

MARCIN CZARNACKI

AMERYKA PÓŁNOCNA I POŁUDNIOWA TERAŹNIEJSZOŚĆ I PRZYSZŁOŚĆ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Druga połowa XX wieku to w gospodarce światowej okres zwiększania się współzależności między krajami, ożywienie tendencji do regionalnej współpracy czy też, widoczne szczególnie w ostatnich latach, procesy globalizacji. Przejawem tego jest międzynarodowa integracja gospodarcza. Niniejszy artykuł poświęcony jest terażniejszości i przyszłości integracji gospodarczej na kontynentach amerykańskich.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy główne ośrodki integracyjne: Europę, Azję Południowo-Wschodnią oraz Amerykę: Północną i Południową. Następująca w ostatnich latach intensyfikacja procesów integracyjnych, tak widoczna w Europie, ma również miejsce na terenie Ameryki Północnej i Południowej.

Wśród funkcjonujących w Ameryce ugrupowań gospodarczych należy wymienić: Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA), Wspólny Rynek Południa (Mercado Comun del Cono Sur – MERCOSUR), Grupę Andyjską (Grupo Andino – GP), Wspólny Rynek Ameryki Środkowej (Central American Common Market – CACM), Stowarzyszenie Integracyjne Ameryki Łacińskiej (Latin American Integration Association – LAIA) oraz Wspólnotę Karaibów (Caribbean Common Market – CARICOM).

Wokół Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu tworzy się największy, przynajmniej na razie geograficznie, blok handlowy na

Mgr MARCIN CZARNACKI – asystent Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych w Instytucie Ekonomii na Wydziale Nauk Społecznych KUL; adres do korespondencji: Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin.

świecie – Strefa Wolnego Handlu Ameryk (FTAA). Wydaje się, że zainteresowane powstaniem tego porozumienia są głównie Stany Zjednoczone, które powoli tracą swoją pozycję w Europie i Azji Południowo-Wschodniej. FTAA jest również szansą dla krajów Ameryki Łacińskiej na wzrost dobrobytu oraz umocnienie wartości demokratycznych.

I. PÓŁNOCNOAMERYKAŃSKIE POROZUMIENIE O WOLNYM HANDLU

NAFTA powstała w 1994 r. na mocy porozumienia podpisanego przez Stany Zjednoczone, Kanadę oraz Meksyk w grudniu 1992 r. W chwili powstawania układ ten uważany był za postępowy, bowiem oprócz konwencjonalnych treści dotyczących wolnego handlu, znoszenia barier celnych, zawierał również regulacje dotyczące wymiany usług, inwestycji, ochrony własności intelektualnej, ochrony środowiska czy prawa pracy. Ważnym elementem układu jest Meksyk, który dzięki integracji z najbardziej rozwiniętymi gospodarkami światowymi uzyskał niepowtarzalną, jak na skalę świata, szansę rozwoju. Obecnie NAFTA to ponad 400 mln ludzi, PKB wielkości 12 bilionów dolarów oraz PKB *per capita* około 23 tysięcy USD, z prawie 20% udziałem w międzynarodowym handlu.

W momencie powstawania Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu było największym trójstronnym układem handlowym. Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk stworzyły ugrupowanie liczące sobie ponad 370 milionów ludzi, ze średnim PKB 6,3 bilionów dolarów¹. To porozumienie przyniosło eliminację wszystkich barier celnych pomiędzy należącymi do tego układu państwami. Część z nich została zniesiona z dniem wejścia w życie porozumienia, jednak większość miała zostać wyeliminowana w ciągu 10-15 lat od wejścia w życie układu².

Szczególne warunki zostały przyjęte w odniesieniu do sektora bankowego w Meksyku. Amerykańskim i kanadyjskim instytucjom finansowym zezwolono na zwiększenie ich udziału w rynku meksykańskim z 8% do 16%, z tym, że banki nie mogły posiadać łącznie więcej niż 20% udziałów do roku 2000. Po tym okresie poszczególne banki już będą mogły mieć maksymalnie 4% udział w meksykańskim sektorze bankowym. Porozumienie zawiera również

¹ W krajach Unii Europejskiej w tym okresie mieszkało ok. 325 milionów ludzi, wytwarzających średnie PKB w wysokości 4 bilionów dolarów.

² *Rethinking NAFTA*, CQ Researcher, „Congressional Quarterly Inc.”, 6, 21, 492.

deklaracje liberalizacji wymiany usług. Stworzono listę branż usługowych, które zostały objęte klauzulą traktowania narodowego i najwyższego uprzywilejowania. Wymieniono także usługi, do których świadczenia wymagane są licencje i certyfikaty³, chyba że podlegają one specyficznym uregulowaniom danego państwa.

NAFTA poświęca wiele miejsca ochronie praw własności intelektualnej. W tej kwestii porozumienie odwołuje się do wszystkich konwencji międzynarodowych.

Od 1990 roku gospodarki Kanady i Meksyku przeszły fundamentalne zmiany polegające na szerszym otwarciu na kapitał zagraniczny i dostosowaniu się do gospodarki amerykańskiej. Stosunek wymiany handlowej do PKB Meksyku w okresie 1990-1995 podwoił się – z 24 do 48%, a w ciągu następnych 5 lat zwiększył się do 54%, natomiast w Kanadzie wskaźnik ten przyjął odpowiednio wartości: 1990 – 26%, 1995 – 37%, 2000 – 45%. W przypadku Stanów Zjednoczonych wskaźnik ten waha się wokół wartości 23%.

Zarówno Kanada, jak i Meksyk były uzależnione od handlu ze Stanami Zjednoczonymi dużo wcześniej, zanim zostały podpisane porozumienia CUSFTA⁴, a potem NAFTA. Udział kanadyjskiego eksportu skierowanego do USA wzrósł w okresie 1989-1997 z 71% do ponad 80%, podobnie jak i import: odpowiednio z 64 do 69%.

Stany Zjednoczone odnotowują deficyt handlowy od ponad trzech dekad, jednak od momentu wejścia w życie NAFTA deficyt ten zaczął gwałtownie rosnać. W okresie 1994-2000 amerykański eksport do Meksyku wzrósł o 147%, a do Kanady o 66%, jednak towarzyszył temu wzrost importu odpowiednio o 248 i 79%⁵. Spowodowało to wzrost deficytu handlowego z tymi państwami do poziomu 36,8 miliardów dolarów w roku 2000⁶, w porównaniu z rokiem 1993.

Rosnący deficyt handlowy był spowodowany dewaluacją walut w Kanadzie i Meksyku, która wpłynęła na to, że eksport do Stanów Zjednoczonych stał się dla tych państw tańszy, natomiast import z USA – droższy. W chwili wejścia w życie porozumienia peso było znacznie przewartościowane. Kryzys

³ Są to tzw. Certificate of Origin.

⁴ Canadian-United States Free Trade Agreement – Kanadyjsko-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu.

⁵ Scott R. E., *NAFTA's Hidden Costs*, w: *NAFTA at Seven. It's impact on workers in all three nations*, Briefing Paper, Economic Policy Institute 2000, s. 3.

⁶ Wartość wyrażona w cenach stałych z 1992 r.

walutowy, który wystąpił w Meksyku w 1995 r., spowodował dewaluację realnej wartości peso, która dopiero w 2000 r. wzrosła do poziomu sprzed kryzysu⁷.

Wejście w życie porozumienia oznaczało obniżenie ceł. W 1993 r. średnie stawki celne na towary importowane ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku wynosiły 10%, natomiast z Meksyku do USA – jedynie 2,1%. W 1996 r. spadły one odpowiednio do poziomu 2,9% oraz 0,7%⁸.

Handel USA z Kanadą i Meksykiem w roku 1999 wyniósł 561,9 miliardów USD, co stanowiło 32,7% całkowitej wymiany handlowej USA, w tym na Kanadę przypadało 365,3 miliarda USD, a na Meksyk – 196,6 mld USD. W 2000 r. nastąpił wzrost wymiany o prawie 17% (do 655,6 mld USD).

W porównaniu z rokiem 1993 wymiana handlowa pomiędzy USA a Kanadą wzrosła o 72,6%, natomiast z Meksykiem o 144,3%, co spowodowało, że stał się on drugim partnerem handlowym USA⁹, wyprzedzając Japonię. Tym samym udział Kanady w wymianie handlowej USA wzrósł z 20,2 do 21,2%, natomiast Meksyku – z 7,8 do 11,4%¹⁰.

W 2000 r. wielkość importu i eksportu NAFTA, odpowiednio 1672 mld USD i 1124 mld USD, stanowiła 25% światowego importu oraz 17,7% światowego eksportu.

II. STREFA WOLNEGO HANDLU AMERYK

Rosnąca siła gospodarcza Unii Europejskiej oraz regionu Azji Południowo-Wschodniej, a także zwiększające się dysproporcje w rozwoju gospodarczym państw Ameryki Południowej były inspiracją do rozpoczęcia rozmów na temat utworzenia największej na świecie strefy wolnego handlu – Strefy Wolnego Handlu Ameryk (Free Trade Area of the Americas), obejmującej swoją powierzchnią 38 352 294 km², ponad 820 milionów ludzi oraz wytwarzającą produkt krajowy o wartości 14 286 mld USD.

Idea połączenia gospodarek amerykańskich w jedną strefę wolnego handlu pojawiła się podczas Szczytu Ameryk, który odbył się w grudniu 1994 r.

⁷ S c o t t, art. cyt., s. 5.

⁸ C o u g h l i n C. C., *NAFTA and the Changing Pattern of State Exports*, The Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper 2000-2029, October 2000, s. 4.

⁹ Pierwsze miejsce w wymianie handlowej USA zajmuje Kanada.

¹⁰ C o u g h l i n, art. cyt., s. 5.

w Miami. Szefowie 34 państw i rządów¹¹ zgodzili się co do zasadności ustanowienia strefy wolnego handlu, w której bariery handlowe i inwestycyjne byłyby sukcesywnie znoszone, natomiast ukończenie negocjacji i stworzenie porozumienia miałyby nastąpić do roku 2005. Podjęte wówczas decyzje zostały zawarte w dwóch dokumentach końcowych: Deklaracji szefów państw i rządów (Miami Summit's Declaration of Principles) oraz w tzw. planie działania (Plan of Action).

W pierwszym okresie – przygotowań – odbyły się cztery spotkania ministrów odpowiedzialnych za handel państw tworzących zręby przyszłego ugrupowania¹². Podczas czwartego spotkania, które odbyło się w marcu 1998 r. w San Jose, ministrowie zalecili szefom państw i rządów rozpoczęcie negocjacji, utworzenie odpowiednich struktur oraz wskazanie obszarów objętych negocjacjami. Na podstawie deklaracji z San Jose, podczas II Szczytu Ameryk w Santiago (Chile) oficjalnie rozpoczęły się rozmowy.

Podczas piątego spotkania ministrów w Toronto w 1999 r. grupy negocjacyjne zostały zobowiązane do przygotowania roboczych tekstów przyszłej deklaracji. Projekt porozumienia miał być przedstawiony w czasie szóstego spotkania ministrów w kwietniu 2001 r. w Buenos Aires. Szczególną uwagę zwrócono wówczas na kwestie dostępu do rynku oraz stworzenia odpowiedniego systemu swobodnego przepływu usług oraz procedur celnych.

Ustalono, że strefę Wolnego Handlu Ameryk będą tworzyły 34 państwa, znacznie zróżnicowane pod każdym względem. Są tu państwa małe, których powierzchnia nie przekracza 1000 km², a liczba ludności oscyluje wokół 150 tys.¹³, jak również państwa duże, których powierzchnia przekracza milion kilometrów kwadratowych, natomiast gęstość zaludnienia jest bardzo mała¹⁴. Oprócz różnic geograficznych występują duże różnice gospodarcze. Różni-

¹¹ W procesie tworzenia FTAA uczestniczą wszyscy członkowie Organizacji Stanów Ameryki (The Organization of Americas States), czyli Antigua i Barbuda, Argentyna, Wyspy Bahama, Barbados, Belize, Boliwia, Brazylia, Kanada, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Dominika, Dominikana, Ekwador, Salwador, Grenada, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Jamajka, Meksyk, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Peru, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadiny, Surinam, Trynidad i Tobago, USA, Urugwaj oraz Wenezuela.

¹² Spotkania odbywały się w następujących latach: 1995 w Denver (USA), 1996 w Kartaginie (Kolumbia), 1997 w Belo Horizonte (Brazylia) oraz w 1998 w San Jose (Kostaryka).

¹³ Antigua i Barbuda, Barbados, Grenada, Dominika.

¹⁴ Argentyna, Boliwia, Brazylia, Kanada, Kolumbia, Meksyk, Paragwaj, Peru, USA.

cowanie w produkcie krajowym brutto¹⁵ jest bardzo wysokie i sięga ponad 9 bilionów dolarów¹⁶, a średni PKB *per capita* wynosi 7482 USD.

Tab. 1. Porównanie FTAA, UE i Japonii (rok 2000)

Ugrupowanie /państwo	Ludność (mln)	PKB (mld USD)	PKB <i>per capita</i>	Eksport (mld USD)	Import (mld USD)
FTAA	820,1	14 286,8	7 482	1 414	1 884
UE	345,9	6 098,4	18 309	2 251	2 362
Japonia	125,7	3 362,3	26 930	479	380

Źródło: *WTO International Trade Statistics 2001*

Wielkość eksportu i importu FTAA stanowi odpowiednio 22 i 28% światowego eksportu i importu. Należy zaznaczyć, że taki poziom osiągnięto głównie dzięki krajom tworzącym NAFTA, czyli USA, Meksykowi i Kanadzie, które znajdują się w pierwszej piętnastce największych eksporterów i importerów na świecie¹⁷.

Tab. 2. Wymiana handlowa w 2000 r. (w mld USD)

Ugrupowanie /państwo	Eksport		Import	
	wartość	udział	wartość	udział
Świat	6364	100,00	6669	100,00
FTAA	1414	22,22	1884	28,25
UE	2251	35,37	2362	35,42
Japonia	479	7,53	380	5,70

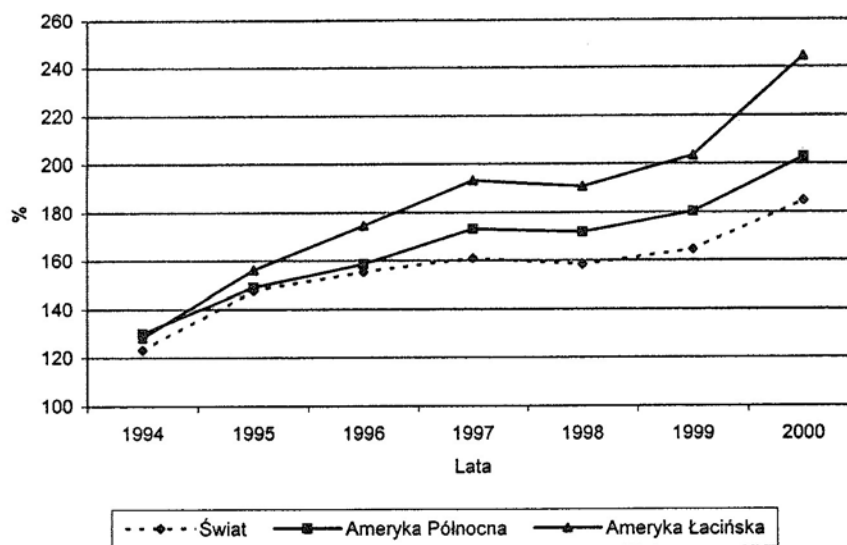
Źródło: *WTO International Trade Statistics 2001*, obliczenia własne

¹⁵ Liczone według parytetu siły nabywczej.

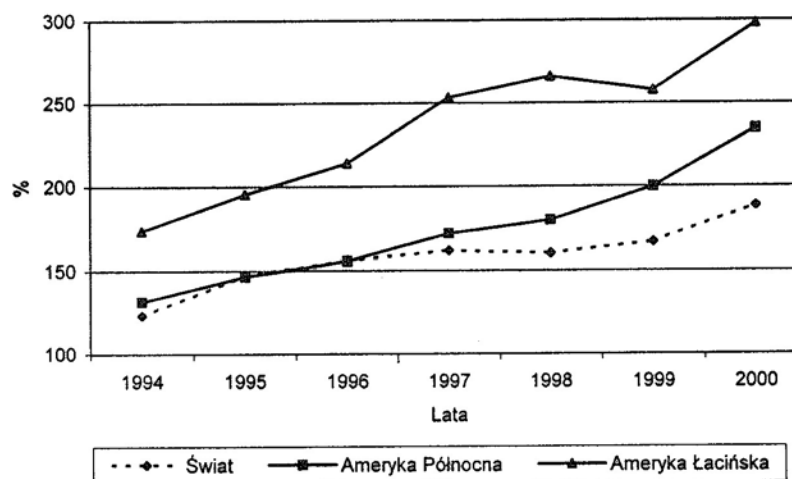
¹⁶ PKB w USA wynosi 9963 mld USD, w Saint Kitts i Nevis – 0,27 mld USD.

¹⁷ Raport WTO podaje odpowiednio: dla eksportu: USA – 12,3% (1. pozycja), Kanada – 4,3% (6. pozycja), Meksyk – 2,6% (13. pozycja); dla importu: USA – 18,9% (1. pozycja), Kanada – 3,7% (6. pozycja), Meksyk – 2,7% (11. pozycja). Na podstawie *WTO International Trade Statistics 2001*.

Dane przedstawione na wykresach 1 i 2 wyraźnie wskazują na ożywienie w wymianie handlowej Ameryki Łacińskiej. Dynamika wymiany handlowej tego kontynentu od roku 1994, czyli od momentu rozpoczęcia rozmów dotyczących utworzenia strefy wolnego handlu, a więc także od chwili sukcesywnej liberalizacji handlu utrzymuje się powyżej dynamiki światowej, jak i dynamiki Ameryki Północnej (wykres 1 i 2).



Wykres 1. Dynamika eksportu (1990=100)



Wykres 2. Dynamika importu (1990=100)

Jednak tak wysokie tempo wzrostu wymiany Ameryka Łacińska zawdzięcza przede wszystkim Meksykowi (w przypadku eksportu) i Argentynie (dla importu). Jak wiadomo, Meksyk należy do Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu, a 90% jego eksportu skierowane było w 2000 r. do Stanów Zjednoczonych¹⁸.

Kraje Ameryki Łacińskiej są zadłużone. Według raportu ONZ¹⁹, przewidywany deficyt na rachunku bieżącym ma wynieść około 58 miliardów dolarów, czyli około 3% PKB w 2001 r., w porównaniu z deficytem z roku 2000 o wartości 47 miliardów dolarów. Spośród największych państw Ameryki Łacińskiej jedynie Wenezuela i Ekwador nie miały deficytu na rachunku bieżącym.

Również wymiana handlowa głównych ugrupowań integracyjnych Ameryki Łacińskiej, czyli MERCOSUR-u i Paktu Andyjskiego, jest w skali światowej niewielka – całkowity eksport²⁰ wyniósł w roku 2000 odpowiednio 85 mld USD i 58 mld USD, czyli 1,34 i 0,91% światowego eksportu; natomiast całkowity import²¹ był równy 89 mld USD i 40 mld USD, co daje odpowiednio 1,33 i 0,60% światowego importu²².

Tempo wzrostu produktu krajowego brutto jest stosunkowo duże i dla całej Ameryki Łacińskiej wynosi 4,1%. Przewodzącymi pod tym względem krajami były w 2000 r.: Brazylia (4,5%), Chile (4,9%), Meksyk (7%), Dominikana (7,8%), Belize (10,1%) oraz Trynidad i Tobago (5%).

Analizując strukturę tworzenia PKB w krajach mających utworzyć FTAA, również widać zróżnicowanie: są państwa, w których ponad 75% PKB stanowią usługi, i do takich państw należą m.in. USA, Panama, Grenada czy Wyspy Bahama. Państwa z dużym udziałem rolnictwa to Gwatemala, Gujana, Haiti, Nikaragua i Paragwaj, gdzie stanowi ono ponad 20% PKB. Są również państwa, w których udział przemysłu w tworzeniu PKB wynosi ponad 30%. Zaliczają się do nich m.in.: Argentyna (32%), Boliwia (31%), Chile (38%), Peru (42%). Przeciętny udział poszczególnych gałęzi w tworzeniu PKB kształtuje się następująco: rolnictwo – 13%, przemysł – 26% oraz usługi – 61%.

¹⁸ Tamże, s. 6.

¹⁹ *Current Conditions and Outlook. Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2000-2001*, United Nations 2001, s. 12.

²⁰ Eksport wewnętrzny i zewnętrzny.

²¹ Import wewnętrzny i zewnętrzny.

²² Obliczenia własne na podstawie *WTO International Trade Statistics 2001*.

Podsumowując, przed państwami tworzącymi Strefę Wolnego Handlu Ameryk stoi duże wyzwanie. Szczególnej uwagi wymaga sytuacja państw Ameryki Łacińskiej, dotkniętych biedą i bezrobociem. Jak wynika z danych tabeli 1, PKB *per capita* mieszkańca FTAA jest przeszło 2,5 razy mniejszy niż PKB *per capita* w krajach Unii Europejskiej i prawie 4 razy mniejszy niż w Japonii, a nominalną wielkość 14 bilionów dolarów zawdzięcza głównie Stanom Zjednoczonym, które w roku 2000 osiągnęły PKB wielkości 10 bilionów dolarów.

W Ameryce Południowej tkwi ogromny potencjał ludzki, jednak aby go wykorzystać, konieczne są środki finansowe na walkę z panującą tam biedą, edukację i rozwój gospodarczy. W obecnej sytuacji gospodarczej nie jest do końca pewne, czy gwarantem rozwoju w tym rejonie mogą być wyłącznie Stany Zjednoczone i NAFTA, stanowiące gospodarczy trzon FTAA.

Nie należy jednak przeceniać roli międzynarodowej integracji gospodarczej w poprawie sytuacji gospodarczej państw. Przykład Meksyku, Brazylii, a ostatnio również Argentyny pokazuje, że integracja gospodarcza nie zastąpi odpowiedniej polityki gospodarczej państw.

NORTH AND SOUTH AMERICA. THE PRESENCE AND FUTURE OF ECONOMIC INTEGRATION

S u m m a r y

The 1990s saw a number of relevant events in the area of international economic integration that are best demonstrated by huge political and economic blocs that appeared in this period. The European Union and The North American Free Trade Agreement (NAFTA) are one of the biggest and most important of them.

With the view to the strategic importance of the cooperation between American states, the author presents how the North American Free Trade Agreement functions and describes the process of founding the Free Trade Area of the Americas (FTAA).

The first part of the article devoted to the NAFTA looks at the main principles of the Area as well as at trends in trade among its members. In the second part dealing with the FTAA the author presents the main reasons for the commencement of negotiations regarding the foundation of the FTAA and synthetically presents its economic potential.

Słowa kluczowe: NAFTA, FTAA, integracja gospodarcza, USA, Kanada, Meksyk, Ameryka Południowa.

Key words: NAFTA, FTAA, economic integration, USA, Canada, Mexico, South America.