiska UE wobec Chin. Tygodnie przed planowanym na kwiecień 2019 r. szczytem UE–ChRL wypełniła intensywna debata na forum unijnym dotycząca wypracowania wspólnej strategii wobec Pekinu. Dominowało w niej przekonanie o potrzebie przyjęcia bardziej asertywnej i zdecydowanej polityki wobec Chin, chroniącej własne interesy i służącej uzyskaniu równowagi we wzajemnych relacjach. Wspólny komunikat KE i Wysokiego Przedstawiciela Unii do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa pt. „UE–Chiny – perspektywa strategiczna”, ogłoszony 12 marca 2019 r., zakładał rewizję podejścia UE do Chin na bardziej realistyczne, stanowcze i wieloaspektowe. W dokumencie pojawiło się określenie Chin jako „systemowego rywala”. Wskazano także 10 konkretnych działań, w tym tak zasadniczych, jak uzyskanie bardziej wyrównanej relacji gospodarczej opartej na zasadzie wzajemności czy

¹⁰ Przykładowo w maju 2019 r. prezydent Trump zdecydował o podniesieniu z 10% do 25% stawkę karnych ceł na import z Chin o wartości 200 mld dol., a 1 sierpnia 2019 r. zapowiedział, że już w następnym miesiącu wprowadzi 10% stawkę karnych ceł na import kolejnych towarów z Chin o wartości 300 mld dol., ponieważ strona chińska nie realizuje zobowiązania zwiększenia zakupów amerykańskich produktów rolnych.

obustronny udział w zamówieniach publicznych, a także wypracowanie wspólnego podejścia UE do tematu bezpieczeństwa technologii 5G, które należało wiązać z wyzwaniem chińskim (European, 2019; Commission, 2019).

Następnie w konkluzjach RE, obradującej w dniach 21–22 marca 2019 r., zapowiedziano dążenie do lepszej ochrony przed nieuczciwymi praktykami innych państw, zarówno poprzez instrumenty ochrony w handlu (np. cła antydumpingowe), jak i reguły *screeningu* inwestycji zagranicznych we wrażliwych branżach gospodarki. Wprawdzie nie wyartykułowano powiązania tych dążeń z Chinami, to jednak nikt nie miał wątpliwości, że stanowią one element przygotowań do szczytu UE–ChRL (Rada Europejska, 2019).

Sam przebieg spotkania unijno-chińskiego, 9 kwietnia 2019 r., potwierdził, że bardziej asertywne i spójne podejście UE odniosło skutek, przynajmniej na poziomie deklaracji i Chiny musiały dokonać pewnych ustępstw. We wspólnym oświadczeniu dotychczasowe ogólne deklaracje zostały uzupełnione o konkretne daty ich realizacji, z których najważniejszą była zapowiedź podpisania w 2020 r. porozumienia w sprawie inwestycji, zakładającego uczciwą konkurencję i równy dostęp do rynku. Oznaczałoby to próbę ograniczenia ekspansji Chin oraz wymuszenia na nich wzajemności. W tym więc aspekcie UE wpisywała się niejako w ton polityki Trumpa wobec Chin (Szczyt, 2019).

Ale równocześnie we wspólnym oświadczeniu unijno-chińskim znalazła się deklaracja współpracy na rzecz multilateralizmu i obrony fundamentalnych zasad stosunków międzynarodowych z kluczową rolą ONZ. Obie strony zadeklarowały poparcie dla handlu międzynarodowego opartego na regułach *WTO*, zapowiadając współpracę przy reformowaniu tej organizacji. Zarówno te zapisy, jak i wyrażone w dokumencie końcowym poparcie dla walki z ociepleniem klimatu, zdawały się mieć jeszcze jednego adresata – administrację Trumpa, konsekwentnie podważającą te standardy i naruszającą niektóre wielostronne ustalenia (np. wycofanie się USA z paryskiego porozumienia klimatycznego, tak ważnego dla UE) (ibidem). Chiny starały się więc dowieść swej kompatybilności ze stanowiskiem Europy w tych kluczowych dla międzynarodowego porządku politycznego i gospodarczego kwestiach, licząc na wzmocnienie swej pozycji w sporze z USA.

W każdym razie otwarty i ostry front walki handlowej administracji Trumpa z Chinami jedynie czasowo spowodował stępienie ostrza sporu handlowego z UE. Pojawiały się bowiem nowe problemy na poziomie relacji bilateralnych. W lecie 2019 r. temat ceł powrócił w odniesieniu do francuskich win, które stały się zakładnikiem w konflikcie między Waszyngtonem a Paryżem w związku z opodatkowaniem we Francji tzw. wielkiej czwórki, czyli technologicznych gigantów (*Google, Apple, Facebook, Amazon*). Odpowiadając na przegłosowany 11 lipca 2019 r. przez Zgromadzenie Narodowe podatek, Trump zagroził sankcjami, które być może objęłyby właśnie wina z Francji (USA stanowiły główny rynek dla francuskich win – w 2018 r. ich eksport do USA osiągnął wartość 1,68 mld euro). Trump pisał na Twitterze: „Niedługo ogłosimy naszą odpowiedź na głupstwa Macrona. Może będzie to dotyczyć wina, może czegoś innego”. Następnie pojawiło się jego stwierdzenie, że „UE wyrządza tyle samo szkody co Chiny” oraz zarzuty, że państwa unijne „bardzo źle traktują” Amerykę.

Fakt, że to Francja stała się stroną na kolejnym etapie sporu handlowego amerykańsko-europejskiego, nie wróżyło dobrze szczytowi państw G7, zaplanowanemu na 24–26 sierpnia 2019 r. we francuskim Biarritz. Prezydent Macron jako gospodarz spotkania znalazł się w dość niezręcznej sytuacji. Zresztą Trump tuż przed szczytem posunął się do jeszcze jednego afrontu wobec Europy, gdy to niezadowolony z reakcji Danii na jego kuriozalny pomysł zakupu Grenlandii, odwołał wizytę w tym państwie. Amerykański prezydent uzasadniał na Twitterze swą decyzję następująco: „Z powodu komentarzy premier Mette Frederiksen, że nie jest zainteresowana sprzedażą Grenlandii, przesunę nasze spotkanie na kiedyś indziej. Premier, będąc tak bezpośrednia, zaoszczędziła nam sporo czasu i wysiłku”.

Chociaż zakup jakichś obszarów kojarzy się nierozzerwalnie z rozwojem terytorialnym USA, to jednak w obecnych czasach, gdy już się terytoriami nie handluje, oferta Trumpa była co najmniej niestosowna, a jego reakcja na odrzucenie przez Danię oferty bardziej przypominała zachowanie niezadowolonego dziecka niż męża stanu. I tylko potwierdzała niestandardowość postępowania Trumpa, który w poczuciu wyimaginowanej obrazy nie wahał się zganić lojalnego państwa sojuszniczego: od ponad siedemdziesięciu lat Dania dzierżawi Amerykanom bazę lotniczą w Thule na Grenlandii; konsekwentnie wspierała też USA w 2003 r., podczas kontrowersyjnej interwencji w Iraku, przekonana, że jej miejsce jest przy boku Ameryki, gdy ta rusza do walki.

W nie najlepszej więc atmosferze rozpoczęło się w Biarritz spotkanie G7, z udziałem szefów UE. Sam temat sporu handlowego między USA a Europą został zdominowany przez inne kwestie, w tym kryzys wokół Iranu, będący konsekwencją wycofania się USA z porozumienia nuklearnego *JCPOA*. Firmy europejskie, zaangażowane w Iranie, ponosiły już skutki przywrócenia przez administrację amerykańską sankcji gospodarczych wobec Teheranu i grózb kierowanych z Waszyngtonu pod ich adresem. Początkowo europejscy sygnatariusze *JCPOA* starali się wspierać działalność własnych firm w Iranie. Próbowano wdrożyć mechanizm pozwalający, obchodząc sankcje amerykańskie, handlować z państwem ajatollahów. To się nie udało, bo presja i groźby Waszyngtonu były zbyt silne – firmy europejskie, nie chcąc narażać się Amerykanom, związały swoje interesy w Iranie i z Iranem. Dlatego zaproszenie przez prezydenta Macrona szefa irańskiej dyplomacji do Biarritz należało wiązać nie tylko z chęcią ratowania porozumienia *JCPOA*, ale było też wyrazem troski o europejskie interesy gospodarcze. Wymuszona deklaracja Trumpa o gotowości spotkania z irańskim prezydentem Hasanem Rouhanim została więc odebrana jako sukces Macrona.

Z kolei w sprawach o kluczowym znaczeniu dla handlowych relacji amerykańsko-europejskich osiągnięto niewiele. Nawet podjęcie w Biarritz rozmowy na temat reformy *WTO* nie zdołało ułagodzić amerykańskiego przywódcy. Co więcej, podczas spotkania z brytyjskim premierem Borysem Johnsonem nie tylko uznał go za „właściwego człowieka” do przeprowadzenia brexitu, ale też zapowiadał szybkie zawarcie umowy handlowej między USA a opuszczającą wspólnotę unijną Wielką Brytanię. Jak Bruksela mogła postrzegać takie deklaracje, pytanie wydaje się retoryczne. Po raz pierwsze spotkanie w formacie G7 zakończyło się bez podpisania deklaracji końcowej, a tylko wydano ogólną informację. Miało to zapobiec powtórzeniu się sytuacji z La Malbaie sprzed roku, gdy Trump wycofał swój podpis spod wcześniej ustalonej

deklaracji. Sytuacja ta ilustrowała brak zgody w świecie Zachodu, a dokładniej między USA a pozostałymi państwami G7, w wielu kluczowych sprawach.

Dynamika wydarzeń biegła jednak własnym torem, zaskakując czasami nagłym zwrotem akcji. Po zakończeniu szczytu w Biarritz do Brukseli wybrał się sekretarz stanu Mike Pompeo. Jego wizytę w dniach 2–3 września 2019 r. i spotkanie z szykującym się do objęcia stanowisk nowym kierownictwem unijnym w obiecujący sposób zapowiadał Gordon Sondland, ambasador USA przy UE, mówiąc, że jej celem jest „reset” stosunków z Brukselą (Herszenhorn, 2019c). Już sam fakt, że Pompeo spotkania w Brukseli ograniczył tylko do wysokich urzędników UE, szykujących się dopiero do objęcia swych stanowisk, był dość znaczący. Pominięcie urzędujących jeszcze szefa RE – Tuska czy przewodniczącego KE – Junckera, a także Frederiki Mogherini, odpowiedzialnej za unijną dyplomację, sprawiało wrażenie, że administracja Trumpa właśnie ich czyni odpowiedzialnymi za powstałe napięcia we wzajemnych relacjach. To ich asertywność wobec strony amerykańskiej lub podejmowane próby przeciwstawienia się działaniom Trumpa miałyby wpłynąć decydująco na stan stosunków amerykańsko-unijnych.

W każdym razie odmowa spotkania z urzędującym jeszcze szefostwem UE stanowiła dyplomatyczne *faux pas*. Niezbyt wiarygodnie brzmiały zapewnienia ambasadora Sondlanda, że administracja Trumpa pozostaje w kontaktach z Tuskiem, Junckerem czy Mogherini i będzie z nimi współpracowała do końca ich kadencji, a chodziło jedynie o stworzenie warunków dla łagodnego przejścia do współpracy z nowym kierownictwem UE. Zastanawiał fakt, że przedstawiciele unijnych instytucji niewiele mówili o przebiegu i efektach rozmów szefa amerykańskiej dyplomacji z Ursulą von der Leyen, przyszłą przewodniczącą KE, Charles'em Michelem, który miał zastąpić Tuska na stanowisku przewodniczącego RE, czy Josepem Borrellem Fontellesem, wskazanym na stanowisko Wysokiego Przedstawiciela Unii do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa.

Jedynie Borrell kilka dni później, mówiąc o swoich planach jako szefa unijnej dyplomacji, nawiązał do spotkania z sekretarzem stanu. Stwierdził: „Dzisiejszy stan relacji międzynarodowych definiuje rywalizacja Stanów Zjednoczonych z Chinami. To był główny temat naszej dyskusji z Mike'em Pompeo [...]. Europa nie może być ofiarą tych napięć amerykańsko-chińskich. Europa ma swoje własne interesy i powinna budować silne partnerstwa. Ale jest trudno łączyć siły, gdy ważni partnerzy kwestionują dzisiejszy porządek multilateralny”. I chociaż w wypowiedzi Borrella nie brakowało krytycznych ocen pod adresem Pekinu, który „is acting with increased self-confidence and assertiveness”, to jednak do opinii publicznej przebiło się głównie stwierdzenie, że Europa nie chce być zaangażowana po żadnej ze stron w konflikcie amerykańsko-chińskim, mimo że USA „remains the Europea Union's strongest ally” (Herszenhorn, 2019a).

Można więc było zakładać, że zmiany na najwyższych urządach w Brukseli nie będą miały wpływu na stan relacji amerykańsko-europejskich, zarówno w ich wymiarze politycznym, jak i gospodarczym. Odpowiedzialność za napięcia na linii USA–UE w dużej mierze ponosiła strona amerykańska, choćby mnożąc oskarżenia, że kontrahent europejski, dbając o niższy kurs euro, szkodzi amerykańskiemu eksportowi czy grożąc ponownie obłożeniem importowanych z Europy samochodów 20-procentowym cłem. W tej sytuacji trudno było mówić o resetowaniu wzajemnych stosunków.

Przyznała to dotychczasowa unijna komisarz ds. handlu Malmström, gdy żegnając się z urzędem, stwierdziła, że zostawia swojemu następcy w nowej KE nierozstrzygnięty spór handlowy z USA. Przyznała, że choć wykazała wiele cierpliwości w negocjacjach ze stroną amerykańską, przeprowadziła dziesiątki rozmów ze swoimi partnerami w Departamencie Handlu, to niewiele osiągnęła, gdyż motywacja Trumpa pozostaje niejasna i trudna do przewidzenia: „Who thinks what in the administration is hard to know [...] it's become a bit unpredictable”. Jedyne co wiadomo, to wiara administracji Trumpa w siłę taryf celnych jako narzędzia działań. „It's clear that the U.S. administration likes tariffs, and they think that tariffs can be used for all kinds of things [...]. They have also this notion that trade is only measured by deficits or surplus, which is a bit old-fashioned, in our view” (Hanke, 2019a).

Zanim Malmström przekazała swój urząd nowemu komisarzowi, UE stanęła u progu kolejnego etapu wojny handlowej z USA. Traf chciał, że po trwającym kilkanaście lat postępowaniu *WTO* oficjalnie potwierdziła 2 października 2019 r., że UE nielegalnie dotowała producenta samolotów Airbus i dlatego USA mają prawo do wprowadzenia dodatkowych ceł, nawet 100%, na import europejskich towarów o wartości 7,5 mld dol. (równoważność straty, jaką rocznie ponosił Boeing z powodu tych dotacji) (Hanke, 2019b)¹¹. Oprócz tego, że było to rekordowe odszkodowanie przyznane przez *WTO*, to werdykt ten dawał stronie amerykańskiej nie tylko prawo do nałożenia ekstra ceł, ale także wiele satysfakcji, stawiając równocześnie UE w wyjątkowo niekomfortowej sytuacji. Przecież strona unijna, w przeciwieństwie do administracji Trumpa, ceniła *WTO* jako strażnika wolnego handlu, wobec tego nie powinna kwestionować jej werdyktu i przyjąć bez kontreakcji decyzję Waszyngtonu o nałożeniu nowych ceł.

Administracja Trumpa nie zwlekała z reakcją i już 3 października 2019 r. zapowiedziano w Waszyngtonie wprowadzenie od 18 października 2019 r. dodatkowych ceł na wina z Francji, whisky z Wielkiej Brytanii i Irlandii, kawę i maszyny z Niemiec, oliwki z Hiszpanii, wełniane swetry z Wielkiej Brytanii, a także sery ze wszystkich państw UE. Stojąc w tej sprawie na straconej, w ujęciu prawnym, pozycji, strona unijna próbowała jednak działać. Komisarz Malmström zaapelowała do USA o polubowne rozwiązanie sporu i wspólne ustalenie nowych zasad dotowania przemysłu lotniczego – takie propozycje UE przedstawiła Amerykanom już w lipcu 2019 r. Dodajmy, że *WTO* uznała za nielegalne także dotacje amerykańskie dla Boeinga, ale jeszcze nie określiła wysokości rekompensaty dla UE. Potencjalnie więc UE miała w perspektywie możliwość rewanżu i stąd jej nadzieja na załagodzenie sporu drogą negocjacji.

W innych okolicznościach i przy innej administracji być może apel unijnej komisarz ds. handlu zostałyby wysłuchany w Waszyngtonie i udałoby się osiągnąć jakiś kompromis. W ówczesnej sytuacji, gdy – jak mówiła Malmström – administracja Trumpa lubi się posługiwać taryfami celnymi w relacjach zewnętrznych, trudno było liczyć na ustępstwa ze strony USA. Wiele było racji w stwierdzeniu, że taktyka administracji Trumpa to „najpierw uderzenie, potem rozmowa” (ibidem). Biorąc pod uwagę przyznane przez *WTO* prawo Amerykanów do działania, to zaskakująca była jednak zapowiedź francuskiego ministra finansów Bruno Le Maire'a: „Jeśli amerykańska administracja odrzuci rękę wyciągniętą przez Francję i Unię Europejską, to przygotowuje-

¹¹ Dodajmy, że poufna informacja o decyzji *WTO* wysłana została do Brukseli i Waszyngtonu już w połowie września 2019 r.

my się na reakcję sankcjami” (Wojna, 2019). W każdym razie spór o rekompensaty za nielegalne dotacje dla Airbusa (i w perspektywie za dotacje dla Boeinga) dodatkowo zaostrzył tarcia handlowe między USA a UE.

Kolejną próbę załagodzenia sporu podjął już nowy (od 1 grudnia 2019 r.) unijny komisarz ds. handlu Phil Hogan, który w połowie stycznia 2020 r. odwiedził Waszyngton. Lista problemów, których omówienie ze stroną amerykańską wydawało się konieczne, jeśli chciało się myśleć o poprawie relacji handlowych USA–UE, była długa. Oprócz trwającego sporu o rekompensaty za dotowanie Airbusa i Boeinga, znalazła się na niej powtarzana przez Trumpa groźba nałożenia wyższych ceł na produkty przemysłu motoryzacyjnego czy nierozstrzygnięty zatarg z Francją w związku z jej zamiarem opodatkowania technologicznych gigantów (po stronie amerykańskiej pojawiła się zapowiedź podniesienia do 100% ceł na produkty francuskie o wartości 2,4 mld dol.), eskalujący także ze względu na podobne plany innych państw unijnych (Scott, Braun, 2020). Chodziło jednak głównie o przekonanie administracji Trumpa, że warto wyciszyć spory i zgodzić z UE współpracować.

Ten ostatni, ale jakże ważny cel swojej podróży do USA, mocno artykułował Hogan podczas wystąpienia w waszyngtońskim Centrum Studiów Strategicznych i Międzynarodowych (*Center for Strategic and International Studies, CSIS*). Unijny komisarz ds. handlu dowodził, że współpraca między USA a UE jest korzystna dla gospodarek obu stron, a także ważna wobec wyzwań ze strony Chin. „Albo będziemy współpracować i dzielić się obowiązkami wobec tych wyzwań, albo te wyzwania będą nas kształtować, dzielić i osłabiać” – przekonywał Hogan, uderzając bezpośrednio w czuły punkt Trumpa, zwłaszcza wymieniając złe praktyki Pekinu, takie jak subsydiowanie chińskich firm czy ograniczenia w działaniu zagranicznych podmiotów na rynku chińskim. Odnosząc się zaś do głównych zarzutów Trumpa wobec europejskich partnerów, Hogan przekonywał: „Musimy odrzucić narrację, że Stany Zjednoczone mają deficyt handlowy czy nieuczciwe relacje handlowe z UE. W rzeczywistości relacje te są zrównoważone i wysoce korzystne dla obu stron”. Mimo to Hogan deklarował wolę negocjacji wzajemnej obniżki ceł i znoszenia barier pozataryfowych (Cassella, Palmer, 2020b).

Tyle w sferze retoryki zaprezentowanej przez Hogana w *CSIS*. W rozmowach z amerykańskimi partnerami, w tym sekretarzem skarbu Stevenem Mnuchinem, przedstawicielem USA ds. handlu Robertem Lighthizerem oraz innymi urzędnikami administracji amerykańskiej, unijny komisarz deklarował gotowość negocjacji. Starał się przynajmniej zapobiec dalszemu pogorszeniu stosunków na linii Bruksela–Waszyngton, czyli eskalacji wojny na cła. Już sam fakt, że mógł się spotkać z wysokimi urzędnikami administracji Trumpa, uważał za znaczący, dający nadzieję na kontynuowanie rozmów i wykreowanie lepszych perspektyw dla wzajemnych relacji handlowych, łącznie z opcją zawarcia porozumienia handlowego. „To dobry start [...], ale mamy jeszcze wiele do zrobienia” – mówił Hogan. „Nie spodziewałem się osiągnięcia pełnego sukcesu w resetowaniu stosunków w ciągu kilku dni. Ale była to dla mnie pierwsza okazja spotkania się i jestem zadowolony ze stopnia zaangażowania moich rozmówców reprezentujących administrację oraz z tego, że towarzyszył nam pozytywny duch współpracy” (Cassella, Palmer, 2020a).

Można by powiedzieć, że dobre i to. W zasadzie jedynym konkretnym efektem wizyty Hogana w USA było bowiem wydanie wspólnego oświadczenia kończącego

jego spotkanie z Lighthizerem i Kajiyamą Hiroshim, japońskim ministrem gospodarki, handlu i przemysłu. W oświadczeniu zgodnie deklarowano wolę współpracy przy reformowaniu *WTO*. Najważniejszy punkt dokumentu dotyczył jednak propozycji wprowadzenia nowych zasad chroniących rynek przed konsekwencjami subsydiowania produkcji – ewidentnie ten zapis wymierzony był w Chiny i ich praktykę dotowania własnej produkcji.

Temat Chin towarzyszył pobytowi unijnego komisarza w USA także z innego powodu. Otóż w tym samym czasie, w połowie stycznia 2020 r., administracji Trumpa udało się doprowadzić do szczęśliwego finału rozmowy z Chinami na temat porozumienia handlowego tzw. pierwszej fazy (*Phase One Deal*). Podpisane 15 stycznia 2020 r., weszło ono w życie 14 lutego 2020 r. Odnosząc się do najważniejszych jej zapisów, umowa zobowiązywała Chiny do zwiększenia zakupów określonych amerykańskich produktów (ich wartość miała wzrosnąć do 2021 r. o 200 mld dol. i objąć dobra przemysłowe, surowce energetyczne, produkty rolno-spożywcze oraz usługi), a także zakładała ułatwienie firmom z USA dostęp do chińskiego rynku oraz regulowała kwestie ochrony praw własności intelektualnej (*Economic*, 2020).

Umowa była zdecydowanie jednostronna: nie likwidowała nałożonych wcześniej przez obie strony ceł, natomiast bardziej zobowiązywała Chiny niż USA. Można więc było ją uznać – przynajmniej na tym etapie – za sukces polityki handlowej Trumpa, jego nieustannego wywierania nacisku i szarżowania cłami. Korzyści pośrednio mogła też odnieść gospodarka chińska, gdzie wyraźnie osłabła dynamika wzrostu PKB, także z powodu amerykańskich ceł. Złagodzenie sporu z USA poprawiało klimat inwestycyjny w Państwie Środka, a także pozwalało władzom w Pekinie skoncentrować się na innych wyzwaniach, w tym momencie głównie na rozwijającej się w Chinach od grudnia 2019 r. epidemii COVID-19.

Z kolei zmniejszenie napięć w relacjach handlowych z Chinami dawało administracji Trumpa większe możliwości wywierania nacisku na stronę europejską, aby zmusić ją do zawarcia podobnej, korzystnej dla USA, umowy handlowej. W przekonaniu administracji Trumpa powinna ona zawierać zapisy m.in. o szerokim dostępie do rynku unijnego produktów rolnych z USA oraz o działaniach ograniczających unijną nadwyżkę handlową w wymianie ze stroną amerykańską. Dlatego komisarz Hogan nie mógł uniknąć rozmowy na ten temat, jakkolwiek z jego strony padły tylko ogólne deklaracje.

Do tematu powrócił prezydent Trump na Światowym Forum Ekonomicznym w Davos pod koniec stycznia 2020 r. W rozmowie z von der Leyen, już urzędującą przewodniczącą KE, oświadczył, że spodziewa się „w najbliższej przyszłości wyraźnego postępu w doprowadzeniu do umowy handlowej między USA a UE”. Ostrzegając też, że brak koncesji ze strony UE może spowodować eskalację sporu z Europą i tutaj pojawiła się groźba wprowadzenia dodatkowych ceł na produkty europejskiego przemysłu motoryzacyjnego. Nawiązując niedwuznacznie do sukcesu w relacjach z Chinami, stwierdził, że [UE] „more difficult to do business with than China. We have a great relationship with China now”. Trump zakładał, że takie porozumienie z UE uda się sfinalizować jeszcze przed wyborami prezydenckimi w USA, w listopadzie 2020 r. Mógłby wtedy wykorzystać je jako potwierdzenie skuteczności swojej taktyki w relacjach z partnerami europejskimi (Gehrke, 2020; Brown, Gehrke, 2020).

W każdym razie na tym etapie rozwoju relacji handlowych między USA a UE obie strony wydawały się gotowe do negocjacji z nadzieją, że ewentualne porozumienie handlowe dla każdej z nich okaże się korzystne. Podawano nawet marzec 2020 r. jako przewidywany moment zakończenia rozmów. Dynamizm wydarzeń napędzany pandemią COVID-19 zburzył te plany. Uwaga przywódców skierowała się ku innym problemom i zagrożeniom, jakkolwiek wiele z nich było natury gospodarczej.

Jednym z efektów choroby COVID-19, rozprzestrzeniającej się od początku 2020 r. z Chin i przybierającej skalę pandemii, był wzrost napięć w relacjach amerykańsko-chińskich i niemal powrót do wojny handlowej. Bardzo szybko zniknęła euforia towarzysząca podpisaniu umowy *Phase One Deal*, która miała być wzorem dla podobnego porozumienia z UE. Powodów było kilka, w tym konsekwentnie podtrzymywany przez Trumpa, w części uzasadniony, zarzut o odpowiedzialności władz chińskich za pandemię COVID-19. Pojawił się też zarzut o braku realizacji przez Pekin zapisów styczniowego porozumienia handlowego zobowiązującego go do zwiększonych zakupów amerykańskich towarów. Zdecydowanie zaostrzyła się więc retoryka amerykańskiego prezydenta wobec Chin, co należało tłumaczyć zbliżającymi się wyborami prezydenckimi i chęcią zdjęcia z siebie oraz przerzucenia na Pekin winy za skutki pandemii, które z taką mocą uderzyły w USA i ich gospodarkę.

Czyniąc Chiny na powrót głównym adresem swojego ataku, administracja Trumpa zdawała się nie być już tak skłonna zaognić relacji handlowych z UE i stawiać swoich działań wobec wspólnoty unijnej na ostrzu noża. Raczej wzmocniła się tendencja, aby pozyskać państwa europejskie i UE jako swoich sojuszników w sporze z Chinami. Stąd płynące z Waszyngtonu opinie o skali zagrożenia chińskiego. „This is a Chinese Communist Party that has come to view itself as intent upon the destruction of Western ideas, Western democracies, Western values” – dowodził sekretarz stanu Pompeo w wywiadzie dla stacji telewizyjnej Fox News pod koniec maja 2020 r. (Seddiq, 2020; Michta, 2020)

Jeszcze dłuższą listę oskarżeń pod adresem Chin zaprezentował Pompeo trzy tygodnie później, występując podczas wideokonferencji w ramach *Brussels Forum*, organizowanego przez amerykańską filię *German Marshall Fund*. Dodajmy, że *Brussels Forum* stanowi ważną inicjatywę transatlantycką, służącą wymianie opinii i refleksji, zdecydowanie jednak ignorowaną dotąd przez administrację Trumpa. Dlatego udział szefa amerykańskiej dyplomacji w spotkaniu pod koniec czerwca 2020 r. i jego ostre oskarżenie pod adresem Chin musiały czemuś służyć. Podobnie jak zaakceptowana przez Pompeo inicjatywa szefa unijnej dyplomacji Borrella utworzenia amerykańsko-unijnej platformy dialogu na temat Chin. „I am excited about a new mechanism for discussing the concerns we have about the threat that China poses to the West our shared democratic ideals” – mówił Pompeo podczas *Brussels Forum* (Herszenhorn, 2020b).

Akceptacja przez stronę amerykańską propozycji Borrella, wcześniej przez Pompeo raczej zignorowanej, nastąpiła krótko po czerwcowym szczycie szefów UE z przywódcami Chin (online), gdy to przedstawiciele UE wprawdzie punktowali Pekin za dezinformację i łamanie praw człowieka wobec Ujgurów czy w Hongkongu, ale równocześnie potwierdzili wolę rozwijania z nim współpracy. Przeciągnięcie Europy na swoją stronę, a nawet włączenie jej w orbitę konfrontacyjnej polityki wobec Chin, wydawało się celem działań administracji Trumpa.

Być może to był powód weryfikacji przez Waszyngton listy towarów z Europy obłożonych wyższymi cłami w ramach akcji karania za dotacje dla Airbusa. Z listy tej w połowie sierpnia 2020 r. zniknęło kilka towarów, takich jak sery z Grecji czy Niemiec, a nawet herbatniki z Wielkiej Brytanii. Pojawiły się na niej wprawdzie inne produkty, np. dżem, ale jednak generalnie w Brukseli uznano, że USA chcą osłabienia sporu handlowego z UE i możliwe jest podjęcie rzeczowych negocjacji. Dodajmy, że utrzymano cła na ważne towary, takie jak francuskie wina czy szkocką whisky, co silnie uderzało w producentów tych trunków, zmniejszając nawet o 30% ich eksport do USA. Było więc też rozczarowanie połowicznością gestu Trumpa (Leali, Mears, Wax, Lanktree, 2020).

Wracając do kontekstu wojny handlowej USA–Chiny, to ani w Brukseli, ani w najważniejszych stolicach państw unijnych nie było specjalnej ochoty na zajęcie jasnego stanowiska wobec konfrontacji amerykańsko-chińskiej. Choć przecież trudno byłoby założyć, że Chiny ze swoją „najbardziej wyrafinowaną dyktaturą” i kamuflowaną tendencją „podważania unijnej jedności” mogą zyskać poparcie Europy (Guetta, 2020). Ale jednak w tej próbie UE zachowania dystansu wobec sporu USA z Chinami chodziło o europejskie interesy gospodarcze rozwijane z Państwem Środka. Pojawiała się też obawa, że w pewnym momencie USA i Chiny dojdą do porozumienia, a państwa europejskie poniosą koszty zdecydowanego opowiedzenia się po stronie Ameryki. Tym bardziej że nieprzewidywalność Trumpa i jego labilność, wynikająca nie z pragmatycznych przesłanek, ale pobudek emocjonalnych, czyniła taką możliwość zupełnie realną. Przecież był czas, gdy Trump nazywał Xi Jinpinga, przywódcę Chin, swoim przyjacielem, a po podpisaniu w styczniu 2020 r. pierwszej części układu handlowego gotowy był negocjować drugi. Do tego dochodziła już wcześniej zakwestionowana wiarygodność Trumpa na arenie międzynarodowej.

Mimo to w Europie rzeczywiście narastało bardziej krytyczne spojrzenie na działania Chin, dostrzegano zagrożenia wynikające z ich wieloaspektowej ekspansji, a także naruszeń praw człowieka czy kradzieży własności intelektualnej. Wiodło to do bardziej realistycznego kształtowania relacji ze stroną chińską i kontynuowania trendu, który – przypomnijmy – został zarysowany w dokumencie „UE–Chiny – perspektywa strategiczna” i wyznaczony określeniem Chin jako „systemowego rywala” (Wright, 2020a).

Odpowiadając na te sygnały z Europy, a także reagując na zabiegi Waszyngtonu o utworzenie antychińskiego frontu USA–UE, pod koniec sierpnia 2020 r. z tygodniową wizytą do wybranych stolic europejskich przybył szef chińskiej dyplomacji Wang Yi. Było to zaledwie tydzień po tym, jak Słowenię, Czechy, Austrię i Polskę odwiedził sekretarz stanu Pompeo. Wtedy jednym z głównych przesłań szefa amerykańskiej dyplomacji było ostrzeżenie o zagrożeniu ze strony Chin, które Pompeo uznał nawet za „w pewnym sensie gorsze niż zimna wojna” (Karnitschnig, 2020). Wcześniej, w drugiej połowie lipca 2020 r., szef Departamentu Stanu odwiedził Wielką Brytanię i Danię, gdzie wystąpił z apelem o sojusz państw demokratycznych, u boku Ameryki, przeciwko Pekinowi (Casalicchio, 2020). „Obrona naszych wolności przed Komunistyczną Partią Chin to misja naszych czasów. USA są gotowe jej przewodzić” – mówił już po powrocie z Europy, 23 lipca 2020 r., sekretarz stanu (Wright, 2020b). Pozostawiając na boku wiarygodność takich apeli, wyraźnie nawiązujących do anty-

komunistycznych haseł z epoki Ronalda Reagana, ale sprzecznych z dotychczasowymi działaniami Trumpa, gdzie bardziej liczył się *vital interest* niż wartości, to jednak ich wymowa była jasna. Chodziło o wspólne działanie przeciwko Chinom stanowiącym coraz groźniejsze wyzwanie i to bez względu na to, jak krytyczna była w Europie ocena administracji Trumpa.

Chiński minister spraw zagranicznych, podejmując pierwszą od wybuchu pandemii COVID-19 podróż zagraniczną i to do Europy (odwiedził Włochy, Holandię, Norwegię, Francję i Niemcy), miał za zadanie – w reakcji na zabiegi USA – przekonać Europejczyków do bliskiej współpracy z Chinami. Trudno jednak uznać tę wizytę za udaną. Okazało się, że jego europejscy rozmówcy zaprezentowali stanowcze podejście do ostatnich posunięć Pekinu wobec Hongkongu i postępowania wobec Ujgurów. Nie rozwijała się po myśli Pekinu współpraca z chińską firmą Huawei, której wykluczenie jako dostawcy technologii 5G zadeklarowały już Francja i Wielka Brytania (Cerulus, Barigazzi, 2020).

Nie można dowieść, że to dość twarde stanowisko europejskich rozmówców było w jakimś stopniu powodowane zabiegami Amerykanów o przyjęcie przez Europę rygorystycznej polityki wobec Chin. Raczej wynikało ono z europejskich uwarunkowań i kalkulacji, w tym rozważenia zagrożeń ze strony Chin, wzmacniających wolę rozmawiania z Pekinem na własnych warunkach i z dbałością o swoje interesy, ale jednak przy zachowaniu pewnego dystansu zarówno do Waszyngtonu, jak i Pekinu. Nie zmienia to faktu, że zweryfikowane podejście Europy wpisywało się w cele polityki amerykańskiej dążącej do podważenia i osłabienia pozycji Chin w stosunkach politycznych i handlowych na arenie międzynarodowej. Ta ewolucja kursu unijnego wobec Chin co najmniej nie szkodziła relacjom Europy z administracją Trumpa, jeśli nie sprzyjała ich poprawie.

Zwłaszcza że nowy element do prowadzonych przez administrację Trumpa wojen handlowych wniosło orzeczenie ekspertów *WTO* z połowy września 2020 r., odnoszące się do decyzji Waszyngtonu sprzed dwóch i pół roku, podwyższającej o 25% cła na chińskie towary o wartości 400 mld dol., którą uznano za nielegalną. Oprócz tego, że orzeczenie to potwierdzało – zdaniem Amerykanów – nieskuteczność *WTO* w blokowaniu niedobrych praktyk Pekinu, to było ważne dla UE, która przecież ciągle konfrontowała się z groźbami Trumpa obłożenia cłami kolejnych towarów z Europy: uznanie amerykańskich cel za nielegalne teoretycznie wykluczało dalsze stosowanie tego mechanizmu, także wobec UE.

W każdym razie wobec nadchodzących wyborów prezydenckich w USA należało założyć, że spór handlowy z UE, szczególnie w kontekście Chin, może przybrać zupełnie inny kierunek. I rzeczywiście. Jednym z ostatnich aktów prezydentury Trumpa w relacjach z UE było utworzenie w październiku 2020 r. transatlantyckiego dialogu stanowiącego forum wymiany opinii na temat relacji z Chinami. Sekretarz stanu Pompeo mógł uważać to za swój wielki sukces osiągnięty we współpracy z odpowiedzialnym za unijną dyplomację Borrellem, zaś ubiegający się o drugą kadencję prezydencką Trump – jako atut w walce wyborczej. Pompeo i Borrell optymistycznie zapowiedzieli nawet kolejne spotkanie na połowę listopada 2020 r., aby przedyskutować szczegóły nowej inicjatywy, otwierającej ważną dla USA płaszczyznę współpracy z Europą (*EU/US*, 2020). Ale wcześniej odbyły się wybory prezydenckie, których wynik – zwycięstwo Josepha R. Bidena – oznaczał, że współpracę Ameryki i Europy w odniesieniu do Chin podejmie

w Waszyngtonie zupełnie nowa ekipa, kierująca się innymi zasadami działania na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w relacjach z sojusznikami europejskimi.

Wnioski

Czas prezydentury Trumpa to spory i napięcia w relacjach z Europą, wynikające w dużej mierze z generalnej zmiany europejskiej strategii jego administracji, w której liczył się wąsko pojmowany interes amerykański („America First”). Elementem nowej strategii stał się protekcjonizm jako sposób walki z ujemnym bilansem handlowym Ameryki. Z tej i innych przyczyn Unia Europejska, obok Chin, uznana została za groźnego konkurenta, którego należało osłabić i rozbić. Nakładanie wyższych cel na towary sprowadzane z UE administracja Trumpa traktowała jako główny instrument wywierania nacisku oraz realizowania polityki wymierzonej w UE i niektóre jej państwa członkowskie, głównie Niemcy.

Ta niewypowiedziana wojna handlowa z UE, która ze swej strony reagowała cłami odwetowymi, osłabiała spójność sojuszu euroatlantyckiego oraz nadwerężała wiarygodność USA. Gdy więc administracja Trumpa w końcówce urzędowania poszukiwała sojuszników w starciu z wyzwaniem chińskim, to UE przyjęła postawę asertywną, licząc na zmianę gospodarza w Białym Domu. Jednocześnie Niemcy, sprawujący wówczas prezydenturę w Radzie UE, doprowadziły do podpisania w grudniu 2020 r. porozumienia inwestycyjnego UE–Chiny (*CAI*), co z perspektywy nowej administracji amerykańskiej było działaniem kontrowersyjnym, raczej nie służącym wypracowaniu wspólnej strategii UE i USA wobec Chin.

Mimo tego można było założyć, że administracja Bidena, jakkolwiek krytyczna wobec *CAI*, rozsądnie skalkuluje korzyści płynące z bliskiej współpracy z UE i nie będzie zbytnio roztrząsała negatywnych aspektów tego porozumienia. Tym bardziej że konieczność zajęcia bardziej zdecydowanej postawy wobec wyzwania chińskiego była wyraźnie dostrzegalna w Europie. Tu także kalkulowano, mając z jednej strony Amerykę, która wciąż była potęgą i którą teraz rządziła sprzyjająca Europie ekipa, a po drugiej – antydemokratyczne Chiny i ich wielowymiarową ekspansję. Wobec takiej sytuacji wybór wydawał się dość oczywisty. Ponadto w bezpośrednim sąsiedztwie UE znajdowała się Rosja, stanowiąca potencjalne zagrożenie, wobec którego pytanie o znaczenie USA dla bezpieczeństwa europejskiego było retoryczne. Zresztą to, co się stało w nieodległej przyszłości, tylko potwierdziło wagę bliskich relacji amerykańsko-europejskich, odsuwając na plan dalszy nierozstrzygnięte spory.

Bibliografia

- Aust S., Scholz M. (2020), *Trump sollte keine zweite Amtszeit bekommen*, „Die Welt” 1.08.2020, <https://www.welt.de/politik/ausland/article212685889/John-Bolton-Trump-sollte-keine-zweite-Amtszeit-bekommen.html>, 20.05.2021.
- Brown S., Gehrke L. (2020), *Trump lashes out at „perennial prophets of doom” climate*, 21.01.2020, <https://www.politico.eu/article/trump-lashes-out-at-perennial-prophets-of-doom-on-climate/>, 20.05.2021.

- Bundeskanzlerin Merkel gratuliert dem designierten Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika. Donald Trump*, Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, 9.11.2016, www.bundeskanzlerin.de/Content/DE/Pressemitteilungen/BPA/2016/11/2016-11-09-trump.html, 20.05.2021.
- Burchard H. von der (2018), *Germany's transatlantic peaceniks feel Trump trade burn*, 11.06.2018, <https://www.politico.eu/article/berlin-germany-new-realpolitik-the-americans-arent-our-friends-anymore-angela-merkel-donald-trump/>, 20.05.2021.
- Burchard H. von der, Hanke J. (2018), *Germany gains upper hand in European split over Trump trade strategy*, 17.07.2018, <https://www.politico.eu/article/germany-gains-upper-hand-in-european-split-over-trump-trade-strategy/>, 20.05.2021.
- Casalichio E. (2020), *UK backs Donald Trump on China – up to a point*, 21.07.2020, <https://www.politico.eu/article/uk-backs-donald-trump-on-china-up-to-a-point-mike-pompeo-dominic-raab-boris-johnson/>, 20.05.2021.
- Cassella M., Palmer D. (2020a), *EU trade chief: Effort to ease tensions with US off to „good start”*, 17.01.2020, <https://www.politico.eu/article/eu-trade-chief-effort-to-ease-tensions-with-u-s-off-to-good-start/>, 19.07.2022.
- Cassella M., Palmer D. (2020b), *EU trade chiefs urges reset in US relationship amid tensions*, 16.01.2020, <https://www.politico.eu/article/eu-trade-chief-phil-hogan-urges-reset-in-us-relationship-amid-tensions/>, 19.07.2022.
- Cerulus L., Barigazzi J. (2020), *Chinese foreign minister warns of US „interference” on European tour*, 25.08.2020, <https://www.politico.eu/article/chinese-foreign-minister-warns-of-us-interference-on-europe-tour/>, 19.07.2022.
- Commission reviews relations with China, proposes 10 actions*, 12.03.2019, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1605, 19.07.2022.
- Czarnecki M. (2018), *Szczyt G7 pokazał rosnącą przepaść między Ameryka Trumpa a UE*, „Gazeta Wyborcza” 10.06.2018, <https://wyborcza.pl/7,75399,23520511,szczyt-g7-pokazal-rosnaca-przepasc-miedzy-ameryka-trumpa-a-ue.html?disableRedirects=true>, 19.07.2022.
- Deficyt handlowy USA w 2016 r. wyniósł 502,3 mld dol.*, 7.02.2017, https://finanse.wnp.pl/deficyt-handlowy-usa-w-2016-r-wyniosl-502-3-mld-dol,291489_1_0_0.html, 19.07.2022.
- Deutsche Reaktionen auf Trump-Sieg. „Zusammenarbeit auf Basis demokratischer Werte”*, „Tagesschau” 9.11.2016, www.tagesschau.de/inland/trump-deutschland-103.html, 19.07.2022.
- EU/US: Joint press release by the EEAS and Department of State on the phone call between J. Borrell and M. Pompeo*, 23.10.2020, https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/87472/euus-joint-press-release-eeas-and-department-state-phone-call-between-jborrell-and-mpompeo_en, 19.07.2022.
- Economic and Trade Agreement Between the Government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China*, 15.01.2020, https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf, 19.07.2022.
- European Commission, EU–China – A Strategic Outlook*, March 2019, <https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-EU-china-a-strategic-outlook.pdf>, 19.07.2022.
- Gehrke L. (2020), *Trump: EU „more difficult to do business with China”*, 22.01.2020, <https://www.politico.eu/article/trump-eu-more-difficult-to-do-business-with-than-china/amp/>, 19.07.2022.
- Germany's 2016 trade surplus sets record, may fuel US tensions*, 9.02.2027, <https://www.cnbc.com/2017/02/09/germanys-2016-trade-surplus-sets-record-may-fuel-us-tensions.html>, 19.07.2022.
- Germany's trade surplus with U.S. is 'win-win' situation: economy minister*, 23.05.2017, <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-germany/germanys-trade-surplus-with-u-s-is-win-win-situation-economy-minister-idUSKBN18J2NT>, 19.07.2022.

- Gove M. (2017), *Donald Trump interview: Brexit will be great thing*, „The Times” 15.01.2017, www.thetimes.co.uk/article/donald-trump-interview-brexit-britain-trade-deal-europe-queen-5m0bc2tns, 19.07.2022.
- Guetta B. (2020), *Nasz ulubiony wróg*, „Gazeta Wyborcza” 6–7.06.2020.
- Hanke J. (2019a), *EU trade boss Malmström says America is not enemy territory*, 26.09.2019, <https://www.politico.eu/article/eu-trade-boss-malmstrom-says-america-is-not-enemy-territory/>, 19.07.2022.
- Hanke J. (2019b), *Trump poised to hit EU with billions in tariffs after victory in Airbus case*, 14.09.2019, <https://www.politico.eu/article/trump-poised-to-hit-eu-with-billions-in-tariffs-after-airbus-win/>, 19.07.2022.
- Herszenhorn D. M. (2019a), *Charles Michel calls on EU to „act boldly and confidently” on world stage*, 5.09.2019, <https://www.politico.eu/article/eu-to-act-boldly-on-world-stage-charles-michel/>, 19.07.2022.
- Herszenhorn D. M. (2020b), *Pompeo says US ready to team up on China, but eye a post-Trump world*, 25.06.2020, <https://www.politico.eu/article/pompeo-says-us-ready-to-team-up-on-china-but-eu-eyes-a-post-trump-world/>, 19.07.2022.
- Herszenhorn D. M. (2019c), *Trump administration wants to „reset” relations with EU*, 2.09.2019, <https://www.politico.eu/article/trump-administration-wants-to-reset-relations-with-eu/>, 19.07.2022.
- Juncker zapowiada odwet na USA. „Nie będziemy siedzieć beczynn timer. UE zareaguje w sposób zdecydowany”*, 2.03.2018, <https://wolnosc24.pl/2018/03/02/juncker-zapowiada-odwet-na-usa-nie-bedziemy-siedziec-bezczynn timer-ue-zareaguje-w-sposob-zdecydowany/>, 19.07.2022.
- Karnitschnig M. (2020), *Mike Pompeo’s summer feel-good tour of Europe*, 14.08.2020, <https://www.politico.eu/article/mike-pompeo-bohemian-rhapsody-us-foreign-policy/>, 19.07.2022.
- Kinkartz S. (2018), *UE stawia czoła USA. Niemcy sceptyczni*, 19.05.2018, <https://www.dw.com/pl/ue-stawia-czola-usa-niemcy-sceptyczni/a-43846485>, 19.07.2022.
- Leali G., Mears E., Wax E., Lanktree G. (2020), *Europe has mixed reactions to updated US tariffs over Airbus*, 14.08.2020, <https://www.politico.eu/article/europe-has-mixed-reactions-to-updated-us-tariffs-over-airbus/>, 19.07.2022.
- Letter from President Tusk and Juncker to congratulate Donald Trump on his election as the next President of the United States*, Sekretariat Generalny Rady Europejskiej, 9.11.2016, www.consilium.europa.eu/en/press/press-release/2016/11/09/-tusk-joint-congratulations-us-president/, 19.07.2022.
- List gratulacyjny od Andrzeja Dudy do Donalda Trumpa*, 9.11.2016, <https://www.prezydent.pl/aktualnosci/wypowiedzi-prezydenta-rp/inne/art,278,list-gratulacyjny-od-andrzeja-dudy-dla-donaldal-trumpa.html>, 19.07.2022.
- Mead W. R. (2017), *The Jacksonian Revolt. American Populism and the Liberal Order*, „Foreign Affairs” March/April, no. 2.
- Michta A. (2020), *Renewed Transatlanticism or a Post-American Europe*, „The American Interest” 9.07.2020, <https://www.the-american-interest.com/2020/07/09/renewed-transatlanticism-or-a-post-american-europe/>, 19.07.2022.
- Minister gospodarki Niemiec ostrzega przed wojną handlową*, 20.03.2018, <https://www.dw.com/pl/minister-gospodarki-niemiec-ostzrega-przed-wojna-handlowa/a-43044137>, 19.07.2022.
- Morin R., Cassella M. (2018), *Trump says no new tariffs against EU after parties agree to trade negotiations*, 25.07.2018, <https://www.politico.eu/article/donald-trump-jean-claude-juncker-announces-trade-negotiations-with-eu/>, 19.07.2022.
- Morozowski T. (2016), *Reakcje Niemiec na wynik wyborów prezydenckich w USA*, Biuletyn Instytutu Zachodniego nr 278, www.iz.poznan.pl/plik,pobierz,1710,d4a3c09c6e45282fc03df1c66e0fc77e/278.pdf, 19.07.2022.

- Nichts wird einfacher, vieles wird schwieriger*, „Die Welt” 10.11.2016, www.welt.de/die_welt/politik/article159394222/Nichts-wird-einfacher-vieles-wird-schieriger.html, 19.07.2022.
- Niemiecki rząd o cłach USA na stal: „Są bezprawne”*, 9.03.2018, <https://www.dw.com/pl/niemiecki-rząd-o-cłach-usa-na-stal-są-bezprawne/a-42913465>, 19.07.2022.
- Niemieckie koncerty motoryzacyjne na celowniku Trumpa. Kto straci najwięcej?*, 29.05.2018, <https://www.dw.com/pl/niemieckie-koncerty-motoryzacyjne-na-celowniku-trumpa-kto-straci-najwięcej/a-43986182>, 19.07.2022.
- European Commission, EU–China – A Strategic Outlook*, March 2019, <https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-EU-china-a-strategic-outlook.pdf>, 19.07.2022.
- Ostre reakcje na amerykańskie cła. „Zagrożenie dla światowego handlu”*, 2.03.2018, <https://www.dw.com/pl/ostre-reakcje-na-amerykańskie-cła-zagrożenie-dla-światowego-handlu/a-42799414>, 19.07.2022.
- Patrick S. M. (2017), *Trump and World Order. The Return of Self-Help*, „Foreign Affairs” March/April, no. 2.
- Rada Europejska*, 21–22 marca 2019, <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/european-council/2019/03/21-22/>, 19.07.2022.
- Reiermann Ch., Müller P. (2018), *We Won't Allow Ourselves to Be Blackmailed*, „Der Spiegel” 18.05.2018, <http://www.spiegel.de/international/europe/eu-commissioner-cecilia-malmstroem-on-u-s-trade-war-a-1208532.html>, 19.07.2022.
- Restuccia A. (2018), *In abrupt shift, Trump makes nice with EU, gets tough on Russia*, 26.07.2018, <https://www.politico.eu/article/in-abrupt-shift-donald-trump-makes-nice-with-eu-gets-tough-on-russia-vladimir-putin/>, 19.07.2022.
- Restuccia A., Palmer D. (2018), *„It's not going to be a great meeting”: Trump to welcome Juncker*, 25.07.2018, <https://www.politico.eu/article/its-not-going-to-be-a-great-meeting-donald-trump-to-welcome-jean-claude-juncker-tariffs-trade/>, 19.07.2022.
- Riddervold M., Newsome A. (2018), *Transatlantic relations in times of uncertainty: crises and EU-US relations*, „Journal of European Integration”, vol. 40, no. 5.
- Scott M., Braun E. (2020), *How the US made France blink on digital tax*, 23.01.2020, <https://www.politico.eu/article/how-the-us-made-france-blink-on-digital-tax-bruno-le-maire-donald-trump-emmanuel-macron-google-facebook-tariffs/>, 19.07.2022.
- Seddiq O. (2020), *Pompeo says China poses an ongoing threat to the West*, 31.05.2020, <https://www.politico.eu/article/mike-pompeo-says-china-poses-an-ongoing-threat-to-the-west-hong-kong/>, 19.07.2022.
- Speech by Foreign Minister Maas: „Courage to Stand Up for Europe – #Europe United”*, 13.06.2018, <https://www.auswaertiges-amt.de/en/newsroom/news/maas-europeunit-ed/2106528>, 19.07.2022.
- Szczyt UE–Chiny*, 9 kwietnia 2019, <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/international-summit/2019/04/09/>, 19.07.2022.
- TV-Sendungen der ARD, 10.06.2018, <https://www.ardmediathek.de/tv/Anne-Will/Nach-dem-G7-Gipfel-Bundeskanzlerin-Ang-Das-Erste/Video?documentId=53067204>, 19.07.2022.
- Transatlantic Relations: U.S. Interests and Key Issues* (2019), Congressional Research Service, May 31, 2019, <https://crsreports.congress.gov>.
- Trump M. L. (2020), *Zbyt wiele i nigdy dosyć. Jak moja rodzina stworzyła najniebezpieczniejszego człowieka na świecie*, Warszawa.
- Wintour P. (2016), *Barack Obama says world needs united Europe*, „The Guardian” 25.04.2016.
- Wojna handlowa? Francja i UE gotowe odpowiedzieć sankcjami w sporze z USA*, 3.10.2019, <https://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/609309,wojna-handlowa-usa-ue-francja-spor-gospodarka-airbus.html>, 19.07.2022.

World leaders react to Donald Trump's US election victory, „The Guardian” 9.11.2016, www.theguardian.com/us-news/2016/nov/09/world-leaders-react-to-donald-trumps-us-election-victory, 19.07.2022.

Wright Th. (2020a), *Europe changes its mind on China*, July 2020, https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2020/07/FP_20200708_china_europe_wright_v2.pdf, 19.07.2022.

Wright Th. (2020b), *Pompeo's surreal speech on China*, 27.07.2020, <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2020/07/27/pompeos-surreal-speech-on-china/>, 19.07.2022.

Streszczenie

W artykule przedstawiono działania administracji Trumpa wobec Unii Europejskiej. Analizując problem, starano się dociec przyczyn napięć na linii Waszyngton–Bruksela oraz zarysować główną oś sporu. Były nią napięte relacje handlowe, które weszły nawet w fazę niewypowiedzianej wojny handlowej między USA a UE. Wykazano, że istotą problemu było to, że Trump używał wyższych celi na towary sprowadzane z Europy jako instrumentu wywierania nacisku oraz realizowania polityki wymierzonej w UE. Wspólnota zaś reagowała cłami odwetowymi. W efekcie osłabiano spójność sojuszu transatlantyckiego.

Słowa kluczowe: Unia Europejska, USA, Trump, relacje handlowe, Chiny, Biden

“America First”. The Trump Administration’s Relationship with the European Union

Summary

The article presents the actions of the Trump administration towards the European Union. By analyzing the problem, they tried to find out the causes of tensions between Washington and Brussels and to outline the main axis of the dispute. It was the strained trade relations, which even entered the phase of an undeclared trade war between the US and the EU. It has been shown that the essence of the problem was that Trump used higher tariffs on goods imported from Europe as an instrument of exerting pressure and implementing policies aimed at the EU. As a result, the cohesion of the transatlantic alliance was weakened.

Key words: European Union, USA, Trump, trade relations, China, Biden

