

Podsumowanie

Porozumienie między UE a USA

Po miesiącach eskalacji napięć transatlantyckich, 27 lipca Unia Europejska i Stany Zjednoczone osiągnęły porozumienie handlowe. Istotą porozumienia jest nałożenie 15-procentowego cła na szeroki zakres europejskich towarów wprowadzanych na rynek amerykański. Chociaż jest to stawka niższa od 30-procentowego cła, którym wcześniej groził Trump, pozostaje ona znacznie wyższa od zerowej taryfy celnej pierwotnie proponowanej przez UE oraz stawek celnych obowiązujących przed wprowadzeniem cła przez Trumpa.

Uzgodniony obecnie poziom cła w wysokości 15% jest tylko o 5% niższy od 20% „oferowanego” podczas ogłoszenia „Dnia Wyzwolenia” przez Trumpa. Ponadto jest on o 5% wyższy od stawki uzgodnionej przez Wielką Brytanię w odrębnym porozumieniu zawartym w maju.

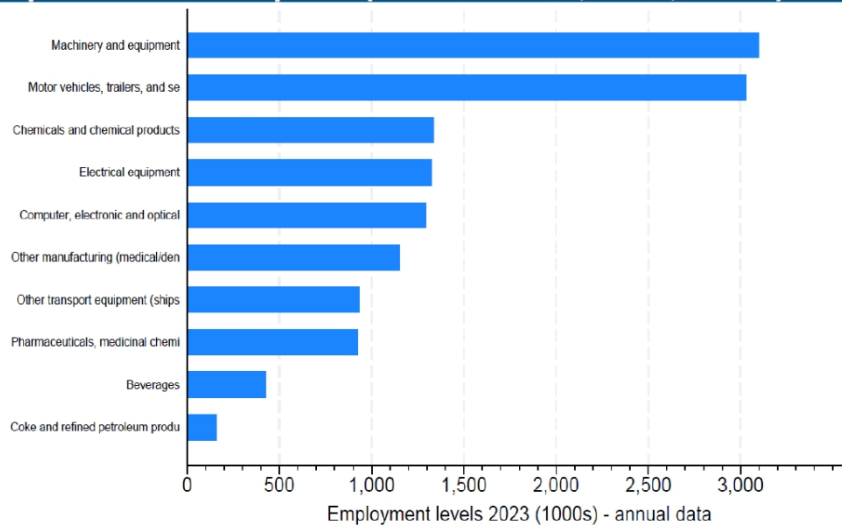
Era ceł

Do końca marca 2025 r. na import stali i aluminium ze wszystkich krajów nałożono powszechne cło w wysokości 25%. 27 marca Stany Zjednoczone zastrzyły środki handlowe, ogłaszając 25-procentowe cło na wszystkie importowane samochody i części samochodowe.

2 kwietnia 2025 r., w tzw. „Dniu Wyzwolenia”, Trump zastrzył swoją politykę celną, wprowadzając „ceły wzajemne”. Cła te, obliczone w sposób arbitralny, były skierowane przeciwko krajom eksportującym towary do Stanów Zjednoczonych. Chociaż jednym z deklarowanych kryteriów była nadwyżka handlowa w handlu towarami z USA, ogólne podejście nie było spójne. Tydzień później cła zostały tymczasowo zawieszone na 90 dni dla wszystkich krajów z wyjątkiem Chin. Jednak ogólne cło w wysokości 10% pozostało w mocy i miało zastosowanie do wszystkich partnerów handlowych, w tym Unii Europejskiej.

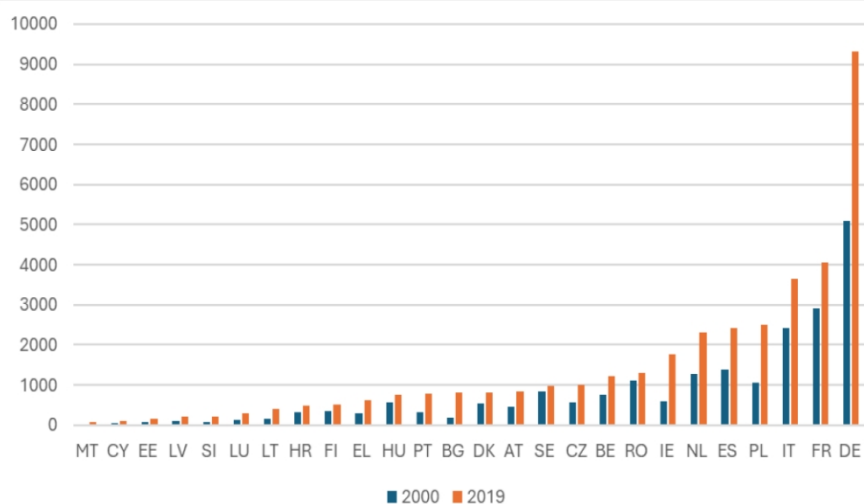
Stany Zjednoczone pozostają największym rynkiem eksportowym Unii Europejskiej, zwłaszcza w przypadku towarów, które w 2023 r. stanowiły 61% całkowitego eksportu UE. W tym samym roku UE utrzymała znaczną nadwyżkę handlową z USA, wynoszącą 158 mld euro. Dominuje produkcja, która stanowi 89% eksportu towarów z UE do USA. Wśród krajów UE najbardziej narażone są Niemcy, Włochy i Irlandia, które łącznie odpowiadają za 55% tego eksportu. (Źródło: ETUI).

Employment levels in sectors with the highest exposure to US exports (in thousands, 2023, EU 27)



Według obliczeń ETUI zawartych w nowym badaniu, potencjalny wpływ ceł amerykańskich na towary z UE może być poważny. Zakładając 20% cło na cały eksport UE do USA oraz 25% cło na kluczowe sektory, takie jak stal, aluminium i motoryzacja, równoważny spadek eksportu towarów z UE może zagrozić około 720 000 miejsc pracy. Szacuje się, że 645 000 z nich dotyczy sektora produkcyjnego.

An assessment for the number of EU jobs put at risk by the announced US tariffs. Step1: jobs supported by total extra-EU exports (EU Commission JRC, 2021)



POROZUMIENIE MIĘDZY UE A USA

Chociaż porozumienie w sprawie 15-procentowych ceł oznacza wycofanie się z groźby wprowadzenia 30-procentowych ceł przez prezydenta USA, zostało ono osiągnięte pod znaczną presją gospodarczą i polityczną wywieraną na UE. Obejmuje ono również szeroko zakrojone zobowiązania europejskie dotyczące inwestycji w gospodarkę USA i zakupu amerykańskich produktów energetycznych, co budzi poważne wątpliwości co do równowagi porozumienia i jego szerszych skutków dla suwerenności europejskiej, konkurencyjności przemysłowej i długoterminowej odporności gospodarczej.

Chociaż porozumienie to pozwala uniknąć przedłużenia wojny handlowej między Europą a jej największym partnerem handlowym, jasne jest, że wiąże się ono z wysokimi kosztami dla europejskiego przemysłu i pracowników. Oczekuje się, że najsilniej dotknięte porozumieniem będą sektory zorientowane na eksport w całą Europie, a zwłaszcza w Niemczech.

Ponadto Komisja Europejska milcząco zaakceptowała legalność jednostronnych ceł amerykańskich, co jest sprzeczne z zasadami WTO i podważa multilateralizm w szerszym ujęciu.

Porozumienie to wykracza daleko poza politykę handlową. Ujawnia zależność Europy w kluczowych obszarach, takich jak energia, bezpieczeństwo i technologia. Narracja o „ograniczaniu szkód” ukrywa fakt, że nie jest to przemysłowy kompromis, ale porozumienie, które wiąże się z długoterminowymi kosztami dla europejskiego przemysłu i pracowników.

Inwestycje

Jednym z niewielu pozytywnych aspektów porozumienia jest to, że, miejmy nadzieję, ogranicza ono niepewność polityczną, która sparaliżowała inwestycje w całej Europie, przynajmniej tymczasowo. Niepewność ta była jednym z największych niewidocznych kosztów sporu celnego. Stabilność zapewniona przez porozumienie jest jednak krucha. Administracja amerykańska i Komisja Europejska przedstawiły różne interpretacje porozumienia, dlatego wiele osób czeka na konkretne szczegóły, zanim będzie można mówić o pewności.

Zobowiązanie Europy do przeznaczenia dodatkowych 600 miliardów dolarów na inwestycje w Stanach Zjednoczonych jest kontrowersyjnym aspektem umowy. Inwestycja ta budzi poważne obawy zarówno co do jej wykonalności, jak i konsekwencji dla rozwoju gospodarczego Europy. Nie należy lekceważyć potencjalnego wpływu tak dużych inwestycji zagranicznych. Znaczne przekierowanie kapitału do Stanów Zjednoczonych, zwłaszcza jeśli nie będzie mu towarzyszył wzrost zachęt do inwestycji krajowych w UE, może bezpośrednio wpłynąć na wzrost gospodarczy, innowacyjność i zatrudnienie w Europie. Jest to sprzeczne z wnioskami zawartymi w raportach Letty i Dragiego, a także z zamierzonymi celami inicjatywy dotyczącej unii rynków kapitałowych. W sumie UE zobowiązała się w ramach tej umowy do przekazania gospodarce amerykańskiej ogromnej kwoty 1,35 bln dolarów: 600 mld dolarów na inwestycje i kolejne 750 mld dolarów na zakup amerykańskiej energii i sprzętu wojskowego.

Ponadto część umowy dotycząca inwestycji odzwierciedla strukturalną nierównowagę w transatlantyckich stosunkach gospodarczych. Podczas gdy UE skutecznie wspiera ekspansję gospodarczą Stanów Zjednoczonych, nie uzyskano żadnych odpowiednich zobowiązań zapewniających równe warunki działania dla Europy. Pod tym względem

Stany Zjednoczone odnoszą korzyści, nie oferując UE równoległych gwarancji.

Długoterminowe ryzyko nie ogranicza się wyłącznie do przepływów kapitałowych. Chociaż groźba wprowadzenia 30-procentowych ceł na wszystkie towary została tymczasowo zniesiona, obecne cła w wysokości 15% nadal stanowią poważne obciążenie.

Bariery pozataryfowe

Oprócz kwestii ceł, kolejnym aspektem umowy handlowej między UE a USA są bariery pozataryfowe (NTB), a w szczególności rozbieżne stanowiska obu stron w sprawie norm regulacyjnych UE, w tym polityki cyfrowej, bezpieczeństwa żywności oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych (SPS), które znalazły odzwierciedlenie w sprzecznych oświadczeniach obu stron.

Stany Zjednoczone i Komisja Europejska opublikowały sprzeczne interpretacje tego, co zostało uzgodnione. Oficjalny komunikat Białego Domu twierdzi, że UE zgodziła się „zająć się niepotrzebnymi barierami w handlu cyfrowym” i „wzmocnić współpracę w zakresie środków SPS”. Z perspektywy Stanów Zjednoczonych jest to ustępstwo polityczne: możliwe otwarcie na złagodzenie rygorystycznych ram regulacyjnych Europy, które od dawna są źródłem napięć transatlantyckich, zwłaszcza w zakresie ochrony danych (RODO) i zarządzania platformami cyfrowymi (ustawa o usługach cyfrowych, ustawa o rynku cyfrowym i ustawa o sztucznej inteligencji).

- **Bariery pozataryfowe dla eksportu produktów rolnych z USA:** Stany Zjednoczone i Unia Europejska zamierzają współpracować w celu usunięcia barier pozataryfowych wpływających na handel produktami spożywczymi i rolnymi, w tym uproszczenia wymogów dotyczących świadectw sanitarnych dla amerykańskiej wieprzowiny i produktów mlecznych.
- **Bariery w handlu cyfrowym:** Stany Zjednoczone i Unia Europejska zamierzają zająć się nieuzasadnionymi barierami w handlu cyfrowym. W tym kontekście Unia Europejska potwierdza, że nie wprowadzi ani nie utrzyma opłat za korzystanie z sieci. Ponadto Stany Zjednoczone i Unia Europejska utrzymają zerowe cła na transmisje elektroniczne.

Z informacji Białego Domu

Komisja Europejska zaprzeczyła jednak, jakoby takie zobowiązania zostały podjęte. W komunikacie prasowym Komisji podkreślono, że nie ma porozumienia w sprawie osłabienia lub reinterpretacji prawa UE w celu dostosowania go do żądań Stanów Zjednoczonych, zwłaszcza w obszarach, w których zagrożone jest zdrowie publiczne, ochrona środowiska lub prawa podstawowe. Jedyne stwierdzenie dotyczące barier pozataryfowych zawarte w komunikacie Komisji Europejskiej brzmi:

- **Zmniejszenie barier pozataryfowych**, w tym poprzez współpracę w zakresie norm dotyczących samochodów/motoryzacji oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych (SPS), a także poprzez ułatwienie wzajemnego uznawania ocen zgodności w dodatkowych sektorach przemysłowych.

Ta rozbieżność wzbudziła niepokój. Szerszym zagrożeniem jest to, że rozbieżność między oczekiwaniami a rzeczywistością może stać się źródłem ponownych napięć transatlantyckich. Jest to szczególnie niepokojące dla sektorów takich jak rolnictwo, chemia i usługi cyfrowe, gdzie zgodność z przepisami UE nie jest tylko kwestią techniczną, ale podstawowym elementem modelu UE. Fakt, że nie ma tekstu umowy handlowej, tylko pogłębił zamieszanie.

Konsekwencje dla poszczególnych sektorów

Motoryzacja

Przemysł motoryzacyjny UE, jeden z filarów przemysłowych Unii, stoi w obliczu poważnych zakłóceń spowodowanych nowym systemem ceł amerykańskich. Nałożenie 25-procentowego cła na samochody i części samochodowe grozi poważnym wpływem na sektor, który już teraz boryka się z trudnościami wynikającymi z globalnej transformacji energetycznej, nasilającej się konkurencji międzynarodowej i rosnących kosztów produkcji. Stany Zjednoczone, które w 2024 r. stanowiły 23,5% całkowitego eksportu samochodów z UE, są największym odbiorcą europejskich pojazdów. Ponadto, według najnowszych badań ETUI, produkty motoryzacyjne stanowiły w ubiegłym roku 31% całkowitego eksportu towarów z UE. Ryzyko związane z nowymi barierami handlowymi nie ma charakteru wyłącznie gospodarczego – zagraża ono bezpośrednio dziesiątkom tysięcy europejskich miejsc pracy i stabilności łańcucha dostaw.

W obecnie omawianym porozumieniu proponuje się obniżenie ceł na samochody amerykańskie z 27,5% do 15%, co nadal znacznie przewyższa stawkę 2,5% obowiązującą przed objęciem urzędu przez prezydenta Trumpa. W zamian UE zgodziła się znieść 10-procentowe cło na pojazdy amerykańskie.

Szersze konsekwencje dla europejskiego sektora są niepokojące. Analitycy branżowi zauważają, że w przypadku przeniesienia produkcji do Stanów Zjednoczonych w celu uniknięcia ceł może zostać zlikwidowanych nawet 70 000 miejsc pracy.

Obrona

Prezydent Trump ogłosił, że handel związany z obronnością pozostanie zwolniony z ceł w ramach nowej umowy między UE a USA. Prezydent USA stwierdził, że kraje europejskie wkrótce będą kupować „ogromne ilości” amerykańskiego sprzętu wojskowego. Niemniej jednak brak objęcia celami towarów podwójnego zastosowania i nakładów przemysłowych naraża sektor obronny na zakłócenia i wzrost kosztów, szczególnie w przypadku złożonych systemów wymagających współpracy transatlantyckiej na wielu etapach produkcji.

Strategiczna zależność Europy od amerykańskiego sprzętu obronnego pozostaje uderzająca. Państwa członkowskie UE nadal kupują szeroki wachlarz amerykańskiego sprzętu wojskowego. Według raportu Draghiego na temat konkurencyjności UE, 78% z 75 mld euro wydanych przez kraje UE na zamówienia w dziedzinie obronności w okresie od czerwca 2022 r. do czerwca 2023 r. trafiło poza UE, a aż 63% z tej kwoty przeznaczono konkretnie na Stany Zjednoczone.

Należy zauważyć, że umowa handlowa między UE a Stanami Zjednoczonymi nie określa żadnych konkretnych kwot przyszłych zakupów europejskiego sprzętu wojskowego w USA.

Lotnictwo

Sektor lotniczy okazał się jedną z niewielu dziedzin, w których porozumienie handlowe między UE a USA przyniosło rzeczywistą ulgę, ponieważ obie strony uzgodniły zerowe cła na samoloty i ich części. Biorąc pod uwagę wysoce zintegrowany i zglobalizowany charakter produkcji samolotów, w której części często wielokrotnie przekraczają granice przed ostatecznym montażem, zniesienie ceł ma kluczowe znaczenie.

Ma to szczególne znaczenie w świetle trwającego 17 lat sporu między Airbusem a Boeingiem dotyczącego subsydiów, który zakończył się w 2021 r. po wielu rundach wzajemnych ceł. Żadna ze stron nie była zainteresowana ponownym rozpalaniem tego konfliktu. Bez zwolnienia amerykańskie linie lotnicze eksploatujące floty Airbusa — w tym tacy znaczący przewoźnicy jak Delta i Spirit Airlines — stanęłyby w obliczu gwałtownego wzrostu kosztów z powodu wyższych cen importowych europejskich produktów.

Podobnie firmy leasingowe, które obsługują floty pochodzące od obu producentów, poniosłyby znaczne ryzyko finansowe.

Chociaż Boeing mógł tymczasowo skorzystać na cłach nałożonych na swojego europejskiego konkurenta podczas poprzedniego sporu handlowego, analitycy są zgodni, że w dłuższej perspektywie amerykański przemysł lotniczy poniosłby większe straty w wyniku wszelkich działań odwetowych UE. W tym przypadku wzajemne zniesienie cel stanowi rozwiązanie korzystne dla obu branż.

Farmaceutyka

Rozdział umowy dotyczący farmaceutyków charakteryzuje się niejasnościami i sprzecznymi oświadczeniami. Podczas gdy prezydent Trump początkowo twierdził, że farmaceutyki zostały wyłączone z umowy, przewodnicząca Komisji von der Leyen podkreślała, że zostały one uwzględnione. Urzędnicy Komisji wyjaśnili później, że produkty farmaceutyczne pozostają obecnie zwolnione z cel, ale w przyszłości może zostać wprowadzona 15-procentowa taryfa celna, w zależności od wyników trwającego dochodzenia w sprawie bezpieczeństwa narodowego prowadzonego przez administrację amerykańską na podstawie sekcji 232. Von der Leyen wspomniała, że „niektóre leki generyczne” mogą zostać zwolnione z przyszłych cel, chociaż lista produktów pozostaje niejasna. Perspektywa wprowadzenia znacznych cel jest szczególnie niepokojąca dla producentów leków generycznych, którzy działają przy niewielkich marżach i nawet przy niższych opłatach ponoszą nieproporcjonalne straty.

Stal i aluminium

Sektory stali i aluminium należą do najbardziej narażonych na skutki obecnego systemu cel. Oba sektory nadal podlegają 50-procentowym cłom amerykańskim, a umowa handlowa nie przewiduje żadnej ostatecznej ulgi. Zamiast tego wydaje się, że zostanie wprowadzony system kontyngentów, ale nie jest jeszcze jasne, czy tak się stanie. Według urzędników UE rzeczywiste poziomy kontyngentów są nadal przedmiotem negocjacji, a ostateczne warunki nie zostaną ustalone przed 1 sierpnia.

W 2023 r. przemysł stalowy UE zatrudniał 303 000 osób i wyprodukował 140 mln ton gotowej stali. Według Eurofer eksport do USA wyniósł 2,23 mln ton, co stanowi 13,7% całkowitego eksportu stali z UE. Sektor aluminium zatrudnia dodatkowo 230 000 osób, a jego eksport do Stanów Zjednoczonych wynosi 2,68 mld dolarów, co również stanowi 13,7% całkowitego eksportu aluminium z UE (UN Comtrade, 2024).

Kruchość branży pogłębia rosnąca globalna nadwyżka mocy produkcyjnych. Przewiduje się, że nadprodukcja stali osiągnąć 630 mln ton na całym świecie do 2026 r., czyli pięć razy więcej niż całkowita produkcja UE w 2023 r.

Energia

Przewodnicząca Komisji von der Leyen oświadczyła, że UE zobowiąże się do zakupu amerykańskich produktów energetycznych o wartości 250 mld dolarów rocznie przez najbliższe trzy lata, co daje łączną kwotę 750 mld dolarów.

Według szacunków analityków, w 2024 r. Unia Europejska wydała około 375 mld euro na import energii, z czego 76 mld euro pochodziło ze Stanów Zjednoczonych. Zgodnie z warunkami nowej umowy handlowej między UE a USA, UE musiałaby nie tylko odejść od dotychczasowych, tańszych dostawców, takich jak Norwegia, ale także zrestrukturyzować całą swoją strategię dostaw w oparciu o droższy amerykański skroplony gaz ziemny (LNG) i ropę naftową. W 2024 r. import energii z USA do UE wyniósł zaledwie 64 mld dolarów, co oznacza, że nowy cel jest prawie pięciokrotnie wyższy od obecnego poziomu. Analitycy energetyczni kwestionują możliwość osiągnięcia tego celu, powołując się zarówno na ograniczenia techniczne, jak i dynamikę rynku.

Argument, że energia rosyjska może zostać zastąpiona w celu osiągnięcia tego celu, nie wytrzymuje krytycznej analizy. W 2023 r. UE importowała z Rosji energię (ropę, gaz i materiały jądrowe) o wartości zaledwie 23 mld euro, czyli znacznie poniżej poziomu niezbędnego do wypełnienia luki. Nawet całkowite wyeliminowanie dostaw z Rosji nie pozwoliłoby na osiągnięcie celu wyznaczonego przez Stany Zjednoczone.

Energia – energia jądrowa

Podczas konferencji prasowej rzecznik Komisji Europejskiej wyjaśnił, że uzgodnione zakupy energii od Stanów Zjednoczonych o wartości 250 mld dolarów będą obejmowały nie tylko ropę, gaz i paliwa, jak pierwotnie wskazano w ogłoszeniu. Według rzecznika kwota ta obejmie również eksport technologii energetycznych i inwestycje USA w UE, zwłaszcza w sektorze jądrowym, w tym zarówno w reaktory konwencjonalne, jak i małe reaktory modułowe (SMR). Wyjaśnienie to ma istotne znaczenie, ponieważ w pierwotnym ogłoszeniu mowa była wyłącznie o paliwie jądrowym.

Półprzewodniki

Sektory półprzewodników i zaawansowanych technologii ujawniają pewne asymetryczne elementy umowy handlowej między UE a Stanami Zjednoczonymi. Zgodnie z nową umową półprzewodniki produkowane w UE będą objęte cłem w wysokości 15%, podczas gdy europejski eksport sprzętu do produkcji półprzewodników – w tym wysoko wyspecjalizowanych maszyn wykorzystywanych do produkcji chipów AI – będzie zwolniony z cła. Takie rozwiązanie jest korzystne dla producentów amerykańskich, którzy zachowują dostęp do kluczowych europejskich technologii, a jednocześnie osłabia konkurencyjność eksportową UE w strategicznym sektorze.

Ta nierównowaga pojawia się w momencie, gdy Komisja Europejska przyznała, że prawdopodobnie nie osiągnie własnego celu, jakim jest produkcja 20% światowych półprzewodników do 2030 r. (unijna ustawa o chipach). Umowa utrwała zależność Europy od Stanów Zjednoczonych w zakresie rozwiązań technologicznych na dalszych etapach łańcucha dostaw, oferując jednocześnie niewielką ochronę lub wsparcie dla własnych producentów chipów.

Jedną z najbardziej dotkniętych firm jest ASML, holenderski gigant technologiczny, który pozostaje jedynym globalnym dostawcą maszyn do litografii ekstremalnego ultrafioletu (EUV), niezbędnych do produkcji najnowocześniejszych chipów AI i procesorów logicznych. Podczas gdy ASML korzysta z zerowej taryfy celnej na eksport sprzętu, szerszy wpływ 15-procentowej taryfy celnej na europejskie produkty półprzewodnikowe jeszcze bardziej utrudni wysiłki na rzecz zwiększenia krajowej produkcji chipów.

GŁÓWNE RÓŻNICE

Ponieważ nie ma oficjalnego dokumentu, Białe Dom i Komisja Europejska opublikowały osobne zestawienia faktów, w których przedstawiono warunki porozumienia, ale też wskazano rozbieżności. Na przykład Białe Dom twierdzi, że „Unia Europejska zapłaci Stanom Zjednoczonym cło w wysokości 15 procent, w tym na samochody i części samochodowe, leki i półprzewodniki”. Natomiast Komisja Europejska twierdzi, że cła na produkty farmaceutyczne i półprzewodniki zostaną nałożone tylko wtedy, gdy Stany Zjednoczone zdecydują się to zrobić, w oczekiwaniu na wynik odrębnych, trwających dochodzeń na podstawie sekcji 232 dotyczących bezpieczeństwa narodowego.

Dalsze niespójności dotyczą stosowania ceł na stal i aluminium, w szczególności w odniesieniu do systemu kontyngentów.

KOLEJNE KROKI

Zawarcie umowy handlowej między UE a USA budzi poważne wątpliwości dotyczące procesu demokratycznego, przejrzystości i legitymacji instytucjonalnej. Kwestia ta stała się pilna w świetle braku jednolitego, prawnie wiążącego tekstu oraz polegania na nieformalnych porozumieniach politycznych i odrębnych dokumentach informacyjnych.

Ważne jest, aby kolejne etapy umowy przebiegały w sposób jasny, przejrzysty i demokratyczny, ponieważ dotyczy ona nie tylko cel i wielkości handlu, ale także strategicznych przepływów inwestycyjnych, energii, produktów podwójnego zastosowania i ram regulacyjnych, które są obszarami objętymi różnymi podstawami prawnymi w prawie UE.

Teoretycznie, jeśli umowa pozostanie czysto polityczną deklaracją bez zobowiązań prawnych, może ominąć formalną ratyfikację przez Parlament Europejski i parlamenty krajowe, opierając się zamiast tego na kompetencjach Komisji w zakresie wdrażania handlu i istniejących ramach, takich jak TTC między UE a USA. Oznaczałoby to jednak poważną utratę demokratycznej odpowiedzialności, zwłaszcza biorąc pod uwagę znaczące konsekwencje społeczne.

Rola Parlamentu Europejskiego w tym kontekście jest niejednoznaczna, ale potencjalnie decydująca. PE ma prawo zatwierdzić lub odrzucić umowy międzynarodowe zawarte przez UE, ale dotyczy to wyłącznie umów wiążących. W arkuszu informacyjnym Komisji Europejskiej wyraźnie stwierdzono, że „porozumienie polityczne z dnia 27 lipca 2025 r. nie jest prawnie wiążące. Po podjęciu natychmiastowych działań, do których się zobowiązały, UE i USA będą kontynuować negocjacje, zgodnie ze swoimi odpowiednimi procedurami wewnętrznymi, w celu pełnego wdrożenia porozumienia politycznego”.

Jeśli Komisja zdecyduje się traktować to porozumienie jako niewiążące, aby uniknąć pełnej ratyfikacji, stworzy to niebezpieczny precedens pomijania kontroli parlamentarnej w sprawach mających bezpośredni wpływ na miejsca pracy, inwestycje, normy środowiskowe i suwerenność technologiczną, co oznacza podważenie demokracji.

Kluczową kwestią jest brak przejrzystości samego procesu negocjacyjnego, który odbywał się w dużej mierze za zamkniętymi drzwiami i został potwierdzony dopiero podczas konferencji prasowej po osiągnięciu porozumienia. Szerszym pytaniem jest, czy porozumienie to stanie się kolejnym przykładem nadmiernej ingerencji władzy wykonawczej w politykę handlową UE i demokrację, czy też instytucje takie jak PE odzyskają swoją rolę w zapewnianiu demokratycznej legitymizacji.

LINK

- **Informacje USA na temat umowy UE-USA:** <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>
- **UE o w sprawie UE-USA :** https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930
- **IAE WEBNEWS:** <https://news.industrialall-europe.eu/Article/1334>
- **Wiadomości ETUC:** <https://www.etuc.org/en/pressrelease/eu-urgently-needs-plan-protect-jobs-and-production-eu-after-us-trade-deal>
- **BADANIE ETUI:** <https://www.etui.org/publications/trump-trade-and-tariff-warpath>
- **BADANIE W NIEMCZECH:** <https://iab.de/publikationen/publikation/?id=14760284>