

Ekonomia

Integracja handlowa krajów o różnych poziomach rozwoju gospodarczego

Przypadek Meksyku
w Północnoamerykańskim Porozumieniu
o Wolnym Handlu

Justyna Wieloch



Integracja handlowa krajów o różnych poziomach rozwoju gospodarczego

Przypadek Meksyku
w Północnoamerykańskim Porozumieniu
o Wolnym Handlu



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Integracja handlowa krajów o różnych poziomach rozwoju gospodarczego

Przypadek Meksyku
w Północnoamerykańskim Porozumieniu
o Wolnym Handlu

Justyna Wieloch

Justyna Wieloch – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Wymiany Międzynarodowej, 90-255 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENT

Krystyna Żołądkiewicz

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR

Paweł M. Sobczak

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/alexlmx

© Copyright by Justyna Wieloch, Łódź 2018

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2018

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08433.17.0.M

Ark. wyd. 12,5; ark. druk. 15,875

ISBN 978-83-8142-233-8

e-ISBN 978-83-8142-234-5

<http://dx.doi.org/10.18778/8142-233-8>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	9
1. Ekonomiczne przesłanki integracji handlowej	17
1.1. Pojęcie integracji handlowej oraz jej formy	17
1.1.1. Definicje integracji handlowej	17
1.1.2. Formy integracji według Balassy	20
1.1.3. Formy integracji według klasyfikacji WTO	22
1.2. Przesłanki i motywy integracji	24
1.3. Skutki integracji krajów o podobnym poziomie rozwoju w warunkach konkurencji doskonałej	26
1.3.1. Kreacja i przesunięcie handlu	27
1.3.2. Teoretyczne efekty integracji małych krajów	32
1.3.2.1. Unia celna	33
1.3.2.2. Strefa wolnego handlu	35
1.3.3. Model Meade'a-Lipseya	39
1.4. Skutki integracji krajów o różnych poziomach rozwoju w warunkach konkurencji doskonałej	43
1.4.1. Wewnętrzne i zewnętrzne korzyści komparatywne	44
1.4.2. Wieloproduktowe korzyści komparatywne	46
1.4.3. Dywergencja i konwergencja dochodów	48
1.5. Skutki integracji w warunkach konkurencji niedoskonałej	52
1.6. Koncepcja naturalnych bloków handlowych	54
1.7. Model integracji oś-szprychy	56
1.8. Podsumowanie	62

2. Geneza i główne postanowienia NAFTA	65
2.1. Geneza	65
2.2. Cele, zasady i instytucje NAFTA	73
2.3. Mechanizmy liberalizacji i kontroli handlu towarami	77
2.3.1. Regulacje ogólne	77
2.3.1.1. Klauzula narodowa i dostęp do rynku towarów	77
2.3.1.2. Reguły pochodzenia	80
2.3.1.3. Techniczne bariery w handlu	83
2.3.2. Regulacje sektorowe	83
2.3.2.1. Energia i artykuły petrochemiczne	84
2.3.2.2. Rolnictwo	86
2.3.2.3. Handel odzieżą i tekstyliami	88
2.3.2.4. Przemysł samochodowy	90
2.4. Inwestycje i usługi	92
2.4.1. Inwestycje	92
2.4.2. Usługi	94
2.4.2.1. Telekomunikacja i usługi finansowe	95
2.4.2.2. Czasowy pobyt przedsiębiorców	97
2.5. Inne obszary współpracy	98
2.5.1. Reguły konkurencji, monopole i przedsiębiorstwa państwowe	98
2.5.2. Zamówienia publiczne	98
2.5.3. Własność intelektualna	100
2.6. Podsumowanie	101
3. Wymiana gospodarcza Meksyku z zagranicą po utworzeniu NAFTA	103
3.1. Handel towarami	105
3.1.1. Wolumen i dynamika	106
3.1.2. Struktura rzeczowa	110
3.1.3. Główni partnerzy	118
3.2. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych	123
3.2.1. Wielkość i dynamika realizowanych inwestycji	125
3.2.2. Pochodzenie napływających inwestycji bezpośrednich	127
3.2.3. Struktura sektorowa inwestycji	132
3.2.4. Maquiladoras jako program wspierania inwestycji	135
3.3. Podsumowanie	139
4. Skutki członkostwa Meksyku w NAFTA	141
4.1. Przegląd badań empirycznych	141
4.2. Wpływ porozumień handlowych na handel zagraniczny Meksyku – badanie z wykorzystaniem modelu grawitacyjnego	147
4.2.1. Opis modelu grawitacyjnego	147

4.2.2. Wyniki estymacji i statystyki opisowe	153
4.3. Zmiany w handlu zagranicznym Meksyku po utworzeniu NAFTA	163
4.3.1. Zmiany w eksporcie Meksyku	173
4.3.2. Zmiany w imporcie Meksyku	187
4.4. Podsumowanie	200
 Zakończenie	 203
Bibliografia	207
Spis rysunków	217
Spis tabel	221
Załączniki	223

Wstęp

Integracja gospodarcza jest niewątpliwie jedną z najbardziej powszechnych form współpracy we współczesnej gospodarce światowej – trudno byłoby wskazać państwo nienależące do przynajmniej jednego ugrupowania integracyjnego.

Punktem wyjścia dla badania tej problematyki jest model Vinera¹, prekursora analizy dobrobytowych efektów integracji gospodarczej. To właśnie on zaproponował koncepcję kreacji i przesunięcia handlu, która stanowiła podstawę kolejnych, bardziej złożonych badań nad skutkami tworzenia porozumień handlowych. Viner wprowadził w swoim modelu liczne ograniczenia. Jak zauważa Meade², z jednej strony pozwoliło to uniknąć niejasności pojawiających się w bardziej szczegółowych badaniach. Z drugiej jednak, przyjęte założenia wpływają na ostateczne wnioski, dlatego też kolejni badacze, tacy jak Meade³, Gehrels⁴ oraz Lipsey⁵, Bhagwati⁶, Richardson⁷, modyfikują założenia Vinera i pokazują, jak to oddziałuje na dobrobytowe skutki integracji. Wnioski w tej kwestii nie są jednoznaczne.

Pomimo bogatej literatury przedmiotu, mało jest empirycznych analiz konkretnych ugrupowań, w których podejmowano by próby oceny członkostwa w porozumieniu handlowym przez pryzmat efektów kreacji i przesunięcia handlu.

1 J. Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950.

2 J.E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, North-Holland Publishing, Amsterdam 1955.

3 *Ibidem*.

4 F. Gehrels, *Customs Union from a Single-Country Viewpoint*, „Review of Economic Studies”, 1957, Vol. 24, No. 6, s. 61–64.

5 R. Lipsey, *The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*, „Economica” 1957, Vol. 24, No. 93, February, s. 40–46.

6 J. Bhagwati, *Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvement: A Clarification*, „Economic Journal” 1971, Vol. 81, No. 323, s. 580–587.

7 M. Richardson, *Why a Free Trade Area? The Tariff Also Rises*, „Economics & Politics” 1994, Vol 6, No. 1, s. 79–95.

W szczególności dotyczy to Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA), które skupiając jedynie trzy państwa, odpowiada za 30% światowych obrotów handlowych i jest drugim pod tym względem ugrupowaniem integracyjnym na świecie. Mimo że NAFTA odgrywa tak dużą rolę w gospodarce światowej, badacze, również polscy, rzadko zajmują się tym ugrupowaniem⁸.

Celem pracy było ocenienie wpływu członkostwa w NAFTA na gospodarkę Meksyku⁹, w szczególności na występowanie efektu kreacji i przesunięcia handlu tego kraju. wyróżnia on książkę na tle innych badań obu efektów, bowiem większość dotyczy albo teorii, albo analizy empirycznej konkretnych ugrupowań. Mało jest w szczególności opracowań, w których uwzględniano by różnice w poziomie rozwoju gospodarczego integrujących się krajów¹⁰.

W pracy podjęto próbę weryfikacji dwóch hipotez badawczych. Pierwsza z nich mówi, że integracja handlowa w ramach Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu jest korzystna¹¹ dla gospodarki Meksyku. Druga hipoteza mówi natomiast, że skala występowania efektu przesunięcia handlu Meksyku zależy od intensywności wymiany handlowej pomiędzy krajami członkowskimi przed utworzeniem NAFTA.

Hipotezy sformułowano, odwołując się do literatury przedmiotu. W przypadku pierwszej należy wskazać, że choć badacze są zgodni co do samego faktu występowania kreacji i przesunięcia handlu, to skala zjawiska często pozostaje nieznana. Venables¹², analizując efekty integracji, wskazuje że porozumienie zrzeszające kraje o relatywnie wysokim poziomie dochodu przyczynia się do konwergencji poziomu ich dobrobytu. W przypadku krajów o niskim dochodzie zachodzi proces odwrotny, w którym integracja, a dokładniej efekt kreacji i przesunięcia handlu, powodują dywergencję dochodów państw członkowskich. Venables zauważa, że porozumienie integracyjne zrzeszające kraje o relatywnie wysokim poziomie dochodu przyczynia się do konwergencji poziomu ich dobrobytu. W przypadku krajów o niskim

8 A.O. Krueger, *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, NBER Working Paper No. 7429, California 1999; D. Salvatore, *Economic Effects of NAFTA on Mexico*, „Global Economy Journal” 2007, Vol. 7, Issue 1, Art. 1.; C.E. Montenegro, I. Soloaga, *NAFTA's Trade Effects: New Evidence with Gravity Model*, Estudios de Economia, Vol. 33, No. 1, Junio 2006, s. 45–63; A. Michalska-Haduch, *Efekt kreacji handlu w wymianie handlowej Meksyku z krajami partnerskimi po wejściu w życie porozumienia NAFTA*, „International Journal of Management and Economics” 2012, Vol. 33, s. 116–143.

9 Ilekczo w pracy autorka pisze o Meksyku, odnosi się do Meksykańskich Stanów Zjednoczonych.

10 A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999; A.J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001; K. Śledziowska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku: przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.

11 Korzyść rozumiana jest jako występowanie dodatniego efektu netto integracji, tj. nadwyżkę efektu kreacji nad przesunięciem handlu.

12 A.J. Venables, *op. cit.*

dochodzie zachodzi proces odwrotny, w którym integracja, a dokładniej efekt kreacji i przesunięcia handlu, powoduje dywergencję dochodów państw członkowskich. Z kolei dla kraju rozwijającego się, niedysponującego wykwalifikowaną siłą roboczą, najlepszym partnerem jest kraj w nią obfitujący. Taka konfiguracja pozwala na zwiększenie efektu kreacji handlu, a jednocześnie minimalizuje możliwości wystąpienia efektu przesunięcia. Ponadto kraj rozwijający się doświadcza stosunkowo dużego wzrostu popytu na eksport, co poprawia jego *terms of trade*, a tym samym zwiększa udział w korzyściach wynikających z integracji.

Przyjęcie drugiej hipotezy wynika z obserwacji, że opłacalność integracji związana jest z intensywnością współpracy handlowej przed zawarciem porozumienia integracyjnego i po nim. Problem ten pojawia się w koncepcji naturalnych bloków handlowych¹³. Jej autor, Krugman, zauważa, że skutki integracji są powiązane z naturalną skłonnością niektórych państw do współpracy oraz tworzenia porozumień handlowych. Kiedy zasięg ugrupowania pokrywa się z naturalnymi granicami regionów handlowych, szanse na zwiększanie dobrobytu członków porozumienia są znacznie większe niż w sytuacji, gdy umowa zostaje zawarta pomiędzy „nienaturalnymi” partnerami, ponieważ prawdopodobieństwo wystąpienia efektu przesunięcia handlu jest mniejsze.

Hipotezy pracy znajdują też oparcie w wynikach badań empirycznych. Badacze¹⁴ identyfikowali skutki NAFTA dla krajów członkowskich ugrupowania, wykorzystując przede wszystkim wnioskowanie statystyczne oraz modele grawitacyjne. Na ich podstawie można twierdzić, że Meksyk jest beneficjentem NAFTA, a umowa przyczynia się do zacieśniania współpracy, powodując efekt kreacji handlu oraz, ze względu na intensywną współpracę krajów NAFTA jeszcze przed utworzeniem porozumienia, skala występowania efektu przesunięcia nie jest duża.

Niniejsza praca jest pracą teoretyczno-empiryczną i do weryfikacji przyjętych hipotez wykorzystano różnorodne metody badawcze. Pierwsza to krytyczny przegląd teoretycznego dorobku w zakresie efektu kreacji i przesunięcia handlu z uwzględnieniem poziomu rozwoju gospodarczego krajów należących do strefy wolnego handlu lub unii celnej. Przeprowadzono też analizę postanowień umowy o NAFTA oraz porównano badania empiryczne jej efektów. Szczególną uwagę zwrócono na wykorzystane metody badawcze, zaprezentowano i porównano uzyskane wyniki. W badaniach własnych wykorzystano statystykę opisową. Na podstawie

13 P. Krugman, *Is Bilateralism Bad?*, [w:] E. Helpman, A. Razin (ed.), *International Trade and Trade Policy*, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts 1991, s. 9–23; L. Summers, *Regionalism and the World Trading System*, [w:] *Symposium on Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City 1991, s. 295–301; P. Wonnacott, M. Lutz, *Is There a Case for Free Trade Areas?*, [w:] J.J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1989, s. 59–84.

14 D. Salvatore, *op. cit.*; G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992; C.E. Montenegro, I. Soloaga, *op. cit.*

danych z baz między innymi CEIC, WTO oraz OECD sporządzono i opisano tabele i wykresy. Zastosowano także wnioskowanie statystyczne na podstawie analizy regresji (modelu grawitacyjnego) oraz sporządzono prognozę statystyczną.

Książka składa się z czterech rozdziałów zakończonych podsumowaniami. Pierwszy, o charakterze teoretycznym, dotyczy ekonomicznych przesłanek integracji handlowej. Przedstawiono w nim ewolucję pojęcia integracji i jej formy, uwzględniając zarówno te wyróżniane przez teoretyków, jak i te, które przedstawia WTO, a także motywy integracji. Dokonano przeglądu literatury pokazującej skutki integracji z uwzględnieniem poziomu rozwoju gospodarczego państw będących jej członkami w warunkach konkurencji doskonałej. Ze względu na temat książki ograniczono się do teorii strefy wolnego handlu, której przykładem jest NAFTA, oraz unii celnej stanowiącej punkt odniesienia w tej problematyce. Opiszano teoretyczne efekty z perspektywy krajów małych oraz, gdy integracja obejmuje kraje o zróżnicowanych poziomach rozwoju. Uwzględniono wariant dla produktów homogenicznych i heterogenicznych, gdy przewagi komparatywne krajów członkowskich wynikają ze zróżnicowanego wyposażenia w czynniki produkcji. Przedstawiono także skutki integracji w warunkach konkurencji niedoskonałej, uwzględniając ich podział zaproponowany przez Baldwina¹⁵. Biorąc pod uwagę specyfikę krajów NAFTA, opisano również tzw. naturalną skłonność niektórych państw do współpracy i tworzenia porozumień handlowych. Zwrócono również uwagę na przypadek, w którym bariery w handlu znoszone są asymetrycznie, gdy jeden z partnerów jest beneficjentem wielu umów integracyjnych z różnymi krajami, a ich członkowie nie zawierają podobnych umów między sobą. Ponieważ NAFTA ma cechy takiej formy współpracy zaprezentowano jej skutki odwołując się do modelu integracji oś-szprychy Andriamananjary¹⁶.

Rozdział drugi mówi, czym jest NAFTA. Przedstawiono w nim genezę i główne postanowienia tej umowy: cele, zasady i instytucje, mechanizmy liberalizacji oraz kontroli handlu towarami, zasady lokowania inwestycji i świadczenia usług, a także inne istotne obszary wymiany gospodarczej. Odwołując się do prac innych badaczy, wskazano na specyfikę zastosowanych w NAFTA rozwiązań w porównaniu do stref wolnego handlu funkcjonujących w gospodarce światowej.

Ponieważ znoszenie ograniczeń w handlu wzajemnym odbywało się wieloetapowo, bliżej przedstawiono sektory, dla których ochrona trwała dłużej oraz wskazano na przyczyny takich działań.

Postanowienia NAFTA z jednej strony przekładają na język praktyki opisane w rozdziale pierwszym modele integracji, z drugiej natomiast stanowią podstawę do przedstawionych dalej badań własnych, w których analizowano spowodowane NAFTA zmiany w handlu Meksyku.

15 R.E. Baldwin, *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London 1994.

16 S. Andriamananjara, *Hub-and-Spokes Free-Trade Agreements in the Presence of Technology Spillovers: An Application to the Western Hemisphere*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2004.

Kluczowe z punktu widzenia realizacji celu oraz weryfikacji hipotez badawczych pracy są rozdziały trzeci i czwarty, w których zaprezentowano badania własne. W rozdziale trzecim dotyczyły one długookresowych tendencji w wymianie gospodarczej Meksyku z zagranicą (handlu i bezpośrednich inwestycjach zagranicznych). Zebrane w tej części pracy dane statystyczne najczęściej obejmują lata 1980–2012 i dotyczą wolumenu i dynamiki handlu zagranicznego Meksyku, jego struktury rzeczowej oraz geograficznej. Uwzględniono również eksport Meksyku liczony według wartości dodanej. Pozwoliło to odpowiedzieć na pytanie, jaka jest rola Meksyku w tworzeniu wartości towarów produkowanych i eksportowanych, a także zaobserwować ewentualne zmiany modernizacyjne i strukturalne.

Dla stosunkowo biednego Meksyku, którego rozwój najbardziej ogranicza brak kapitału, zagraniczne przedsiębiorstwa są jego cennym źródłem. Inwestycje zagraniczne odgrywają też istotną rolę w procesie otwierania krajowej gospodarki na globalne możliwości związane z doskonaleniem procesów produkcyjnych oraz poprawą jakości procedur kontrolnych. Są one również szansą na rozwój możliwości badawczo-rozwojowych, stosowanie zaawansowanych technik marketingowych, a także zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych. Dlatego część rozdziału poświęcono bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, uwzględniając dane dotyczące wolumenu i dynamiki inwestycji napływających i odpływających. Przedstawiono również informacje o krajach pochodzenia i strukturze sektorowej inwestycji napływających. Szczególną uwagę zwrócono na funkcjonowanie *maquiladoras*, które są charakterystycznym dla Meksyku programem przyciągania inwestycji.

Zebrane dane posłużyły do porównania wymiany gospodarczej przed powstaniem NAFTA i po jej powstaniu, pozwoliły wskazać na jej zmiany oraz zidentyfikować najważniejszych partnerów handlowych spoza ugrupowania.

Rozdział czwarty jest komplementarny do trzeciego. Rozpoczyna się od porównawczego przeglądu badań empirycznych nad efektami integracji w NAFTA. Zwrócono uwagę na zakres czasowy, wykorzystane metody badawcze, wyniki oraz wnioski. Stanowiło to punkt odniesienia do badania własnego, składającego się z trzech etapów.

Pierwszy wykorzystuje model grawitacyjny wyjaśniający determinanty handlu zagranicznego Meksyku zbudowany na podstawie zmodyfikowanego modelu Montenegro i Soloaga¹⁷. Na podstawie danych ze wszystkich krajów członkowskich WTO¹⁸ z okresu 1986–2012 oszacowano udział eksportu Meksyku do danego kraju w całkowitym eksporcie Meksyku oraz udział importu Meksyku z danego kraju w całkowitym imporcie Meksyku. W obu przypadkach zmiennymi egzogenicznymi były: udział produktu krajowego brutto danego kraju w PKB światowym; odległość w linii prostej między stolicą Meksyku, miastem Meksyk, a stolicą wybranego

17 C.E. Montenegro, I. Soloaga, *op. cit.*

18 Jeżeli dane dla kraju były niedostępne w całej próbie lub dla większości obserwacji, został on usunięty z bazy.

kraju; zmienna zero-jedynkowa przyjmująca wartość 1, gdy w kraju obowiązującym językiem urzędowym, podobnie jak w Meksyku, jest język hiszpański; a także wszystkie umowy handlowe, których stroną jest Meksyk.

Badanie to różni się przeprowadzonego przez Montenegro i Soloagę między innymi tym, że nie uwzględniono takich zmiennych jak np. istnienie wspólnej granicy lądowej czy kurs walutowy (zmienne okazały się nieistotne). Wprowadzono za to zmienne zero-jedynkowe dla wszystkich (a nie tylko wybranych) umów handlowych zawartych przez Meksyk, a także zmodyfikowano zmienną dotyczącą PKB. Zastosowano udział PKB danego kraju w PKB światowym, co amortyzowało wahania wynikające np. z kryzysu światowego.

W drugim etapie przeprowadzono prognozę *ex post* wymiany towarowej pomiędzy Meksykiem a partnerami z NAFTA. Do badania wykorzystano dane o handlu między Meksykiem a USA oraz Meksykiem i Kanadą w latach 1990–2014. Najpierw obliczona została średnia arytmetyczna udziału eksportu/importu Meksyku do/z USA i Kanady w imporcie/eksporcie USA/Kanady. Przyjęto, że udział ten powinien być stały w całym badanym okresie, a ewentualne zmiany po 1994 w stosunku do obliczonej średniej roku są konsekwencją powstania NAFTA i mogą świadczyć o efekcie kreacji i przesunięcia handlu. Na tej podstawie przeprowadzono prognozę polegającą na obliczeniu wartości handlu wzajemnego w przypadku, gdy udział ten jest stały i równy temu z okresu 1990–1993. Biorąc pod uwagę możliwość wystąpienia sytuacji, w której wzrostowi handlu w jednym sektorze towarzyszyłby spadek wymiany w innym, w analizie uwzględniono 11 wcześniej utworzonych przez autorkę agregatów towarowych. Występujące różnice wartości rzeczywistych od prognozowanych uznano za efekt NAFTA.

W trzecim etapie skupiono się na zidentyfikowaniu efektu przesunięcia handlu. W tym celu obliczono zmiany w imporcie z krajów członkowskich oraz krajów trzecich. Wzrost importu z NAFTA i jednoczesny spadek spoza ugrupowania może świadczyć o przesunięciu handlu. Dlatego też obliczono udziały eksportu do krajów NAFTA w eksporcie Meksyku oraz w ich imporcie, a także nominalne zmiany importu USA i Kanady. Odnotowany przez nie wzrost wartości importu z Meksyku może świadczyć o kreacji handlu. Jeśli jednak wzrostowi wartości nominalnej towarzyszył rosnący udział Meksyku w imporcie, zmianę tę można identyfikować jako przesunięcie handlu. Ponieważ praca dotyczy Meksyku, obliczono:

- 1) udziały eksportu/importu Meksyku do/z USA i Kanady w eksporcie/imporcie Meksyku ogółem;
- 2) udziały eksportu/importu Meksyku do/z USA i Kanady w imporcie/eksporcie ogółem USA i Kanady;
- 3) zmiany nominalne importu Kanady i USA (łącznie);
- 4) zmiany nominalne importu Kanady i USA (łącznie) z Meksyku;
- 5) zmiany nominalne importu Kanady i USA z pozostałych krajów (ROW);
- 6) zmiany nominalne importu Meksyku ogółem;
- 7) zmiany nominalne importu Meksyku z USA i Kanady (łącznie);
- 8) zmiany nominalne importu Meksyku z pozostałych krajów (ROW).

Obliczenie udziałów w handlu wzajemnym na dwa sposoby (prognozie *ex post* i zmianach w handlu wzajemnym w stosunku do zmian wobec ROW) pozwoliło uzyskać informacje o wadze wymiany handlowej Meksyku z perspektywy wszystkich trzech krajów NAFTA. Wzrost udziałów po 1993 roku oznacza, że nastąpiła intensyfikacja wymiany handlowej z partnerem z NAFTA. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, czy wzrost ten dokonał się kosztem krajów pozostających poza ugrupowaniem, czy też niezależnie od nich. Wykorzystanie danych zdezagregowanych eliminuje do pewnego stopnia¹⁹ problem błędnego wnioskowania wynikającego z różnego kierunku zmian w poszczególnych grupach towarów. Zastosowanie informacji zagregowanych mogłoby bowiem sugerować brak zmian, gdy wzrost udziału w jednej grupie towarów byłby niwelowany spadkiem w innej grupie.

Porównanie zmian nominalnych importu Meksyku z uwzględnieniem jego źródła może dać odpowiedź na pytanie o przesunięcie handlu. Jeżeli wzrostowi importu z NAFTA towarzyszył spadek importu z ROW, można przypuszczać, że nastąpiła zmiana dostawców na partnerów z ugrupowania. Wzrost importu Kanady i USA z Meksyku i jego jednoczesny spadek z ROW mogą świadczyć o przesunięciu handlu z krajów trzecich na rzecz Meksyku. Wykorzystanie danych zdezagregowanych pozwoliło uniknąć błędnej interpretacji spowodowanej znoszeniem się zmian importu w różnych grupach towarów.

Praca napisana została w oparciu o literaturę naukową, w przeważającej części anglojęzyczną. Bibliografia obejmuje niemal 180 pozycji: monografii, artykułów naukowych, raportów oraz aktów prawnych.

19 Obliczenia wykonano na podstawie danych częściowo zdezagregowanych, dlatego istnieje prawdopodobieństwo przesunięcia handlu w ramach podgrup wchodzących w skład danej grupy towarów.

1. Ekonomiczne przesłanki integracji handlowej

1.1. Pojęcie integracji handlowej oraz jej formy

1.1.1. Definicje integracji handlowej

Pojęcia „integracja” na określenie łączenia, scalania, według Oxford English Dictionary, użyto po raz pierwszy w I połowie XVII wieku. W znaczeniu ekonomicznym pojęciem „integracja” posługiwano się początkowo w odniesieniu do scalania procesów na poziomie przedsiębiorstw¹.

Wyczerpujących informacji o pierwszych autorach stosujących to pojęcie udziela Machlup²; z jego badań wynika, że integracja, jako łączenie oddzielnych gospodarek w większe pod względem gospodarczym regiony, upowszechniła się w latach 30. XX wieku. Prekursorem takiego stosowania pojęcia był Heckscher³, który używał go jako przymiotnika w wyrażeniu „integrująca polityka państwa”. W tej samej pracy autor posługiwał się antonimem dezintegracja, przekonując, że merkantylizm, jako pewien system unifikujący, umożliwia przewyżczenie dezintegracji gospodarki narodowej lub regionalnej. W latach 30. XX wieku o integracji pisał również Röpke⁴, który wskazywał, że po okresie przypadającej na lata 1700–1914 międzynarodowej integracji gospodarczej nastąpiła dezintegracja gospodarcza. Röpke zauważył, że integracja społeczno-polityczna i gospodarcza są ze sobą powiązane,

1 E. Synowiec, *Zarys teorii międzynarodowej integracji gospodarczej*, [w:] U. Płowiec (red.), *Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 11–30.

2 F. Machlup, *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, tłum. H. Hagemejer, K. Hagemejer, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986.

3 *Ibidem*, s. 21–22.

4 W. Röpke, *International Order and Economic Integration*, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht 1959.

podobnie jak tendencje dezintegracyjne w obu tych sferach⁵. Do popularyzacji pojęcia „integracja” przyczynili się też Mises⁶ i Bonn⁷, którzy używali słowa „dezintegracja” w tytułach swoich artykułów, ale nie wykorzystywali go w treści esejów. O dezintegracji pisał również – podobnie jak Heckscher, Mises i Bonn – Hayek⁸, który twierdził, że konstytucja Stanów Zjednoczonych „przyczyniła się do zapobieżenia jeszcze szybszemu procesowi dezintegracji na wiele odrębnych obszarów gospodarczych”. Pojęciem „integracja” jako pierwszy posłużył się w latach 40. XX wieku Hilgerdt⁹, wskazując, że wielostronna wymiana dóbr i usług prowadzi do korzystnej dla wszystkich międzynarodowej integracji ekonomicznej.

Na popularyzację pojęcia „integracja” miały wpływ powojenne projekty polityczne, w tym plan Marshalla, który miał zapobiec postępującej dezintegracji Europy. Lata 1940–1960 to okres, w którym liczba zawieranych umów handlowych rosła. Intensyfikacja istotnie przyczyniła się do rozwoju teoretycznych badań nad integracją międzynarodową, które dostarczyły ważnych informacji podczas kolejnej fali integracji – w latach 80. XX wieku.

Ewolucja integracji gospodarczej oraz złożoność jej procesów powodują, że ekonomiści proponują różne definicje tego pojęcia, niemniej jednak można znaleźć trzy elementy łączące je wszystkie. Po pierwsze, integracja gospodarcza wynika z międzynarodowego podziału pracy. Po drugie, dotyczy mobilności czynników produkcji oraz dóbr i usług. Po trzecie, wiąże się z ich niedyskryminacją lub dyskryminacją ze względu na pochodzenie i przeznaczenie. Do najważniejszych definicji integracji autorzy zaliczają te, które zostały zaproponowane przez Röpke, Tinbergena oraz Balasę¹⁰.

Röpke¹¹ nazywa integracją gospodarczą stan rzeczy, który umożliwia międzynarodową współpracę handlową na warunkach równie korzystnych i swobodnych, jak kooperacja wewnątrz gospodarki narodowej.

Tinbergen¹² analizuje problem integracji gospodarczej na dwóch płaszczyznach, wyróżniając integrację pozytywną i negatywną. Pierwsza z nich odnosi się do działań instytucji państwowych, które przyczyniają się do ujednolicenia polityk gospodarczych, a w konsekwencji – do bardziej efektywnego działania rynku. Działania państwa obejmują m.in. reformy istniejących regulacji prawnych, zmianę sposobu

5 F. Machlup, *op. cit.*, s. 23.

6 L. von Mises, *The Disintegration of the International Division of Labour*, [w:] *The World Crisis*, Longmans, Green & Co., London, New York 1938, s. 245–274.

7 M.J. Bonn, *The Crumbling of Empire: The Disintegration of World Economy*, Allen and Unwin, London 1938.

8 F. von Hayek, *The Economic Conditions of Interstate Federalism*, *The New Commonwealth Quarterly*, (V) September 1939, [w:] F. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, The University of Chicago Press, Chicago 1948, s. 255–272.

9 F. Machlup, *op. cit.*, s. 27.

10 E. Synowiec, *op. cit.*, s. 11.

11 W. Röpke, *op. cit.*, s. 225.

12 J. Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 291.

działania instytucji oraz powoływanie nowych ponadnarodowych organizacji pełniących funkcje regulacyjne oraz interwencyjne. Z kolei integracja negatywna dotyczy działań rządów, które za pomocą liberalizacji, a więc usuwania barier i ograniczeń w swobodnym przepływie towarów, usług itd., znoszą dyskryminację dostawców oraz produktów pochodzących z krajów partnerskich.

Kamecki¹³ tłumaczy integrację gospodarczą kraju jako wykształcenie się wewnątrznie jednolitej i spójnej struktury ekonomicznej, szczególnie jeśli chodzi o produkcję. Zintegrowany gospodarczo kraj jest wyodrębnionym z gospodarki światowej systemem ekonomicznym, w którym wszystkie dziedziny działalności ekonomicznej są ze sobą ściśle powiązane wewnątrz sektorów, pomiędzy nimi, a także w ujęciu przestrzennym. Zmiany w jednym z elementów składowych powodują, choć z różną siłą, zmiany w innych elementach, każdy z nich jest przystosowany do innych. Oznacza to, że występuje pewna komplementarność poszczególnych elementów, choć nie jest to komplementarność statyczna.

Aby mogło dojść do integracji gospodarczej, niezbędne jest spełnienie określonych warunków. Po pierwsze, muszą istnieć odpowiednie zasoby czynników produkcji, dzięki którym powstałyby i rozwijałyby się dziedziny gospodarki mogące brać udział w integracji. Po drugie, system gospodarczy integrującego się kraju powinien zostać wyodrębniony ze światowego systemu gospodarczego (dzięki cłom, odrębnemu systemowi walutowemu itd.). Po trzecie, w danym kraju muszą być odpowiednie warunki techniczne, umożliwiające swobodny obrót gospodarczy.

Na podstawie uwag dotyczących narodowej integracji gospodarczej kraju Kamecki definiuje międzynarodową integrację gospodarczą. Określa ją jako „wytworzenie się, w oparciu o wykształconą jednolitą strukturę ekonomiczną, pewnego organizmu gospodarczego obejmującego zrzeszającego grupę krajów, organizmu, który – ze względu na wysoki stopień powiązań ekonomicznych i osiągnięty w wyniku tego wewnętrzną spójność ekonomiczną – wyodrębnia się w widoczny sposób z całokształtu gospodarki światowej”¹⁴.

Przytoczona definicja międzynarodowej integracji ekonomicznej wymaga kilku słów uzupełnienia. Po pierwsze, dotyczy ona stanu pełnej integracji ekonomicznej, którego osiągnięcie – ze względu na różnice kulturowe, ekonomiczne, społeczne czy geograficzne krajów w niej uczestniczących – jest nieporównywalnie trudniejsze niż w przypadku pojedynczego państwa. W związku z tym integracja ekonomiczna dotyczy przede wszystkim procesów prowadzących do wytworzenia jednolitego organizmu gospodarczego. Szerzej o integracji jako stanie i procesie pisał przytaczany w dalszej części podrozdziału Balassa.

Po drugie, zintegrowany system ekonomiczny nie jest prostą sumą struktur krajów w nim uczestniczących. Międzynarodowa integracja gospodarcza pociąga za sobą zmiany w strukturach poszczególnych krajów, a powstała w wyniku tych przemian nowa struktura ekonomiczna stanowi nową jakość. Działające na tym

13 Z. Kamecki, *Pojęcie i typy integracji gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1967, nr 1, s. 92–98.

14 *Ibidem*, s. 94.

obszarze jednostki gospodarcze – przedsiębiorstwa, gałęzie produkcji czy regiony gospodarcze – wpływają na siebie i dostosowują się do siebie, co powoduje powstanie całej sieci powiązań.

Po trzecie, przemiany te są uzależnione od decyzji polityczno-ekonomicznych oraz infrastruktury pozwalającej na taki przepływ towarów, aby handel między krajami członkowskimi był odpowiednio duży i właściwy dla wielkości ich produkcji. Prawdopodobieństwo nasilenia procesów integracyjnych wzrasta, jeżeli kraje podejmują środki ułatwiające transfery czynników produkcji. Kamecki podkreśla jednak, że nawet spełnienie tych warunków nie wystarczy do intensyfikacji współpracy handlowej, jeśli kraje mające uczestniczyć w integracji nie są i nie mogą być względem siebie komplementarne.

Po czwarte, Kamecki precyzuje stwierdzenie, że zintegrowany obszar ekonomiczny wyraźnie wyodrębnia się z gospodarki światowej; chodzi o takie wyodrębnianie jak to, w ramach którego z gospodarki światowej wyodrębniają się poszczególne gospodarstwa narodowe, które jednocześnie są z nią powiązane (a nie o wyodrębnienie polegające na wyobcowaniu z tej gospodarki).

Szerszy kontekst integracji proponuje Balassa¹⁵, który w odróżnieniu od poprzedników uwzględnia dyskryminację podmiotów gospodarczych i gospodarek narodowych. Balassa definiuje integrację jako proces i jako stan. Integracja jako proces obejmuje środki mające na celu zniesienie dyskryminacji między jednostkami gospodarczymi należącymi do różnych państw. W odniesieniu do pewnego stanu integracja oznacza niewystępowanie dyskryminacji pomiędzy gospodarkami narodowymi.

1.1.2. Formy integracji według Balassy

Balassa jest autorem najbardziej znanej i powszechnie wykorzystywanej klasyfikacji form integracji. Wyróżnił ich pięć: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczą oraz kompletną integrację gospodarczą¹⁶. Niniejsza praca odnosi się do integracji handlowej, dlatego w tym przypadku kluczowe są dwie pierwsze formy, tj. strefa wolnego handlu i unia celna. Uwzględnienie pierwszej z nich wynika z faktu, że Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu jest taką właśnie formą integracji, natomiast drugiej z tego, że to właśnie rozważania o unii celnej są podstawą badań skutków integracji.

Strefa wolnego handlu to porozumienie, na mocy którego zostają zniesione wszelkie opłaty oraz restrykcje ilościowe w handlu wzajemnym. Jeśli chodzi o współpracę z krajami trzecimi, to każdy z uczestników umowy samodzielnie kształtuje politykę handlową – ustala wysokość cel importowych, wprowadza ograniczenia ilościowe oraz inne pozataryfowe. Niezależność w polityce handlowej

15 B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, R.D. Irwin, Homewood, Illinois 1961, s. 1.

16 *Ibidem*, s. 1–2.

przekłada się na to, że państwa indywidualnie negocjują zasady współpracy z krajami trzecimi¹⁷.

Niebezpieczeństwem związanym z ustanowieniem strefy wolnego handlu jest import do kraju towarów o wyższych cłach (oraz innych barierach importowych) przez kraj o bardziej zliberalizowanych przepisach. Jeśli w krajach A i B strefy cło wynosi odpowiednio 10% i 30%, to nienależący do ugrupowania kraj C może eksportować swoje towary przez granicę kraju A, skąd bez dodatkowych opłat można je reeksportować do kraju B. Motywami podejmowania takich działań – oprócz zmniejszenia wysokości opłat – mogą być: koszty i dostępność transportu, warunki magazynowania, ubezpieczenia czy specyficzne cechy produktu i jego trwałość. Tego typu praktyki, nazywane geograficznym zniekształceniem handlu (*trade deflection*), można hamować, wprowadzając reguły pochodzenia, określające warunki rozstrzygające o pochodzeniu towaru z danego rynku¹⁸.

Skutki powstania strefy można podzielić na skutki statyczne – krótkookresowe, czyli kreację (*trade creation*) i przesunięcie handlu (*trade diversion*), oraz dynamiczne – długookresowe, czyli zwiększoną konkurencję, poprawę wydajności produkcji czy rozwój działalności badawczo-rozwojowej.

W wyniku kreacji handlu powstają subefekty – rozszerzenie handlu oraz efekt produkcyjny i efekt konsumpcyjny. Rozszerzenie handlu polega na tym, że pod wpływem spadku cen dóbr importowanych rosną popyt i konsumpcja na rynku krajowym, a w konsekwencji powstają efekty: produkcyjny i konsumpcyjny. Pierwszy odnosi się do sytuacji, w której kraj członkowski zaprzestaje produkcji określonego dobra o wyższym koszcie wytworzenia i rozpoczyna import tego dobra od innego członka strefy, u którego koszt produkcji jest niższy. Z efektem konsumpcyjnym mamy do czynienia wtedy, kiedy w wyniku znoszenia barier w handlu wzajemnym w jednym z krajów produkt droższy lub gorszy jakościowo zostaje zastąpiony tańszym bądź charakteryzującym się lepszą jakością dobrem importowanym od innego członka strefy.

Unia celna to porozumienie, na mocy którego państwa członkowskie nie tylko znoszą cła oraz ograniczenia ilościowe wewnątrz ugrupowania, ale również wprowadzają wspólną, zewnętrzną wysokość cła na dobra pochodzące z państw trzecich. W negocjacjach międzynarodowych dotyczących znoszenia barier handlowych uczestnicy bloku występują jako jeden podmiot.

Utworzenie unii celnej przynosi podobne skutki, jeśli chodzi o handel z zagranicą, jak powołanie strefy wolnego handlu, jednak ustalenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej eliminuje problem zniekształcenia handlu.

Ujednolicenie cel przekłada się na wysokość wpływów do budżetu państwa z tego tytułu. Efekt ten oraz jego skala determinowane są przez dwa czynniki:

17 M.N. Jovanović, *The Economics of International Integration*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham 2006, s. 10.

18 E. Naumann, *Rules of Origin and EPAs: What Has Been Agreed? What Does it Mean? What Next?*, Trade Law Centre for Southern Africa, South Africa 2008, s. 4.

wysokość nowej wspólnej taryfy w stosunku do obowiązującej poprzednio oraz wielkość handlu wewnątrz unii. Jeśli w państwie A dotychczas obowiązująca stawka celna wynosiła 10%, a nowa ujednolicona opłata została ustalona na poziomie 5%, to – zakładając niezmiennosc wolumenu handlu – dochód z cel się zmniejszy, bo państwo utraci wszystkie wpływy z cel nakładanych na towary pochodzące z państw należących do unii oraz część dochodów z handlu z krajami trzecimi (wynikającą z różnicy w wysokości stawek celnych). Jeśli nowa wspólna stawka będzie wyższa niż dotychczasowa, to dochody z cel będą większe, choć nie musi być to wzrost proporcjonalny do różnicy w opłatach.

Jovanović¹⁹ wskazuje, że strefa wolnego handlu i unia celna mają podobne konsekwencje dla krajów uczestniczących oraz całej zintegrowanej grupy, różnią się jedynie szczegółami dotyczącymi handlu i lokalizacji produkcji. Jednocześnie podkreśla, że strefa wolnego handlu prowadzi raczej do wystąpienia efektu kreacji niż przesunięcia handlu, co często jest pomijane w dyskusjach nad integracją handlową. Unia celna może bowiem powodować zwiększenie protekcjonizmu przez kraje, które przed integracją w ogóle nie stosowały cła lub w których obowiązujące stawki były niższe od nowej wspólnej opłaty. W takim przypadku strefa wolnego handlu zaowocuje znacznie niższymi kosztami wobec krajów trzecich. Jeżeli jednak wysokość cła w unii celnej wynosi tyle, ile najniższa stawka obowiązująca w kraju uczestniczącym, to-przynajmniej teoretycznie – nie ma różnicy pomiędzy tą formą integracji a strefą wolnego handlu.

1.1.3. Formy integracji według klasyfikacji WTO

Teoretyczne formy integracji wyróżnione przez Balasę, wykorzystywane powszechnie chociażby do analizy korzyści płynących z integracji, różnią się od form występujących w rzeczywistości. W tym przypadku za podstawę klasyfikacji służą cztery rodzaje regionalnych porozumień handlowych (*Regional Trade Agreement* – RTA) wyróżnione przez Światową Organizację Handlu (WTO).

Rozważania dotyczące form integracji wyróżnianych przez WTO prowadzi m.in. Śledziwska²⁰, która nazywa je typami regionalizmu handlowego. Autorka utożsamia regionalne porozumienia handlowe z preferencyjnymi i za Bhagwati²¹ definiuje je jako umowy, w których strona zobowiązuje się jednostronnie lub w wyniku negocjacji do przyznania preferencji w handlu towarami bądź usługami.

19 M.N. Jovanović, *The Economics of International Integration, Second Edition*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham 2015 s. 187.

20 K. Śledziwska, *Znaczenie trzeciej fali regionalizmu w regulowaniu współpracy międzynarodowej*, Studia Ekonomiczne – Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Zeszyt 123, Katowice 2012.

21 J. Bhagwati, *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, [w:] J. Bhagwati, P. Krishna, A. Panagariya (ed.), *Trading Blocks, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, The MIT Press, Cambridge 1999, s. 3–32.

Śledziwska zaznacza, że w rozumieniu WTO regionalizm ma formę dwustronnego lub wielostronnego porozumienia angażującego co najmniej dwa (ale nie wszystkie) kraje członkowskie WTO. Zgodnie z typologią organizacji, za regionalne należy uznać umowy funkcjonalne, niekoniecznie wiążące państwa z tego samego regionu geograficznego. Czarny²² przedstawia formy regionalnych ugrupowań integracyjnych jako kompilację form wyróżnionych przez WTO i Balasę, wskazując jednocześnie, że są ugrupowania, w których zakres liberalizacji jest sumą swobód przewidzianych w różnych typach ugrupowań.

Takim porozumieniem jest NAFTA – będąca przykładem strefy wolnego handlu oraz integracji ekonomicznej. Zagraniczni autorzy, którzy prowadzili badania nad formami integracji wyróżnionymi przez WTO, to m.in. Acharya, Crawford, Maliszewska i Renard²³. Nie tylko określają oni zakres liberalizacji poszczególnych form, ale także przedstawiają przykładowe ugrupowania należące do każdej z nich. Autorzy, w odróżnieniu od Czarny, klasyfikują NAFTA jako strefę wolnego handlu. Baldwin i Low²⁴ dokonują przeglądu ugrupowań integracyjnych, zauważając, że najwięcej ugrupowań, zarówno obowiązujących (82%), jak i tych będących przedmiotem negocjacji (93%), ma charakter strefy wolnego handlu²⁵. Podobne zestawienie przedstawił Jovanović²⁶, który dodatkowo szczegółowo opisał regulacje WTO dotyczące tworzenia regionalnych porozumień handlowych.

Zgodnie z klasyfikacją WTO, najmniej zaawansowaną formą integracji jest porozumienie o niepełnej liberalizacji handlu (*Partial Scope Agreement – PSA*), którego zasady reguluje *Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries* nazywana potocznie klauzulą przyzwolenia (*Enabling Clause*), wprowadzająca warunki, na których rozwinięte kraje członkowskie WTO mogą odstąpić od przepisów wprowadzonych na mocy I art. GATT. Art. I mówi o zasadzie najwyższego uprzywilejowania, zgodnie z którą członek WTO udzielający przywilejów, pierwszeństwa lub immunitetu jednemu partnerowi musi postąpić tak samo wobec wszystkich członków tej organizacji. Klauzula przyzwolenia określa wyjątki, na mocy których strony umowy mogą przyznać korzystniejsze warunki handlu z krajami rozwijającymi się, zarówno w zakresie ograniczeń taryfowych, jak i pozataryfowych²⁷.

22 E. Czarny, *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.

23 R. Acharya, J.-A. Crawford, M. Maliszewska, C. Renard, *Landscape*, [w:] J.P. Chauffour, J.C. Maur (ed.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, The World Bank, Washington D.C. 2011, s. 37–67.

24 R. Baldwin, P. Low, *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

25 Dane za rok 2007.

26 M.N. Jovanović, *International Handbook on the Economics of Integration, Volume I: General Issues and Regional Groups*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2011.

27 K. Śledziwska, *Znaczenie...*, s. 188.

Preferencyjne traktowanie krajów rozwijających się ma na celu ułatwienie handlu z tymi krajami i promowanie go²⁸.

Kolejnymi rodzajami ugrupowań integracyjnych są strefa wolnego handlu²⁹ oraz unia celna³⁰. Zgodnie z art. XXIV GATT, partnerzy, którzy zdecydują się na utworzenie strefy wolnego handlu, nie mogą podnieść stawek celnych, a w przypadku powołania unii celnej wysokość wspólnej zewnętrznej taryfy celnej nie może być wyższa niż stawki obowiązujące w poszczególnych krajach przed utworzeniem unii. Kluczowym wymogiem WTO jest pełna wymiana preferencji, a więc taka, która odnosi się w zasadzie do całego handlu (*substantially all the trade*) i wszystkich produktów pochodzących z krajów członkowskich.

Ostatnia forma integracji wyróżniana przez WTO to integracja ekonomiczna (*Economic Integration Agreement – EIA*)³¹, czyli preferencyjne porozumienie obejmujące handel usługami. Zgodnie z art. V Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami GATS, integracja ekonomiczna zakłada całkowity brak dyskryminacji w odniesieniu do „znaczącego zakresu sektorowego”. W przypadku gdy stroną umowy są kraje rozwijające się, zgodnie z klauzulą przyzwolenia, możliwa jest asymetryczna liberalizacja handlu usługami.

1.2. Przesłanki i motywy integracji

Marszałek wyróżnia dwie grupy argumentów, które mogą przemawiać za angażowaniem się w integrację gospodarczą³². Po pierwsze, są to obiektywne przesłanki, a po drugie – subiektywne motywy. Przesłanki wynikają z zewnętrznej presji dotyczącej zarówno niekorzystnych dla tych krajów zmian w gospodarce światowej, zagrożeń militarnych, politycznych oraz ekologicznych, a także z ich gotowości (ekonomicznej i cywilizacyjnej) do integracji międzynarodowej.

Według Marszałka³³, podstawową przesłanką scalania gospodarek jest bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne. Jest to przyczyna uniwersalna, aktualna już w starożytności, która odnosi się do przypisywanej integracji właściwości

28 World Trade Organization, *Differential and More Favourable Treatment Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*, Decision of 28 November 1979 (L/4903).

29 Art. XXIV (8b) GATT: *Territorial Application-Frontier Traffic-Customs Unions and Free-trade Areas*.

30 *Ibidem*.

31 Uruguay Round Agreement, *General Agreement on Trade in Services*, Article V: *Economic Integration*, www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm#articleV, [dostęp: 4.04.2011].

32 A. Marszałek, *Integracja europejska*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 45–46.

33 *Idem*, *Z historii europejskiej idei integracji międzynarodowej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996, s. 45.

zapobiegania konfliktom na skalę międzynarodową, stabilizowania oraz odstraszenia nieprzyjawnego dla ugrupowania otoczenia. Wynika to, po pierwsze, z zaniku granic, a więc usunięcia podstawowej przyczyny konfliktów, a po drugie, ze wzrostu znaczenia ugrupowania na arenie międzynarodowej oraz zwiększenia jego zasobów, które mogą zostać wykorzystane w sytuacjach spornych. Uczestnictwo w blokach regionalnych przekłada się na poczucie wspólnoty z państwami współuczestniczącymi w porozumieniu, której częścią jest współpraca gospodarcza. Zawarcie umowy integracyjnej zwiększa koszty ewentualnego konfliktu i zacieśnia współpracę transgraniczną, wzmacniającą bezpieczeństwo wewnątrz bloku³⁴. Porozumienia są często wykorzystywane przez państwa rozwinięte do zawierania aliansów geopolitycznych oraz zacieśniania kontaktów dyplomatycznych. Istotnym motywem integracji są kwestie dotyczące rynku pracy czy też ochrony środowiska – poruszane przez rozwinięte gospodarki – które stają się przedmiotem współpracy³⁵.

Kolejną przesłanką integracji jest aspekt ekonomiczny, wiążący się z większymi szansami na rozwój gospodarczy i poprawę konkurencyjności w wyniku członkostwa w ugrupowaniu. We współczesnej gospodarce światowej żaden kraj nie rozwija się bez międzynarodowych powiązań gospodarczych. Jednocześnie im wyższy jest poziom gospodarki danego kraju i im mniejsze są jego potencjał ekonomiczny oraz rynek wewnętrzny, tym większą ma on potrzebę tworzenia międzynarodowych powiązań gospodarczych. Ponadto skłonność do integracji jest z reguły tym większa, im mniejsze jest państwo, a więc im mniejsza jest jego gospodarka narodowa. Wraz ze wzrostem gospodarczym pojawiają się bowiem problemy z realizacją wyłącznie we własnym zakresie wymogów związanych ze wzrastającym podziałem pracy i z rozszerzaniem rynków zbytu. Uruchomienie procesów integracji zależy od poziomu rozwoju gospodarczego krajów sąsiadujących ze sobą, stopnia rozwinięcia różnorodnych więzi, istotnie odczuwalnej ograniczoności potencjału ekonomicznego, ludnościowego i terytorialnego. Aby integracja między krajami była konieczna, muszą się one także znaleźć pod silną presją konkurencji gospodarki światowej, przegrywać tę konkurencję oraz odczuwać realne zagrożenie utraty przewagi konkurencyjnej i liczącej się pozycji w gospodarce globalnej.

Oprócz obiektywnych przesłanek wyróżnia się również subiektywne motywy, które wyrażają stosunek władzy i społeczeństwa do integracji.

Regionalne porozumienia integracyjne umożliwiają rozwój mniejszych państw dzięki wzmocnieniu ich siły przetargowej na forum międzynarodowym, np. podczas negocjacji z organizacjami międzynarodowymi, poprzez wcześniejsze „związanie” partnerów zobowiązaniami regionalnymi. Powodzenie takiego działania zależy jednak od tego, czy kraje umieją przyjąć wspólne stanowisko³⁶. Rozwój

34 *Idem, Integracja...*, s. 45–46.

35 P. Pal, *Regional Trade Agreements in a Multilateral Trade Regime: An Overview*, International Development Economics Associates 2004, s. 9.

36 World Trade Organization, *World Trade Report 2013*, s. 50.

gospodarki jest realizowany również za pomocą otwierania jej etapami, co pozwala przygotować zarówno samą gospodarkę, jak i administrację na zintensyfikowaną współpracę najpierw ze współuczestnikami bloku, a następnie z państwami trzecimi. Bloki integracyjne bywają również wykorzystywane do tego, by rozwijać i umacniać reformy gospodarcze i polityczne, a także jako część strategii zwiększania otwartości rynków, zmniejszania roli państwa na rzecz sektora prywatnego czy też zwiększania konkurencji.

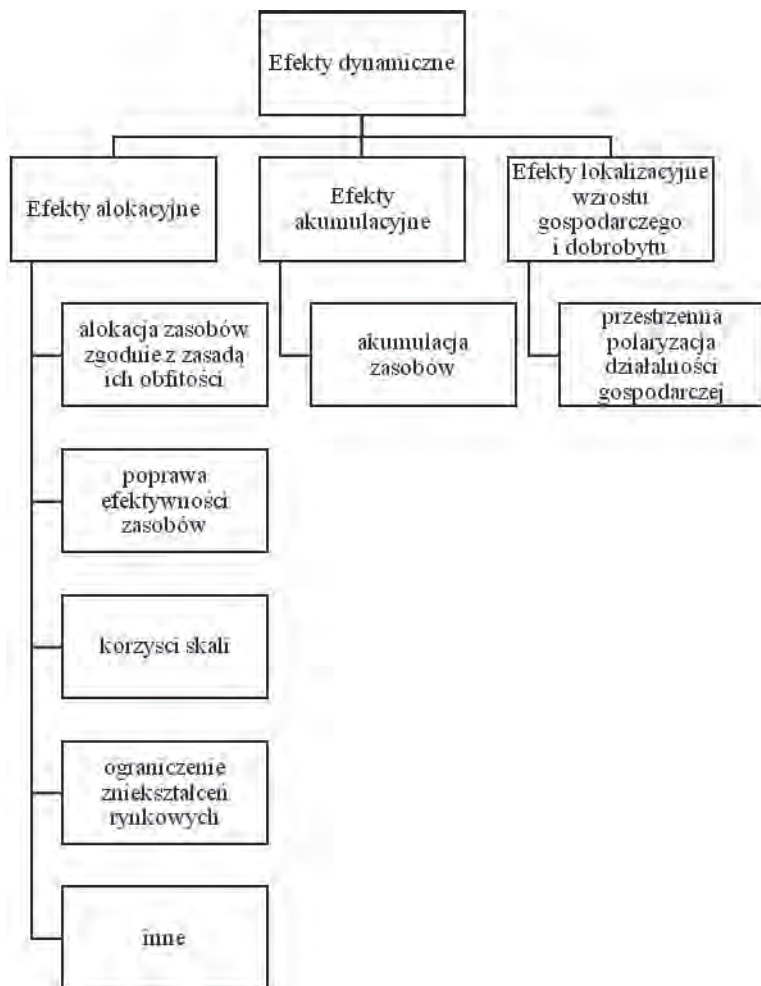
1.3. Skutki integracji krajów o podobnym poziomie rozwoju w warunkach konkurencji doskonałej

Powstało wiele analiz teoretycznych, których przedmiotem są korzyści z integracji, a główną osią podziału jest czas. Uwzględniając ten czynnik, można wyróżnić dychotomiczny podział skutków integracji na krótkookresowe (statyczne) i długookresowe (dynamiczne).

Effektom krótkookresowym nie towarzyszą zmiany strukturalne czy techniczno-technologiczne, a ich ujawnienie następuje w krótkim okresie. Do efektów statycznych należą skutki handlowe i pozahandlowe, a więc takie, które dotyczą wymiany towarów i usług bądź inwestycji, produkcji i konsumpcji³⁷. Efekty długookresowe (dynamiczne) odnoszą się do dłuższego horyzontu czasowego, wymagają zmian strukturalnych, a ich istotą jest pobudzenie tempa wzrostu gospodarczego państw członkowskich. W przypadku efektów długookresowych można wyróżnić efekty alokacyjne, akumulacyjne oraz lokalizacyjne. Syntetyczne zestawienie efektów dynamicznych występujących w unii celnej przedstawia rysunek 1.1.

W podrozdziałach 1.3 oraz 1.4 przedstawiono teoretyczne krótkookresowe korzyści z integracji. Punktem wyjścia są skutki utworzenia unii celnej i strefy wolnego handlu bez uwzględnienia różnic w poziomie państw członkowskich. Najpierw zostaną przedstawione modele unii celnej, w których przyjęto różne założenia dotyczące elastyczności popytu i podaży, następnie – tradycyjne skutki utworzenia unii celnej przy założeniu skończonej elastyczności popytu i podaży oraz strefy wolnego handlu przy założeniu różnego poziomu podaży eksportowej. W kolejnej części rozdziału dokonano przeglądu badań dotyczących integracji krajów o zróżnicowanym poziomie rozwoju. Ze względu na temat pracy ograniczono się do strefy wolnego handlu, której przykładem jest NAFTA oraz unii celnej stanowiącej punkt wyjścia teoretycznych badań nad skutkami integracji handlowej.

37 P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 93.

**Rysunek 1.1.** Efekty dynamiczne unii celnej

Źródło: P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 123.

1.3.1. Kreacja i przesunięcie handlu

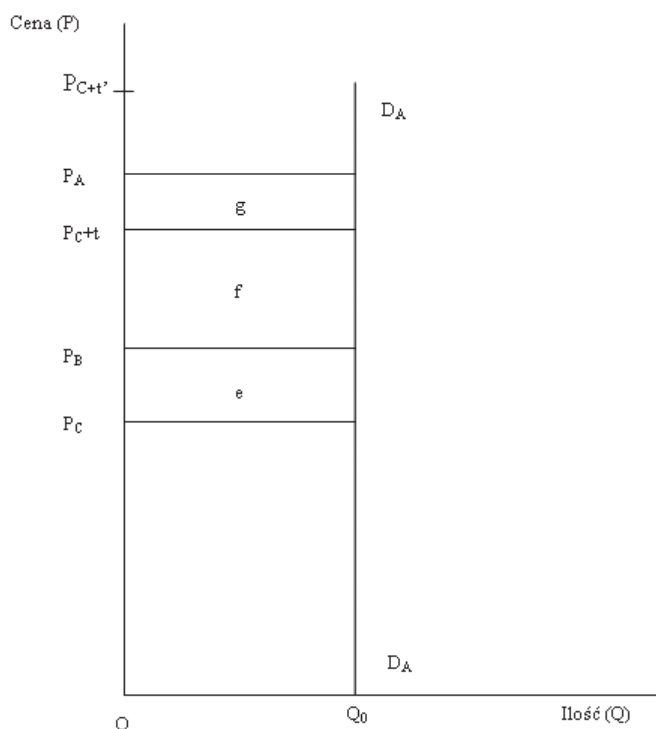
W przypadku rozważań nad efektami integracji podstawowym narzędziem jest model Vinera³⁸. Viner jako pierwszy wprowadził koncepcję kreacji i przesunięcia handlu, a jego badania stały się podstawą bardziej złożonych analiz dobrobytowych

38 J. Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950.

skutków tworzenia porozumień handlowych. Jak zauważa Meade³⁹, prosty model Vinera pozwala na uniknięcie pewnych niejasności pojawiających się w przypadku bardziej zaawansowanych modeli.

Dla ekonomicznej oceny dobrobytowych skutków integracji handlowej kluczowe są efekty kreacji i przesunięcia handlu w najprostszym wariantcie (podrozdział 1.3.1). Analizy prowadzone są z perspektywy jednego kraju (A). W pierwszej analizie zakłada się nieskończoną elastyczność podaży oraz zerową elastyczność krajowego popytu w A. W drugim badaniu uchylone zostaje założenie o nieelastycznym popycie, a w trzecim oprócz założenia o nieelastycznym popycie uwzględnia się krajową podaż w A.

Model Vinera uwzględnia trzy kraje, A, B i C, handlujące między sobą dobrem X. A i B są potencjalnymi członkami porozumienia regionalnego, a C reprezentuje resztę świata. Jeśli A i B tworzą strefę wolnego handlu, to zewnętrzne taryfy celne każdego kraju pozostają na niezmiennym poziomie, ale jeśli kraje te tworzą unię celną, wspólna taryfa zewnętrzna równa jest stawce ustalonej przed powstaniem porozumienia przez A (importer dobra X).



Rysunek 1.2. Efekt kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy założeniu o nieelastycznym popycie

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 86.

39 J.E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, North-Holland Publishing, Amsterdam 1955.

Na rysunku 1.2 prosta $D_A D_A$ wyznacza podaż w A na dobro X, a P_A, P_B, P_C – ceny dobra X oferowane przez przedsiębiorstwa działające na rynkach krajów A, B i C. W warunkach doskonałej konkurencji podane ceny reprezentują również stałe, przeciętne i krańcowe koszty produkcji. Zgodnie z założeniem, A jest najmniej efektywnym, natomiast C najbardziej efektywnym producentem X oraz prawdziwa jest zależność $P_A > P_B > P_C$. B i C nie prowadzą między sobą wymiany handlowej⁴⁰. Początkowo A nakłada na import z B i C niedyskryminacyjne cło jednostkowe t . Stawki celne dobrane są następująco: $P_A > P_C + t > P_B$. Całkowity popyt równy OQ_0 zaspokajany jest za pomocą importu z C. Cena płacona przez konsumentów wynosi P_{C+t} , a dochody A z tytułu cel równe są $e + f$.

Kraj A po utworzeniu unii celnej znosi cła na import z B, jednak nadal utrzymuje je wobec C. Ponieważ $P_{C+t} > P_B$, konsumenci z A nabywają dobra od tańszego dostawcy z B. Zmiana warunków powoduje powstanie nowych strumieni handlu z B do A oraz zastąpienie bardziej efektywnego dostawcy C mniej efektywnym B (efekt przesunięcia handlu). Kraj A traci dochody z cel na poziomie $e + f$; e określa wartość pokrywającą w A wyższe koszty produkcji dostawców z B, czyli stratę netto A z powodu utworzenia unii celnej, f to część nadwyżki konsumenta w A.

Przyjmując założenie, że początkowa wysokość cła w A wynosi t , wówczas $P_A < P_{C+t} < P_{B+t}$. W tej sytuacji dostawcy z A oferują dobro po najniższej cenie, a całkowity popyt konsumentów w A równy OQ_0 jest zaspokajany przez krajowych producentów po cenie P_A . Jeżeli A znosi cła wobec B, ale pozostawia je wobec C, to producenci z B zastępują dostawców z A ($P_B < P_A$). Niższa cena importowanego dobra zwiększa nadwyżki konsumenta o obszar $f + g$. Utworzenie unii celnej między A i B powoduje zastąpienie droższej, mniej efektywnej produkcji krajowej tańszym importem od kraju partnerskiego, więc między krajami powstają nowe strumienie handlu; Viner nazwał to efektem kreacji handlu. Dobrobyt A jest równy obszarowi $f + g$, natomiast dobrobyt B i C pozostaje na tym samym poziomie.

W ramach ograniczeń wprowadzonych w modelu przesunięcie handlu wiąże się ze spadkiem, a kreacja handlu ze wzrostem dobrobytu w A. Viner⁴¹ wskazywał, że utworzenie unii celnej prowadzi do powstania efektu zarówno kreacji, jak i przesunięcia, przy czym nie można jednoznacznie wskazać ich salda.

Meade⁴² zwrócił uwagę na to, że do zmierzenia efektu dobrobytowego nie wystarczy określenie relacji między kreacją a przesunięciem handlu. Korzyści z liberalizacji przepływów handlowych zależą nie tylko od skali kreacji handlu, ale również od poziomu redukcji kosztów wyprodukowania każdej jednostki dobra będącej przedmiotem wymiany. Podobnie straty w dobrobycie zależą nie tylko od zakresu występowania efektu przesunięcia handlu, ale także od wzrostu kosztów związanych z powstaniem tego efektu. Zgodnie z rysunkiem 1.2, korzyści z kreacji handlu reprezentuje obszar $f + g$, równy $OQ_0 P_A P_B$, a straty z przesunięcia handlu obszar e ,

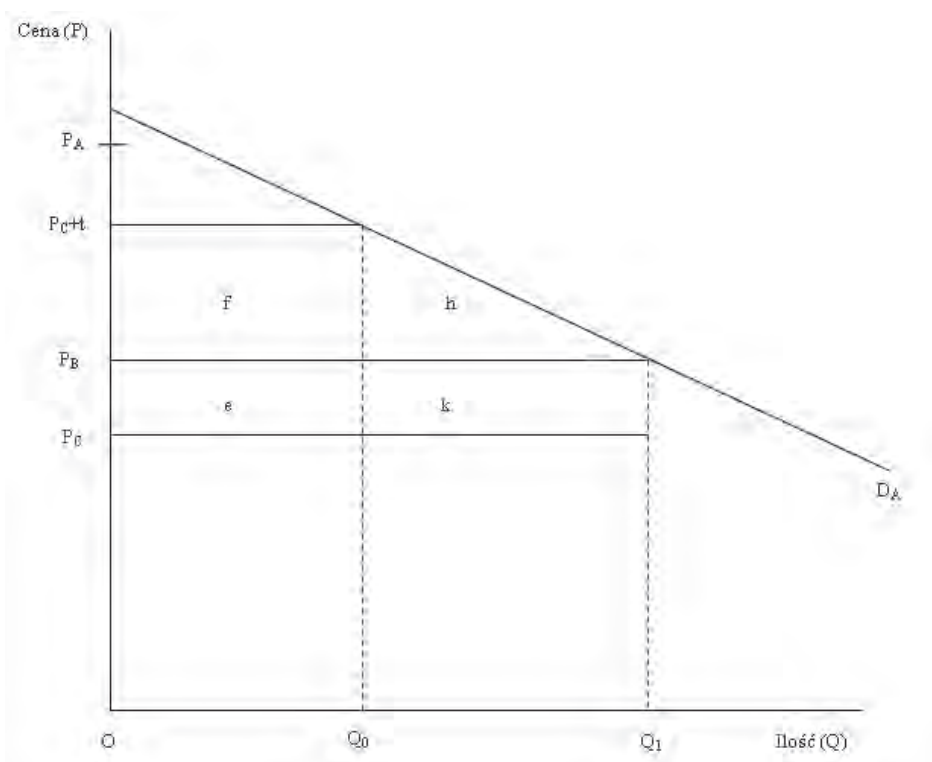
40 Założenie jest prawdziwe, jeśli np. B nakłada cło jednostkowe wyższe niż $P_B - P_C$.

41 J. Viner, *op. cit.*

42 J.E. Meade, *op. cit.*

równy $OQ_0P_BP_C$. Wyłącznie na podstawie OQ_0 nie można jednoznacznie wywnioskować, jaka jest korzyść lub strata netto.

Gehrels⁴³ oraz Lipsey⁴⁴ zauważyli, że w modelu równowagi ogólnej z jednym czynnikiem wytwórczym – jeśli zostanie zniesione nierealne założenie o zerowej elastyczności popytu w kraju A – powstanie unii celnej, w której występuje wyłącznie efekt przesunięcia handlu, może prowadzić do zwiększenia dobrobytu netto. Ilustruje to rysunek 1.3.



Rysunek 1.3. Zmiany w dobrobycie kraju A spowodowane efektem kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy zniesieniu założenia o nieelastycznym popycie

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 86.

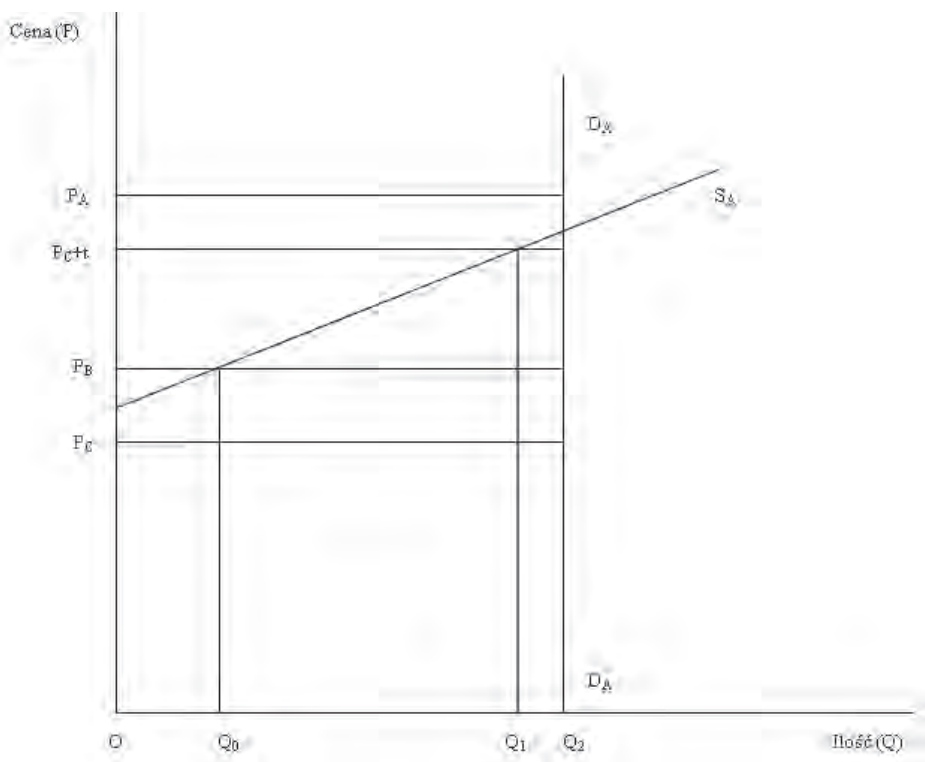
Na rysunku 1.3 krzywa popytu $D_A D_A$ jest nachylona ujemnie. Początkowa niedyskryminacyjna stawka celna kraju A przyjmuje wartość t , a import z C wynosi OQ_0 . Zniesienie celi względem B oraz utrzymanie wobec C powoduje całkowitą

43 F. Gehrels, *Customs Union from a Single-Country Viewpoint*, „Review of Economic Studies” 1957, Vol. 24, No. 6, s. 61–64.

44 R. Lipsey, *The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*, „Economica” 1957, Vol. 24, No. 93, February, s. 40–46.

rezygnację z importu od najtańszego producenta C oraz zwiększenie importu z B z poziomu OQ_0 do OQ_1 . Korzyść ze wzrostu importu została oznaczona na rysunku 1.3 jako obszar h , a przesunięcie handlu – obszar e . Prostokąt f przedstawia redystrybucję wpływów z ceł dla konsumentów w A. Jeśli obszar h jest większy niż e , integracja może prowadzić do poprawy dobrobytu kraju A.

Bhagwati⁴⁵ dowodzi, że nawet kiedy elastyczność popytu jest zerowa, unia celna, w której występuje efekt przesunięcia handlu, może prowadzić do poprawy dobrobytu, o ile elastyczność podaży w kraju A jest dodatnia i skończona. Przedstawiony przez niego model zaprezentowano na rysunku 1.4.



Rysunek 1.4. Zmiany w dobrobycie kraju A spowodowane efektem kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy założeniu o nieelastycznym popycie z uwzględnieniem podaży

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 11.

Na rysunku 1.4 krzywa podaży producentów w A jest nachylona dodatnio. Jeśli cła nie są dyskryminacyjne, cena dobra X w A wynosi P_{C+t} , a popyt zgłaszany

45 J. Bhagwati, *Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvement: A Clarification*, „Economic Journal” 1971, Vol. 81, No. 323, s. 580–587.

przez konsumentów z A jest zaspokajany zarówno przez producentów krajowych, jak i import z C. Utworzenie unii celnej między A i B prowadzi do powstania efektu przesunięcia handlu, tj. przesunięcia źródeł zakupów od dostawców z kraju C do producentów z B oraz spadku ceny na rynku A w taki sposób, że nieefektywna produkcja krajowa jest wypierana przez import. Dobrobytowy efekt netto zależy od korzyści z rezygnacji z krajowej produkcji oraz straty związanej z zastąpieniem bardziej efektywnego producenta z C dostawcą z B. Bhagwati⁴⁶ zauważa, że utworzenie unii celnej będzie przynosiło korzyści, jeśli elastyczność popytu na import w A będzie równa zeru, a elastyczność podaży B i C – nieskończona. Jeśli krzywa popytu w A jest nachylona ujemnie, a podaży dodatnio, to powyższy model zawiera nierealistyczne założenie, zgodnie z którym cały import A pochodzi wyłącznie z B lub C, a nie z obu krajów.

Przedstawione modele nie dostarczają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o „opłacalność” integracji handlowej, ze względu na przyjęte założenia upraszczające. W zależności od nich skala występowania efektu kreacji i przesunięcia handlu, a w konsekwencji efektu dobrobytowego integracji, mogą być różne. Choć zaprezentowane analizy nie uwzględniają wielu zmiennych występujących w realnej gospodarce, to nawet tak uproszczony opis integracji nie dostarcza konkretnej odpowiedzi na pytanie o to, jaka jest korzyść netto z liberalizacji handlu. W dalszej części rozdziału przedstawiono bardziej szczegółowe modele, w których odróżniono unię celną od strefy wolnego handlu, co może pomóc w uzyskaniu bardziej jednoznacznych wniosków.

1.3.2. Teoretyczne efekty integracji małych krajów

W podrozdziale 1.3.1. przyjęto, że cały import kraju A pochodził wyłącznie z B lub C, a nie od obu partnerów. Poniżej opisano konsekwencje dobrobytowe utworzenia unii celnej i strefy wolnego handlu przy założeniu skończonej elastyczności podaży B i C.

Rozpoczęcie rozważań od prezentacji modelu unii celnej wynika z faktu, że większość badań dotyczy właśnie tej formy integracji⁴⁷. Ponieważ jedyna różnica między strefą wolnego handlu a unią celną polega na braku wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, wnioski z badań nad skutkami integracji dla unii celnej często są ekstrapolowane na badania nad strefą wolnego handlu. Panagariya zauważa jednak, że brak wspólnej taryfy zewnętrznej ma istotne konsekwencje, przede wszystkim związane z decyzją krajowych producentów o sprzedaży swoich towarów na rynku kraju należącego do strefy. Wyodrębnienie skutków integracji typowych dla strefy

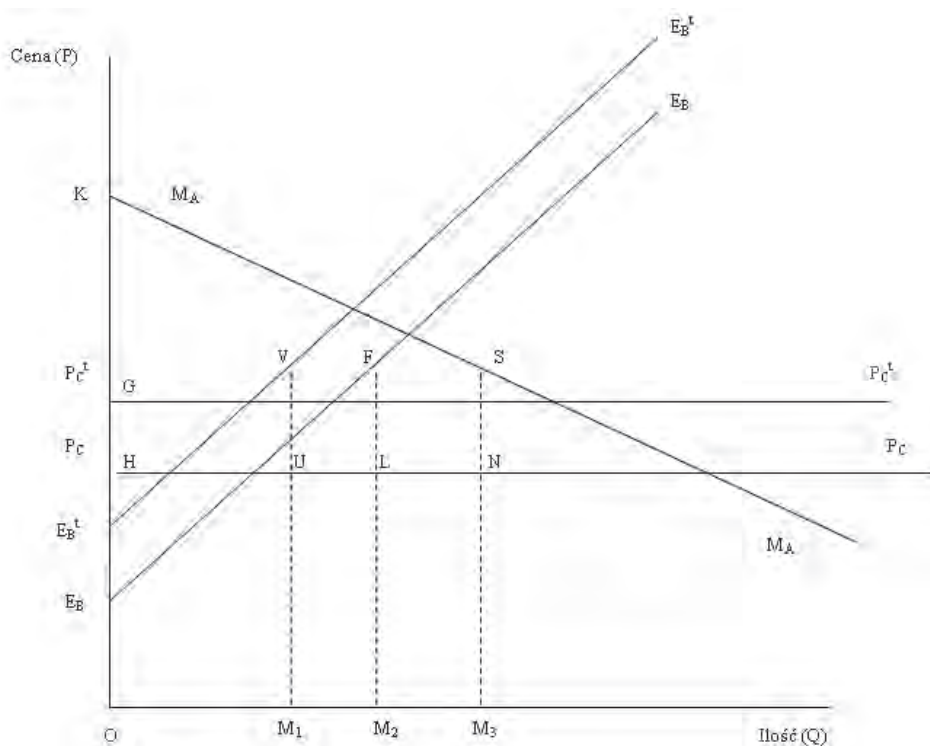
46 *Ibidem*, s. 580–587.

47 Chociaż praktyka gospodarcza pokazuje, że najczęściej kraje współpracują na zasadach strefy wolnego handlu, badacze koncentrują się na unii celnej, ponieważ ze względu na wspólne zewnętrzne cła łatwiej analizuje się tę formę współpracy.

wolnego handlu jest szczególnie istotne w kontekście kolejnych rozdziałów, dlatego w podrozdziale 1.3.2.2 przeanalizowano korzyści z integracji w przypadku tej formy współpracy.

1.3.2.1. Unia celna

Aby ustalić, jakie efekty dobrobytowe ma unia celna, zniesiono założenie o doskonałej elastyczności podaży w kraju B. W przypadkach omówionych w podrozdziale 1.3.2 import pochodzi zarówno z kraju członkowskiego unii celnej B, jak i z kraju C spoza strefy. Elastyczność podaży eksportu z B jest skończona, natomiast elastyczność podaży z C nieskończona. Modele różnią się założeniem dotyczącym podaży eksportu z B w stosunku do popytu zgłaszanego przez A. W pierwszym (rysunek 1.5) eksport B nie pokrywa popytu na import z A, a w drugim (rysunek 1.6) podaż importu z B jest większa od popytu na import z A bądź jest mu równa.



Rysunek 1.5. Skutki utworzenia unii celnej przy założeniu, że podaż eksportu z B nie pokrywa popytu na import z A

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 87.

Na rysunku 1.5 krzywa $E_B E_B$ odzwierciedla podaż eksportową w B, krzywa $P_C P_C$ podaż eksportową w C, a $M_A M_A$ popyt na import w A. Popyt ten jest różnicą między całym popytem zgłaszanym przez kraj A i produkcją krajową. W przypadku braku umowy handlowej kraj A nakłada cło w wysokości t . Po utworzeniu unii celnej A i B wprowadzają wspólną taryfę celną. Cena w A zależy od: wysokości cła stosowanego w unii, elastyczności cenowej popytu na import w A oraz elastyczności cenowej podaży w B i C, która przed integracją wynosiła P_C^t . Popyt na import w A, przy cenie P_C^t , wynosi OM_3 i jest pokrywany dostawą OM_1 z B oraz $M_1 M_3$ z C. Obszar trójkąta KGS odzwierciedla korzyść netto konsumentów i producentów w A, obszar czworoboku GSNH reprezentuje dochody tego kraju z tytułu ceł. Korzyści z handlu dla A równe są sumie tych pól.

Po utworzeniu unii celnej krzywe podaży B i C przesuwają się ku górze ($E_B^t E_B^t$ i $P_C^t P_C^t$). Zgodnie z przyjętymi założeniami, nie zmienia się cena krajowa dobra X, a import z C spada o wielkość $M_1 M_2$. Zmiany w dobrobycie A wynikają z różnicy w cenie, jaką konsumenci w A płacą za import z B. Przed utworzeniem unii celnej A importuje z B po cenie P_C i nakłada cło, a po jej utworzeniu importuje po cenie P_C^t . Na skutek integracji następuje transfer dochodów z tytułu ceł z A do B równy obszarowi GFLH. Wzrost nadwyżki eksportera z B reprezentuje obszar GFUH. Dodatkowe koszty produkcji $M_1 M_2$ dobra X w A wynikające z rezygnacji z importu z C odzwierciedla obszar trójkąta FLU. W wyniku integracji zysk netto B wynosi GFUH, strata netto A wynosi GFLH, a strata całego ugrupowania wynosi FLU.

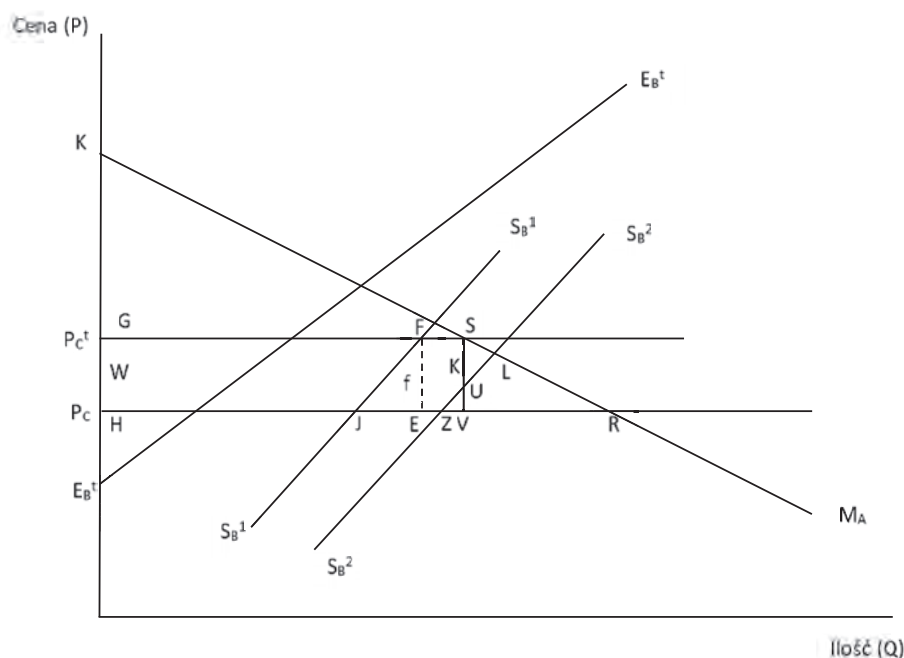
Z rysunku 1.5 wynika, że kiedy małe kraje tworzą unię celną, w której podaż eksportu z jednego kraju należącego do unii celnej (B) nie pokrywa popytu na import zgłaszany przez inny kraj należący do unii (A), to po jej utworzeniu cena krajowa w drugim państwie nie spada. Ugrupowanie jako całość traci, występuje w nim wyłącznie efekt przesunięcia handlu.

Na rysunku 1.6 przedstawiono przypadek, w którym podaż z B jest większa od importu z A bądź mu równa.

Oznaczenia na rysunku 1.6 są takie same jak na rysunku 1.5. Po utworzeniu unii celnej krzywa podaży B przesuwa się z położenia S_B^1 do S_B^2 . W wyniku integracji spada cena dobra X w A, co powoduje wzrost wolumenu handlu o odcinek KL. W konsekwencji następuje wzrost dobrobytu ugrupowania jako całości o obszar trójkąta SLU. Oprócz efektu kreacji występuje efekt przesunięcia wynikający z zastąpienia importu z C importem z B. Korzyść A wynika ze wzrostu importu w następstwie spadku ceny dobra X (efekt wolumenu handlu) i jest równa obszarowi SKL. Ponieważ po utworzeniu unii celnej cena na granicy rośnie z P_C do W, kraj A traci dochody równe obszarowi WKVH. Z powodu wzrostu ceny oraz wielkości eksportu kraj B osiąga korzyść równą obszarowi WLZH. Efekt integracji nie jest jednoznaczny dla całego ugrupowania. Z jednej strony wzrasta poziom dobrobytu równy obszarowi SLU, z drugiej unia traci UVZ. Im bardziej na prawo położona jest krzywa S_B^2 , tym większy obszar SLU i mniejsze pole UVZ.

W kolejnym podrozdziale podjęto próbę odpowiedzi na pytanie o to, czy wnioskowanie w przypadku sytuacji, w której kraje realizują mniejszy zakres

liberalizacji handlu, tworząc strefę wolnego handlu, będzie odmienne od zaprezentowanego wcześniej.



Rysunek 1.6. Skutki utworzenia unii celnej przy założeniu, że podaż eksportu z B jest nie mniejsza niż import z A

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 88.

1.3.2.2. Strefa wolnego handlu

Strefę wolnego handlu od unii celnej odróżnia wyłącznie brak wspólnej taryfy celnej. Podczas analizowania stref⁴⁸ zakłada się, że cena dóbr na rynkach poszczególnych państw członkowskich jest równa cenie światowej powiększonej o cło. Dlatego wnioski dotyczące unii celnej odnoszą się również do strefy wolnego handlu. Richardson⁴⁹ wskazuje jednak, że producenci z krajów członkowskich mają swobodę sprzedaży na dowolnym rynku strefy i zwykle oferują swoje towary na rynku tego kraju, w którym obowiązują wyższe ceny. W takiej sytuacji popyt na ich własnym

48 Por. P.J. Lloyd, *3x3 Theory of Customs Unions*, „Journal of International Economics” 1982, No. 12, s. 41–63; J. McMillan, E. McCann, *Welfare Effects in Customs Union*, „Economic Journal” 1981, No. 91, s. 697–703.

49 M. Richardson, *Why a Free Trade Area? The Tariff Also Rises*, „Economics & Politics” 1994, Vol. 6, No. 1, s. 79–95.

rynku jest zaspokajany importem spoza strefy. Grossman i Helpman⁵⁰ oraz Bhagwati i Panagariya⁵¹ zauważają, że właśnie z tego powodu badanie efektów dobrobytowych utworzenia strefy wolnego handlu jest bardziej skomplikowane niż się powszechnie sądzi.

Aby odróżnić efekty strefy wolnego handlu od efektów unii celnej w modelu z podrozdziału 1.3.2.1, poczyniono kilka założeń. Z definicji strefy wynika, że A i B utrzymują różne stawki celne wobec C. W punkcie wyjścia kraj A nakłada niedyskryminacyjne cło jednostkowe t_A , kraj B cło w wysokości t_B , gdzie $t_B < t_A$. B jest eksporterem dobra X, którego cena przed powstaniem strefy jest równa cenie światowej i wynosi P_C . Całkowitą podaż eksportu oznaczono na rysunku 1.7 prostą E_B^t , a popyt na import jest reprezentowany przez prostą M_A . Cena dobra X przed utworzeniem strefy wolnego handlu jest taka sama jak cena światowa i wynosi P_C^t . W takiej sytuacji A importuje zarówno z B, jak i z C. Jeśli A i B tworzą strefę wolnego handlu, cła obowiązujące wobec krajów trzecich wynoszą odpowiednio t_A i t_B .

Analizując efekty dobrobytowe strefy wolnego handlu, można wyróżnić trzy przypadki różniące się między sobą założeniem dotyczącym podaży w A i B w stosunku do popytu w A oraz stosowanej przez B stawki celnej. W pierwszym przypadku B stosuje zerowe stawki celne, a całkowita podaż z A i B jest mniejsza niż popyt zgłaszany przez A, który jest pokrywany importem z B i C. W drugim przypadku utrzymane jest założenie o zerowej stawce celnej w B, a podaż w A i B są równe popytowi w A. W trzecim przypadku pozostaje aktualne założenie dotyczące równości popytu w A i podaży w A i B, ale uchyla się to odnoszące się do zerowych stawek celnych w B.

Przedstawiony model dotyczy krajów małych, w przypadku których elastyczność popytu i podaży jest skończona, dlatego przeprowadzając analizę efektów statycznych dla strefy wolnego handlu, należy uwzględniać relacje między tymi zmiennymi.

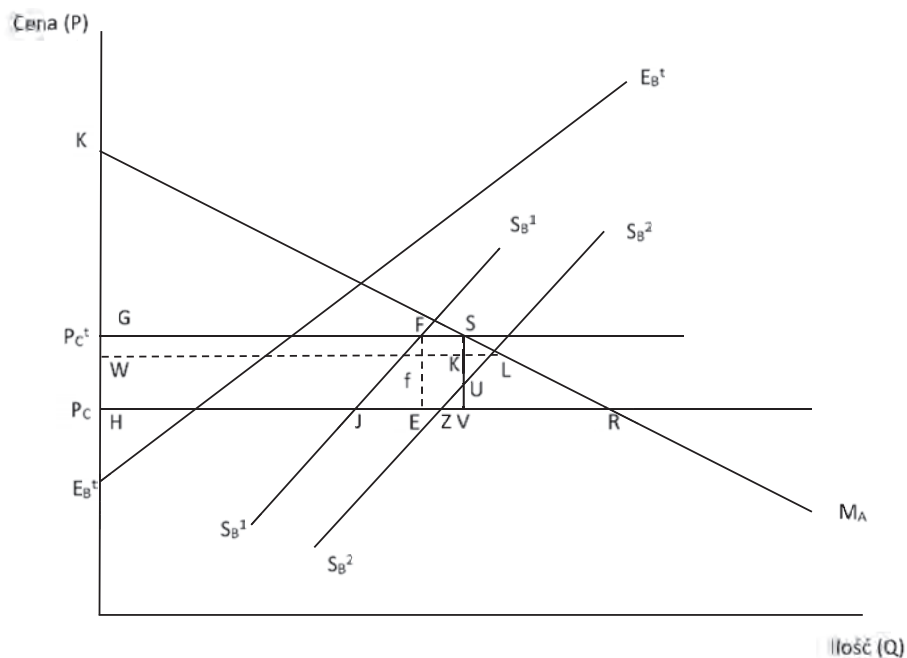
W pierwszym scenariuszu całkowity popyt na dobro X w kraju A jest większy niż łączna podaż z A i B⁵². Ponieważ podaż z A i B nie pokrywa popytu zgłaszanego przez konsumentów z A, konieczny jest import spoza strefy, z C. To z kolei powoduje ustalenie ceny X w A na poziomie $P_C + t_A$ (zaznaczona na rysunku 1.7 jako P_C^t). Jednocześnie, zgodnie z założeniem, na import B nie są nakładane cła ($t_B = 0$), a zatem cena krajowa wynosi $P_C < P_C + t_A$. Producenci z B przesuwają więc całą podaż X do A. W efekcie strefa wolnego handlu prowadzi do zastąpienia krzywej podaży $E_B^t E_B^t$ krzywą $S_B^1 S_B^1$. Podobnie jak w unii celnej, w strefie wolnego handlu powstaje efekt transferu dochodów z A do B, równy obszarowi EFGH. Nie występuje jednak efekt kreacji handlu, co oznacza, że kraj A ostatecznie traci, ponieważ

50 G. Grossman, E. Helpman, *The Politics of Free Trade Agreements*, „American Economic Review” 1995, Vol. 85, No. 4, s. 667–690.

51 J. Bhagwati, A. Panagariya, *Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?*, [w:] *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington D.C. 1996, s. 1–78.

52 Dla uproszczenia przyjmuje się, że cło w kraju B równe jest $t_B = 0$.

maleją jego wpływy z ceł (EFGH). Korzyść kraju B jest równa prostokątowi EFGH pomniejszonego o trójkąt f . W ujęciu netto kraj B zyskuje, a spadek dobrobytu ugrupowania jako całości jest równy powierzchni trójkąta f .



Rysunek 1.7. Skutki utworzenia strefy wolnego handlu przy założeniu o różnym poziomie podaży eksportowej B

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 88.

W drugim scenariuszu stawka celna t_B jest nadal zerowa, jednak wprowadzone zostaje założenie, że popyt w A jest równy łącznej podaży A i B. Jeżeli krzywa podaży B S_B^2 leży wystarczająco daleko na prawo, by przeciąć krzywą popytu na import M_A poniżej punktu S, utworzenie strefy wolnego handlu powoduje wyeliminowanie kraju C jako dostawcy do kraju A. Cena dobra importowanego z B nie jest determinowana ofertą z C (cena P_C^t), tylko punktem przecięcia krzywej popytu na import w A z krzywą podaży B (punkt L na rysunku 1.7).

Wprawdzie nie można jednoznacznie wskazać, jaki jest bilans wprowadzenia preferencji taryfowych przez A zarówno dla tego kraju, jak i dla całej strefy, jednak jest on korzystny w przypadku kraju B. Obniżenie ceny na rynku A powoduje wzrost handlu (KL) oraz efekt dobrobytowy równy obszarowi trójkąta SLU. Utworzenie strefy wywołuje również efekt przesunięcia handlu z C do B. Różnica w kosztach produkcji eksportowanego dobra jest równa powierzchni pola UVZ. Korzyść lub strata dla całej strefy jest uzależniona od tego, czy pole trójkąta SLU jest

większe czy mniejsze od UVZ. Im dalej na prawo leży prosta $S_B^2S_B^2$, tym większe pole SLU i mniejsze UVZ. Jeśli krzywa S_BS_B przecina krzywą P_CP_C w punkcie lub powyżej punktu V, obszar UVZ znika, a strefa wolnego handlu odnotowuje same korzyści.

Kreacja handlu powoduje wzrost dobrobytu kraju A równy trójkątowi SKL. Efekt przesunięcia handlu wynikający z zastąpienia importu z kraju C importem z kraju B powoduje ograniczenie wpływów z ceł do budżetu w kraju A (WKVH). Pozostała część dochodów z ceł, równa prostokątowi GSKW, odzwierciedla korzyść konsumentów i producentów w kraju A. Im dalej na prawo znajduje się krzywa podaży B, tym bardziej zbliżona do ceny P_C jest cena wewnętrzna na rynku A oraz tym bardziej prawdopodobne jest, że A odnotuje korzyść netto. W skrajnym przypadku, jeśli cena wewnętrzna spada do poziomu P_C , nie następuje transfer dochodów do B; powstaje wyłącznie efekt kreacji handlu, powodując korzyść netto.

Korzyść kraju B wynika z dwóch czynników: wyższej ceny uzyskanej na rynku importera oraz większego wolumenu handlu. Obszar WLHZ reprezentuje korzyść netto B. Jeśli podaż B jest na tyle duża, by obniżyć cenę na rynku A do poziomu P_C , kraj B nie odnotowuje ani zysku, ani straty.

Wnioski będą nieco inne, gdy t_B przyjmuje wartość dodatnią. Jeśli punkt $P_C + t_B$ leży poniżej punktu L na rysunku 1.7, analiza będzie podobna do poprzednich, a opisane wcześniej skutki utworzenia strefy są takie same, z tym że kraj B odnotowuje stratę w dobrobycie. Jeżeli jednak punkt $P_C + t_B$ leży powyżej punktu L, to zmiany są większe. Wynika to z faktu, że cena na rynku B jest wyższa niż L, a zatem żaden producent ze strefy nie oferuje swoich produktów po tej cenie. Dlatego cena w A nie może spaść poniżej $P_B + t_B$. Jeżeli cenę na rynku wewnętrznym strefy ustalona jest na poziomie $P_B + t_B$, to łączna podaż z A i B przewyższa popyt zgłaszany przez A i wszystko przebiega zgodnie z kolejnym scenariuszem.

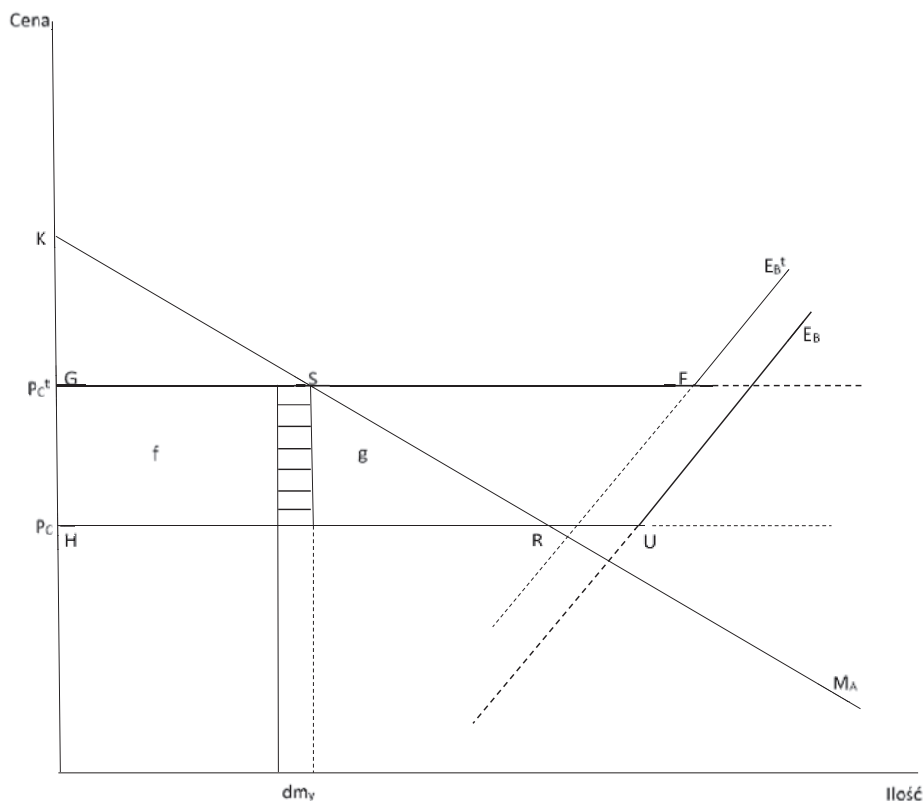
W trzecim scenariuszu podaż producentów z krajów A i B przewyższa popyt w A. Jeśli krzywa podaży kraju B (S_B^2) przecina się z krzywą popytu na import M_AM_A poniżej punktu $P_C + t_B$, to cena na rynku strefy zostaje ustalona na poziomie $P_C + t_B$. Zasadnicza różnica w porównaniu z poprzednimi scenariuszami polega na tym, że dla producentów z kraju B nie ma teraz znaczenia to, czy sprzedadzą swoje produkty na rynku kraju A czy B. Efekt dobrobytowy dla kraju B jest dodatni, podczas gdy kraj A oraz cała strefa mogą zarówno zyskać, jak i stracić. Im niższe cło t_B , tym bardziej prawdopodobne, że zarówno kraj A, jak i cała strefa zyskają. W skrajnym przypadku, jeśli $t_B = 0$, krzywa podaży kraju B przecina się z krzywą M_AM_A poniżej punktu R, równowaga na rynku strefy staje się tożsama z równowagą w warunkach wolnego handlu z ceną P_C obowiązującą na rynku zarówno kraju A, jak i B. W takim przypadku kraj A oraz cała strefa odnotowują korzyść, podczas gdy B ani nie traci, ani nie zyskuje.

Powyższe analizy dowodzą, że efekt dobrobytowy jest uzależniony od przyjętych założeń i nie można jednoznacznie wskazać, jakie korzyści będą płynąć z integracji.

1.3.3. Model Meade'a-Lipseya

Zgodnie z przedstawionymi dotychczas modelami, po zawarciu porozumienia integracyjnego rosnącemu popytowi zgłaszanemu przez jeden kraj członkowski nie musiał towarzyszyć wzrost podaży drugiego kraju członkowskiego. Meade⁵³ i Lipsey⁵⁴ uchylają to założenie.

Autorzy analizują przypadek strefy wolnego handlu i unii celnej, w którym kraj partnerski jest jedynym źródłem importu, a zatem nie może wystąpić przesunięcie handlu względem reszty świata. W podrozdziale 1.3.3 przedstawiono model unii celnej Meade'a, a następnie rozszerzenie tego badania przez Lipseya na strefę wolnego handlu i na równowagę ogólną.



Rysunek 1.8. Skutki utworzenia unii celnej przez dwa kraje małe w modelu Meade'a
Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 89.

53 J.E. Meade, *op. cit.*

54 R. Lipsey, *op. cit.*, s. 40–46.

Na rysunku 1.8 punkt P_C wyznacza cenę dobra poza ugrupowaniem, a krzywa HUE_B – podaż eksportu z kraju B do A. Jeśli cła są niedyskryminacyjne, podaż eksportową w kraju A wyznacza krzywa GFE_B^t , wolumen importu A z kraju B – odcinek GS, a wpływy budżetowe kraju A z tytułu cel są równe trójkątowi f . Wolumen eksportu z kraju B do A wynosi GS, z B do C – SF, kraje A i C nie handlują ze sobą. W takich warunkach, jeżeli A obniży stawkę celną, krzywa GFE_B^t przesuwa się w dół wraz z ceną wewnętrzną pomniejszoną o cło. Handel między A i B rośnie, podobnie jak dobrobyt w kraju A. Zmiany te są neutralne dla pozostającego poza procesem wymiany kraju C.

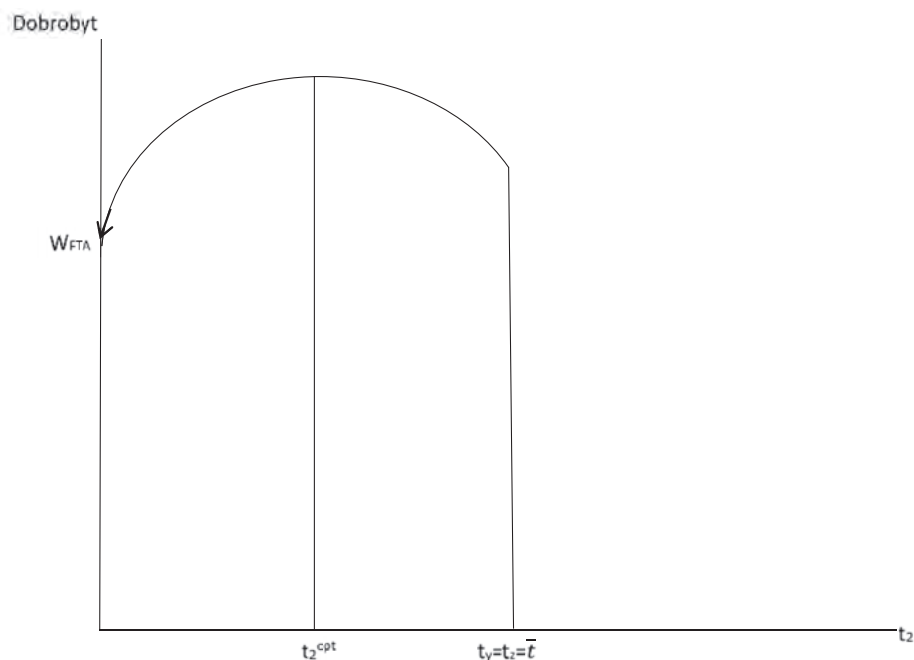
Koncepcja Meade'a posłużyła Lipseyowi do opracowania modelu równowagi ogólnej z trzema dobrami: X, Y, Z. Kraj A specjalizuje się wyłącznie w produkcji dobra X, które eksportuje do B i C. B specjalizuje się w produkcji dobra Y i eksportuje je do A i C. Kraj C produkuje wszystkie trzy dobra i eksportuje je do A i B. Kraj C jest na tyle duży, że A i B są biorcami ceny.

Założmy, że kraj A wprowadza cła w wysokości t_y na dobro Y i t_z na dobro Z, gdzie $t_y = t_z \equiv \bar{t}$. Jeżeli cena w C na wszystkie dobra równa jest jedności, ceny w A dla dóbr X, Y, Z wynoszą odpowiednio 1, $1 + t_y$, $1 + t_z$. Utworzenie strefy wolnego handlu między A i B skutkuje zmniejszeniem cła t_y (na dobro Y importowane z B do A) przy niezmienionej stawce t_z (na dobro importowane z C do A). Dobro Y w kraju A tanieje i pojawia się kreacja handlu w tym sektorze. Wzrost importu dobra Y został oznaczony na rysunku 1.8 jako dm_y ; zakreskowany prostokąt przedstawia związany z nim wzrost dobrobytu.

Założmy, że dobro Y jest substytutem dobra X i Z. W takiej sytuacji spadek ceny dobra Y prowadzi do spadku popytu na X i Z. Import dobra Z spada, a eksport X rośnie (wzrasta ilość tego dobra przeznaczona na eksport). Ponieważ Z pochodzi z C, spadek importu może być interpretowany jako przesunięcie handlu, z którym wiąże się spadek wpływów z cel, a w konsekwencji spadek dobrobytu. Dla małego kraju obniżającego t_y zmiana w dobrobycie jest równa $t_z dm_z < 0$. Dobrobytowy efekt netto zależy od tego, czy $t_y dm_y + t_z dm_z$ ma wartość dodatnią czy ujemną.

Zakładając, że $t_y = t_z \equiv \bar{t}$ można wykazać, że niewielka zmiana t_y sprawi, że korzyści z kreacji handlu przewyższą straty wynikające z jego przesunięcia. Tak jak w przypadku wcześniejszego wnioskowania, redukcja cel zmniejsza popyt na X, co zwiększa wolumen tego dobra przeznaczony na eksport. Zgodnie z równowagą handlu, import musi wzrosnąć, jeśli rośnie eksport całkowity.

Ponieważ ceny światowe są znormalizowane i wynoszą 1, wzrost importu dobra Y jest większy niż spadek importu dobra Z. Oznacza to, że $dm_y > -dm_z$, przy $t_y = t_z \equiv \bar{t}$ wynosi $t_y dm_y + t_z dm_z > 0$. Mimo że niewielka redukcja cel jest korzystna, dalsza liberalizacja handlu może powodować spadek dobrobytu (rysunek 1.9). Po zmniejszeniu cła t_y , $t_y < t_z \equiv \bar{t}$, a zatem $dm_y > -dm_z$, co oznacza, że nierówność $t_y dm_y + t_z dm_z > 0$ nie musi być prawdziwa. Jeżeli $t_y = 0$, dobrobyt nie zawsze jest większy niż $t_y = t_z$, co oznacza, że powstanie strefy wolnego handlu może zarówno zwiększyć, jak i zmniejszyć dobrobyt.



Rysunek 1.9. Zmiany w dobrobycie w modelu Meade'a-Lipseya

Źródło: A. Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999, s. 90.

Jeżeli dobro Y jest komplementarne wobec eksportowanego przez kraj A dobra X, liberalizacja handlu powoduje wzrost popytu na X w A, a w konsekwencji – spadek jego eksportu. Zgodnie z warunkiem równowagi handlu, zmiana prowadzi do większego spadku importu dobra Z, a nie do wzrostu importu dobra X, zatem $t_Y dm_Y + t_Z dm_Z > 0$, nawet jeśli $t_Y = t_Z = \bar{t}$.

Model Meade'a-Lipseya ma szereg ograniczeń dotyczących wzajemnego wpływu krajów członkowskich na swoje gospodarki. Po pierwsze, kraje nie mają wpływu na gospodarkę partnera, ponieważ utworzenie strefy wolnego handlu jest równoznaczne z jednostronną liberalizacją handlu⁵⁵. Po drugie, model zakłada specyficzną strukturę przepływów handlowych, ponieważ dobro importowane z kraju partnerskiego nie jest importowane spoza ugrupowania (jak w poprzednich modelach). Po trzecie, model wprowadza założenie o jednakowych cenach wewnątrz ugrupowania równych cenie światowej powiększonej o cło. W modelu przyjmuje się, że zmiany w cłach są nieskończenie małe, więc nie wiadomo, w jakich warunkach strefa wolnego handlu przyczynia się do zwiększenia dobrobytu.

⁵⁵ Zgodnie z teorią wolnego handlu, jednostronna liberalizacja jest korzystna, ponieważ pozwala na alokację czynników produkcji zapewniającą ich najwyższą produktywność oraz poprawia konkurencyjność podmiotów krajowych.

Panagariya⁵⁶ rozwija model Meade'a-Lipseya i analizuje strefę wolnego handlu utworzoną przez małe kraje, pomijając wspomniane ograniczenia. Pozwala to ocenić różne warianty współpracy handlowej. Autor rozważa duże zmiany w wysokości cel, porównując przy tym sytuację przed wprowadzeniem strefy wolnego handlu i po jej wprowadzeniu. Zakłada, że wszystkie dobra mogą być wytwarzane we wszystkich krajach, a producenci mogą stosować arbitraż cenowy. Uwzględnia tylko dobra normalne oraz produkcję, w której występują przychody ze skali. Uczestnicy strefy znoszą cła w handlu między sobą i utrzymują je na dotychczasowym poziomie w przypadku wymiany z krajami trzecimi. Kraj będący członkiem strefy, w którym obowiązują wyższe cła na wybrane dobro, kontynuuje jego import również po zawarciu porozumienia. Ceny obowiązujące w strefie wolnego handlu są powiązane z cenami światowymi za pośrednictwem cel.

Z modelu wynika, że strefa wolnego handlu przyczynia się, po pierwsze, do zwiększenia lub zmniejszenia dobrobytu ugrupowania w zależności od tego, czy wartość produkcji ugrupowania (mierzona w cenach światowych) wzrasta lub maleje. Po drugie, jeżeli produkcja dóbr eksportowanych przez oba kraje członkowskie wymaga wyłącznie nakładów pracy, a produkcja pozostałych dóbr wymaga zarówno nakładów specyficznego czynnika, jak i pracy, to strefa wolnego handlu przyczynia się do spadku wielkości produkcji oraz dobrobytu.

Zgodnie z modelem, mały kraj A usuwa cła w przypadku małego kraju partnerskiego, pozostawiając dotychczasowe stawki dla kraju C. Z powodu malejących wpływów z cel nałożonych na import z kraju B dobrobyt kraju A się zmniejsza. Rozmiar strat zależy od wielkości importu kraju A z B oraz skali preferencji. Jeżeli do produkcji dobra eksportowanego przez kraje członkowskie jest wykorzystywana wyłącznie praca, a do pozostałych oprócz pracy używa się czynnik specyficzny, B korzysta na utworzeniu strefy wolnego handlu. W takim przypadku integracja prowadzi do spadku produkcji wewnątrz ugrupowania w cenach światowych oraz zmniejszenia dobrobytu strefy. Oznacza to, że jeśli dwa małe kraje o zbilansowanej wymianie handlowej tworzą strefę wolnego handlu, traci ten partner, który stosował wyższe cła. Przedstawiony model Panagariya koresponduje z hipotezą dotyczącą naturalnych partnerów handlowych (*natural trading partners*), opisaną w podrozdziale 1.6.

56 A. Panagariya, *Preferential Trading and Welfare: The Small-Union Case Revisited*, University of Maryland, Maryland 1999.

1.4. Skutki integracji krajów o różnych poziomach rozwoju w warunkach konkurencji doskonałej

W podrozdziale 1.4 przedstawiono model skutków integracji krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego w kontekście ich przewag komparatywnych. W pierwszej części opisano wariant dla produktów homogenicznych, a następnie wariant, w którym uchylono to założenie na poziomie międzynarodowym oraz krajowym, gdzie przewagi komparatywne krajów członkowskich wynikają ze zróżnicowanego wyposażenia w czynniki produkcji.

Według Venablesa⁵⁷, porozumienie zrzeszające kraje relatywnie zamożne przyczynia się do konwergencji poziomu ich dobrobytu. W przypadku krajów ubogich zachodzi proces odwrotny, w którym integracja, a dokładniej bilans efektu kreacji i przesunięcia handlu, powoduje dywergencję dochodów państw członkowskich.

Podstawą takich wniosków są nawiązujące do teorii Heckschera-Ohlina przewagi komparatywne państw członkowskich względem siebie oraz reszty świata. Załóżmy, że kraje różnią się wielkością zasobów pracy wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej, a różnice te są podstawą ich przewag komparatywnych. Kraje A i B obfitują w pracę niewykwalifikowaną w porównaniu z resztą świata C, a kraj A ma jej relatywnie więcej w porównaniu z B. Kraj A ma zatem „ekstremalną” przewagę komparatywną, a kraj B „pośrednią” przewagę komparatywną. Jeżeli oba utworzą unię celną, to przewagi komparatywne spowodują, że:

- 1) kraj B będzie eksportował do kraju A dobra wymagające dużych nakładów pracy wykwalifikowanej, np. produkty przemysłowe;
- 2) kraj A będzie eksportował do kraju B dobra wymagające dużych nakładów pracy niewykwalifikowanej, np. produkty rolne.

Efekt pierwszy polega na przesunięciu handlu, ponieważ A importuje dobra przemysłowe z B zamiast z C, według przewag komparatywnych wewnątrz unii, a nie w ujęciu globalnym. Drugim skutkiem utworzenia unii celnej będzie kreacja handlu, ponieważ jeżeli B zwiększa import produktów rolnych z A, następuje intensyfikacja handlu z najtańszym dostawcą w ujęciu globalnym, a nie tylko wewnątrz-unijnym. Uogólniając, można stwierdzić, że kraj z przewagą pośrednią (B) czerpie więcej korzyści niż kraj z przewagą ekstremalną (A). Wprowadzenie kraju z przewagą pośrednią (B) do wymiany handlowej między krajem z przewagą ekstremalną (A) a resztą świata może spowodować przesunięcie handlu A. W przypadku dwóch krajów o niskich dochodach nierówny podział kosztów i korzyści powoduje dywergencję dochodów, w wyniku której traci kraj najsłabiej wyposażony w zasoby wykwalifikowanych pracowników, a zatem najbiedniejszy. W przypadku dwóch krajów bogatych (dysponujących zasobami wykwalifikowanych pracowników

57 A.J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001.

powyżej średniej globalnej) kraj z przewagą absolutną ma relatywnie większe zasoby wykwalifikowanych pracowników. Powoduje to – w przeciwieństwie do integracji krajów słabo rozwiniętych – konwergencję dochodów.

W podrozdziale 1.4 przedstawiono badania rozwijające to podejście. W jego pierwszej części rozpatrywano przypadek dwóch dóbr oraz zależności między przewagami komparatywnymi a kreacją i przesunięciem handlu. W drugiej zaprezentowano badanie wieloproduktowych korzyści komparatywnych bazujące na uogólnionym modelu Ricardo. W trzecim badanie oparto na założeniach teorii Heckschera-Ohlina-Armingtona, w którym rozpatrywane są dwa czynniki produkcji oraz dwa dobra.

1.4.1. Wewnętrzne i zewnętrzne korzyści komparatywne

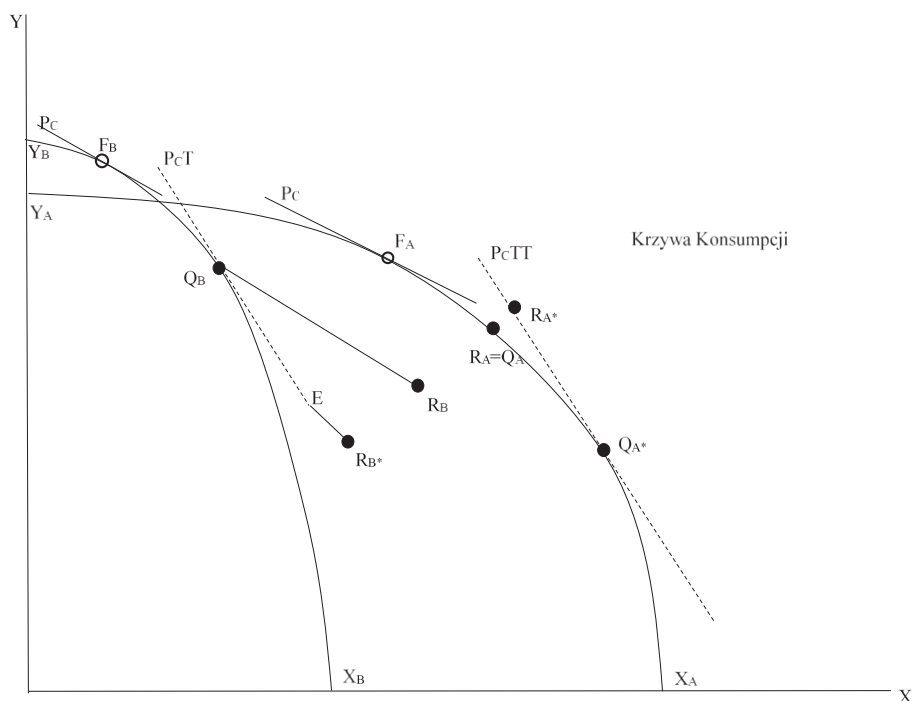
Venables⁵⁸ pokazuje w swoim modelu wpływ utworzenia unii celnej przez dwa małe kraje w kontekście wewnętrznych i zewnętrznych przewag komparatywnych. Rozpatrujemy dwa homogeniczne dobra X i Y, dwa kraje małe A i B oraz resztę świata C. Kraje należące do unii prowadzą politykę autarkii, tzn. nie realizują wymiany handlowej z resztą świata.

Na rysunku 1.10 na osiach zaznaczono ilości dóbr X i Y, które są konsumowane w proporcjach wyznaczonych krzywą konsumpcji. Relację cen dobra X w stosunku do Y oznaczono punktami P_C . Możliwości produkcyjne krajów A i B wyznaczają krzywe transformacji $X_A Y_A$ i $X_B Y_B$. Kraje A i B mają przewagę komparatywną w produkcji dobra Y w stosunku do kraju C, a ponadto kraj B ma przewagę komparatywną w produkcji dobra Y w porównaniu z krajem A. W warunkach wolnego handlu przy cenie P_C produkcja w krajach A i B kształtuje się na poziomie F_A i F_B . Oba kraje eksportują dobro Y, przy czym wolumen eksportu w kraju A jest mniejszy niż w B, ponieważ B ma „ekstremalną” przewagę komparatywną.

Jeśli pomiędzy krajami nie zawarto porozumienia integracyjnego, na cały import z kraju A i B nakładane jest cło $T > 1$ ⁵⁹. W takim przypadku kraj A jest samowystarczalny w punkcie $R_A = Q_A$, z krajową relacją cen dobra X w stosunku do dobra Y wyznaczoną nachyleniem krzywej transformacji. Cena ta znajduje się pomiędzy krajową relacją cen ($P_C T$) obowiązującą, gdy dobro X jest importowane oraz ceną (P_C/T) obowiązującą, gdy dobro Y jest importowane. Potwierdza to założenie, że wymiana pomiędzy krajami nie jest opłacalna. Kraj B nakłada takie same cła, ale ponieważ ma bardziej „ekstremalną” przewagę komparatywną, w punkcie początkowym realizuje wymianę handlową, produkując na poziomie Q_B i konsumując na poziomie R_B . Produkcja kraju B wynosi Q_B , a konsumpcja R_B . Kraj B importuje dobro X, a przy cenie krajowej $P_C T$ produkcja na poziomie Q_B pozwala na maksymalizację zysków. Ograniczenia budżetowe utrzymują cenę światową na poziomie P_C , zatem wektor handlu kraju B jest równy $Q_B R_B$.

⁵⁸ *Ibidem*.

⁵⁹ Stawka $T = 1$ obowiązuje dla wolnego handlu



Rysunek 1.10. Efekty utworzenia unii celnej przez dwa kraje małe

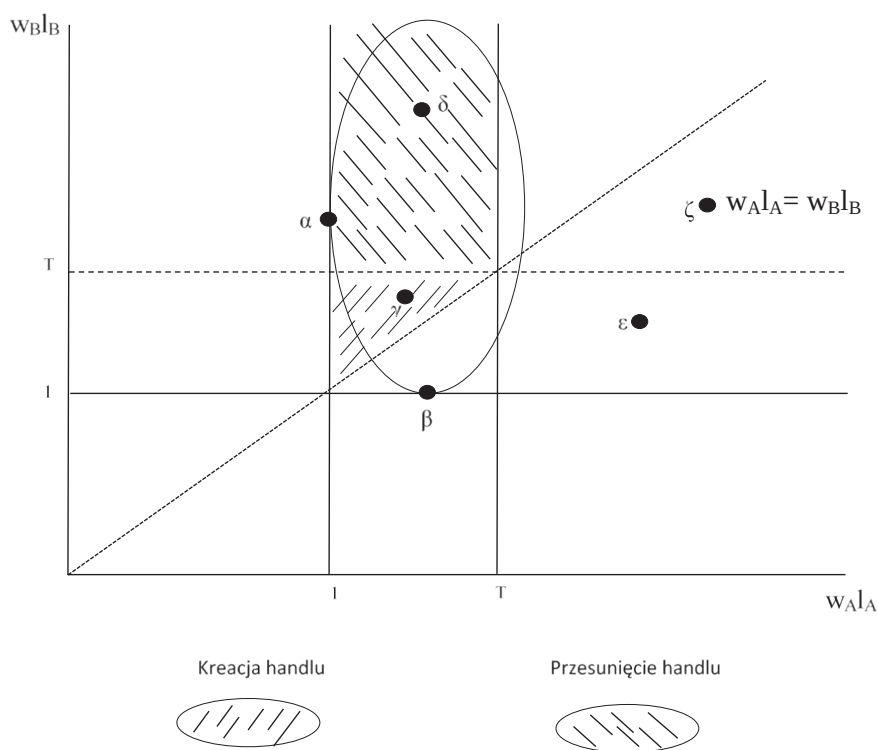
Źródło: A. J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001, s. 21.

Po utworzeniu unii celnej w stanie równowagi kraje do niej należące nadal importują dobro X z C, którego wewnątrzunijna relacja cen wynosi $P_C T$. Produkcja krajów A i B wynosi Q_A^* oraz Q_B . Kraj A ma przewagę komparatywną w produkcji X w stosunku do B, a handel tym dobrem między krajami przedstawia wektor $Q_A^* R_A^*$ po cenie relatywnej $P_C T$. Handel wewnętrzny B jest równy wektorowi $Q_B E = Q_A^* R_A^*$, a handel zewnętrzny B – realizowany po cenie P_C – wektorowi ER_B^* . Całkowity handel zewnętrzny unii odpowiada wektorowi $ER_B^* = (Q_A^* + Q_B) - (R_A^* + R_B^*)$.

Efekty dobrobytowe utworzenia unii celnej można określić na podstawie zmian konsumpcji. W unii celnej A odnosi korzyść z handlu, którego nie realizował przed integracją, mimo że kierunek zmian w strukturze produkcji A był odwrotny niż w przypadku wolnego handlu. Kraj B traci z powodu przesunięcia importu, ponieważ przed integracją cały import pochodził od tańszego dostawcy z C, tymczasem po utworzeniu unii celnej część importu pochodzi od droższego producenta z A. Handel kraju z przewagą absolutną (B) przesuwają się do kraju z przewagą komparatywną (A), zbliżoną do tej, którą ma C. Jednak dla A handel z B oraz C nie dotyczy bliskich substytutów, a zatem przesunięcie handlu jest mniej prawdopodobne.

1.4.2. Wieloproduktowe korzyści komparatywne

Zgodnie z modelem przedstawionym w podrozdziale 1.4.1, przed integracją jeden z krajów prowadził politykę autarkii, a po utworzeniu unii celnej prowadzi wymianę handlową tylko z partnerem z ugrupowania. Venables opracował bardziej ogólny model, w którym rozpatruje wiele dóbr o różnym wskaźniku technicznym (różnej zasobochłonności dwóch czynników produkcji: w oraz l) w gospodarkach A i B.



Rysunek 1.11. Efekty utworzenia ugrupowania integracyjnego z uwzględnieniem pochodzenia producenta

Źródło: A.J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001, s. 22.

Na rysunku 1.11 oś rzędnych wyznacza koszt produkcji dobra w kraju B, natomiast oś odciętych – w kraju A. Punkty oznaczone α , β , γ , δ , ϵ , ζ , przedstawiają dobra oraz koszt ich wytworzenia w każdym kraju. Koszt wytworzenia dobra to iloczyn jednostkowych kosztów pracy w każdym kraju (w_A i w_B) oraz ilość jednostek pracy potrzebna do jego wytworzenia (l_A , l_B) i różni się zarówno pomiędzy dobrami, jak i krajami. Wszystkie dobra mają również wyznaczoną cenę światową 1 i są początkowo obciążone cłem równym T .

Wśród dóbr zaznaczonych na rysunku 1.11 α wymaga najmniejszych nakładów pracy w kraju A. Z tego powodu α będzie eksportowane przez kraj A, a gdy cena światowa dobra jest równa 1, koszt pracy w kraju A wynosi $w_A l_A(\alpha) = 1$. Początkowo, gdy na cały import nakładane jest cło T , kraj A jest samowystarczalny, jeśli chodzi o produkcję dóbr β, γ, δ , ponieważ koszt produkcji krajowej jest niższy niż koszt dóbr importowanych (oznaczonych na rysunku prostą T) i wyższy niż wpływ z eksportu (oznaczonych na rysunku prostą 1). Dobra ϵ i ζ są importowane z C (reszta świata). W przypadku kraju B dobro β wymaga najmniejszych nakładów pracy, więc koszt pracy w kraju B wyznaczony jest przez $w_B l_B(\beta) = 1$. Kraj B jest samowystarczalny w produkcji dóbr γ i ϵ , ale importuje α, δ, ζ .

Utworzenie unii celnej zmienia strukturę handlu niektórymi dobrami. Koszty pracy w przypadku poszczególnych gospodarek pozostają niezmiennione, ponieważ państwa członkowskie nadal dostarczają towary krajowe na rynek zewnętrzny. I tak A importuje z B każde dobro, dla którego $w_B l_B < w_A l_A$ i $w_B l_B < T$, a zatem towary, których bezcłowy import z krajów członkowskich jest tańszy od importu obarczonego cłem z reszty świata. Na rysunku 1.11 opisywane warunki dotyczą dóbr ϵ i β . W przypadku dobra ϵ , które przed zawarciem unii celnej jest importowane przez A z reszty świata, następuje przesunięcie handlu w kierunku państwa członkowskiego. Dodatkowy koszt przesunięcia handlu na każdą jednostkę dobra wynosi $w_B l_B(\epsilon) - 1$. Kraj A, który dotychczas sam zaspokajał popyt na dobro β , rozpoczyna import z B. Kreacji handlu towarzyszy oszczędność kosztów równa $w_A l_A(\beta) - w_B l_B(\beta)$ na każdą jednostkę dobra β . Analogicznie – po utworzeniu unii celnej B importuje z A te dobra, w przypadku których zachodzi nierówność $w_A l_A < w_B l_B$ i $w_A l_A < T$. Jeśli chodzi o dobro δ , następuje przesunięcie importu B z reszty świata do kraju partnerskiego ($T > w_A l_A(\delta) > 1$). W przypadku dobra γ podaż krajowa B zostaje zastąpiona importem z kraju A, ponieważ $w_A l_A(\gamma) - w_B l_B(\gamma)$. Kreacja handlu przynosi oszczędność kosztów równą różnicy jednostkowych kosztów wytworzenia w krajach A i B.

Załóżmy, że dobra są jednolicie rozmieszczone wewnątrz elipsy zaznaczonej na rysunku 1.11. Kraj A jest bardziej podobny do reszty świata niż B. Największa różnica w kosztach produkcji kraju A i reszty świata jest równa szerokości elipsy, a średnia różnica – połowie jej szerokości. W przypadku kraju B różnice w kosztach produkcji wyznacza wysokość elipsy. Kraj A ma stratę komparatywną w stosunku do świata oraz przewagę komparatywną w stosunku do kraju B w odniesieniu do wszystkich dóbr znajdujących się w elipsie oraz powyżej prostej 45° . W przypadku większości dóbr kraj A „leży” między B a resztą świata.

Zgodnie z rysunkiem 1.11, relatywnie niewiele dóbr dostarczanych do kraju A zmienia źródło dostaw, ale jeżeli już to następuje, zmiana oznacza kreację handlu. W przypadku kraju B po utworzeniu unii celnej znacznie więcej towarów pochodzi od nowych dostawców, przy czym większość zmian polega na przesunięciu handlu. Przedstawiony schemat uwzględniający wiele dóbr potwierdza wcześniejszą hipotezę, zgodnie z którą kraj z przewagą absolutną odnosi korzyści mniejsze niż kraj z przewagą względną. Wniosek potwierdza zatem teorię Ricardo, że przewaga

absolutna w kosztach produkcji nie jest warunkiem koniecznym handlu⁶⁰. Opisane efekty utworzenia unii celnej syntetycznie przedstawiono w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Zmiany kierunku handlu w unii celnej

	Stan początkowy		Unia celna		Zmiana dobrobytu	
	Kraj A	Kraj B	Kraj A	Kraj B	Kraj A	Kraj B
α	Eksport do ROW	Import z ROW	Eksport do ROW	Import z ROW		
β	Brak wymiany handlowej	Eksport do ROW	Import z B	Eksport do ROW i A	Wzrost dobrobytu, kreacja handlu	
γ	Brak wymiany handlowej	Brak wymiany handlowej	Eksport do B	Import z A		Wzrost dobrobytu, kreacja handlu
δ	Brak wymiany handlowej		Eksport do B	Import z A		Spadek dobrobytu, przesunięcie handlu
ϵ	Import z ROW	Brak wymiany handlowej	Import z B	Eksport do A	Spadek dobrobytu, przesunięcie handlu	
ζ	Import z ROW	Import z ROW	Import z ROW	Import z ROW		

Źródło: A. J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001, s. 7.

1.4.3. Dywergencja i konwergencja dochodów

Analizując skutki integracji, Venables uwzględnia również model, w którym przewagi komparatywne krajów członkowskich wynikają z różnic w wyposażeniu w czynniki produkcji. Wprowadza założenie o zróżnicowaniu produktów na poziomie krajowym w celu utrzymania braku specjalizacji oraz umożliwienia zmiany cen produkcji. Przedstawiona analiza powiela założenia teorii Heckschera-Ohlina (H-O), zgodnie z którą podstawą handlu międzynarodowego jest zróżnicowane, relatywne wyposażenie uczestników wymiany w zasoby. Kraj eksportuje te towary, których produkcja wymaga dużych nakładów czynnika, którym dysponuje⁶¹.

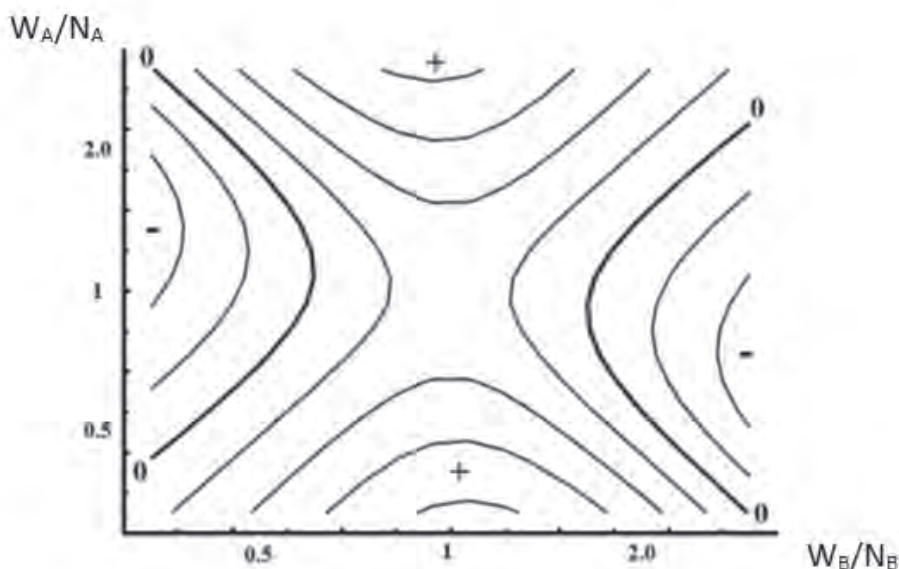
60 J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 22.

61 *Ibidem*, s. 316.

Model obejmuje kraje A, B, C, które dysponują taką samą technologią i są wyposażone w dwa czynniki produkcji: pracę niewykwalifikowaną (N) i wykwalifikowaną (W). Kraje A i B różnią się zarówno między sobą, jak i w stosunku do kraju C relacją zasobów W i N, co jest podstawą ich przewag komparatywnych. Kraj C, wyposażony w równych proporcjach w W i N, reprezentuje resztę świata (kraj duży).

Wszystkie kraje produkują dwa dobra, które różnią się intensywnością wykorzystania czynników produkcji, przy czym dla ułatwienia przyjmuje się, że intensywność wykorzystania czynnika w jednej branży jest odwrotnością jego wykorzystania w drugiej, a analizowane dobra mają taki sam udział w konsumpcji. Mimo że różnicowanie produktów wynika wyłącznie z lokalizacji produkcji, elastyczność substytucji między produktami pochodzącymi z różnych krajów wynosi 50⁶². Stosunek cen dóbr produkowanych w kraju C wynosi 1. W stanie początkowej równowagi cały import jest obciążony cłem na poziomie 20%. Stosunek cen krajowych oraz struktura handlu krajów A i B uwzględniają cła i obfitość czynników produkcji.

Rysunek 1.12 przedstawia w jaki po zniesieniu ceł między A i B zmienia się dobrobyt tych krajów w zależności od wyposażenia w czynniki produkcji (w relacji wzajemnej oraz w porównaniu z resztą świata).



Rysunek 1.12. Zmiany w dobrobycie kraju B spowodowane utworzeniem strefy wolnego handlu przy zmiennej relacji wyposażenia w czynniki produkcji

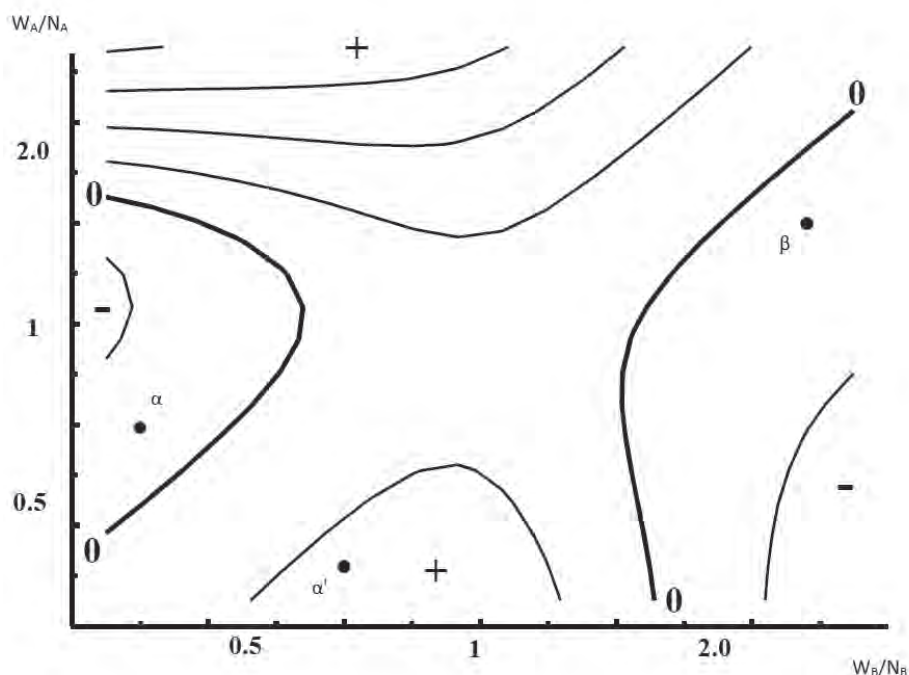
Źródło: A. J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001, s. 23.

62 Ilość j-tego towaru powinna zwiększyć się o 50 przy zmniejszeniu o jednostkę ilości i-tego towaru, aby użyteczność koszyka towarów się nie zmieniła.

Na rysunku 1.12 osie przedstawiają wyposażenie kraju A i B w czynniki produkcji W i N. $W_i + N_i = 1$, ($i = A, B$), a zatem w punkcie $W_i/N_i = 2$, $W_i = 0,67$, $N_i = 0,33$. Jeżeli $W_i/N_i > 1$, kraj i jest obficie wyposażony w czynnik W w porównaniu z resztą świata. Korzyści komparatywne wewnątrz ugrupowania integracyjnego mierzone są według prostej 45°, powyżej której kraj A w porównaniu z B jest obfity w czynnik W.

Linie na rysunku wyznaczają zestawy poziomów proporcjonalnych zmian dobrobytu kraju B wynikających z utworzenia porozumienia integracyjnego. Linie 00 oznaczają kontury zerowe, znaki plus i minus wskazują obszary, w których kraj B korzysta i traci w związku z utworzeniem porozumienia integracyjnego. Zgodnie z rysunkiem 1.12, korzyści z integracji rozumiane jako poprawa dobrobytu są większe dla kraju z relacją wyposażenia w czynniki W i N zbliżoną do wyposażenia charakterystycznego dla reszty świata, tj. $W_i/N_i = 1$. Ponadto korzyści te są większe, jeżeli kraj partnerski charakteryzuje się relatywnie skrajnym wyposażeniem w czynniki produkcji. Jeżeli A jest wyposażony w czynniki produkcji podobnie do reszty świata, prawdopodobieństwo wystąpienia przesunięcia handlu jest niewielkie. Wynika to z faktu, że jeszcze przed utworzeniem porozumienia wolumen handlu między A i C był niewielki, a zatem wielkość handlu, która potencjalnie może zostać przesunięta, jest mała. Utworzenie porozumienia z krajem o wyraźnie odmiennym wyposażeniu w czynniki produkcji maksymalizuje szanse powstania kreacji handlu. Kraje charakteryzujące się skrajnym wyposażeniem w czynniki produkcji są bardziej podatne na zmniejszenie dobrobytu. Jeżeli W_B/N_B ma wartość skrajnie niską lub wysoką, kraj B z dużym prawdopodobieństwem doświadczy straty w dobrobycie, szczególnie jeśli wyposażenie w czynniki produkcji kraju partnerskiego jest podobne do reszty świata, tj. $W_i/N_i = 1$.

Na rysunku 1.12 czynniki W i N wchodzi do modelu symetrycznie, a zatem odnoszenie ich do zasobów wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych pracowników jest mylne, ponieważ koszt pracy czynnika W średnio nie jest wyższy niż koszt czynnika N, a kraje dysponujące czynnikiem W przeciętnie nie są bogatsze od krajów dysponujących N. Aby wykazać, że kraje, w których często występuje czynnik W, mają relatywnie wyższy dochód niż kraje, w których powszechny jest czynnik N, należy zmodyfikować rysunek 1.12. Dotychczas przyjmowano, że kiedy gospodarka zyskuje jednostkę czynnika W, traci jednostkę N, zgodnie z założeniem, że $W_i + N_i = 1$. W dalszym wnioskowaniu (zgodnie z rysunkiem 1.13) czynnik N ma stałą wartość, a zmienia się wyłącznie ilość czynnika W. Wysoka wartość W_i/N_i oznacza, że kraj i dysponuje zasobami czynnika N na stałym poziomie oraz dużymi zasobami czynnika W, które powinny być interpretowane jako jednostki efektywne. Kiedy relacja czynników produkcji $W_i/N_i = 0,5$ rośnie do poziomu $W_i/N_i = 2$, a wartość N_i jest stała i wynosi 0,5, wartość zasobów wykwalifikowanych pracowników W_i rośnie z poziomu 0,25 do 1, podwajając dochód kraju i . Na podstawie przedstawionego schematu można przyjąć, że kraje obfite w czynnik W będą na ogół bogatsze, ponieważ dysponują większymi zasobami efektywnego czynnika W.



Rysunek 1.13. Zmiany w dobrobycie kraju B spowodowane utworzeniem strefy wolnego handlu przy założeniu stałej wartości jednego czynnika produkcji

Źródło: A. J. Venables, *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001, s. 23.

Kontury na rysunku 1.13 przedstawiają, podobnie jak na poprzednim rysunku, proporcjonalne zmiany dobrobytu kraju B po utworzeniu porozumienia integracyjnego. W punkcie α kraj B jest biedniejszy od kraju A, ponieważ jest relatywnie ubogi w czynnik W. Dobrobyt kraju B spada, natomiast kraju A rośnie, co potwierdza, że utworzenie porozumienia integracyjnego między dwoma biednymi krajami prowadzi do dywergencji ich dochodów. W przypadku krajów bogatych zachodzi zjawisko odwrotne, polegające na konwergencji dochodów. W punkcie β kraje A i B są obfite w czynnik W, jednak B dysponuje większymi zasobami tego czynnika w porównaniu z A, a zatem jest krajem bogatszym. W takim przypadku kraj B traci, kraj A zyskuje; prowadzi to do konwergencji ich dochodów.

Z przedstawionej analizy można wyciągnąć bardziej ogólne wnioski na temat atrakcyjności porozumień handlowych krajów rozwijających się z krajami rozwiniętymi. Jeżeli kraj A jest krajem rozwijającym się, a jego wyposażenie w czynniki produkcji W_A/N_A ma niską wartość, najlepszym partnerem do utworzenia porozumienia jest kraj B, dysponujący zasobami wykwalifikowanych pracowników, czyli taki, który ma wysokie W_B/N_B . Taka konfiguracja pozwala na zwiększenie efektu kreacji handlu przy jednoczesnym zminimalizowaniu wystąpienia efektu

przesunięcia handlu. Ponadto, jeżeli kraj obficie wyposażony w W jest zamożny, kraj biedny doświadcza stosunkowo dużego wzrostu popytu na jego eksport, co poprawia jego *terms of trade*, tym samym zwiększa się udział w korzyściach z integracji.

1.5. Skutki integracji w warunkach konkurencji niedoskonałej

Podstawą dotychczasowych analiz efektów integracji było założenie, że uczestnicy rynku, zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej, nie wpływają swoimi decyzjami na ceny, które dla wszystkich są jednakowe i dane z zewnątrz. W realnej gospodarce takie założenie jest praktycznie niemożliwe do spełnienia. Zwykle konkurencja nie działa doskonale, oferowane produkty różnią się, a zmiana profilu produkcji wymaga czasu oraz odpowiednich nakładów finansowych⁶³. Efekty integracji gospodarczej na rynkach niedoskonale konkurencyjnych w warunkach strefy wolnego handlu i unii celnej są podobne, a podstawową różnicą jest intensywność ich występowania. Można je podzielić na: alokacyjne, akumulacyjne i lokalizacyjne⁶⁴.

Efekty alokacyjne obejmują sumę krótkookresowych efektów optymalizacji alokacji zasobów. W wyniku integracji, tj. znoszenia barier w dostępie do rynków zbytu państw członkowskich, nasila się konkurencja wewnątrz ugrupowania, w formie cenowej i pozacenowej. Większa konkurencja wymusza na uczestnikach rynku przyspieszenie tempa postępu technicznego i organizacyjnego oraz efektywnego wdrażania innowacji. Jednocześnie dzięki likwidacji barier w handlu poszerza się gama dostępnych na rynku towarów i usług; jest to jednak trudna do zmierzenia korzyść⁶⁵. Misala⁶⁶ zauważa, że optymalna alokacja międzynarodowa i międzyregionalna jest tym większa, im większa specjalizacja i im wyższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego oraz towarzyszących równoległych przepływów mobilnych czynników wytwórczych, przede wszystkim kapitału i wiedzy technicznej.

Bożyk i Misala⁶⁷ określają efekty alokacyjne jako sumę efektów statycznych optymalizacji alokacji zasobów rozumianą jako efekt kreacji i przesunięcia handlu.

63 J. Świerkocki, *op. cit.*, s. 173.

64 R.E. Baldwin, *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London 1994.

65 J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 159.

66 J. Misala, *Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)*, [w:] E. Czarny (red.), *Globalizacja od A do Z*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004, s. 259–284.

67 P. Bożyk, J. Misala, *op. cit.*, s. 124–125.

W tym kontekście kluczowe są korzyści skali produkcji i zbytu. Występują one wówczas, gdy tempo wzrostu produkcji i zbytu jest wyższe niż tempo wzrostu nakładów czynników wytwórczych. Autorzy dzielą korzyści na statyczne i dynamiczne. Z pierwszymi mamy do czynienia, gdy w wyniku specjalizacji następuje wydłużenie serii produkcyjnych i sprzedażowych. Dzięki temu można rzadziej dostosowywać park maszynowy i aparaturę do potrzeb konkretnej produkcji, wzrasta wydajność pracy, a koszty stałe rozkładają się na większą liczbę jednostek, co przekłada się na obniżenie jednostkowych kosztów produkcji.

Dynamiczne korzyści skali produkcji i zbytu występują wtedy, kiedy zmiany w technice produkcji są bardziej radykalne i przekładają się na poprawę technologii wytwarzania, zwiększenie wydajności oraz wzrost sprawności maszyn i urządzeń wykorzystywanych w produkcji. W przypadku przemysłów charakteryzujących się stałym kosztem jednostkowym wzrost produkcji zwiększa zysk całkowity, ponieważ producenci mogą sprzedać dodatkowe jednostki wyprodukowanych dóbr pozostałym uczestnikom ugrupowania integracyjnego. Korzyść ta nazywana jest efektem zysku producenta⁶⁸. Korzyści skali mogą być również osiągnięte dzięki pogłębieniu międzynarodowego podziału pracy, zarówno w kontekście pojedynczego przedsiębiorstwa, jak i poszczególnych krajów członkowskich.

Molle⁶⁹ zauważa, że długookresowe korzyści wpływają na całe przedsiębiorstwo; zalicza do nich korzyści skali prowadzące do wzrostu jego przeciętnej wielkości. W wyniku znoszenia barier handlowych i wprowadzenia ułatwień dla działalności gospodarczej w pozostałych państwach członkowskich wzrasta liczba podmiotów działających w kraju. Taka zmiana w strukturze gospodarczej wiąże się z jednej strony ze zwiększoną konkurencyjnością, a z drugiej z koniecznością poszukiwania i wdrażania coraz efektywniejszych rozwiązań w zakresie produkcji i zbytu. Nowe wyzwania dla niezagrożonych dotychczas firm krajowych wzmacniają mechanizmy rynkowe i stwarzają lepsze warunki zakupu dla konsumentów. Wzrost przeciętnej wielkości firm wiąże się z takimi korzyściami jak lepsza pozycja negocjacyjna, większa efektywność niż w przypadku małych przedsiębiorstw, łatwiejszy dostęp do kapitału i innych zasobów niezbędnych do wdrażania innowacji, a także szybsze tempo postępu technicznego. Borowiec⁷⁰ uzupełnia katalog korzyści długookresowych, wskazując na powstanie i rozwój wzajemnych powiązań przemysłowych. W wyniku integracji dochodzi bowiem do specjalizacji, która sprzyja intensyfikacji powiązań między gałęziami przemysłu. Umacnia się też pozycja firmy, przy czym efekt ten rozciąga się na cały łańcuch dostaw.

Kolejną grupą są efekty akumulacyjne, tzn. takie, które wpływają korzystnie na dobrobyt w wyniku akumulacji czynników wytwórczych wskutek rozwoju handlu międzynarodowego. Bożyk i Misala wyróżniają następujące czynniki

68 J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych...*, s. 159.

69 W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995, s. 98–105.

70 J. Borowiec, *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 168–171.

wytwórcze: ziemię (w tym środowisko naturalne), kapitał rzeczowy oraz kapitał ludzki. Efektom akumulacyjnym sprzyjają występowanie mnożnikowych efektów rozprzestrzeniania się przez handel kapitału i wiedzy technicznej, a także intensyfikacja handlu wewnątrz ugrupowania, przekładająca się na rozwój sektorów, gałęzi, produktów oraz jego mniejszych części składowych w tych obszarach, w których możliwości akumulacji zasobów są szczególnie duże.

Trzecią grupą są efekty lokalizacyjne, będące efektem współwystępowania efektów alokacyjnych i akumulacyjnych. Dzięki nakładaniu się tych efektów oraz zróżnicowanej intensywności ich ujawniania się niektóre kraje lub regiony ugrupowania integracyjnego rozwijają się szybciej niż pozostałe. Efekt lokalizacyjny polega zatem na pogłębianiu się różnic w poziomie dobrobytu obywateli tych krajów (regionów). Misala podkreśla, że efekty lokalizacyjne pojawiają się wskutek zróżnicowania atrakcyjności krajów i regionów wynikającej ze stanu środowiska naturalnego czy warunków inwestycyjnych. Istotny jest również różny stopień mobilności czynników wytwórczych. Najbardziej mobilny jest kapitał, a jego międzynarodowym i międzyregionalnym przepływom (zwłaszcza kapitału produkcyjnego) towarzyszy zazwyczaj migracja zasobów pracy oraz wiedzy technicznej, która w długim okresie powoduje szybszy rozwój niektórych krajów i regionów.

Żołądkiewicz⁷¹ zauważa, że jednym z efektów lokalizacyjnych mogą być bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Integracja gospodarcza stymuluje napływ inwestycji, wywołując dwa efekty: kreacji i przesunięcia inwestycji. Pierwszy z nich powstaje, gdy zwiększa się suma inwestycji w gospodarce światowej. Drugi efekt pojawia się wtedy, kiedy następuje przeniesienie inwestycji z kraju nieczłonkowskiego do kraju należącego do ugrupowania. W przypadku krajów rozwijających się inwestycje są często jednym z najważniejszych źródeł kapitału zagranicznego⁷².

1.6. Koncepcja naturalnych bloków handlowych

Dużym ułatwieniem dla integracji, szczególnie istotnym ze względu na rozważania podejmowane w dalszej części książki, jest naturalna skłonność niektórych państw do współpracy oraz tworzenia porozumień handlowych.

Według Wonnacotta i Lutza, państwa można uważać za naturalnych partnerów, gdy jeszcze przed powstaniem ugrupowania są głównymi partnerami handlowymi, a zawarcie porozumienia wzmacnia ich współpracę. Istotnym aspektem tych więzi

71 K. Żołądkiewicz, *Regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej*, [w:] R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 169–190.

72 World Trade Organization, *op. cit.*, s. 49–50.

jest bliskość geograficzna, która determinuje koszty transportu. To z kolei może wpływać na ekonomiczną efektywność współpracy⁷³.

Teoretyczną koncepcję naturalnych bloków handlowych przedstawia Krugman⁷⁴. Zgodnie z jego modelem, świat składa się z trzech kontynentów, N regionów, a na każdym kontynencie leży taka sama liczba regionów – $N/3$. Każdy region specjalizuje się w produkcji jednego dobra, które jest niedoskonałym substytutem produktu wytwarzanego w innym regionie. Gospodarki regionów są podobne, więc wielkość produkcji jest taka sama, podobne są też preferencje konsumentów. Koszty transportu w obrębie każdego kontynentu nie istnieją, jednakże pomiędzy nimi są równe γ ($\gamma \in (0, 1)$), przez co wielkość importowanych dóbr wynosi $1 - \gamma$ ⁷⁵. Z tego powodu kontynenty są naturalnymi blokami handlowymi, których zakres determinowany jest wysokością kosztów transportu γ .

Każdy kontynent dzieli się na dwa bloki integracyjne o takiej samej wielkości. Jaki będzie poziom dobrobytu światowego, jeśli każde z ugrupowań nawiąże porozumienie ze swoim sąsiadem, zmieniając tym samym kontynenty w bloki integracyjne? Wynik takiej polityki zależy od kosztów transportu interkontynentalnego. Jeśli koszty γ będą wynosiły zero, porozumienie doprowadzi do obniżenia dobrobytu światowego, ale jeśli koszty γ będą bliskie jedności, handel będzie niemożliwy, zaniknie współpraca pomiędzy kontynentami, a dwa ugrupowania znajdujące się na każdym kontynencie scalą się w jedno, co doprowadzi do zwiększenia dobrobytu. Jeśli zasięg ugrupowania pokrywa się z naturalnymi granicami regionów handlowych, porozumienie ma znacznie większe szanse na poprawę dobrobytu niż w sytuacji, gdy umowa zostaje zawarta między „nienaturalnymi” partnerami, ponieważ nie wystąpi efekt przesunięcia handlu⁷⁶.

Do podobnych wniosków dochodzi Summers⁷⁷, który rozważa, w jakim stopniu powstanie ugrupowań integracyjnych wpływa na przesunięcie handlu. Zauważa on, że w przypadku porozumień tworzonych przez kraje, które przed zawarciem umowy realizowały nieproporcjonalnie dużą wymianę handlową, ryzyko znacznego przesunięcia handlu jest ograniczone.

73 P. Wonnacott, M. Lutz, *Is There a Case for Free Trade Areas?*, [w:] J.J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C 1989, s. 59–84.

74 P. Krugman, *Is Bilateralism Bad?*, [w:] E. Helpman, A. Razin (ed.), *International Trade and Trade Policy*, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts 1991, s. 9–23.

75 Zgodnie z teorią proporcjonalnych kosztów wymiany Samuelsona (*iceberg transport costs*), mówiącą o tym, że koszty transportu powodują realną utratę wolumenu dostarczanych dóbr, por. P. Samuelson, *The Transfer Problem and Transport Costs: the Terms of Trade When Impediments are Absent*, „Economic Journal” 1952, No. 62, June, s. 278–304.

76 P. Krugman, *op. cit.*

77 L. Summers, *Regionalism and the World Trading System*, [w:] *Symposium on Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City 1991, s. 295–301.

Jak zauważa Krugman⁷⁸, w praktyce kraje tworzące strefy wolnego handlu są często naturalnymi partnerami handlowymi i prowadzą wymianę handlową między sobą niezależnie od porozumień handlowych. Odnosząc się do wpływu naturalnych bloków handlowych na dobrobyt, Krugman zwraca uwagę na to, że zazwyczaj bliskość geograficzna między krajami jest istotnym impulsem do rozwoju regionalnego handlu międzynarodowego. Jeżeli dodatkowo założymy, że rządy państw dążą do maksymalizacji dobrobytu swoich obywateli, hipotetyczne utworzenie regionalnej strefy wolnego handlu prawie na pewno przyniesie więcej korzyści niż strat dla krajów członkowskich strefy. Jednak o ile większość światowej produkcji jest wytwarzana przez kraje należące do co najmniej jednej dużej strefy wolnego handlu, znaczna część ludzi żyje na zewnątrz tych stref. Dlatego tworzenie naturalnych bloków handlowych niesie ze sobą straty dla stron pozostających na zewnątrz, czyli *niesąsiedów*.

1.7. Model integracji oś-szprychy

Dotychczasowe analizy dotyczyły integracji, w której liberalizacja handlu między uczestnikami porozumienia przebiegała symetrycznie. Istnieją jednak ugrupowania integracyjne, w których bariery w handlu znoszone są asymetrycznie, tzn. jeden z partnerów członkowskich jest beneficjentem wielu umów integracyjnych z różnymi krajami, które jednak nie zawierają podobnych umów między sobą. Powstanie sieci umów o charakterystycznej strukturze oś-szprychy (*hub-and-spoke*) wynika ze zwiększającej się liczby umów dwustronnych. W takim modelu państwo oś angażuje się w osobne umowy handlowe z kilkoma partnerami, szprychami, zaś w innej konfiguracji oś może być również szprychą.

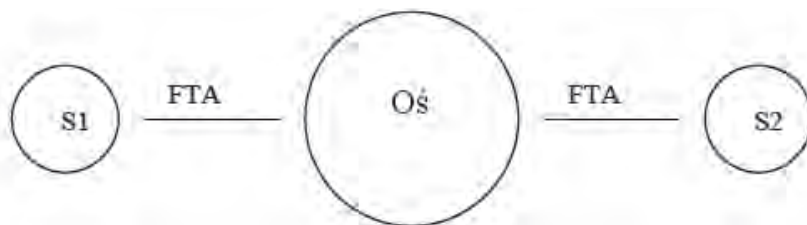
Integracja oś-szprychy ma wiele wspólnego z integracją wielostronną, ma podobne skutki zarówno dla państw członkowskich, jak i podmiotów pozostających poza porozumieniem. Różnica wynika z tego, że bariery handlowe są znoszone tylko pomiędzy osią a szprychami, natomiast szprychy współpracują na niezmiennych warunkach, wcześniejsze bariery nadal obowiązują.

Opisywane zjawisko jest szczególnie widoczne na zachodniej półkuli, a przykładem takiej integracji są Meksyk i Chile, które zawarły umowy dwustronne z większością państw regionu, stając się tym samym osiami⁷⁹. Innym przykładem

78 P. Krugman, *The Move Toward Free Trade Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Kansas City 1991, s. 5–25.

79 Meksyk jest stroną umowy zawartej ze Stanami Zjednoczonymi, Kanadą, Kolumbią, Wenezuelą, Boliwią, Chile, Kostaryką, Nikaraguą, Hondurasem, Gwatemalą, Salwadorem, Urugwajem. Chile podpisało porozumienia o preferencyjnym handlu z Kolumbią, Ekwadorem, Kanadą, Meksykiem, Stanami Zjednoczonymi, a także ugrupowaniami MERCOSUR i CACM.

osi są Stany Zjednoczone⁸⁰, w przypadku których umowy dwustronne obejmują nie tylko kraje regionu⁸¹. Stany Zjednoczone są w jednym układzie osią, a w innym, gdy osią staje się Meksyk, występują w roli szprychy.



Rysunek 1.14. Podstawowa struktura modelu osi-szprychy

Źródło: S. Andriamananjara, *Hub-and-Spokes Free-Trade Agreements in the Presence of Technology Spillovers: An Application to the Western Hemisphere*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C., 2004, s. 5.

M. Umemoto⁸² analizuje integrację oś-szprychy na podstawie modelu Heckschera-Ohlina-Armingtona (H-O-A), w którym przewagi komparatywne wynikają z obfitości różnych czynników produkcji oraz na podstawie założenia Armingtona o zróżnicowaniu produktów w każdym z krajów. W modelu rozpatruje się trzy kraje. Początkowo A i B są członkami porozumienia handlowego, a C pozostaje poza jego strukturami. Następnie wszystkie trzy państwa tworzą system oś-szprychy, zawierając porozumienia z A. Zgodnie ze standardowym modelem H-O, wszystkie kraje mają taką samą technologię produkcji oraz są różnie wyposażone w dwa czynniki produkcji kapitał (K) oraz pracę (P). Każde państwo może produkować dwa dobra będące przedmiotem handlu, a do ich wytworzenia zużywa oba czynniki produkcji w różnych proporcjach. Reprezentatywni konsumenci na wszystkich rynkach mają identyczne preferencje pomimo zróżnicowania produktów w poszczególnych krajach. Zakłada się, że struktura konsumpcji jest symetryczna, czyli rozkład wydatków konsumentów na oba dobra pozostaje taki sam, a poziom zużycia danego czynnika produkcji w jednej branży jest odwrotnością skali jego wykorzystania w drugiej branży⁸³.

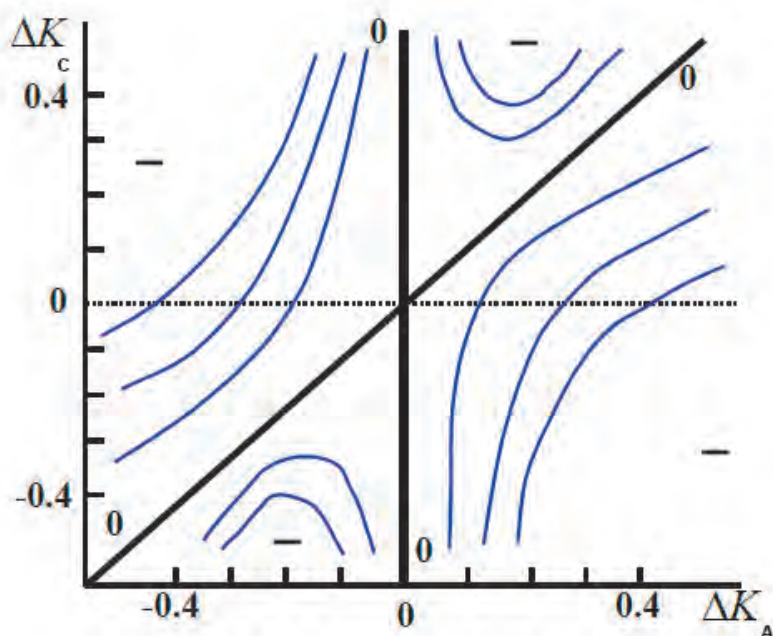
80 Ilekroć w pracy autorka pisze o Stanach Zjednoczonych, odnosi się do Stanów Zjednoczonych Ameryki.

81 Stany Zjednoczone zawarły 17 porozumień handlowych z: Australią, Kanadą, Chile, Kostaryką, Dominikaną, Salvadorem, Gwatemalą, Hondurasem, Nikaragwą, Peru, Meksykiem, Jordanią, Izraelem, Marokiem, Bahrajnem, Omanem, Singapurem. 21 października 2011 roku prezydent Barack Obama podpisał również umowy z Koreą, Panamą i Kolumbią, jednak nie weszły one jeszcze w życie.

82 M. Umemoto, *Hub and Spoke Integration and Income Convergence*, The International Centre for the Study of East Asian Development, Working Paper Series, Vol. 2003-01, Kitakyushu 2003, s. 3-5.

83 *Ibidem*.

W początkowym stanie równowagi we wszystkich krajach obwijały identyczne cła. W przypadku A i B, które uczestniczą w porozumieniu o preferencyjnym handlu, stawki są niższe (równe zero). Wewnętrzne relacje cen i handlu odzwierciedlają poziom cel oraz obfitość czynnika produkcji w każdym kraju⁸⁴. Zmiany w dobrobycie poszczególnych państw determinowane są wyposażeniem partnerów w czynniki produkcji, co zostało zaprezentowane na rysunkach 1.15, 1.16 oraz 1.17. Zmiany dobrobytu danego kraju są funkcją wyposażenia w czynniki produkcji pozostałych uczestników porozumienia (dla kraju A będzie to funkcja kraju B i funkcja kraju C). Na rysunkach proste 00 wskazują poziom dobrobytu przed zawarciem porozumienia, a plus i minus – odpowiednio wzrost i spadek dobrobytu wynikający z utworzenia ugrupowania.



Rysunek 1.15. Zmiana dobrobytu dotychczasowej szprychy (w kraju B)

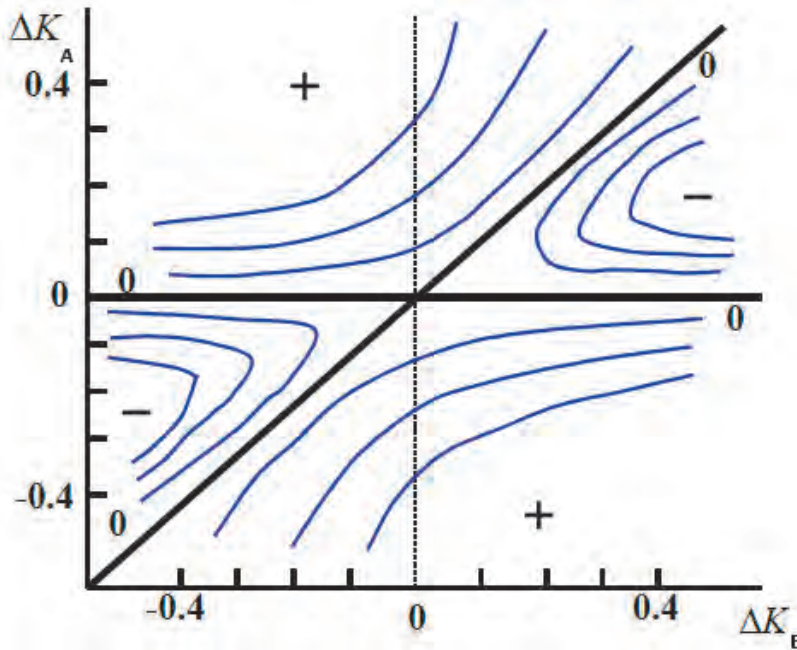
Źródło: M. Umemoto, *Hub and Spoke Integration and Income Convergence*, The International Centre for the Study of East Asian Development, Working Paper Series, Vol. 2003–01, Kitakyushu 2003, s. 14.

Na rysunku 1.15 punkt 0 na osi odciętych i rzędnych wskazuje poziom, w którym relacja wyposażenia w czynniki produkcji jest równa K_B/P_B .

84 *Ibidem*.

Na osi odciętych (ΔK_A) na prawo od punktu 0 kraj A jest obfity w kapitał i ubogi w pracę (w porównaniu z B). Podobnie w przypadku osi rzędnych (ΔK_C) powyżej punktu 0 C dysponuje kapitałem, ale nie pracą (rośnie relacja K/P).

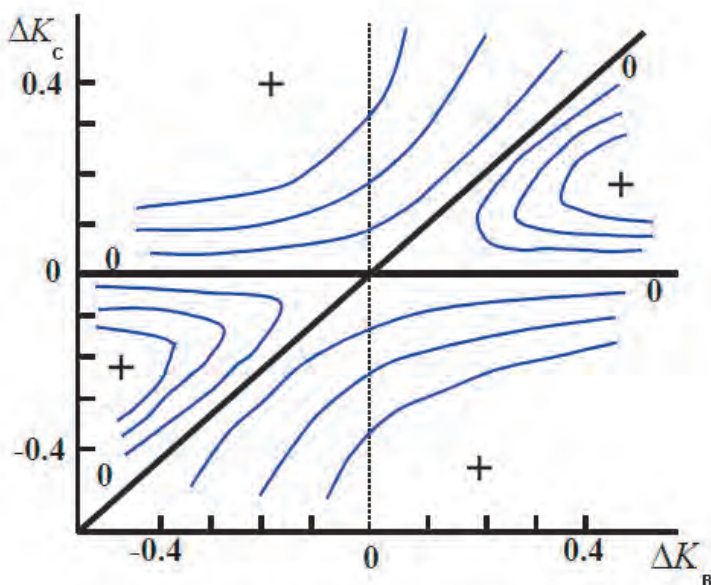
Prosta 0 nachylona pod kątem 45° wskazuje relację wyposażenia w czynniki produkcji między A i C. Powyżej tej prostej C jest obfity w kapitał, a poniżej – w pracę (w stosunku do A).



Rysunek 1.16. Zmiana dobrobytu nowej szprychy (w kraju C)

Źródło: M. Umemoto, *Hub and Spoke Integration and Income Convergence*, The International Centre for the Study of East Asian Development, Working Paper Series, Vol. 2003–01, Kitakyushu 2003, s. 15.

Na rysunku 1.16 proste 00 wskazują poziom dobrobytu przed zawarciem porozumienia. Punkt 0 na osi odciętych i rzędnych wskazuje poziom, w którym relacja wyposażenia w czynniki produkcji jest równa K_C/P_C . Na prawo od punktu 0 na osi ΔK_B kraj B jest obfity w kapitał i ubogi w pracę w stosunku do kraju C, a powyżej punktu 0 na osi ΔK_A A dysponuje kapitałem, ale nie pracą. Powyżej prostej 0 nachylonej pod kątem 45° A jest zasobny w kapitał w stosunku do B, a poniżej A jest obfity w pracę (w porównaniu z B).



Rysunek 1.17. Zmiana dobrobytu osi (w kraju A)

Źródło: M. Umemoto, *Hub and Spoke Integration and Income Convergence*, The International Centre for the Study of East Asian Development, Working Paper Series, Vol. 2003–01, Kitakyushu 2003, s. 14.

Na rysunku 1.17 punkt 00 oraz punkty 0 na osi ΔK_C oraz ΔK_B mają takie samo znaczenie, jak w przypadku rysunku 1.15 i 1.16. Na prawo od punktu 0 na osi ΔK_B kraj B jest obfity w kapitał w stosunku do A, a powyżej punktu 0 na osi ΔK_C zasobne w kapitał jest państwo C. Powyżej prostej 45° C dysponuje większym kapitałem i mniejszym poziomem pracy w porównaniu z B, natomiast poniżej relacja ta jest odwrotna.

Z perspektywy osi integracja jest korzystna, ponieważ zapewnia preferencyjny dostęp do rynku szprych. Tworzony w ten sposób reżim jednostronnie wolnego handlu ogranicza przesunięcie handlu z osi (zob. tabela 1.2). Na rynku państwa dominującego zwiększa się konkurencja, co może mieć negatywne skutki dla krajowych producentów, ale jest korzystne dla konsumentów.

Intensyfikacja wymiany handlowej może sprawić, że oś będzie również atrakcyjnym kierunkiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co zwiększy dochód i aktywność gospodarczą. Zawarta umowa ogranicza przepływy towarowe między szprychami, gdyż współpraca zostaje przesunięta w kierunku osi. Ponadto szprychy ponoszą straty wynikające z nieobecności w innych porozumieniach handlowych, a korzyści z umowy z osią mogą być minimalne, jeśli ta zawiera podobne, jeśli nie bardziej korzystne dla siebie, porozumienia z wieloma partnerami. Udzielenie preferencyjnych warunków wszystkim partnerom powoduje, że żaden z nich nie jest wyróżniony i nie może czerpać korzyści z indywidualnych, szczególnie

korzystnych zasad współpracy. Efekt netto integracji jest wypadkową poszczególnych skutków.

Tabela 1.2. Skutki integracji w modelu oś-szprychy dla producentów i konsumentów na poszczególnych rynkach

		Rynek		
		Oś (A)	Szprycha 1 (B)	Szprycha 2 (C)
Producenci	Oś	Zwiększona konkurencja dzięki S1 i S2	Preferencyjny dostęp do S1	Preferencyjny dostęp do S2
	Szprycha 1	Preferencyjny dostęp do rynku osi	Zwiększona konkurencja dzięki producentom z osi	Dyskryminacja S2
	Szprycha 2	Preferencyjny dostęp do rynku osi	Dyskryminacja S1	Zwiększona konkurencja dzięki producentom z osi
Konsumenty		Łatwiejszy dostęp do dóbr z S1 i S2	Lepszy dostęp do dóbr z osi (efekt przesunięcia handlu)	Lepszy dostęp do dóbr z osi (efekt przesunięcia handlu)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Andriamananjara, *Hub-and-Spokes Free-Trade Agreements in the Presence of Technology Spillovers: An Application to the Western Hemisphere*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2004, s. 6.

Na podstawie zależności przedstawionych w tabeli 1.2 można wywnioskować, że producenci i konsumenci osi czerpią większe korzyści niż podmioty zlokalizowane w szprychach. Można również zauważyć, że jeśli kraj B jest bardziej rozwinięty niż C, to C jest w gorszej sytuacji, ponieważ w przeciwieństwie do osi nie będzie sprzedawał swoich produktów na duży rynek zbytu B. Dla krajów rozwijających się, odgrywających rolę szprychy, korzystniejsze jest uczestniczenie w standardowej strefie wolnego handlu, w której bariery znoszone są pomiędzy wszystkimi uczestnikami. Integracja pomiędzy szprychami prowadzi jednak do utraty przewagi osi oraz zysków z pełnienia tej funkcji. Wymiana handlowa między osią a lepiej rozwiniętą szprychą B prowadzi do zwiększenia wydajności czynników produkcji. Jeśli spowoduje to powstanie trwałej przewagi technologicznej, to nawet utworzenie strefy wolnego handlu obejmującej wszystkich partnerów nie wywoła negatywnych skutków po stronie osi, gdyż nadal pozostanie ona bardziej efektywnym (w porównaniu z C) dostawcą na rynku B. Oś, jako inicjator systemu, czerpie korzyści w postaci wzrostu dobrobytu oraz dostępu do większego rynku zbytu⁸⁵.

⁸⁵ S. Andriamananjara, *Hub-and-Spokes Free-Trade Agreements in the Presence of Technology Spillovers: An Application to the Western Hemisphere*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2004, s. 5–8.

Ponieważ szprychy nie czerpią takich korzyści jak oś, w szczególności z wolnego handlu między sobą oraz z państwami trzecimi, a ich zdolność konkutowania z pochodzącymi z osi jest ograniczona, mogą realizować swoją politykę handlową zgodnie z trzema scenariuszami.

Pierwszy z polega na zawarciu analogicznych dwustronnych porozumień z innymi szprychami. Należy jednak zaznaczyć, że każde porozumienie dyskryminuje państwa, które nie należą do ugrupowania.

Drugie rozwiązanie to utworzenie wielostronnego bloku integracyjnego ze wszystkimi szprychami. Ponieważ taka współpraca wynika z presji wywieranej na oś, negocjacje oraz znalezienie konsensu w ustaleniach odnośnie do zasad funkcjonowania porozumienia mogą być niezwykle trudne. Wynika to z rozbieżnych interesów poszczególnych partnerów, a także z faktu, że oś nie chce utracić swojej dominującej pozycji.

Trzecia możliwość to jednostronne obniżenie taryf handlowych dla całego świata; w zależności od skali liberalizacji może ono wywołać efekt przesunięcia inwestycji. Taka decyzja stanowiłaby metodę wprowadzenia wolnego handlu, jednak – jak pokazuje praktyka – zdecydowane i szybkie wprowadzenie strefy wolnego handlu jest lepsze od *polityki małych kroków*⁸⁶.

1.8. Podsumowanie

Analizując zawarty w rozdziale pierwszym przegląd badań nad kreacją i przesunięciem handlu oraz nad dobrobytowymi efektami integracji, można zauważyć, że wnioski zależą od przyjętych założeń. Tradycyjnie badania odnoszą się do unii celnej ze względu na ułatwiające analizę jednakowe cła obowiązujące we wszystkich krajach spoza unii. W przypadku strefy wolnego handlu wnioski są jeszcze bardziej niejednoznaczne – z powodu zróżnicowania wysokości ceł krajów członkowskich.

Zaprezentowane w rozdziale pierwszym modele integracji wskazują, że pozytywny bilans integracji nie jest oczywisty i zależy od przyjętych założeń oraz stopnia złożoności modelu teoretycznego. Zgodnie z koncepcją naturalnych partnerów handlowych, korzyści płynące z integracji są tym większe, im intensywniejsze były powiązania handlowe między członkami ugrupowania przed jego zawarciem. Zazwyczaj do tej formy współpracy predestynowane są kraje leżące w niedużej odległości, co pociąga za sobą niskie koszty transportu. W takiej sytuacji można zaobserwować pozytywny efekt handlowy, czyli kreację handlu wraz z niewielkim występowaniem przesunięcia handlu.

86 K. Krumm, H. Kharas, *East Asia Integrates: A Trade Policy Agenda for Shared Growth*, World Bank, Washington D.C. 2003, s. 91.

Ogólne wnioski na temat atrakcyjności porozumień handlowych uwzględniające różnice w poziomie rozwoju krajów uczestniczących wskazują, że dla kraju rozwijającego się (dla kraju dysponującego zasobami nisko wykwalifikowanych pracowników) najlepszym partnerem do zawarcia umowy handlowej jest kraj rozwinięty (kraj dysponujący zasobami wykwalifikowanych pracowników). Taka konfiguracja pozwala bowiem na zwiększenie efektu kreacji handlu przy jednoczesnym zminimalizowaniu wystąpienia efektu przesunięcia handlu. Należy jednak zaznaczyć, że sformułowana ocena pomija koszty dostosowawcze (np. narażenie na bardziej efektywną, subsydiowaną konkurencję)⁸⁷.

Integracja handlowa może opierać się na porozumieniach wielostronnych lub dwustronnych. Gdy jeden kraj zawiera wiele dwustronnych umów handlowych, mamy do czynienia z układem typu oś-szprychy. W takiej sytuacji, podobnie jak w przypadku innych modeli teoretycznych, integracja jest korzystna, przy czym bardziej opłacalne jest odgrywanie w tej konfiguracji roli osi, czyli uczestnika-beneficjenta wielu dwustronnych porozumień. Korzyści osi wynikają bowiem nie tylko z jej preferencyjnego dostępu do rynków partnerów, ale także z faktu, że szprychy nie mają takiej możliwości.

87 Opisywane w drugim rozdziale okresy przejściowe, a zatem stopniowe znoszenie ograniczeń we współpracy, stanowią swego rodzaju ochronę i zmniejszenie występowania tych kosztów.

2. Geneza i główne postanowienia NAFTA

2.1. Geneza

Integracja gospodarcza kontynentu północnoamerykańskiego rozpoczęła się na długo przed powstaniem NAFTA. W ciągu 30 lat utworzono strefę wolnego handlu, której powstawanie można podzielić na trzy etapy. Pierwszym było porozumienie między Kanadą a Stanami Zjednoczonymi liberalizujące handel częściami samochodowymi oraz gotowymi pojazdami, które w 1986 roku (etap drugi) ewoluowało w strefę wolnego handlu. Ostatni etap ma zdecydowanie najszerzy zasięg podmiotowy i przedmiotowy; dotyczy strefy wolnego handlu między integrującymi się wcześniej Kanadą i Stanami Zjednoczonymi a nowym partnerem – Meksykiem.

The Canada – U.S. Automotive Products Trade Agreement of 1965, zwane nieformalnie *Auto Pact*, podpisane w 1965 roku przez Stany Zjednoczone i Kanadę, zniosło część barier w handlu pojazdami¹ oraz ich częściami. Jego celem było umożliwienie zakładom produkcyjnym pochodzącym z tych krajów racjonalizacji produkcji poprzez usuwanie ceł na transgraniczny transport gotowych pojazdów oraz ich oryginalnych części.

Jak zauważają Fuss i Waverman², porozumienie to miało charakter selektywny, bowiem tylko uprawnieni³ producenci z Kanady i Stanów Zjednoczonych mogli być jego beneficjentami. Zasada ta została ustalona w celu ochrony kanadyjskiego

1 Przez pojazdy należy tutaj rozumieć samochody osobowe, autobusy i ciężarówki.

2 M. Fuss, L. Waverman, *The Canada – U.S. Auto Pact of 1965: An Experiment in Selective Trade Liberalization*, NBER Working Paper Series, Working Paper No. 1953, Cambridge 1986.

3 Do bezcłowego handlu uprawnieni byli producenci, którzy osiągnęli określony minimalny poziom produkcji w kraju partnerskim.

rynku producentów zdominowanego przez koncerny amerykańskie. Dzięki wprowadzeniu przepisu dotyczącego minimalnego udziału produkcji kanadyjskiej, *Auto Pact* był kombinacją przepisów liberalizujących i chroniących rynek kanadyjski, które chociaż częściowo osłaniały nieefektywny, w porównaniu z amerykańskim, przemysł motoryzacyjny.

Anastakis⁴ nazywa *Auto Pact* milowym krokiem w ewolucji kanadyjskiej historii gospodarczej i dowodem na przejście od polityki protekcjonistycznej do polityki wolnego handlu. Holmes⁵ stwierdza jednak, że izolacja gospodarcza, szczególnie w sektorze motoryzacyjnym, nie była wyłącznie domeną kanadyjską czy północnoamerykańską, tylko powszechną wówczas cechą polityki handlu międzynarodowego. Dowodem jest opisywana przez Holmesa organizacja przemysłów motoryzacyjnych w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie przed 1965 rokiem, które były całkowicie oddzielne i niezależne, choć sektor kanadyjski pod wieloma względami był minirepliką amerykańskiego. W większości gospodarek uprzemysłowionych rynek motoryzacyjny był odizolowany od importu na dużą skalę i zaopatrywany głównie przez lokalnych producentów. *Auto Pact* nie tylko był swego rodzaju *novum* w międzynarodowym handlu produktami sektora motoryzacyjnego, ale również stworzył podstawy dalszej liberalizacji współpracy między jego sygnatariuszami.

Powstanie CUSFTA, propagowane przez gubernatora stanu Kalifornia Ronalda Reagana w latach 60. XX wieku, było motywowane chęcią dalszego pogłębiania kontaktów handlowych z Kanadą i wpisywało się w koncepcję angażowania się Stanów Zjednoczonych w regionalne porozumienia handlowe⁶. Strona amerykańska wskazywała na możliwość liberalizacji przepływów wielu dóbr, usług, lokowania inwestycji na terytorium Kanady oraz na dostęp do surowców północnego sąsiada. Administracja podkreślała, że odejście od protekcjonizmu pozwoli osiągnąć większą konkurencyjność produktów i wpłynie na rozwój gospodarczy USA. Kanada, podobnie jak Stany Zjednoczone, traktowała porozumienie jako czynnik intensyfikujący współpracę handlową, wywierający pozytywny wpływ na rozwój gospodarki i zwiększenie jej konkurencyjności⁷. Z drugiej strony politycy formułowali obawy, że zacieśnianie współpracy z Amerykanami może doprowadzić do sytuacji, w której ich kraj stanie się gospodarczą kolonią Stanów Zjednoczonych⁸.

4 D. Anastakis, *Auto Pact: Creating a Borderless North American Auto Industry, 1960–1971*, University of Toronto Press, Toronto 2005.

5 J. Holmes, *The Auto Pact from 1965 to the CUSFTA*, [w:] M. Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, Labour and the WTO*, Kluwer Law International, Hague 2004, s. 3–22.

6 T.H. Cohn, *Global Political Economy. Sixth Edition*, Routledge, New York 2016.

7 E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2006, s. 452.

8 Pod koniec lat 80. dochodziło do licznych dyskusji, w których partie liberalne i demokratyczne sugerowały utratę tożsamości narodowej. Przewodniczący Partii Liberalnej, w odpowiedzi na działania premiera Kanady, Briana Mulroneya, zmierzające do przystąpienia Kanady do porozumienia, wskazywał, że premier „sprzedaje ich kraj”. Nastroje panujące wówczas przede wszystkim w Partii Liberalnej oraz wśród części społeczeństwa oddaje komentarz jednego z kanadyjskich pisarzy, Ricka Salutina, który

Powołanie w 1988 roku strefy wolnego handlu miało dwa zasadnicze cele. Po pierwsze, sprawienie, by relacje gospodarcze między Kanadą a Stanami Zjednoczonymi były bardziej otwarte i przewidywalne, a także stabilniejsze i bezpieczniejsze, po drugie, zmniejszenie liczby barier handlowych⁹. Podporządkowując tym celom przepisy umowy, przyjęto plan liberalizacji handlu – harmonogram znoszenia ciał oraz zasady liberalizacji wymiany usług, również z sektora bankowego, a także lokowania inwestycji¹⁰. Porozumienie zabraniało stosowania subsydiów eksportowych w handlu produktami rolnymi i subsydiów transportowych w przypadku eksportu do Stanów Zjednoczonych. W ramach porozumienia doszło do renegocjacji postanowień dotyczących przemysłu samochodowego (podpisanego w 1965 roku *Auto Pact*) oraz przyjęto zobowiązanie Kanady do zniesienia embarga na samochody używane¹¹. Porozumienie CUSFTA koncentrowało się na liberalizacji wzajemnego handlu przede wszystkim za pomocą usuwania barier, które były główną przeszkodą w wymianie.

Postępująca globalizacja procesów gospodarczych wpływająca na wzrost współzależności na arenie międzynarodowej, a także zmiany w strukturze gospodarki światowej oraz internalizacja powiązań gospodarczych¹² sprawiły, że pod koniec lat 80. w Ameryce Północnej warunki do zacieśniania współpracy gospodarczej były korzystne. 1 stycznia 1994 roku powstało Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu obejmujące trzy kraje: Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk, czyli największy na świecie rynek regionalny, charakteryzujący się wysokim potencjałem i konkurencyjnością na tle innych regionalnych ugrupowań integracyjnych¹³.

Czynniki, które doprowadziły do utworzenia Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (*North American Free Trade Agreement* – NAFTA), można podzielić na trzy zasadnicze grupy: czynniki wywierające wpływ na strukturalne zmiany w gospodarce światowej, wynikające z sytuacji w regionie oraz związane z sytuacją w krajach, które miały należeć do ugrupowania.

Czynnikiem zewnętrznym, który wpłynął na popularyzację idei integracji, był jej sukces na kontynencie europejskim. Publiczna zapowiedź utworzenia Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE) do końca 1992 roku wywołała niepokój nie

powiedział: „Nie jesteśmy przeciwni Amerykanom. My po prostu nie chcemy stać się Amerykanami”, [za:] D. Benjamin, *The Gut Issue*, „Time” 1988, November, s. 17.

9 P. Wonnacott, *The Auto Sector*, [w:] J.J. Schott, M.G. Smith (ed.), *The Canada United States Free Trade Agreement: The Global Impact*, Institute for International Economics Institute for Research on Public Policy, Washington D.C.–Canada 1988, s. 101–116.

10 E. Latoszek, M. Proczek, *op. cit.*, s. 453.

11 R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 139.

12 B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, Studia Ekonomiczne nr 34, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 1995, s. 9.

13 T. Łoś-Nowak, *Organizacje w stosunkach międzynarodowych istota – mechanizmy działania – zasięg*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2009, s. 355.

tylko w Stanach Zjednoczonych, ale również wśród innych państw obawiających się spadku zainteresowania integrującej się Europy nawiązywaniem kontaktów handlowych z krajami trzecimi. Rozmiary JRE byłyby podobne do rynku Stanów Zjednoczonych¹⁴. Oprócz negatywnego skutku, jaki powstanie JRE mogłoby mieć dla państw trzecich, można było zauważyć, że postępująca z sukcesem integracja krajów europejskich jest słusznym kierunkiem współpracy, przynoszącym jej uczestnikom szereg korzyści¹⁵.

W kontekście przyszłych działań państw Ameryki Północnej istotne były – oprócz intensyfikacji procesów integracyjnych na zachodzie Europy – także wydarzenia w jej wschodniej części. Rozpad Związku Radzieckiego i systemu komunistycznego w Europie wymusił ponowne zdefiniowanie roli i miejsca USA na arenie międzynarodowej.

Kolejnym zagrożeniem był rozwój gospodarek państw Azji Południowo-Wschodniej, w szczególności rosnące znaczenie Japonii w światowym układzie gospodarczym. Zmiana dotychczasowego układu była niekorzystna dla USA oraz Meksyku. Przemiany te osłabiały pozycję uznawanych za potęgę Stanów Zjednoczonych, które musiały sprostać coraz silniejszej konkurencji międzynarodowej. Ogólnoświatowe tendencje do przenoszenia pracochłonnej produkcji do krajów azjatyckich dysponujących nisko wynagradzanymi pracownikami pogorszyły również sytuację Meksyku.

Również procesy na kontynencie amerykańskim wpływały na klimat sprzyjający integracji. Zacieśnianie współpracy w regionie było wynikiem m.in. polityki Ronalda Reagana wobec państw Ameryki Łacińskiej. Jego prezydentura to okres angażowania Stanów Zjednoczonych w zapobieganie rozprzestrzenianiu się komunizmu, zapewnienie pokoju i bezpieczeństwa w regionie, zwiększenie pomocy finansowej, zbrojnej i szkoleniowej¹⁶.

Partykularne interesy i motywy każdego z państw mających przystąpić do NAFTA można uznać za uzupełnienie zewnętrznych uwarunkowań sprzyjających integracji. Dla USA istotne były przesłanki polityczne, przede wszystkim poparcie dla Meksyku i jego modelu rozwoju gospodarczego, a także utrzymanie proamerykańskiej orientacji jako wzoru dla innych państw regionu charakteryzujących się wysokim poziomem zadłużenia i brakiem stabilności politycznej¹⁷. Po drugiej wojnie światowej znacznie zmniejszyły się źródła dominacji Stanów

14 A. Sapis, *European Integration at the Crossroads: A Review Essay on 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration*, „Journal of Economic Literature” 2001, Vol. 49, No. 4, s. 1206.

15 K. Czerewasz, *Procesy integracyjne w Ameryce Północnej*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2003, s. 9.

16 Założenia dotyczące polityki Stanów Zjednoczonych wobec państw Ameryki Łacińskiej określał raport z Santa Fé i raport Kissingera.

17 K. Żołądkiewicz, *Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu – NAFTA*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Wybrane problemy procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995, s. 89–124.

Zjednoczonych zapewniające im pozycję gospodarczego hegemonu, dlatego członkostwo w powstającym ugrupowaniu integracyjnym i rola lidera były szansą na wzmocnienie tej pozycji¹⁸. Integracja na kontynencie stworzyła okazję do zbudowania wokół Stanów Zjednoczonych światowego forum liberalizacji wzajemnych relacji handlowych w przypadku niepowodzenia rozmów w trakcie Rundy Urugwajskiej GATT¹⁹.

Jeśli chodzi o motywy gospodarcze, to istotna była perspektywa zapewnienia rozwoju regionów graniczących od południa z Meksykiem i od północy z Kanadą. W długim okresie ważne było powstrzymanie napływu nisko wynagradzanych pracowników z południa dzięki wzrostowi zatrudnienia oraz poziomowi płac i życia. Z drugiej strony niskie płace i standardy pracy oraz liberalne przepisy dotyczące ochrony środowiska zachęcały amerykańskie korporacje do przenoszenia działalności do Meksyku lub choćby do otwierania w tym kraju filii – pozwalało to na znaczne ograniczenie kosztów produkcji. Zniesienie barier handlowych miało zapewnić dostęp do nowego rynku zbytu oraz spowodować wzrost eksportu i utworzenie nowych miejsc pracy dla amerykańskich pracowników.

Obok pozytywnych efektów, które miały dotyczyć zarówno amerykańskiej gospodarki, jak i samych obywateli Stanów Zjednoczonych, dostrzegano szereg zagrożeń. Do najważniejszych przeciwwskazań należało niebezpieczeństwo związane z transferem amerykańskiej technologii do tańszego pod względem kosztów pracy Meksyku. Centrala związków zawodowych w Stanach Zjednoczonych (AFL-CIO) traktowała układ jako zagrożenie. Powodem niekorzystnego wpływu na amerykański rynek pracy miały być niższe koszty i standardy prawa pracy oraz łagodniejsze prawo dotyczące ochrony środowiska w Meksyku. Sprzeciw wobec porozumienia był motywowany możliwością liberalizacji amerykańskiego ustawodawstwa – w odpowiedzi na przenoszenie działalności firm do Meksyku – w zakresie ochrony środowiska.

Wątpliwości zgłaszali również rolnicy hodujący warzywa i owoce. Obniżanie bądź znoszenie ceł w ich przypadku wiązało się z utratą przewagi konkurencyjnej, a także z groźbą zyskania zbyt dużej przewagi konkurencyjnej przez rolników meksykańskich. Niskie ceny owoców i warzyw w Meksyku wynikały z niskich kosztów pracy, ale również z mniejszej ingerencji rządu meksykańskiego w ceny artykułów rolnych²⁰.

Z perspektywy Kanady korzystnym rozwiązaniem była obowiązująca od 1988 roku CUSFTA. Ze względu na poprzednie porozumienie Kanada nie była tak zaangażowana w przystąpienie do NAFTA, jak pozostali członkowie nowo powstającego ugrupowania. Argumentem przemawiającym za członkostwem Kanady była możliwość renegotjacji niektórych ustaleń CUSFTA. Obawy związane z nową

18 B. Liberska, *op. cit.*, s. 12.

19 K. Czerewasz, *op. cit.*, s. 12.

20 A. Schafer, *Amerykańska przestrzeń gospodarcza od Alaski do Ziemi Ognistej – marzenie czy przyszłość?*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1997, s. 7.

inicjatywą dotyczyły możliwości intensyfikacji relacji między Stanami Zjednoczonymi a Meksykiem kosztem współpracy amerykańsko-kanadyjskiej. Innymi słowy – Kanada obawiała się, że teoretycznie wielostronna integracja okaże się w rzeczywistości współpracą realizowaną na wzór koncepcji hub-and-spokes (por. podrozdział 1.7), która wywoła efekt przesunięcia handlu oraz inwestycji.

Ostatecznie najważniejsi interesariusze (przedstawiciele korporacji oraz izb handlowych Kanady) uznali, że członkostwo w porozumieniu stanowi okazję do osłabienia dominacji Stanów Zjednoczonych na kontynencie oraz zredefiniowania sposobu ustalania reguł pochodzenia określonych grup towarów²¹.

Za przystąpieniem Meksyku do NAFTA przemawiały argumenty zarówno ekonomiczne, ze względu na znaczne dysproporcje w rozwoju gospodarczym, jak i polityczne, z powodu różnic w kulturze politycznej i młodszych tradycji demokratycznych w tym kraju. Warto przedstawić kontekst polityczno-gospodarczy towarzyszący podejmowaniu decyzji o integracji. W latach 80. XX wieku, jeszcze przed rozpoczęciem rozmów amerykańsko-kanadyjskich o utworzeniu strefy wolnego handlu, w Meksyku panował kryzys gospodarczy, a zadłużenie wynosiło 92 mld USD (ok. 14% PKB). Sytuacja kraju nie sprzyjała kontaktom handlowym z innymi państwami kontynentu. W ramach reform wprowadzanych przez prezydenta Miquela de la Madrita, a później jego następcę, Carlosa Salinasa de Gortari, przeprowadzono m.in. restrukturyzację spłat rat kapitałowych oraz refinansowano płatności odsetek, zaciągając nowe kredyty. Reformy strukturalne zostały sfinansowane ze środków Banku Światowego. Wprowadzono powszechny system celny zamiast licencjonowania importu, znacznie obcięto wydatki z budżetu, a także podjęto walkę z hiperinflacją i zdecydowano o prywatyzacji wybranych sektorów gospodarki, np. sektora bankowego, przemysłowego czy telekomunikacyjnego²². Istotnym elementem mającym przyczynić się do wyjścia meksykańskiej gospodarki z kryzysu był program *maquiladora*, w ramach którego rząd oferował ulgi podatkowe oraz pomoc prawną i uproszczone procedury tworzenia przedsiębiorstw montujących w kraju produkty z importowanych części. Za sprawą programu Stany Zjednoczone mogły czerpać korzyści z różnic w kosztach pracy, a Meksyk otrzymywał jedną trzecią wolnodewizowych wpływów do budżetu państwa²³. Dzięki porozumieniu rozwijały się również przygraniczne regiony obu krajów.

Polepszenie sytuacji gospodarczej spowodowało wzrost atrakcyjności Meksyku oraz jego wiarygodności jako partnera w ramach międzynarodowej wymiany handlowej. Pozytywne zmiany zachodzące w tamtym okresie zwiększyły zainteresowanie Meksyku przystąpieniem do umowy podobnej do CUSFTA²⁴.

21 K. Żołądkiewicz, *op. cit.*, s. 99.

22 B. Liberska, *Strategia rozwiązywania kryzysu zadłużenia w Ameryce Łacińskiej*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1991, s. 36.

23 E. Latoszek, M. Proczek, *op. cit.*, s. 455.

24 W latach 1985–1989 przedstawiciele administracji Meksyku i Stanów Zjednoczonych podpisali trzy najistotniejsze porozumienia, do których należały: Porozumienie dotyczące subsydiów i ceł neutralizujących subsydia, Porozumienie dotyczące zasad

W raporcie przygotowanym dla amerykańskiego Kongresu Villarreal²⁵ zauważa, że ówczesny prezydent Meksyku, Carlos Salinas de Gortari, oczekiwał, że liberalizacja handlu spowoduje intensyfikację współpracy, zwłaszcza wzrost eksportu i napływ BIZ, co przyczyni się do powstania nowych miejsc pracy w sektorze przemysłowym i korzystnie wpłynie na przeprowadzane reformy gospodarcze. Niskie koszty pracy i energii w Meksyku były istotnym atutem i mogły przyczynić się do przyciągnięcia inwestycji zarówno ze Stanów Zjednoczonych i Kanady, jak i innych państw, dla których bliskość rynków amerykańskiego i kanadyjskiego stanowiła dodatkową zachętę²⁶.

Z powodu braku środków finansowych przedsiębiorstwa prywatne i państwowe nie mogły same inwestować i tworzyć nowych miejsc pracy. Dlatego władze poszukiwały inwestora zagranicznego, który przyczyniłby się do rozwoju kraju. Ponieważ kraje Europy Zachodniej zaangażowały się w rozwój Wspólnoty Europejskiej, jedynym kandydatem były Stany Zjednoczone. Z punktu widzenia prezydenta Salinasa, ochrona inwestycji amerykańskich, połączona z obniżonymi barierami handlowymi w ramach NAFTA, miała zainicjować ich napływ, a w konsekwencji – pobudzić wzrost gospodarczy. Zniesienie barier handlowych oznaczało, że produkcja rolna w Meksyku będzie musiała konkurować z amerykańskim importem, co zmusiłoby krajowych producentów do poprawy efektywności. Niskie koszty pracy oraz bliskość rynku amerykańskiego przełożyłyby się wtedy na rozwój eksportu²⁷.

Na rolę Salinasa zwracają uwagę Mize i Swords²⁸, którzy przywołują wykształcenie zdobyte przez prezydenta na Harvardzie, jego gruntowną wiedzę o krajowym systemie politycznym oraz, jak sami piszą, „obsesję” na punkcie modernizacji meksykańskiej gospodarki i wprowadzenia kraju do „pierwszego świata”.

Istotną rolę odgrywały również – oprócz motywów ekonomicznych – argumenty polityczne, przede wszystkim szansa na to, by gospodarka meksykańska zaczęła być traktowana na arenie międzynarodowej jako jedna z gospodarek Ameryki Północnej, a nie Ameryki Łacińskiej. Whitehead²⁹ przywołuje wypowiedzi meksykańskich polityków, którzy twierdzili, że przystąpienie do NAFTA oznacza

i procedur konsultacyjnych w stosunkach handlowych i inwestycyjnych, Porozumienie dotyczące rozmów ułatwiających handel i inwestycje, [za:] A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998, s. 93.

25 M.A. Villarreal, *NAFTA and the Mexican Economy*, CRS Report for Congress, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010, s. 1.

26 K. Czerewasz, *op. cit.*, s. 15.

27 K. Kozak, *Asymmetric Integration under NAFTA*, [w:] M. Calda (ed.), *Acta Universitatis Carolinae: Studia Territorialia V-2003*, Department of American Studies Series, Vol. 2, Charles University, The Karolinum Press, Prague 2005, s. 67–105.

28 R.L. Mize, A.C.S Swords, *Consuming Mexican labor. From the Bracero Program to NAFTA*, University of Toronto Press, Toronto 2011, s. 193.

29 L. Whitehead, *Latin America: A New Interpretation*, Palgrave Macmillan, New York–Basingstoke 2006, s. 223.

opuszczenie Ameryki Łacińskiej i dołączenie do wspomnianego pierwszego świata. W podobny sposób sytuację opisuje MacArthur³⁰, przypominając wypowiedź meksykańskiego polityka o nastrojach panujących wśród ówczesnych elit biznesowych, zdaniem których NAFTA była ważniejsza z powodów politycznych niż ekonomicznych oraz miała pomóc wprowadzić polityczną stabilizację i zapewnić kontynuację reform.

Członkostwo Meksyku w NAFTA było przez społeczność międzynarodową uznawane za czynnik, który zwiększy zaufanie do tego kraju, przez jego obywateli – za element budujący zaufanie do administracji przeprowadzającej reformy, a przez samą administrację meksykańską – za wyraz poparcia dla przeprowadzanych reform³¹. Integracja była istotną szansą na umocnienie tych reform oraz zapewnienie stabilności gospodarczej i politycznej. Członkostwo w NAFTA miała potwierdzić sukces demokratyzacji kraju, a integracja ze Stanami Zjednoczonymi świadczyć o tym, że gospodarka kraju jest coraz silniejsza.

Mimo tak licznych korzyści płynących z przystąpienia do strefy wolnego handlu, dostrzegano także wiele zagrożeń. Obawy dotyczyły przede wszystkim silnego uzależnienia gospodarczego i politycznego Meksyku od Stanów Zjednoczonych oraz niebezpieczeństwa związanego z tym, że pozostali członkowie ugrupowania będą wykorzystywać swoją przewagę ekonomiczną w celu uzyskania dostępu do rynku biedniejszego i słabszego ekonomicznie kraju. Ostatnim argumentem były, analogiczne do kanadyjskich, obawy o to, że nieuczestniczenie w porozumieniu wywoła negatywne w skutkach przesunięcie handlu w wyniku zacieśniania współpracy amerykańsko-kanadyjskiej kosztem Meksyku³².

Wszystkie obawy Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku były tym bardziej uzasadnione, że Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu miało być pierwszym ugrupowaniem, w ramach którego liberalizowano warunki handlu między państwami o tak różnych poziomach rozwoju gospodarczego i odmiennej sytuacji społecznej. Różnice w podstawowych wskaźnikach demograficznych i gospodarczych państw członkowskich NAFTA przedstawia tabela 2.1.

Tabela 2.1. Wskaźniki demograficzne i potencjał gospodarczy krajów członkowskich NAFTA przed przystąpieniem do ugrupowania w 1991 roku

Wskaźnik	Kraj		
	Stany Zjednoczone	Kanada	Meksyk
Populacja (w mln osób)	252,5	26,8	90
Powierzchnia (w tys. km ²)	9 373,0	9 976,0	1 973,0

30 J.R MacArthur, *The Selling of „Free Trade”: NAFTA, Washington, and the Subversion of American Democracy*, University of California Press, Berkeley–Los Angeles 2001, s. 381.

31 *Ibidem*, s. 103.

32 K. Żołądkiewicz, *op. cit.*, s. 103.

Ludność czynna zawodowo (jako % populacji)	50,3	52,0	38,4
Stopa urodzeń (na 1000 mieszkańców)	15,0	14,0	29,0
Stopa wzrostu populacji (w %)	0,8	1,1	2,2
Zasoby pracy (w mln)	125,0	14,0	24,0
Stopa bezrobocia (w %)	6,7	10,3	20,0
Średnia płaca w przemyśle (w USD/h)	14,7	16,0	1,8
Zatrudnienie kobiet (w %)	44,5	43,9	27,8
PKB (w mld USD)	6 505,0	674,0	270,0
PKB per capita (w USD)	25 863,0	25 350,0	3 163,0

Źródło: E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2006, s. 459.

2.2. Cele, zasady i instytucje NAFTA

W pierwszej części NAFTA (art. 101)³³, zgodnie z art. XXIV GATT, powołano strefę wolnego handlu. W umowie nie sprecyzowano zakresu podmiotowego strefy, co oznacza, że pozostaje ona otwarta dla nowych uczestników. W kontekście zaangażowania państw członkowskich w inne umowy międzynarodowe powołanie NAFTA nie uchyla zobowiązań sygnatariuszy wynikających z regulacji GATT oraz innych umów, których są stronami. W przypadku kolizji pierwszeństwo mają przepisy NAFTA, chyba że treść porozumienia stanowi inaczej.

Cele ugrupowania zostały zdefiniowane w pierwszej części porozumienia (art. 102). Należą do nich:

- 1) przyznanie sygnatariuszom klauzuli najwyższego uprzywilejowania;
- 2) eliminacja barier w handlu oraz ułatwienie transgranicznego przepływu towarów pomiędzy terytoriami stron;
- 3) promocja zasad uczciwej konkurencji na obszarze porozumienia;
- 4) znaczące zwiększenie możliwości inwestycyjnych na terytorium strefy;
- 5) zapewnienie odpowiedniej i skutecznej ochrony oraz egzekwowania praw własności intelektualnej na terytorium każdej ze stron;
- 6) tworzenie skutecznych procedur wdrożenia oraz wspólnego zarządzania porozumieniem oraz rozstrzygania kwestii spornych;
- 7) ustanowienie ram dla dalszej trójstronnej, regionalnej i wielostronnej współpracy w celu rozszerzenia i zwiększenia korzyści z NAFTA.

³³ Umowa skonstruowana została w taki sposób, że pierwszy artykuł ma numer 101 (nie ma artykułów od 1 do 100). Liczba setek wskazuje, w którym rozdziale zawarto dany artykuł. Za każdym razem, gdy w tekście w nawiasie podany zostanie numer artykułu, aneksu lub sekcji bez wskazania jego źródła, autorka odwołuje się do treści umowy NAFTA.

Cele zdefiniowane w umowie koncentrują się na kwestiach ekonomicznych. Nie ma w niej zapisów dotyczących perspektywy rozwoju ugrupowania oprócz punktu, w którym stwierdza się, że NAFTA jest ugrupowaniem otwartym.

W umowie NAFTA nie ma odwołania do wspólnych tradycji oraz woli rozwijania dialogu politycznego. Ogólne cele dotyczą przede wszystkim intensyfikacji i liberalizacji współpracy trójstronnej w zakresie wymiany gospodarczej. Koncentracja na tych aspektach wynika z pewnością z przyjętej najniższej formy integracji, która z definicji dotyczy wyłącznie kwestii handlowych.

Kluczowe obszary, w których podejmowana jest współpraca, dotyczą handlu towarami i reguł ich pochodzenia, handlu produktami rolnymi, inwestycji i usług, transgranicznego przepływu przedsiębiorców, subwencji, zamówień publicznych, ustalania norm i zwyczajów oraz rozstrzygania sporów.

Struktura instytucjonalna NAFTA nie jest rozbudowana, szczególnie w porównaniu ze strukturami innych ugrupowań integracyjnych, takich jak Mercosur, a zwłaszcza Unia Europejska. W ramach NAFTA funkcjonują komitety i grupy robocze, powołane w celu efektywnej realizacji określonych umową obszarów działań. Główną instytucją NAFTA jest Komisja Wolnego Handlu (*Free Trade Commission*), którą McKinney³⁴ nazywa organem zarządzającym. Tworzą ją przedstawiciele wszystkich państw członkowskich w randze ministrów lub osoby przez nich wyznaczone. Corocznym spotkaniom komisji przewodzi rotacyjnie każda ze stron. Do głównych jej zadań należą: nadzór nad wdrażaniem postanowień porozumienia, rozwijanie współpracy, pomoc w rozwiązywaniu sporów wynikających z odmiennej interpretacji umowy. Komisja może powoływać inne instytucje (komitety, grupy robocze i grupy ekspertów) i delegować im zadania, jest także odpowiedzialna za nadzorowanie ich działań (art. 2001).

Oprócz Komisji Wolnego Handlu ważną rolę odgrywa Komisja ds. Handlu Towarami (*Committee on Trade in Goods*). Umowa przewiduje, że jej spotkania powinny odbywać się na żądanie którejkolwiek ze stron lub samej komisji. Jednocześnie co najmniej raz w roku powinni spotykać się jej członkowie odpowiedzialni za obszary szczególnie istotne dla współpracy państw członkowskich: cła, imigrację, kontrolę żywności i produktów rolnych, urządzenia kontroli granicznej, regulację transportu oraz przepływ towarów (art. 316). Bieżącym zarządzaniem oraz realizacją postanowień porozumienia zajmują się działający z ramienia NAFTA koordynatorzy (*NAFTA co-ordinators*), wyznaczeni przez każde z państw członkowskich wyżsi urzędnicy Wydziału Handlu³⁵.

Pod auspicjami NAFTA działa ponad 30 grup roboczych, komitetów oraz innych jednostek pomocniczych (*Committees and Working Groups*), których zadaniem jest podejmowanie działań mających na celu ułatwianie wymiany handlowej i lokowania inwestycji oraz zapewnienie skutecznego wdrażania przyjętych

34 J.A. McKinney, *Created from NAFTA: The Structure, Function and Significance of the Treaty's Related Institutions*, M.E. Sharpe Inc., New York 2000, s. 24–33.

35 NAFTANowOrg, www.naftanow.org [dostęp: 15.08.2012].

planów i administrowania nimi. Zadanie grup roboczych oraz komitetów polega na usprawnieniu wdrażania postanowień umowy oraz stworzeniu warunków do dalszej liberalizacji handlu wewnątrz strefy. Kierunek prac określają ministrowie za pośrednictwem komisji. Aby zapewnić wysoki poziom nadzoru nad grupami roboczymi i komitetami, dwa razy w roku odbywają się spotkania wiceministrów ds. handlu.

Przykładem działań instytucji są dwie rundy spotkań przeprowadzone pod kierownictwem Komitetu ds. Handlu Towarami, dzięki którym przyspieszono usunięcie ceł. Hufbauer, Esty, Orejas, Rubio i Schott³⁶ podkreślają, że to właśnie sprawne działanie oraz efektywna polemika komitetów i grup roboczych pozwoliły uniknąć sporów dotyczących kwestii sanitarnych i fitosanitarnych. Aspinwall³⁷ podkreśla również rolę tej komisji jako przykładu jednostki zapewniającej możliwość prowadzenia dialogu o krajowych problemach dotyczących zdrowia zwierząt i roślin, ale także działającej na rzecz utrzymania wymiany handlowej.

W 2012 roku funkcjonowały następujące Komitety i Grupy Robocze³⁸:

- 1) Komitet ds. Handlu Towarami;
- 2) Komitet ds. Handlu Odzieżą;
- 3) Grupa Robocza ds. Reguł Pochodzenia Towarów;
- 4) Podgrupa ds. Ceł;
- 5) Komisja ds. Handlu Rolnego;
- 6) Grupa Robocza ds. Klasyfikacji Rolnictwa i Norm Handlowych;
- 7) Grupa Robocza ds. Subsydiów dla Rolnictwa;
- 8) Komitet Doradczy ds. Prywatnych Sporów Międzynarodowych Dotyczących Produktów Rolnych;
- 9) Komisja ds. Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych (SFS):
 - a) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Zdrowia Zwierząt;
 - b) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Zdrowia Roślin;
 - c) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Produktów Mlecznych, Owoców, Warzyw i Żywności Przetworzonej;
 - d) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Inspekcji Mięsa, Drobiu i Jaj;
 - e) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Pestycydów;
 - f) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Dodatków do Żywności i Substancji Zanieczyszczających;
 - g) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Ryb i Produktów Rybnych;
 - h) SFS Techniczna Grupa Robocza ds. Leków Weterynaryjnych i Żywności;

36 G.C. Hufbauer, D.C. Esty, D. Orejas, L. Rubio, J.J. Schott, *NAFTA and the Environment: Seven Years Later*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2000, s. 8.

37 M. Aspinwall, *NAFTA-ization: Regionalization and Domestic Political Adjustment in the North American Economic Area*, „Journal of Common Market Studies” 2009, Vol. 47, Issue 1, January, s. 1–24.

38 Global Affairs Canada, www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/nafta5_section05.aspx?lang=en&view=d, [dostęp: 3.08.2012].

- 10) Grupa Robocza ds. Działań Nadzwyczajnych;
- 11) Komitet ds. Standardów;
- 12) Podkomisja ds. Standardów Transportu Lądowego oraz jej grupy robocze zajmujące się:
 - a) standardami dotyczącymi pojazdów oraz kierowców;
 - b) masą i wymiarami pojazdu;
 - c) urządzeniami sterowania ruchem;
 - d) bezpieczeństwem transportu kolejowego;
 - e) towarami niebezpiecznymi/transportem materiałów niebezpiecznych;
- 13) Podkomisja ds. Norm Telekomunikacyjnych;
- 14) Rada ds. Standardów Motoryzacji;
- 15) Podkomisja ds. Etykietowania Wyrobów Włókienniczych i Odzieży;
- 16) Grupa Robocza ds. Zamówień Publicznych i Małych Firm;
- 17) Grupa Robocza ds. Inwestycji i Usług;
- 18) Komitet ds. Usług Finansowych;
- 19) Grupa Robocza ds. Handlu i Konkurencji;
- 20) Grupa Robocza ds. Czasowego Pobytu;
- 21) Grupa Robocza ds. Działań w Ramach Rozdziału XIX;
- 22) Komitet Doradczy ds. Prywatnych Sporów Handlowych.

W ramach NAFTA działa również sekretariat (art. 2002), który pełni funkcję administracyjno-pomocniczą³⁹. Jego zadaniem jest zarządzanie określonymi przez umowę mechanizmami, które mają zapewnić terminowe i bezstronne rozstrzyganie sporów handlowych między krajowymi przedsiębiorstwami oraz/lub rządami⁴⁰. Ponadto sekretariat wspiera komisję oraz, w sprawach niezwiązanych z rozstrzyganiem sporów, komitety i grupy robocze.

Sekretariat jest odpowiedzialny za rozstrzyganie sporów dotyczących spraw ujętych w rozdziałach: XIV (Usługi finansowe), XIX (Przegląd i rozstrzyganie sporów dotyczących antydumpingu i procedur wyrównawczych) oraz XX (Uregulowania instytucjonalne oraz procedury rozstrzygania sporów) umowy. Sekretariat ma również ograniczone obowiązki w przypadku rozstrzygania sporów dotyczących rozdziału XI (Inwestycje).

W każdym państwie członkowskim funkcjonuje krajowa sekcja sekretariatu, będąca lustrzanym odbiciem pozostałych. Narodowym sekcjom przewodzi sekretarz mianowany przez rząd. Oddziały krajowe utrzymują prowadzony na wzór sądu rejestr, w którym prowadzone są sprawy dotyczące paneli, komitetów oraz trybunału⁴¹. Koszty prowadzenia działalności sekretariatów pokrywane są indywidualnie przez każdą ze stron.

39 Podobnym organem administracyjnym był dwunarodowy sekretariat, który funkcjonował w ramach strefy wolnego handlu między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą (CUSFTA: *Canada – United States Free Trade Agreement*, 1987–1994).

40 NAFTA Sekretariat, www.nafta-sec-alena.org [dostęp: 15.07.2012].

41 Global Affairs Canada, www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/nafta5_section05.aspx?lang=en&view=d, [dostęp:

2.3. Mechanizmy liberalizacji i kontroli handlu towarami

NAFTA reguluje współpracę trójstronną, bardzo precyzyjnie określając jej warunki. Treść umowy dotyczy czterech podstawowych obszarów, tj. handlu towarami, inwestycji, usług oraz pozostałych kwestii. W tym rozdziale zostaną przedstawione wszystkie zagadnienia regulowane umową, zgodnie z układem porozumienia.

2.3.1. Regulacje ogólne

W podrozdziale 2.3.1 przeanalizowane zostaną ogólne regulacje w handlu, tzn. takie, które nie zależą od przedmiotu wymiany. Dotyczy to w szczególności dostępu do rynków państw członkowskich, ceł, reguł pochodzenia oraz technicznych barier w handlu.

2.3.1.1. Klauzula narodowa i dostęp do rynku towarów

Stopniowe znoszenie ceł w handlu towarami między wszystkimi krajami członkowskimi Kennedy⁴² nazywa fundamentem całego porozumienia. Przedstawia on różnice w średniej wysokości ceł obowiązujące w chwili wejścia w życie porozumienia – cła w Meksyku były 2,5 razy wyższe niż w Stanach Zjednoczonych, co świadczy o potencjalnych korzyściach z ich zniesienia lub obniżenia.

NAFTA precyzyjnie określa warunki dostępu do rynku państw członkowskich. W zakresie handlu towarami strony porozumienia obowiązują klauzula narodowa, zgodnie z art. III GATT z 1947 roku⁴³. Przepis o traktowaniu narodowym został w całości włączony do treści umowy (art. 301) i, zdaniem Selivanovej⁴⁴, ma szczególne znaczenie w przypadku produktów paliwowych, na które często nakładane są akcyza oraz inne podatki wewnętrzne. Przyznanie klauzuli narodowej oznacza, że po przekroczeniu granicy i uiszczeniu właściwych opłat importowany towar nie może być traktowany gorzej niż taki sam produkt krajowy. Odwołując się do zasad GATT, Condon⁴⁵ wskazuje, że raz zniesione lub obniżone cła nie mogą zostać ponownie podwyższone. Właśnie cła stanowiły podstawowe narzędzie protekcjonizmu handlowego wykorzystywane na kontynencie północnoamerykańskim przed utworzeniem NAFTA. Między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą były one znoszone zgodnie

3.08.2012].

42 K.C. Kennedy, *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2001.

43 Art. III GATT: *National Treatment on Internal Taxation and Regulation*.

44 J. Selivanova, *Regulation of Energy in International Trade Law: WTO, NAFTA, and Energy Charter*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2011, s. 350.

45 B.J. Condon, *NAFTA, WTO and Global Business Strategy: How AIDS, Trade and Terrorism Affect Our Economic Future*, Quorum Books, Westport 2002, s. 35.

z harmonogramem CUSFTA, który przewidywał zakończenie okresu przejściowego w 1998 roku, jednak wraz z podpisaniem NAFTA przyjęto nowy harmonogram ich redukcji. Wszystkie towary zostały podzielone na pięć grup, dla których przyjęto oddzielne zasady. W przypadku wszystkich kategorii procedura rozpoczęła się 1 stycznia 1994 roku, jednak tylko grupa A z chwilą wejścia w życie porozumienia stała się przedmiotem wolnego handlu. W pozostałych grupach cła znoszono systematycznie i tylko w przypadku jednej kategorii nie ustalono daty ostatecznego wprowadzenia wolnego handlu⁴⁶. W raporcie⁴⁷ dla amerykańskiego Kongresu, przygotowanym jeszcze przed formalnym powstaniem porozumienia, autorzy zauważają, że choć cła były znoszone etapami, większość towarów stała się przedmiotem wolnego handlu już 10 lat po rozpoczęciu funkcjonowania przez NAFTA.

Tabela 2.2. Harmonogram znoszenia ciał w NAFTA

Grupa towarowa	Data całkowitego zniesienia ciał
A	1 stycznia 1994 roku
B	1 stycznia 1998 roku
C	1 stycznia 2003 roku
C+	1 stycznia 2008 roku
D	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Annex 302.2.

W przypadku towarów pochodzących ze strefy, strony nie mogą nakładać nowych ciał oraz zwiększać istniejących stawek, tylko powinny dążyć do ich stopniowego znoszenia (art. 302). Strony mogą utrzymać istniejące lub wprowadzić nowe ograniczenia importu, pod warunkiem że są one zgodne z kontyngentem taryfowym oraz że wprowadzane środki nie ograniczają handlu w stopniu większym niż nałożone restrykcje.

Strony nie mogą również utrzymywać oraz wprowadzać zakazów ani restrykcji na jakiegokolwiek dobra importowane ze strefy oraz eksportowane do partnerów porozumienia (art. 309). Wyjątkiem są restrykcje określone w art. XI GATT⁴⁸, którego treść włączono do NAFTA (art. 309).

Sygnatariusze nie mogą przyznawać nowych zwolnień z opłat celnych oraz rozszerzać obowiązujących preferencji wobec dotychczasowych beneficjentów, a także przyznawać ich nowym podmiotom, jeżeli zwolnienia te uzależnione są, w sposób bezpośredni lub pośredni, od spełnienia wymogów ekonomicznej przynależności towarów (art. 304). Wymogi te dotyczą poziomu lub udziału dóbr i usług

46 W handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Kanadą obowiązują ustalenia z CUSFTA, którego aneks 401 został w całości inkorporowany do NAFTA.

47 United States General Accounting Office, *Report to the Congress, North American Free Trade Agreement. Assessment of Major Issues*, Washington D.C. 1993, s. 16.

48 Art. XI GATT: *General Elimination of Quantitative Restrictions*.

eksportowanych, zastępowania krajowych dóbr i usług objętych zwolnieniami z opłat celnych dobrami importowanymi oraz regulacji odnoszących się do osób korzystających ze zwolnień z należności celnych (section E). Od tych regulacji wprowadzono wyjątek dla Meksyku. Wskazano jednocześnie, że kraj ten nie może podwyższać wskaźnika między cłami należnymi i naliczonymi w relacji do ekonomicznej przynależności towarów wymaganej do przyznania zwolnienia z opłaty celnej oraz rozszerzać katalogu dóbr importowanych podlegających zwolnieniom (annex 304.1).

Umowa bardzo szczegółowo reguluje również prawa do zwrotu za zapłacone cło, zasady tymczasowego dopuszczenia towarów na terytorium strefy oraz warunki dopuszczenia towarów reeksportowanych spoza strefy po naprawach gwarancyjnych i przebudowach, np. określa bezcłowy przepływ próbek handlowych i drukowanych materiałów reklamowych.

Porozumienie zawiera również zasady stosowania ceł przez poszczególne kraje członkowskie (art. 310). Rząd Meksyku nie może ich podwyższać w przypadku dóbr pochodzących ze strefy, musiał też znieść istniejące do 30 czerwca 1999 roku. Odnośnie do Stanów Zjednoczonych sformułowano zapis o zakazie podwyższania opłat handlowych oraz konieczności ich całkowitego zniesienia zgodnie z zapisem CUSFTA, również do 30 czerwca 1999 roku (annex 310.1). Do zabronionych środków należą też cła, podatki oraz inne opłaty nakładane na eksport towarów pochodzących z państw członkowskich, o ile nie dotyczą dóbr eksportowanych do wszystkich członków NAFTA oraz dóbr przeznaczonych do konsumpcji krajowej (art. 314). W przypadku Meksyku dopuszczalne jest utrzymywanie lub wprowadzanie ceł, podatków i innych opłat eksportowych na podstawowe dobra spożywcze, ich składniki lub produkty wytworzone z tych dóbr, jeśli opłaty te obowiązują wszystkie strony porozumienia. Restrykcje mają zapobiegać odsprzedaży produktów pochodzących z programów pomocy żywnościowej oraz zapewnić dostępność tych produktów na rynku krajowym. Dotyczy to towarów, których ceny z powodu rządowego planu stabilizacyjnego są niższe od cen na rynkach światowych (annex 314). Wyjątek stanowią okresowe⁴⁹ niedobory tych towarów w pozostałych krajach członkowskich⁵⁰.

Porozumienie uwzględnia również zdarzenia występujące w okresie przejściowym znoszenia ceł. Strony zastrzegły, że w przypadku nagłego, znacznego wzrostu importu towarów, na które obniżono cła, kraj może wprowadzić środki zaradcze chroniące krajowych producentów. W takiej sytuacji strony mogą podjąć niezbędne działania polegające na zawieszeniu dalszej redukcji lub podwyższeniu cła na dane dobro. Środki zaradcze mogą zostać wprowadzone nie później niż rok po pojawieniu się nieprzewidzianych skutków obniżania ceł oraz nie mogą być utrzymywane przez dłużej niż trzy lata (art. 801).

49 Czasowe niedobory nie mogą trwać dłużej niż rok.

50 Strony mogą utrzymywać oraz przyjmować nowe restrykcje handlowe zgodnie z art. XI (2) i XXI (g, i, j) GATT, jednak jest to obarczone pewnymi warunkami szczegółowo określonymi w art. 315 porozumienia.

Strony mogą wprowadzać środki zaradcze w sytuacjach przewidzianych art. XIX GATT⁵¹, tzn. wtedy, gdy produkt jest importowany przez członka porozumienia w tak zwiększonych ilościach, bezwzględnych lub w stosunku do produkcji krajowej, i na takich warunkach, że powoduje to poważną szkodę dla przemysłu krajowego wytwarzającego produkty podobne lub produkty bezpośrednio konkurencyjne lub grozi spowodowaniem takiej szkody. Środki zaradcze mogą być stosowane również wtedy, kiedy import z danego państwa członkowskiego stanowi znaczny udział w imporcie ogółem, oraz kiedy import od jednego lub obu partnerów znacznie szkodzi lokalnym producentom. Jeśli którykolwiek z uczestników podejmuje działania ograniczające import, powinien zadośćuczynić stronie, wobec której środki zostały wprowadzone. Rekompensata powinna mieć formę ustępstw na rzecz innych towarów, a jej wartość powinna być zbliżona do wysokości cel nałożonych na artykuły chronione (art. 802). Działania zaradcze należy prowadzić według sprawiedliwych, terminowych, przejrzystych i skutecznych procedur (art. 803). Trebilcock i Howse⁵² przywołują artykuł 802, zgodnie z którym w sytuacji, gdy kraj podejmuje działania ochronne o charakterze wielostronnym (GATT), partnerzy z NAFTA powinni być wyłączeni z tej procedury, chyba że ich eksport ma istotny udział w całkowitym imporcie i znacznie przyczynia się do szkody kraju wszczynającego procedurę lub grozi wyrządzeniem szkody.

NAFTA reguluje również zasady stosowania cła antydumpingowego i kompensacyjnego. Ganster i Valenciano⁵³ tłumaczą konieczność ich wprowadzenia potrzebą ochrony szczególnie istotnych produktów, w przypadku których cło zewnętrzne nie jest dostatecznym zabezpieczeniem wypełniającym lukę między ceną tego samego produktu na danym rynku a aktualną ceną światową. Parasolem ochronnym mają być: prowadzona samodzielnie przez każdą ze stron polityka antydumpingowa oraz indywidualnie ustanawiane przepisy dotyczące cła wyrównawczego. Spory związane z dumpingiem i cłem wyrównawczym rozstrzygane są w dwunarodowych panelach (annex 1901.2). Każdy z członków zobowiązał się do zmiany krajowych przepisów dotyczących tych kwestii zgodnie z przyjętym harmonogramem (annex 1904.15).

2.3.1.2. Reguły pochodzenia

W większości krajów ustanawia się standardy określające pochodzenie towarów. Mendelowitz⁵⁴ wymienia podstawowe cele wprowadzania takich reguł. Zalicza do nich wykorzystanie ich do ustalenia wysokości cel, zapewnienia właściwego

51 Art. XIX GATT: *Emergency Action on Imports of Particular Products*.

52 M.J. Trebilcock, R. Howse, *The Regulation of International Trade. Third Edition*, Routledge, New York 2005, s. 40.

53 P. Ganster, E.O. Valenciano, *The Mexican – U.S. Border Region and the Free Trade Agreement*, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University, San Diego 1992, s. 32.

54 A.I. Mendelowitz, *NAFTA: Issues Related to Textile/Apparel and Auto and Auto Parts Industries*, United States General Accounting Office, Washington D.C. 1993.

oznaczenia pochodzenia towarów, pomoc w analizie przepływów towarowych i kapitałowych oraz stosowanie środków polityki handlowej właściwych dla konkretnego kraju. Departament Spraw Zagranicznych i Handlu Międzynarodowego Kanady⁵⁵ podsumował cele reguł pochodzenia w NAFTA, wskazując, że zostały one wprowadzone po to, aby:

- 1) sformułować przejrzyste zasady zapewniające producentom, eksporterom i importerom pewność i przewidywalność oraz rozwiązać problemy napotkane w ramach CUSFTA;
- 2) uniknąć nakładania niepotrzebnych obciążeń na eksporterów i importerów chcących dyskontować korzyści wynikające z członkostwa w ugrupowaniu;
- 3) zapewnić, że korzyściami z NAFTA objęte są wyłącznie dobra pochodzące z krajów strefy, a nie produkty pochodzące spoza niej i przechodzące jedynie nieznaczny proces przetwórczy na kontynencie północnoamerykańskim.

W NAFTA zasady preferencyjnej, bezcłowej wymiany dotyczą wyłącznie towarów z niej pochodzących. Dlatego też w treści porozumienia precyzyjnie zdefiniowano reguły pochodzenia towarów przyjmując, że produkt pochodzi ze strefy, jeśli (art. 401):

- 1) został całkowicie wyprodukowany na terytorium jednego państwa lub więcej państw NAFTA;
- 2) do jego produkcji wykorzystano dobra pochodzące z państw trzecich, które w toku produkcji na obszarze strefy przeszły odpowiednią zmianę klasyfikacji celnej oraz spełniają wszystkie warunki określone w umowie;
- 3) został wytworzony na terytorium NAFTA z materiałów pochodzących z co najmniej jednego państwa członkowskiego;
- 4) został wytworzony na terytorium NAFTA, przy czym jeden składnik lub więcej składników pochodzących z państw trzecich nie przeszło wymaganej zmiany klasyfikacji taryfowej. Jej brak może wynikać z faktu, że produkt został przywieziony na terytorium NAFTA w częściach, ale został zakwalifikowany jako wyrób gotowy lub jako wyrób gotowy, którego części należą do takiej samej klasy taryfowej. Z przepisu wyłączone są wyszczególnione towary i należą do nich m.in. odzież oraz przedmioty i urządzenia wykonane z różnego rodzaju tkanin, np. namioty, zasłony. Pełna lista towarów, w przypadku których artykuł nie ma zastosowania, liczy kilkaset pozycji.

W przypadku opisanym w pkt. 4 towar jest uznawany za pochodzący z NAFTA, jeśli wartość materiałów nie przekracza 7% wartości transakcyjnej dobra finalnego (określonej na podstawie F.O.B, Incoterms 2000) lub wartość składników spoza strefy nie przekracza 7% wartości całkowitej produktu (art. 405).

Aby zakwalifikować towar jako pochodzący z NAFTA, konieczne jest ustalenie, w jakim stopniu towar został wyprodukowany na terytorium NAFTA. Służy do tego wskaźnik RVC (*Regional Value Content*), który można wyliczyć na dwa

55 External Affairs and International Trade. International Trade Development, *NAFTA: What's It All About?*, Ottawa 1993, s. 39.

sposoby (art. 402). Pierwszym jest metoda wartości transakcyjnej, w której pod uwagę brane są wartość transakcyjna towaru oraz wartość wykorzystanych do produkcji materiałów pochodzących spoza strefy.

Zgodnie z formułą:

$$RVC = \frac{TV - VNM}{TV} \times 100, \text{ gdzie:}$$

RVC – odsetek regionalnej wartości wyrażony w procentach;

TV – wartość transakcyjna towaru określana na podstawie F.O.B., Incoterms 2000 (*transaction value*);

VNM – wartość materiałów pochodzących spoza strefy wykorzystanych do produkcji dobra (*value of non-originating materials*).

Druga metoda ustalania wartości wskaźnika RVC to metoda kosztów netto, w której istotny jest koszt wytworzenia netto oraz, podobnie jak w metodzie wartości transakcyjnej, wartość komponentów spoza strefy.

Zgodnie z formułą:

$$RVC = \frac{NC - VNM}{NC} \times 100, \text{ gdzie:}$$

RVC – odsetek regionalnej wartości wyrażony w procentach;

NC – koszty netto wytworzenia (*net cost*);

VNM – wartość materiałów pochodzących spoza strefy wykorzystanych do produkcji dobra.

Towar uznawany jest za pochodzący ze strefy, jeśli wartość wskaźnika RVC liczonego według metody wartości transakcyjnej wynosi co najmniej 60%, a wartość RVC kalkulowanego na podstawie metody kosztów netto jest nie mniejsza niż 50% (art. 401).

Towary pochodzące ze strefy powinny posiadać certyfikat pochodzenia (*certificate of origin*). Świadcstwo potwierdza pochodzenie produktu z terytorium danego państwa członkowskiego, a każdy z uczestników porozumienia może żądać dokumentu reprezentującego importowany towar w językach określonych przez prawo tego kraju (art. 501). Z przepisu wyłączone są przesyłki handlowe i niehandlowe, których wartość nie przekracza 1000 USD lub ekwiwalentu tej kwoty w innej walucie, a także towarów, w przypadku których importer zawiesił wymóg dostarczenia świadectwa (art. 503). Właściwe stosowanie postanowień związanych m.in. ze zwrotem za zapłacone cło, klauzulą najwyższego uprzywilejowania oraz regułami pochodzenia zapewnia Grupa Robocza ds. Reguł Pochodzenia (art. 513).

Każdy kraj zdefiniował wyjątki od opisanych reguł w odniesieniu do konkretnych grup towarów. W przypadku Kanady są to m.in. ryby oraz wyroby alkoholowe. W Meksyku dopuszczono możliwość wprowadzania nowych i utrzymywania dotychczasowych zakazów oraz ograniczeń importu przez pierwsze dziesięć lat funkcjonowania NAFTA w przypadku samochodów, silników oraz wszelkiego rodzaju maszyn. Szczegółową listę towarów objętych regulacjami zawiera *Tarifa de la „Ley del Impuesto General de Importación”* (annex 301.3).

2.3.1.3. Techniczne bariery w handlu

W NAFTA dopuszczalne jest stosowanie środków związanych ze standardami podzielonych na trzy kategorie: regulacje techniczne, standardy oraz procedury oceny zgodności. Escoto⁵⁶ ocenia, że cały rozdział poświęcony technicznym barierom w handlu (rozdział IX) ma za zadanie zrównoważenie praw członków porozumienia do regulowania kwestii zdrowia i bezpieczeństwa oraz zobowiązanie do minimalizowania barier w handlu.

Vaidya⁵⁷ zauważa wpływy postanowień Rundy Urugwajskiej GATT na przepisy dotyczące technicznych barier w handlu oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych przyjęte w NAFTA. Potwierdzeniem jest zawarte w umowie integracyjnej zobowiązanie sygnatariuszy porozumienia do przestrzegania obowiązków wynikających z GATT oraz innych umów międzynarodowych (art. 903). Strony mogą jednak utrzymywać oraz wprowadzać środki, których celem jest ochrona bezpieczeństwa, zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin. Do dozwolonych ograniczeń należy m.in. zakaz importu towarów niespełniających określonych wymagań. Stosowane środki nie mogą jednak dyskryminować partnerów z NAFTA oraz ustanawiać zbędnych barier w handlu (art. 904).

Za podstawę działania w zakresie norm i standardów uważane są regulacje międzynarodowe. Wyjątek stanowią obszary, w których z powodów geograficznych, klimatycznych, technicznych oraz infrastrukturalnych kryteria międzynarodowe nie znajdują zastosowania (art. 905). Strony zobowiązują się również do podejmowania wspólnych działań na rzecz wypracowania jednolitych norm chroniących bezpieczeństwo i życie ludzi, zwierząt oraz roślin. Każde państwo członkowskie importujące towary z obszaru NAFTA powinno uznawać normy techniczne przyjęte w kraju eksportera za własne, o ile sprzedający wykaże, że właściwie wypełnia standardy obowiązujące w kraju kupującego (art. 906).

Kontrolę nad wdrażaniem postanowień porozumienia w zakresie norm i standardów sprawuje Komitet ds. Środków o Charakterze Normatywnym (*Committee on Standards-Related Measures*). Do pozostałych zadań instytucji należy zacieśnianie współpracy i ułatwianie procesu ujednolicania norm oraz stworzenie forum umożliwiającego konsultacje dotyczące stosowanych kryteriów (art. 913).

2.3.2. Regulacje sektorowe

NAFTA reguluje zasady współpracy państw członkowskich w dwóch wymiarach. Po pierwsze, określa funkcjonalne zasady wymiany handlowej, tzn. takie, które odnoszą się do całego handlu. Po drugie, przedstawia warunki współpracy

56 J.A. Escoto, *Technical Barriers to Trade Under NAFTA: Harmonizing Textile Labeling*, „Annual Survey of International & Comparative Law” 2001, Vol. 7, Issue 1, s. 63–86.

57 A.K. Vaidya, *Globalization: Encyclopedia of Trade, Labor, and Politics. Volume 1*, ABC-CLIO, Santa Barbara 2006, s. 293.

wielostronnej w odniesieniu do konkretnych sektorów. Niniejszy rozdział przedstawia zasady dotyczące wybranych grup towarów, wyodrębnionych na podstawie kryterium istotności dla gospodarki Meksyku.

2.3.2.1. Energia i artykuły petrochemiczne

Handel energią jest istotnym elementem gospodarki północnoamerykańskiej. Choć wszystkie kraje członkowskie produkują ropę naftową i gaz, region jako całość jest importem netto tych surowców⁵⁸ przede wszystkim z powodu wielkości amerykańskiego importu ropy naftowej, który tylko w jednej trzeciej jest zaspokajany dostawami od partnerów z NAFTA.

Kwestie dotyczące energii to ważna i newralgiczna część każdej gospodarki. Hufbauer i Schott⁵⁹ przedstawiają stanowiska polityków uwzględniające zarówno kwestie gospodarcze, jak i problem niezależności energetycznej. Na kwestię niezależności zwracają uwagę kanadyjscy przeciwnicy integracji tego sektora, którzy opowiadają się za koncepcją „kontynentalnej polityki energetycznej”⁶⁰.

Energia elektryczna i przemysł wydobywczy są podstawą ekonomicznej suwerenności Meksyku, który należy do największych producentów ropy naftowej na świecie⁶¹. W sektorze energetycznym obowiązuje monopol państwa, któremu konstytucja przyznaje wyłączne prawo do eksplorowania zasobów ropy naftowej. Dlatego pierwszy paragraf rozdziału NAFTA poświęconego artykułom petrochemicznym i źródłom energii potwierdza wzajemne poszanowanie konstytucji krajów członkowskich (art. 601).

Amerykańscy politycy nawołują do zakończenia uzależnienia kraju od zagranicznych zasobów. Pomimo licznych wątpliwości, integracja sektora energetycznego staje się faktem, głównie z powodów ekonomicznych, i odbywa się zdecydowanie wolniej niż np. sektora samochodowego. Powolna i niepełna integracja wynika również z licznych regulacji na krajowym i niższym szczeblu w każdym kraju członkowskim. Hufbauer i Schott wskazują jednak, że można stworzyć zbieżną politykę energetyczną. Jako przykład podają działania NERC (*North American Electric Reliability Council*), która wspiera rozwój, promocję i egzekwowanie standardów konkurencji w sektorze elektrycznym między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą⁶².

Regulacje NAFTA dotyczące sektora energetycznego w dużym stopniu powielają zasady przyjęte w CUSFTA i – co należy podkreślić – nie tworzą zintegrowanego

58 Liczonych łącznie.

59 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2005, s. 395.

60 Szerzej zob. G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *op. cit.*, s. 395.

61 W 1994 roku Meksyk znajdował się na piątym miejscu listy największych producentów ropy naftowej na świecie z produkcją na poziomie 3136 tys. baryłek dziennie, a w 2014 roku (ostatnie dostępne dane) zajmował miejsce 10 z produkcją 2784 tys. baryłek dziennie, [za:] British Petroleum, *Statistical Review of World Energy 2014*.

62 Z powodu zapisów konstytucyjnych Meksyk nie jest objęty działaniami NERC.

rynku energetycznego kontynentu północnoamerykańskiego. Sweeney⁶³ zauważa, że nawet w umowie znajdują się deklaracje dotyczące znoszenia barier i promocji konkurencji, ale nie ma w niej wyrażonej wprost woli rozwiązania wszystkich problemów i kwestii spornych. Warto jednak zaznaczyć, że handel energią został znacznie bardziej zliberalizowany niż inwestycje w sektorze.

W odniesieniu do regulacji dotyczących handlu energią i produktami przemysłu petrochemicznego obowiązują przepisy GATT, które zabraniają ustalania minimalnych i maksymalnych cen transakcyjnych. W NAFTA nie można wprowadzać nowych oraz utrzymywać dotychczasowych cel, podatków oraz innych opłat w eksporcie tych towarów. Wyjątek stanowi sytuacja, w której opłaty nakładane są również na konsumpcję krajową. Dopuszczone jest stosowanie kontroli państwowej w sektorze energetycznym, jeśli nadzór ten nie zakłóca wykonywania zobowiązań handlowych (art. 606).

W przypadku energii elektrycznej, ropy naftowej oraz energii nuklearnej zabronione jest lokowanie prywatnych inwestycji. Dozwolony jest jednak transgraniczny handel gazem naturalnym i podstawowymi produktami petrochemicznymi między dostawcami a finalnymi odbiorcami, przy czym, jeśli jedną ze stron umowy stanowi meksykańskie przedsiębiorstwo państwowe, kontrakt może wymagać zatwierdzenia przez rząd.

Strony nie mogą stosować ograniczeń w imporcie i eksporcie energii oraz podstawowych produktów petrochemicznych⁶⁴. Ze względów bezpieczeństwa narodowego zasada ta nie obowiązuje w Meksyku (annex 607). Określono również sytuacje będące wyjątkami od jej przestrzegania; należą do nich (art. 607):

- 1) zaopatrzenie krajowych sił zbrojnych lub realizacja kontraktu na potrzeby obronne;
- 2) reakcja na konflikt zbrojny, w który zaangażowana jest strona stosująca ograniczenia;
- 3) wdrożenie polityki krajowej lub umowy międzynarodowej dotyczącej nierozprzestrzeniania broni jądrowej;
- 4) reakcja na bezpośrednie zagrożenie zakłócenia dostaw materiałów jądrowych na potrzeby obronne.

Porozumienie szczegółowo reguluje współpracę w dziedzinie energetyki nuklearnej. W Meksyku, podobnie jak w przypadku energii elektrycznej i ropy naftowej, państwo jest monopolistą. Oznacza to, że wszystkie rodzaje działalności, takie jak badanie, wydobywanie i przetwarzanie materiałów radioaktywnych, wytwarzanie energii jądrowej, transport i składowanie odpadów nuklearnych, wykorzystanie i przetwarzanie paliwa jądrowego, są jego domeną (annex 602.3d). W przypadku, gdy przepisy dotyczące wyłącznych kompetencji rządu meksykańskiego są sprzeczne z pozostałymi regulacjami umowy, pierwszeństwo mają te pierwsze.

63 J.L. Sweeney, M.H. Wilson, T.F. Stephenson, G.P. Shultz, J.S. Puche, M. O'Grady, M.J. Boskin, S. Haber, D. Trefler, *North American Energy*, [w:] M.J. Boskin (ed.), *NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges*, Hoover Institution Press, Stanford, California 2014, s. 99–121.

64 Art. XXI GATT: *Security Exceptions*.

W wyniku indywidualnych ustaleń rząd Meksyku zastrzega sobie prawo do poszukiwania i wydobywania ropy naftowej, gazu ziemnego, rafinacji i przetwórstwa tych surowców oraz produkcji sztucznego gazu, podstawowych produktów petrochemicznych, ich półproduktów i rurociągów. Rząd ma również wyłączność na prowadzenie handlu zagranicznego, transport, magazynowanie oraz dystrybucję „z pierwszej ręki” ropy naftowej, naturalnego i sztucznego gazu, produktów rafineryjnych i petrochemicznych. Przedsiębiorstwa państwowe są jedynymi dostawcami energii elektrycznej, mają wyłączność na jej wytwarzanie, przesyłanie, przetwarzanie, dystrybuowanie oraz sprzedawanie (annex 602.3).

Firmy prywatne z pozostałych państw członkowskich mogą produkować energię elektryczną na własny użytek, w ramach koprodukcji z przedsiębiorstwami meksykańskimi lub niezależnie. Nadwyżka energii wyprodukowanej w takich przedsiębiorstwach musi być sprzedawana do Federalnej Komisji ds. Energii Elektrycznej (*Comision Federal de Electricidad* – CFE), która jest zobowiązana do jej zakupu.

2.3.2.2. Rolnictwo

Sektor rolny pozostaje szczególnie newralgiczny dla gospodarek państw członkowskich NAFTA. Stany Zjednoczone i Kanada należą do największych eksporterów artykułów rolnych na świecie, a w Meksyku duży odsetek ludności jest zatrudniony w rolnictwie. Jak zauważają Gerber i Kerr⁶⁵, dyskusja o liberalizacji rolnictwa wykracza poza kwestie polityki handlowej, ponieważ obejmuje też problemy polityki społecznej. Dlatego ograniczenia w handlu artykułami rolnymi znoszone są wolniej niż restrykcje w sektorze przemysłowym, a postanowienia dotyczące współpracy Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku zostały inaczej sformułowane. W efekcie w ramach umowy powstały dwa rodzaje polityki handlu artykułami rolnymi o odmiennych celach; Gerber i Kerr nazywają to „efektem schizofrenicznym”. Zasady wymiany handlowej między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą można bowiem określić mianem protekcyjnych, podczas gdy przepisy dotyczące relacji Stany Zjednoczone – Meksyk liberalizują tę współpracę⁶⁶. Zdaniem Gerbera i Kerra, rozbieżności wynikają z tego, że produkty rolne Kanady i Stanów Zjednoczonych to produkty substytucyjne, natomiast Meksyku i Stanów Zjednoczonych nie. Kanada i Meksyk mają również odmienne cele polityki społecznej, jeśli chodzi o sektor rolny. Zdefiniowane w umowie zasady handlu produktami rolnymi odzwierciedlają

65 J. Gerber, W.A. Kerr, *Trade as an Agency of Social Policy: NAFTA's Schizophrenic Role in Agriculture*, [w:] S.J. Randall, H.W. Konrad (ed.), *NAFTA in Transition*, University of Calgary Press, Canada 1995, s. 93–111.

66 Dodatkowo w przypadku pary krajów Kanada – Meksyk zachodzi sprzeczność, bowiem sektor rolny tego pierwszego jest chroniony, a drugiego otwarty na handel. Ponieważ rozmiary handlu artykułami rolnymi między tymi krajami są na tyle nieduże, że sprzeczność ta nie ma istotnego znaczenia, jak w przypadku współpracy tych krajów ze Stanami Zjednoczonymi, w dalszej części podrödziału autorka skupi się na relacjach Stanów Zjednoczonych z pozostałymi członkami NAFTA.

głównie postulaty tych dwóch krajów, w mniejszym stopniu Stanów Zjednoczonych, co może wynikać z trzech czynników. Po pierwsze, spodziewano się, że zmiany w polityce handlowej tylko w niewielkim stopniu wpłyną na gospodarkę amerykańską. Z przeprowadzonych przed powstaniem porozumienia badań⁶⁷ wynikało, że integracja na kontynencie północnoamerykańskim będzie oddziaływać na poszczególne regiony Stanów Zjednoczonych z różną siłą. Największego wpływu oczekiwano w Teksasie, Kalifornii i Florydzie, jednak nawet tam znaczenie liberalizacji handlu miało być stosunkowo niewielkie. Po drugie, jeszcze przed powstaniem NAFTA gospodarka amerykańska była otwarta na produkty rolne z pozostałych krajów kontynentu, dlatego dalsza liberalizacja nie powinna mieć znaczących negatywnych konsekwencji. Po trzecie, wprowadzona jeszcze w latach 70. XX wieku ochrona amerykańskiego sektora rolnego za pomocą środków antydumpingowych i kompensacyjnych zmniejszyła potrzebę stosowania innych form protekcjonizmu.

Przechodząc do analizowania części umowy poświęconej handlowi artykułami rolnymi, warto zaznaczyć, że składa się ona z trzech dwustronnych porozumień zawieranych przez każdą z par krajów członkowskich. Jak zauważają Hufbauer i Schott⁶⁸, zasady handlu między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą w znacznym stopniu powielają zapisy i utrzymują ograniczenia z CUSFTA. W ramach NAFTA zawarto również umowę między Kanadą a Meksykiem (*Intergovernmental Coffee Agreement*, annex 702.3), na mocy której strony nie mogą nakładać jakichkolwiek ograniczeń w handlu kawą.

Regulacje NAFTA dotyczące Stanów Zjednoczonych i Meksyku miały być ważnym krokiem na drodze do pełnej liberalizacji handlu artykułami rolnymi, tzn. eliminacji wszystkich kwot i opłat importowych⁶⁹. Huerta-Goldman⁷⁰ oraz Hufbauer i Schott⁷¹ zwracają uwagę na to, że wymianie handlowej tych dwóch krajów poświęcono osobną sekcję (annex 703.2) i wyszczególniono konkretne produkty, np. cukier i syropy (głównie kukurydziany), które konkurują ze sobą na obu rynkach. Wyróżnienie akurat tych produktów tłumaczy się wysokimi cenami surowca na rynkach amerykańskim i meksykańskim, które są utrzymywane w wyniku wprowadzania różnych środków protekcjonistycznych zapewniających budżetowi znaczne dochody⁷². Jednocześnie oba kraje chronią i wspierają krajową produkcję

67 N.C. Clement, J. Gerber, *The North American Free Trade Agreement: Its Impact on California*, „Frontera Norte” 1992, Vol. 4, No. 7, s. 75–102; Texas Department of Commerce, *Texas Consortium. Report on Free Trade: Final Report*, Austin 1991; American Farm Bureau Research Foundation, *NAFTA: North American Free Trade Agreement, Effects in Agriculture*, Park Ridge, Illinois 1991; J. Gerber, W.A. Kerr, *op. cit.*

68 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *op. cit.*, s. 283–285.

69 W rzeczywistości liberalizacja była prowadzona etapowo, a produkty wrażliwe nadal są objęte ochroną.

70 J.A. Huerta-Goldman, *Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes*, Wolters Kluwer Law & Business, Alphen aan den Rijn 2010, s. 185–188.

71 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *op. cit.*

72 Utrzymywanie wysokich cen cukru na rynkach krajowych ma również zniechęcać do jego spożywania.

cukru i są jednymi z największych producentów cukru na świecie, zajmując odpowiednio czwartą i siódmą lokatę, przy czym Meksyk jest jego eksporterem netto, a Stany Zjednoczone importerem netto.

W umowie wszystkie strony zobowiązały się do podejmowania działań na rzecz ograniczania i znoszenia barier w imporcie artykułów rolnych, ale zachowały prawo do wprowadzania i utrzymywania środków ochronnych w postaci kontyngentów taryfowych. Dozwolone jest również stosowanie środków mających na celu wsparcie krajowych producentów, przy czym pomoc nie powinna zakłócać produkcji ani handlu artykułami rolnymi oraz powinna być zgodna z zasadami GATT (art. 704). Strony zobowiązują się do wielostronnego znoszenia subwencji eksportowych w rolnictwie i współdziałania na rzecz stworzenia rynku zgodnego z przepisami GATT (rynku wolnego od subsydiów eksportowych), mając świadomość, że stosowanie takich środków pomocowych może niekorzystnie wpływać na współpracę ze współuczestnikami porozumienia (art. 705). Praca nad znoszeniem dopłat eksportowych oraz bieżąca kontrola handlu subsydiowanymi towarami rolnymi jest przedmiotem działalności Grupy Roboczej ds. Subsydiów Rolnych. Współpraca w dziedzinie handlu jest również domeną Komitetu ds. Handlu Artykułami Rolnymi oraz Komitetu Doradczego ds. Prywatnych Sporów wynikających z handlu produktami rolnymi (art. 706).

2.3.2.3. Handel odzieżą i tekstyliami

Liberalizacja handlu odzieżą na kontynencie północnoamerykańskim znajdowała się w centrum zainteresowania wszystkich krajów członkowskich strefy i – jak zauważa Glick⁷³ – był to, obok sektora samochodowego, jeden z najwrażliwszych obszarów w procesie negocjacyjnym. Hufbauer i Schott⁷⁴ wskazują, że zmiany w zasadach wymiany handlowej tymi towarami wzbudzały obawy wielu grup działających w przemyśle odzieżowym, przede wszystkim producentów:

- 1) amerykańskich, którzy jeszcze przed powstaniem porozumienia byli podzieleni co do oceny opłacalności zniesienia barier;
- 2) kanadyjskich, których sprzedaż w znacznej mierze trafiała na rynek amerykański;
- 3) meksykańskich, którzy antycypowali wyraźny wzrost eksportu wynikający z utworzenia NAFTA (Meksyk odgrywa istotną rolę w światowej produkcji i eksporcie odzieży i tekstyliów, których głównym odbiorcą są Stany Zjednoczone, dlatego zasady dotyczące handlu tą grupą towarów mają duży wpływ na meksykański eksport);
- 4) krajów regionu Karaibów zgłaszających obawy dotyczące możliwości przesunięcia amerykańskiego importu w kierunku Meksyku.

73 L.A. Glick, *Understanding the North American Free Trade Agreement. Legal and Business Consequences of NAFTA. Third edition*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2010, s. 16.

74 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA: An Assessment. Revised edition*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1993, s. 44.

Ekonomiści przyznają, że eliminacja barier i znoszenie kwot importowych postępowały zaskakująco szybko i objęły właściwie cały handel tymi towarami na kontynencie. Jednocześnie, pomimo tak zliberalizowanych zasad, korzyści z ich wprowadzenia mogą być ograniczone z powodu wyjątkowo rygorystycznych reguł pochodzenia określających, które tkaniny i odzież kwalifikują się do wolnego handlu wewnątrz strefy. Glick⁷⁵ nazywa je podwójnym testem reguł pochodzenia, bowiem na terenie strefy, po pierwsze, musi zostać wyprodukowana przędza lub tkanina, a po drugie, w krajach członkowskich musi zostać przeprowadzony proces cięcia i szycia. Wymogi te nazywane są *yarn forward*, ponieważ już od etapu przędzy zaczynają obowiązywać reguły pochodzenia (istnieje jeszcze reguła *fiber forward*⁷⁶ odnosząca się do pochodzenia włókna). Określenie to dotyczy jedynie reguł w sektorze tekstylnym/odzieżowym i jest stosowane nie tylko w NAFTA.

Zdaniem Mendelowitza⁷⁷, takie ich sformułowanie ma na celu określenie, które produkty podlegają preferencyjnemu traktowaniu, a także zapobieżenie wykorzystywania Meksyku jako platformy eksportowej dla produktów spoza strefy.

Przepisy NAFTA regulujące współpracę w zakresie handlu odzieżą i tekstyliami mają pierwszeństwo przed pozostałymi umowami międzynarodowymi. Dotyczy to w szczególności norm zawartych w działającym pod auspicjami GATT Międzynarodowym Porozumieniu ds. Handlu Tekstylami (*Arrangement Regarding International Trade in Textiles-Multifiber Arrangement* – MFA⁷⁸) oraz innych umów, które w przyszłości miałyby regulować handel międzynarodowy tekstyliami i odzieżą (annex 300-B). MFA w 1995 roku zostało zastąpione Porozumieniem w sprawie WYROBÓW TEKSTYLNICH I ODZIEŻOWYCH (*Agreement on Textiles and Clothing* – ATC), które ustanowiło dziesięcioletni okres przejściowy w procesie całkowitego znoszenia kwot w handlu tymi dobrami⁷⁹.

Porozumienie reguluje handel wyrobami odzieżowymi i tekstyliami na zasadach bilateralnych. Współpraca Stanów Zjednoczonych i Kanady odbywa się na warunkach przyjętych w CUSFTA. Towary będące przedmiotem handlu między Stanami Zjednoczonymi i Meksykiem oraz Kanadą i Meksykiem podzielono na grupy, dla których przyjęto harmonogram znoszenia ceł (ostatnie ograniczenia zostały zniesione w 2003 roku dla USA, a w 2001 roku dla Kanady) (appendix 2.1).

Z inicjatywy Stanów Zjednoczonych wprowadzono zapis, zgodnie z którym towary odzieżowe i tekstylne muszą być cięte i szyte w państwach członkowskich

75 L.A. Glick, *op. cit.*, s. 16.

76 United States International Trade Commission, *Potential Impact on the U. S. Economy & Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement*, Diane Publishing Company, Washington, D.C. 1993.

77 A.I. Mendelowitz, *op. cit.*

78 C. Ernst, A. Ferrer, D. Zult, *The End of the Multi-fibre Arrangement and Its Implication for Trade and Employment*, „Employment Strategy Paper” 2005, No. 16.

79 World Trade Organization, Textiles Monitoring Body, *The Agreement on Textiles and Clothing*.

NAFTA⁸⁰. Rozwiązanie to jest niekorzystne zarówno dla producentów kanadyjskich, jak i meksykańskich, bowiem ich produkcja opiera się na surowcach i materiałach importowanych z tańszych regionów świata, w szczególności z Azji Wschodniej⁸¹.

2.3.2.4. Przemysł samochodowy

Przemysł samochodowy jest szczególnie istotny dla państw członkowskich NAFTA, bowiem wymiana w ramach tego sektora stanowi około 25% ogólnych obrotów między nimi. Przepisy regulujące funkcjonowanie sektora samochodowego są zatem niezwykle restrykcyjne i precyzyjne.

O dopuszczeniu pojazdów do bezcłowego handlu decyduje wartość regionalna samochodów, wyliczana na podstawie kosztów netto, przy czym wartość materiałów pochodzących spoza strefy wyliczana jest według innego schematu. W przypadku pojazdów przeznaczonych do przewożenia nie więcej niż 15 osób ustalono progresywny udział elementów lokalnego pochodzenia w gotowym produkcie. Zgodnie z ustaleniami, 50% udziału lokalnego obowiązywało przez pierwsze cztery lata umowy, po których na kolejne cztery lata wprowadzono wymóg 56%, a następnie bez dalszych progów ustalono poziom 62,5% udziału lokalnych części i elementów. Jeśli chodzi o pojazdy przewożące co najmniej 16 osób, ustalono – podobnie jak w przypadku poprzedniej grupy – że przez pierwsze cztery lata udział ma wynosić 50%, od 1 stycznia 1998 roku 55%, a od 1 stycznia 2002 roku 60% (art. 403).

W imporcie używanych samochodów z Meksyku do Kanady obowiązują restrykcje dotyczące wieku sprowadzanych samochodów. Ostatnie ograniczenia wygasają w 2019 roku, przy czym od 2009 roku co dwa lata są one sukcesywnie znoszone (Appendix 300-A.1). Przemysł samochodowy w Meksyku podlega przepisom porozumienia, z tym że do 2004 roku obowiązywały również inne umowy, np. *Decree for Development and Modernization of the Automotive Industry*. NAFTA określa też zasady przyznawania statusu producenta krajowego oraz dotyczące udziału krajowej wartości dodanej w produkcji pojazdów (appendix 300-A.2).

W przypadku przemysłu samochodowego w Meksyku ważną rolę odgrywają *maquiladoras* (hiszp. *la industria maquiladora*), które Baissac klasyfikuje jako specjalne strefy ekonomiczne⁸². Firmom działającym w *maquiladoras* przyznano specjalny status prawny i początkowo produkowały one wyłącznie na eksport⁸³. Program

80 E. Oziewicz, *op. cit.*, s. 136.

81 E. Latoszek, M. Proczek, *op. cit.*, s. 471.

82 C. Baissac, *Brief History of SEZs and Overview of Policy Debates*, [w:] T. Farole, *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience* (ed.), The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington D.C. 2011, s. 23–60.

83 I. Hussain, *Reevaluating NAFTA. Theory and Practice*, Palgrave Macmillan, New York 2012, s. 9.

maquiladoras rozpoczął się w 1965 roku⁸⁴. W 1993 roku przepisy prawa w Meksyku zostały tak zmodyfikowane, że połowa produkcji *maquiladoras* mogła być sprzedawana na rynek wewnętrzny. Po wejściu w życie NAFTA restrykcje te zmniejszono do 20% eksportu. Do 2004 roku Meksyk mógł utrzymać przepisy z przełomu lat 80. i 90. XX wieku⁸⁵. Meksyk był zobowiązany do zniesienia przepisów niezgodnych z treścią NAFTA do 2004 roku. Dotyczy to przede wszystkim regulacji, zgodnie z którymi uzyskanie statusu krajowego dostawcy uzależnione było od wysokości wskaźnika krajowej wartości dodanej na poziomie co najmniej 20% całkowitej sprzedaży (annex 300-A). Dekret motoryzacyjny *Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación* zakłada, że po spełnieniu odpowiednich wymagań niezależnym przedsiębiorstwom przysługuje prawo uzyskania statusu krajowego dostawcy oraz przywilejów i praw zapewnionych w dekrete.

Pomimo liberalizacji przepisów, przedsiębiorstwa działające w *maquiladoras* są zorientowane na eksport, a ich cechą charakterystyczną jest import komponentów oraz sprzedaż przetworzonych towarów za granicę, przede wszystkim do Stanów Zjednoczonych⁸⁶. Początkowo powstawały one wyłącznie w północnych dystryktach przygranicznych, jednak wraz z rozwojem programu zaczęły pojawiać się na południu kraju⁸⁷. *Maquiladoras* działają przede wszystkim w sektorze motoryzacyjnym⁸⁸, który generuje około 25% całości obrotów między państwami członkowskimi⁸⁹. Warto zaznaczyć, że za ostateczną treścią przepisów silnie lobbowały korporacje amerykańskie, przede wszystkim z tzw. wielkiej trójki z Detroit: Forda, Chryslera oraz General Motors.

W umowie znajdują się również odniesienia do wcześniej zawartych umów regulujących rynek motoryzacyjny⁹⁰. Na mocy dekretu motoryzacyjnego niezależne przedsiębiorstwa mogą uzyskać, po spełnieniu odpowiednich wymagań, status krajowego dostawcy⁹¹.

84 N. Caulfield, *NAFTA and Labor in North America*, University of Illinois Press, Urbana-Chicago 2010, s. 35–39.

85 Diario Oficial de la Federación, *Decreto para El Fomento y Modernización de la Industria Automotriz* z 1989 roku oraz *Acuerdo que Determina Reglas para la Aplicación para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz* z 1990 roku.

86 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *op. cit.*, s. 48.

87 D. Alarcón González, *Trade Liberalization, Income Distribution, and Poverty in Mexico: an Empirical Review of Recent Trends*, [w:] S.J. Randall, H.W. Konrad (ed.), *NAFTA in Transition*, University of Calgary Press, Toronto 1995, s. 113–137.

88 Formalnie *maquiladoras* mogą dotyczyć różnych branż, ale w praktyce ich działanie ogranicza się do sektora samochodowego.

89 Regional Economic Development Council, *Maquiladora Industry*, www.elpasoredco.org/regional-data/ciudad-juarez/twin-plant/maquila-industry, [dostęp: 15.05.2013].

90 Umowy regulujące rynek motoryzacyjny w Meksyku to m.in. *Decree for the Promotion and Operation of the Maquiladora Export Industry* (1989), *Decree for Development and Modernization of the Automotive Industry*, nazywany potocznie dekretem motoryzacyjnym (1989), oraz *Resolution that Establishes Rules for the Implementation of the Auto Decree* (1990).

91 Wymagania dotyczą m.in. udziału krajowej wartości dodanej.

2.4. Inwestycje i usługi

Moeser⁹² ocenił, że NAFTA jest pierwszym porozumieniem handlowym, w którym zawarto przepisy dotyczące zasad lokowania inwestycji międzynarodowych oraz stworzono zliberalizowane warunki handlu usługami. W tej części zostaną prze-studiowane zasady współpracy w tych dwóch obszarach.

2.4.1. Inwestycje

Rugman i Gestrin⁹³ twierdzą, że „rozdział NAFTA poświęcony inwestycjom zaczyna się tam, gdzie kończyła się analogiczna część CUSFTA”. Choć główne przepisy tego drugiego porozumienia zostały powielone w nowej umowie, uwzględniono w niej wiele dodatkowych kwestii, istotnych dlatego, że oddziałują nie tylko na kraje członkowskie, ale również na te pozostające poza ugrupowaniem. *Novum* w tej umowie jest zasięg przepisów, który obejmuje również akcjonariuszy mniejszościowych, włączenie klauzuli najwyższego uprzywilejowania oraz wprowadzenie zasad i procedur rozwiązywania sporów dotyczących BIZ lokowanych na kontynencie północnoamerykańskim. McKinney⁹⁴ określa główne cele przepisów dotyczących inwestycji w NAFTA. Zalicza do nich zapewnienie stabilnego klimatu inwestycyjnego, zmniejszającego niepewność przy podejmowaniu decyzji.

NAFTA znosi wiele restrykcji oraz instytucjonalizuje zliberalizowany i bezpieczniejszy system inwestycyjny. Jak wcześniej wspomniano, strony porozumienia przyjęły zasady wynikające z klauzuli najwyższego uprzywilejowania (art. 1103) oraz klauzuli narodowej (art. 1102). Dotyczą one zakładania, przejmowania, rozwoju, zarządzania, prowadzenia, sprzedaży i innych operacji związanych z prowadzeniem działalności. Kraj przyjmujący nie może narzucać inwestorowi minimalnego udziału kapitału krajowego lub wydawać zaleceń, w jaki sposób właściciel ma dysponować inwestycją.

Kraj przyjmujący nie może nakazać inwestorowi (art. 1106):

- 1) eksportu wskazanej ilości dóbr i usług;
- 2) utrzymania określonego poziomu udziału składników lokalnych;
- 3) zakupu, wykorzystania lub udzielenia preferencji produktom lokalnym lub od lokalnych dostawców;
- 4) jakiegokolwiek odniesienia wolumenu, wartości importu do wolumenu, wartości eksportu lub wpływów dewizowych związanych z inwestycją;

92 H. Moeser, *Investment Rules in the NAFTA*, Investment Policies in Latin America and Multilateral Rules on Investment, Paris 1997, s. 127–131, [w:] United Nations, *Elimination of TRIMs: The Experience of Selected Developing Countries. Unctad Current Studies on FDI and Development No. 5*, United Nations Publication, New York–Geneva 2007.

93 A.M. Rugman, M. Gestrin, *Foreign Investment and NAFTA*, University of South Carolina Press, Columbia 1994, s. 51–53.

94 J.A. McKinney, *op. cit.*, s. 223–226.

- 5) ograniczenia sprzedaży lub usług produkowanych przez daną inwestycję na terytorium kraju przyjmującego przez powiązanie w jakikolwiek sposób sprzedaży z wielkością lub wartością eksportu lub wpływami z eksportu i zwrotami z inwestycji zagranicznych w walucie obcej;
- 6) transferu technologii oraz wiedzy osobom z kraju przyjmującego;
- 7) działania inwestora jako wyłącznego dostawcy produkowanych dóbr lub świadczonych usług w określonym regionie lub na rynku światowym.

Kraj przyjmujący nie może wskazywać narodowości kadry zarządzającej, jednak ma prawo wymagać, by większość członków zarządu była jego obywatelami lub rezydentami. Taka ingerencja jest dopuszczalna tylko wtedy, gdy nie wpływa na możliwość sprawowania przez inwestora kontroli nad przedsiębiorstwem (art. 1107).

W stosunku do przedsiębiorstw pochodzących z obszaru strefy sygnatariusze porozumienia zobowiązują się do umożliwienia swobodnego i niezwłocznego transferu kapitału takiego jak (art. 1109):

- 1) zysk, dywidenda, odsetki, opłaty licencyjne, opłaty za pomoc techniczną, zarządzanie i inne;
- 2) dochód ze sprzedaży lub likwidacji całości bądź części inwestycji;
- 3) płatności dokonywane na podstawie kontraktu zawartego przez inwestora lub jego przedsiębiorstwo, w tym płatności z tytułu zobowiązań kredytowych;
- 4) płatności dokonywane w ramach wyłączenia i kompensaty;
- 5) płatności dokonywane z tytułu rozstrzygnięcia kwestii spornych.

Przedsiębiorstwa zagraniczne nie mogą być nacjonalizowane lub wyłączone przez stronę przyjmującą. Wyjątkiem są działania podejmowane w celu ochrony interesu publicznego, które nie mają charakteru dyskryminacyjnego, są zgodne z obowiązującym prawem, a w ich ramach przewidziano rekompensatę dla inwestora.

Gantz⁹⁵ podsumowuje korzyści dla inwestorów zagranicznych, do których zalicza: przyznanie klauzul narodowej i najwyższego uprzywilejowania, zobowiązanie do uczciwego i sprawiedliwego traktowania, zniesienie wymogów dotyczących udziału krajowego (lokalnego), prawo wyboru kadry zarządzającej bez względu na jej narodowość, zniesienie ograniczeń na większość przepływów finansowych, ochronę przed wyłączeniem.

Oprócz określenia przywilejów i wolności, NAFTA definiuje również obszary, w które państwo może ingerować lub do których ma wyłączne prawo. W jego gestii należy ustalanie wymagań wobec inwestorów w zakresie ochrony środowiska i wykorzystywania technologii przyjaznych środowisku. Do indywidualnych decyzji poszczególnych członków ugrupowania należy wskazanie sektorów wrażliwych, w których mogą być stosowane pewne ograniczenia lub specyficzne zasady dostępu. Listę wyjątków zawarto w siedmiu załącznikach do umowy i, jak zauważają

95 D.A. Gantz, *NAFTA, Article 303, PROSEC and Maquiladora*, [w:] M. Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, Labour and the WTO*, Kluwer Law International, Hague 2004, s. 137–161.

Rugman i Gestrin⁹⁶, w tym kontekście NAFTA pozytywnie ewoluowała w stosunku do poprzedniej umowy, ponieważ wyraźnie wskazuje obszary, których dotyczą wyjątki, teoretycznie zwiększa transparentność systemu ochronnego każdego kraju. Sektory wrażliwe wskazane przez Stany Zjednoczone to linie lotnicze, transport morski i radio. Kanada wprowadziła ograniczenia w sektorze kultury, przede wszystkim mediów, aby zachować tożsamość kulturową i uniknąć amerykańskiej pewnych dziedzin życia. Meksyk ograniczył dostęp do sektora energetycznego.

Uriante⁹⁷ podkreśla znaczenie wprowadzonych przepisów, wskazując, że NAFTA radykalnie zmieniała protekcyjny charakter zasad inwestycji, ograniczając amerykańskie i kanadyjskie inwestycje, które mogłyby być lokowane w Meksyku. Wprowadzone przepisy zwiększyły również atrakcyjność inwestycyjną Meksyku oraz poprawiły jego bezpieczeństwo, jeśli chodzi o potencjalnych inwestorów.

2.4.2. Usługi

Przepisy NAFTA dotyczące handlu usługami, podobne do zasad GATS, przygotowano na podstawie CUSFTA. Regulują one takie kwestie jak (art. 1201):

- 1) produkcja, dystrybucja i sprzedaż usług;
- 2) zakup, wykorzystanie i zapłata za usługę;
- 3) dostęp i wykorzystanie systemu dystrybucji i transportu usług;
- 4) obecność na terytorium danego kraju usługodawcy z innego kraju strefy;
- 5) kaucja i inne formy zabezpieczenia finansowego warunkującego wykonanie usługi.

Macrory, Appleton i Plummer⁹⁸ podkreślają, że w odróżnieniu od CUSFTA w NAFTA znajduje się zapisane wprost zobowiązanie do przyznania usługom klauzuli najwyższego uprzywilejowania (art. 1203) oraz klauzuli narodowej (art. 1202). Aby świadczyć usługę na obszarze NAFTA, przedsiębiorstwa ze strefy nie muszą mieć biur lub innej placówki na terenie kraju, w którym świadczona jest usługa (art. 1205). Przepisy nie dotyczą jednak przedsiębiorstw państwowych (na poziomie federalnym, stanowym, prowincjonalnym oraz lokalnym). W przypadku usług świadczonych na poziomie federalnym strony mają prawo wprowadzić ograniczenia ilościowe (art. 1207).

Macrory, Appleton i Plummer⁹⁹ oraz Wellenius i Stern¹⁰⁰ zwracają uwagę również na to, że NAFTA ustanawia podstawowe zasady handlu usługami, ale zawiera

96 A.M. Rugman, M. Gestrin, *op. cit.*, s. 51–53.

97 J.L.R. Uriante, *Foreign Investment in Mexico Under NAFTA*, [w:] J.S. Rubin, C.D. Alexander (ed.), *NAFTA and Investment*, Kluwer Law International, Hague 1995, s. 111–145.

98 P.F.J. Macrory, E. Appleton, M.G. Plummer, *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis. Vol. I*, Springer, New York 2005, s. 809–810.

99 *Ibidem*.

100 B. Wellenius, P.A. Stern, *Implementing Reforms in the Telecommunications Sector: Lessons from Experience*, World Bank Regional and Sectoral Studies, Washington D.C. 1996.

wiele aneksów poświęconych konkretnym obszarom, w których znajdują się obszernie zastrzeżenia dotyczące usług specjalistycznych (prawnych, inżynierskich, transportowych), oraz sektorom, które zostały całkowicie wyłączone z umowy (usługi lotnicze, zamówienia publiczne i subsydia rządowe).

Wykonywanie pewnych zawodów, takich jak lekarz czy prawnik, wymaga uzyskania licencji lub certyfikatu przez imigranta pochodzącego z obszaru strefy, który chce świadczyć swoje usługi na terenie innego państwa członkowskiego. Licencje powinny być wydawane na podstawie obiektywnych kryteriów, takich jak kompetencje i zdolność świadczenia usługi, a ich uzyskiwanie nie powinno okazywać się uciążliwe oraz nie powinno stanowić bariery w handlu usługami (art. 1210).

Przedsiębiorstwa ze wszystkich krajów członkowskich mają możliwość ubiegania się o licencje na świadczenie usług finansowych, telekomunikacyjnych i sektora transportu drogowego. Firmy spedycyjne i linie autobusowe mogą swobodnie działać na terenie NAFTA – Meksyk został zobowiązany do zniesienia ograniczeń dla autobusów ze Stanów Zjednoczonych, a Stany Zjednoczone mają znieść ograniczenia dla czarterów i autobusów wycieczkowych z Meksyku. Kanada przyznaje pozwolenia na przejazd przez terytorium swojego kraju pozostałym państwom członkowskim. 1 stycznia 1997 roku, a więc trzy lata po wejściu umowy w życie, umożliwiono przewóz towarów w przygranicznych stanach przez amerykańskie i meksykańskie firmy spedycyjne na terytorium obu tych krajów. Po kolejnych trzech latach możliwość ta została rozszerzona na cały ich obszar. W tym samym czasie uruchomiono stałe linie pasażerskie. W przypadku rynków żeglugowych ustalono, że będą one otwarte, ale zostanie zachowany prymat przewoźników krajowych¹⁰¹.

2.4.2.1. Telekomunikacja i usługi finansowe

Usługi telekomunikacyjne i finansowe, podobne jak w umowie CUSFTA, zostały omówione osobno. Jak zauważają Macrory, Appleton i Plummer¹⁰², wynika to z wrażliwości tych sektorów, ich kluczowej roli w gospodarce i jest praktykowane w umowach międzynarodowych¹⁰³.

Zgodnie z treścią porozumienia, dla celów prowadzenia działalności gospodarczej strony powinny zapewnić podmiotom z pozostałych krajów członkowskich dostęp do publicznych sieci i usług telekomunikacyjnych oraz prywatnych łączów oferowanych na terytorium kraju lub poza nim. Warunki i zasady tego dostępu powinny być *rozsądne i niedyskryminacyjne*. Jednocześnie strony powinny gwarantować wycenianie publicznych usług telekomunikacyjnych odzwierciedlające ekonomiczne koszty prowadzenia działalności i oferowanie dostępu do prywatnego łącza w stałej cenie (art. 1302). Umowa jednak nie wyjaśnia sposobu ustalania kosztów.

101 E. Latoszek, M. Proczek, *op. cit.*, s. 472.

102 P.F.J. Macrory, E. Appleton, M.G. Plummer, *op. cit.*, s. 809–810.

103 Np. GATS oraz Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską.

Jeżeli strona utrzymuje lub wyznacza monopolistę, który zapewnia publiczne sieci czy usługi telekomunikacyjne i bezpośrednio lub przez podmiot stowarzyszony konkuruje w dostarczaniu ulepszonych usług oraz produktów telekomunikacyjnych, strona powinna zapewnić, by monopolista nie wykorzystywał swojej pozycji do prowadzenia działań antykonkurencyjnych. Chodzi m.in. o subsydia krzyżowe (skośne)¹⁰⁴, wrogie zachowania oraz dyskryminacyjne opłaty za dostęp do usług i sieci (art. 1305).

Porozumienie reguluje działanie instytucji finansowych pochodzących z terytorium NAFTA, prawa inwestorów zagranicznych, również do inwestowania w instytucje finansowe, a także zasady międzynarodowego handlu usługami finansowymi. Treść umowy dotyczącą usług finansowych szczegółowo analizuje Glick¹⁰⁵, który zauważa, że w niektórych przypadkach NAFTA nie zakazuje stronom pełnienia funkcji wyłącznego usługodawcy na ich terytorium. Dotyczy to w szczególności publicznego planu emerytalnego i ustawowego systemu ubezpieczeń społecznych oraz działań prowadzonych przez jednostkę publiczną na rachunek lub z gwarancją wykorzystania środków finansowych rządu lub innego podmiotu publicznego.

Inwestorzy mają prawo do świadczenia usług finansowych za pośrednictwem odrębnych instytucji, terytorialnego rozszerzania działalności, ustanawiania nowych (wraz z wyborem formy prawnej) przedsiębiorstw oraz przejmowania istniejących (art. 1403). Usługom finansowym przysługują klauzula najwyższego uprzywilejowania oraz klauzula narodowa, identyczna jak w przypadku inwestycji (art. 1405). Strona przyjmująca nie może ingerować w skład narodowościowy kierownictwa instytucji oraz nie może żądać, by zwykła większość rady nadzorczej pochodziła z danego kraju (art. 1408).

W przypadku usług finansowych kraj przyjmujący ma prawo do stosowania środków zaradczych, których celem jest ochrona własnych inwestorów, depozytariuszy, uczestników rynku, posiadaczy polis ubezpieczeniowych oraz innych wierzycieli. Środki zaradcze mogą być również stosowane w celu utrzymania bezpieczeństwa, solidności, uczciwości i odpowiedzialności finansowej instytucji świadczących usługi finansowe na rynkach zagranicznych. Ostatnim motywem ingerencji państwa może być konieczność zachowania integralności systemu finansowego kraju (art. 1410).

Aby zapewnić nadzór nad wdrażaniem przepisów porozumienia, powołano Komitet ds. Usług Finansowych. Instytucja analizuje informacje o usługach finansowych uzyskane od uczestników rynku oraz bierze udział w procedurze rozstrzygania sporów.

104 Polega na przeznaczaniu zysków osiągniętych w jednym sektorze gospodarki na finansowanie inwestycji w innym i ma na celu wzmocnienie pozycji podmiotu w tym sektorze.

105 L.A. Glick, *op. cit.*, s. 34–36.

Strony zobowiązały się, że po trzech latach od wejścia w życie porozumienia zostaną przeprowadzone konsultacje dotyczące ochrony systemu płatności w Meksyku. Jeśli łączny kapitał oddziałów zagranicznych banków komercyjnych wyniósłby 25% zagregowanego kapitału wszystkich banków komercyjnych w Meksyku, kraj ten mógłby zażądać konsultacji z pozostałymi uczestnikami strefy na temat ewentualnych działań naprawczych, w tym tymczasowego ograniczenia udziału w rynku banków zagranicznych. Rozwiązanie to wynikało z obawy, że dominacja banków zagranicznych może spowodować utratę kontroli nad systemem płatności w Meksyku przez tamtejsze instytucje oraz uniemożliwić prowadzenie efektywnej polityki monetarnej i kursowej (annex 1413.6).

2.4.2.2. Czasowy pobyt przedsiębiorców

Powołaniu NAFTA towarzyszyło wiele obaw, związanych przede wszystkim z napływem specjalistów z Meksyku do wysoko rozwiniętej Kanady i Stanów Zjednoczonych. Jak zauważa Glick¹⁰⁶, porozumienie z założenia ma promować czasowy pobyt obywateli z krajów strefy, jednak w żaden sposób nie ingeruje w ich politykę imigracyjną, przepisy dotyczące bezpieczeństwa oraz warunki zatrudniania. Zgodnie z tym, strony zobowiązują się, że dołożą wszelkich starań, aby procedury administracyjne związane z pobytem ludzi biznesu z pozostałych państw członkowskich nie stanowiły zbędnych przeszkód w handlu.

Kraje przyznają pozwolenie na czasowy pobyt osobom biznesu, takim jak technicy, naukowcy, przedstawiciele handlowi, kupcy, analitycy i inni (appendix 1603.A.1). Jeśli obywatel obszaru strefy przedstawi odpowiednie zaświadczenie (potwierdzenie narodowości, zawodu, zaangażowania w przedsięwzięcie o zakresie międzynarodowym), strona przyjmująca nie może wymagać okazania dodatkowych dokumentów. Odmowa prawa pobytu osobie, której zgodnie z listą zawodów przysługuje taka możliwość, może odbyć się tylko wtedy, gdy na terenie kraju przyjmującego trwa konflikt między związkami zawodowymi a potencjalnym pracodawcą (art. 1603).

Umowa definiuje kategorie biznesmenów, których dotyczą niniejsze przepisy (annex 1603) oraz ustanawia Grupę Roboczą ds. Czasowego Pobytu jako podmiot odpowiedzialny za wdrażanie przepisów oraz prowadzenie dalszych prac nad środkami mającymi ułatwić czasowy pobyt przedsiębiorców.

Amerykańska administracja obawiała się napływu zbyt dużej liczby specjalistów z Meksyku, dlatego w umowie znajduje się zapis, zgodnie z którym przez okres nie dłuższy niż dziesięć lat Stany Zjednoczone wydawały rocznie do 5500 zezwoleń na pobyt czasowy (appendix 1603.D.4).

106 *Ibidem*, s. 72.

2.5. Inne obszary współpracy

2.5.1. Reguły konkurencji, monopole i przedsiębiorstwa państwowe

W odniesieniu do polityki konkurencji NAFTA kontynuowała prace nad liberalizacją przepisów w tym zakresie opracowywane w ramach CUSFTA. W 1997 roku działania zakończyła Grupa Robocza ds. Środków Naprawczych Handlu (*Trade Remedies Working Group*). Graham i Richardson¹⁰⁷ oceniają, że nie sformułowała ona jednak żadnych rekomendacji dotyczących fundamentalnej reformy środków naprawczych handlu każdego z krajów. Strony zobowiązały się jednak do przyjęcia środków proceduralnych mających na celu zwiększenie przejrzystości i przewidywalności w działaniach właściwych komórek administracyjnych oraz uproszczenia przepisów.

Jednocześnie członkowie ugrupowania zobowiązały się do utrzymywania środków niezbędnych do przeciwdziałania ograniczaniu konkurencji. Mają one prawo do ustanawiania przedsiębiorstw państwowych oraz monopolu, jednak muszą działać zgodnie z przepisami NAFTA dotyczącymi inwestycji i usług finansowych (art. 1501). Administracja państwowa, w wyniku kontroli, nadzoru oraz innych środków, musi dbać o to, by prywatne i państwowe monopole działały zgodnie z przepisami porozumienia. Nadzór nad monopolami oraz konkurencją oraz dalsze ustalenia z tym związane są domeną Grupy Roboczej ds. Handlu i Konkurencji (art. 1504).

Rozdział umowy poświęcony konkurencji, monopolom i przedsiębiorstwom państwowym, w odróżnieniu od fragmentów dotyczących np. sektora samochodowego, odzieżowego czy rolnictwa, nie zawiera szczegółowych zapisów regulujących te kwestie. Podobne wnioski wysnuwają Graham i Richardson.

2.5.2. Zamówienia publiczne

Przed NAFTA kwestię zamówień publicznych pomiędzy Kanadą a Stanami Zjednoczonymi regulowały Runda Tokijska i Umowa w sprawie zamówień publicznych z Rundy Tokijskiej GATT (GPA)¹⁰⁸ oraz rozszerzająca te przepisy CUSFTA. Zdaniem Trebilcocka, Howse'a i Eliasona¹⁰⁹, przepisy zawarte w NAFTA mają szerszy zakres przedmiotowy i podmiotowy niż poprzednie akty prawne, a do ich najważniejszych cech wyróżniających należy uwzględnienie większej liczby agencji rządowych, kontraktów usługowych i budowlanych oraz zakaz wymagań offsetowych. Ponieważ Meksyk nie jest sygnatariuszem GPA, to właśnie przepisy z umowy o utworzeniu strefy wolnego handlu na kontynencie północnoamerykańskim regulują relacje z partnerami porozumienia.

107 E.M. Graham, J.D. Richardson, *Global Competition Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1997, s. 75–78.

108 World Trade Organization, *Agreement on Government Procurement*.

109 M. Trebilcock, R. Howse, A. Eliason, *The Regulation of International Trade. Fourth Edition*, Routledge, New York 2013, s. 406–408.

Przepisy regulujące zamówienia publiczne dotyczą umów zawieranych przez instytucje federalne, stanowe, prowincjonalne oraz inne określone w traktacie. Ponadto przepisy mają zastosowanie tylko w przypadku (art. 1001):

- 1) kontraktów federalnych dotyczących zakupu towarów i/lub usług na kwotę nie mniejszą niż 50 tys. USD oraz usług budowlanych na kwotę co najmniej 6,5 mln USD;
- 2) kontraktów rządowych dotyczących zakupu towarów i/lub usług na kwotę nie mniejszą niż 250 tys. USD oraz usług budowlanych na kwotę co najmniej 8 mln USD.

Podane kwoty powinny uwzględniać indeks inflacji PPI (*Producer Price index*) w Stanach Zjednoczonych, publikowany przez *U.S. Bureau of Labor Statistics* (annex 1001.1c). Pochodzące z terytorium NAFTA towary, usługi oraz dostawcy, którzy działają na rynkach publicznych, powinni być traktowani nie gorzej niż ich krajowi konkurenci oraz uczestnicy rynku z innego państwa członkowskiego. Strony nie mogą również dyskryminować lokalnych dostawców ze względu na stopień umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa lub też oferowanie przez nich towarów lub usług pochodzących z innego państwa członkowskiego. W przypadku produktów importowanych z terytorium strefy w ramach zamówień publicznych nie można stosować reguł pochodzenia innych niż obowiązujące w standardowej wymianie handlowej. Vaidya¹¹⁰, analizując przepisy dotyczące zamówień publicznych, dodatkowo wskazuje, że wykluczają one stosowanie federalnej ustawy *U.S. Buy American Act*, z wyjątkiem małej oraz prowadzonej przez mniejszości etnicznej¹¹¹ działalności biznesowej.

Treść umowy szczegółowo określa procedury przetargowe, które w niniejszej pracy nie będą opisywane. Warto jedynie zaznaczyć, że w ramach tego procesu wszyscy dostawcy powinni być traktowani równorzędnie, bez względu na pochodzenie (art. 1009).

W celu promowania udziału małych przedsiębiorstw w procedurach przetargowych strony zobowiązały się do powołania, w terminie 12 miesięcy od dnia wejścia w życie porozumienia, Komitetu ds. Małych Przedsiębiorstw (art. 1021). Komitet spotyka się co najmniej raz w roku, a do jego podstawowych zadań zaliczają się identyfikacja możliwości szkolenia pracowników małych przedsiębiorstw w zakresie procedur związanych z zamówieniami publicznymi oraz poszukiwanie firm zainteresowanych nawiązywaniem kontaktów handlowych z małymi przedsiębiorstwami z pozostałych państw członkowskich. Do obowiązków komitetu należą: stworzenie i rozwijanie bazy danych małych przedsiębiorstw, prowadzenie konsultacji na temat kryteriów uczestnictwa małych firm w przetargach oraz podejmowanie decyzji dotyczących udziału firm w ofertach publicznych.

¹¹⁰ A.K. Vaidya, *op. cit.*, s. 658.

¹¹¹ Przedsiębiorstwa, które w co najmniej 51% należą do mniejszości, takich jak Amerykanie pochodzenia afrykańskiego, azjatyckiego, latynoamerykańskiego oraz Aleuci, ale także weterani, którzy w wyniku służby zostali niepełnosprawni.

2.5.3. Własność intelektualna

Witker i Robins¹¹² zwracają uwagę na to, jak ważne jest podjęcie dyskusji o przepisach regulujących kwestie własności intelektualnej. W ramach NAFTA dotyczą one m.in. praw chroniących inwestorów zagranicznych. Wspomniani autorzy oceniają, że własność intelektualna w tym porozumieniu objęta jest lepszą ochroną niż w jakimkolwiek wcześniejszym porozumieniu, w tym w GATT przed Rundą Urugwajską.

Porozumienie reguluje wiele kwestii związanych z ochroną praw własności intelektualnej, takich jak prawa autorskie, nagrania dźwiękowe, ochrona sygnałów satelitarnych, ochrona znaków fabrycznych i handlowych, patenty, tajemnica handlowa, oznaczenia geograficzne oraz wzory przemysłowe. Osobny przepis dotyczy regulacji prawa patentowego w zakresie schematów obwodów scalonych. Autorzy¹¹³ raportu dla amerykańskiego Kongresu ocenili, że rozdział poświęcony własności intelektualnej zawiera najwyższe standardy ochrony i egzekwowania spośród wszystkich wielostronnych porozumień. Opinię tę potwierdzają zarówno negocjatorzy, jak i raporty przygotowane przez prywatne firmy doradcze.

W odniesieniu do ochrony własności intelektualnej NAFTA opiera się na następujących umowach międzynarodowych (art. 1701):

- 1) konwencja genewska (1971) w sprawie ochrony producentów nagrań dźwiękowych przed nielegalnym kopiowaniem;
- 2) konwencja berneńska (1971) w sprawie ochrony dzieł literackich i artystycznych;
- 3) konwencja paryska (1976) w sprawie ochrony własności przemysłowej;
- 4) międzynarodowa konwencja (1978 wraz ze zmianami z 1991) w sprawie ochrony przetworów roślinnych.

W zakresie ochrony własności intelektualnej obywatele krajów członkowskich objęci są klauzulą narodową (art. 1703). Państwa strefy zachowują prawo do przyznawania patentów na wynalazki we wszystkich dziedzinach, jednak mogą odmówić uznania patentu na terytorium swojego kraju, jeśli stanowi on zagrożenie dla życia i zdrowia ludzi, zwierząt i roślin. Odmowa nie może mieć podłoża ekonomicznego. Prawo ochrony patentowej przysługuje na okres 20 lat od chwili złożenia wniosku o uznanie patentu lub na okres 17 lat od chwili przyznania patentu.

W przypadku realizacji niektórych przepisów wyznaczono cezurę czasową, w której Meksyk musi wypełnić zobowiązania wynikające z umowy. Dotyczy to dostosowania się do przepisów (annex 1701.3):

- 1) Międzynarodowego Związku Ochrony Nowych Odmian Roślin (*The International Union for the Protection of New Varieties of Plants* – UPOV) w okresie nie dłuższym niż dwa lata od wejście w życie umowy;

112 J. Witker, R. Robins, *A Critical Analysis of the Post-1994 Elections: Mexican Foreign Investment Regulatory Scheme*, [w:] J.S. Rubin, C.D. Alexander (ed.), *NAFTA and Investment*, Kluwer Law International, Hague 1995, s. 111–145.

113 United States General Accounting Office, *op. cit.*, s. 91.

- 2) dotyczących egzekwowania regulacji w sprawie ochrony własności intelektualnej przy granicy;
- 3) dotyczących schematu układów scalonych nie później niż cztery lata po wejście w życie umowy.

Wysoki standard przepisów zawartych w rozdziale XVII wynika, zdaniem Rugmana¹¹⁴, z tego, że ich autorem był biznesmen, który własność intelektualną uważał za „najważniejsze z aktywów”. Znacząca rola NAFTA w rozwijaniu i ochronie praw własności intelektualnej nie jest, jego zdaniem, przypadkowa. Według Hussaina i Domingueza¹¹⁵, NAFTA była pierwszą umową integracyjną między krajami o różnym poziomie rozwoju, a zabezpieczenie wprowadzanych przepisów o ochronie praw własności intelektualnej w Meksyku stało się priorytetem, jeśli chodzi o umowę o strefie wolnego handlu.

2.6. Podsumowanie

Treść Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu jest podstawowym źródłem informacji na temat mechanizmów funkcjonowania ugrupowania. Określono w nim cele i zasady wzajemnej współpracy w ramach ugrupowania, wskazano instytucje odpowiedzialne za realizację tych celów oraz sprawowanie kontroli nad przestrzeganiem przyjętych reguł współpracy. NAFTA to ugrupowanie o mało rozbudowanym aparacie administracyjnym powołanym do zarządzania ugrupowaniem.

W umowie zawarto także zasady i reguły współpracy gospodarczej odnoszące się do poszczególnych sektorów. Przedstawiona w rozdziale drugim analiza postanowień NAFTA wskazuje, że zakres współpracy liberalizowany jest w ramach strefy wolnego handlu rozszerzonej o wolny handel usługami.

Znoszenie ograniczeń w handlu odbywało się wieloetapowo, a główną przyczyną wydłużenia ochrony niektórych sektorów, konkretnych produktów lub grup produktów było uznanie ich za szczególnie wrażliwe i ważne dla interesów poszczególnych krajów. Istnieją bowiem takie sektory, w przypadku których po ponad 20 latach od wejścia w życie porozumienia nadal nie możemy mówić o pełnej swobodzie handlu. Np. każdy z krajów członkowskich wprowadził do umowy restrykcyjne zasady w sektorze rolnym dotyczące konkretnych, szczególnie istotnych dla gospodarki produktów. Przyczyną może być unikalność produktu

114 A.B. Rugman, *NAFTA, Multinational Enterprise Strategy and Foreign Investment*, Paper, International Studies Association, annual convention, Chicago, 1995, 2, [za:] I. Hussain, R. Dominguez, *North American Regionalism and Global Spread*, Palgrave Macmillan, New York 2015, s. 73.

115 I. Hussain, R. Dominguez, *North American Regionalism and Global Spread*, Palgrave Macmillan, New York 2015, s. 73.

(amerykański bourbon), bezpośrednia konkurencja produktów pochodzących z rynków partnerów (syropy i cukry we wszystkich trzech krajach), stosowane środki pomocowe, takie jak zwiększające konkurencyjność produktu subsydia. Przyczynę może stanowić także szczególne, strategiczne znaczenie dla gospodarki, które spowodowało, że restrykcyjnymi zasadami wymiany objęto sektor energetyczny.

3. Wymiana gospodarcza Meksyku z zagranicą po utworzeniu NAFTA

Podjmując próbę analizy wymiany gospodarczej Meksyku z zagranicą, należy przedstawić kontekst polityczno-gospodarczy, w jakim znajdował się Meksyk od lat 80. aż do powstania NAFTA. Polityka ekonomiczna prowadzona przez prezydentów Alvaręza (1970–1976) i Portillo (1976–1982)¹ polegała, jak wyjaśnia Kehoe², na substitucji importu w odpowiedzi na społeczną i polityczną presję oraz panujące w tamtym czasie poczucie wzrostu dobrobytu będące następstwem odkrycia i eksploatacji złóż ropy naftowej. Charakteryzowała się ona dużymi wydatkami budżetowymi oraz ekspansywną polityką monetarną finansowaną polegającą na zadłużaniu sektora publicznego w międzynarodowych bankach. W konsekwencji rosła inflacja, co w połączeniu z obowiązującym (do 1994 roku) sztywnym kursem walutowym doprowadziło do znaczącej aprecjacji kursu realnego i rosnącego deficytu obrotów bieżących. W latach 1981–1982 doszło do załamania cen ropy naftowej na rynkach światowych (por. rysunek 3.1). W efekcie w sierpniu 1982 roku Meksyk zawiesił obsługę zadłużenia zagranicznego³.

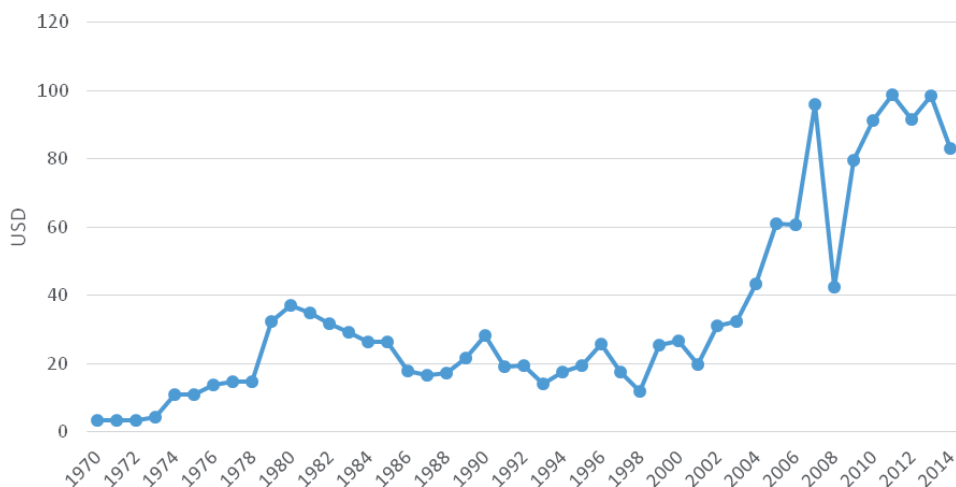
Jak pisze Kehoe, w 1982 roku meksykańska gospodarka „doszła do ściany”. Zdewaluowano peso o 368%, a załamanie cen ropy oraz rosnący dług publiczny doprowadziły do wstrzymania spłat zagranicznych zobowiązań. W konsekwencji peso ulegało dalszej dewaluacji, rząd nacjonalizował banki, a kraj pogrążył się w kryzysie. Kolejna administracja podjęła próbę ratowania gospodarki, a jednym z głównych celów stało się osiągnięcie nadwyżki handlowej, która umożliwiłaby ponowną obsługę zadłużenia. Wobec tego uszczelniono system ograniczeń importowych, doprowadzając do jeszcze większego zamknięcia gospodarki. Kose,

1 Prezydentury te nazywane są *sexenios* z powodu sześcioletnich kadencji.

2 T.J. Kehoe, *A Review of Mexico's Trade Policy from 1982 to 1994*, „The World Economy” 1995, No. 18, s. 135–151.

3 Por. B. Liberska, *Kryzys finansowy w Meksyku – wnioski dla „wschodzących rynków”*, „International Journal of Management and Economics” 1999, No. 6, s. 35–50.

Meredith i Towe⁴ wskazują, że ograniczenie importu polegało na zwiększeniu cła o 100% oraz wprowadzeniu rygorystycznych wymogów licencyjnych dotyczących importu.



Rysunek 3.1. Cena ropy naftowej crude light oil w latach 1980–2014 (USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Stooq.pl, <http://stooq.pl/q/?s=cl.f&c=30y&t=c&a=lg&b=0>, [dostęp: 17.07.2014].

Kehoe, powołując się na analizy OECD, wyróżnia trzy podokresy o całkowicie różnych cechach. Pierwszy okres to lata 1983–1985, charakteryzujące się restrykcyjną polityką fiskalną, malejącą inflacją i rosnącym PKB oraz rozpoczętą w 1985 roku dewaluacją peso⁵.

Drugi okres to lata 1985–1987, czyli czas powracającego kryzysu finansowego, rosnącej inflacji i malejącej produkcji. W 1986 roku nastąpiły ponowne obniżki cen ropy naftowej, które jednak nie były dla gospodarki Meksyku aż tak dotkliwe z dwóch powodów. Po pierwsze, po kryzysie z początku lat 80. XX wieku udział eksportu surowca w eksporcie ogółem był mniejszy, a po drugie, w 1986 roku Meksyk przystąpił do GATT, co przyspieszyło rozwój jego międzynarodowych relacji handlowych. W wyniku przystąpienia do GATT Meksyk zmniejszył wysokość cel zgodnie z zasadami klauzuli najwyższego uprzywilejowania oraz zniósł ilościowe ograniczenia importu⁶.

Trzeci okres to lata 1987–1993, czas spadającej inflacji i ponownego wzrostu gospodarki. W 1987 roku wprowadzano liczne reformy w ramach programu *El pacto*, czyli umowy między rządem, pracownikami i pracodawcami, której celem

4 M.A. Kose, G.M. Meredith, C.M. Towe, *How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence*, IMF Working Paper Research Department and Western Hemisphere Department, Washington D.C. 2004.

5 *Peso Devalued By Mexico* „The New York Times” 1985, 5.03, s. 14.

6 L.A. Agama, C.A. McDaniel, *The NAFTA Preference and U.S. – Mexico Trade*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2002.

było kontrolowanie wzrostu cen i zarobków. Program zakładał również dyscyplinę fiskalną, ograniczenie wydatków rządowych oraz zakaz ich finansowania z deficytu. W tym czasie przeprowadzono reformę systemu podatkowego, zliberalizowano handel oraz przeprowadzono prywatyzację

Warto także wspomnieć o kryzysie *tequila*, który rozpoczął się grudniu 1994 roku. W tamtym okresie (na początku lat 90.) Meksyk utrzymywał sztywny kurs wobec dolara, który wynosił 3,3 peso. Dzięki temu inwestorzy mogli lokować kapitał w stabilną gospodarkę o restrykcyjnej polityce monetarnej, niskiej inflacji i stabilnym kursie. Z drugiej strony taka polityka kursowa powodowała niską konkurencyjność eksportu, wysoki import, a w konsekwencji powiększała deficyt handlowy. Zadłużenie państwa finansowano emitując indeksowane w dolarach bony *tesobonos*. W grudniu podjęto decyzję o dewaluacji do 4 peso. Spłata długu związanego z *tesobonos* spowodowała drenaż rezerw walutowych kraju. Uniemożliwiło to dalszą kontrolę kursu walutowego, który tydzień po pierwszej dewaluacji został uwolniony i ukształtował się na poziomie 7,2 peso. Kryzys został zażegnany dzięki pomocy finansowej z Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Centralnego Kanady oraz Funduszu Stabilizacyjnego Stanów Zjednoczonych. Zaangażowanie partnerów z NAFTA wynikało z obaw o to, aby destabilizacja gospodarki Meksyku nie przeniosła się na pozostałe państwa członkowskie, a także z faktu, że rozwijający się Meksyk był jednym z najważniejszych partnerów handlowych USA⁷.

3.1. Handel towarami

Ewolucja handlu Meksyku z zagranicą w ujęciu ogólnym, geograficznym oraz rzeczowym jest jedną z trzech zmiennych pozwalających wysnuć wnioski na temat skutków członkostwa w NAFTA dla gospodarki Meksyku, w szczególności jeśli chodzi o efekty kreacji i przesunięcia handlu. W podrozdziale 3.1 przedstawiono dane statystyczne dotyczące handlu towarami wraz z rysunkami, tabelami oraz ich interpretacjami. Zawężenie badania do handlu towarami i pominięcie usług wynika z ich małego znaczenia dla współpracy gospodarczej w ramach NAFTA.

Dane⁸ o wymianie gospodarczej obejmują zwykle okres 1980–2012, co wynika z faktu, że w 1982 roku w Meksyku wybuchł kryzys, a w 1985 kraj przystąpił do GATT.

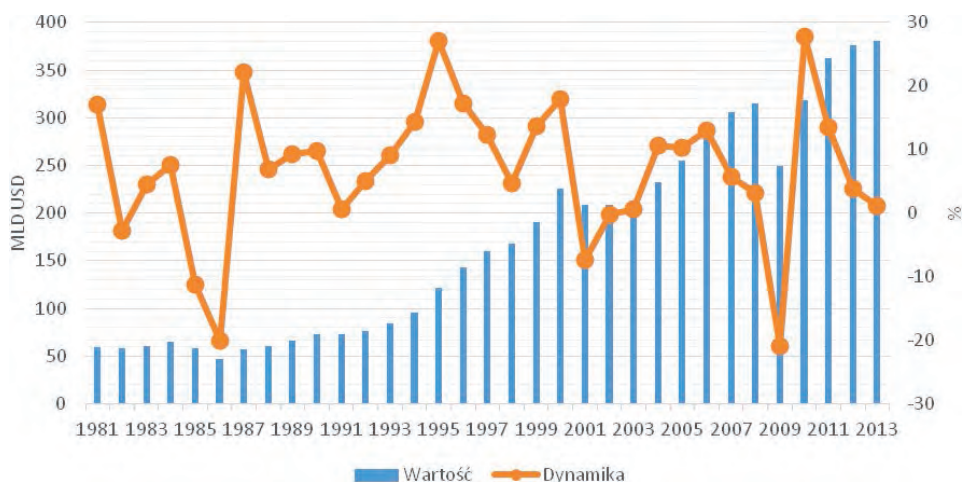
7 M.A. Kose, G.M. Meredith, C.M. Towe, *op. cit.*; OECD, Regional Development and Structural Policy in Mexico 1997.

8 Wykorzystane w rozdziale dane pochodzą z bazy UNCTAD i dotyczą handlu towarami zgodnie z ogólnie przyjętą definicją handlu. Wartości dla eksportu określono według formuły f.o.b., a dla importu według formuły c.i.f. Ponieważ w bazach źródłowych dane podawane są w cenach bieżących i przeliczane po bieżącym kursie wymiany danej waluty wobec dolara amerykańskiego, zostały one przeliczone przez autorkę na wartości o indeksie jednopodstawowym 2013 = 100 (w przypadku, gdy dane dostępne były

Wydarzenia te stanowiły dla gospodarki meksykańskiej swego rodzaju nowe otwarcie, a członkostwo w GATT wymagało daleko idących reform, m.in. prywatyzacji, otwarcia gospodarki, co zdaniem autorki mogło znaleźć odzwierciedlenie w przedstawionych danych.

3.1.1. Wolumen i dynamika

Na rysunku 3.2 przedstawiono dane dotyczące wartości i dynamiki meksykańskiego eksportu ogółem. Wszystkie wartości podano w cenach stałych z roku bazowego 2013.



Rysunek 3.2. Wartość i dynamika eksportu Meksyku w latach 1981–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=101>, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=102>, [dostęp: 17.07.2014].

do roku 2012, przyjęto indeks 2012 = 100) przy użyciu wskaźnika inflacji CPI w Stanach Zjednoczonych. Jeżeli w tekście nie zaznaczono inaczej, dane odnoszą się do cen stałych z roku bazowego 2013 lub 2012, w zależności od ich dostępności. Wykorzystanie wartości w cenach stałych pozwala wykluczyć z porównania wpływ inflacji, który może być szczególnie istotny w przypadku analizy długich szeregów czasowych, gdy z powodu zmian wskaźnika cen zmieniały się wartości nominalne. Dynamika eksportu oraz importu zdefiniowana jest jako wartość współczynnika b w funkcji wykładniczej $y = ae^{bt}$, gdzie t to czas. Sekretariat UNCTAD przelicza dane na podstawie UN DESA Statistics Division, Yearbook of International Trade Statistics; UN DESA Statistics Division, Monthly Bulletin of Statistics; UN DESA Statistics Division, UN COMTRADE; IMF, International Financial Statistics; IMF, Direction of Trade Statistics; IMF, Balance of Payments Statistics; WTO, Statistics Database; Eurostat, Comext; World Bank, World Development Indicators; OECD, OECD.Stat Extracts; OPEC, Annual Statistical Bulletin; Economist Intelligence Unit, Country Data oraz innych danych pochodzących ze źródeł regionalnych i krajowych.

Zmiany wartości i dynamiki eksportu można podzielić na trzy podokresy – do 1993 roku (przed powstaniem NAFTA), lata 1994–2000 (okres stabilnego wzrostu wartości eksportu) oraz po 2000 roku (wahania wartości eksportu).

W pierwszym podokresie, latach 1981–1982, z powodu opisywanego wcześniej załamania cen ropy naftowej na rynkach światowych eksport Meksyku, uzależniony od cen i popytu na ten surowiec, nieznacznie spadł, jednocześnie jego dynamika drastycznie się zmniejszyła. W latach 1982–1984, wraz z powolnym wzrostem cen ropy, rosła zarówno dynamika, jak i nominalna wartość eksportu,

Od 1988 do 2000 roku eksport w ujęciu nominalnym rósł, dzięki stabilizacji na rynku surowcowym i zmianom w strukturze rzeczowej wymiany handlowej polegającym na wzroście udziału sprzedawanych za granicę dóbr przemysłowych oraz wprowadzeniu licznych reform w ramach programu *El pacto*. Jednocześnie w latach 1991–1994 dynamika eksportu utrzymywała tendencję wzrostową, a w 1995 roku odnotowano jej wyraźne przyspieszenie z powodu kilkukrotnej dewaluacji peso. Wynikało to z restrukturyzacji gospodarki w ramach walki z kryzysem *tequila*.

W 2001 roku z powodu recesji na rynku amerykańskim (pęknięcie bańki spekulacyjnej na akcjach firm branży IT, tzw. *dot-com bubble*, oraz ataki terrorystyczne na World Trade Center z 11 września 2001 roku) zmalał popyt u głównego odbiorcy meksykańskiego eksportu. W tym czasie wartość eksportu rok do roku spadła po raz pierwszy od 1986 roku. Eksport rósł, począwszy od 2002 roku, aż do roku 2009, kiedy to na skutek kryzysu finansowego ponownie zmalał popyt w Stanach Zjednoczonych. Efekt ten spotęgowała dewaluacja dolara amerykańskiego, również w stosunku do peso⁹ (por. rysunek 3.3). Jak zauważają Moreno-Brid i Padilla-Pérez¹⁰, negatywne skutki kryzysu były szczególnie dotkliwe dla meksykańskiej gospodarki, właśnie z powodu silnych powiązań z epicentrum tego kryzysu, Stanami Zjednoczonymi. Warto zauważyć, że w latach 1981–1994, czyli w ciągu 14 lat, wartość wyeksportowanych towarów wzrosła o 60%, a od roku 1994 do 2000 (od chwili przystąpienia do NAFTA, czyli w ciągu siedmiu lat) wartość ta wzrosła o 230%.

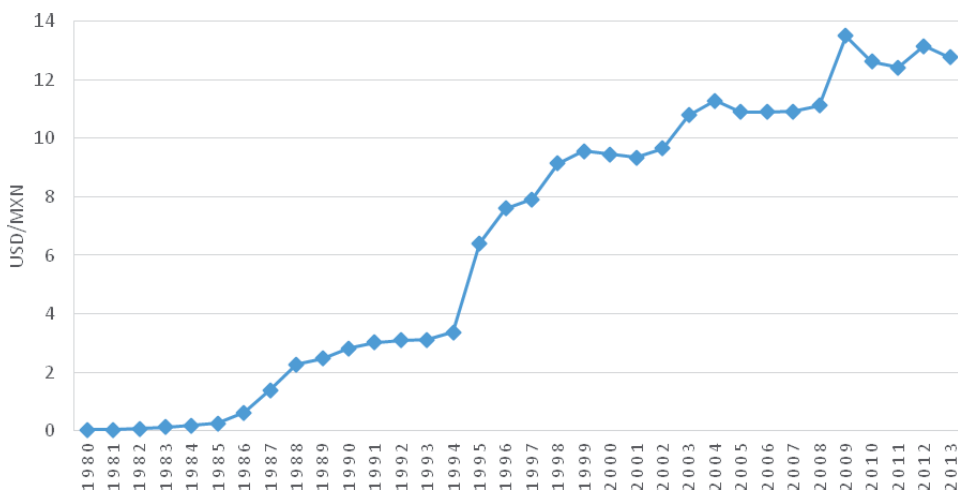
Podobnie do eksportu zmieniał się import. W pierwszym podokresie, w latach 1982–1983, nastąpił spadek jego wartości spowodowany mniejszymi dochodami z tytułu sprzedaży ropy naftowej. Po kolejnych dwóch latach wzrost importu został zahamowany dewaluacją peso (w 1986 roku). Obniżenie kursu peso w stosunku do dolara amerykańskiego spowodowało, że import ze Stanów Zjednoczonych stał się droższy, co wpłynęło na jego ograniczenie.

W latach 1986–1994 wartość importu stabilnie rosła, choć jego dynamika się zmieniała. Dopiero w 1995 roku, z powodu ponownej dewaluacji peso oraz

9 Różnice między wartościami z roku 1980 i 2013 są bardzo duże, przez co na rysunku dotyczącym okresu 1980–1983 krzywa sugeruje, że kurs wynosił 0, jednak w rzeczywistości było on bardzo niski i wahał się między 0,022951 a 0,120094.

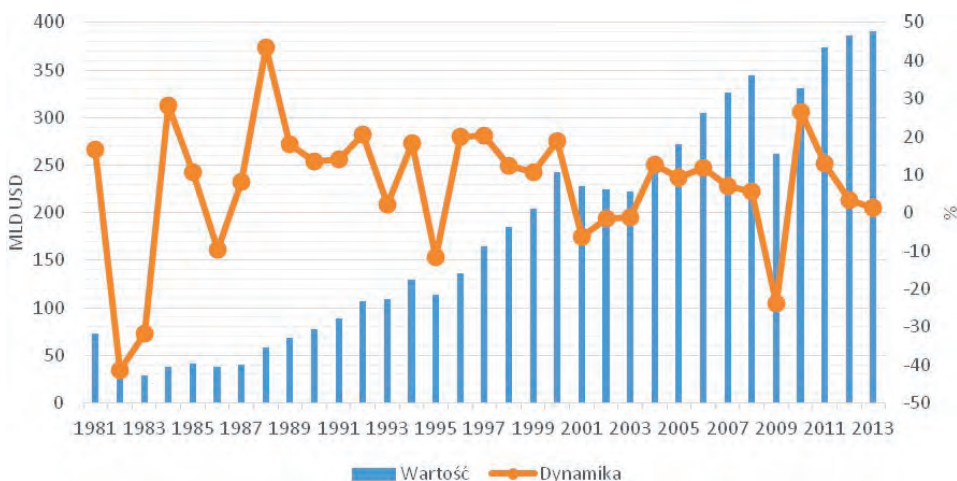
10 J.C. Moreno-Brid, R. Padilla-Pérez, *The Mexican Economy and the International Financial Crisis*, [w:] M.A. Cohen (ed.), *The Global Economic Crisis in Latin America: Impacts and Responses*, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York 2012, s. 97–113.

ograniczania wydatków budżetowych, wartość importu i jego dynamika spadły. Lata 1995–2008 to okres fluktuacji wartości importu, przy czym schemat zmian jego dynamiki jest podobny jak w przypadku eksportu. Trwały wzrost został zahamowany dopiero przez kryzys finansowy w 2009 roku. Od tego czasu utrzymywała się tendencja wzrostowa wartości oraz spadkowa dynamiki importu.



Rysunek 3.3. Kurs walutowy dolara amerykańskiego do peso meksykańskiego w latach 1980–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?Re-portId=117>, [dostęp: 17.07.2014].

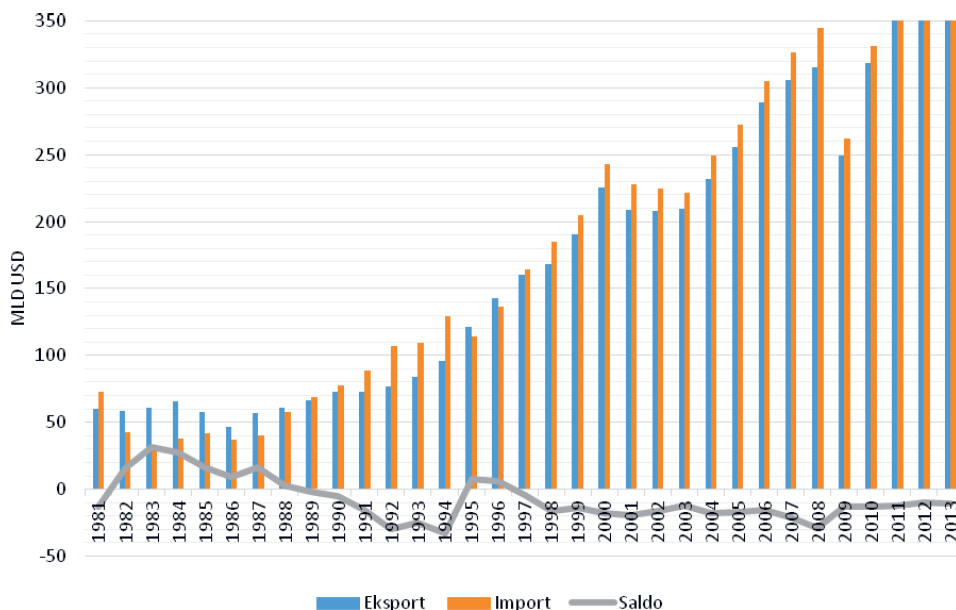


Rysunek 3.4. Wartość i dynamika importu Meksyku w latach 1981–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?Re-portId=101>, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=102>, [dostęp: 17.07.2014].

Wahania importu są konsekwencją zarówno zmian wewnętrznych, jak i sytuacji na rynkach międzynarodowych, przede wszystkim zmian koniunkturalnych na rynku amerykańskim. Po pierwsze, spadek eksportu oznacza niższe dochody oraz mniejszy popyt, w tym również na dobra importowane. Po drugie – zwracają na to uwagę Sidaoui, Ramos-Francia i Cuadra¹¹ – Meksyk eksportuje produkty, do wytworzenia których wykorzystuje dobra importowane.

Po przeanalizowaniu importu i eksportu warto porównać te dane z bilansem handlowym. Saldo handlu towarami charakteryzuje się naprzemiennymi okresami nadwyżki i deficytu, co obrazuje rysunek 3.5.



Rysunek 3.5. Obróty handlowe Meksyku w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics [za:] <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, [dostęp: 17.07.2014].

Przyczyn deficytu handlowego w latach 1980–1981 można upatrywać w opisywanej na początku rozdziału polityce ekonomicznej prowadzonej przez prezydentów Alvareza i Portillo.

Reforma polityki handlowej podejmowana przez kolejną administrację, w tym przede wszystkim ograniczenie importu, w połączeniu z dewaluacją peso przyniosła zamierzony skutek i w latach 1982–1988 Meksyk odnotował dodatni bilans handlowy. Zmiany przeprowadzane w latach 1987–1994 (reforma systemu podatkowego, liberalizacja handlu, prywatyzacja), a także kilkakrotna dewaluacja peso

11 J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *The Global Financial Crisis and Policy Response in Mexico, The Global Crisis and Financial Intermediation in Emerging Market Economies*, Bank for International Settlements, Vol. 54, 2011, s. 279–298.

oraz ostateczne uwolnienie kursu (w wyniku działań podjętych w walce z kryzysem *tequila*), spowodowały, że wartość importu przewyższyła wartość eksportu¹².

W wyniku reform gospodarczych, utworzenia NAFTA i stabilizacji kursu peso, lata 1995–1996 charakteryzowały się nadwyżką handlową. Jednak już od 1997 aż do 2013 roku (ostatnie dostępne dane roczne) bilans handlowy Meksyku był ujemny – mimo że eksport stale rósł, tempo wzrostu było niższe niż dynamika importu.

3.1.2. Struktura rzeczowa

W literaturze dotyczącej wymiany międzynarodowej Meksyku znajduje się wiele analiz poświęconych zagadnieniu handlu towarami w ujęciu ogólnym. Autorzy¹³ najczęściej zauważają, że w wymianie tego kraju dominują takie grupy towarów jak: sprzęt elektroniczny, motoryzacyjny oraz paliwa. Brakuje jednak badań bazujących na danych zdezagregowanych ze względu na strukturę rzeczową handlu. Niewiele jest również analiz uwzględniających wartość dodaną handlu, której wartości dostępne są od niedawna¹⁴. W niniejszym podrozdziale przedstawiono dane dotyczące wymiany towarowej Meksyku z uwzględnieniem grup towarowych oraz statystyki dotyczące handlu mierzone według wartości dodanej.

Handel zagraniczny Meksyku w ujęciu rzeczowym przedstawiono w tabelach 3.1 oraz 3.2. Eksport i import opierają się na kilku grupach towarów, których udziały zmieniały się, lecz dominowały w całym badanym okresie. W tabelach uwzględniono te grupy, których udział odpowiednio w eksporcie oraz imporcie w 2013 roku wyniósł co najmniej 1%. Choć udziały te się zmieniały, grupy nieuwzględnione w tabelach w całym badanym okresie miały małe znaczenie dla wymiany handlowej. Przedstawione dane zostały obliczone na podstawie tradycyjnych statystyk wymiany handlowej, nieuwzględniających udziału krajowej wartości dodanej.

Tabela 3.1. Udział najważniejszych grup towarów w eksporcie Meksyku w latach 1990–2013 (%)

Grupa towarów	Rok				
	1990	1994	2000	2008	2013
Sprzęt elektroniczny i elektryczny	2,92	27,65	28,57	25,97	20,59
Pojazdy inne niż kolejowe, tramwajowe	11,35	13,73	16,89	14,70	20,31

12 E. Faal, *GDP Growth, Potential Output, and Output Gaps in Mexico*, IMF Working Paper, Western Hemisphere Department, Washington D.C. 2005.

13 Por. M.A. Villarreal, *U.S – Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2015; P. Tikunov, *The Emerging Markets Handbook: An Analysis of the Investment Potential in 18 Key Emerging Market Economies*, Harriman House Publishing, Petersfield 2014.

14 Inicjatywa OECD – WTO Trade in Value-Added (TiVA) initiative została podjęta w 2015 roku.

Reaktory jądrowe, kotły, maszyny itp.	10,26	11,58	13,34	11,40	14,06
Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji itp.	38,71	12,50	9,67	17,22	12,83
Aparatura optyczna, fotograficzna, medyczna itp.	0,69	2,05	2,67	3,20	3,38
Perły, kamienie szlachetne, metale, monety itp.	1,57	0,63	0,55	1,78	2,57
Meble, oświetlenie, znaki, budynki prefabrykowane	0,25	1,74	2,43	1,82	2,16
Plastik i produkty z niego wytworzone	1,51	2,29	1,86	1,85	2,14
Produkty z żelaza lub stali	2,07	1,88	1,43	1,53	1,51
Warzywa jadalne, niektóre korzenie i bulwy	3,63	2,16	1,29	1,33	1,45
Rudy, żużel i popiół	0,97	0,19	0,16	0,47	1,06
Razem	73,93	76,40	78,86	81,27	82,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, <http://stats.oecd.org/>, [dostęp: 10.09.2014].

Tabela 3.2. Udział najważniejszych grup towarów w imporcie Meksyku w latach 1990–2013 (%)

Grupa towarów	Rok				
	1990	1994	2000	2008	2013
Sprzęt elektroniczny i elektryczny	11,18	21,69	25,79	20,86	21,87
Reaktory jądrowe, kotły, maszyny itp.	20,19	16,58	14,12	14,86	16,44
Pojazdy inne niż kolejowe, tramwajowe	3,59	4,53	9,51	8,58	8,76
Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji itp.	7,08	3,33	2,96	9,46	8,63
Plastik i produkty z plastiku	3,49	6,01	5,82	5,24	5,47
Aparatura optyczna, fotograficzna, medyczna itp.	3,16	3,12	2,53	4,02	3,27
Chemikalia organiczne	4,40	2,80	2,10	2,56	2,62
Produkty z żelaza lub stali	2,28	3,30	2,80	2,22	2,32
Żelazo i stal	3,41	2,52	1,98	2,84	2,28
Produkty niesklasyfikowane	0,00	0,00	5,22	1,51	2,25
Guma i produkty z niej wytworzone	1,40	1,31	1,39	1,32	1,65
Papier i tektura, wyroby z pulpy, papieru i tektury	1,83	2,84	2,01	1,55	1,41
Produkty farmaceutyczne	0,34	0,48	0,56	1,31	1,32
Aluminium i produkty z niego wytworzone	1,11	1,23	1,16	1,36	1,28
Zboża	3,20	1,48	0,84	1,47	1,13
Pozostałe produkty chemiczne	1,03	0,99	0,86	1,06	1,12
Mięso i jadalne podroby mięsne	1,34	1,19	0,88	1,02	1,04
Razem	69,01	73,42	80,53	81,25	82,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, <http://stats.oecd.org/>, [dostęp: 10.09.2014].

Meksyk eksportuje przede wszystkim sprzęt elektryczny i elektroniczny, pojazdy (z wyłączeniem pociągów i tramwajów), reaktory jądrowe, kotły, maszyny, paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji, a także aparaturę optyczną, fotograficzną, techniczną i medyczną. W 1990 roku produkty te stanowiły niemal 74% wszystkich towarów sprzedawanych za granicę, a w 2013 roku 80%.

W okresie objętym analizą nastąpiła znaczna koncentracja eksportu w obrębie wymienionych grup towarów. W 1990 roku dominowały paliwa, które stanowiły niemal 40% eksportu Meksyku, a kolejne dwie pod względem udziału grupy to pojazdy i reaktory jądrowe, stanowiące ponad 20% eksportu. W 1994 roku struktura eksportu znacznie się zmieniła i była podobna do struktury z 2013 roku, z tym że udział sprzętu elektrycznego i elektronicznego wzrastał skokowo, tzn. w latach 1990–1994 można było zaobserwować niemal dziesięciokrotny wzrost, a w przypadku paliw spadek o 60%. Według analizy OECD¹⁵, malejący udział sprzętu elektronicznego i elektrycznego oraz pojazdów po 2000 roku wynika z rosnącego udziału Chin, Niemiec i Wielkiej Brytanii w imporcie Stanów Zjednoczonych.

Import Meksyku jest zdominowany przez te same grupy towarów. Wpływ na strukturę handlu mogą mieć inwestorzy (głównie amerykańscy) importujący do Meksyku półprodukty, półfabrykaty i elementy służące do produkcji wyrobów gotowych, które po zmontowaniu eksportowane są do Stanów Zjednoczonych. Taki schemat działania jest typowy dla (opisywanych w podrozdziale 3.2.4) inwestycji w *maquiladoras*, realizowanych właśnie na potrzeby branży elektrycznej, elektronicznej oraz motoryzacyjnej.

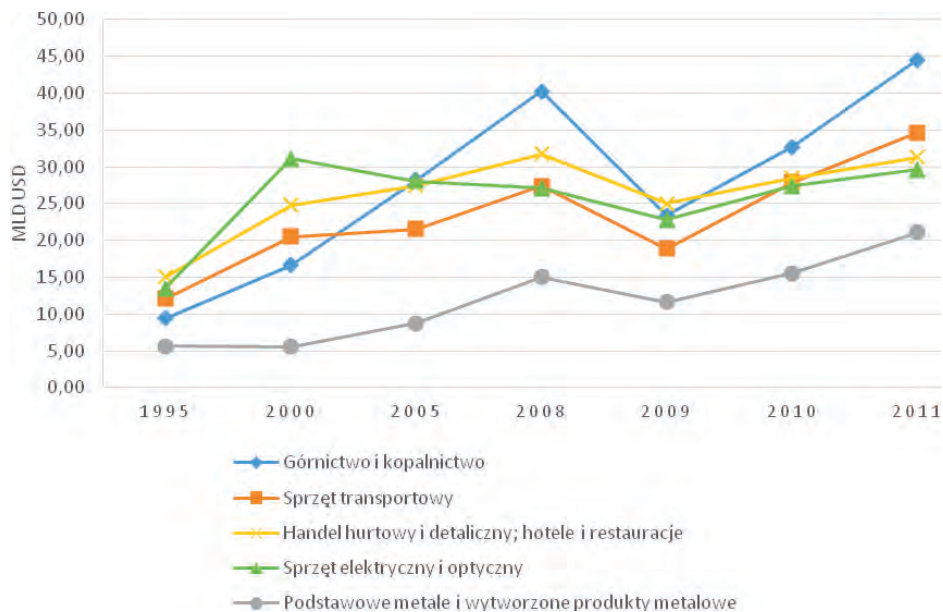
Ze względu na specyfikę handlu obraz wymiany handlowej Meksyku warto uzupełnić danymi dotyczącymi eksportu mierzonego metodą wartości dodanej. Przez wartość dodaną eksportu brutto rozumie się przyrost wartości dóbr wygenerowany przez podmiot eksportujący w trakcie procesów produkcyjnych, jak również wartość dodaną pochodzącą od krajowych dostawców zaangażowanych w eksport¹⁶. Baza danych handlu według wartości dodanej (*Trade in Value Added – TiVA*) została utworzona wspólnie przez OECD i WTO¹⁷, zawiera informacje dotyczące meksykańskiego eksportu krajowej wartości dodanej dla lat 1995, 2000, 2008, 2009, 2010 oraz 2011 w mln USD. Na jej podstawie autorka policzyła również procentowy udział krajowej wartości dodanej Meksyku w eksporcie brutto.

Na rysunkach 3.6, 3.7 oraz 3.8 przedstawiono eksport grup towarów o najwyższej krajowej wartości dodanej ogółem oraz do partnerów z NAFTA (w mld USD). Uwzględniono te kategorie produktów, których udział w 2011 roku wyniósł co najmniej 20 mld USD dla danych ogółem i Stanów Zjednoczonych oraz 1,5 mld USD dla Kanady.

15 OECD, *OECD Economic Survey: Mexico 2007*.

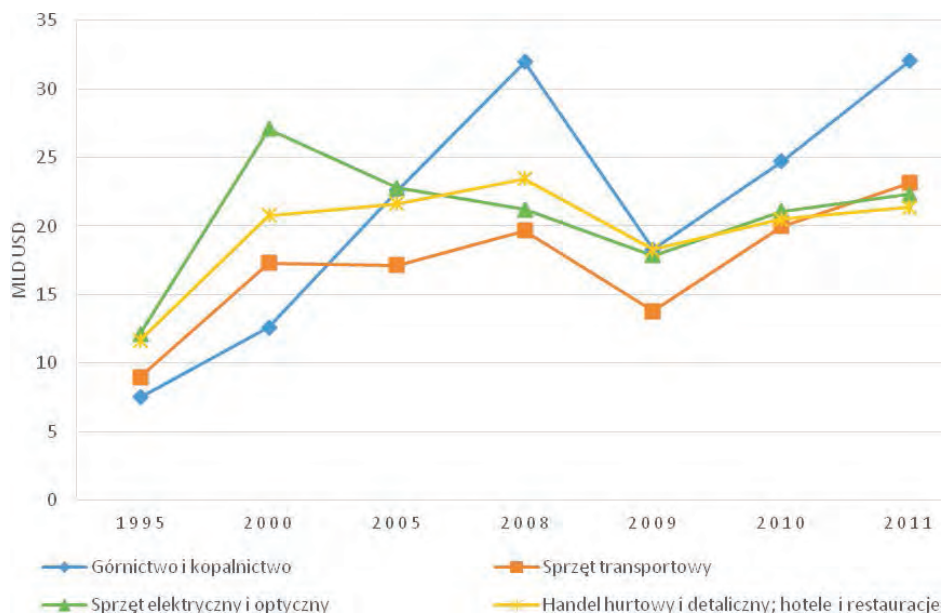
16 OECD, *TiVA 2015 indicators – definitions*, http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2015_Indicators_Definitions.pdf, [dostęp: 15.06.2015].

17 OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1#, [dostęp: 15.06.2015].



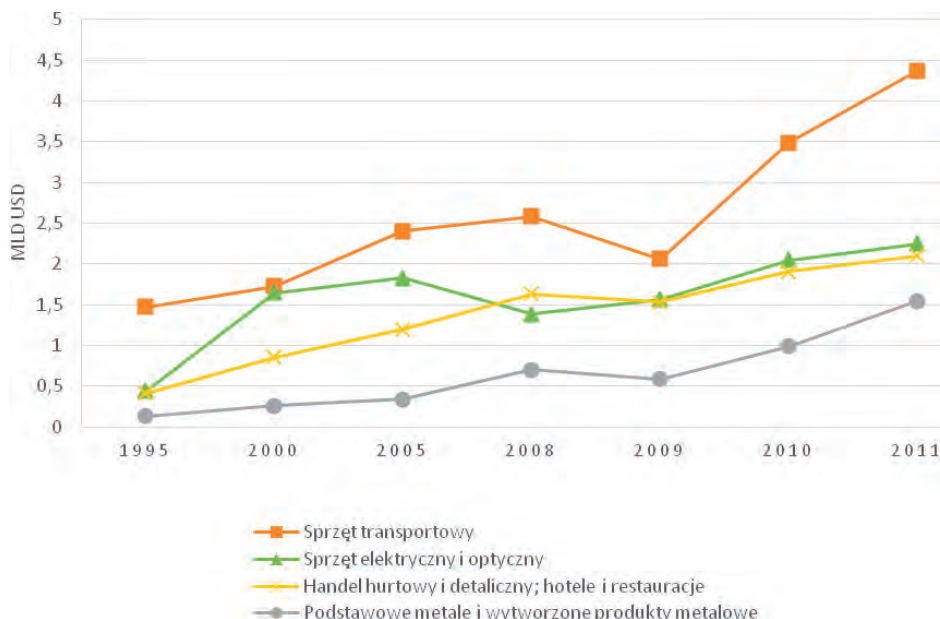
Rysunek 3.6. Eksport wartości dodanej z Meksyku ogółem w latach 1995–2011 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].



Rysunek 3.7. Eksport wartości dodanej z Meksyku do Stanów Zjednoczonych w latach 1995–2011 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].



Rysunek 3.8. Eksport wartości dodanej z Meksyku do Kanady w latach 1995–2011 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].

Z rysunków 3.6–3.8 wynika, że struktury rzeczowe eksportu do Stanów Zjednoczonych i Kanady są do siebie bardzo podobne i pokrywają się z tendencjami w eksporcie ogółem. W przypadku Stanów Zjednoczonych dominują surowce mineralne, które odgrywają też najważniejszą rolę w eksporcie ogółem. Dla obu partnerów najważniejsze produkty eksportowe to: sprzęt transportowy, sprzęt elektryczny i optyczny, handel hurtowy i detaliczny w obszarze hotelarstwa i restauracji, a dla Kanady dodatkowo podstawowe metale i produkty z nich wytworzone.

Opisywana struktura eksportu zmieniała się w ciągu lat, choć dominowały w niej te same grupy towarów, co zaprezentowano w tabeli 3.3. Uwzględniono w niej te grupy towarów, których wartość dodana wyniosła w 2011 roku co najmniej 3 mld USD. Pozostałe, nieuwzględnione w tabeli grupy towarów, w całym badanym okresie zajmowały niższe lokaty w rankingu grup towarów o najwyższej wartości dodanej.

Tabela 3.3. Eksport wartości dodanej z Meksyku ogółem w latach 1995–2011 (mld USD)

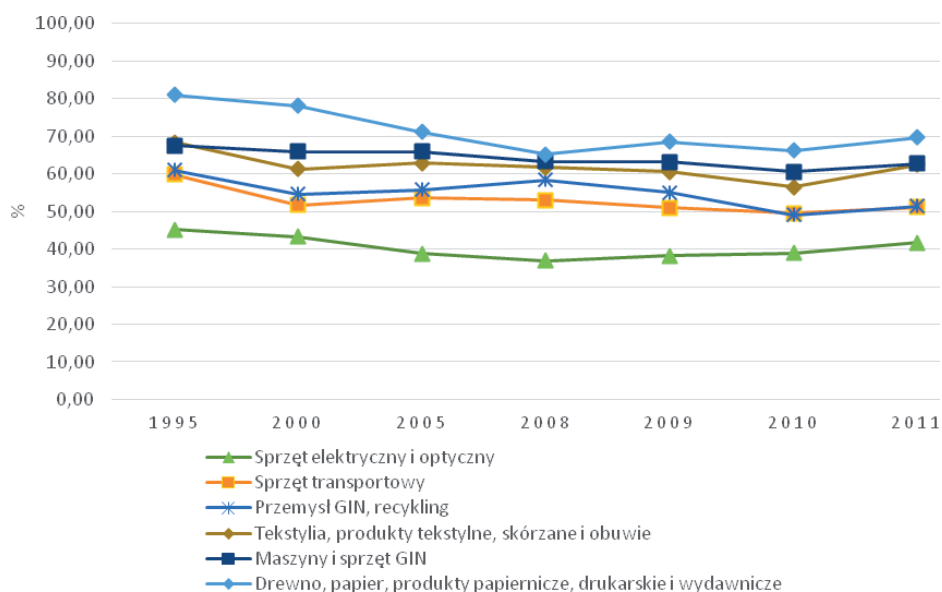
Grupa towarów	Rok						
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Górnictwo i kopalnictwo	9,44	16,69	28,21	40,28	23,42	32,72	44,56
Sprzęt transportowy	12,09	20,48	21,55	27,39	18,89	27,94	34,68
Handel hurtowy i detaliczny; hotele i restauracje	15,03	24,80	27,46	31,79	25,03	28,49	31,35

Sprzęt elektryczny i optyczny	13,49	31,08	28,02	27,13	22,81	27,39	29,60
Podstawowe metale i wytworzone produkty metalowe	5,67	5,57	8,72	15,01	11,64	15,54	21,11
Chemikalia i produkty mineralne niemetalowe	8,64	11,71	15,02	17,12	14,14	15,99	18,41
Maszyny i sprzęt GIN	3,94	7,15	10,04	10,62	10,93	13,25	14,67
Transport i składowanie, usługi pocztowe i telekomunikacja	7,69	11,35	12,10	11,30	9,18	11,20	12,36
Produkty spożywcze, napoje i tytoń	2,60	3,86	5,16	6,63	6,50	7,44	8,53
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	4,43	4,22	4,78	6,04	5,48	6,06	7,18
Tekstylia, produkty tekstylne, skórzane i obuwanie	3,05	6,65	5,08	3,67	2,86	2,90	3,40

* Skrót GIN użyty w legendzie rysunków oznacza „gdzie indziej niesklasyfikowane”.

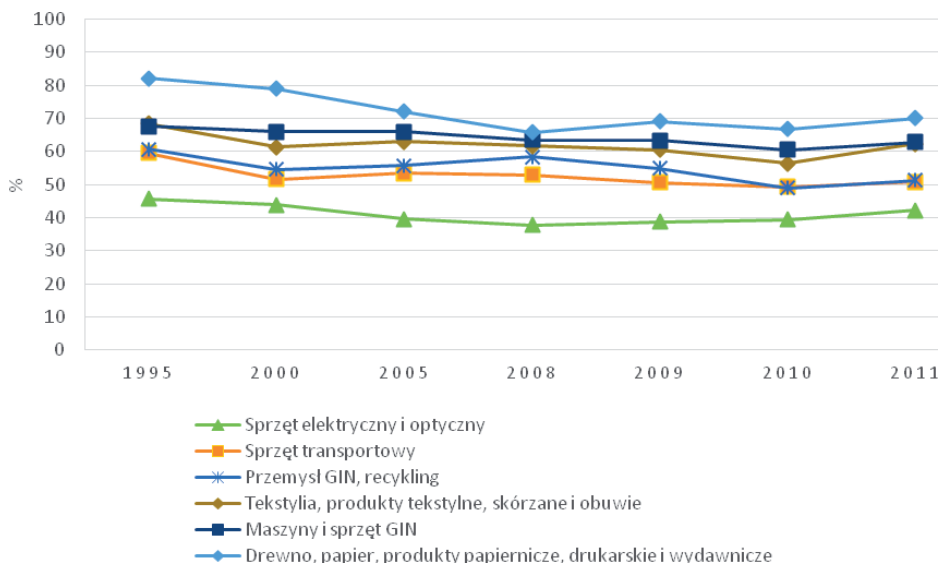
Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].

Na rysunkach 3.9, 3.10 oraz 3.11 przedstawiono udział wartości dodanej w eksporcie brutto Meksyku. Zaprezentowano dane dotyczące eksportu ogółem oraz partnerów z NAFTA. Uwzględniono te grupy produktów, które w 2011 roku charakteryzowały się najniższym udziałem krajowej wartości dodanej.



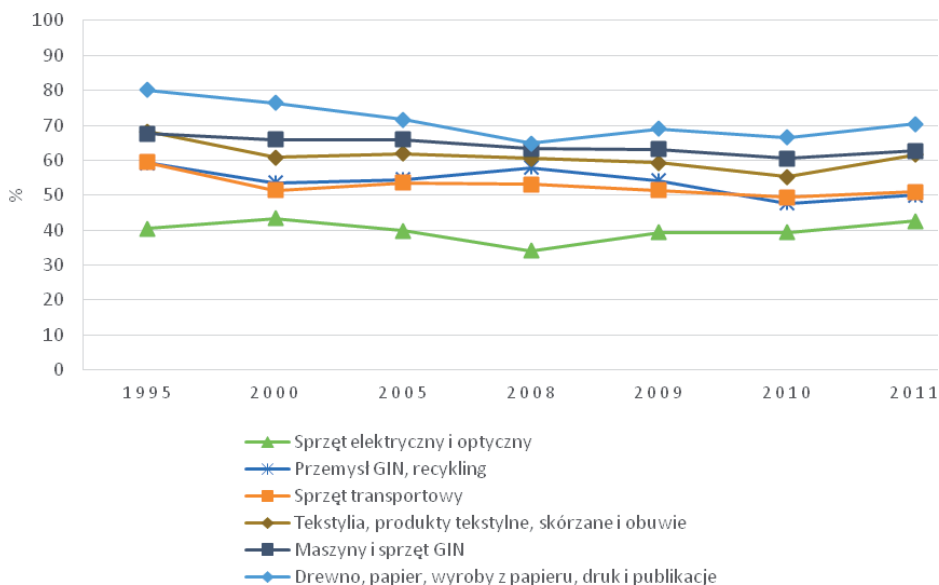
Rysunek 3.9. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto w latach 1995–2011 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].



Rysunek 3.10. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto do Stanów Zjednoczonych w latach 1995–2011 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].



Rysunek 3.11. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto do Kanady w latach 1995–2011 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].

W przypadku takich kategorii jak usługi edukacyjne czy działalność na rynku nieruchomości krajowa wartość dodana będzie wysoka dlatego, że wartość bazowa jest bardzo mała (niskie koszty surowców, materiałów, półproduktów) oraz nie towarzyszy jej import komponentów, tzn. całość usługi wytwarzana jest w kraju eksportera.

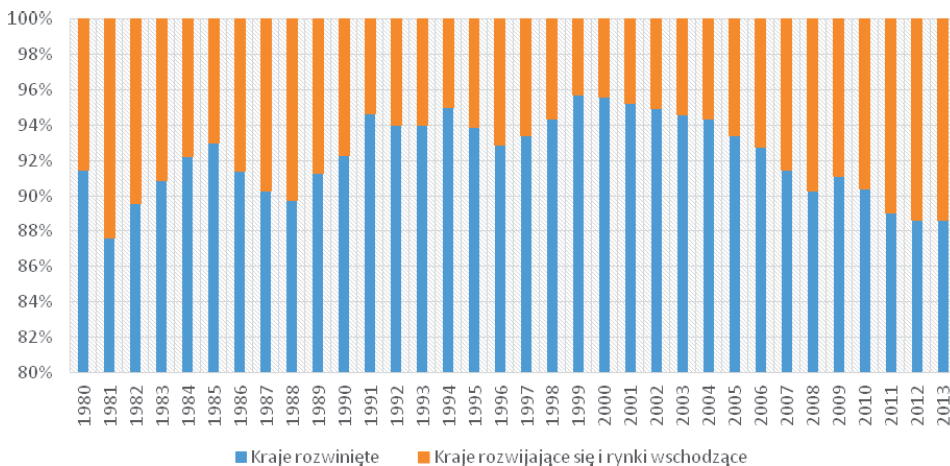
Tabela 3.4. Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto Meksyku w latach 1995–2011 (%)

Kategoria	Rok						
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Ogółem	72,72	65,66	67,00	67,30	66,49	65,56	68,31
Sprzęt elektryczny i optyczny	45,24	43,35	38,74	36,87	38,27	39,02	41,73
Sprzęt transportowy	59,91	51,77	53,60	53,01	51,00	49,52	51,13
Przemysł GIN, recykling	61,06	54,61	55,78	58,46	55,13	49,13	51,45
Tekstylia, produkty tekstylne, skórzane i obuwie	68,44	61,33	62,87	61,78	60,50	56,54	62,50
Maszyny i sprzęt GIN	67,54	65,93	65,92	63,40	63,25	60,54	62,76
Drewno, papier, produkty papiernicze, drukarskie i wydawnicze	81,04	78,20	71,18	65,22	68,62	66,24	69,76
Chemikalia i produkty mineralne niemetalowe	84,31	80,11	79,10	72,01	72,56	71,14	71,89
Podstawowe metale i wytworzone produkty metalowe	74,91	64,52	68,65	73,34	74,49	73,42	77,52
Produkty spożywcze, napoje i tytoń	85,00	84,70	85,33	82,98	83,72	85,63	83,18
Elektryczność, gaz i zaopatrzenie w wodę	92,44	89,22	90,01	83,04	82,70	83,17	84,68
Budownictwo	88,68	88,27	89,27	89,00	89,15	88,65	88,71
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	94,70	93,85	91,18	89,06	89,15	89,90	89,26
Transport i składowanie, usługi pocztowe i telekomunikacja	94,37	93,21	94,74	90,07	90,48	89,72	91,34
Usługi społeczne, socjalne i osobiste	94,44	93,74	94,80	95,37	95,26	95,15	95,22
Nieruchomości, wynajem i działalność biznesowa	95,91	95,61	96,61	95,78	95,71	95,38	95,56
Górnictwo i kopalnictwo	96,70	96,34	95,82	95,96	94,95	94,98	95,69
Handel hurtowy i detaliczny; hotele i restauracje	95,47	94,68	95,67	96,03	96,11	95,78	95,70
Pośrednictwo finansowe	97,80	95,23	97,62	97,29	96,87	96,96	96,53

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# [dostęp: 15.06.2015].

3.1.3. Główni partnerzy

W podrozdziale 3.1.3 przedstawiono strukturę geograficzną meksykańskiego handlu w podziale na grupy krajów oraz indywidualne gospodarki. Najpierw opisano dane dotyczące eksportu, a następnie importu. Rysunek 3.12 przedstawia największych odbiorców meksykańskiego eksportu w podziale na kraje rozwinięte i rozwijające się.



Rysunek 3.12. Eksport Meksyku w podziale na grupy odbiorców w latach 1980–2013 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych z bazy CEIC.

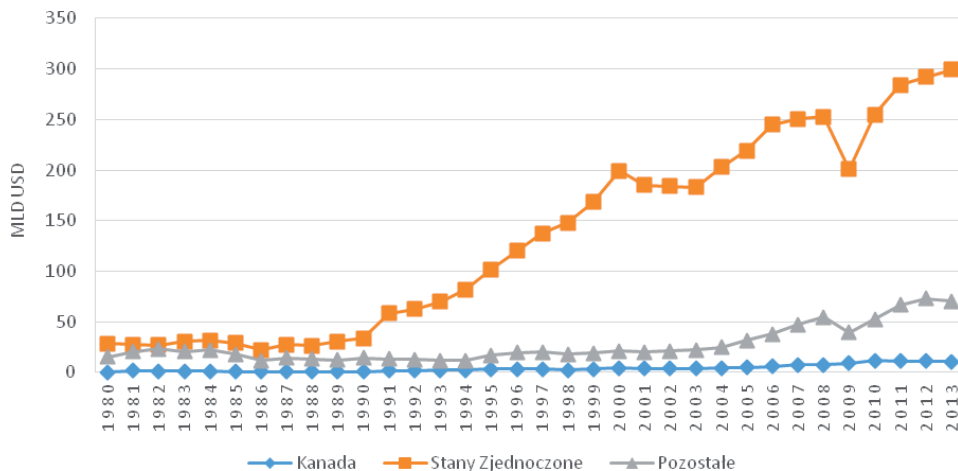
W całym analizowanym okresie zdecydowana większość eksportu trafiała do krajów rozwiniętych (od nieco ponad 87% w roku 1981 do przeszło 95% w latach 1999–2001). Taka struktura wynika przede wszystkim z dużego udziału należących do tej grupy państw Stanów Zjednoczonych, a także z faktu, że popyt na ważną, jeśli chodzi o udział w eksporcie, ropę naftową jest tym większy, im bardziej rozwinięta jest gospodarka oraz im większa populacja.

Znaczna część krajów rozwijających się to te, które stanowią centra grawitacji i wzrostu gospodarki światowej, czyli Brazylia, Chiny, Indie. Analizując kierunki meksykańskiego eksportu w podziale na indywidualne kraje, można zauważyć, że to właśnie te kraje, oprócz Stanów Zjednoczonych i Kanady, są jego najważniejszymi odbiorcami (por. rysunek 3.14).

Najważniejszą odbiorcą eksportu Meksyku są Stany Zjednoczone, do których trafia niemal 80% meksykańskiej produkcji sprzedawanej za granicę. Wraz z rozpoczęciem procesów integracyjnych na kontynencie północnoamerykańskim w 1990 roku nastąpiła znaczna intensyfikacja wymiany handlowej między krajami, o czym świadczy fakt, że w 1991 roku wartość eksportu w porównaniu z poprzednim rokiem wzrosła o ponad 75%. Zorrilla¹⁸ zauważa, że handel

18 S.O. Saldaña Zorrilla, *Natural Disasters, Foreign Trade and Agriculture in Mexico. Public Policy for Reducing Economic Vulnerability*, Springer International Publishing, Laxenburg 2015, s. 40.

zagraniczny Meksyku koncentruje się na Stanach Zjednoczonych, mimo że kraj ten jest sygnatariuszem wielu porozumień handlowych, m.in. z krajami członkowskimi Unii Europejskiej czy krajami Ameryki Środkowej. Na eksport do USA nastawieni są zarówno meksykańscy producenci, jak i pochodzące z zagranicy firmy zlokalizowane w Meksyku. Brytyjska strona rządowa¹⁹ zwraca uwagę na fakt, że NAFTA pozwala brytyjskim firmom wykorzystywać Meksyk jako niskokosztową bazę produkcyjną gwarantującą bezpośredni, bezcłowy dostęp do rynku Stanów Zjednoczonych.



Rysunek 3.13. Eksport Meksyku do krajów NAFTA oraz pozostałych w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych z bazy CEIC.

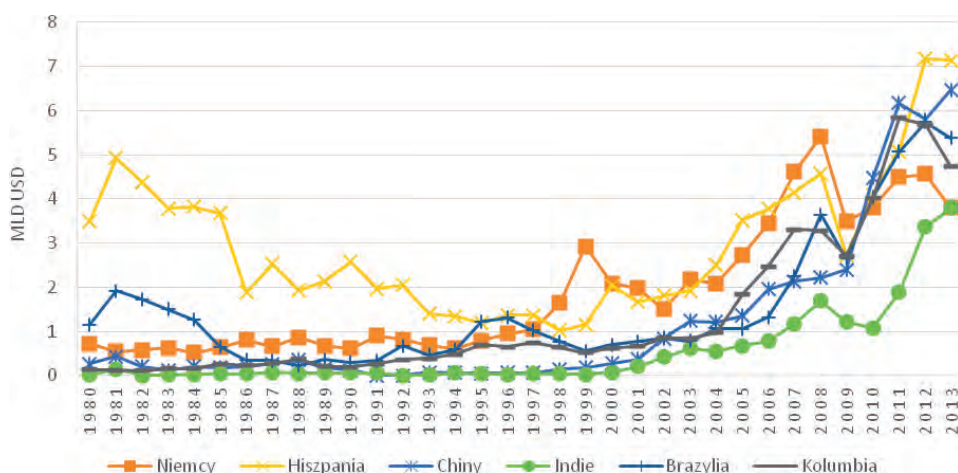
Ścisła współpraca ze Stanami Zjednoczonymi i uzależnienie eksportu od kondycji amerykańskiej gospodarki grożą załamaniem sprzedaży zagranicznej w przypadku osłabienia koniunktury w Stanach. Taka sytuacja miała miejsce dwukrotnie: w 2001 roku po recesji związanej z kryzysem *dot-com bubble* oraz w 2009 roku po wybuchu kryzysu finansowego, kiedy to wynikające z recesji mniejsze zapotrzebowanie na ropę naftową, spadek cen surowca, niższe dochody oraz wydatki na dobra importowane (np. samochody) spowodowały zmniejszenie importu. Spadek cen surowca sprawił, że koszt importu był niższy aż o 51,2% niż rok wcześniej (np. średnia cena baryłki w sierpniu 2008 wynosiła 119,85 USD, a rok później 64,75 USD)²⁰.

19 United Kingdom Department for International Trade, *Doing Business in Mexico: Mexico Trade and Export Guide*, www.gov.uk/government/publications/exporting-to-mexico/exporting-to-mexico, [dostęp: 2.06.2015].

20 Ministerstwo Rozwoju, Portal Promocji Eksportu, *Handel zagraniczny USA w 2009 roku*, http://washington.trade.gov.pl/pl/usa/article/detail,1332,Handel_zagraniczny_USA_w_2009_roku.html, [dostęp: 8.04.2015].

Drugim partnerem Meksyku jest Kanada, która odbiera około 2–3% jego eksportu. Od 1990 roku wartość ta systematycznie rośnie, choć można wyróżnić lata przyspieszonego wzrostu: 1990, 1994, 1998, 2003, 2008. Zwiększenie eksportu w tych okresach jest następstwem przypadającego na te lata znoszenia kolejnych barier w handlu wewnątrz NAFTA.

Analizując eksport Meksyku, warto również zwrócić uwagę na kraje spoza NAFTA, które wyróżniają się jako odbiorcy jego eksportu. Na rysunku 3.14 przedstawiono wartość eksportu Meksyku do pozostałych partnerów handlowych, których udział w meksykańskim eksporcie w 2012 roku wyniósł co najmniej 1%, tzn. Hiszpanię (ok. 1,9%), Chiny (ok. 1,7%), Brazylię (1,4%) oraz Niemcy i Indie (ok. 1%).

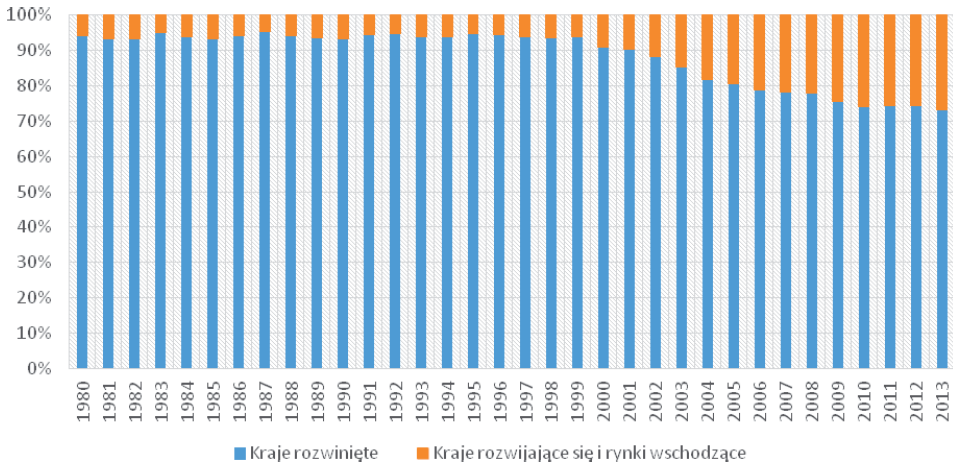


Rysunek 3.14. Eksport Meksyku do pozostałych partnerów handlowych w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy CEIC.

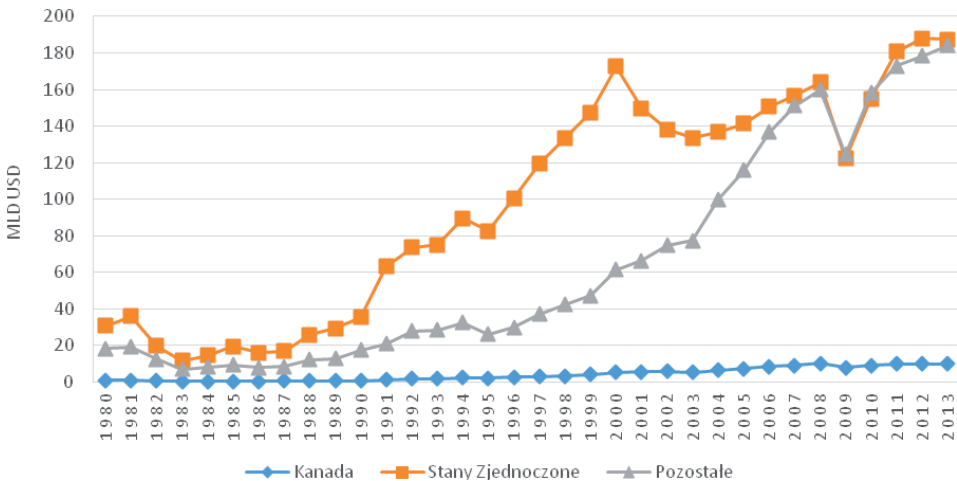
Jeśli chodzi o rynek europejski, to dominują kraje strefy euro – w 2013 roku trafiło do nich 86% meksykańskiego eksportu skierowanego do Unii Europejskiej. Z rysunku 3.14 wynika, że najważniejszymi odbiorcami w Europie są Hiszpania i Niemcy. Kraje te nie są konsumentami ropy typu *crude light oil*, wydobywanej w Zatoce Meksykańskiej – w ich przypadku eksportowane są głównie dobra przemysłowe, takie jak produkty mineralne, maszyny czy urządzenia elektryczne.

W latach 1980–2013 import Meksyku wzrósł o ponad 330 mld USD, czyli około 760%, a jego przeważająca część pochodzi z krajów rozwiniętych. Choć w badanym okresie udział tych krajów zmniejszył się o 13 punktów procentowych (z 86% w 1980 roku do 73% w 2013 roku), to nadal pozostają one dla Meksyku głównymi dostawcami.



Rysunek 3.15. Import Meksyku w podziale na grupy dostawców w latach 1980–2013 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy CEIC.



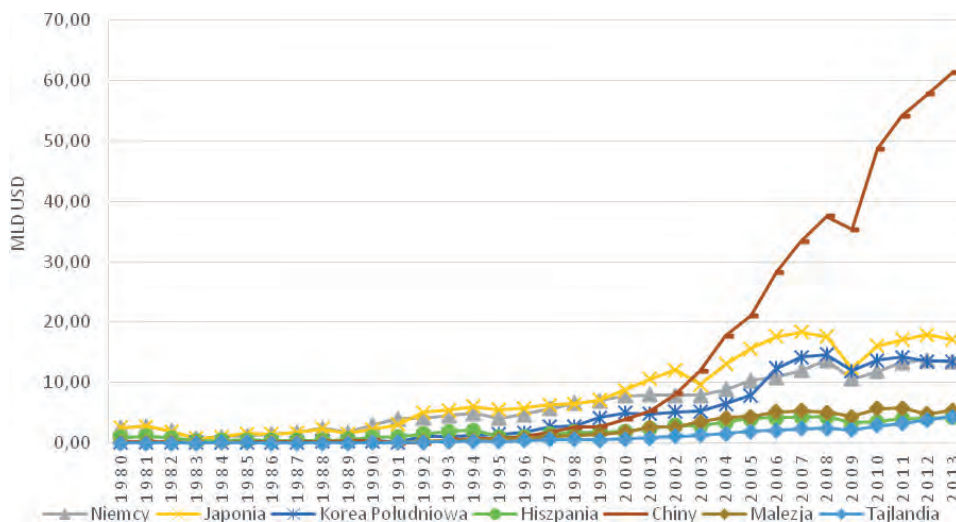
Rysunek 3.16. Import Meksyku z krajów NAFTA oraz pozostałych w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy CEIC.

Największym dostawcą w całym badanym okresie były Stany Zjednoczone, jednak ich udział w imporcie Meksyku ogółem spadł z 61% (w 1980 roku) do 49% (w 2013 roku). Przyczyn tego spadku można upatrywać m.in. we wzrastającym znaczeniu krajów azjatyckich, przede wszystkim Chin, których udział w imporcie Meksyku ogółem wzrósł z 0,3% do około 16% (wartość importu wzrosła z 170 mln USD do ponad 61 mld USD). Warto zwrócić uwagę na fakt, że znaczenie Kanady dla importu Meksyku pozostaje niewielkie, mimo powstania NAFTA. Może to wynikać z wysokich kosztów transportu oraz substytucyjnego charakteru Stanów Zjednoczonych względem Kanady jako dostawcy dóbr

importowanych; Stany Zjednoczone nie tylko znajdują się bliżej w sensie geograficznym, ale są także naturalnym partnerem związanym z Meksykiem długimi relacjami handlowymi.

Na rysunku 3.17 przedstawiono wartość importu Meksyku od pozostałych dostawców, których udział w meksykańskim imporcie w 2012 roku wyniósł co najmniej 1%.



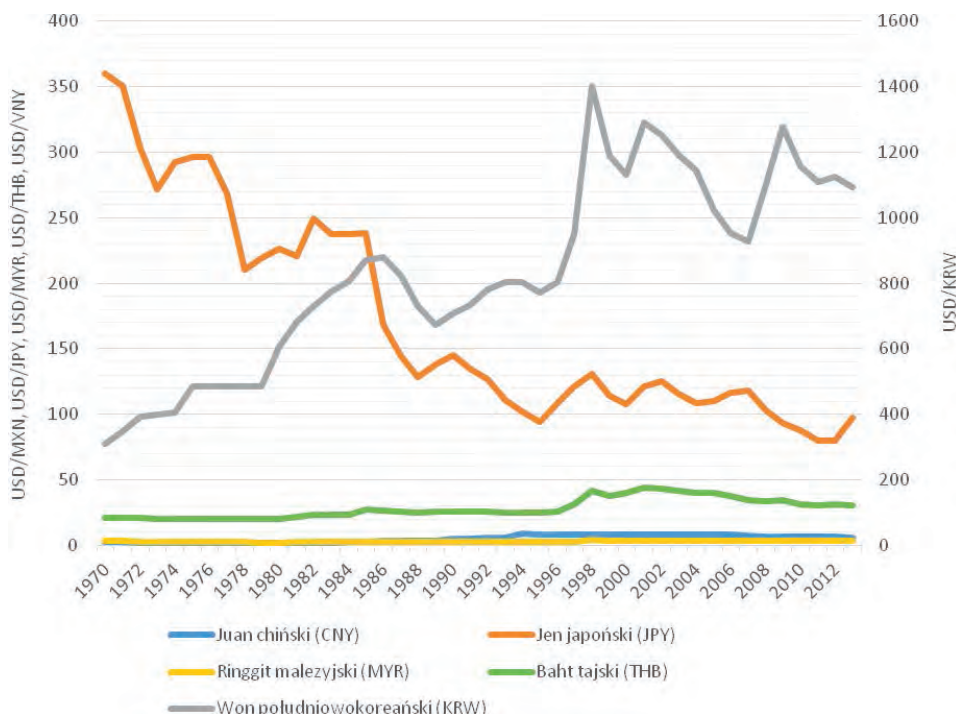
Rysunek 3.17. Import Meksyku od pozostałych partnerów handlowych w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy CEIC.

Meksyk importuje nie tylko z krajów wyróżnionych na rysunku 3.16, ale także z państw azjatyckich, takich jak Korea, która w analizowanym okresie zwiększyła swój udział z 0,9% do 3,5% (wzrost z 99 mln USD do ponad 13 mld USD), czy Japonia, która choć utrzymała swój udział w imporcie na podobnym poziomie, zwiększyła wartość eksportu z 2,5 mld USD do ponad 17 mld USD. Tajlandia, Malezja czy Indie w 1980 roku w ogóle nie eksportowały do Meksyku, a w 2013 roku ich udział wyniósł odpowiednio 1,13%, 1,4% i 0,75%. Na wzrost roli tych krajów wpłynęło niedowartościowanie walut krajów azjatyckich (przede wszystkim chińskiego juana, por. rysunek 3.18), które sprawiło, że ich eksport jest jeszcze bardziej konkurencyjny, niż wynikałoby to z czynników fundamentalnych, takich jak np. niskie koszty pracy²¹.

Kolejni zagraniczni dostawcy to kraje Unii Europejskiej, przede wszystkim strefy euro, z których pochodzi ponad 10% importu Meksyku. W 2013 roku aż 94% importu z Unii Europejskiej pochodziło właśnie z krajów strefy euro.

21 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2005, s. 73.



Rysunek 3.18. Kurs walutowy wybranych walut krajów azjatyckich wobec dolara amerykańskiego w latach 1970–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych z bazy CEIC.

3.2. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Przepisy regulujące napływ BIZ²² do Meksyku ewoluowały, poczynwszy od lat 70. XX wieku. Przed kryzysem zadłużeniowym w 1982 roku obowiązywały restrykcyjne zasady lokowania BIZ, które miały na celu zmniejszenie zależności gospodarki

22 Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD) definiuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) jako inwestycje realizowane przez rezydenta jednego kraju (inwestora bezpośredniego lub firmę matkę), których zamiarem jest sprawowanie długotrwałej kontroli w przedsiębiorstwie innego kraju (przedsiębiorstwie będącym przedmiotem bezpośredniej inwestycji lub firmie córce). Taka inwestycja obejmuje zarówno początkową transakcję między podmiotami, jak i wszystkie kolejne transakcje między nimi oraz zagranicznymi podmiotami zależnymi. Według statystyk UNCTAD, napływ oraz odpływ BIZ obejmuje kapitał dostarczony bezpośrednio lub za pośrednictwem

meksykańskiej od kapitału amerykańskiego. Folsom²³ zauważa, że były to najbardziej restrykcyjne przepisy tego typu w historii Meksyku. Otwierając gospodarkę, zliberalizowano regulacje, na mocy których przejęcie lub zakup przedsiębiorstwa przez podmiot zagraniczny wymagało zgody Komisji Inwestycji Zagranicznych (*National Commission for Foreign Investments* – FIC)²⁴, jeżeli transakcja przekraczała kwotę 25 mln USD. Od 1994 roku, dzięki liberalizacji przepływu inwestycji w NAFTA, wartość tę stopniowo zwiększano – w 2000 roku do 75 mln USD, a w 2003 roku do 150 mln USD.

Hussain²⁵ podkreśla, że to właśnie kwestia inwestycji była jednym z ważniejszych motywów utworzenia NAFTA. W przypadku Kanady oczekiwania koncentrowały się na liberalizacji meksykańskich przepisów inwestycyjnych, zapewnieniu większej pewności i bezpieczeństwa inwestycji zarówno w Meksyku, jak i Stanach Zjednoczonych, ochronie przez amerykańskimi działaniami protekcjonistycznymi w obszarach, których nie uregulowano w CUSFTA, zapobieganiu wykorzystywaniu przez stronę amerykańską luk w regulacjach zawartych w CUSFTA oraz utrzymaniu przez Kanadę kontroli nad sektorami wrażliwymi.

Meksyk upatrywał w przystąpieniu do NAFTA szansy na dalszą liberalizację przepisów dotyczących udziału kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach, na prywatyzację sektora bankowego po nacjonalizacji z 1982 roku, renegocjowanie wielkości zadłużenia zagranicznego w celu ograniczenia odpływu kapitału, przygotowanie nowych przepisów dotyczących BIZ, w szczególności liberalizację przepisów dotyczących własności inwestycji lokowanych w *maquiladoras*.

Strona amerykańska skupiała się na czterech potencjalnych korzyściach w zakresie inwestycji. Po pierwsze, na zwiększeniu poziomu realizowanych BIZ w wyniku wyeliminowania środków dyskryminacyjnych stosowanych przez Kanadę i Meksyk. Po drugie, na zapobieganiu wykorzystywaniu Meksyku przez państwa nienależące do NAFTA jako platformy produkcyjnej do sprzedaży produktów na rynku amerykańskim. Po trzecie, Stanom zależało na rozwinięciu przepisów

innych podmiotów powiązanych przez zagranicznego inwestora bezpośredniego do przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania lub otrzymany przez bezpośredniego inwestora zagranicznego z przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Na inwestycje składają się trzy elementy: kapitał własny, reinwestowane zyski i pożyczki wewnątrz firmy. Prezentowane w niniejszym rozdziale dane dotyczą przepływów BIZ netto (kredyty transakcji kapitałowych pomniejszone o zapłaty pomiędzy inwestorami bezpośrednimi a ich oddziałami zagranicznymi). Spadek aktywów netto lub wzrost pasywów netto jest rejestrowany jako kredyt, a wzrost aktywów netto lub spadek pasywów netto-jako debet. Przepływ BIZ ze znakiem ujemnym wskazuje na to, że co najmniej jeden z trzech elementów BIZ (kapitał własny, reinwestowane zyski i pożyczki wewnątrz firmy) jest ujemny i nieskompensowany przez dodatnie wartości pozostałych składników. Są to tzw. inwestycje odwrócone lub dezinvestycje, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/summary.aspx>, [dostęp: 20.05.2015].

23 R. Folsom, *NAFTA in a Nutshell*, West Publishing Company. St. Paul 1999, s. 152.

24 D. Lederman, W.F. Maloney, L. Serven, *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, Washington D.C. 2003.

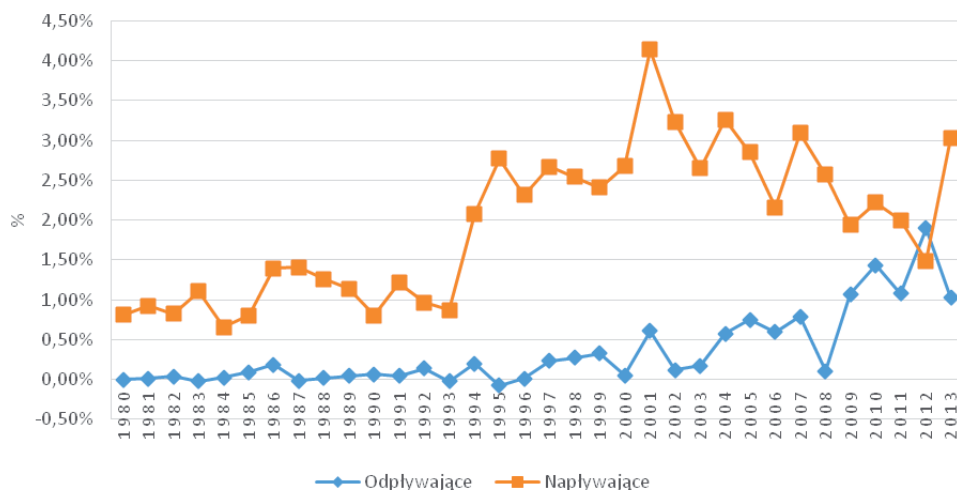
25 I. Hussain, *Reevaluating NAFTA. Theory and Practice*, Palgrave Macmillan, New York 2012.

CUSFTA i wprowadzeniu regulacji dotyczących ochrony wspólników mniejszościowych spółek w Meksyku. Wreszcie chodziło o to, aby NAFTA stała się przykładem ugrupowania wielostronnego, a przyjmowane zasady rozstrzygania sporów oparte były o przepisy zawarte w Międzynarodowej Konwencji ds. Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (ICSID), której treść opracowana została przez Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych w porozumieniu z Komisją ONZ ds. Międzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL).

3.2.1. Wielkość i dynamika realizowanych inwestycji

Dla stosunkowo biednego Meksyku, którego rozwój najbardziej ogranicza brak kapitału, zagraniczne przedsiębiorstwa są jego cennym źródłem. Inwestycje zagraniczne odgrywają też istotną rolę w procesie otwierania krajowej gospodarki na globalne możliwości związane z doskonaleniem procesów produkcyjnych oraz poprawą jakości procedur kontrolnych. Są one również szansą na rozwój możliwości badawczo-rozwojowych, stosowanie zaawansowanych technik marketingowych, a także zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych.

W podrozdziale 3.2.1 przedstawiono ogólne dane dotyczące wielkości i dynamiki BIZ tego kraju bez uwzględnienia ich pochodzenia oraz sektorów, w których są lokowane (te informacje znajdują się w podrozdziałach 3.2.2 oraz 3.2.3).

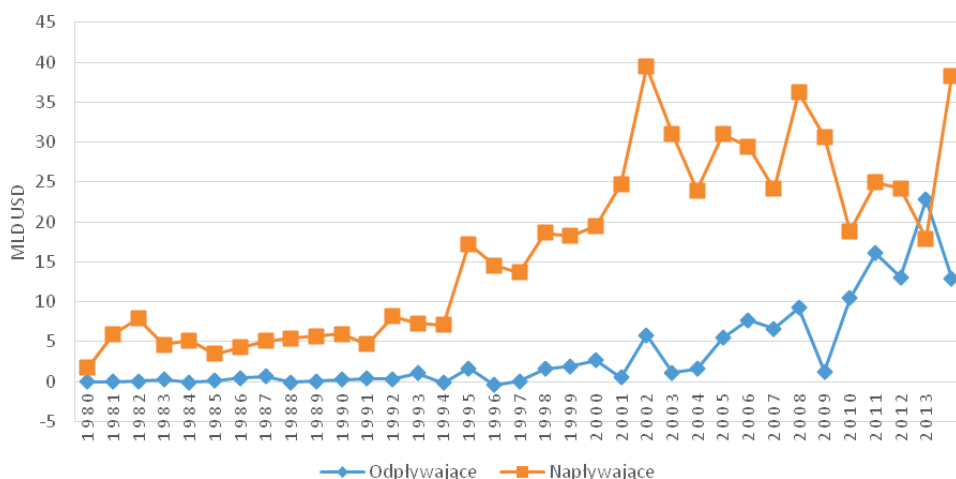


Rysunek 3.19. Strumień napływających do Meksyku i odpływających z Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako procent PKB Meksyku w latach 1980–2013 (%)
Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>, [dostęp: 17.07.2015].

Okres napływu BIZ do Meksyku można podzielić na trzy podokresy. Pierwszy obejmuje lata przed przystąpieniem do GATT, tj. do 1986 roku. BIZ stanowiły

wtedy nie więcej niż 0,01% PKB. W drugim podokresie, dzięki akcesji poprzedzonej reformami liberalizującymi gospodarkę, ich udział w PKB wzrósł. W trzecim podokresie, w związku z przystąpieniem do NAFTA w 1994 roku, nastąpił ich zdecydowany wzrost. Porozumienie m.in. potwierdzało przyznanie inwestycjom pochodzącym z krajów członkowskich klauzuli najwyższego uprzywilejowania (art. 1103). W ramach umowy zagraniczne przedsiębiorstwa mogły importować komponenty ze Stanów Zjednoczonych oraz Kanady, przetwarzać je, a następnie eksportować gotowe produkty do krajów inwestorów na zasadach wolnego handlu.

Dane dotyczące napływu BIZ jako procentu PKB zostały również uzupełnione informacjami na temat ich wartości bezwzględnych w mld USD (rysunek 3.20).

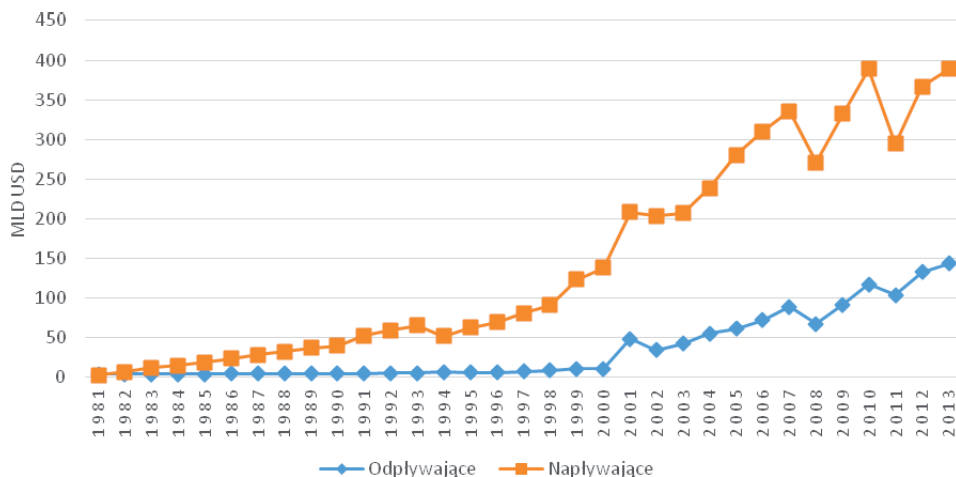


Rysunek 3.20. Napływ do Meksyku i odpływ z Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1980–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> [dostęp: 17.07.2015].

Przed rokiem 1994 wartość inwestycji nie przekraczała 9 mld USD, podczas gdy już rok później wzrosła niemal dwuipółkrotnie. Kolejny znaczący wzrost nastąpił w 2002 roku, pomimo tego, że jeszcze rok wcześniej gospodarka głównego inwestora była pogrążona w recesji, a napływ amerykańskich inwestycji do innych gospodarek rozwijających się spadał. Może to wynikać z faktu, że inwestycje zagraniczne to przeważnie inwestycje długookresowe, tzn. wydatki w danym okresie są pochodną zarobków oraz decyzji z lat poprzednich. To tłumaczyłoby również ich spadek w latach 2003 i 2004 oraz 2009 i 2010 – jako następstwo kryzysów *dot-com bubble* oraz finansowego. Takiej argumentacji używa również Villarreal²⁶.

26 M.A. Villarreal, *Mexican Economy After the Global Financial Crisis*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010.



Rysunek 3.21. Zasób napływających do Meksyku i odpływających z Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1981–2013 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD Statistics, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?Re-portId=89>, [dostęp: 17.07.2015].

W badanym okresie wartość BIZ w Meksyku stale rośnie. Wyjątek stanowią jedynie lata 2002, 2008 i 2011, w przypadku których można było zaobserwować zjawisko dezinvestycji. Pierwszy spadek jest pochodną kryzysu finansowego, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych i spowodował ograniczenie dostępności amerykańskiego kapitału. Drugi wynika ze spadku dynamiki wzrostu gospodarczego do 1,7% oraz zmiany kierunku inwestycji – z zagranicy na rynek krajowy²⁷. Warto podkreślić, że od 2000 roku nastąpił znaczny wzrost skumulowanej wartości inwestycji realizowanych za granicą przez przedsiębiorstwa meksykańskie.

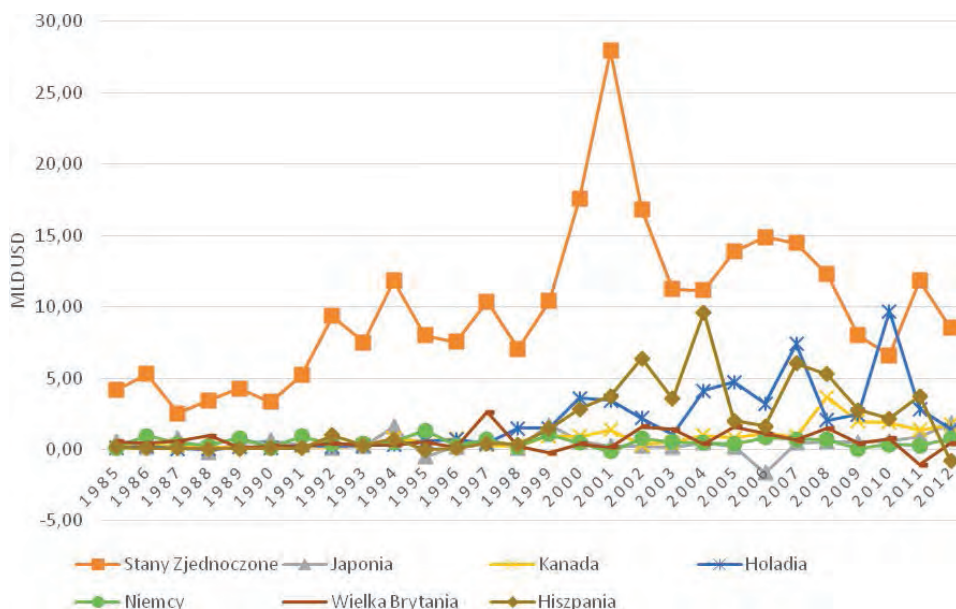
3.2.2. Pochodzenie napływających inwestycji bezpośrednich

Analizując dane dotyczące napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych, można zauważyć, że ważna jest nie tylko ich wartość, ale także struktura geograficzna (por. tabela 3.5). Integracja gospodarcza wpływa bowiem nie tylko na zmianę kierunków handlu, ale także inwestycji. Kindleberger²⁸ wyróżnia w tym kontekście pojęcie kreacji i przesunięcia inwestycji. Kreacja inwestycji to wzrost bezpośrednich inwestycji napływających z krajów nieczłonkowskich w odpowiedzi na przesunięcie w handlu, natomiast reakcją przedsiębiorstw na efekt kreacji handlu jest

27 Ministerstwo Rozwoju, Portal Promocji Eksportu, *Gospodarka amerykańska w 2011 roku*, http://washington.trade.gov.pl/pl/usa/article/detail,1854,Gospodarka_Amerykanska_w_2011_roku.html, [dostęp: 25.06.2015].

28 Ch.P. Kindleberger, *European Integration and the International Corporation*, „Columbia Journal of World Business” 1966, No. 1, s. 65–76.

przesunięcie inwestycji z jednego kraju członkowskiego do drugiego, gdyż efekt kreacji handlu wymaga reorganizacji produkcji wewnątrz ugrupowania. Peters²⁹ zwraca uwagę na dominację zarówno Stanów Zjednoczonych, jak i Unii Europejskiej. Stany Zjednoczone miały stabilny udział w inwestycjach lokowanych w Meksyku, natomiast obecność inwestycyjna krajów Unii Europejskiej wzrosła w latach 1994–2006 z mniej niż 20% do ponad 30%, przy czym największą dynamikę wzrostu odnotowano w przypadku Hiszpanii, Holandii i Niemiec.



Rysunek 3.22. Napływ do Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych od największych inwestorów w latach 1985–2012 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=FDI_FLOW_INDUS-TRY# [dostęp: 1.06.2015].

Tabela 3.5. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Meksyku w latach 1985–2012 (mld USD w cenach stałych z 2012 roku)

Inwestor	Skumulowana wartość BIZ w latach 1985–2012 w mld USD
Stany Zjednoczone	275,50
Holandia	54,76
Hiszpania	53,93
Kanada	23,18

29 E.D. Peters, *The Impact of Foreign Direct Investment in Mexico, Working Group on Development and Environment in the Americas*, „Discussion Paper” 2008, No. 11.

Wielka Brytania	16,81
Niemcy	14,85
Japonia	11,92
Luksemburg	2,96
Francja	2,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=FDI_FLOW_INDUS-TRY# [dostęp: 1.06.2015].

W całym analizowanym okresie ze Stanów Zjednoczonych pochodziło średnio 53% wszystkich inwestycji. Największe natężenie napływu kapitału miało miejsce w latach 2000–2001, kiedy to z USA pochodziło ponad 70% inwestycji. Po okresie wzmożonego napływu nastąpił okres wyraźnego spadku, który Randall³⁰ tłumaczy recesją na rynku amerykańskim. Jej wynikiem było zamykanie fabryk *maquiladoras* oraz przenoszenie ich do Chin.

Villarreal³¹ zauważa, że od czasu utworzenia NAFTA amerykańskie inwestycje stanowią integralną część relacji gospodarczych między Stanami Zjednoczonymi a Meksykiem. Motywacją do lokowania w Meksyku kapitału amerykańskiego są ustalenia dotyczące pochodzenia towarów. Zgodnie z nimi, tylko towary, które zostały wyprodukowane na obszarze NAFTA i które w określonej, minimalnej części wytworzono z surowców, półproduktów i podzespołów pochodzących ze strefy (por. podrozdział 2.3.1.2), podlegają bezcłowej wymianie handlowej. Dzięki temu zwiększa się atrakcyjność inwestycyjna Meksyku w stosunku do importu z krajów trzecich.

Najpopularniejszym sposobem inwestowania są *maquiladoras*, który zezwala zagranicznym przedsiębiorstwom lokować inwestycje bez dodatkowych zezwoleń (por. podrozdział 3.2.4). NAFTA nie tylko przyczyniła się do napływu BIZ ze Stanów Zjednoczonych, ale także zwiększyła atrakcyjność Meksyku wśród inwestorów spoza Ameryki Północnej. Jak zauważa Monge-Naranjo³², kraje trzecie mogą korzystać z dostępu do amerykańskiego rynku, otwartego na produkty wytworzone za południową granicą.

Dominacja Stanów Zjednoczonych jako głównego inwestora wynika z atrakcyjności Meksyku w porównaniu np. z Chinami, która wiąże się przede wszystkim z bliskością geograficzną, a co za tym idzie – z niższymi kosztami transportu, szybszą realizacją dostaw, większą elastycznością produkcji, lepszą możliwością

30 L. Randall, *Changing Structure of Mexico: Political, Social and Economic Prospects*, Routledge, London and New York 2006.

31 M.A. Villarreal, *U.S – Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010.

32 A. Monge-Naranjo, *The Impact of NAFTA on Foreign Direct Investment flows in Mexico and the Excluded Countries*, Department of Economics, Northwestern University, Background paper for the World Bank 2002.

kontroli przedsiębiorstw itd.³³ Dodatkowo specyfika amerykańskich inwestycji – polegających głównie na tworzeniu przedsiębiorstw produkcyjnych, niewymagających specyficznych zasobów, chociażby naturalnych – sprawia, że Meksyk jest niezwykle atrakcyjnym miejscem ich lokowania.

Nie bez znaczenia są również koszty pracy. Co prawda, w Meksyku są one wyższe niż w Chinach, jednak najwyraźniej różnice te nie zniechęcają inwestorów. Najniższa płaca miesięczna w Chinach wynosi około 160 USD, a najwyższa około 305 USD (w zależności od prowincji)³⁴. Choć płaca minimalna w Chinach jest systematycznie podwyższana³⁵, nadal pozostaje na bardzo niskim poziomie, nawet w porównaniu z innymi krajami regionu, w których koszty pracy nie są duże. Dane dotyczące minimalnego dziennego wynagrodzenia w wybranych krajach Azji przedstawiono w tabeli 3.6.

Tabela 3.6. Minimalne dzienne wynagrodzenie w wybranych krajach Azji
30 czerwca 2015 roku (USD)

Kraj	Dzienna płaca minimalna w USD
Laos	1,39
Bangladesz	2,21
Indonezja	2,74–6,73
Pakistan	3,21–3,86
Wietnam	3,28–4,73
Mongolia	3,30
Kambodża	4,06
Chiny	4,51–9,90
Filipiny	5,77–10,64
Malezja	7,05–7,93
Tajlandia/Bangkok	8,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Philippine Department of Labor and Employment, *National Wages and Productivity Commission*, www.nwpc.dole.gov.ph/pages/statistics/stat_comparative.html [dostęp: 1.09.2015].

33 *Amerykańskie firmy zatrudniają... w Meksyku*, „Dziennik Związkowy Polish Daily News” 2011, 3.02, za: <http://dziennikzwiazkowy.com/gospodarka/amerykanskie-firmy-zatrudniaja-w-meksyku/>, [dostęp: 5.02.2014].

34 Wartość obliczona na podstawie kursu CNY z 30 maja 2014 roku, 1CNY = 0,16 USD, na podstawie: <http://stooq.pl/q/d/?s=usdcny&c=0&d1=20140528&d2=20140616>. W latach 2011–2015 chiński rząd realizował plan, zgodnie z którym płace minimalne miały być podwyższane średnio o 13% rocznie, co nie zwiększa atrakcyjności kraju jako potencjalnego kierunku lokowania inwestycji, [za:] *Mexico Hourly Wages Now Lower than China's-study*, Reuters 2013, 4.04.

35 *China Promises Rise in Minimum Wage to Close Income Gap*, BBC 2013, 6.02.

Meksyk jako jedyny, oprócz Turcji, kraj należący do OECD w latach 2000–2012 obniżał płacę minimalną. Od 1 stycznia 2015 roku w Meksyku obowiązują podwyższone płace minimalne, które w zależności od regionu wnoszą odpowiednio 70,1 i 66,45 peso za dzień pracy (por. rysunek 3.23), czyli ok. 12–13 USD. Warto zaznaczyć, że pracownicy otrzymujący minimalną stawkę zarabiają około 19% przeciętnego krajowego wynagrodzenia. Meksyk jest również jedynym krajem w regionie, w którym płace minimalne pozostają poniżej poziomu ubóstwa³⁶.



Rysunek 3.23. Minimalne dzienne wynagrodzenia w poszczególnych regionach Meksyku obowiązujące od stycznia 2015 roku (MXN)

Źródło: The Yucatan Times, *General Increase Of Minimum Wages In Mexico*, 2nd January 2015, <http://www.theyucatantimes.com/2015/01/general-increase-of-minimum-wages-in-mexico/> [dostęp: 1.09.2015].

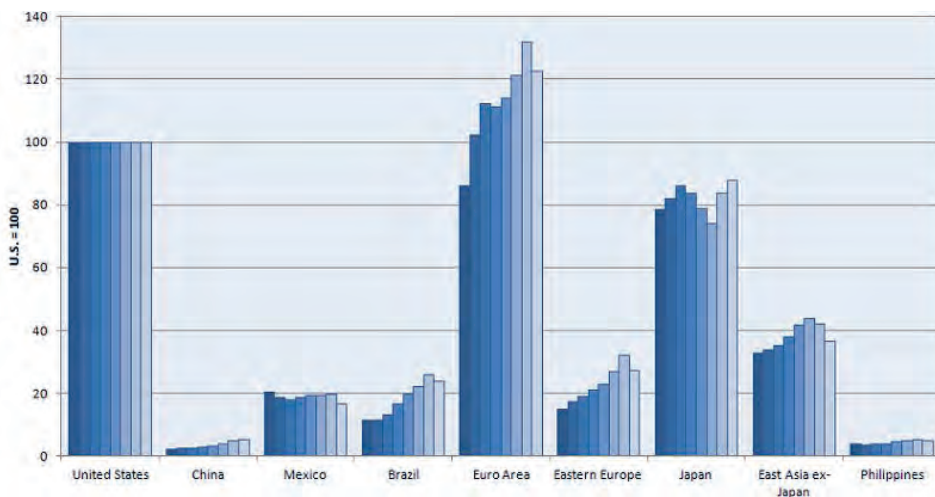
Warto również porównać przeciętny poziom wynagrodzeń w przemyśle Stanów Zjednoczonych oraz wybranych krajach i regionach (por. rysunek 3.24). Najświeższe dane pochodzą z 2009 roku (opracowujący je Departament Pracy Stanów Zjednoczonych nie prowadzi dalszych badań, które pozwoliłyby porównać bieżące poziomy wynagrodzeń).

Bardziej aktualne informacje prezentuje Reuters³⁷, przy czym są to dane dotyczące przeciętnej stawki za godzinę. Reuters podaje, że w 2013 roku w Meksyku była ona o 20% niższa niż w Chinach, choć jeszcze 10 lat wcześniej była trzykrotnie

³⁶ *Mexico's Minimum Wage: Stingy by Any Measure*, „The Economist” 2014, 16.08, s. 60.

³⁷ *Mexico Hourly Wages Now Lower than China's-study*.

wyższa. Stagnacja płac w Meksyku wynika przede wszystkim z rosnącej liczby pracowników, która z kolei przekłada się na mniejszą presję na wzrost wynagrodzeń. Zgodnie z oszacowaniami Międzynarodowej Organizacji Pracy, liczba aktywnych zawodowo mieszkańców tego kraju w latach 2010–2012 wzrosła o 20%, podczas gdy w Chinach o 2,9%. Reuters podaje, że zgodnie z analizą Bank of America na rosnącą konkurencyjność, oprócz niskich kosztów pracy, wpływają także niższe koszty transportu oraz większa efektywność w sektorze przemysłowym.



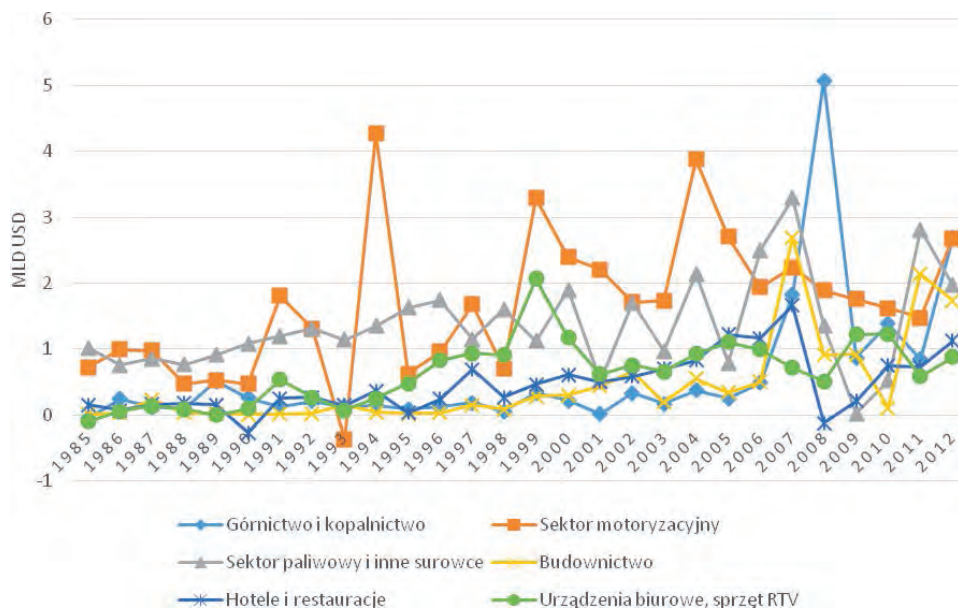
Rysunek 3.24. Poziomy przeciętnego wynagrodzenia na godzinę w przemyśle w wybranych krajach i grupach krajów w latach 2002–2009 w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi (Stany Zjednoczone = 100)

Źródło: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons, *Manufacturing in China*, <http://www.bls.gov/fls/china.htm> [dostęp: 1.09.2015].

3.2.3. Struktura sektorowa inwestycji

Niniejszy podrozdział poświęcono zestawieniu danych statystycznych odnoszących się do struktury sektorowej BIZ. Podobnie jak w podrozdziale 3.2.2, w tym również ograniczono analizę do inwestycji napływających do Meksyku. Griffiths i Sapsford³⁸ wskazują na ogólną tendencję dotyczącą napływających do Meksyku inwestycji – na początku lat 90. XX wieku najczęściej inwestycji lokowano w usługach, a w późniejszym okresie (badanie autorów kończy się na 2000 roku) dominującym odbiorcą został sektor przemysłowy. Na rysunku 3.25 przedstawiono dokładniejsze dane dotyczące struktury sektorowej BIZ.

38 D. Griffiths, D. Sapsford, *Foreign Direct Investment in Mexico*, [w:] A. V. Yingqi, V.N. Balasubramanyam (ed.), *Foreign Direct Investment: Six Country Case Studies*, Edward Edgar Publishing Limited, Cheltenham, Northampton 2004, s. 103–127.



Rysunek 3.25. Struktura sektorowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w Meksyku w latach 1986–2012 (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=FDI_FLOW_INDUS-TRY# [dostęp: 15.08.2015].

BIZ są lokowane głównie w górnictwie i kopalnictwie oraz sektorze motoryzacyjnym (pojazdy silnikowe, sprzęt transportowy). Znaczny udział górnictwa i kopalnictwa wynika przede wszystkim z bogactwa zasobów naturalnych oraz dużych nakładów inwestycyjnych niezbędnych do eksploatacji złóż, takich jak węgiel, złoto czy srebro. Meksyk jest piąty na świecie pod względem wartości inwestycji górniczych oraz czwarty pod względem nakładów przeznaczanych na poszukiwania złóż³⁹. Jako jedno z niewielu państw nie pobiera opłat od wydobycia kopalin. Zamiast tego przedsiębiorstwa wnoszą opłatę, której wysokość zależy od powierzchni objętej koncesją górniczą, a także są zobowiązane do zapłaty trzydziestoprocentowego podatku dochodowego⁴⁰.

W górnictwie zatrudnionych jest bezpośrednio około 334 tysięcy pracowników oraz 2 mln osób pośrednio⁴¹. Biorąc pod uwagę wartość dochodów, górnictwo jest

39 El portal único del gobierno, www.economia.gob.mx [dostęp: 13.08.2015].

40 Przedsiębiorstwa płacą trzydziestoprocentowy podatek dochodowy; obowiązuje on wszystkie podmioty gospodarcze. Oznacza to, że nie wnoszą one dodatkowej opłaty wynikającej ze specyficznego charakteru działalności polegającej na eksplorowaniu zasobów należących do państwa.

41 Między innymi w przedsiębiorstwach dostarczających maszyny do kopalń oraz przetwarzających wydobyte surowce.

czwartym największym sektorem meksykańskiej gospodarki; ustępuje miejsca jedynie sektorom: motoryzacyjnemu, paliwowemu oraz elektronicznemu⁴².

Kolejnym pod względem napływu inwestycji zagranicznych jest sektor samochodowy, który wytwarza około 3,6% PKB, 14% produkcji przemysłowej oraz 23% eksportu. Meksyk eksportuje niemal 83% produkcji przemysłu motoryzacyjnego, głównie do Stanów Zjednoczonych. W sektorze bezpośrednio lub pośrednio zatrudnionych jest ponad 550 tys. osób⁴³. Meksyk to ósmy na świecie producent samochodów i sprzętu motoryzacyjnego, a w kraju znajdują się fabryki takich koncernów jak General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Honda, BMW, Toyota, Volvo oraz Mercedes-Benz. Na atrakcyjność Meksyku jako miejsca lokalizowania inwestycji w sektorze motoryzacyjnym wpływają preferencje udzielane w ramach *maquiladoras*⁴⁴, zachęty dla inwestorów oraz nisko wynagradzani pracownicy, którzy dzięki doświadczeniu zdobytemu w amerykańskich przedsiębiorstwach mają kwalifikacje niezbędne do wykonywania prostych prac przy montażu samochodów.



Rysunek 3.26. Fabryki pojazdów lekkich zlokalizowane w Meksyku w 2012 roku

Źródło: Automotive Meetings, www.automotivemeetings.com/mexico/index.php/en/automotive-industry-in-mexico [dostęp: 1.09.2015].

42 C. Jamasmie, *Mining Investment in Mexico to Hit \$8bn Record This Year*, 23rd May 2013.

43 U.S. Embassy and Consulates in Mexico, <http://mexico.usembassy.gov/eng/econ/auto-industry.html>, [dostęp: 10.08.2015].

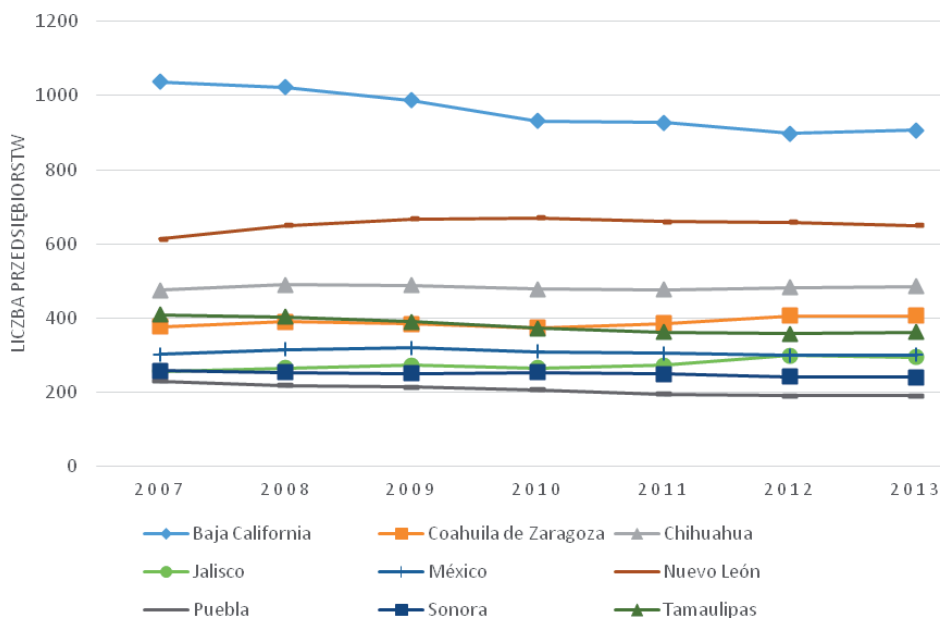
44 Szerzej o programie *maquiladora* w podrozdziale 3.2.4.

Ponieważ produkcja samochodów w regionie jest tańsza niż w kraju macierzystym inwestora (dodatkowo obciążona kosztami transportu transoceanicznego), a Meksyk przyjmuje postawę proinwestorską, wydaje się on atrakcyjnym krajem, które może pełnić funkcję centrum montażowego i dystrybucyjnego na całą półkulę zachodnią.

3.2.4. *Maquiladoras* jako program wspierania inwestycji

Założenia oraz szczegółowe regulacje dotyczące *maquiladoras* zostały opisane w podrozdziałach 2.3.2 oraz 2.4.1. W tej części książki przedstawiono dane dotyczące inwestycji w programie IMMEX, którego częścią są *maquiladoras*.

Dekret na Rzecz Promocji Przemysłu Przetwórczego, Maquila i Usług Eksportowych (*Decree for the Promotion of the Manufacturing, Maquila and Export Services Industry – The IMMEX Decree*) przyjęto w 2006 roku. Instrument ten integruje Program na rzecz Rozwoju i Funkcjonowania Przemysłu *Maquiladora* oraz Tymczasowe Programy Importowe na rzecz Produkcji Towarów na Eksport (*The Temporary Import Programs to Produce Goods for Export – PITEX*), zrzeszające 85% przedsiębiorstw produkujących na eksport⁴⁵.



Rysunek 3.27. Liczba aktywnych przedsiębiorstw przemysłowych programu IMMEX w wybranych regionach Meksyku w latach 2007–2013 (luty)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10400110#D104-00110 [dostęp: 10.05.2013].

45 El portal único del gobierno, www.economia.gob.mx [dostęp: 13.08.2015].

IMMEX pozwala na czasowy import dóbr wykorzystywanych w sektorze przemysłowym, które są następnie eksportowane bez konieczności opłacania podatku importowego, VAT oraz ceł wyrównawczych⁴⁶. Statystyki Głównego Urzędu Statystycznego Meksyku (*Instituto Nacional de Estadística y Geografía* – INEGI) nie uwzględniają wyłącznie *maquiladoras*, dlatego w rozdziale wykorzystano dane dotyczące IMMEX.



Rysunek 3.28. Liczba przedsiębiorstw należących do programu IMMEX w styczniu 2013 roku

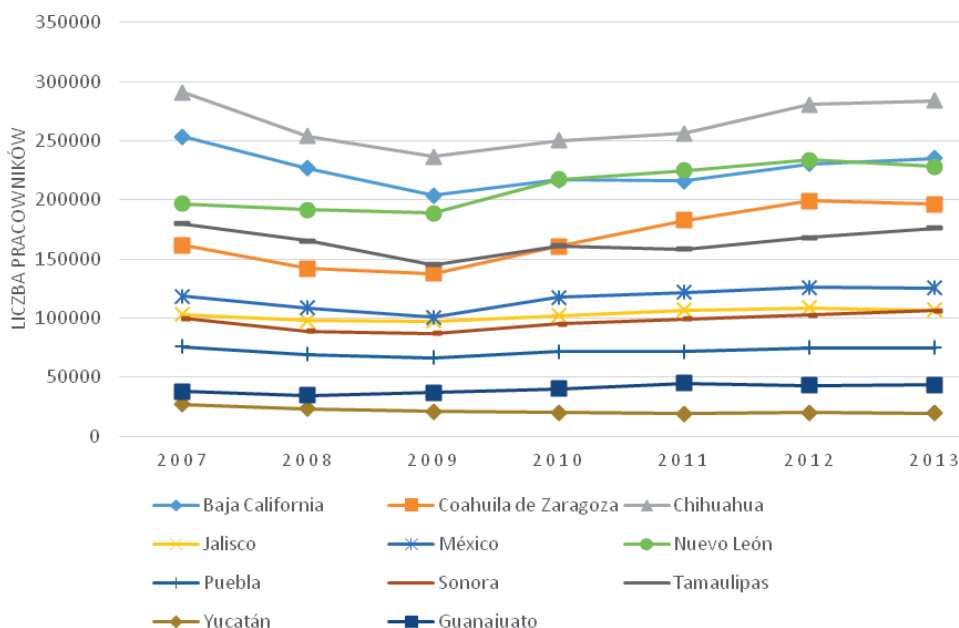
Źródło: Estadística Integral del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Abril 2013, s. 20.

Liczbę aktywnych przedsiębiorstw działających w sektorze przemysłowym w ramach programu IMMEX (*Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación*) zilustrowano za pomocą rysunków 3.27 oraz 3.28.

W analizowanym okresie, tzn. w latach 2007–2013, najwięcej przedsiębiorstw znajdowało się w północno-wschodniej części kraju. Plus tej lokalizacji stanowią tanie i szybkie dostawy. Dominujący, jeśli chodzi o liczbę przedsiębiorstw, jest graniczny region Baja California. Ważnymi regionami, w których koncentrują się przedsiębiorstwa, są też Nuevo León oraz Chihuahua. Najmniej przedsiębiorstw znajduje się w południowo-wschodniej części kraju, na półwyspie Jukatan.

⁴⁶ *Ibidem*.

Począwszy od 2007 roku, zatrudnienie w *maquiladoras* maleje (por. rysunek 3.29), co wynika przede wszystkim z: osłabienia amerykańskiej gospodarki, zmian w regulacjach wewnętrznych Meksyku, które ograniczyły przywileje oferowane przez *maquiladoras*, oraz aprecjacji peso w stosunku do dolara⁴⁷. Pogorszyło to atrakcyjność zarówno Meksyku jako miejsca lokowania inwestycji, jak i meksykańskiego eksportu. Za przyczyny zewnętrzne można uznać konkurencję ze strony Chin oraz państw kontynentu amerykańskiego (krajów Ameryki Środkowej i regionu Karaibów) korzystających na umowie o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi⁴⁸.



Rysunek 3.29. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach należących do programu IMMEX w latach 2007–2013 (luty)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10400110#D104-00110 [dostęp: 10.05.2013].

Podobnie jak w przypadku liczby przedsiębiorstw, również w poziomie zatrudnienia dominują trzy północne regiony: Baja California, Chihuahua oraz Nuevo León. W dystryktach południowych poziom zatrudnienia był znacznie niższy (por. rysunek 3.30).

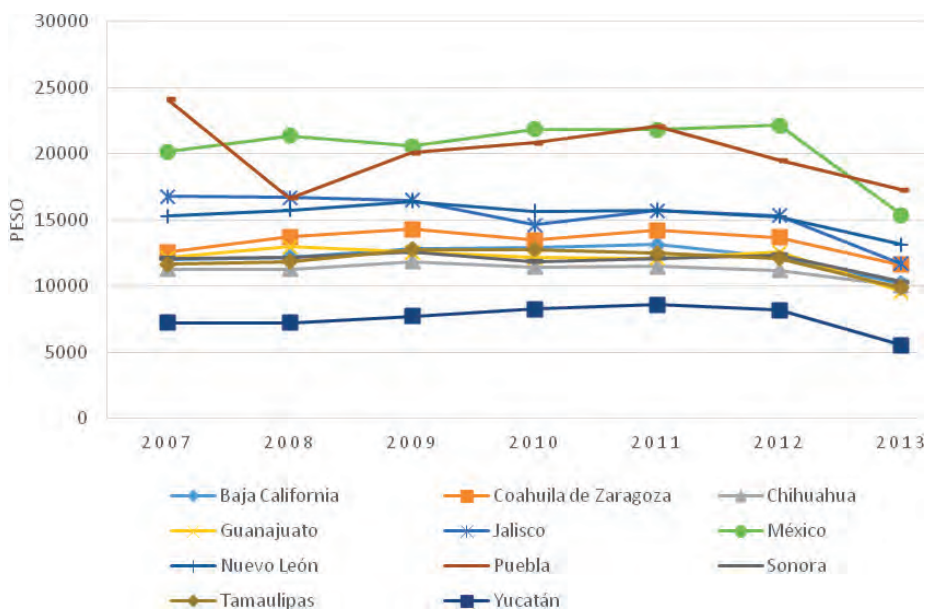
47 Przy jednoczesnej deprecjacji chińskiego renminbi.

48 CAFTA – utworzona w 2004 roku strefa wolnego handlu między krajami NAFTA a Gwatemalą, Salwadorem, Hondurasem, Kostaryką, Nikaraguą i Dominikaną; strefa wolnego handlu z Kolumbią obowiązuje od maja 2012 roku.



Rysunek 3.30. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach należących do programu IMEX w 2013 roku (styczeń)

Źródło: Estadística Integral del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMEX), Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Abril 2013, s. 22.



Rysunek 3.31. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w wybranych regionach Meksyku w latach 2007–2013 (MXN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10400-110#D10400110> [dostęp: 10.05.2015].

Reasumując, można zauważyć, że na atrakcyjność *maquiladoras* wpływa nie tylko sam poziom wynagrodzeń w sektorze, ale również ich relacja w stosunku do kosztów pracy w Chinach, które – według raportu UNCTAD-World Investment Report 2015 – w 2014 roku były największym odbiorcą BIZ na świecie⁴⁹. Niskie koszty pracy i transportu oraz wynikający z bliskości geograficznej krótki czas realizacji zamówień, a także liberalne przepisy dotyczące ochrony środowiska powodują, że Meksyk jest coraz atrakcyjniejszym miejscem lokowania inwestycji.

3.3. Podsumowanie

W rozdziale trzecim zestawiono wybrane dane statystyczne dotyczące handlu towarami oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych Meksyku. Analizując to zestawienie, można zauważyć, że efekt utworzenia NAFTA jest asymetryczny – w przypadku współpracy Meksyku z Kanadą porozumieniu w ogóle nie towarzyszył, lub towarzyszył mniejszy niż w przypadku pary krajów Meksyk – Stany Zjednoczone, wzrost wymiany handlowej oraz napływ inwestycji z tego kraju.

Zupełnie inaczej integracja wpłynęła na relacje gospodarcze ze Stanami Zjednoczonymi. Widać wyraźnie, że jeszcze przed zawarciem porozumienia między krajami istniały silne powiązania handlowe oraz inwestycyjne – większość inwestycji napływających do Meksyku pochodziła właśnie ze Stanów Zjednoczonych. Powstanie NAFTA było jedynie dodatkowym impulsem intensyfikującym tę współpracę.

Silne relacje gospodarcze mogą powodować wzrost eksportu oraz być źródłem inwestycji, jednak wiążą się także z wieloma zagrożeniami. Ograniczona dywersyfikacja kierunków eksportu oraz inwestorów zagranicznych sprawia, że dekoniunktura w Stanach Zjednoczonych dotkliwie osłabia „uzależnioną” gospodarkę meksykańską.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że wzrostowi eksportu nie towarzyszyły zmiany w jego strukturze rzeczowej. W całym badanym okresie dominowały te same grupy towarów, krajowa wartość dodana stanowiła średnio niecałe 70%, a utworzenie ugrupowania nie przyczyniło się do zwiększenia tego udziału.

Do najważniejszych inwestorów zagranicznych, oprócz Stanów Zjednoczonych, należą Kanada, Japonia oraz kraje Unii Europejskiej, przy czym Stany Zjednoczone zdecydowanie dominują w całym badanym okresie – w 2012 roku wartość napływających inwestycji amerykańskich była ponad sześciokrotnie większa niż w drugiej pod tym względem Kanady. W kontekście napływających do Meksyku inwestycji zagranicznych należy wspomnieć o specjalnym programie *maquiladoras*, który oferuje inwestorom zagranicznym preferencyjne warunki. Fabryki tworzone w ramach programu zlokalizowane są przede wszystkim w północnej części kraju, blisko granicy meksykańsko-amerykańskiej, co przekłada się m.in. na niższe koszty transportu do Stanów Zjednoczonych.

49 United Nations Conference on trade and Development, *World Investment Report. Reforming International Investment Governance*, New York–Geneva 2015.

4. Skutki członkostwa Meksyku w NAFTA

Badanie skutków członkostwa Meksyku w NAFTA można przeprowadzić dwuetapowo. Po pierwsze, można zbudować model grawitacyjny, w którym za pomocą metod ekonometrycznych podjęto by próbę odpowiedzi na pytanie o wpływ porozumień handlowych na rozmiary wymiany handlowej między Meksykiem a poszczególnymi krajami. Po drugie, można pokusić się o udzielenie odpowiedzi na pytanie o występowanie i skalę zjawisk kreacji oraz przesunięcia handlu, będących następstwem zaangażowania Meksyku w integrację na kontynencie północnoamerykańskim.

Niniejszy rozdział zawiera przegląd badań empirycznych nad skutkami członkostwa Meksyku w NAFTA odzwierciedlających oba wymienione podejścia. Autorka przedstawiła również własny model grawitacyjny oraz prognozę *ex post*, na podstawie których można sformułować wnioski dotyczące obu zagadnień.

4.1. Przegląd badań empirycznych

Analiza skutków członkostwa w NAFTA jest przedmiotem wielu badań. Ekonomiści przedstawiają różne kryteria oceny wpływu integracji na gospodarkę Meksyku, wykorzystując przy tym metody ilościowe, wskaźnikowe czy modele ekonometryczne.

Salvatore¹ przedstawia krytyczny przegląd badań prowadzonych przez innych ekonomistów oraz proponuje własną analizę polegającą na symulacji wpływu integracji na handel oraz wzrost gospodarczy gospodarek integrujących się. Nawiązując

1 D. Salvatore, *Economic Effects of NAFTA on Mexico*, „Global Economy Journal” 2007, Vol. 7, Issue 1, Art. 1.

do innych badań, wskazuje, że badanie wpływu porozumienia na gospodarkę Meksyku nie powinno być oparte jedynie na analizie danych makroekonomicznych takich jak zmiany w poziomie zatrudnienia, dynamika wymiany handlowej wewnątrz ugrupowania czy napływ inwestycji zagranicznych.

Salvatore odnosi się między innymi do Hufbauera i Schotta², którzy przewidywali, że utworzenie strefy wolnego handlu przyczyni się do powstania nowych miejsc pracy i zmniejszenia dysproporcji w wynagrodzeniach, a w efekcie ograniczy migrację zarobkową obywateli Meksyku do Stanów Zjednoczonych. Opierając się na podobnych danych makroekonomicznych, amerykański polityk Ross Perot³ sugerował, jeszcze przed powstaniem NAFTA, że utworzenie ugrupowania spowoduje, że amerykańskie firmy będą masowo przenosić swoją działalność do południowego sąsiada oferującego niższe koszty pracy oraz mniej restrykcyjne przepisy dotyczące ochrony praw pracowników i środowiska. Z perspektywy czasu można jednak stwierdzić, że żaden ze scenariuszy się nie sprawdził⁴. Hufbauer i Schott⁵, a także Kose, Meredith i Towe⁶ zaproponowali badanie skutków integracji na podstawie zmian w zatrudnieniu i wzroście gospodarczym. Zdaniem Salvatorego, przyjęte podejście, w którym do oceny efektów integracji wykorzystuje się dane makroekonomiczne dotyczące zmian w zatrudnieniu i wymianie handlowej jest błędne. Według niego, niewłaściwe jest również badanie skutków członkostwa w NAFTA na podstawie porównania dynamiki PKB Meksyku przed 1994 rokiem i po nim. Ekonomista argumentuje, że wartość wskaźnika zależy od wielu czynników, często niezależnych od członkostwa w ugrupowaniu.

Salvatore zauważa, że zgodnie z teorią integracji (Viner, Meade) skutki uczestnictwa w porozumieniu należałoby ocenić na podstawie analizy wzrostu wydajności i produktywności wynikającej ze specjalizacji w produkcji, handlu, inwestycjach oraz konkurencji. Poprawa wydajności i produktywności powinna przełożyć się na zatrudnienie, płace oraz wzrost gospodarczy. Jednak wzrost dobrobytu kraju członkowskiego może występować nawet wówczas, gdy porozumienie w niewielkim stopniu przyczynia się do powstawania nowych miejsc pracy lub w ogóle go nie powoduje, pod warunkiem że zawarta umowa wpływa na zwiększenie efektywności i produktywności, które stymulują wzrost

2 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992.

3 Ross Perot on Free Trade, 1992 & 1996 Reform Party Nominee for President, On the issues. Every political leader on every issue, http://www.ontheissues.org/Celeb/Ross_Perot_Free_Trade.htm [dostęp: 10.09.2016].

4 G. Hufbauer, *Ross Perot Was Wrong About NAFTA*, „The New York Times” 2013, 25.11, za: <https://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/11/24/what-weve-learned-from-nafta/ross-perot-was-wrong-about-nafta>, [dostęp: 29.09.2015].

5 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2005.

6 M.A. Kose, G.M. Meredith, C.M. Towe, *How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence*, IMF Working Paper Research Department and Western Hemisphere Department, Washington D.C. 2004.

gospodarczy kraju członkowskiego. Wzrost gospodarczy zależy jednak również od innych, występujących jednocześnie czynników, dlatego porównanie wartości wskaźnika przed zawarciem umowy integracyjnej i po nim nie pozwoli wyodrębnić skutków NAFTA.

Zdaniem Salvatorego, poprawną metodą mierzenia skutków utworzenia NAFTA dla krajów członkowskich jest symulacja wpływu integracji na handel i wzrost gospodarczy wewnątrz ugrupowania. Pozwoli to na porównanie handlu i wzrostu gospodarczego w odniesieniu do dwóch scenariuszy: pierwszego, w którym ugrupowanie funkcjonuje, i drugiego, zgodnie z którym nie doszłoby do podpisania porozumienia. Taki sposób szacowania efektów integracji, mimo że właściwy, wiąże się z kilkoma trudnościami metodologicznymi. Dlatego Salvatore proponuje, by skutki powstania strefy dla krajów członkowskich badać w prostszy sposób, tj. porównując dynamikę handlu między USA a Meksykiem z dynamiką ogólnej wartości handlu Meksyku. Inne postulowane przez autora podejście polega na zestawieniu przepływu BIZ z USA do Meksyku z ogólną wartością napływu inwestycji do Meksyku. Jako alternatywną metodę Salvatore wskazuje symulację skutków członkostwa w ugrupowaniu dla handlu oraz wzrostu gospodarczego wewnątrz strefy⁷. Symulacja powinna dać odpowiedź na pytanie o to, w jaki sposób wskaźniki te różnią się w przypadku utworzenia strefy wolnego handlu oraz jej braku.

Z szacunków Salvatorego wynika, że członkostwo w NAFTA przyczyniło się do większej dynamiki wzrostu PKB i eksportu oraz większego napływu inwestycji zagranicznych i przepływów kapitałowych. Jednocześnie dzięki zawarciu porozumienia poziom inflacji w Meksyku był niższy. Niższa była również obowiązująca w kraju krótkoterminowa stopa procentowa. Należy jednak zaznaczyć, że oszacowanie dotyczące NAFTA dało wyższą wartość parametru przy zmiennej dotyczącej deficytu handlu. Oznacza to, że porozumienie przyczyniło się do jego pogłębienia.

Montenegro i Soloaga⁸ przedstawiają badanie ekonometryczne, w którym estymują wpływ NAFTA na handel amerykańsko-meksykański oraz na wymianę handlową Stanów Zjednoczonych z wybranymi krajami trzecimi. Do badania wykorzystali model grawitacyjny z wieloma egzogenicznymi zmiennymi zero-jedynkowymi, których zmiany w czasie interpretowane są jako dowód na to, że członkostwo w NAFTA wpływa na strukturę handlu. Autorzy zauważają, że model grawitacyjny jest najczęściej wykorzystywanym narzędziem służącym identyfikowaniu efektu przesunięcia handlu. Istotną zaletę modelu grawitacyjnego stanowi również uznaniowość, jeśli chodzi o dobór zmiennych

7 Salvatore nie precyzuje sposobu symulacji, opisuje ją jedynie jako alternatywną i porównuje do wartości z modelu LINK Narodów Zjednoczonych (model handlu światowego, w którym modele narodowe połączone są poprzez macierz handlu w jeden wspólny system).

8 C.E. Montenegro, I. Soloaga, *NAFTA's Trade Effects: New Evidence with Gravity Model*, „Estudios de Economía” 2005, Vol. 33, No. 1, Junio, s. 45–63.

egzogenicznych, umożliwiającą dopasowanie ich do badanego ugrupowania (PKB, liczby ludności, czynników kulturowych i geograficznych). Montenegro i Soloaga, budując model grawitacyjny, opierali się na dokonaniach Soloagi i Wintorsa⁹, a także Andersona i van Wincoopa¹⁰.

W klasycznym modelu grawitacyjnym kluczowe znaczenie mają parametry określające wielkość importu między poszczególnymi krajami. W analizowanym równaniu są to parametry odzwierciedlające import Stanów Zjednoczonych i Kanady z Meksyku, a także import Stanów Zjednoczonych z krajów należących do poszczególnych ugrupowań integracyjnych. Soloaga i Winters¹¹ zwracają uwagę na to, że aby właściwie zidentyfikować wpływ NAFTA na zmiany przepływów handlowych, należy uwzględnić zmiany tych współczynników w czasie i zbadać, czy są one istotnie statystycznie. Uwzględnienie wolumenu handlu nie jest konieczne, ponieważ celem jest przede wszystkim udzielenie odpowiedzi na pytanie o to, czy po utworzeniu NAFTA zmieniły się kierunki handlu (czy powstał efekt przesunięcia handlu), a jeśli tak, to w jaki sposób.

Anderson i van Wincoop¹² proponują rozwinięcie modelu grawitacyjnego opracowanego przez Montenegro i Soloagę, uwzględniając stały efekt integracji dla importera (i) oraz eksportera (j). Wprowadzenie stałego efektu pozwala na kontrolę nieobserwowalnych, niezmiennych cech poszczególnych krajów. W szacowanym równaniu stałe cechy są okresowo zmienne w czasie, tzn. wydzielono cztery podokresy, w których wszystkie współczynniki są zmienne, co umożliwi obserwację statystycznie istotnych, kluczowych zmiennych, takich jak współczynnik przynależności do ugrupowania integracyjnego. Badanie Andersona i van Wincoopa wskazuje, że wymiana handlowa między krajami, które dzielą wspólną granicę, jest intensywniejsza od wymiany między krajami, które takiej granicy nie mają. Podobna zależność dotyczy wspólnego języka. Istotne okazały się zmienne zero-jedynkowe reprezentujące import Stanów Zjednoczonych i Kanady z Meksyku, podobnie jak zmienne zero-jedynkowe dotyczące importu Meksyku ze Stanów Zjednoczonych i Kanady, które średnio były wyższe dla okresu po utworzeniu NAFTA. Oszacowanie równania wskazuje, że przed utworzeniem porozumienia import Meksyku ze Stanów Zjednoczonych miał wartość przeciętną dla krajów o takich rozmiarach gospodarki i takiej odległości geograficznej. Wnioski z badania potwierdzają koncepcję modelu grawitacyjnego dla handlu międzynarodowego. Ciekawy wniosek wiąże się przede wszystkim z brakiem różnic w wielkości importu z Meksyku przed zawarciem NAFTA i po nim. Za wadę modelu można uznać wyróżnione w nim podokresy, a dokładniej podokres 1992–1996, który obejmuje graniczną datę zawarcia

9 I. Soloaga, L.A. Winters, *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?*, „North American Journal of Finance and Economics” 2001, No. 12 (1), March, s. 1–29.

10 J.E. Anderson, E. van Wincoop, *Gravity with Gravitas: A Solutions to the Border Puzzle*, „American Economic Review” 2003, No. 93 (1), March, s. 170–192.

11 I. Soloaga, L.A. Winters, *op. cit.*, s. 1–29.

12 J.E. Anderson, E. van Wincoop, *op. cit.*, s. 170–192.

porozumienia. Taka konstrukcja powoduje, że nie można jednoznacznie i bardzo wyraźnie porównać okresu przed powstaniem NAFTA z okresem, który nastąpił po nim.

Inne podejście prezentuje Krueger¹³, która proponuje, by badać efekty utworzenia NAFTA, identyfikując występowanie kreacji i przesunięcia handlu. Wykorzystuje do tego trzy metody, w tym analizę statystyk dotyczących struktury handlu krajów członkowskich oraz identyfikację kategorii towarów, w przypadku których import krajów NAFTA z reszty świata spadł, a handel wzajemny wzrósł. Trzecią metodą jest konstrukcja modeli grawitacyjnych, pozwalająca zdefiniować determinanty struktury handlu oraz zdiagnozować zmiany spowodowane powstaniem strefy. Badanie wykorzystujące trzy metody wynika z ograniczeń i niedoskonałości każdej z nich. Krueger słusznie zauważa, że już od 1990 roku następowała antycypacja efektów utworzenia NAFTA. Dlatego też nie można założyć, że dane pochodzące sprzed 1994 roku nie zawierają „czynnika NAFTA”. Ponadto integracja w ramach NAFTA polega m.in. na stopniowym znoszeniu ceł. Badanie przeprowadzone przez Krueger obejmuje dane do 1998 roku, kiedy to część handlu pomiędzy krajami członkowskimi nadal pozostawała obciążona pewnymi ograniczeniami. Integracja w ramach NAFTA nie była jedyną formą liberalizacji handlu, jaka miała miejsce w tamtym czasie, zatem zmiany w strukturze handlu nie muszą wynikać wyłącznie z integracji na kontynencie północnoamerykańskim, ale także np. z działań na rzecz utworzenia strefy wolnego handlu z Unią Europejską. Na handel między krajami członkowskimi wpływają również wydarzenia polityczne i gospodarcze. Dotyczy to przede wszystkim Meksyku, który w latach 90., angażując się w integrację na kontynencie północnoamerykańskim, doświadczył także poważnego kryzysu gospodarczego, przechodził głębokie reformy gospodarcze oraz wprowadzał zmiany w systemie finansowym. Wszystkie te czynniki oddziaływały na meksykański handel, jednak trudno jednoznacznie wskazać, w jaki sposób i w jakim stopniu wpłynęły na wymianę z krajami członkowskimi NAFTA oraz z krajami trzecimi. Mając na uwadze wymienione ograniczenia, Krueger przeprowadziła trzy komplementarne badania.

Na podstawie pierwszego z nich – analizy statystyk dotyczących struktury handlu krajów członkowskich – stwierdziła, że wymiana handlowa między Kanadą a Meksykiem przed powstaniem NAFTA była relatywnie mała. Dużo intensywniejsza okazywała się współpraca handlowa między Stanami Zjednoczonymi a Meksykiem.

Druga metoda rozpoznania efektu kreacji i przesunięcia handlu polegała na analizie kierunku handlu wybranych kategorii produktów w danym czasie. Wzrost importu z krajów członkowskich i jednoczesny spadek importu z krajów trzecich przemawia za występowaniem efektu przesunięcia handlu. Jeśli nowym strumieniem handlu wewnątrz ugrupowania nie towarzyszy spadek wymiany z resztą

13 A.O. Krueger, *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, NBER Working Paper No. 7429, California 1999.

świata, można przypuszczać, że integracja przyczyniła się do powstania efektu kreacji handlu.

Pod koniec lat 80. oraz na początku lat 90. udział Meksyku w imporcie Stanów Zjednoczonych rósł, podczas gdy udział w imporcie krajów trzecich malał. W późniejszym okresie, w szczególności po 1994 roku, import wszystkich partnerów handlowych wzrastał. Z perspektywy Meksyku zmiana źródła importu związana z liberalizacją handlu i dewaluacją peso silniej oddziaływała na zwiększenie udziału Meksyku w rynku amerykańskim niż przesunięcie eksportu z reszty świata do Stanów Zjednoczonych. Możliwe, że to przesunięcie eksportu w kierunku rynku amerykańskiego w wyniku wzrostu podaży eksportowej spotkało się z protekcjonizmem w USA, co oznaczało, że zysk meksykańskich eksporterów realizowany był kosztem innych dostawców, a nie drogiej produkcji ze Stanów Zjednoczonych. Jednak fakt, że Meksyk zwiększył udział w imporcie pozostałej części świata, sugeruje, że okazał się bardziej atrakcyjnym eksporterem, zwłaszcza po dewaluacji peso w latach 1994–1995.

Przedstawione przez Krueger oszacowanie parametrów potwierdza, że istotne są zmienne rozważane w teoretycznej koncepcji równania grawitacyjnego. Ciekawe jest uwzględnienie przynależności do tego samego ugrupowania integracyjnego, które zgodnie z przedstawionym modelem, choć w różnym stopniu, wpływa na wymianę handlową pomiędzy partnerami. Wadą badania jest liczba obserwacji wynikająca z dostępności danych. Ponieważ badanie zostało opublikowane w 1999 roku, objęto nim jedynie kilka lat funkcjonowania ugrupowania, nie uwzględniono natomiast okresu, w którym wszystkie ograniczenia znoszone stopniowo wygasły.

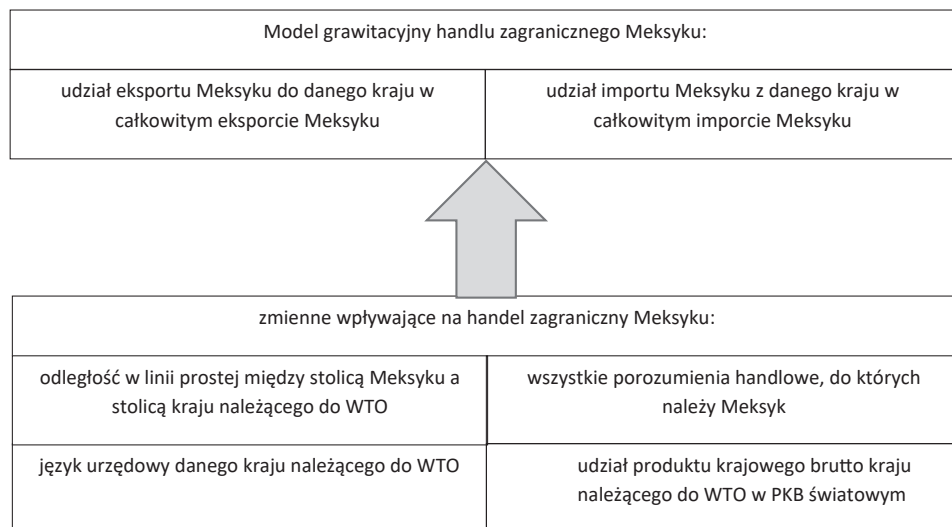
Przeglądu badań dotyczących efektów handlowych NAFTA dokonują także Hufbauer i Schott¹⁴. Trafnie zauważają oni, że intensyfikacja handlu między krajami członkowskimi nie jest dowodem na wzrost handlu spowodowany samym członkostwem. Zdaniem ekonomistów w prognozach *ex ante* wzrostu handlu spowodowanego utworzeniem porozumienia „czynnik NAFTA” jest niedoszacowany, jednak nie można odpowiedzieć na pytanie o jego skalę, a w zależności od modelu, przyjętych zmiennych oraz zakresu czasowego badania wnioski mogą się znacznie różnić.

14 G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *op. cit.*, s. 18–19, 69–72.

4.2. Wpływ porozumień handlowych na handel zagraniczny Meksyku – badanie z wykorzystaniem modelu grawitacyjnego

4.2.1. Opis modelu grawitacyjnego

W podrozdziale 4.2 przedstawiono model grawitacyjny handlu zagranicznego Meksyku, którego budowę przedstawiono na rysunku 4.1.



Rysunek 4.1. Czynniki wpływające na wielkość handlu zagranicznego Meksyku

Źródło: opracowanie własne.

W celu zbadania wpływu porozumień handlowych na wymianę handlową między Meksykiem a poszczególnymi krajami autorka przeprowadziła estymację parametrów następujących modeli grawitacyjnych, rozszerzonych o zmienne związane z podpisaniem porozumienia handlowego między Meksykiem a danym krajem. Specyfikacja modelu importu i eksportu jest podobna do specyfikacji zaproponowanej pierwotnie przez Montenegro i Soloagę, analizowanego w podrozdziale 4.1 i opisywanego:

$$EXP_{j,t} = \alpha_{0j} + \alpha_1 \log(DIST_j) + \alpha_2 \left(\frac{GDP_{j,t}}{GDP_{WORLD,t}} \right) + \alpha_3 LANG_j + \mathbf{p}_{j,t} \tilde{\mathbf{a}} + \varepsilon_{j,t}, \quad (1)$$

$$IMP_{j,t} = \alpha_{0j} + \alpha_1 \log(DIST_j) + \alpha_2 \left(\frac{GDP_{j,t}}{GDP_{WORLD,t}} \right) + \alpha_3 LANG_j + \mathbf{p}_{j,t} \tilde{\mathbf{a}} + \varepsilon_{j,t}, \quad (2),$$

gdzie:

Tabela 4.1. Opis zmiennych objaśniających i objaśnianych użytych w oszacowaniach importu oraz eksportu

Zmienna	Definicja	Jednostka miary	Źródło
$IMP_{j,t}$	Udział importu Meksyku z j -tego kraju w całkowitym imporcie Meksyku	%	UNCTAD
$EXP_{j,t}$	Udział eksportu Meksyku do j -tego kraju w całkowitym eksporcie Meksyku	%	UNCTAD
$\frac{GDP_{j,t}}{GDP_{WORLD,t}}$	Udział produktu krajowego brutto j -tego kraju w PKB światowym. PKB liczone metodą wydatkową (PKB liczone jest jako suma wydatków na dobra i usługi finalne) w cenach stałych (2003 = 100)	%	UNCTAD Obliczenia sekretariatu UNCTAD oparte na UN DESA Statistics Division, National Accounts Main Aggregates Database
$DIST_{j,t}$	Odległość w linii prostej między stolicą Meksyku, miastem Meksyk, a stolicą wybranego kraju	kilometry	www.freemaptools.com
$LANG_{j,t}$	Zmienna zero-jedynkowa przyjmująca wartość 1, gdy w kraju obowiązującym językiem urzędowym, podobnie jak w Meksyku, jest język hiszpański. W pozostałych przypadkach zmienna przyjmuje wartość 0	0–1	www.nationsonline.org

Źródło: opracowanie własne.

Indeksy dolne odnoszą się do poszczególnych krajów. Aby zbadać wpływ porozumień handlowych między Meksykiem a danym partnerem na rozmiary handlu dołączono zmienne zero-jedynkowe związane z występowaniem porozumienia handlowego między Meksykiem a poszczególnymi krajami.

W modelu uwzględniono wszystkie porozumienia handlowe, do których należy Meksyk. Z jednej strony są to umowy typu *free trade agreement* (FTA) oraz *free trade agreement & economic integration agreement* (FTA & EIA). Listę tego typu porozumień handlowych, do których należy Meksyk, a także nazwy odpowiednich zmiennych zero-jedynkowych wchodzących w skład wektora $\mathbf{p}_{j,t}$ prezentuje tabela 4.2. Zawarte w niej dane dotyczą stanu na rok 2012, na którym kończą się obserwacje uwzględnione w modelu. Warto zaznaczyć, że po 2012 roku powstało porozumienie handlowe między Meksykiem a Peru. Przekształcono także ugrupowanie Mexico – Northern Triangle, które od 2012 roku jest strefą wolnego handlu między Meksykiem a Hondurasem, Gwatemalą, Salwadorem, Kostaryką i Nikaraguą.

Zmienna została włączona do modelu w taki sposób, że jeżeli np. umowa handlowa wiążąca Chile z Meksykiem została zawarta w trakcie 1994 roku, zmienna zero-jedynkowa związana z tą umową przyjmuje wartość 1 dla Chile od 1995 roku (od pierwszego pełnego roku obowiązywania umowy). W przypadku pozostałych krajów zmienna ta zawsze przyjmuje wartość 0.

Tabela 4.2. Porozumienia handlowe Meksyku z poszczególnymi krajami (stan na 2012 rok)

Partner	Nazwa porozumienia (zmienna zero-jedynkowa)	Rodzaj porozumienia	Data podpisania umowy handlowej	Data wejścia w życie
Chile	Chile – Mexico <i>BEFORE_CHILE_MEXICO_{j,t}</i> <i>CHILE_MEXICO_{j,t}</i>	FTA & EIA	14.04.1998	1.08.1994
Kolumbia	Colombia – Mexico <i>BEFORE_COLOMBIA_MEXICO_{j,t}</i> <i>COLOMBIA_MEXICO_{j,t}</i>	FTA & EIA	13.01.1994	1.01.1995
Islandia	EFTA – Mexico <i>BEFORE_EFTA_{j,t}</i> <i>EFTA_{j,t}</i>	FTA & EIA	27.11.2000	1.07.2001
Lichtenstein	EFTA – Mexico <i>BEFORE_EFTA_{j,t}</i> <i>EFTA_{j,t}</i>	FTA & EIA	27.11.2000	1.07.2001
Norwegia	EFTA – Mexico <i>BEFORE_EFTA_{j,t}</i> <i>EFTA_{j,t}</i>	FTA & EIA	27.11.2000	1.07.2001
Szwajcaria	EFTA – Mexico <i>BEFORE_EFTA_{j,t}</i> <i>EFTA_{j,t}</i>	FTA & EIA	27.11.2000	1.07.2001
Unia Europejska	EU – Mexico <i>BEFORE_EU_MEXICO_{j,t}</i> <i>EU_MEXICO_{j,t}</i>	FTA & EIA	08.12.1997	1.07.2000
Izrael	Israel – Mexico <i>BEFORE_ISRAEL_MEXICO_{j,t}</i> <i>ISRAEL_MEXICO_{j,t}</i>	FTA	10.04.2000	1.07.2000
Japonia	Japan – Mexico <i>BEFORE_JAPAN_MEXICO_{j,t}</i> <i>JAPAN_MEXICO_{j,t}</i>	FTA & EIA	17.09.2004	1.04.2005
Urugwaj	Mexico – Uruguay <i>BEFORE_URUGUAY_MEXICO_{j,t}</i> <i>URUGUAY_MEXICO_{j,t}</i>	FTA & EIA	15.11.2003	15.07.2004
Salwador	Mexico – El Salvador (Mexico – Northern Triangle) <i>BEFORE_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}</i> <i>MEXICO_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}</i>	FTA & EIA	29.06.2000	15.03.2001

Tabela 4.2 (cd.)

Partner	Nazwa porozumienia (zmienna zero-jedynkowa)	Rodzaj porozumienia	Data podpisania umowy handlowej	Data wejścia w życie
Honduras	Mexico – Honduras (Mexico – Northern Triangle) $BEFORE_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$ $MEXICO_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$	FTA & EIA	29.06.2000	1.06.2001
Gwatemala	Mexico-Guatemala (Mexico-Northern Triangle) $BEFORE_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$ $MEXICO_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$	FTA & EIA	29.06.2000	15.03.2001
Nikaragua	Nicaragua – Mexico $BEFORE_NICARAGUA_MEXICO_{j,t}$ $BEFORE_NICARAGUA_MEXICO_{j,t}$	FTA & EIA	18.12.1997	1.07.1998
Kostaryka	Costa Rica – Mexico $BEFORE_COSTARICA_MEXICO_{j,t}$ $COSTARICA_MEXICO_{j,t}$	FTA & EIA	05.04.1994	1.01.1995
Stany Zjednoczone	NAFTA $BEFORE_NAFTA_{j,t}$ $NAFTA_{j,t}$	FTA & EIA	17.12.1992	1.01.1994
Kanada	NAFTA $BEFORE_NAFTA_{j,t}$ $NAFTA_{j,t}$	FTA & EIA	17.12.1992	1.01.1994

* FTA – Free Trade Agreement; FTA & EIA Free Trade Agreement & Economic Integration Agreement

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony Światowej Organizacji Handlu.

Dodatkowo do modelu dołączono zmienną zero-jedynkową $PSA_{j,t}$, która odzwierciedla porozumienia handlowe typu *partial scope agreement* (PSA). Jej konstrukcja jest taka sama, jak w przypadku umów typu FTA oraz FTA & EIA. Jeżeli jakiś kraj należy zarówno do porozumienia typu PSA, jak i bardziej zaawansowanego ugrupowania, wartość 1 przypisano temu drugiemu. Jeżeli kraj należy do dwóch umów PSA, wartość 1 przypisano tej, która została zawarta wcześniej. Tabela 4.3 zawiera listę wszystkich porozumień typu PSA.

Tabela 4.3. Porozumienia typu *partial scope agreement*, w których uczestniczy Meksyk

Partner	Nazwa Porozumienia	Data podpisania umowy handlowej	Data wejścia w życie
Bangladesz	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Brazylia	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Chile	PTN	08.12.1971	11.02.1973

Egipt	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Izrael	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Korea Południowa	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Pakistan	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Paragwaj	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Peru	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Filipiny	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Serbia	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Tunezja	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Turcja	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Urugwaj	PTN	08.12.1971	11.02.1973
Algieria	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Argentyna	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Bangladesz	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Benin	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Boliwia	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Brazylia	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Kamerun	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Chile	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Kolumbia	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Kuba	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Ekwador	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Egipt	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Ghana	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Gwinea	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Gujana	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Indie	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Indonezja	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Iran	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Irak	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Korea Południowa	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Korea Północna	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Libia	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Malezja	GSTP	13.04.1998	19.04.1989

Tabela 4.3 (cd.)

Partner	Nazwa Porozumienia	Data podpisania umowy handlowej	Data wejścia w życie
Maroko	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Mozambik	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Birma	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Nikaragua	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Nigeria	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Pakistan	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Peru	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Filipiny	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Singapur	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Sri Lanka	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Sudan	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Tanzania	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Tajlandia	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Trinidad i Tobago	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Tunezja	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Wenezuela	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Wietnam	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Zimbabwe	GSTP	13.04.1998	19.04.1989
Argentyna	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Boliwia	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Brazylia	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Chile	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Kolumbia	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Kuba	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Ekwador	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Paragwaj	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Peru	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Urugwaj	LAIA	12.08.1980	18.03.1981
Wenezuela	LAIA	12.08.1980	18.03.1981

* GSTP – Global System of Trade Preferences among Developing Countries; PTN – Protocol on Trade Negotiations; LAIA – Latin American Integration Association.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony Światowej Organizacji Handlu.

Oczekiwany znak parametru stojącego obok zmiennej produkt krajowy brutto jest dodatni. Zgodnie z teorią modelu grawitacyjnego, wielkość wymiany handlowej między partnerami jest proporcjonalna do ich masy ekonomicznej (PKB). Kraje o wysokim poziomie PKB, oprócz większych potrzeb importowych wynikających z dobrej sytuacji gospodarczej, mają większy potencjał eksportowy, co przekłada się na wyższy poziom eksportu w porównaniu z krajami, których PKB jest niższy¹⁵. Uwzględnienie relacji wartości eksportu oraz importu do wartości handlu globalnego ma na celu wyeliminowanie wahań w cykliczności handlu światowego. W związku z tym wahania tak zdefiniowanych zmiennych nie odzwierciedlają fluktuacji rozmiarów światowego handlu, tylko informują o relatywnym wzroście/spadku znaczenia wymiany handlowej między Meksykiem a danym krajem.

Oczekiwany znak parametru stojącego obok zmiennej odległość między partnerami handlowymi jest ujemny. Zgodnie z teorią modelu grawitacyjnego, wielkość wymiany handlowej między dwoma krajami jest odwrotnie proporcjonalna do odległości między nimi. Zmienna odzwierciedla koszty handlowe i jest czynnikiem zmniejszającym handel bilateralny. Im większa odległość pomiędzy potencjalnymi partnerami handlowymi, tym wyższe koszty transportu oraz opłaty dodatkowe (ubezpieczenie itd.), dłuższy czas realizacji zamówień oraz mniejsza elastyczność dostaw.

Spodziewany znak parametru stojącego obok zmiennej wspólny język urzędowy jest dodatni, bowiem posługiwanie się wspólnym językiem ułatwia partnerom handlowym (przedsiębiorcom) współpracę.

4.2.2. Wyniki estymacji i statystyki opisowe

Model zbudowano na podstawie danych dotyczących wszystkich krajów członkowskich WTO¹⁶ za lata 1986–2012. Wyniki estymacji parametrów modeli (1) oraz (2) zilustrowano w tabelach 4.4 oraz 4.5. Oszacowania parametrów przy zmiennej $GDP_j/t/GDP_{WORLD,t}$ są istotnie dodatnie, co wskazuje na pozytywny wpływ rozmiarów gospodarki na wielkość handlu. Wyższe oszacowanie dotyczy równania eksportu. Oznacza to, że wpływ efektów popytowych okazuje się silniejszy niż podażowych. Istotnie dodatnie jest oszacowanie parametru przy zmiennej $\log(DIST_j)$, które wskazuje, że odległość między Meksykiem a partnerem handlowym ma wpływ na wartość wymiany handlowej. Oszacowanie tego parametru jest

15 N. Drzewoszewska, M.B. Pietrzak, J. Wilk, *Grawitacyjny model przepływów handlowych między krajami Unii Europejskiej w dobie globalizacji*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2013, nr 30, s. 187–202.

16 Jeżeli w przypadku danego kraju dane były niedostępne w całej próbie lub dla większości obserwacji, został on usunięty z bazy. Zakończenie obserwacji w 2012 roku wynika z faktu, że pierwsze próby budowy modelu podejmowano w 2013 roku, gdy dane za rok 2012 były najświeższymi dostępnymi danymi. Podczas kolejnych prac aktualizacja była niemożliwa z powodu braku dostępu do płatnej bazy CEIC.

jednak co do modułu wyższe w równaniu eksportu. Kolejnym czynnikiem kulturowym mającym wpływ na rozmiar wymiany handlowej między Meksykiem a pozostałymi krajami jest przynależność do tej samej grupy językowej, przy czym jest to zmienna istotna tylko dla eksportu. W rzeczywistości ważnym partnerem handlowym Meksyku okazała się np. Hiszpania (uwzględniona w grupie EU), pomimo dużej odległości pomiędzy stolicami tych krajów oraz relatywnie niewielkiego udziału (w porównaniu z Japonią, Chinami, Niemcami, Wielką Brytanią) PKB tego kraju w produkcji światowym. Ważnym partnerem handlowym Meksyku są także Chile, Urugwaj, Nikaragua i Kolumbia (tylko dla importu) oraz Salwador, Gwatemala i Honduras (tylko dla eksportu), w których hiszpański jest językiem urzędowym.

Oszacowania parametrów modelu ekonometrycznego wskazują na wzrost udziału eksportu z Meksyku do krajów, które podpisały z nim porozumienie handlowe. Szczególnie widoczne są różnice w oszacowaniach parametrów przy zmiennych $NAFTA_{j,t}$ oraz $BEFORE_NAFTA_{j,t}$. Zdecydowanie wyższe oszacowanie parametru w przypadku tej pierwszej zmiennej oznacza, że po podpisaniu umowy handlowej NAFTA nastąpiła intensyfikacja w wymianie handlowej między Meksykiem a Kanadą i Stanami Zjednoczonymi. Oszacowania parametrów wskazują także na intensyfikację, po podpisaniu odpowiednich porozumień, powiązań handlowych między Meksykiem a krajami Unii Europejskiej, Chile oraz Izraelem. Eksport z Meksyku do krajów, które podpisały porozumienie PSA, oraz import z tych krajów jest wyższy, niż mogłoby to wynikać z ich odległości od Meksyku oraz ich udziałów w światowym PKB. Oznacza to, że nawet niewielki zakres liberalizacji zasad wymiany międzynarodowej wpływa na nią korzystnie.

Tabela 4.4. Oszacowania parametrów modelu panelowego dla eksportu. Zastosowano odporny estymator Neweya-Westa

Zmienna	Oszacowanie	Błąd standardowy	Statystyka t	Graniczny poziom istotności
$\frac{GDP_{j,t}}{GDP_{WORLD,t}}$	1,783	0,115	15,55	0
$\log(DIST_j)$	-0,015	0,001	-11,31	0
$LANG_j$	0,003	0,001	2,37	0,018
$NAFTA_{j,t}$	0,185	0,036	5,13	0
$BEFORE_NAFTA_{j,t}$	0,075	0,028	2,65	0,008
$EFTA_{j,t}$	0,128	0,018	7,11	0
$BEFORE_EFTA_{j,t}$	0,016	0,002	9,85	0
$EU_MEXICO_{j,t}$	0,0002	0,003	0,06	0,950

$BEFORE_EU_MEXICO_{j,t}$	-0,008	0,002	-3,09	0,002
$CHILE_MEXICO_{j,t}$	0,03	0,003	8,27	0
$BEFORE_CHILE_MEXICO_{j,t}$	0,014	0,002	7,9	0
$ISRAEL_MEXICO_{j,t}$	0,064	0,006	10,35	0
$BEFORE_ISRAEL_MEXICO_{j,t}$	0,034	0,004	9,16	0
$MEXICO_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$	-0,009	0,0008	-10,6	0
$BEFORE_NORTHERN_TRIANGLE_{j,t}$	-0,008	0,0008	-10,01	0
$PSA_{j,t}$	0,0115	0,002	7,16	0
<i>cons</i>	0,115	0,011	10,86	0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4.5. Oszacowania parametrów modelu panelowego dla importu. Zastosowano odporny estymator Newey-West

Zmienna	Oszacowanie	Błąd standardowy	Statystyka t	Graniczny poziom istotności
$\frac{GDP_{j,t}}{GDP_{WORLD,t}}$	1,646	0,088	18,83	0
$\log(DIST_j)$	-0,01	0,0008	-12,36	0
$NAFTA_{j,t}$	0,094	0,021	4,45	0
$BEFORE_NAFTA_{j,t}$	0,086	0,023	3,75	0
$EFTA_{j,t}$	0,088	0,014	6,29	0
$BEFORE_EFTA_{j,t}$	0,011	0,001	8,71	0
$EU_MEXICO_{j,t}$	0,001	0,002	0,74	0,457
$BEFORE_EU_MEXICO_{j,t}$	-0,003	0,002	-1,85	0,065
$CHILE_MEXICO_{j,t}$	0,03	0,002	13,27	0
$BEFORE_CHILE_MEXICO_{j,t}$	0,012	0,001	11,09	0
$ISRAEL_MEXICO_{j,t}$	0,046	0,005	10,02	0
$BEFORE_ISRAEL_MEXICO_{j,t}$	0,015	0,001	10,12	0
$COLOMBIA_MEXICO_{j,t}$	0,003	0,0006	4,01	0
$BEFORE_COLOMBIA_MEXICO_{j,t}$	0,003	0,0006	4,37	0
$NICARAGUA_MEXICO_{j,t}$	-0,0006	0,0003	-1,75	0,08
$BEFORE_NICARAGUA_MEXICO_{j,t}$	-0,0006	0,0003	-1,91	0,057
$PSA_{j,t}$	0,01	0,001	8,05	0
<i>cons</i>	0,071	0,006	12,28	0

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo dane dotyczące udziału eksportu oraz importu przeanalizowano, obliczając odpowiednie statystyki opisowe, tj. średnią arytmetyczną, odchylenie standardowe, skośność oraz kurtozę. Średnia arytmetyczna jest miarą opisującą niejako całą przebadaną grupę. Określa ona, jak bardzo wartości danych są rozproszone wokół średniej. Im większa wartość odchylenia standardowego, tym dane są bardziej oddalone od wartości średniej. Skośność to miara asymetrii obserwowanych wyników informująca o tym, jak wyniki dla danej zmiennej kształtują się wokół średniej, tzn. czy większość zaobserwowanych wyników jest z lewej strony średniej, blisko wartości średniej czy z prawej strony średniej. Innymi słowy, czy w danym zbiorze obserwacji więcej jest wyników, które są niższe niż średnia dla całej grupy, wyższe czy równe średniej. Kurtoza jest natomiast miarą koncentracji wyników informującą o tym, na ile obserwacje są skoncentrowane wokół średniej. Miara ta informuje, jak dużo obserwacji jest zbliżonych do wartości średniej, czy większość z zaobserwowanych wyników ma wartość podobną do średniej.

Tabela 4.6 ilustruje statystyki opisowe odnoszące się do udziału eksportu Meksyku w całkowitym eksporcie oraz udziału importu w całkowitej jego wartości dla wszystkich porozumień handlowych typu FTA oraz EIA & FTA, do których należy Meksyk. Uwzględnienie innych porozumień handlowych, oprócz NAFTA, pozwoli na przedstawienie tego ugrupowania w szerszym kontekście, dając w szczególności odpowiedź na pytanie, czy integracja na kontynencie północnoamerykańskim wpływała na kształtowanie handlu Meksyku silniej, słabiej, czy podobnie do innych umów handlowych tego kraju.

W przypadku każdej grupy krajów próba została podzielona na dwa podokresy (przed utworzeniem ugrupowania i po nim). Rok, w którym dana umowa handlowa weszła w życie (później niż 1 stycznia), zaklasyfikowano do podokresu przed powstaniem ugrupowania. Innymi słowy, okres po powstaniu ugrupowania rozpoczynał się zawsze pierwszym pełnym rokiem jego funkcjonowania. Przykładowo: umowa o wolnym handlu między Meksykiem a Chile weszła w życie 1 sierpnia 1994 roku, dlatego jako początek okresu po powstaniu ugrupowania przyjęto 1995 rok. NAFTA weszła w życie 1 stycznia 1994 roku, dlatego cały badany okres podzielono na podokresy do 1993 roku oraz od 1994 roku.

Tabela 4.6. Statystyki opisowe udziału eksportu Meksyku oraz udziału importu Meksyku w całkowitych wartościach

Kraj/ ugrupowanie	Statystyki przed powstaniem ugrupowania		Statystyki po powstaniu ugrupowania	
Chile	Dla lat 1986–1994		Dla lat 1995–2012	
Eksport	Średnia	0,2760%	Średnia	0,4439%
	Odchylenie	0,0974%	Odchylenie	0,1804%
	Skośność	–0,2358	Skośność	0,1574
	Kurtoza	2,2454	Kurtoza	1,5750

Import	Średnia	0,1244%	Średnia	0,6123%
	Odchylenie	0,0698%	Odchylenie	0,1669%
	Skośność	0,9381	Skośność	0,2543
	Kurtoza	4,3328	Kurtoza	2,3997
Kolumbia	Dla lat 1986–1994		Dla lat 1995–2012	
Eksport	Średnia	0,4413%	Średnia	0,7295%
	Odchylenie	0,1006%	Odchylenie	0,4223%
	Skośność	–0,2478	Skośność	0,7271
	Kurtoza	2,6735	Kurtoza	2,3600
Import	Średnia	0,0862%	Średnia	0,0385%
	Odchylenie	0,0358%	Odchylenie	0,0708%
	Skośność	–0,0163	Skośność	–0,0894
	Kurtoza	3,0379	Kurtoza	1,8546
Izrael	Dla lat 1986–2000		Dla lat 2001–2012	
Eksport	Średnia	0,2958%	Średnia	0,0385%
	Odchylenie	0,3007%	Odchylenie	0,0126%
	Skośność	0,5725	Skośność	2,0953
	Kurtoza	2,0320	Kurtoza	9,8193
Import	Średnia	0,0769%	Średnia	0,1661%
	Odchylenie	0,0354%	Odchylenie	0,0165%
	Skośność	0,8218	Skośność	0,6613
	Kurtoza	3,9089	Kurtoza	2,7888
Japonia	Dla lat 1986–2005		Dla lat 2006–2012	
Eksport	Średnia	1,8833%	Średnia	0,6764%
	Odchylenie	1,5189%	Odchylenie	0,0295%
	Skośność	1,0188	Skośność	–0,3760
	Kurtoza	2,5813	Kurtoza	0,3121
Import	Średnia	4,2062%	Średnia	5,0455%
	Odchylenie	0,8407%	Odchylenie	0,4575%
	Skośność	–0,2982	Skośność	0,6267
	Kurtoza	3,0464	Kurtoza	1,8433
Urugwaj	Dla lat 1986–2004		Dla lat 2005–2012	
Eksport	Średnia	0,1175%	Średnia	0,0523%
	Odchylenie	0,0943%	Odchylenie	0,0203%
	Skośność	1,1150	Skośność	0,0955
	Kurtoza	3,5401	Kurtoza	0,9574
Import	Średnia	0,0529%	Średnia	0,0960%
	Odchylenie	0,0179%	Odchylenie	0,0163%
	Skośność	–0,1631	Skośność	–0,2415
	Kurtoza	1,8073	Kurtoza	0,9560

Tabela 4.6 (cd.)

Kraj/ ugrupowanie	Statystyki przed powstaniem ugrupowania		Statystyki po powstaniu ugrupowania	
Import	Średnia	0,0529%	Średnia	0,0960%
	Odchylenie	0,0179%	Odchylenie	0,0163%
	Skośność	-0,1631	Skośność	-0,2415
	Kurtoza	1,8073	Kurtoza	0,9560
UE	Dla lat 1986–1994		Dla lat 1995–2012	
Eksport	Średnia	0,4888%	Średnia	0,2620%
	Odchylenie	0,8440%	Odchylenie	0,3868%
	Skośność	2,5883	Skośność	1,8498
	Kurtoza	10,2821	Kurtoza	5,9288
Import	Średnia	0,7461%	Średnia	0,6789%
	Odchylenie	1,0338%	Odchylenie	0,9220%
	Skośność	2,1161	Skośność	2,1879
	Kurtoza	7,4404	Kurtoza	7,4720
North Triangle	Dla lat 1986–2001		Dla lat 2002–2012	
Eksport	Średnia	0,2467%	Średnia	0,2531%
	Odchylenie	0,1223%	Odchylenie	0,1367%
	Skośność	0,6064	Skośność	0,7242
	Kurtoza	2,5660	Kurtoza	2,1185
Import	Średnia	0,03673%	Średnia	0,07372%
	Odchylenie	0,03963%	Odchylenie	0,05330%
	Skośność	1,3614	Skośność	0,7808
	Kurtoza	4,4020	Kurtoza	2,5583
Kostaryka	Dla lat 1986–1994		Dla lat 1995–2012	
Eksport	Średnia	0,2004%	Średnia	0,2277%
	Odchylenie	0,0300%	Odchylenie	0,0414%
	Skośność	-0,3392	Skośność	0,5163
	Kurtoza	1,7718	Kurtoza	2,2536
Import	Średnia	0,02772%	Średnia	0,29581%
	Odchylenie	0,02133%	Odchylenie	0,23363%
	Skośność	1,3511	Skośność	0,9573
	Kurtoza	6,0923	Kurtoza	3,4994

Nikaragua	Dla lat 1986–1998		Dla lat 1999–2012	
Eksport	Średnia	0,0428%	Średnia	0,1175%
	Odchylenie	0,0105%	Odchylenie	0,0643%
	Skośność	0,1185	Skośność	0,9690
	Kurtoza	1,5816	Kurtoza	3,4770
Import	Średnia	0,0166%	Średnia	0,0314%
	Odchylenie	0,0096%	Odchylenie	0,0150%
	Skośność	1,3166	Skośność	0,7982
	Kurtoza	5,4877	Kurtoza	4,3631
EFTA	Dla lat 1986–2001		Dla lat 2002–2012	
Eksport	Średnia	0,17013%	Średnia	0,08159%
	Odchylenie	0,17764%	Odchylenie	0,09864%
	Skośność	1,2211	Skośność	1,4090
	Kurtoza	5,2143	Kurtoza	4,2235
Import	Średnia	0,3537%	Średnia	0,2584%
	Odchylenie	0,3172%	Odchylenie	0,1889%
	Skośność	0,3970	Skośność	0,0149
	Kurtoza	1,5552	Kurtoza	0,8712
NAFTA	Dla lat 1986–1993		Dla lat 1994–2012	
Eksport	Średnia	30,4910%	Średnia	43,3716%
	Odchylenie	31,3546%	Odchylenie	41,1543%
	Skośność	0,4438	Skośność	0,0106
	Kurtoza	1,6479	Kurtoza	0,9025
Import	Średnia	27,35789%	Średnia	31,0245%
	Odchylenie	27,50790%	Odchylenie	29,5961%
	Skośność	0,3286	Skośność	0,1900
	Kurtoza	1,3871	Kurtoza	1,1790

Źródło: opracowanie własne.

Utworzenie strefy wolnego handlu między Meksykiem a Chile przełożyło się na wzrost udziału eksportu o około 60% i niemal pięciokrotny wzrost udziału importu. Zawarcie porozumienia istotnie przyczyniło się zatem do intensyfikacji wymiany handlowej między krajami, przy czym efekt ten okazał się znacznie silniejszy w przypadku importu. Jednocześnie można było zaobserwować niewielki wzrost zmienności udziału eksportu oraz importu Meksyku

w wartościach ogółem. Jeśli chodzi o eksport, to wzrost zmienności był wyższy niż wzrost średniej, a w przypadku importu – zdecydowanie niższy. Skośność dla obu udziałów po wejściu w życie umowy handlowej była bliższa zeru. Oznacza to, że po 1994 roku rozkład udziału eksportu i importu stał się bardziej symetryczny, tzn. można zaobserwować większą symetrię rozkładu udziału importu oraz eksportu. W przypadku obu udziałów wartość kurtozy spadła, co dowodzi większej przewidywalności ich wartości.

Powstaniu strefy wolnego handlu między Kolumbią a Meksykiem towarzyszył wzrost średniego udziału eksportu o 65% oraz ponad pięćdziesięciopięcioprocentowy spadek średniego udziału importu. Zmiany w natężeniu wymiany handlowej przełożyły się na większą zmienność analizowanych wartości. Po podpisaniu porozumienia udziały Kolumbii w wymianie handlowej różniły się od wartości średniej bardziej niż przed podpisaniem porozumienia. Odnosząc się do zmian skośności, można powiedzieć, że dało się zaobserwować wzrost wartości bezwzględnej tej statystyki w przypadku obu udziałów. Wskazuje to na mniejszą symetrię rozkładu po wejściu w życie umowy handlowej. Dodatnia wartość skośności w przypadku udziału eksportu w obu podokresach świadczy o tym, że prawdopodobieństwo zaobserwowania wartości wysokich wzrasta. Natomiast ujemna wartość, jeśli chodzi o udział importu w obu podokresach – o większym prawdopodobieństwie obserwacji nietypowych wartości niskich. Wartość kurtozy w przypadku obu udziałów spadła po liberalizacji handlu, co świadczy o większej przewidywalności ich wartości.

Powstanie strefy wolnego handlu między Izraelem a Meksykiem dwójako wpłynęło na handel między tymi krajami. Z jednej strony po zawarciu porozumienia bardzo wyraźnie (o niemal 90%) zmniejszył się średni udział eksportu Meksyku do Izraela. To największy spadek eksportu zaobserwowany wśród wszystkich krajów/grup krajów, z którymi Meksyk zawarł umowę o liberalizacji handlu. Z drugiej strony udział importu wzrósł o ponad 100%. Powstanie ugrupowania przyczyniło się do spadku zmienności udziałów eksportu oraz importu w wartościach całkowitych, przy czym spadek ten był wyraźnie większy w przypadku eksportu. Wyższa, dodatnia wartość skośności, jeśli chodzi o udział eksportu, świadczy o tym, że rozkład po 2000 roku był mniej symetryczny, wzrastało prawdopodobieństwo zaobserwowania nietypowych wysokich wartości. Spadek tej statystyki w przypadku importu świadczy o bardziej symetrycznym rozkładzie zmiennej. Wzrost kurtozy rozkładu udziałów eksportu oznacza, że trudniej było przewidzieć wartości analizowanych zmiennych po podpisaniu porozumienia, obserwacje nietypowe były częstsze. Wartość kurtozy odnosząca się do udziału importu po 2000 roku świadczy o tym, że rozkład był bliższy rozkładowi normalnemu.

Integracja handlowa z Japonią przyczyniła się do spadku średniego udziału w eksporcie o około 65% oraz do wzrostu średniego udziału w imporcie o około 20%. Oznacza to, że liberalizacja handlu sprzyjała intensyfikacji importu Meksyku z Japonii, ale nie przełożyła się na wzrost meksykańskiego eksportu do tego

partnera handlowego. Umowa handlowa wpłynęła na wyraźne znielowanie zmienności udziału eksportu i importu Meksyku w wartościach ogółem. W przypadku eksportu spadek skośności po wejściu w życie porozumienia wskazuje na większą symetrię rozkładu udziału zmiennych, a jego ujemna wartość świadczy o prawdopodobieństwie zaobserwowania niskich wartości nietypowych. Ta sama statystyka w przypadku importu wzrosła po 2005 roku, co oznacza mniej symetryczny rozkład zmiennych. Zaobserwowano spadek kurtozy, jeśli chodzi o oba udziały; wskazuje to na wyższą przewidywalność ich wartości.

Wartości średnie w przypadku strefy wolnego handlu z Urugwajem wskazują, że w wyniku integracji udział w eksporcie zmalał o około 55%, jednocześnie udział w imporcie wzrósł o około 80%. Zaobserwowano mniejszą zmienność rozkładu udziału eksportu oraz niemal taką samą zmienność w przypadku importu. Spadek statystyk dotyczących skośności udziału eksportu oznacza bardziej symetryczny rozkład udziału eksportu, a wyższa wartość bezwzględna skośności dla importu świadczy o mniejszej symetrii rozkładu. Spadek kurtozy oraz jej wartości oznaczają większą przewidywalność wartości.

Statystyki opisowe dotyczące Unii Europejskiej odnoszą się do krajów, które jako pierwsze podpisały umowę o wolnym handlu z Meksykiem, a zatem najdłużej ze wszystkich krajów członkowskich korzystają ze swobodnego przepływu towarów. Do próby nie włączono Luksemburga, ponieważ w przypadku większości obserwacji handel z Meksykiem był równy zeru. Utworzenie strefy wolnego handlu z Unią Europejską spowodowało spadek udziałów meksykańskiego eksportu i importu odpowiednio o nieco ponad 45% oraz niecałe 10%. W wyniku integracji spadła zmienność udziału eksportu oraz importu w wartościach ogółem. Spadek skośności świadczy o tym, że rozkład udziałów po zawarciu porozumienia był bardziej symetryczny. W przypadku obu udziałów nastąpił spadek kurtozy. Jej wartość oznacza częstsze pojawianie się obserwacji nietypowych.

Powstanie strefy wolnego handlu między Meksykiem a Salwadorem, Gwatemalą i Hondurasem w ramach Northern Triangle w niedużym stopniu wpłynęło na wzrost średniego udziału eksportu i jednocześnie spowodowało wzrost importu o około 100%. Zmienność udziału eksportu i importu była nieznacznie większa w podokresach po liberalizacji handlu. Integracja spowodowała lekki wzrost skośności, jeśli chodzi o udział eksportu, oraz dość wyraźny wzrost w przypadku udziału importu. Pierwsza zmiana oznacza wzrost prawdopodobieństwa obserwacji nietypowych wartości wysokich, a druga – zmniejszenie takiego prawdopodobieństwa. Spadek kurtozy świadczy o tym, że wartości zmiennych były łatwiejsze do przewidzenia po podpisaniu porozumienia.

Po zawarciu porozumienia z Kostaryką średnie udziały eksportu w wartościach całkowitych wzrosły o około 13%. W przypadku udziału importu można było zaobserwować dużo większy, niemal dziesięciokrotny wzrost. Oznacza to, że ugrupowanie w nieznacznym stopniu przyczyniło się do zwiększenia udziału meksykańskiego eksportu oraz miało silny wpływ na import. Należy jednocześnie podkreślić, że chociaż wzrost średnich udziałów był istotny, sama ich wartość,

w porównaniu z innymi analizowanymi ugrupowaniami, pozostała niska. Wynika to przede wszystkim z rozmiarów gospodarki Kostaryki, która jest stosunkowo mała. Można było także zaobserwować większą zmienność średnich udziałów w wartościach całkowitych. Jednocześnie wartości odchylenia były niskie, a jego zmiany słabsze niż wzrost średniej. Zmiany skośności świadczą o tym, że rozkład udziału eksportu po utworzeniu porozumienia był mniej symetryczny, natomiast rozkład udziału importu bardziej symetryczny. W przypadku eksportu odnotowano wzrost kurtozy, której wartość oznacza mniejszą częstość występowania obserwacji nietypowych. Jeśli chodzi o import, można było zauważyć spadek wartości kurtozy, co sugeruje częstsze, niż wynika to z rozkładu normalnego, pojawianie się obserwacji nietypowych.

Utworzenie porozumienia handlowego między Meksykiem a Nikaraguą spowodowało wzrost średniego udziału tego kraju w eksporcie Meksyku o ponad 170% oraz o niemal 90% w imporcie. Takie kształtowanie się średniej udziałów świadczy o tym, że umowa handlowa implikowała natężenie wymiany towarowej, przy czym powstanie porozumienia w większym stopniu przyczyniło się do wzrostu eksportu Meksyku do Nikaragui niż importu z analizowanego kraju. W przypadku tego porozumienia można było również zaobserwować wzrost zmienności udziałów, dużo silniejszy, jeśli chodzi o eksport. Skośność udziału eksportu wzrosła, jednocześnie spadając w przypadku importu. Niemniej jednak wciąż pozostawała ona dodatnia, co świadczy o większym prawdopodobieństwie zaobserwowania nietypowo wysokich wartości w porównaniu z nietypowo ujemnymi. Wartości kurtozy oznaczają częstsze, niż wynikałoby to z rozkładu normalnego, występowanie obserwacji nietypowych.

Wskaźniki dotyczące krajów EFTA zostały obliczone tylko dla Norwegii i Szwajcarii. Wyłączono z próby Islandię z powodu zerowej wartości wymiany handlowej z Meksykiem w przypadku większości obserwacji. Po podpisaniu porozumienia o wolnym handlu odnotowano spadek średniego udziału importu i eksportu w wartościach ogółem o około 50% oraz 25%. Można było również zaobserwować spadek zmienności udziałów. Statystyka dotycząca skośności po utworzeniu porozumienia handlowego w przypadku eksportu nieznacznie wzrosła, a importu – znacznie spadła. Dodatnia skośność świadczy o większym prawdopodobieństwie zaobserwowania nietypowych wysokich udziałów eksportu w porównaniu z nietypowymi niskimi udziałami. Można było również zauważyć spadek kurtozy dla obu udziałów. Wysoka kurtoza w przypadku eksportu świadczy o zdecydowanie większym prawdopodobieństwie pojawienia się nietypowych obserwacji, a niska w przypadku importu oznacza łatwość przewidywania wartości.

Na podstawie wyników odnoszących się do krajów należących do NAFTA można zauważyć, że po 1994 roku nastąpił wzrost udziału krajów z tej grupy w eksporcie Meksyku o ponad 40% oraz wzrost udziału importu o około 13%. Świadczy to o intensyfikacji powiązań handlowych między Meksykiem a krajami NAFTA, przede wszystkim eksportu. Jednocześnie warto zwrócić uwagę nie tylko na wzrost

udziałów, ale także na ich poziom, równy – odpowiednio – ponad 40% w przypadku eksportu oraz ponad 30% w przypadku importu Meksyku. Można było także odnotować wzrost zmienności udziału eksportu i importu Meksyku w wartościach ogółem, jednak wzrost zmienności był słabszy (a w przypadku eksportu zdecydowanie słabszy) niż wzrost średniej. Obserwowany spadek skośności świadczy o tym, że rozkład udziału eksportu i importu był bardziej symetryczny po utworzeniu NAFTA. Spadek kurtozy rozkładu udziałów eksportu i importu przekonuje, że łatwiej było przewidzieć wartości analizowanych zmiennych po podpisaniu porozumienia.

Oszacowania dotyczące importu oraz eksportu, a także statystyki opisowe potwierdzają, że porozumienia handlowe, do których należy Meksyk w większości przypadków przyczyniają się do intensyfikacji wymiany handlowej między partnerami. Spadek importu oraz eksportu odnotowano dla Unii Europejskiej i EFTA, w pozostałych przypadkach po wejściu w życie umowy handlowej przynajmniej import lub eksport (lub obydwa) wzrosły. Nie wszystkie porozumienia okazały się istotne statystycznie (z Kolumbią, Nikaraguą dla importu i eksportu oraz Urugwajem i Kostaryką w przypadku eksportu). Szczególnie duże różnice można zaobserwować w przypadku NAFTA, co potwierdza przypuszczenia o roli i znaczeniu grupowania dla gospodarki Meksyku. W celu bardziej szczegółowego przeanalizowania zmian w wymianie handlowej Meksyku, które mogą być następstwem integracji na kontynencie północnoamerykańskim, w kolejnym podrozdziale przeprowadzono dodatkowe badanie, w którym uwzględniono strukturę rzeczową handlu.

4.3. Zmiany w handlu zagranicznym Meksyku po utworzeniu NAFTA

Integracji gospodarczej towarzyszą zmiany związane z handlem, zarówno pomiędzy krajami członkowskimi, jak i z krajami trzecimi. Do klasycznych efektów integracji należy zaliczyć kreację i przesunięcie handlu. Badacze są zgodni co do występowania tych efektów, jednak dotychczas nie powstało narzędzie, które pozwoliłoby jednoznacznie skwantyfikować ich skalę. Nie dysponujemy jedną, właściwą i wiarygodną metodą, która pozwoliłaby odpowiedzieć na pytanie o rozmiary kreacji i przesunięcia handlu jako następstwa integracji. Literatura przedmiotu oferuje jednak pewne metody cząstkowe, które z dużym prawdopodobieństwem pozwolą odpowiedzieć na to pytanie. Należy zaznaczyć, że interpretując wyniki, należy być ostrożnym, ponieważ same wnioski z badań obarczone są wadami, których autorka jest świadoma. Biorąc jednak pod uwagę brak idealnej metody, należy stwierdzić, że zastosowanie takiej o akceptowalnym poziomie wiarygodności pozwoli wysnuć pewne wnioski cząstkowe.

Próbie odpowiedzi na pytanie o skalę zjawiska kreacji i przesunięcia handlu w NAFTA podjęła Krueger¹⁷. Ekonomistka przeprowadziła kompleksowe badanie wykorzystujące metody statystyczne, takie jak zestawienie i analiza danych statystycznych, oraz badanie ekonometryczne. Jego główną wadą jest jednak zbyt krótki szereg czasowy – wykorzystano w nim dane do 1998 roku, a zatem uwzględniono tylko cztery lata obowiązywania umowy. Tymczasem funkcjonowanie NAFTA opiera się m.in. na stopniowym znoszeniu barier handlowych, które w 1998 roku jeszcze częściowo obowiązywały (por. podrozdział 4.1).

W niniejszym podrozdziale przedstawiono przygotowane przez autorkę dane dotyczące handlu między krajami członkowskimi NAFTA w podziale na grupy towarowe utworzone na podstawie Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC – *Standard International Trade Classification*). Dane źródłowe pochodzą z bazy OECD i obejmują 84 grupy produktów. Zostały one wyodrębnione przez autorkę na podstawie grup SITC, przy czym ze względu na specyfikę meksykańskiego handlu niektóre z nich zostały zagregowane (kilka grup wyróżnionych w klasyfikacji SITC w badaniu połączono), a inne podzielone na dodatkowe podgrupy, takie jak tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria; metale i artykuły przemysłowe; sprzęt elektryczny i elektroniczny; reaktory jądrowe, kotły i maszyny. Tabela 4.7 przedstawia utworzone przez autorkę grupy towarów, a tabela 4.8 wchodzące w ich skład grupy produktów.

Do badania wykorzystano dane dotyczące handlu między Meksykiem a Stanami Zjednoczonymi oraz Meksykiem i Kanadą w latach 1990–2014. Najpierw obliczona została średnia arytmetyczna udziału eksportu/importu Meksyku do/ze Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie/eksporcie Stanów Zjednoczonych/Kanady. Przyjęto, że udział ten powinien być stały w całym badanym okresie, a ewentualne zmiany w stosunku do obliczonej średniej po 1994 roku są konsekwencją powstania NAFTA i mogą świadczyć o efekcie kreacji (tabela 4.9 i 4.11) i przesunięcia handlu (tabela 4.10 i 4.12). Dlatego po obliczeniu średniej arytmetycznej przeprowadzono prostą prognozę polegającą na obliczeniu wartości handlu wzajemnego w przypadku, gdy udział ten jest stały i równy średniej z okresu 1990–1993. Syntetyczne zestawienie przeprowadzonego badania zaprezentowano na rysunku 4.2. Biorąc pod uwagę możliwość wystąpienia sytuacji, w której wzrostowi handlu w jednym sektorze towarzyszyłby spadek wymiany w innym sektorze, w analizie uwzględniono 11 wcześniej utworzonych agregatów towarowych (zob. tabela 4.7).

Tabela 4.7. Utworzone grupy towarów

Nr kategorii	Nazwa kategorii
1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji

17 A.O. Krueger, *op. cit.*

4	Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału
6	Metale i artykuły metalowe
7	Części i środki transportu
8	Inne wyroby przemysłowe
9	Pozostałe
10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny
11	Maszyny i urządzenia

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4.8. Skład poszczególnych grup towarów utworzonych na podstawie SITC

Grupa towarów	Grupy produktów wchodzące w skład grup towarów
Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe	Zwierzęta żywe
	Mięso i jadalne podroby mięsne
	Ryby, skorupiaki, mięczaki, bezkręgowce wodne gdzie indziej niesklasyfikowane
	Produkty mleczarskie, jaja, miód, jadalne produkty gdzie indziej niesklasyfikowane
	Produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty gdzie indziej niesklasyfikowane
	Drzewa, rośliny, bulwy, korzenie, kwiaty cięte itp.
	Warzywa jadalne, niektóre korzenie i bulwy
	Jadalne owoce, orzechy, skórki cytrusów, melony
	Kawa, herbata, mate i przyprawy
	Zboża
	Produkty przemiału, sól, skrobia, insulina, gluten pszeniczny
	Olej z nasion, owoce oleiste, ziarna, nasiona, owoce itp. produkty gdzie indziej niesklasyfikowane
	Laka, gumy, żywice, soki i ekstrakty roślinne gdzie indziej niesklasyfikowane
	Materiały roślinne, produkty roślinne gdzie indziej niesklasyfikowane
	Zwierzęce i roślinne tłuszcze i oleje, produkty rozkładu itp.
	Przetwórstwo spożywcze z mięsa, ryb i owoców morza gdzie indziej niesklasyfikowane

Tabela 4.8 (cd.)

Grupa towarów	Grupy produktów wchodzące w skład grup towarów
Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe	Cukry i wyroby cukiernicze
	Kakao i przetwory z kakao
	Preparaty i produkty zbożowe, mączne, skrobiowe i mleczne
	Przetwory spożywcze warzywne, owocowe, orzechowe itp.
	Różne przetwory spożywcze
	Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet
	Resztki, odpady przemysłu spożywczego, pasza dla zwierząt
	Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu
Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe	Sól, siarka, ziemia, kamień, gips, wapno i cement
	Rudy metali, żużel i popiół
	Chemikalia nieorganiczne, szlachetne związki metali, izotopy
	Chemikalia organiczne
	Produkty farmaceutyczne
	Nawozy
	Ekstrakty garbników, barwników, garbniki, pigmenty itp.
	Olejki eteryczne, perfumy, kosmetyki, przybory toaletowe
	Mydła, smary, woski, świece, pasty do modelowania
	Albuminoidy, skrobie modyfikowane, kleje, enzymy
	Materiały wybuchowe, wyroby pirotechniczne, zapalaki, pirofory itp.
	Materiały fotograficzne lub kinematograficzne
	Różne produkty chemiczne
	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich wytworzone
	Guma i wyroby z gumy
Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji itp.
Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria	Skóry i skóry surowe (inne niż skóry futerkowe) oraz skóry wyprawione
	Wyroby ze skóry, jelit zwierzęcych, uprząże, akcesoria podróżnicze
	Skóry futerkowe i sztuczne futra, wyroby z nich wytworzone
	Jedwab
	Wełna, sierść zwierzęca, przędza z włosia końskiego i tkaniny z nich wytworzone
	Bawełna

Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria	Włókna tekstylne roślinne gdzie indziej niesklasyfikowane, przędza papierowa, tkaniny plecione
	Włókna ciągłe stworzone przez człowieka
	Włókna odcinkowe stworzone przez człowieka
	Watolina, filc, włóknina, przędze, szpagat itp.
	Dywany i pozostałe pokrycia podłogowe
	Specjalne tkaniny tkane lub nieigłowe, koronki, gobeliny itp.
	Impregnowane, powleczone lub laminowane tkaniny włókiennicze
	Dzianina i tkaniny szydełkowe
	Artykuły odzieżowe, dodatki, dzianinowe lub szydełkowe
	Artykuły odzieżowe, dodatki, niedzianinowe lub szydełkowe
	Pozostałe gotowe artykuły włókiennicze, zestawy, odzież używana itp.
	Obuwie, getry i podobne, ich części
Wyroby przemysłowe sklasyfikowane wg materiału	Nakrycia głowy i ich części
	Drewno i artykuły z drewna, węgiel drzewny
	Korek i wyroby z niego wytworzone
	Wyroby z materiałów do wyplatania, wyroby koszykarskie itp.
	Ścier z drewna, włóknisty materiał celulozowy, odpady itp.
	Papier i tektura, wyroby z masy celulozowej, papieru i tektury
Wyroby przemysłowe sklasyfikowane wg materiału	Drukowane książki, gazety, zdjęcia itp.
	Wyroby ceramiczne
	Szkło i wyroby z niego wytworzone
Metale i artykuły metalowe	Perły, kamienie szlachetne, metale, monety itp.
	Żelazo i stal
	Artykuły z żelaza i stali
	Miedź i artykuły z niej wytworzone
	Nikiel i artykuły z niego wytworzone
	Aluminium i artykuły z niego wytworzone
	Grafit i artykuły z niego wytworzone
	Cynk i artykuły z niego wytworzone
	Cyna i artykuły z niej wytworzone
	Pozostałe metale nieszlachetne, cermetale i artykuły z nich wytworzone

Tabela 4.8 (cd.)

Grupa towarów	Grupy produktów wchodzące w skład grup towarów
Metale i artykuły metalowe	Narzędzia, przybory, noże itp. wytworzone z metali nieszlachetnych
	Różne wyroby z metali nieszlachetnych
Części i środki transportu	Lokomotywy kolejowe, tramwajowe, tabor, sprzęt
	Pojazdy inne niż kolejowe, tramwajowe
	Samoloty, statki kosmiczne i ich części
	Statki, łodzie i inne konstrukcje pływające
Inne wyroby przemysłowe	Aparatura optyczna, fotograficzna, medyczna itp.
	Zegary, zegarki i ich części
	Instrumenty muzyczne, części i akcesoria
	Broń i amunicja, ich części i akcesoria
	Meble, oświetlenie, znaki, budynki prefabrykowane
	Zabawki, gry, przybory sportowe
	Różne wyroby przemysłowe
Pozostałe	Parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze itp.
	Ptasia skóra, pióra, sztuczne kwiaty, ludzkie włosy
	Kamienie, gips, cement, azbest, miki itp.
	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki
	Towary nieokreślone pod względem rodzaju
Sprzęt elektryczny i elektroniczny	Sprzęt elektroniczny i elektryczny
Maszyny i urządzenia	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny itp.

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone prognozy – jakkolwiek autorka jest świadoma ich ograniczeń¹⁸ – mogą odpowiedzieć na pytanie o kreacyjny efekt integracji. Ich uzupełnieniem może być informacja o udziałach wymiany handlowej w gospodarkach krajów uczestniczących. Dodatkowo, zgodnie z metodą przyjętą przez Krueger, efekt przesunięcia handlu da się zidentyfikować, obliczając zmiany w imporcie z krajów członkowskich porozumienia oraz krajów trzecich. Wzrost importu od partnerów z NAFTA i jednoczesny spadek od partnerów spoza ugrupowania może świadczyć o przesunięciu handlu. Ponieważ rozważania odnoszą się do gospodarki Meksyku, obliczono:

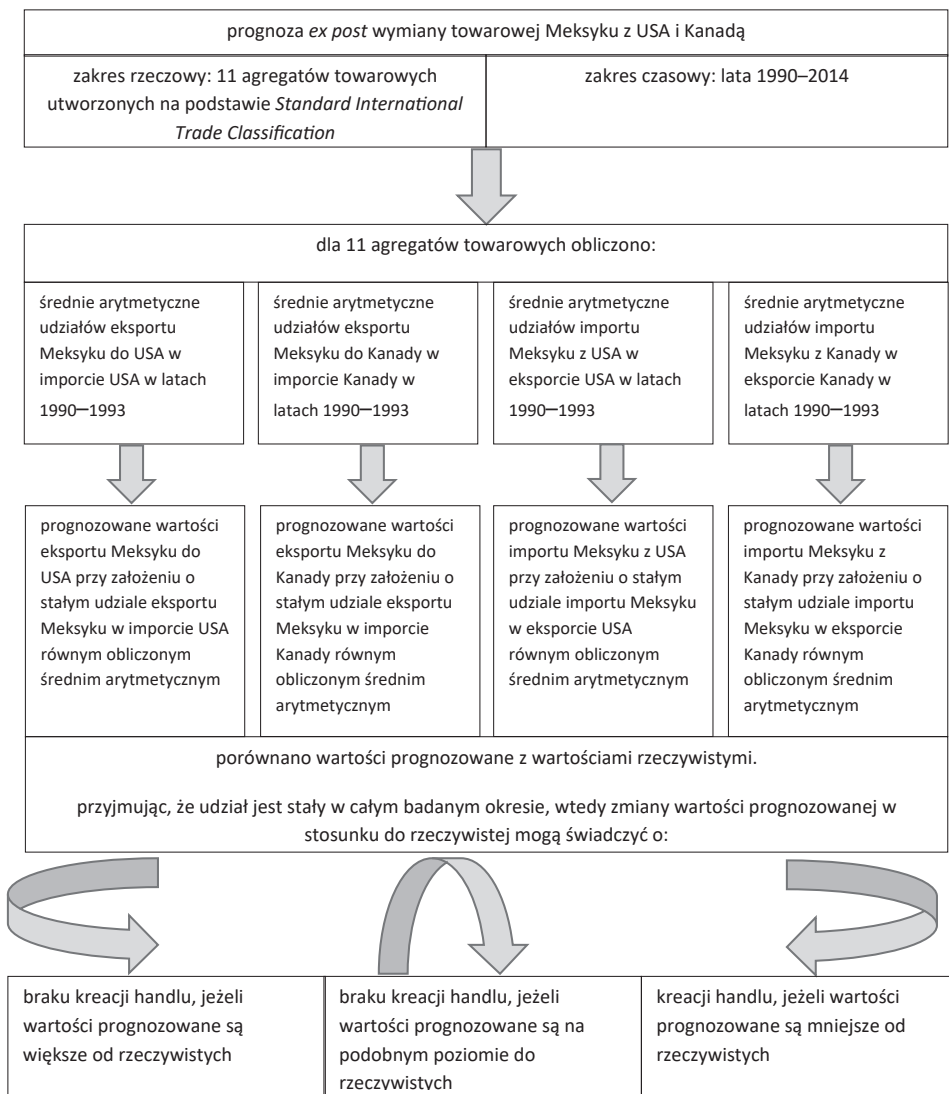
18 Ograniczenia prezentowanej prognozy polegają m.in. na agregacji danych, co może zniekształcać wnioski, a także nieuwzględnieniu innych (niż powstanie NAFTA) zmian zachodzących w gospodarkach krajów członkowskich oraz w gospodarce światowej.

- 1) udziały eksportu/importu Meksyku do/z Stanów Zjednoczonych i Kanady w eksporcie/importie Meksyku ogółem;
- 2) udziały eksportu/importu Meksyku do/z Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie/eksporcie ogółem Stanów Zjednoczonych i Kanady;
- 3) zmiany nominalne importu Kanady i Stanów Zjednoczonych (łącznie);
- 4) zmiany nominalne importu Kanady i Stanów Zjednoczonych (łącznie) z Meksyku;
- 5) zmiany nominalne importu Kanady i Stanów Zjednoczonych z pozostałych krajów (ROW);
- 6) zmiany nominalne importu Meksyku ogółem;
- 7) zmiany nominalne importu Meksyku ze Stanów Zjednoczonych i Kanady (łącznie);
- 8) zmiany nominalne importu Meksyku z pozostałych krajów (ROW).

Układy tych badań zaprezentowano na rysunku 4.3 (dla eksportu) oraz 4.4 (dla importu). Obliczenie udziałów na dwa sposoby (jeden wykorzystany w modelach grawitacyjnych, drugi w prognozie *ex post* i obliczonych zmianach w handlu wzajemnym w stosunku do zmian wobec ROW) pozwoli uzyskać informacje o wadze wymiany handlowej Meksyku z partnerami z NAFTA z perspektywy gospodarek wszystkich trzech krajów. Wzrost udziałów po 1993 roku oznacza, że nastąpiła intensyfikacja wymiany handlowej z partnerem z NAFTA. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, czy wzrost wymiany realizowano kosztem krajów pozostałych poza ugrupowaniem, czy też niezależnie od nich. Wykorzystanie danych zdezagregowanych eliminuje do pewnego stopnia¹⁹ problem błędnego wnioskowania wynikającego różnego kierunku zmian w poszczególnych grupach towarów. Zastosowanie informacji zagregowanych mogłoby bowiem sugerować brak zmiany udziału, gdy jego wzrost w jednej grupie towarów byłby niwelowany spadkiem takiego udziału w innej grupie.

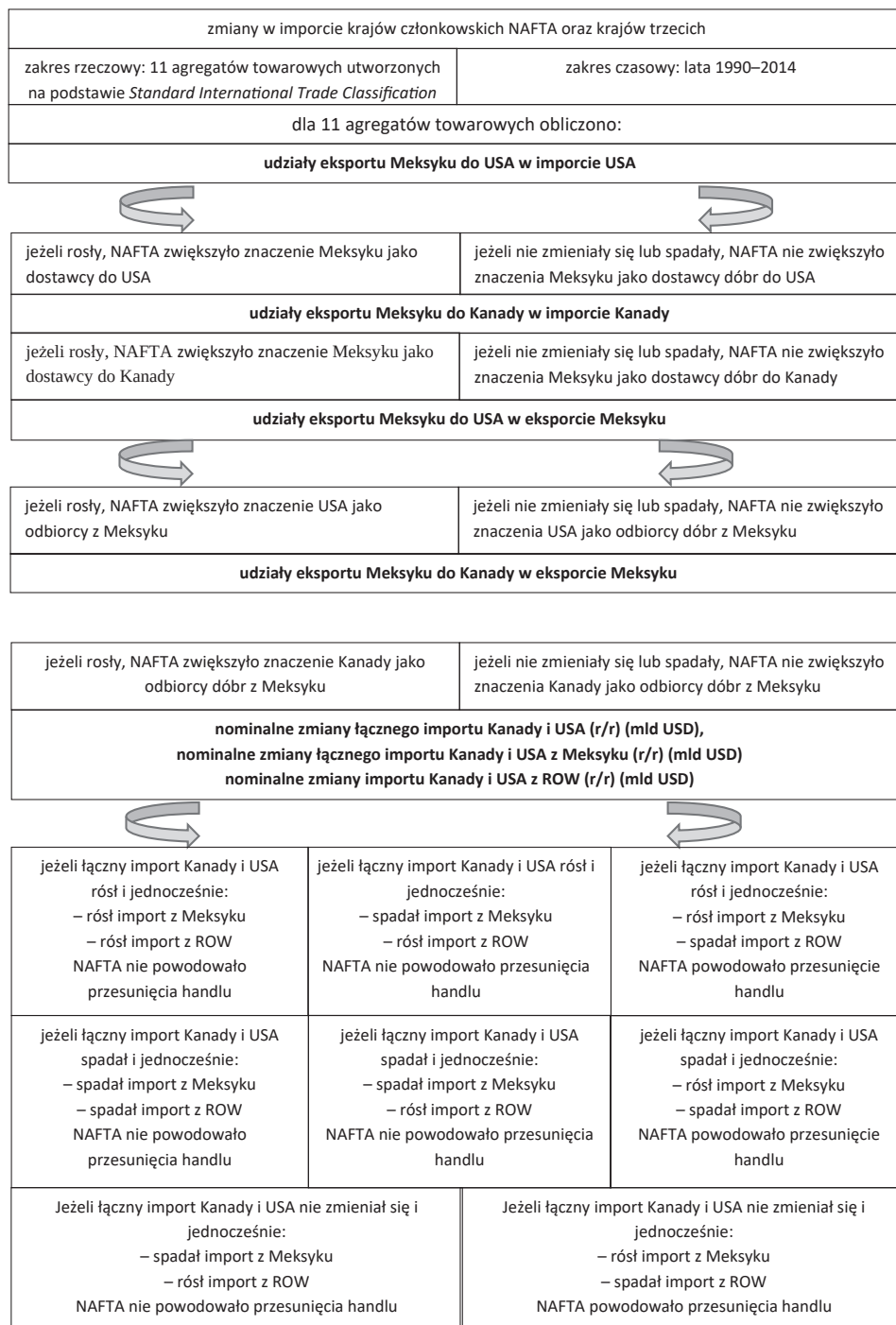
Porównanie zmian nominalnych importu Meksyku z uwzględnieniem jego źródła może dać odpowiedź na pytanie o przesunięcie handlu. Jeżeli wzrostowi importu z krajów NAFTA towarzyszył spadek importu z ROW, można przypuszczać, że w wyniku liberalizacji handlu nastąpiła zmiana dostawców na partnerów z ugrupowania. Wzrost importu Kanady i Stanów Zjednoczonych z Meksyku i jego jednoczesny spadek z ROW mogą świadczyć o przesunięciu handlu z krajów trzecich w kierunku Meksyku. Podobnie jak w przypadku obliczonych udziałów, wykorzystanie danych zdezagregowanych pozwala na uniknięcie błędnej interpretacji spadku/wzrostu importu w danej grupie towarów i ekstrapolowania wniosków na import ogółem lub też wzajemne niwelowanie zmian importu w przypadku różnych grup towarów.

19 Obliczenia wykonano na podstawie danych częściowo zdezagregowanych, dlatego jest prawdopodobieństwo przesunięcia handlu w ramach podgrup wchodzących w skład danej grupy towarów.



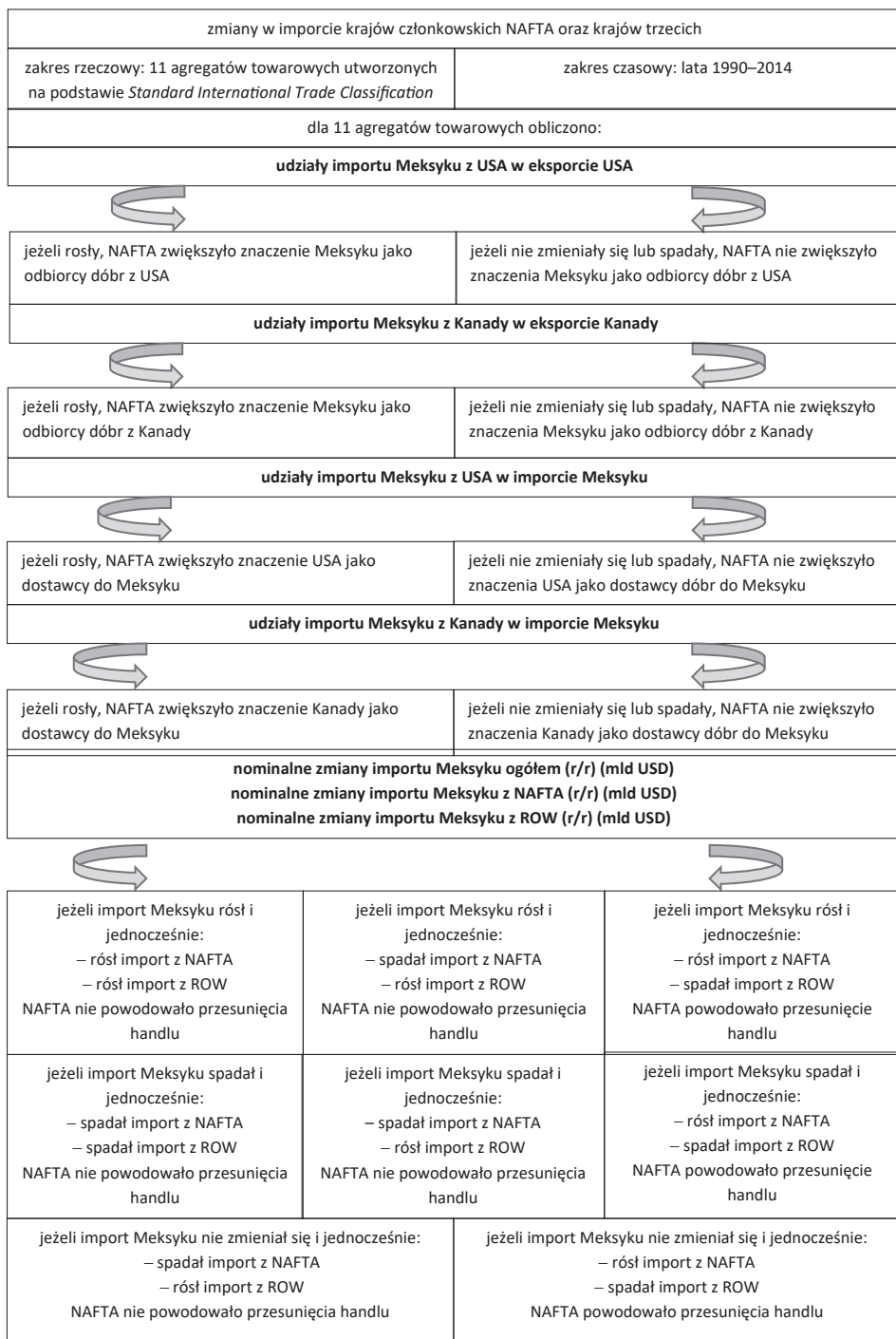
Rysunek 4.2. Wpływ NAFTA na zmianę struktury geograficznej i rzeczowej handlu zagranicznego Meksyku

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4.3. Wpływ NAFTA na strukturę geograficzną eksportu krajów członkowskich

Źródło: opracowanie własne.

**Rysunek 4.4.** Wpływ NAFTA na strukturę geograficzną importu krajów członkowskich**Źródło:** opracowanie własne.

4.3.1. Zmiany w eksporcie Meksyku

Tabela 4.9 zawiera skrócone zestawienie prognozy dla eksportu Meksyku²⁰. Kolorami zaznaczono wartości rzeczywiste oraz prognozę przy założeniu stałego udziału meksykańskiego eksportu do danego partnera handlowego w imporcie tego partnera ogółem.

Tabela 4.9. Szacunek efektu kreacji w eksporcie Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013 metodą zmian udziałów w eksporcie

1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0225	5,0263	0,2114%		9,4491%	
1994	0,0447	5,8571		0,0309		5,4792
1998	0,1064	8,1318		0,0359		6,6907
2002	0,1246	8,4338		0,0388		7,1745
2006	0,4027	13,0463		0,0510		9,4398
2010	0,6535	14,9115		0,0659		10,3840
2013	0,4790	18,4867		0,0767		12,5055
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0332	2,5399	0,1398%		4,7456%	
1994	0,0327	4,0548		0,0581		8,0324
1998	0,1231	6,1117		0,0743		10,9518
2002	0,1718	6,5980		0,0835		14,2451
2006	0,3829	9,5941		0,1222		20,8137
2010	0,3247	9,1827		0,1292		22,8636
2013	0,7412	11,8515		0,1380		24,4518

²⁰ Pełne zestawienie zaprezentowano w załączniku 1.

Tabela 4.9 (cd.)

3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0648	11,0101	1,3417%		7,5942%	
1994	0,1045	8,6922		0,0173		10,6399
1998	0,1746	7,9220		0,0203		8,4133
2002	0,2323	14,3335		0,0299		14,9468
2006	0,8565	36,5323		0,0783		37,7010
2010	0,6694	37,0292		0,0894		36,6200
2013	0,8146	35,9534		0,1063		36,7841
4	Tekstylnia, odzież, obuwie i akcesoria					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0380	0,7852	0,3383%		2,3182%	
1994	0,0400	4,3695		0,0233		9,7057
1998	0,1658	12,7162		0,0278		11,9724
2002	0,1464	12,5550		0,0267		12,8747
2006	0,1939	9,9843		0,0337		14,6936
2010	0,1353	6,6724		0,0351		13,6328
2013	0,1405	7,0717		0,0393		14,5752
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0255	1,4888	0,1340%		3,4909%	
1994	0,0286	2,7923		0,0287		6,8494
1998	0,0859	4,6095		0,0343		8,5827
2002	0,0610	4,7569		0,0350		9,1697
2006	0,0876	7,7303		0,0497		12,0400
2010	0,5835	11,1354		0,0640		10,1993
2013	0,6122	11,6537		0,0637		11,2927

6	Metale i artykuły metalowe					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0082	2,2391	0,1682%		6,0885%	
1994	0,0466	4,1744		0,0329		5,8777
1998	0,1340	7,3841		0,0427		7,2953
2002	0,1113	8,2135		0,0401		6,7120
2006	0,0813	11,3111		0,0666		13,0400
2010	0,2424	9,3331		0,0602		9,9439
2013	0,2752	11,3046		0,0645		11,2051
7	Części i środki transportu					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0104	5,3160	1,5635%		5,0442%	
1994	1,2475	11,2081		0,1037		16,0468
1998	0,5339	27,2347		0,1256		19,2660
2002	1,9921	33,6227		0,1336		23,7140
2006	1,3632	41,0080		0,1640		26,2284
2010	2,5032	44,9760		0,1489		21,0322
2013	3,2107	65,2358		0,1704		27,0321
8	Inne wyroby przemysłowe					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0072	0,4733	0,1273%		3,2855%	
1994	0,0495	4,7845		0,0313		7,2367
1998	0,0826	9,7156		0,0385		9,8721
2002	0,0529	14,1255		0,0399		11,7077
2006	0,2059	17,4472		0,0530		14,6581
2010	0,3713	17,2902		0,0565		14,5336
2013	0,4792	21,3395		0,0603		16,0329

Tabela 4.9 (cd.)

9	Pozostałe					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0018	0,1006	0,2969%		1,8672%	
1994	0,0038	0,1937		0,0016		0,7456
1998	0,0074	0,3226		0,0018		5,8764
2002	0,0080	0,4165		0,0021		1,3362
2006	0,0090	0,6524		0,0164		8,1626
2010	0,2338	1,6994		0,0179		7,0131
2013	0,4143	3,1929		0,0223		8,3852
10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,0253	1,0549	0,1980%		8,7800%	
1994	0,1300	25,7257		0,0610		14,2891
1998	0,4229	43,9453		0,0754		17,4451
2002	0,3480	49,0865		0,0645		19,1699
2006	1,6681	65,8589		0,0850		25,7948
2010	4,2879	64,2238		0,0933		26,2875
2013	2,1525	66,8887		0,0961		28,6223
11	Maszyny i urządzenia					
	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990–1993 USA (%)	PROGNOZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	0,1778	4,1295	0,8741%		3,8315%	
1994	0,7091	9,0027		0,0923		16,0287
1998	0,6216	18,2134		0,1188		21,2325
2002	0,6467	26,0830		0,1050		20,1021
2006	0,7305	31,2894		0,1364		27,0369
2010	1,3888	38,7508		0,1253		26,0228
2013	1,0956	46,8670		0,1389		29,1200

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Z badań przeprowadzonych przez Blieffert²¹ wynika, że od powołania NAFTA do 2000 roku wartość wymiany handlowej między Meksykiem a Kanadą wzrosła trzykrotnie. Jednak pomimo tak dużego wzrostu wartości bezwzględne wymiany nie były tak istotne, jak w przypadku handlu Meksyku ze Stanami Zjednoczonymi, co wynikało zarówno z dystansu geograficznego, jak i uwarunkowań historycznych. Warto jednak zaznaczyć, że Meksyk okazał się najważniejszym partnerem handlowym Kanady ze wszystkich krajów Ameryki Łacińskiej i trzecim największym dostawcą na świecie.

W przypadku eksportu Meksyku do Kanady nie ma grupy, w której nastąpiłby spadek udziału eksportu. Można wyróżnić kategorie, w których udział był większy, niż mogłoby to wynikać z prognozy i założonego stałego udziału. Dotyczy to przede wszystkim sprzętu elektrycznego i elektronicznego – jego rzeczywisty udział był ponad piętnastokrotnie większy od prognozowanego. Na uwagę zasługują także takie kategorie jak: żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe, produkty chemiczne, gumowe i plastikowe, wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału oraz inne wyroby przemysłowe, których rzeczywisty udział był średnio pięcio-, siedmiokrotnie większy niż prognozowany. Najmniejszy wzrost (niższy niż 100%) odnotowano w przypadku takich kategorii jak paliwa mineralne, oleje i produkty destylacji, części i środki transportu oraz maszyny i urządzenia.

W przypadku eksportu do Kanady większości grup towarów różnice między wartością prognozowaną a rzeczywistą były dużo większe niż w przypadku Stanów Zjednoczonych, co wynika z występowania tzw. efektu bazy²². Dynamika, jeśli chodzi o Stany Zjednoczone, które charakteryzują się wysoką wartością eksportu w roku bazowym, jest mniej wrażliwa na przyrosty niż w przypadku Kanady (niska wartość eksportu w roku bazowym).

Analizując prognozy dla Stanów Zjednoczonych, można zauważyć, że występuje jedna kategoria (produkty chemiczne, gumowe i plastikowe), w której rzeczywisty udział eksportu Meksyku w imporcie partnera był niższy od prognozowanego. Pozostałe kategorie produktów można podzielić na dwie grupy: te, w których rzeczywisty udział był większy od prognozowanego o około 150–200% oraz takie, w których różnice te były mniejsze i nie przekroczyły 100%.

Aby uzupełnić przedstawione wnioskowanie, w tabeli 4.10 zebrano obliczone udziały eksportu Meksyku do partnerów z NAFTA w meksykańskim eksporcie ogółem oraz w imporcie ogółem partnerów, a także nominalne zmiany importu Stanów Zjednoczonych i Kanady. Do badania wykorzystano dane dla Stanów Zjednoczonych i Kanady łącznie, ponieważ ma ono dać odpowiedź na pytanie o sytuację Meksyku w NAFTA, a nie relacje Meksyku z poszczególnymi krajami.

21 C. Blieffert, *NAFTA's First Decade – Accomplishments and Failures from Mexican Perspective*, Grin Verlag, Nürnberg 2007, s. 9.

22 C. Azariadis, A. Drazen, *Threshold Externalities in Economic Development*, „Quarterly Journal of Economics” 1990, Vol. 105, No. 2, May, s. 501–526.

Tabela 4.10. Udział eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w eksporcie Meksyku ogółem oraz w imporcie ogółem Stanów Zjednoczonych i Kanady (%) oraz nominalne zmiany importu Kanady i Stanów Zjednoczonych (mld USD)

	Udział eksportu Meksyku do Kanady w imporcie Kanady ogółem	Udział eksportu Meksyku do USA w imporcie USA ogółem	Udział eksportu Meksyku do Kanady w eksporcie Meksyku ogółem	Udział eksportu Meksyku do USA w eksporcie Meksyku ogółem	Nominalna zmiana importu Kanady i USA ogółem (r/r) (mld USD)	Nominalna zmiana importu Kanady i USA z Meksyku (r/r) (mld USD)	Nominalna zmiana importu Kanady i USA z ROW (r/r) (mld USD)
1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe						
1990	0,17%	8,88%	0,40%	89,55%			
1991	0,21%	9,45%	0,46%	86,28%	-2,0402	0,1280	-2,1682
1992	0,36%	8,75%	0,89%	87,94%	1,2212	-0,2593	1,4805
1993	0,11%	10,72%	0,24%	93,78%	-0,3019	0,9906	-1,2926
1994	0,31%	10,10%	0,64%	84,49%	3,7445	-0,0064	3,7509
1995	0,45%	12,82%	0,71%	81,09%	2,7674	1,9118	0,8555
1996	0,43%	11,76%	0,71%	81,16%	4,2557	-0,1956	4,4513
1997	0,55%	11,64%	0,89%	79,83%	6,4614	0,5658	5,8956
1998	0,63%	11,48%	1,03%	78,65%	1,6975	0,0543	1,6432
1999	0,65%	11,82%	1,07%	82,00%	2,0233	0,4661	1,5572
2000	0,67%	12,24%	1,04%	81,28%	1,7690	0,4930	1,2759
2001	0,71%	11,64%	1,18%	79,40%	-0,8760	-0,5908	-0,2852
2002	0,68%	11,11%	1,17%	79,07%	3,5661	-0,0481	3,6141
2003	0,67%	12,01%	1,15%	84,07%	7,2726	1,3853	5,8873
2004	0,78%	12,57%	1,24%	86,26%	6,2607	1,2216	5,0391
2005	0,92%	12,56%	1,45%	83,26%	6,5127	0,6439	5,8689
2006	1,67%	13,06%	2,54%	82,22%	9,6738	1,6398	8,0340
2007	2,18%	12,38%	3,62%	78,55%	8,5282	0,1541	8,3742
2008	1,81%	12,04%	3,04%	75,23%	7,2381	0,1918	7,0463
2009	1,79%	13,47%	2,94%	77,52%	-11,1402	0,2059	-11,3461
2010	2,10%	13,57%	3,40%	77,50%	12,4127	1,5643	10,8484
2011	2,13%	13,83%	3,26%	76,45%	19,5447	2,5703	16,9743
2012	1,67%	12,65%	2,72%	75,00%	5,4623	-1,0564	6,5187
2013	1,32%	13,97%	1,99%	76,66%	2,5816	1,8868	0,6949

2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe						
1990	0,15%	3,63%	0,69%	52,86%			
1991	0,18%	3,70%	0,80%	50,94%	-1,3432	0,0030	-1,3462
1992	0,11%	5,11%	0,41%	62,29%	6,9097	1,2436	5,6661
1993	0,12%	6,54%	0,48%	80,75%	3,4726	1,1890	2,2837
1994	0,12%	4,77%	0,47%	58,85%	11,6249	-0,9212	12,5460
1995	0,25%	4,84%	0,84%	51,15%	14,9808	0,6919	14,2890
1996	0,27%	5,30%	0,94%	60,18%	5,4029	0,6931	4,7098
1997	0,30%	5,72%	1,00%	61,88%	10,1595	0,8714	9,2880
1998	0,35%	5,27%	1,23%	60,93%	8,0084	-0,1090	8,1174
1999	0,34%	5,37%	1,18%	63,12%	12,4658	0,6682	11,7976
2000	0,39%	5,51%	1,25%	62,62%	16,5582	1,0061	15,5520
2001	0,40%	4,75%	1,32%	58,48%	0,1419	-1,0172	1,1590
2002	0,44%	4,38%	1,51%	58,17%	10,0183	-0,1222	10,1405
2003	0,49%	4,04%	1,79%	58,25%	23,1481	0,3184	22,8297
2004	0,40%	4,43%	1,37%	58,71%	21,9571	1,3948	20,5622
2005	0,61%	4,46%	2,04%	58,69%	24,8191	1,1018	23,7173
2006	0,66%	4,36%	2,29%	57,36%	17,8976	0,3922	17,5054
2007	0,52%	4,13%	1,73%	51,94%	13,8192	-0,1177	13,9369
2008	0,41%	3,72%	1,31%	48,63%	19,2714	-0,3187	19,5901
2009	0,42%	3,68%	1,37%	46,82%	-48,4781	-1,6223	-46,8558
2010	0,53%	3,80%	1,62%	45,81%	40,4253	1,5891	38,8362
2011	0,87%	3,85%	2,40%	43,18%	32,7510	1,4431	31,3079
2012	1,11%	4,43%	2,74%	43,57%	-7,0376	1,4138	-8,4514
2013	1,14%	4,58%	2,77%	44,25%	-4,7870	0,2284	-5,0154
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji						
1990	0,49%	7,14%	0,34%	58,33%			
1991	1,32%	6,79%	0,90%	58,49%	-33,5997	-2,5338	-31,0659
1992	3,33%	7,11%	2,06%	58,63%	-6,7139	0,1595	-6,8734
1993	0,23%	9,33%	0,15%	84,32%	-3,4994	2,0456	-5,5450
1994	1,28%	7,72%	0,87%	72,45%	-2,7330	-1,9496	-0,7834
1995	1,22%	9,08%	0,83%	76,45%	0,4477	1,4903	-1,0426
1996	1,86%	11,92%	1,16%	77,37%	4,5842	3,5974	0,9868
1997	2,65%	10,91%	1,97%	77,34%	6,8331	-0,4503	7,2834
1998	1,82%	8,90%	1,64%	74,56%	-33,9978	-5,3375	-28,6603

Tabela 4.10 (cd.)

1999	2,86%	8,42%	1,98%	76,62%	44,2127	3,3743	40,8384
2000	2,52%	7,30%	1,96%	76,13%	100,8486	5,5184	95,3303
2001	1,77%	6,08%	1,74%	74,78%	-22,9675	-4,2681	-18,6994
2002	1,64%	9,06%	1,25%	77,33%	-48,4140	1,8447	-50,2587
2003	1,82%	8,88%	1,48%	78,28%	53,7477	4,1540	49,5937
2004	1,72%	8,70%	1,44%	80,90%	64,9595	4,9337	60,0258
2005	2,21%	8,58%	2,00%	80,18%	99,1881	7,6200	91,5681
2006	2,31%	9,16%	1,92%	81,79%	45,7907	6,1152	39,6755
2007	2,12%	9,21%	1,77%	80,52%	22,3698	2,0071	20,3626
2008	1,81%	8,24%	1,83%	82,47%	139,6428	6,3726	133,2703
2009	1,52%	9,37%	1,50%	85,74%	-262,0587	-16,8714	-245,1873
2010	1,58%	9,55%	1,53%	84,38%	93,8666	8,8015	85,0651
2011	1,40%	9,84%	1,34%	82,08%	106,2270	10,4060	95,8210
2012	1,64%	9,11%	1,62%	75,74%	-44,0972	-7,2062	-36,8910
2013	1,62%	9,24%	1,67%	73,84%	-52,3771	-4,1304	-48,2467
4	Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria						
1990	0,34%	0,93%	2,90%	60,06%			
1991	0,37%	0,93%	2,74%	55,47%	-2,0918	-0,0057	-2,0861
1992	0,44%	3,45%	1,20%	82,22%	9,2972	2,4255	6,8717
1993	0,19%	3,96%	0,50%	91,90%	4,9426	0,6317	4,3109
1994	0,36%	4,25%	0,78%	84,78%	5,6720	0,5349	5,1371
1995	0,64%	5,80%	0,97%	80,13%	4,3211	1,8334	2,4877
1996	1,11%	7,64%	1,31%	86,48%	0,8588	2,1098	-1,2511
1997	1,23%	9,48%	1,23%	88,34%	13,7289	3,1626	10,5663
1998	1,26%	10,04%	1,18%	90,69%	7,2219	1,3665	5,8553
1999	1,30%	11,01%	1,06%	91,66%	3,1062	1,6242	1,4820
2000	1,18%	10,90%	0,93%	91,63%	11,4919	1,0444	10,4475
2001	1,18%	9,47%	1,03%	88,16%	-6,1649	-2,5552	-3,6096
2002	1,16%	9,21%	1,04%	89,45%	0,5722	-0,2940	0,8662
2003	1,14%	8,70%	1,16%	94,04%	5,6698	-0,2541	5,9239
2004	1,35%	7,99%	1,49%	91,63%	8,2863	-0,3839	8,6702
2005	1,34%	7,48%	1,62%	92,16%	5,8020	-0,3776	6,1796
2006	1,22%	6,42%	1,79%	92,13%	2,7966	-1,5075	4,3041
2007	1,01%	5,37%	1,83%	89,87%	0,4725	-1,6805	2,1529

2008	0,84%	5,15%	1,68%	89,30%	-9,5020	-0,8604	-8,6416
2009	0,73%	4,93%	1,57%	88,62%	-21,7826	-1,3291	-20,4536
2010	0,81%	4,62%	1,76%	86,78%	20,2794	0,4994	19,7799
2011	0,77%	4,58%	1,70%	84,27%	8,9545	0,2857	8,6688
2012	0,73%	4,62%	1,58%	83,89%	-1,2603	-0,0042	-1,2561
2013	0,76%	4,58%	1,67%	83,93%	4,2541	0,1230	4,1311
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału						
1990	0,20%	2,37%	1,28%	74,69%			
1991	0,11%	2,53%	0,76%	80,85%	-4,3791	-0,0079	-4,3712
1992	0,13%	4,57%	0,50%	88,56%	2,3820	1,3001	1,0819
1993	0,09%	4,49%	0,39%	92,37%	6,2488	0,1968	6,0520
1994	0,21%	3,85%	0,87%	84,72%	6,2591	-0,1824	6,4415
1995	0,22%	4,15%	0,78%	81,22%	9,1954	0,5510	8,6444
1996	0,33%	4,94%	1,04%	85,92%	-0,5756	0,6505	-1,2261
1997	0,34%	5,29%	1,07%	85,97%	5,6424	0,4914	5,1510
1998	0,53%	5,07%	1,53%	82,23%	6,7151	0,1816	6,5334
1999	0,52%	5,15%	1,44%	84,47%	7,8065	0,4547	7,3518
2000	0,48%	4,67%	1,38%	84,21%	9,9940	-0,0504	10,0444
2001	0,44%	4,55%	1,33%	83,79%	-12,1039	-0,6281	-11,4758
2002	0,37%	4,90%	1,13%	87,91%	0,8291	0,3463	0,4828
2003	0,32%	4,71%	1,03%	88,05%	4,1176	-0,0385	4,1561
2004	0,31%	4,70%	0,96%	88,47%	19,0042	0,7860	18,2181
2005	0,31%	5,00%	0,93%	87,04%	6,3385	0,6007	5,7378
2006	0,37%	6,07%	1,00%	87,77%	7,8716	1,6518	6,2198
2007	0,94%	6,06%	2,48%	78,87%	-2,9843	-0,1309	-2,8534
2008	1,08%	6,92%	2,69%	73,32%	-7,6081	0,4640	-8,0721
2009	1,48%	9,94%	3,29%	78,30%	-30,1766	0,7513	-30,9279
2010	1,93%	10,32%	3,96%	75,53%	28,0451	2,8167	25,2284
2011	1,99%	11,76%	3,69%	75,65%	16,9309	3,1289	13,8020
2012	2,22%	11,89%	3,85%	75,01%	-7,1100	-0,3351	-6,7748
2013	2,03%	9,75%	3,97%	75,65%	1,6106	-2,2468	3,8574
6	Metale i artykuły metalowe						
1990	0,06%	4,35%	0,26%	71,60%			
1991	0,21%	4,49%	0,85%	68,65%	-6,2571	-0,1509	-6,1063
1992	0,24%	6,85%	0,69%	74,89%	0,1263	1,1059	-0,9795

Tabela 4.10 (cd.)

1993	0,16%	8,66%	0,43%	87,56%	3,9684	1,0855	2,8828
1994	0,30%	6,71%	0,89%	80,14%	15,3559	-0,0669	15,4228
1995	0,61%	8,11%	1,29%	65,77%	7,2905	1,3527	5,9379
1996	0,32%	8,70%	0,64%	70,39%	-1,6246	0,3018	-1,9264
1997	0,41%	10,06%	0,84%	75,26%	7,8282	1,4213	6,4069
1998	0,66%	9,56%	1,46%	80,29%	6,1205	0,2213	5,8992
1999	0,61%	9,74%	1,44%	86,07%	-4,7659	-0,2915	-4,4744
2000	0,52%	10,04%	1,26%	85,96%	11,4607	1,0407	10,4200
2001	0,54%	11,53%	1,08%	88,06%	-15,9885	-0,1210	-15,8675
2002	0,59%	11,56%	1,20%	88,40%	1,8819	0,1786	1,7033
2003	0,55%	10,29%	1,24%	84,31%	-0,0149	-0,9496	0,9347
2004	0,54%	9,29%	1,18%	83,84%	35,8179	2,1676	33,6502
2005	0,41%	9,09%	0,90%	78,22%	14,1893	0,7391	13,4502
2006	0,26%	8,20%	0,53%	73,75%	29,5198	1,1104	28,4094
2007	0,36%	8,80%	0,67%	70,70%	-2,2489	0,6792	-2,9281
2008	0,44%	8,25%	0,83%	66,10%	6,0645	-0,3656	6,4301
2009	0,54%	9,54%	1,03%	67,19%	-70,1346	-3,8234	-66,3112
2010	0,85%	8,87%	1,65%	63,57%	30,5525	1,6929	28,8596
2011	0,94%	9,08%	1,72%	64,18%	21,2484	1,9134	19,3350
2012	1,25%	9,02%	2,42%	67,84%	3,9896	0,3223	3,6674
2013	0,90%	9,53%	1,64%	67,32%	-9,8751	-0,2314	-9,6437
7	Części i środki transportu						
1990	0,02%	3,57%	0,18%	90,87%			
1991	2,64%	4,14%	15,87%	77,54%	-7,3431	1,7170	-9,0602
1992	1,76%	5,70%	7,99%	84,70%	2,0110	1,9628	0,0482
1993	1,83%	6,78%	7,00%	88,96%	9,1227	2,1967	6,9261
1994	2,54%	6,60%	9,22%	82,87%	21,0548	1,2526	19,8022
1995	3,32%	9,41%	8,67%	84,56%	4,8608	5,5252	-0,6644
1996	3,11%	12,20%	6,26%	85,05%	1,3453	4,8813	-3,5360
1997	2,18%	12,37%	4,93%	87,87%	21,8811	1,5955	20,2856
1998	0,90%	13,36%	1,80%	91,58%	16,3504	3,3110	13,0394
1999	3,91%	12,23%	7,29%	84,96%	37,5903	3,7321	33,8582
2000	3,47%	13,72%	5,67%	88,89%	17,8004	5,6448	12,1556
2001	3,72%	13,70%	5,78%	88,22%	-15,2325	-1,4665	-13,7660

2002	3,15%	13,40%	5,34%	90,07%	10,6837	-0,0642	10,7479
2003	2,63%	12,58%	4,81%	89,34%	1,1802	-2,3848	3,5650
2004	1,62%	12,61%	3,04%	92,37%	17,2724	1,2469	16,0255
2005	1,85%	13,08%	3,42%	88,19%	7,0065	1,7006	5,3060
2006	1,76%	14,77%	2,88%	86,76%	15,5387	6,1938	9,3449
2007	1,95%	14,38%	3,29%	80,80%	1,3001	-1,3458	2,6460
2008	2,29%	15,59%	3,50%	77,55%	-39,4131	-1,5305	-37,8826
2009	3,35%	18,18%	4,86%	80,60%	-94,3511	-7,1650	-87,1861
2010	3,55%	20,21%	4,42%	79,48%	70,3320	15,1494	55,1827
2011	4,15%	21,24%	4,62%	75,34%	21,0555	6,3999	14,6556
2012	3,91%	20,55%	4,20%	76,64%	42,0856	6,0622	36,0234
2013	3,98%	22,80%	3,98%	80,80%	10,5331	8,5053	2,0278
8	Inne wyroby przemysłowe						
1990	0,06%	0,78%	1,11%	73,12%			
1991	0,15%	1,00%	2,29%	78,79%	0,1781	0,1431	0,0350
1992	0,20%	5,23%	0,71%	95,27%	7,0121	2,8815	4,1306
1993	0,10%	6,13%	0,31%	97,09%	5,2416	0,8703	4,3713
1994	0,33%	6,25%	0,97%	93,54%	6,6267	0,4586	6,1681
1995	0,46%	6,32%	1,25%	92,33%	7,1247	0,4862	6,6385
1996	0,45%	7,72%	0,94%	92,47%	3,4085	1,4446	1,9640
1997	0,49%	8,84%	0,91%	92,37%	11,0189	1,7979	9,2210
1998	0,45%	9,30%	0,79%	93,26%	9,7249	1,2356	8,4894
1999	0,34%	9,35%	0,60%	94,07%	10,3906	0,8686	9,5220
2000	0,29%	10,09%	0,46%	95,26%	13,5293	2,0664	11,4630
2001	0,29%	10,86%	0,40%	92,74%	-8,2536	0,2505	-8,5041
2002	0,28%	11,40%	0,35%	94,19%	4,4215	1,1947	3,2267
2003	0,28%	10,70%	0,37%	94,34%	8,7021	-0,0464	8,7485
2004	0,42%	10,18%	0,59%	92,20%	14,5190	0,6018	13,9173
2005	0,79%	11,04%	1,04%	92,77%	7,7408	2,0363	5,7045
2006	0,82%	11,25%	1,09%	92,57%	6,4594	0,8830	5,5764
2007	1,03%	10,69%	1,47%	91,96%	9,0909	-0,0094	9,1002
2008	1,00%	11,02%	1,43%	91,18%	-4,3051	0,0091	-4,3142
2009	1,13%	11,21%	1,63%	90,82%	-28,8712	-2,5300	-26,3412
2010	1,39%	11,24%	1,96%	91,32%	24,4583	2,5388	21,9195
2011	1,28%	11,47%	1,81%	91,78%	4,9307	0,7579	4,1728

Tabela 4.10 (cd.)

2012	1,70%	11,79%	2,28%	90,95%	10,3470	1,7387	8,6083
2013	1,68%	12,58%	2,06%	91,63%	2,3659	1,6606	0,7053
9	Pozostałe						
1990	0,16%	1,31%	1,59%	89,10%			
1991	0,38%	1,56%	2,28%	83,66%	-1,4756	0,0036	-1,4792
1992	0,43%	2,21%	1,78%	87,94%	0,2395	0,0491	0,1904
1993	0,22%	2,39%	0,82%	95,70%	1,0610	0,0354	1,0256
1994	0,49%	2,45%	1,78%	90,59%	0,0172	0,0069	0,0103
1995	0,52%	2,27%	1,77%	87,73%	0,6291	0,0003	0,6288
1996	0,66%	0,52%	1,75%	87,55%	39,2281	0,0556	39,1724
1997	1,01%	0,58%	2,37%	86,45%	5,2789	0,0635	5,2154
1998	0,85%	0,52%	2,01%	87,51%	9,2587	0,0130	9,2456
1999	0,81%	2,96%	1,74%	90,66%	-48,6445	0,0763	-48,7208
2000	0,76%	2,82%	1,23%	70,50%	1,6738	0,0276	1,6462
2001	0,90%	3,45%	1,26%	73,06%	-0,8411	0,0682	-0,9093
2002	0,81%	2,95%	0,68%	35,59%	-0,1209	-0,0775	-0,0434
2003	0,84%	3,46%	1,55%	76,48%	-0,5451	0,0503	-0,5955
2004	0,16%	3,46%	1,37%	67,23%	7,5554	0,0699	7,4856
2005	0,15%	0,73%	0,82%	47,12%	67,1408	0,0693	67,0715
2006	0,12%	0,76%	0,58%	42,52%	4,8477	0,0474	4,8004
2007	0,09%	0,62%	0,07%	4,74%	3,9335	-0,1022	4,0357
2008	1,62%	1,93%	8,02%	83,54%	-1,4363	1,2710	-2,7073
2009	2,19%	2,02%	8,72%	79,31%	-16,9721	-0,2113	-16,7609
2010	2,75%	2,29%	10,99%	79,90%	3,0509	0,3142	2,7368
2011	2,93%	3,19%	9,17%	82,80%	4,0574	0,8129	3,2445
2012	3,64%	4,73%	6,93%	79,17%	6,6239	1,5641	5,0598
2013	3,93%	3,60%	10,34%	79,68%	5,8991	-0,7029	6,6019
10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny						
1990	0,11%	1,00%	1,78%	74,20%			
1991	0,16%	1,12%	2,54%	80,34%	1,5230	0,1510	1,3720
1992	0,31%	15,82%	0,39%	96,61%	9,5373	17,1771	-7,6398
1993	0,21%	17,19%	0,24%	98,75%	13,0703	3,5869	9,4834
1994	0,45%	17,01%	0,49%	96,93%	27,2739	3,8604	23,4135
1995	0,54%	16,88%	0,57%	96,58%	30,5160	4,3173	26,1987

1996	0,58%	19,72%	0,53%	96,42%	-5,2876	4,1387	-9,4262
1997	0,66%	21,92%	0,56%	96,37%	9,7014	5,3974	4,3040
1998	1,19%	23,80%	0,93%	96,14%	5,3004	4,6591	0,6413
1999	0,74%	24,79%	0,55%	96,71%	27,0539	7,4790	19,5748
2000	0,88%	24,35%	0,62%	97,13%	54,3328	11,0193	43,3135
2001	1,19%	25,63%	0,71%	93,20%	-60,3007	-9,3702	-50,9305
2002	1,14%	24,20%	0,63%	89,38%	-8,0079	-4,0618	-3,9461
2003	1,08%	24,39%	0,63%	95,82%	3,6943	1,2435	2,4507
2004	1,46%	23,61%	0,87%	95,61%	33,4168	5,4892	27,9276
2005	3,18%	22,81%	1,88%	92,26%	22,6078	3,3572	19,2506
2006	4,15%	24,13%	2,30%	90,98%	20,0788	8,0026	12,0762
2007	4,58%	23,25%	2,69%	90,97%	8,8106	-0,5093	9,3199
2008	5,55%	25,97%	2,90%	86,70%	-5,8171	6,3428	-12,1599
2009	10,78%	23,59%	5,98%	84,22%	-45,5466	-14,1847	-31,3618
2010	9,71%	23,09%	5,60%	83,92%	51,7208	9,3359	42,3849
2011	5,87%	21,45%	3,76%	85,19%	16,3539	-3,1746	19,5285
2012	5,04%	21,44%	3,05%	84,47%	7,0518	1,2381	5,8136
2013	4,74%	22,08%	2,75%	85,44%	2,5994	2,4659	0,1334
11	Maszyny i urządzenia						
1990	0,47%	3,39%	3,56%	82,58%			
1991	1,05%	2,66%	7,82%	65,92%	-6,2951	-0,8012	-5,4939
1992	0,95%	4,33%	4,61%	76,59%	11,7242	2,4391	9,2851
1993	1,03%	4,95%	4,84%	87,06%	17,3432	1,5684	15,7748
1994	1,63%	5,31%	6,38%	80,99%	30,8901	2,1983	28,6919
1995	1,62%	5,60%	5,67%	79,66%	25,8564	1,8072	24,0492
1996	1,70%	6,49%	5,15%	81,37%	5,7925	2,0899	3,7026
1997	1,33%	7,33%	3,80%	81,79%	22,9401	2,7542	20,1859
1998	1,11%	8,11%	2,83%	82,94%	13,0173	2,4718	10,5455
1999	1,76%	9,47%	3,93%	85,01%	14,6798	4,6094	10,0704
2000	1,82%	10,33%	3,66%	86,26%	15,6923	3,5609	12,1315
2001	1,38%	12,20%	2,34%	84,99%	-41,5637	0,2096	-41,7733
2002	1,30%	12,26%	2,11%	85,28%	-7,2990	-0,4852	-6,8139
2003	1,41%	12,55%	2,30%	87,14%	8,0150	1,4934	6,5216
2004	1,03%	12,65%	1,63%	91,04%	36,4090	4,1256	32,2834
2005	1,06%	10,89%	1,92%	87,56%	23,7968	-2,3540	26,1508

Tabela 4.10 (cd.)

2006	1,13%	10,94%	1,99%	85,34%	20,0562	2,0252	18,0310
2007	1,23%	10,51%	2,25%	85,00%	8,6595	-0,4088	9,0682
2008	1,22%	11,04%	2,22%	86,16%	-13,7556	0,1452	-13,9008
2009	1,84%	11,98%	2,97%	86,74%	-67,3643	-3,5797	-63,7846
2010	2,34%	14,07%	3,14%	87,55%	56,4420	11,9630	44,4790
2011	2,01%	14,22%	2,70%	87,59%	37,9720	4,7259	33,2461
2012	2,02%	15,03%	2,55%	87,42%	11,1863	3,8977	7,2885
2013	1,67%	15,21%	2,05%	87,72%	-9,9548	-0,8006	-9,1542

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione w tabeli 4.10 udziały eksportu Meksyku do partnerów z NAFTA rosły zarówno w eksporcie ogółem tego kraju, jak i w imporcie Stanów Zjednoczonych oraz Kanady; dotyczy to niemal wszystkich grup towarów. Zwiększające się udziały, liczone za pomocą obu metod, wskazują na wzrost znaczenia Meksyku jako dostawcy dóbr importowanych do pozostałych krajów NAFTA, ale także na wzrost znaczenia tych krajów jako odbiorców meksykańskiego eksportu. W przypadku eksportu do Stanów Zjednoczonych dwóch grup towarów, tj. innych wyrobów przemysłowych oraz sprzętu elektrycznego i elektronicznego, udział ten w odniesieniu zarówno do gospodarki amerykańskiej, jak i meksykańskiej wyniósł ponad 90%. Warto również zwrócić uwagę na dysproporcje w udziałach liczonych dla Kanady oraz Stanów Zjednoczonych. Te drugie wskazują na skalę uzależnienia meksykańskiego eksportu od zgłaszanego przez stronę amerykańską popytu.

Porównując zmiany w imporcie Kanady i Stanów Zjednoczonych z Meksyku oraz ROW, można zauważyć, że wzrostowi importu z Meksyku przeważnie nie towarzyszył spadek importu z krajów trzecich. Takie wnioskowanie należy traktować ostrożnie, jednak można przypuszczać, że powstaniu NAFTA nie towarzyszyło przesunięcie handlu z krajów trzecich w kierunku Meksyku, a wzrost importu jest efektem kreacji handlu. Można to wytłumaczyć, odwołując się do teorii naturalnych partnerów handlowych. W imporcie członków NAFTA z Meksyku dominuje import Stanów Zjednoczonych. Skoro jeszcze przed powstaniem ugrupowania Meksyk i Stany Zjednoczone utrzymywały bliskie relacje gospodarcze, liberalizacja handlu wywołała pozytywny efekt w postaci nowych strumieni handlu wewnątrz ugrupowania, nie przyczyniła się jednak do przesunięcia handlu z krajów trzecich w kierunku Meksyku.

4.3.2. Zmiany w imporcie Meksyku

Prognozę podobną do zawartej w podrozdziale 4.3.1 zastosowano w celu zidentyfikowania efektów handlowych w imporcie Meksyku. Wyniki prognozy zaprezentowano w tabeli 4.11.

Tabela 4.11. Szacunek efektu kreacji handlu w imporcie Meksyku z Kanady i USA w latach 1994–2013 metodą zmian udziałów w imporcie

1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0941	5,2903	1,3930%		7,8441%	
1994	0,6204	7,7219		0,2882		6,3712
1998	0,7805	8,3810		0,3453		6,3072
2002	0,8626	10,3837		0,3508		5,6102
2006	1,3483	13,0220		0,4496		6,5216
2010	1,6979	15,7689		0,5665		9,7700
2013	1,9161	18,8555		0,6719		11,5477
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0933	5,0540	0,6857%		8,6559%	
1994	0,2186	12,3044		0,3129		8,0415
1998	0,3835	19,4471		0,3855		9,7603
2002	0,4782	22,5319		0,4239		10,4842
2006	0,9982	29,8699		0,6939		14,9749
2010	1,3501	30,5394		0,7099		18,6458
2013	1,5472	35,0676		0,7683		19,5009
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)

Tabela 4.11 (cd.)

1990	0,0005	2,8766	0,2076%		12,2354%	
1994	0,0391	2,8846		0,3411		1,6065
1998	0,0272	4,9791		0,3522		1,1338
2002	0,0608	4,3588		0,5756		1,1911
2006	0,2514	10,0974		1,2477		3,1682
2010	0,1918	18,1124		1,3713		6,7856
2013	0,0953	26,3448		1,6692		11,6427
4	Tekstylnia, odzież, obuwie i akcesoria					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0196	1,4415	0,9869%		11,2317%	
1994	0,0388	5,4265		0,0546		2,3689
1998	0,0705	10,8041		0,0864		2,7967
2002	0,1742	10,0019		0,0870		2,3822
2006	0,1735	7,2289		0,0851		2,5383
2010	0,1242	5,0686		0,0633		2,4542
2013	0,1959	5,3920		0,0702		2,7091
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0829	2,1307	0,2132%		6,6426%	
1994	0,2464	5,5955		0,6126		4,3996
1998	0,1444	7,0703		0,6268		4,5160
2002	0,3328	6,8317		0,5927		4,2243
2006	0,4830	7,4900		0,7156		6,1889
2010	0,3979	7,5527		0,6808		8,0212
2013	0,3242	7,5763		0,7181		9,4261
6	Metale i artykuły metalowe					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)

1990	0,0871	2,8529	0,7774%		16,9745%	
1994	0,1887	7,2481		0,2676		2,4682
1998	0,2945	12,0373		0,3190		3,0569
2002	0,5071	11,6527		0,3059		2,8121
2006	1,0457	15,4167		0,5743		4,9826
2010	1,2240	14,8304		0,4852		5,6385
2013	1,4622	16,8484		0,4501		6,2413
7	Części i środki transportu					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0403	2,0762	0,0935%		1,9508%	
1994	0,2790	4,4660		0,9327		10,0731
1998	0,5156	12,7308		1,0753		12,8959
2002	2,1225	15,2775		1,1388		11,0523
2006	2,1391	16,6086		1,2081		14,9495
2010	1,6747	14,9904		0,8808		9,3455
2013	1,7342	19,8359		0,9841		11,7670
8	Inne wyroby przemysłowe					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0188	1,8845	0,7426%		5,7281%	
1994	0,0908	4,3731		0,0979		4,4520
1998	0,1023	5,4370		0,1640		5,6350
2002	0,1547	6,4378		0,1716		5,5467
2006	0,2510	6,2797		0,2101		7,3049
2010	0,2802	6,2364		0,1669		8,0718
2013	0,3313	7,4890		0,1729		9,1494
9	Pozostałe					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0010	0,1030	0,2199%		3,0352%	

Tabela 4.11 (cd.)

1994	0,0060	0,2203		0,0103		0,3498
1998	0,0064	0,2674		0,0165		2,7829
2002	0,0080	0,2758		0,0173		0,3932
2006	0,0094	0,3065		0,2862		3,6742
2010	0,1780	1,9174		0,1954		10,3227
2013	0,2259	3,2601		0,2223		12,6073
10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0747	3,1967	1,3788%		10,1647%	
1994	0,2378	18,1387		0,1598		9,3006
1998	0,3400	34,4226		0,2558		12,1695
2002	0,3803	29,7686		0,2200		11,2511
2006	0,8027	22,8244		0,2986		13,2490
2010	1,0176	20,0581		0,2171		12,5840
2013	0,8511	22,0236		0,1962		12,9402
11	Maszyzny i urządzenia					
	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNOZA MEX IMP Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNOZA MEX IMP Z USA (mld USD)
1990	0,0738	6,9774	0,8938%		6,5133%	
1994	0,2881	11,6513		0,2950		12,2089
1998	0,5592	19,4640		0,4127		15,2678
2002	0,6336	19,4606		0,3851		13,2083
2006	1,0077	21,5960		0,4818		16,4802
2010	1,0599	20,3293		0,4166		15,3939
2013	1,1636	25,0652		0,4344		16,2483

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Symulacje dotyczące importu Meksyku jednoznacznie wskazują, że zjawisko kreacji handlu wystąpiło w przypadku zarówno obrotów z Kanadą, jak i Stanami Zjednoczonymi, przy czym jego natężenie było różne odnośnie do poszczególnych krajów.

Rzeczywiste wartości meksykańskiego importu z Kanady w przypadku większości grup były wyższe od prognozowanych o 100–200%. Jedynie jeśli chodzi o paliwa mineralne, oleje i produkty destylacji, wartość rzeczywista okazała się niższa od prognozowanej. Na tle pozostałych grup wyróżniały się części i środki transportu. W przypadku tej grupy import rzeczywisty od 1998 roku sukcesywnie rósł, a jego wartość w 2013 roku była 18 razy większa niż w 1994 roku. Tak duża dynamika wzrostu wynikała przede wszystkim z zawartych w treści porozumienia uregulowań prawnych dotyczących sektora motoryzacyjnego (por. podrozdział 2.3.2.4).

Należy również zaznaczyć, że podobnie jak w przypadku meksykańskiego eksportu do partnerów NAFTA, tzw. efekt bazy występował też w przypadku importu. Niemniej jednak import ze Stanów Zjednoczonych był średnio 25–100% wyższy od prognozowanego. Podobnie jak w przypadku Kanady, udział dużo wyższy od prognozowanego odnotowano, jeśli chodzi o części i środki transportu (średnio niemal czterokrotny wzrost), natomiast niższy o około 10% w kategorii „pozostałe”.

Podobnie jak w przypadku eksportu, dla danych dotyczących importu w tabeli 4.12 również obliczono i zebrano udziały importu Meksyku od partnerów z NAFTA w imporcie Meksyku ogółem oraz w eksporcie ogółem partnerów, a także nominalne zmiany importu Meksyku.

Tabela 4.12. Udział importu Meksyku ze Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie Meksyku ogółem oraz w eksporcie ogółem Stanów Zjednoczonych i Kanady (%) oraz nominalne zmiany importu Meksyku (mld USD)

	Udział importu Meksyku z Kanady w eksporcie Kanady ogółem	Udział importu Meksyku z USA w eksporcie USA ogółem	Udział importu Meksyku z Kanady w imporcie Meksyku ogółem	Udział importu Meksyku z USA w imporcie Meksyku ogółem	Nominalna zmiana importu Meksyku ogółem (r/r) (mld USD)	Nominalna zmiana importu Meksyku z NAFTA (r/r) (mld USD)	Nominalna zmiana importu Meksyku z ROW (r/r) (mld USD)
1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe						
1990	0,47%	6,92%	1,17%	65,99%			
1991	0,91%	7,54%	2,41%	76,49%	–0,5692	0,4913	–1,0605
1992	1,70%	8,92%	3,78%	74,77%	2,1807	1,6871	0,4936
1993	2,49%	7,99%	5,41%	69,45%	–0,6689	–0,8551	0,1862
1994	3,00%	9,51%	5,72%	71,24%	1,8789	1,6347	0,2442
1995	2,18%	5,94%	6,60%	74,20%	–3,4135	–2,3430	–1,0706
1996	2,50%	8,42%	5,79%	77,38%	3,1486	2,7954	0,3533
1997	2,16%	8,65%	5,67%	76,29%	–0,4483	–0,4964	0,0481
1998	3,15%	10,42%	7,05%	75,65%	0,9534	0,8631	0,0903
1999	3,11%	11,09%	6,73%	74,87%	0,0658	–0,0678	0,1336

Tabela 4.12 (cd.)

2000	3,64%	11,72%	7,41%	73,33%	1,0330	0,7389	0,2942
2001	3,97%	13,46%	7,63%	73,21%	1,4222	1,1623	0,2599
2002	3,43%	14,52%	6,20%	74,62%	0,3148	0,2513	0,0635
2003	3,66%	14,29%	6,42%	73,89%	0,9701	0,7073	0,2628
2004	4,96%	14,31%	9,08%	67,98%	1,2143	0,4516	0,7627
2005	3,86%	15,40%	6,88%	70,66%	0,6051	0,5484	0,0567
2006	4,18%	15,66%	7,41%	71,56%	1,4939	1,4168	0,0770
2007	4,26%	15,01%	7,32%	71,73%	3,2206	2,5626	0,6580
2008	4,39%	14,41%	7,73%	73,62%	3,2885	3,1678	0,1207
2009	3,85%	13,05%	7,25%	72,80%	-5,0689	-4,3801	-0,6888
2010	4,18%	12,66%	7,77%	72,20%	2,2020	1,7463	0,4557
2011	4,65%	13,30%	8,07%	71,72%	4,7175	3,7241	0,9934
2012	3,80%	12,12%	7,50%	72,67%	-2,1899	-1,6551	-0,5348
2013	3,97%	12,81%	7,30%	71,80%	1,8942	1,2357	0,6584
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe						
1990	0,42%	5,80%	1,25%	67,88%			
1991	0,75%	6,35%	1,73%	66,24%	1,4525	0,9005	0,5521
1992	0,76%	11,00%	1,12%	74,64%	4,9047	4,4102	0,4945
1993	0,82%	11,46%	1,11%	72,10%	0,9041	0,3086	0,5955
1994	0,97%	12,00%	1,27%	71,32%	2,5449	1,7564	0,7885
1995	0,85%	10,85%	1,31%	73,66%	-0,0455	0,3766	-0,4220
1996	0,93%	13,70%	1,22%	79,17%	3,0223	3,3624	-0,3401
1997	0,94%	15,06%	1,13%	79,84%	4,0444	3,3930	0,6514
1998	1,39%	15,63%	1,46%	74,23%	1,9234	0,1756	1,7477
1999	1,42%	17,13%	1,40%	75,41%	2,5946	2,2828	0,3118
2000	1,64%	17,40%	1,57%	75,69%	3,6730	2,9697	0,7033
2001	1,65%	16,53%	1,60%	71,46%	-1,3303	-2,3358	1,0054
2002	1,57%	16,86%	1,48%	69,64%	1,2184	0,2628	0,9557
2003	1,62%	16,46%	1,52%	68,44%	2,4260	1,3232	1,1028
2004	1,83%	15,41%	1,85%	67,18%	3,4882	2,0841	1,4042
2005	1,88%	15,91%	2,03%	65,75%	3,8303	2,1176	1,7126
2006	2,00%	15,65%	2,17%	64,89%	3,9327	2,3331	1,5996
2007	2,14%	14,48%	2,47%	63,59%	1,7092	0,6685	1,0407
2008	2,42%	13,15%	2,88%	61,05%	1,9224	0,2140	1,7084

2009	2,22%	11,93%	2,46%	61,26%	-10,2171	-6,6183	-3,5987
2010	2,65%	12,85%	2,72%	61,42%	10,2770	6,7573	3,5197
2011	2,41%	13,09%	2,64%	60,50%	4,9997	2,6619	2,3378
2012	2,85%	13,78%	2,78%	60,35%	2,3785	1,4958	0,8827
2013	2,81%	14,11%	2,68%	60,84%	0,5403	0,5676	-0,0273
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji						
1990	0,00%	9,47%	0,01%	82,44%			
1991	0,16%	10,78%	0,92%	80,75%	0,5579	0,4285	0,1294
1992	0,46%	14,83%	2,26%	81,63%	0,7857	0,7487	0,0370
1993	0,21%	13,86%	1,20%	76,89%	-0,5880	-0,7395	0,1515
1994	0,16%	14,08%	1,02%	75,20%	-0,4089	-0,3912	-0,0177
1995	0,15%	13,68%	1,08%	84,15%	-0,1721	0,1992	-0,3713
1996	0,09%	22,32%	0,60%	90,11%	0,8447	0,9668	-0,1221
1997	0,09%	31,91%	0,44%	85,38%	2,3617	1,8065	0,5552
1998	0,11%	34,45%	0,43%	78,24%	-0,5065	-0,8899	0,3834
1999	0,11%	26,63%	0,46%	80,17%	0,3953	0,4437	-0,0483
2000	0,10%	20,44%	0,66%	78,96%	0,4223	0,2682	0,1541
2001	0,08%	20,99%	0,56%	76,34%	-0,1944	-0,3449	0,1505
2002	0,15%	28,71%	1,05%	75,59%	-1,2210	-0,9536	-0,2674
2003	0,10%	32,69%	0,74%	80,92%	1,4409	1,4656	-0,0247
2004	0,16%	30,01%	1,09%	75,43%	2,0985	1,2360	0,8625
2005	0,19%	31,63%	1,15%	68,70%	5,2168	3,0225	2,1942
2006	0,28%	25,00%	1,50%	60,34%	2,2111	0,2050	2,0060
2007	0,10%	25,61%	0,47%	55,43%	5,0807	1,8448	3,2359
2008	0,13%	22,56%	0,55%	59,28%	9,7835	6,7116	3,0719
2009	0,14%	19,70%	0,65%	68,66%	-14,4814	-7,0408	-7,4406
2010	0,19%	20,94%	0,75%	70,46%	8,5879	6,4398	2,1481
2011	0,16%	21,49%	0,52%	79,45%	10,5672	10,7029	-0,1358
2012	0,07%	19,68%	0,25%	81,18%	-2,4385	-1,4587	-0,9798
2013	0,08%	17,75%	0,29%	80,05%	-0,9232	-1,1083	0,1851
4	Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria						
1990	0,70%	5,69%	0,84%	61,77%			
1991	1,06%	6,57%	1,01%	58,87%	0,5806	0,2840	0,2966
1992	1,03%	15,45%	0,54%	70,64%	2,8937	2,3892	0,5046
1993	1,16%	17,21%	0,60%	69,30%	0,7800	0,4706	0,3094

Tabela 4.12 (cd.)

1994	0,99%	17,97%	0,50%	69,97%	1,1671	0,8604	0,3067
1995	1,04%	16,42%	0,68%	83,14%	-0,9138	0,2696	-1,1833
1996	0,96%	21,85%	0,59%	88,85%	1,6417	1,8521	-0,2103
1997	0,93%	25,95%	0,52%	87,62%	2,5202	2,1115	0,4087
1998	1,14%	30,30%	0,55%	83,66%	1,9110	1,1762	0,7348
1999	1,76%	37,01%	0,80%	83,68%	1,2854	1,1211	0,1644
2000	2,43%	34,93%	1,05%	80,17%	1,3498	0,6343	0,7155
2001	2,90%	33,73%	1,26%	75,83%	-1,1603	-1,5367	0,3764
2002	2,79%	32,93%	1,25%	71,79%	-0,4573	-0,9171	0,4598
2003	2,31%	30,45%	1,05%	69,42%	-0,2142	-0,5086	0,2945
2004	2,65%	27,37%	1,27%	66,58%	-0,2319	-0,5175	0,2856
2005	2,86%	25,32%	1,35%	60,82%	-0,1703	-0,8708	0,7005
2006	2,84%	22,34%	1,35%	56,42%	-0,5037	-0,8768	0,3731
2007	2,49%	20,09%	1,18%	52,66%	-0,9678	-1,0248	0,0571
2008	2,53%	17,83%	1,08%	47,94%	-0,5295	-0,8313	0,3018
2009	2,28%	17,06%	0,99%	47,55%	-2,4850	-1,2602	-1,2249
2010	2,74%	16,20%	1,17%	47,76%	1,7837	0,9067	0,8770
2011	2,82%	15,39%	1,12%	46,21%	1,5815	0,5794	1,0021
2012	3,51%	15,31%	1,40%	42,61%	0,0267	-0,3929	0,4196
2013	3,89%	15,61%	1,55%	42,55%	0,4518	0,2086	0,2432
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału						
1990	0,21%	4,63%	3,04%	78,06%			
1991	0,20%	5,03%	2,15%	76,49%	0,5637	0,3763	0,1874
1992	0,13%	8,99%	0,87%	83,38%	2,2860	2,1104	0,1756
1993	0,31%	7,92%	2,06%	77,73%	0,4357	0,0987	0,3370
1994	0,56%	9,98%	3,37%	76,59%	1,2906	1,0428	0,2478
1995	0,34%	8,09%	2,87%	83,32%	-1,1328	-0,5218	-0,6110
1996	0,12%	9,23%	0,91%	89,14%	0,2465	0,4605	-0,2140
1997	0,18%	10,47%	1,15%	87,03%	0,9807	0,7443	0,2364
1998	0,32%	12,28%	1,70%	83,39%	1,0789	0,6897	0,3891
1999	0,53%	13,31%	2,76%	82,22%	0,8843	0,7420	0,1423
2000	0,71%	13,26%	3,41%	80,01%	1,2682	0,9114	0,3568
2001	0,94%	12,50%	4,26%	73,67%	-0,7948	-1,2027	0,4079
2002	0,78%	12,69%	3,39%	69,63%	-0,0246	-0,5009	0,4763

2003	0,66%	12,04%	2,89%	67,39%	0,2090	-0,1218	0,3308
2004	0,67%	11,38%	3,30%	65,74%	0,5818	0,2778	0,3040
2005	0,73%	10,47%	3,45%	63,12%	0,4484	0,0357	0,4127
2006	0,94%	9,49%	4,04%	62,71%	0,8933	0,6168	0,2765
2007	1,13%	8,54%	4,45%	62,85%	0,4206	0,3482	0,0724
2008	1,21%	7,32%	4,77%	62,80%	-0,5120	-0,3115	-0,2005
2009	1,02%	7,76%	3,90%	67,90%	-2,5139	-1,3044	-1,2095
2010	0,81%	7,39%	3,55%	67,29%	1,8853	1,2453	0,6400
2011	0,71%	6,22%	3,34%	65,77%	0,4988	0,1514	0,3474
2012	0,65%	6,38%	2,77%	65,90%	-0,0759	-0,1038	0,0279
2013	0,63%	6,30%	2,77%	64,65%	0,0712	-0,0978	0,1690
6	Metale i artykuły metalowe						
1990	0,48%	9,37%	2,06%	67,33%			
1991	0,46%	11,17%	1,47%	65,66%	1,2157	0,7203	0,4955
1992	1,09%	24,27%	2,00%	74,76%	4,0212	3,6126	0,4086
1993	1,07%	23,09%	2,02%	71,31%	-0,2565	-0,5132	0,2568
1994	0,98%	23,03%	1,78%	68,36%	1,3850	0,6771	0,7079
1995	0,73%	19,51%	1,68%	75,59%	-0,4022	0,4449	-0,8471
1996	0,77%	26,43%	1,42%	81,64%	2,1561	2,3818	-0,2257
1997	0,83%	29,40%	1,35%	81,59%	2,4184	1,9915	0,4269
1998	1,29%	30,89%	1,75%	71,35%	2,0949	0,0768	2,0181
1999	1,89%	35,65%	2,27%	73,79%	1,1920	1,4057	-0,2138
2000	1,86%	35,23%	2,12%	72,59%	2,7086	1,7796	0,9289
2001	2,31%	33,57%	2,72%	69,56%	-2,7472	-2,4910	-0,2562
2002	2,31%	32,50%	2,95%	67,75%	-0,8239	-0,8662	0,0423
2003	2,31%	29,76%	3,07%	67,12%	-0,2154	-0,2397	0,0243
2004	2,88%	28,47%	4,00%	61,32%	3,9875	1,7781	2,2093
2005	2,71%	25,67%	3,81%	58,92%	2,0762	0,7584	1,3178
2006	2,54%	24,27%	3,81%	56,15%	4,4094	2,0057	2,4037
2007	2,16%	22,83%	3,80%	58,58%	0,3169	0,8630	-0,5461
2008	2,55%	20,34%	3,98%	56,62%	1,3261	0,3087	1,0174
2009	3,29%	19,07%	4,26%	55,63%	-9,2968	-5,7745	-3,5223
2010	3,51%	20,63%	4,58%	55,53%	6,9056	4,1948	2,7108
2011	3,73%	19,33%	4,72%	53,47%	3,7584	1,6757	2,0827
2012	4,37%	20,62%	4,61%	52,44%	2,1906	0,9005	1,2901
2013	4,53%	21,18%	4,79%	55,16%	-2,1138	-0,3200	-1,7938

Tabela 4.12 (cd.)

7	Części i środki transportu						
1990	0,07%	1,85%	1,43%	73,90%			
1991	0,06%	1,72%	1,07%	68,28%	0,3159	0,0512	0,2647
1992	0,06%	2,25%	0,70%	64,99%	1,4044	0,8078	0,5966
1993	0,18%	1,98%	2,75%	63,73%	-0,6825	-0,4176	-0,2649
1994	0,42%	3,48%	4,36%	69,80%	2,5510	2,1871	0,3640
1995	0,15%	4,03%	1,69%	78,56%	-0,1188	0,2946	-0,4134
1996	0,21%	6,53%	1,41%	84,63%	4,0304	3,8313	0,1990
1997	0,18%	7,73%	1,00%	84,81%	3,4252	2,9142	0,5110
1998	0,67%	7,74%	3,23%	79,85%	2,2080	1,4613	0,7467
1999	0,98%	8,72%	5,08%	77,01%	1,7115	1,2474	0,4641
2000	1,43%	12,20%	5,38%	72,23%	6,4435	4,2074	2,2361
2001	1,65%	11,42%	5,86%	69,07%	-0,8462	-1,2769	0,4307
2002	2,60%	10,84%	8,69%	62,54%	1,1764	-0,0244	1,2007
2003	1,73%	9,71%	6,36%	59,78%	-2,2399	-2,7249	0,4850
2004	1,58%	9,46%	5,76%	58,22%	1,6747	0,5909	1,0838
2005	2,17%	9,29%	7,02%	55,67%	3,4645	1,8657	1,5988
2006	2,47%	8,71%	7,11%	55,21%	2,7575	1,6160	1,1416
2007	2,39%	8,17%	6,43%	55,08%	1,4143	0,6284	0,7859
2008	3,23%	7,91%	7,18%	53,92%	-1,3661	-0,9646	-0,4015
2009	2,75%	11,72%	6,39%	52,90%	-9,4150	-6,1282	-3,2868
2010	2,65%	12,58%	6,17%	55,22%	6,4262	4,3818	2,0444
2011	2,69%	12,82%	5,67%	56,54%	4,0321	2,7306	1,3016
2012	2,34%	12,77%	4,96%	56,22%	3,4896	1,8127	1,6769
2013	2,45%	13,22%	4,97%	56,85%	0,2284	0,3618	-0,1334
8	Inne wyroby przemysłowe						
1990	0,39%	4,38%	0,71%	71,51%			
1991	0,85%	4,83%	1,12%	67,99%	0,8839	0,5286	0,3553
1992	0,66%	6,88%	0,67%	70,58%	1,5896	1,2078	0,3817
1993	1,08%	6,83%	1,15%	67,92%	0,2676	0,0734	0,1943
1994	1,29%	7,71%	1,35%	64,77%	1,3755	0,7509	0,6246
1995	1,09%	5,42%	1,78%	67,95%	-1,8424	-1,0407	-0,8017
1996	1,26%	7,11%	1,99%	79,40%	0,9185	1,3197	-0,4012
1997	0,87%	8,09%	1,30%	80,86%	1,3169	1,1271	0,1899

1998	0,87%	7,57%	1,30%	69,06%	0,7276	-0,3308	1,0584
1999	0,94%	7,96%	1,38%	67,31%	0,7477	0,3816	0,3661
2000	1,07%	8,57%	1,60%	70,07%	1,3210	1,2036	0,1174
2001	1,58%	8,41%	2,01%	64,67%	0,0523	-0,4604	0,5127
2002	1,26%	9,10%	1,49%	61,99%	0,3912	-0,0715	0,4627
2003	1,28%	8,66%	1,55%	60,00%	0,1166	-0,1290	0,2456
2004	1,27%	7,27%	1,55%	51,81%	0,9675	-0,3437	1,3113
2005	1,53%	6,95%	1,73%	45,89%	1,4405	0,0282	1,4123
2006	1,66%	6,74%	1,47%	36,74%	4,1850	0,3827	3,8023
2007	1,82%	6,34%	1,26%	29,84%	3,9168	0,0051	3,9117
2008	2,13%	6,36%	1,43%	31,24%	-0,3895	0,2023	-0,5918
2009	2,72%	5,89%	2,01%	37,32%	-6,0377	-1,0024	-5,0353
2010	2,34%	6,06%	1,67%	37,25%	2,1573	0,7808	1,3765
2011	2,70%	6,12%	1,93%	36,77%	0,9776	0,3416	0,6360
2012	2,79%	6,05%	1,88%	38,31%	0,6314	0,5179	0,1136
2013	2,67%	6,42%	1,72%	38,99%	0,8579	0,4442	0,4137
9	Pozostałe						
1990	0,16%	1,96%	0,69%	73,90%			
1991	0,13%	2,38%	0,42%	73,03%	0,0394	0,0273	0,0121
1992	0,22%	3,75%	0,50%	71,64%	0,0706	0,0486	0,0220
1993	0,37%	4,05%	0,96%	73,44%	0,0112	0,0139	-0,0028
1994	0,81%	4,94%	1,79%	65,74%	0,0745	0,0324	0,0421
1995	0,60%	4,11%	1,97%	66,81%	-0,0835	-0,0532	-0,0303
1996	0,38%	0,75%	1,23%	81,33%	0,0507	0,0765	-0,0259
1997	0,26%	0,88%	0,87%	83,22%	0,0669	0,0609	0,0060
1998	0,54%	0,75%	1,71%	71,27%	0,0060	-0,0366	0,0426
1999	0,55%	5,51%	1,96%	70,88%	0,0127	0,0087	0,0040
2000	0,26%	4,52%	0,03%	2,24%	12,7168	0,0150	12,7018
2001	0,37%	3,74%	0,33%	17,60%	-11,5980	-0,0274	-11,5706
2002	0,65%	5,50%	0,18%	6,14%	2,9854	0,0137	2,9717
2003	0,59%	5,08%	0,42%	15,61%	-2,7704	-0,0079	-2,7626
2004	0,05%	4,38%	0,32%	10,32%	1,0252	0,0162	1,0089
2005	0,04%	0,68%	0,27%	9,14%	0,5114	0,0145	0,4969
2006	0,05%	0,65%	0,22%	7,19%	1,0066	0,0092	0,9974
2007	0,05%	0,62%	0,05%	1,71%	14,9318	0,0212	14,9106

Tabela 4.12 (cd.)

2008	0,79%	2,30%	2,73%	21,09%	-13,5137	1,0169	-14,5306
2009	0,84%	1,17%	2,42%	27,33%	-0,3678	0,2271	-0,5949
2010	1,27%	1,46%	2,64%	28,39%	1,4375	0,5142	0,9233
2011	1,70%	1,72%	3,05%	28,43%	1,5164	0,5079	1,0086
2012	2,72%	3,36%	3,61%	44,47%	3,0424	2,8359	0,2065
2013	1,42%	2,03%	2,42%	34,92%	-1,9745	-1,9531	-0,0215
10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny						
1990	0,74%	4,39%	1,35%	57,99%			
1991	1,04%	4,60%	1,57%	56,94%	1,2662	0,6945	0,5717
1992	1,48%	16,29%	0,82%	77,99%	12,0117	10,8439	1,1678
1993	2,25%	15,38%	1,11%	74,39%	2,0115	0,8955	1,1160
1994	2,07%	15,30%	0,95%	72,65%	4,1657	2,6713	1,4944
1995	1,40%	15,01%	0,70%	79,14%	1,6824	2,9008	-1,2184
1996	2,52%	19,13%	1,27%	89,03%	4,4197	6,7778	-2,3580
1997	1,48%	20,20%	0,75%	87,70%	6,0417	4,7704	1,2713
1998	1,85%	22,19%	0,79%	80,14%	5,8403	1,9372	3,9031
1999	2,20%	23,08%	0,89%	77,81%	7,5154	4,9576	2,5578
2000	2,77%	23,88%	1,26%	76,55%	12,1497	9,0010	3,1486
2001	2,77%	23,21%	0,91%	65,80%	-5,7092	-10,7567	5,0475
2002	2,41%	20,75%	0,76%	59,47%	-6,8470	-7,8156	0,9687
2003	2,74%	18,86%	0,90%	57,08%	-2,8256	-2,7620	-0,0635
2004	2,88%	16,07%	1,03%	45,49%	7,2762	-2,0283	9,3046
2005	3,43%	14,18%	1,21%	38,03%	3,1817	-2,7251	5,9068
2006	3,74%	13,51%	1,23%	34,84%	7,8123	0,9936	6,8187
2007	3,29%	12,09%	1,26%	35,89%	-9,6353	-2,8719	-6,7634
2008	4,94%	13,22%	1,38%	31,24%	13,7858	1,9673	11,8185
2009	6,85%	12,14%	1,77%	27,47%	-10,0970	-5,3100	-4,7870
2010	6,53%	12,50%	1,36%	26,74%	15,4528	3,6632	11,7896
2011	4,73%	13,08%	0,96%	27,43%	2,8985	1,0482	1,8504
2012	4,68%	13,20%	0,91%	27,69%	0,0815	0,1793	-0,0978
2013	6,04%	13,35%	1,02%	26,42%	5,3795	0,5714	4,8081
11	Maszyny i urządzenia						
1990	0,43%	5,54%	0,74%	70,11%			
1991	0,91%	5,83%	1,22%	67,41%	1,9074	1,0884	0,8190

1992	0,87%	7,74%	0,85%	65,70%	4,6555	2,8525	1,8030
1993	1,37%	6,94%	1,53%	61,82%	-0,4771	-0,8322	0,3552
1994	1,36%	7,49%	1,51%	61,05%	3,0461	1,7795	1,2666
1995	1,67%	5,84%	2,48%	60,74%	-2,4791	-1,4416	-1,0375
1996	1,35%	8,81%	1,51%	71,89%	5,7457	5,9095	-0,1638
1997	1,17%	10,07%	1,18%	73,12%	5,8004	4,5077	1,2928
1998	1,89%	10,00%	1,76%	61,37%	3,5646	-0,8919	4,4565
1999	2,27%	11,43%	1,96%	62,80%	3,2487	2,6195	0,6291
2000	2,28%	10,66%	2,15%	66,87%	-0,6684	1,0277	-1,6961
2001	2,74%	11,17%	2,25%	59,24%	1,7082	-1,5325	3,2407
2002	2,29%	11,56%	1,75%	53,79%	0,1733	-2,0437	2,2169
2003	2,57%	11,18%	1,94%	50,19%	0,6537	-0,8949	1,5487
2004	2,55%	10,65%	1,96%	47,10%	4,6830	1,1678	3,5152
2005	2,70%	10,17%	2,10%	47,12%	1,2813	0,6965	0,5848
2006	2,91%	10,28%	2,20%	47,05%	3,1053	1,5401	1,5652
2007	2,83%	9,56%	2,30%	46,22%	0,4323	-0,1255	0,5578
2008	3,45%	9,54%	2,59%	44,30%	3,3070	0,7978	2,5092
2009	4,67%	9,88%	3,32%	41,06%	-9,4564	-5,4420	-4,0144
2010	3,54%	10,36%	2,09%	40,14%	10,4667	3,5552	6,9114
2011	3,47%	10,61%	2,01%	40,18%	5,7083	2,3881	3,3203
2012	4,06%	12,04%	2,18%	41,30%	5,6961	3,2048	2,4912
2013	3,73%	12,10%	1,86%	40,01%	0,5970	-0,7533	1,3504

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 4.12 wynika, że powstanie NAFTA spowodowało wzrost udziału meksykańskiego importu ze Stanów Zjednoczonych i Kanady w eksporcie tych krajów w niemal wszystkich grupach towarów (jeśli chodzi o kategorię „pozostałe”, udziały utrzymały się na podobnym poziomie). W przypadku udziałów meksykańskiego importu ze Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie Meksyku ogółem wnioski nie są jednoznaczne – różnią się w zależności od partnera. Z jednej strony wraz z powstaniem NAFTA nastąpił wzrost udziału importu z Kanady w imporcie Meksyku ogółem (wzrost popytu na kanadyjski eksport), a z drugiej strony – spadek lub utrzymanie na tym samym poziomie udziału importu ze Stanów Zjednoczonych. Można zatem stwierdzić, że znaczenie Kanady dla meksykańskiej gospodarki wzrosło, a w przypadku gospodarki Stanów Zjednoczonych nie dało się zaobserwować podobnego efektu. Tymczasem Meksyk jako odbiorca eksportowanych towarów stał się istotniejszy zarówno dla Kanady, jak i Stanów Zjednoczonych.

Wnioski te należy zestawić z danymi przedstawionymi w rozdziale trzecim, z których jednoznacznie wynikało, że wartość importu ze Stanów Zjednoczonych po 1994 roku rosła. Wyższe wartości nominalne nie były jednak efektem rosnącego udziału tego kraju, tylko proporcjonalnego do wzrostu importu ogółem wzrostu importu ze Stanów Zjednoczonych. Innymi słowy, w Meksyku rósł popyt na dobra importowane, ale niekoniecznie dobra importowane z krajów trzecich zostały wyparte przez dobra importowane ze Stanów Zjednoczonych.

Informacje o zmianach w wartościach nominalnych importu Meksyku – podobnie jak w przypadku eksportu – nie potwierdzają występowania efektu przesunięcia handlu. Można było zaobserwować spadki, jeśli chodzi o wartości importu z ROW, oraz ich jednoczesny wzrost w przypadku importu z krajów NAFTA, jednak zmiany w takiej konfiguracji nie następowały w długim okresie, nawet w przypadku poszczególnych kategorii. Oznacza to, że integracja spowodowała powstanie nowych strumieni importu, ale nie przyczyniła się do zmiany źródła importu – z krajów trzecich na partnerów z ugrupowania.

4.4. Podsumowanie

Przedstawione w rozdziale czwartym badania nad efektami członkostwa w ugrupowaniach integracyjnych, w tym przede wszystkim w NAFTA potwierdzają, że ugrupowanie to ma kluczowe dla gospodarki Meksyku znaczenie w kształtowaniu się wymiany handlowej tego kraju. Wnioski są zbieżne z teoretycznymi modelami grawitacyjnymi oraz z oszacowaniami innych badaczy.

Na wymianę handlową Meksyku wpływ mają czynniki typowe: odległość między krajami, taki sam język urzędowy oraz udział PKB danego kraju w PKB światowym. Ponadto istotne dla kształtowania wielkości importu i eksportu okazały się zawarte porozumienia handlowe. Na podstawie przeprowadzonych oszacowań można stwierdzić, że integracja istotnie przyczyniła się do intensyfikacji wymiany handlowej między uczestnikami ugrupowań. Jednocześnie znaczenie tych porozumień dla intensyfikacji handlu było różne, a niektóre z nich (np. z Kolumbią) okazały się statystycznie nieistotne.

Opracowana prognoza *ex post* oczekiwanych wartości eksportu oraz importu Meksyku do/od partnerów z ugrupowania w przyjętym scenariuszu nieuwzględniającym NAFTA wskazuje na niższe wartości w przypadku niemal wszystkich grup towarów w stosunku do wartości rzeczywistych.

Warto również zaznaczyć, że udziały eksportu oraz importu liczone były na dwa sposoby. W modelu grawitacyjnym, zmienną były udziały eksportu/importu Meksyku do/z danego kraju w wartościach ogółem Meksyku, a w przeprowadzonej prognozie uwzględniono udziały eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie ogółem tych krajów oraz importu Meksyku ze Stanów

Zjednoczonych i Kanady w eksporcie ogółem tych krajów. Pomimo różnej metody, wnioski z badań są spójne i potwierdzają znaczenie NAFTA dla kształtowania się wymiany handlowej Meksyku z tymi krajami.

Obliczone w podrozdziale 4.3 udziały eksportu/importu Meksyku do/z Kanady i Stanów Zjednoczonych w eksporcie/importie tego kraju ogółem oraz imporcie/eksporcie ogółem Kanady i Stanów Zjednoczonych wskazują, że wpływ NAFTA na te udziały był dwójaki. Z jednej strony nastąpił wzrost roli Meksyku jako dostawcy dóbr importowanych przez partnerów z ugrupowania, zwiększyło się także znaczenie tych krajów jako odbiorców meksykańskiego eksportu. Z drugiej strony wzrosło znaczenie Meksyku jako odbiorcy kanadyjskiego eksportu oraz Kanady jako dostawcy dóbr importowanych przez Meksyk. Wzrostowi znaczenia Meksyku jako odbiorcy amerykańskiego eksportu nie towarzyszyło jednak zwiększenie roli Stanów Zjednoczonych jako dostawcy dóbr importowanych do Meksyku.

Na podstawie zmian w nominalnych wartościach importu Stanów Zjednoczonych i Kanady z jednej strony oraz Meksyku z drugiej można wysnuć wniosek, że liberalizacja handlu na kontynencie północnoamerykańskim przyczyniła się do powstania nowych strumieni handlu wewnątrz ugrupowania, ale nie spowodowała przesunięcia handlu – z krajów trzecich na partnerów z ugrupowania.

Zakończenie

Integracja gospodarcza jest zjawiskiem powszechnym we współczesnej gospodarce światowej. Zgodnie z teorią, towarzyszą jej dwa podstawowe efekty: kreacji oraz przesunięcia handlu. Z modeli omówionych w rozdziale pierwszym wynika, że skala występowania tych skutków oraz efekt netto integracji nie są jednoznaczne i zależą od przyjętych założeń. Badania przedstawione w rozdziałach trzecim i czwartym są próbą zidentyfikowania i oceny tych efektów. Potwierdzają one hipotezę, że integracja handlowa w ramach NAFTA jest korzystna dla gospodarki Meksyku.

Wnioski z badań, w których wykorzystano różnorodne metody statystyczne, są zbieżne i wskazują, że NAFTA przyczyniła się do intensyfikacji wymiany handlowej między Meksykiem a pozostałymi krajami członkowskimi i zwiększyła całkowitą wartość eksportu oraz importu tego kraju, a zatem można domniemywać, że spowodowała wzrost dobrobytu tego kraju.

Na podstawie danych statystycznych zaprezentowanych w rozdziale trzecim można stwierdzić, że między gospodarką meksykańską a gospodarkami pozostałych krajów NAFTA występują silne powiązania. Z danych wynika również, że relacje Meksyku z USA były znacznie intensywniejsze niż z Kanadą, a umowa z 1994 roku bardziej wzmocniła współpracę z USA. Prognoza *ex post* wskazuje, że w przypadku Kanady istniały większe różnice między wartością szacowaną a rzeczywistą niż w przypadku USA. Innymi słowy, wartości rzeczywiste handlu okazały się wyższe od potencjalnych. Aby odpowiedzieć na pytanie, czy wzrost udziału świadczy o powstaniu efektu kreacji czy przesunięcia, obliczono zmiany w nominalnych wartościach importu.

Wynika z nich, że nie ma podstaw do uznania, że zawarcie NAFTA spowodowało efekt przesunięcia handlu, a wzrost importu należy traktować jako efekt kreacyjny, tj. powstanie nowych strumieni handlu wewnątrz ugrupowania. Zjawisko to wyjaśnia teoria naturalnych partnerów handlowych. Zgodnie z nią, jeżeli kraje

wcześniej łączy intensywna współpraca handlowa, to utworzenie strefy wolnego handlu wywołuje efekt kreacji, a nie przesunięcia handlu.

Brak efektu przesunięcia handlu potwierdza hipotezę, że zależy on od intensywności wymiany handlowej przed utworzeniem strefy wolnego handlu. Relacje z USA jeszcze przed zawarciem porozumienia były bardzo silne, a NAFTA dodatkowo ułatwiła tę współpracę. Biorąc jednak pod uwagę wskaźniki dynamiki, zawarcie porozumienia silniej wpłynęło na wzrost handlu z Kanadą, z którą wymiana przed integracją była mniej intensywna – w konsekwencji ewentualne przesunięcie handlu było relatywnie większe niż w przypadku USA.

Z badania wpływu porozumień handlowych na handel zagraniczny Meksyku przeprowadzonego przy pomocy modelu grawitacyjnego (etap 1) wynika, że porozumienia handlowe mają znaczący wpływ na zwiększenie wymiany między Meksykiem a krajem należącym do ugrupowania (w przypadku porozumień bilateralnych) lub grupą takich krajów (w przypadku porozumień multilateralnych).

Komplementarna do modelu grawitacyjnego prognoza oczekiwanych wartości meksykańskiego eksportu oraz importu do/z USA i Kanady potwierdza wnioski płynące zarówno z tego modelu, jak również analiz zaprezentowanych w rozdziale trzecim. Zgodnie z prognozą, szacowane wartości są mniejsze niż rzeczywiste. Ponadto udział meksykańskiego importu w eksporcie partnerów z NAFTA oraz meksykańskiego eksportu w imporcie partnerów z NAFTA w przypadku większości grup towarów był wyższy po 1994 roku. Podobnie kształtowały się udziały liczone jako iloraz eksportu Meksyku do USA/Kanady i eksportu Meksyku ogółem. Dzięki znajomości obu udziałów można odpowiedzieć na pytanie o znaczenie wymiany zarówno dla importera, jak i dla eksportera. Oddzielne rozpatrywanie grup towarów pozwala uniknąć sytuacji, w której np. wzrost eksportu w jednej z nich kompensowany jest spadkiem w innej. W przypadku wykorzystania dużego agregatu zmiany te nie byłby widoczne. Przeprowadzenie analiz dotyczących konkretnych grup towarów oraz rozpatrywanie ich oddzielnie pozwala na uniknięcie wątpliwości związanych ze zmianami w strukturze rzeczowej handlu.

Pomimo spójnych wniosków i pozytywnej weryfikacji obydwu hipotez, na podstawie przyjętej metody nie można jednoznacznie stwierdzić, że powodem wszystkich zmian w handlu jest integracja na kontynencie północnoamerykańskim. Na gospodarkę wpływa bowiem – oprócz liberalizacji handlu – wiele innych czynników o charakterze społecznym, politycznym oraz ekonomicznym. Nie da się zatem wyabstrahować „czynnika NAFTA”, kwantyfikując zmiany w wymianie międzynarodowej będące następstwem tej konkretnej umowy handlowej.

Analizy uwzględniające wartości bezwzględne, udziały oraz dynamikę wskazują, że po 1994 roku nastąpiła intensyfikacja współpracy między Meksykiem a – przede wszystkim – USA. Można zatem przypuszczać – pozostając jednocześnie świadomym ograniczeń takiego wnioskowania – że integracja handlowa w ramach NAFTA była źródłem kreacji handlu między krajami członkowskimi, ale nie przyczyniła się do przesunięcia handlu. Nie można jednak kategorycznie i definitywnie

stwierdzić, że wzrost np. importu wynika ze zwiększonej atrakcyjności eksportera i jest następstwem zniesienia ceł oraz innych ograniczeń, a nie np. zmian rynkowych, takich jak oferowanie przez dany kraj unikatowego produktu dostępnego wyłącznie u tego właśnie eksportera.

Badania autorki były przeprowadzane na poziomie makroekonomicznym. Można je ewentualnie uzupełnić badaniem jakościowym na poziomie mikroekonomicznym przeprowadzonym wśród importerów ze wszystkich trzech krajów NAFTA. Zadanie wprost pytania o to, czy importer podjął decyzję o zmianie dostawcy w wyniku powstania ugrupowania, dałoby najbardziej wiarygodną odpowiedź. Problemem może być jednak to, że NAFTA funkcjonuje już od ponad 20 lat, co powoduje, że trudno byłoby uzyskać odpowiedź na pytanie o motywy decyzji podjętych dwie dekady temu.

Bibliografia

- Acharya R., Crawford J.-A., Maliszewska M., Renard C., *Landscape*, [w:] J.P. Chauffour, J.C. Maur (ed.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, The World Bank, Washington D.C. 2011, s. 37–67.
- Agama L.A., McDaniel C.A., *The NAFTA Preference and U.S. – Mexico Trade*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2002.
- Alarcón González D., *Trade Liberalization, Income Distribution, and Poverty in Mexico: An Empirical Review of Recent Trends*, [w:] S.J. Randall, H.W. Konrad (ed.), *NAFTA in Transition*, University of Calgary Press, Toronto 1995, s. 113–137.
- American Farm Bureau Research Foundation, *NAFTA: North American Free Trade Agreement, Effects in Agriculture*, Park Ridge, Illinois 1991.
- Amerykańskie firmy zatrudniają... w Meksyku, „Dziennik Związkowy Polish Daily News” 2011, 3.02, za: <http://dziennikzwiazkowy.com/gospodarka/amerykanskie-firmy-zatrudniaja-w-meksyku/>, [dostęp: 5.02.2014].
- Anastakis D., *Auto Pact: Creating a Borderless North American Auto Industry, 1960–1971*, University of Toronto Press, Toronto 2005.
- Anderson J.E., Van Wincoop E., *Gravity with Gravitas: A Solutions to the Border Puzzle*, „American Economic Review” 2003, No. 93 (1), s. 170–192.
- Andriamananjara S., *Hub-and-Spokes Free-Trade Agreements in the Presence of Technology Spillovers: An Application to the Western Hemisphere*, U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper, Washington D.C. 2004.
- Aspinwall M., *NAFTA-ization: Regionalization and Domestic Political Adjustment in the North American Economic Area*, „Journal of Common Market Studies” 2009, Vol. 47, Issue 1, January, s. 1–24.
- Automotive Meetings, <http://www.automotivemeetings.com> [dostęp: 1.09.2015].
- Azariadis C., Drazen A., *Threshold Externalities in Economic Development*, „Quarterly Journal of Economics” 1990, Vol. 105, No. 2, s. 501–526.

- Baissac C., *Brief History of SEZs and Overview of Policy Debates*, [w:] T. Farole, *Special Economic Zones in Africa Comparing Performance and Learning from Global Experience* (ed.), The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington D.C. 2011, s. 23–60.
- Balassa B., *The Theory of Economic Integration*, R.D. Irwin, Homewood, Illinois 1961.
- Baldwin R., Low P., *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Baldwin R.E., *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London 1994.
- Benjamin D., *The Gut Issue*, „Time” 1988, November, s. 17.
- Bhagwati J., Panagariya A., *Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?*, [w:] *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington D.C. 1996, s. 1–78.
- Bhagwati J., *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, [w:] J. Bhagwati, P. Krishna, A. Panagariya (ed.), *Trading Blocks, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, The MIT Press, Cambridge 1999, s. 3–32.
- Bhagwati J., *Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvement: A Clarification*, „Economic Journal” 1971, Vol. 81, No. 323, s. 580–587.
- Blieffert C., *NAFTA's first decade – Accomplishments and Failures from Mexican Perspective*, Grin Verlag, Nürnberg 2007.
- Bonn M.J., *The Crumbling of Empire: The Disintegration of World Economy*, Allen and Unwin, London 1938.
- Borowiec J., *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Bożyk P., Misala J., *Integracja ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- British Petroleum, *Statistical Review of World Energy* 2014.
- Caulfield N., *NAFTA and Labor in North America*, University of Illinois Press, Urbana–Chicago 2010.
- China Promises Rise in Minimum Wage to Close Income Gap*, BBC 2013, 6.02.
- Clement N.C., J. Gerber, *The North American Free Trade Agreement: Its Impact on California*, „Frontiera Norte” 1992, Vol. 4, No. 7, s. 75–102.
- Cohn T.H., *Global Political Economy. Sixth Edition*, Routledge, New York 2016.
- Condon B.J., *NAFTA, WTO and Global Business Strategy: How AIDS, Trade and Terrorism Affect Our Economic Future*, Quorum Books, Westport 2002.
- Czarny E., *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
- Czerewasz K., *Procesy integracyjne w Ameryce Północnej*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2003.
- Diario Oficial de la Federación, *Acuerdo que Determina Reglas para la Aplicación para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz*, 1990.
- Diario Oficial de la Federación, *Decreto para El Fomento y Modernización de la Industria Automotriz*, 1989.

- Drzewoszewska N., Pietrzak M.B., Wilk J., *Grawitacyjny model przepływów handlowych między krajami Unii Europejskiej w dobie globalizacji*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2013, Vol. 30, s. 187–202.
- El portal único del gobierno, www.economia.gob.mx [dostęp: 13.08.2015].
- Ernst C., Ferrer A., Zult D., *The End of the Multi-fibre Arrangement and its Implication for Trade and Employment*, „Employment Strategy Paper” 2005, No.16.
- Escoto J.A., *Technical Barriers to Trade Under NAFTA: Harmonizing Textile Labeling*, „Annual Survey of International & Comparative Law” 2001, Vol. 7, Issue 1, s. 63–86.
- External Affairs and International Trade. International Trade Development, *NAFTA: What's It All About?*, Ottawa 1993.
- Faal E., *GDP Growth, Potential Output, and Output Gaps in Mexico*, IMF Working Paper, Western Hemisphere Department, Washington D.C. 2005.
- Folsom R., *NAFTA in a Nutshell*, West Publishing Company, St. Paul 1999.
- Fuss M., Waverman L., *The Canada – U.S. Auto Pact of 1965: An Experiment in Selective Trade Liberalization*, NBER Working Paper Series, Working Paper No. 1953, Cambridge 1986.
- Gantz D.A., *NAFTA, Article 303, PROSEC and Maquiladora*, [w:] M. Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, Labour and the WTO*, Kluwer Law International, Hague 2004, s. 137–161.
- Gehrels F., *Customs Union from a Single-Country Viewpoint*, „Review of Economic Studies” 1957, Vol. 24, No. 6, s. 61–64.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Article: III., XI, XIX, XXI, XXIV (8b).
- General Increase Of Minimum Wages In Mexico*, „The Yucatan Times” 2015, 2.01, <http://www.theyucatantimes.com/2015/01/general-increase-of-minimum-wages-in-mexico>, [dostęp: 1.09.2015].
- Gerber J., Kerr W.A., *Trade as an Agency of Social Policy: NAFTA's Schizophrenic Role in Agriculture*, [w:] S.J. Randall, H.W. Konrad (ed.), *NAFTA in Transition*, University of Calgary Press, Canada 1995, s. 93–111.
- Glick L.A., *Understanding the North American Free Trade Agreement. Legal and Business Consequences of NAFTA. Third edition*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2010.
- Global Affairs Canada, <http://www.international.gc.ca> [dostęp: 3.08.2012].
- Graham E.M., Richardson J.D., *Global Competition Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1997.
- Griffiths D., Sapsford D., *Foreign Direct Investment in Mexico*, [w:] A.V. Yingqi, V.N. Balasubramanyam (ed.), *Foreign Direct Investment: Six Country Case Studies*, Edward Edgar Publishing Limited, Cheltenham, Northampton 2004, s. 103–127.
- Grossman G., Helpman E., *The Politics of Free Trade Agreements*, „American Economic Review” 1995, Vol. 85, No. 4, s. 667–690.
- Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998.
- Hayek F. von, *The Economic Conditions of Interstate Federalism*, The New Commonwealth Quarterly, (V) September 1939, [w:] F. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, The University of Chicago Press, Chicago 1948, s. 255–272.
- Holmes J., *The Auto Pact from 1965 to the CUSFTA*, [w:] M. Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, Labour and the WTO*, Kluwer Law International, Hague 2004.

- Huerta-Goldman J.A., *Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes*, Wolters Kluwer Law & Business, Alphen aan den Rijn 2010.
- Hufbauer G., *Ross Perot Was Wrong About NAFTA*, „The New York Times” 2013, 25.11, za: <https://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/11/24/what-weve-learned-from-nafta/ross-perot-was-wrong-about-nafta>, [dostęp: 12.06.2015].
- Hufbauer G.C., Esty D.C., Orejas D., Rubio L., Schott J.J., *NAFTA and the Environment: Seven Years Later*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2000.
- Hufbauer G.C., Schott J.J., *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2005.
- Hufbauer G.C., Schott J.J., *NAFTA: An Assessment. Revised Edition*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1993.
- Hufbauer G.C., Schott J.J., *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992.
- Hussain I., Dominguez R., *North American Regionalism and Global Spread*, Palgrave Macmillan, New York 2015.
- Hussain I., *Reevaluating NAFTA. Theory and Practice*, Palgrave Macmillan, New York 2012.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, www.inegi.org.mx.
- Jamasmie C., *Mining Investment in Mexico to hit \$8bn Record this Year*, 23rd May 2013.
- Jovanović M.N., *International Handbook on the Economics of Integration, Volume I: General Issues and Regional Groups*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2011.
- Jovanović M.N., *The Economics of International Integration*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham 2006.
- Jovanović M.N., *The Economics of International Integration, Second Edition*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham 2015.
- Kamecki Z., *Pojęcie i typy integracji gospodarczej*, „Ekonomista” 1967, nr 1, s. 92–98.
- Kehoe T.J., *A Review of Mexico's Trade Policy from 1982 to 1994*, „The World Economy” 1995, No. 18, s. 135–151.
- Kennedy K.C., *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2001.
- Kindleberger Ch.P., *European Integration and the International Corporation*, „Columbia Journal of World Business” 1966, No. 1, s. 65–76.
- Kose M.A., Meredith G.M., Towe C.M., *How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence*, IMF Working Paper Research Department and Western Hemisphere Department, Washington D.C. 2004.
- Kozak K., *Asymmetric Integration under NAFTA*, [w:] M. Calda (ed.), *Acta Universitatis Carolinae: Studia Territorialia V-2003*, Department of American Studies Series, Vol. 2, Charles University, The Karolinum Press, Prague 2005, s. 67–105.
- Krueger A.O., *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, NBER Working Paper No. 7429, California 1999.
- Krugman P., *Is Bilateralism Bad?*, [w:] E. Helpman, A. Razin (ed.), *International Trade and Trade Policy*, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts 1991, s. 9–23.
- Krugman P., *The Move Toward Free Trade Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Kansas City 1991.

- Krumm K., Kharas H., *East Asia Integrates: A Trade Policy Agenda for Shared Growth*, World Bank, Washington D.C. 2003.
- Kuźniar A., *Wartość dodana w międzynarodowym handlu usługami*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014.
- Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2006.
- Lederman D., Maloney W.F., Serven L., *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, Washington D.C. 2003.
- Liberska B., *Kryzys finansowy w Meksyku – wnioski dla „wschodzących rynków”*, „International Journal of Management and Economics” 1999, No. 6, s. 35–50.
- Liberska B., *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, Studia Ekonomiczne nr 34, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 1995.
- Liberska B., *Strategia rozwiązywania kryzysu zadłużenia w Ameryce Łacińskiej*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1991.
- Lipsey R., *The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*, „Economica” 1957, Vol. 24, No. 93, February, s. 40–46.
- Lloyd P.J., *3x3 Theory of Customs Unions*, „Journal of International Economics” 1982, No. 12, s. 41–63.
- Łoś-Nowak T., *Organizacje w stosunkach międzynarodowych istota – mechanizmy działania – zasięg*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2009.
- Ludwikowski R., *Handel międzynarodowy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- MacArthur J.R., *The Selling of „Free Trade”: NAFTA, Washington, and the Subversion of American Democracy*, University of California Press, Berkeley–Los Angeles 2001.
- Machlup F., *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, tłum. H. Hagemeyer, K. Hagemeyer, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986.
- Macrory P.F.J., Appleton E., Plummer M.G., *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis. Vol. I*, Springer, New York 2005.
- Marszałek A., *Integracja europejska*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
- Marszałek A., *Z historii europejskiej idei integracji międzynarodowej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996.
- McKinney J.A., *Created from NAFTA: The Structure, Function and Significance of the Treaty’s Related Institutions*, M. E. Sharpe Inc., New York 2000.
- McMillan J., McCann E., *Welfare Effects in Customs Union*, „Economic Journal” 1981, No. 91, s. 697–703.
- Meade J. E., *The Theory of Customs Unions*, North-Holland Publishing, Amsterdam 1955.
- Mendelowitz A.I., *NAFTA: Issues Related to Textile/Apparel and Auto and Auto Parts Industries*, United States General Accounting Office, Washington D.C. 1993.
- Mexico Hourly Wages Now Lower than China’s-study*, Reuters 2013, 4.04.
- Mexico’s Minimum Wage: Stingy by Any Measure*, „The Economist” 2014, 16.08, s. 60.
- Michalska-Haduch A., *Efekt kreacji handlu w wymianie handlowej Meksyku z krajami partnerskimi po wejściu w życie porozumienia NAFTA*, „International Journal of Management and Economics” 2012, Vol. 33, s. 116–143.

- Ministerstwo Rozwoju, Portal Promocji Eksportu, *Gospodarka amerykańska w 2011 roku*.
- Ministerstwo Rozwoju, Portal Promocji Eksportu, *Handel zagraniczny USA w 2009 roku*.
- Misala J., *Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)*, [w:] E. Czarny (red.), *Globalizacja od A do Z*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004, s. 259–284.
- Mises L. von, *The Disintegration of the International Division of Labour*, [w:] *The World Crisis*, Longmans, Green & Co., London, New York 1938, s. 245–274.
- Mize R.L., Swords A.C.S., *Consuming Mexican labor. From the Bracero Program to NAFTA*, University of Toronto Press, Toronto 2011.
- Moeser H., *Investment Rules in the NAFTA*, Investment Policies in Latin America and Multilateral Rules on Investment, Paris 1997, [w:] United Nations, *Elimination of TRIMs: The Experience of Selected Developing Countries. Unctad Current Studies on FDI and Development No. 5*, United Nations Publication, New York–Geneva 2007, s. 127–131.
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995.
- Monge-Naranjo A., *The Impact of NAFTA on Foreign Direct Investment Flows in Mexico and the Excluded Countries*, Department of Economics, Northwestern University, Background paper for the World Bank 2002.
- Montenegro C.E., Soloaga I., *NAFTA's Trade Effects: New Evidence with Gravity Model*, „Estudios de Economía” 2006, Vol. 33, No. 1, Junio, s. 45–63.
- Moreno-Brid J.C., Padilla-Pérez R., *The Mexican Economy and the International Financial Crisis*, [w:] M.A. Cohen (ed.), *The Global Economic Crisis in Latin America: Impacts and Responses*, Routledge Taylor & Francis Group, London–New York 2012, s. 97–113.
- NAFTA Secretariat, www.nafta-sec-alena.org, [dostęp: 15.07.2012].
- NAFTANowOrg, www.naftanow.org, [dostęp: 15.08.2012].
- Naumann E., *Rules of Origin and EPAs: What Has Been Agreed? What Does it Mean? What Next?*, Trade Law Centre for Southern Africa, South Africa 2008.
- OECD Statistics, <http://stats.oecd.org>, [dostęp: 15.06.2015].
- OECD, *OECD Economic Survey: Mexico 2007*.
- OECD, *TiVA 2015 Indicators – Definitions*.
- Pal P., *Regional Trade Agreements in a Multilateral Trade Regime: An Overview*, International Development Economics Associates, 2004.
- Panagariya A., *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland 1999.
- Panagariya A., *Preferential Trading and Welfare: The Small-Union Case Revisited*, University of Maryland, Maryland 1999.
- Peso Devalued By Mexico*, „The New York Times” 1985, 5.03, s. 14.
- Peters E.D., *The Impact of Foreign Direct Investment in Mexico*, Working Group on Development and Environment in the Americas, „Discussion Paper” 2008, No. 11.
- Philippine Department of Labor and Employment, National Wages and Productivity Commission.
- Randall L., *Changing Structure of Mexico: Political, Social and Economic Prospects*, Routledge, London–New York 2006.
- Regional Economic Development Council, *Maquiladora Industry*.

- Richardson M., *Why a Free Trade Area? The Tariff Also Rises*, „Economics & Politics” 1994, Vol. 6, No. 1, s. 79–95.
- Röpke W., *International Order and Economic Integration*, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht 1959.
- Ross Perot on Free Trade, 1992 & 1996 Reform Party Nominee for President, On the issues. Every political leader on every issue, http://www.ontheissues.org/Celeb/Ross_Perot_Free_Trade.htm [dostęp: 10.09.2016].
- Rugman A.B., *NAFTA, Multinational Enterprise Strategy and Foreign Investment*, Paper, International Studies Association, annual convention, Chicago, 1995, 2, [za:] I. Hussain, R. Dominguez, *North American Regionalism and Global Spread*, Palgrave Macmillan, New York 2015.
- Rugman A.M., Gestrin M., *Foreign Investment and NAFTA*, University of South Carolina Press, Columbia 1994.
- Rymarczyk J., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Saldaña Zorrilla S.O., *Natural Disasters, Foreign Trade and Agriculture in Mexico. Public Policy for Reducing Economic Vulnerability*, Springer International Publishing, Laxenburg 2015.
- Salvatore D., *Economic Effects of NAFTA on Mexico*, „Global Economy Journal” 2007, Vol. 7, Issue 1, Art. 1.
- Samuelson P., *The Transfer Problem and Transport Costs: The Terms of Trade When Impediments Are Absent*, „Economic Journal” 1952, No. 62, June, s. 278–304.
- Sapir A., *European Integration at the Crossroads: A Review Essay on 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration*, „Journal of Economic Literature” 2001, Vol. 49, No. 4, s. 1200–1229.
- Schafer A., *Amerykańska przestrzeń gospodarcza od Alaski do Ziemi Ognistej – marzenie czy przyszłość?*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1997.
- Selivanova J., *Regulation of Energy in International Trade Law: WTO, NAFTA, and Energy Charter*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2011.
- Sidaoui J., Ramos-Francia M., Cuadra G., *The Global Financial Crisis and Policy Response in Mexico, the Global Crisis and Financial Intermediation in Emerging Market Economies*, „Bank for International Settlements” 2011, Vol. 54, s. 279–298.
- Śledziewska K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku: przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.
- Śledziewska K., *Znaczenie trzeciej fali regionalizmu w regulowaniu współpracy międzynarodowej*, Studia Ekonomiczne – Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Zeszyt 123, Katowice 2012.
- Soloaga I., Winters L.A., *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?*, „North American Journal of Finance and Economics” 2001, No. 12 (1), March, s. 1–29.
- Stooq.pl, <http://stooq.pl> [dostęp: 17.07.2014].
- Summers L., *Regionalism and the World Trading System*, [w:] *Symposium on Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City 1991, s. 295–301.
- Sweeney J.L., Wilson M.H., Stephenson T.F., Shultz G.P., Puche J.S., O'Grady M., Boskin M.J., Haber S., Trefler D., *North American Energy*, [w:] M.J. Boskin (ed.), *NAFTA at 20. The North American*

- Free Trade Agreement's Achievements and Challenges*, Hoover Institution Press, Stanford, California 2014, s. 99–121.
- Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Synowiec E., *Zarys teorii międzynarodowej integracji gospodarczej*, [w:] U. Płowiec (red.), *Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 11–30.
- Texas Department of Commerce, *Texas Consortium. Report on Free Trade: Final Report*, Austin 1991.
- Tiku P., *The Emerging Markets Handbook: An Analysis of the Investment Potential in 18 Key Emerging Market Economies*, Harriman House Publishing, Petersfield 2014.
- Trebilcock M., Howse R., Eliason A., *The Regulation of International Trade. Fourth Edition*, Routledge, New York 2013.
- Trebilcock M.J., Howse R., *The Regulation of International Trade. Third Edition*, Routledge, New York 2005.
- Ganster P., Valenciano E.O., *The Mexican – U.S. Border Region and the Free Trade Agreement*, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University, San Diego 1992.
- U.S. Embassy and Consulates in Mexico, <http://mexico.usembassy.gov> [dostęp: 10.08.2015].
- Umemoto M., *Hub and Spoke Integration and Income Convergence*, The International Centre for the Study of East Asian Development, Working Paper Series Vol. 2003–01, Kitakyushu 2003.
- UNCTAD Statistics, <http://unctad.org>.
- United Kingdom Department for International Trade, *Doing Business in Mexico: Mexico Trade and Export Guide*.
- United Nations Conference on trade and Development, *World Investment Report. Reforming International Investment Governance*, New York–Geneva 2015.
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons.
- United States General Accounting Office, *Report to the Congress, North American Free Trade Agreement. Assessment of Major Issues*, Washington D.C. 1993.
- United States International Trade Commission, *Potential Impact on the U. S. Economy & Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement*, Diane Publishing Company, Washington D.C. 1993.
- Uriante J.L.R., *Foreign Investment in Mexico Under NAFTA*, [w:] J.S. Rubin, C.D. Alexander (ed.), *NAFTA and Investment*, Kluwer Law International, Hague 1995, s. 111–145.
- Vaidya A.K., *Globalization: Encyclopedia of Trade, Labor, and Politics. Volume 1*, ABC-CLIO, Santa Barbara 2006.
- Venables A.J., *Winners and Losers from Regional Integration Agreements*, London School of Economics and CEPR, London 2001.
- Villarreal M.A., *Mexican Economy After the Global Financial Crisis*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010.
- Villarreal M.A., *NAFTA and the Mexican Economy*, CRS Report for Congress, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010.

- Villarreal M.A., *U.S – Mexico Economic Relations: Trends, issues and Implications*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2010.
- Villarreal M.A., *U.S. – Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*, Congressional Research Service, Washington D.C. 2015.
- Viner J., *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950.
- Wellenius B., Stern P.A., *Implementing Reforms in the Telecommunications Sector: Lessons from Experience*, World Bank Regional and Sectoral Studies, Washington D.C. 1996.
- Whitehead L., *Latin America: A New Interpretation*, Palgrave Macmillan, New York–Basingstoke 2006.
- Witker J., Robins R., *A Critical Analysis of the Post-1994 Elections: Mexican Foreign Investment Regulatory Scheme*, [w:] J.S. Rubin, C.D. Alexander (ed.), *NAFTA and Investment*, Kluwer Law International, Hague 1995, s. 111–145.
- Wonnacott P., Lutz M., *Is There a Case for Free Trade Areas?*, [w:] J.J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1989, s. 59–84.
- Wonnacott P., *The Auto Sector*, [w:] J.J. Schott, M.G. Smith (ed.), *The Canada – United States Free Trade Agreement: The Global Impact*, Institute for International Economics Institute for Research on Public Policy, Washington D.C.–Canada 1988, s. 101–116.
- World Trade Organization, *Agreement on Government Procurement*.
- World Trade Organization, *Differential and more Favourable Treatment Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*, Decision of 28 November 1979 (L/4903).
- World Trade Organization, Textiles Monitoring Body, *The Agreement on Textiles and Clothing*.
- World Trade Organization, Uruguay Round Agreement, *General Agreement on Trade in Services, Article V*.
- World Trade Organization, *World Trade Report 2013*.
- Żołądkiewicz K., *Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu – NAFTA*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Wybrane problemy procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995, s. 89–124.
- Żołądkiewicz K., *Regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej*, [w:] R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 169–190.

Spis rysunków

Rysunek 1.1.	Efekty dynamiczne unii celnej	27
Rysunek 1.2.	Efekt kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy założeniu o nieelastycznym popycie	28
Rysunek 1.3.	Zmiany w dobrobycie kraju A spowodowane efektem kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy zniesieniu założenia o nieelastycznym popycie.....	30
Rysunek 1.4.	Zmiany w dobrobycie kraju A spowodowane efektem kreacji i przesunięcia handlu po utworzeniu unii celnej przy założeniu o nieelastycznym popycie z uwzględnieniem podaży	31
Rysunek 1.5.	Skutki utworzenia unii celnej przy założeniu, że podaż eksportu z B nie pokrywa popytu na import z A	33
Rysunek 1.6.	Skutki utworzenia unii celnej przy założeniu, że podaż eksportu z B jest nie mniejsza niż import z A	35
Rysunek 1.7.	Skutki utworzenia strefy wolnego handlu przy założeniu o różnym poziomie podaży eksportowej B.....	37
Rysunek 1.8.	Skutki utworzenia unii celnej przez dwa kraje małe w modelu Meade'a	39
Rysunek 1.9.	Zmiany w dobrobycie w modelu Meade'a-Lipseya	41
Rysunek 1.10.	Efekty utworzenia unii celnej przez dwa kraje małe.....	45
Rysunek 1.11.	Efekty utworzenia ugrupowania integracyjnego z uwzględnieniem pochodzenia producenta.....	46
Rysunek 1.12.	Zmiany w dobrobycie kraju B spowodowane utworzeniem strefy wolnego handlu przy zmiennej relacji wyposażenia w czynniki produkcji	49
Rysunek 1.13.	Zmiany w dobrobycie kraju B spowodowane utworzeniem strefy wolnego handlu przy założeniu stałej wartości jednego czynnika produkcji.....	51

Rysunek 1.14. Podstawowa struktura modelu osi-szprychy	57
Rysunek 1.15. Zmiana dobrobytu dotychczasowej szprychy (w kraju B)	58
Rysunek 1.16. Zmiana dobrobytu nowej szprychy (w kraju C).....	59
Rysunek 1.17. Zmiana dobrobytu osi (w kraju A)	60
Rysunek 3.1. Cena ropy naftowej crude light oil w latach 1980–2014 (USD)	104
Rysunek 3.2. Wartość i dynamika eksportu Meksyku w latach 1981–2013 (mld USD)	106
Rysunek 3.3. Kurs walutowy dolara amerykańskiego do peso meksykańskie- go w latach 1980–2013.....	108
Rysunek 3.4. Wartość i dynamika importu Meksyku w latach 1981–2013 (mld USD)	108
Rysunek 3.5. Obroty handlowe Meksyku w latach 1980–2013 (mld USD) ..	109
Rysunek 3.6. Eksport wartości dodanej z Meksyku ogółem w latach 1995– 2011 (mld USD).....	113
Rysunek 3.7. Eksport wartości dodanej z Meksyku do Stanów Zjednoczo- nych w latach 1995–2011 (mld USD)	113
Rysunek 3.8. Eksport wartości dodanej z Meksyku do Kanady w latach 1995–2011 (mld USD).....	114
Rysunek 3.9. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto w latach 1995–2011 (%).....	115
Rysunek 3.10. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto do Stanów Zjednoczonych w latach 1995–2011 (%)	116
Rysunek 3.11. Udział krajowej wartości dodanej z Meksyku w eksporcie brutto do Kanady w latach 1995–2011 (%).....	116
Rysunek 3.12. Eksport Meksyku w podziale na grupy odbiorców w latach 1980–2013 (%)	118
Rysunek 3.13. Eksport Meksyku do krajów NAFTA oraz pozostałych w latach 1980–2013 (mld USD)	119
Rysunek 3.14. Eksport Meksyku do pozostałych partnerów handlowych w latach 1980–2013 (mld USD)	120
Rysunek 3.15. Import Meksyku w podziale na grupy dostawców w latach 1980–2013 (%)	121
Rysunek 3.16. Import Meksyku z krajów NAFTA oraz pozostałych w latach 1980–2013 (mld USD).....	121
Rysunek 3.17. Import Meksyku od pozostałych partnerów handlowych w latach 1980–2013 (mld USD)	122
Rysunek 3.18. Kurs walutowy wybranych walut krajów azjatyckich wobec dolara amerykańskiego w latach 1970–2012	123
Rysunek 3.19. Strumienie napływających do Meksyku i odpływających z Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako pro- cent PKB Meksyku w latach 1980–2013 (%)	125
Rysunek 3.20. Napływ do Meksyku i odpływ z Meksyku bezpośrednich inwe- stycji zagranicznych w latach 1980–2013 (mld USD)	126

Rysunek 3.21. Zasób napływających do Meksyku i odpływających z Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1981–2013 (mld USD).....	127
Rysunek 3.22. Napływ do Meksyku bezpośrednich inwestycji zagranicznych od największych inwestorów w latach 1985–2012 (mld USD) ..	128
Rysunek 3.23. Minimalne dzienne wynagrodzenia w poszczególnych regionach Meksyku obowiązujące od stycznia 2015 roku (MXN) ..	131
Rysunek 3.24. Poziomy przeciętnego wynagrodzenia na godzinę w przemyśle w wybranych krajach i grupach krajów w latach 2002–2009 w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi (Stany Zjednoczone = 100).....	132
Rysunek 3.25. Struktura sektorowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w Meksyku w latach 1986–2012 (mld USD).....	133
Rysunek 3.26. Fabryki pojazdów lekkich zlokalizowane w Meksyku w 2012 roku.....	134
Rysunek 3.27. Liczba aktywnych przedsiębiorstw przemysłowych programu IMMEX w wybranych regionach Meksyku w latach 2007–2013 (luty).....	135
Rysunek 3.28. Liczba przedsiębiorstw należących do programu IMMEX w styczniu 2013 roku	136
Rysunek 3.29. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach należących do programu IMMEX w latach 2007–2013 (luty).....	137
Rysunek 3.30. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach należących do programu IMMEX w 2013 roku (styczeń)	138
Rysunek 3.31. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w wybranych regionach Meksyku w latach 2007–2013 (MXN)	138
Rysunek 4.1. Czynniki wpływające na wielkość handlu zagranicznego Meksyku.....	147
Rysunek 4.2. Wpływ NAFTA na zmianę struktury geograficznej i rzeczowej handlu zagranicznego Meksyku	170
Rysunek 4.3. Wpływ NAFTA na strukturę geograficzną eksportu krajów członkowskich.....	171
Rysunek 4.4. Wpływ NAFTA na strukturę geograficzną importu krajów członkowskich.....	172

Spis tabel

Tabela 1.1.	Zmiany kierunku handlu w unii celnej.....	48
Tabela 1.2.	Skutki integracji w modelu ós-szprychy dla producentów i konsumentów na poszczególnych rynkach.....	61
Tabela 2.1.	Wskaźniki demograficzne i potencjał gospodarczy krajów członkowskich NAFTA przed przystąpieniem do ugrupowania w 1991 roku	72
Tabela 2.2.	Harmonogram znoszenia ciał w NAFTA.....	78
Tabela 3.1.	Udział najwaŹniejszych grup towarów w eksporcie Meksyku w latach 1990–2013 (%)	110
Tabela 3.2.	Udział najwaŹniejszych grup towarów w imporcie Meksyku w latach 1990–2013 (%)	111
Tabela 3.3.	Ekspert wartoŹci dodanej z Meksyku ogółem w latach 1995–2011 (mld USD)	114
Tabela 3.4.	Udział krajowej wartoŹci dodanej w eksporcie brutto Meksyku w latach 1995–2011 (%)	117
Tabela 3.5.	Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Meksyku w latach 1985–2012 (mld USD w cenach stałych z 2012 roku)	128
Tabela 3.6.	Minimalne dzienne wynagrodzenie w wybranych krajach Azji 30 czerwca 2015 roku (USD).....	130
Tabela 4.1.	Opis zmiennych objaŹniających i objaŹnianych użytych w oszacowaniach importu oraz eksportu.....	148
Tabela 4.2.	Porozumienia handlowe Meksyku z poszczególnymi krajami (stan na 2012 rok)	149
Tabela 4.3.	Porozumienia typu <i>partial scope agreement</i> , w których uczestniczy Meksyk	150
Tabela 4.4.	Oszacowania parametrów modelu panelowego dla eksportu. Zastosowano odporny estymator Neweya-Westa	154

Tabela 4.5.	Oszacowania parametrów modelu panelowego dla importu. Zastosowano odporny estymator Neweya-Westa	155
Tabela 4.6.	Statystyki opisowe udziału eksportu Meksyku oraz udziału importu Meksyku w całkowitych wartościach.....	156
Tabela 4.7.	Utworzone grupy towarów	164
Tabela 4.8.	Skład poszczególnych grup towarów utworzonych na podstawie SITC	165
Tabela 4.9.	Szacunek efektu kreacji w eksporcie Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013 metodą zmian udziałów w eksporcie.....	173
Tabela 4.10.	Udział eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w eksporcie Meksyku ogółem oraz w imporcie ogółem Stanów Zjednoczonych i Kanady (%) oraz nominalne zmiany importu Kanady i Stanów Zjednoczonych (mld USD)	178
Tabela 4.11.	Szacunek efektu kreacji handlu w imporcie Meksyku z Kanady i USA w latach 1994–2013 metodą zmian udziałów w imporcie	187
Tabela 4.12.	Udział importu Meksyku ze Stanów Zjednoczonych i Kanady w imporcie Meksyku ogółem oraz w eksporcie ogółem Stanów Zjednoczonych i Kanady (%) oraz nominalne zmiany importu Meksyku (mld USD)	191
Załącznik 1.	Prognoza wartości eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013.....	224
Załącznik 2.	Prognoza wartości importu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013.....	239

Załączniki

Załącznik 1. Prognoza wartości eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013

1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	13,3877	56,6098	5,6126	0,0225	5,0263	0,5639	0,1679%	8,8788%	0,2114%		9,4491%	
1991	13,4979	54,4595	5,9678	0,0277	5,1491	0,7910	0,2053%	9,4549%				
1992	13,5096	55,6691	5,5360	0,0492	4,8684	0,6184	0,3639%	8,7452%				
1993	13,8919	54,9847	6,2838	0,0151	5,8931	0,3756	0,1086%	10,7176%				
1994	14,6347	57,9865	6,9325	0,0447	5,8571	1,0307	0,3053%	10,1008%		0,0309		5,4792
1995	14,9691	60,4195	9,5524	0,0673	7,7463	1,7388	0,4499%	12,8208%		0,0317		5,7091
1996	15,4084	64,2358	9,3054	0,0661	7,5519	1,6874	0,4290%	11,7566%		0,0326		6,0697
1997	16,5707	69,5349	10,1386	0,0905	8,0934	1,9547	0,5460%	11,6393%		0,0350		6,5704
1998	16,9952	70,8080	10,3392	0,1064	8,1318	2,1011	0,6259%	11,4843%		0,0359		6,6907
1999	17,1544	72,6721	10,4788	0,1120	8,5922	1,7745	0,6532%	11,8233%		0,0363		6,8669
2000	17,4222	74,1733	11,1726	0,1163	9,0810	1,9753	0,6677%	12,2429%		0,0368		7,0087
2001	17,8504	72,8691	10,6802	0,1262	8,4803	2,0737	0,7071%	11,6377%		0,0377		6,8855
2002	18,3577	75,9279	10,6657	0,1246	8,4338	2,1072	0,6789%	11,1077%		0,0388		7,1745
2003	19,8643	81,6938	11,6689	0,1336	9,8101	1,7252	0,6727%	12,0084%		0,0420		7,7194
2004	20,2423	87,5766	12,7610	0,1579	11,0074	1,5957	0,7799%	12,5689%		0,0428		8,2752
2005	21,9215	92,4100	13,9402	0,2025	11,6067	2,1310	0,9237%	12,5600%		0,0464		8,7319
2006	24,1042	99,9012	15,8671	0,4027	13,0463	2,4181	1,6705%	13,0592%		0,0510		9,4398

2007	27,4766	105,0570	16,5548	0,5995	13,0035	2,9518	2,1818%	12,3776%	0,0581		9,9270	
2008	29,6723	110,0995	17,6244	0,5358	13,2591	3,8296	1,8056%	12,0428%	0,0627		10,4034	
2009	28,5196	100,1119	17,4027	0,5109	13,4898	3,4020	1,7915%	13,4748%	0,0603		9,4597	
2010	31,1510	109,8932	19,2408	0,6535	14,9115	3,6758	2,0979%	13,5691%	0,0659		10,3840	
4,6178	34,8246	125,7643	22,7532	0,7412	17,3942		2,1284%	13,8308%	0,0736		11,8836	
2012	35,8004	130,2508	21,9743	0,5981	16,4809	4,8953	1,6705%	12,6532%	0,0757		12,3076	
2013	36,2877	132,3451	24,1150	0,4790	18,4867	5,1492	1,3201%	13,9686%	0,0767		12,5055	
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	21,8278	70,0029	4,8052	0,0332	2,5399	2,2320	0,1521%	3,6283%	0,1398%		4,7456%	
1991	21,9266	68,5609	4,9793	0,0398	2,5364	2,4032	0,1814%	3,6995%				
1992	23,1854	74,2118	6,0920	0,0248	3,7949	2,2722	0,1071%	5,1136%				
1993	24,7457	76,1241	6,1663	0,0294	4,9793	1,1576	0,1189%	6,5410%				
1994	27,4880	85,0067	6,8897	0,0327	4,0548	2,8021	0,1190%	4,7700%		0,0384		4,0341
1995	30,3095	97,1661	9,1943	0,0768	4,7026	4,4149	0,2534%	4,8397%		0,0424		4,6111
1996	31,2402	101,6382	8,9540	0,0838	5,3887	3,4816	0,2681%	5,3019%		0,0437		4,8234
1997	33,9555	109,0824	10,0888	0,1005	6,2434	3,7449	0,2959%	5,7236%		0,0475		5,1766
1998	35,1436	115,9026	10,0305	0,1231	6,1117	3,7957	0,3504%	5,2732%		0,0491		5,5003
1999	37,2901	126,2219	10,7361	0,1265	6,7765	3,8331	0,3393%	5,3688%		0,0521		5,9900
2000	39,3107	140,7595	12,3817	0,1552	7,7540	4,4725	0,3949%	5,5087%		0,0550		6,6799

2001	38,4372	141,7749	11,5240	0,1526	6,7394	4,6320	0,3970%	4,7536%	0,0538		6,7281	
2002	39,4744	150,7559	11,3436	0,1718	6,5980	4,5737	0,4353%	4,3766%	0,0552		7,1543	
2003	42,9966	170,3818	11,8050	0,2112	6,8770	4,7168	0,4912%	4,0362%	0,0601		8,0857	
2004	48,0970	187,2385	14,1193	0,1937	8,2893	5,6363	0,4027%	4,4272%	0,0673		8,8856	
2005	52,5259	207,6287	15,7823	0,3215	9,2633	6,1974	0,6121%	4,4615%	0,0735		9,8533	
2006	57,7810	220,2712	16,7270	0,3829	9,5941	6,7500	0,6627%	4,3556%	0,0808		10,4532	
2007	60,6449	231,2264	18,3715	0,3172	9,5421	8,5122	0,5230%	4,1267%	0,0848		10,9731	
2008	61,4267	249,7161	19,1054	0,2500	9,2906	9,5648	0,4070%	3,7204%	0,0859		11,8506	
2009	53,5167	209,1479	16,4308	0,2256	7,6927	8,5125	0,4215%	3,6781%	0,0748		9,9254	
2010	61,1246	241,9653	20,0443	0,3247	9,1827	10,5370	0,5312%	3,7951%	0,0855		11,4827	
2011	66,1512	269,6896	24,0252	0,5756	10,3749	13,0747	0,8701%	3,8470%	0,0925		12,7984	
2012	65,9965	262,8069	26,6965	0,7316	11,6326	14,3323	1,1086%	4,4263%	0,0923		12,4718	
2013	65,2433	258,7730	26,7802	0,7412	11,8515	14,1875	1,1360%	4,5799%	0,0912		12,2804	
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	13,2226	154,0964	18,8745	0,0648	11,0101	7,7995	0,4900%	7,1450%	1,3417%		7,5942%	
1991	9,8472	123,8722	14,3806	0,1299	8,4113	5,8394	1,3193%	6,7903%				
1992	8,8525	118,1530	14,3383	0,2948	8,4059	5,6376	3,3300%	7,1144%				
1993	8,4968	115,0094	12,7216	0,0193	10,7270	1,9752	0,2274%	9,3271%				
1994	8,1715	112,6016	11,9982	0,1045	8,6922	3,2015	1,2788%	7,7194%		0,1096		8,5512

1995	9,1286	112,0922	13,3113	0,1109	10,1761	3,0243	1,2154%	9,0783%		0,1225		8,5125
1996	11,0892	114,7158	17,6793	0,2058	13,6786	3,7949	1,8557%	11,9239%		0,1488		8,7117
1997	12,5742	120,0639	16,9380	0,3335	13,1006	3,5038	2,6523%	10,9114%		0,1687		9,1179
1998	9,6021	89,0382	10,6254	0,1746	7,9220	2,5288	1,8184%	8,8973%		0,1288		6,7617
1999	10,0716	132,7814	14,5950	0,2883	11,1826	3,1240	2,8629%	8,4218%		0,1351		10,0837
2000	16,9157	226,7859	21,7560	0,4262	16,5631	4,7667	2,5194%	7,3034%		0,2270		17,2225
2001	16,3363	204,3978	16,6247	0,2887	12,4325	3,9036	1,7671%	6,0825%		0,2192		15,5223
2002	14,1384	158,1817	18,5358	0,2323	14,3335	3,9699	1,6433%	9,0614%		0,1897		12,0126
2003	19,1812	206,8866	23,4681	0,3484	18,3715	4,7482	1,8163%	8,8800%		0,2574		15,7113
2004	23,9692	267,0580	28,7267	0,4134	23,2402	5,0731	1,7246%	8,7023%		0,3216		20,2809
2005	34,4849	355,7305	38,0533	0,7615	30,5121	6,7798	2,2082%	8,5773%		0,4627		27,0148
2006	37,0171	398,9890	44,6658	0,8565	36,5323	7,2770	2,3138%	9,1562%		0,4967		30,2999
2007	39,8901	418,4858	47,8764	0,8462	38,5498	8,4805	2,1213%	9,2117%		0,5352		31,7806
2008	54,7856	543,2332	54,2917	0,9934	44,7751	8,5232	1,8133%	8,2423%		0,7350		41,2541
2009	32,8199	303,1402	33,1233	0,4983	28,3988	4,2262	1,5183%	9,3682%		0,4403		23,0210
2010	42,2776	387,5491	43,8820	0,6694	37,0292	6,1834	1,5833%	9,5547%		0,5672		29,4312
2011	55,1617	480,8920	57,6718	0,7704	47,3342	9,5672	1,3966%	9,8430%		0,7401		36,5198
2012	52,2242	439,7323	52,8662	0,8570	40,0414	11,9678	1,6410%	9,1059%		0,7007		33,3941
2013	50,2939	389,2855	48,6914	0,8146	35,9534	11,9234	1,6197%	9,2357%		0,6748		29,5630

4	Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	11,1084	84,8053	1,3075	0,0380	0,7852	0,4843	0,3419%	0,9259%	0,3383%		2,3182%	
1991	10,3365	83,4855	1,4044	0,0384	0,7790	0,5869	0,3718%	0,9331%				
1992	10,5067	92,6125	3,8873	0,0467	3,1962	0,6444	0,4449%	3,4511%				
1993	10,8138	97,2479	4,1930	0,0210	3,8536	0,3184	0,1946%	3,9627%				
1994	11,0185	102,7152	5,1538	0,0400	4,3695	0,7442	0,3631%	4,2540%		0,0373		2,3812
1995	11,6417	106,4131	7,6973	0,0750	6,1680	1,4543	0,6438%	5,7963%		0,0394		2,4669
1996	11,1869	107,7268	9,5155	0,1243	8,2285	1,1626	1,1109%	7,6383%		0,0378		2,4973
1997	12,8509	119,7917	12,8576	0,1577	11,3578	1,3421	1,2270%	9,4813%		0,0435		2,7770
1998	13,1610	126,7034	14,0222	0,1658	12,7162	1,1402	1,2596%	10,0362%		0,0445		2,9372
1999	12,7264	130,2442	15,6452	0,1658	14,3404	1,1390	1,3027%	11,0104%		0,0431		3,0193
2000	13,2182	141,2443	16,8015	0,1558	15,3947	1,2510	1,1788%	10,8994%		0,0447		3,2743
2001	12,6922	135,6055	14,5694	0,1503	12,8450	1,5741	1,1842%	9,4724%		0,0429		3,1436
2002	12,6176	136,2523	14,0364	0,1464	12,5550	1,3351	1,1603%	9,2145%		0,0427		3,1586
2003	13,2064	141,3332	13,0749	0,1511	12,2961	0,6276	1,1443%	8,7001%		0,0447		3,2764
2004	14,2668	148,5591	12,9547	0,1925	11,8709	0,8914	1,3489%	7,9907%		0,0483		3,4439
2005	15,0870	153,5409	12,4606	0,2016	11,4842	0,7749	1,3359%	7,4796%		0,0510		3,5594
2006	15,9220	155,5026	10,8377	0,1939	9,9843	0,6594	1,2178%	6,4207%		0,0539		3,6049
2007	16,7753	155,1217	9,2661	0,1699	8,3279	0,7684	1,0125%	5,3686%		0,0568		3,5960

2002	16,5416	97,0429	5,4110	0,0610	4,7569	0,5931	0,3689%	4,9018%		0,0222		3,3877
2003	17,3749	100,3272	5,3652	0,0552	4,7242	0,5858	0,3179%	4,7087%		0,0233		3,5024
2004	19,5732	117,1331	6,2228	0,0598	5,5056	0,6574	0,3056%	4,7003%		0,0262		4,0890
2005	21,0734	121,9713	7,0088	0,0654	6,1007	0,8427	0,3103%	5,0018%		0,0282		4,2579
2006	23,4972	127,4192	8,8078	0,0876	7,7303	0,9899	0,3730%	6,0668%		0,0315		4,4481
2007	25,0401	122,8919	9,4496	0,2346	7,4525	1,7626	0,9368%	6,0642%		0,0335		4,2901
2008	26,7080	113,6159	10,7226	0,2888	7,8622	2,5717	1,0812%	6,9200%		0,0358		3,9663
2009	24,1873	85,9600	10,9109	0,3587	8,5436	2,0086	1,4830%	9,9390%		0,0324		3,0008
2010	30,2532	107,9392	14,7428	0,5835	11,1354	3,0238	1,9289%	10,3164%		0,0405		3,7681
2011	34,6881	120,4352	18,7148	0,6900	14,1578	3,8670	1,9892%	11,7556%		0,0465		4,2043
2012	31,8951	116,1182	18,4019	0,7089	13,8039	3,8892	2,2224%	11,8878%		0,0427		4,0536
2013	30,1134	119,5106	15,4042	0,6122	11,6537	3,1383	2,0331%	9,7512%		0,0403		4,1720
6	Metale i artykuły metalowe											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	13,1471	51,4361	3,1275	0,0082	2,2391	0,8801	0,0626%	4,3532%	0,1682%		6,0885%	
1991	12,2379	46,0882	3,0162	0,0257	2,0707	0,9197	0,2103%	4,4930%				
1992	12,1106	46,3418	4,2369	0,0292	3,1732	1,0346	0,2407%	6,8474%				
1993	13,1520	49,2688	4,8732	0,0210	4,2669	0,5854	0,1593%	8,6605%				
1994	15,5733	62,2033	5,2090	0,0466	4,1744	0,9880	0,2992%	6,7109%		0,0262		3,7873
1995	17,6371	67,4301	8,3108	0,1075	5,4661	2,7371	0,6097%	8,1064%		0,0297		4,1055

1996	16,5368	66,9058	8,2726	0,0525	5,8229	2,3972	0,3178%	8,7031%	0,0278		4,0736
1997	19,5448	71,7260	9,5890	0,0801	7,2166	2,2923	0,4100%	10,0613%	0,0329		4,3670
1998	20,1851	77,2062	9,1972	0,1340	7,3841	1,6792	0,6637%	9,5641%	0,0340		4,7007
1999	19,6654	72,9600	8,2583	0,1191	7,1075	1,0317	0,6054%	9,7416%	0,0331		4,4422
2000	22,9597	81,1264	9,4785	0,1192	8,1480	1,2113	0,5192%	10,0436%	0,0386		4,9394
2001	18,3013	69,7962	9,1377	0,0991	8,0471	0,9915	0,5417%	11,5294%	0,0308		4,2496
2002	18,9463	71,0331	9,2908	0,1113	8,2135	0,9660	0,5877%	11,5629%	0,0319		4,3249
2003	19,3434	70,6212	8,6211	0,1068	7,2685	1,2458	0,5520%	10,2922%	0,0325		4,2998
2004	24,5414	101,2410	11,2238	0,1330	9,4099	1,6809	0,5418%	9,2946%	0,0413		6,1641
2005	28,0817	111,8900	12,9958	0,1164	10,1656	2,7138	0,4144%	9,0854%	0,0472		6,8124
2006	31,4895	138,0020	15,3365	0,0813	11,3111	3,9442	0,2581%	8,1963%	0,0530		8,4023
2007	31,3837	135,8589	16,9152	0,1126	11,9590	4,8436	0,3587%	8,8025%	0,0528		8,2718
2008	33,1724	140,1347	17,4925	0,1443	11,5617	5,7865	0,4351%	8,2504%	0,0558		8,5321
2009	21,8324	81,3401	11,5552	0,1188	7,7639	3,6725	0,5441%	9,5450%	0,0367		4,9524
2010	28,4885	105,2366	14,6808	0,2424	9,3331	5,1053	0,8510%	8,8687%	0,0479		6,4073
2011	31,7375	123,2360	17,4328	0,2998	11,1892	5,9438	0,9446%	9,0795%	0,0534		7,5032
2012	32,5634	126,3997	16,8099	0,4069	11,4043	4,9987	1,2496%	9,0224%	0,0548		7,6959
2013	30,5042	118,5837	16,7918	0,2752	11,3046	5,2120	0,9023%	9,5330%	0,0513		7,2200

7	Części i środki transportu											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	44,9250	149,0890	5,8503	0,0104	5,3160	0,5239	0,0232%	3,5657%	1,5635%		5,0442%	
1991	45,2889	141,3820	7,5399	1,1967	5,8468	0,4964	2,6423%	4,1355%				
1992	44,1690	144,5129	9,7169	0,7761	8,2302	0,7105	1,7571%	5,6952%				
1993	44,6314	153,1733	11,6745	0,8173	10,3857	0,4715	1,8312%	6,7804%				
1994	49,0361	169,8233	13,5245	1,2475	11,2081	1,0689	2,5441%	6,5999%		0,7667		8,5662
1995	50,3756	173,3446	19,2870	1,6713	16,3096	1,3061	3,3176%	9,4088%		0,7876		8,7438
1996	50,4561	174,6094	25,0377	1,5682	21,2939	2,1756	3,1081%	12,1951%		0,7889		8,8076
1997	59,6692	187,2773	26,3534	1,3004	23,1572	1,8957	2,1794%	12,3652%		0,9329		9,4466
1998	59,4053	203,8917	29,7393	0,5339	27,2347	1,9707	0,8987%	13,3574%		0,9288		10,2846
1999	63,6233	237,2640	34,1490	2,4887	29,0120	2,6483	3,9116%	12,2277%		0,9947		11,9680
2000	64,1424	254,5453	39,2835	2,2255	34,9200	2,1380	3,4697%	13,7186%		1,0028		12,8397
2001	58,9784	244,4768	37,9547	2,1949	33,4841	2,2757	3,7215%	13,6962%		0,9221		12,3318
2002	63,1740	250,9649	37,3306	1,9921	33,6227	1,7159	3,1533%	13,3974%		0,9877		12,6591
2003	64,6059	250,7132	35,2924	1,6991	31,5308	2,0624	2,6300%	12,5765%		1,0101		12,6464
2004	67,8861	264,7054	36,1372	1,0978	33,3790	1,6604	1,6172%	12,6099%		1,0614		13,3522
2005	73,2576	266,3404	39,4870	1,3519	34,8255	3,3096	1,8454%	13,0756%		1,1454		13,4346
2006	77,5623	277,5744	47,2661	1,3632	41,0080	4,8949	1,7576%	14,7737%		1,2127		14,0013
2007	82,3504	274,0864	48,7847	1,6065	39,4189	7,7593	1,9508%	14,3819%		1,2875		13,8254

2008	74,6107	242,4130	48,7265	1,7067	37,7881	9,2317	2,2874%	15,5883%	1,1665		12,2277
2009	54,9568	167,7158	37,8298	1,8402	30,4896	5,5000	3,3484%	18,1793%	0,8592		8,4599
2010	70,4208	222,5838	56,5878	2,5032	44,9760	9,1087	3,5546%	20,2063%	1,1010		11,2275
2011	75,0369	239,0232	67,3861	3,1108	50,7683	13,5071	4,1456%	21,2399%	1,1732		12,0567
2012	79,6368	276,5090	74,1524	3,1116	56,8296	14,2112	3,9073%	20,5525%	1,2451		13,9476
2013	80,5987	286,0801	80,7400	3,2107	65,2358	12,2935	3,9835%	22,8033%	1,2601		14,4304
8	Inne wyroby przemysłowe										
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	11,9087	60,4189	0,6472	0,0072	0,4733	0,1668	0,0602%	0,7833%		0,1273%	3,2855%
1991	11,9978	60,5078	0,7690	0,0176	0,6059	0,1455	0,1466%	1,0014%			
1992	12,9676	66,5502	3,6519	0,0258	3,4792	0,1468	0,1991%	5,2280%			
1993	13,6035	71,1558	4,4918	0,0141	4,3613	0,1165	0,1033%	6,1292%			
1994	14,8002	76,5858	5,1148	0,0495	4,7845	0,2809	0,3342%	6,2472%	0,0188		2,5162
1995	15,4980	83,0127	5,6847	0,0713	5,2489	0,3645	0,4597%	6,3230%	0,0197		2,7273
1996	15,1271	86,7922	7,2415	0,0683	6,6965	0,4768	0,4513%	7,7155%	0,0193		2,8515
1997	16,9873	95,9509	9,1798	0,0836	8,4790	0,6172	0,4921%	8,8368%	0,0216		3,1524
1998	18,1872	104,4759	10,4179	0,0826	9,7156	0,6197	0,4541%	9,2994%	0,0232		3,4325
1999	19,7152	113,3385	11,2677	0,0673	10,5994	0,6009	0,3416%	9,3520%	0,0251		3,7237
2000	20,9470	125,6361	13,3029	0,0610	12,6721	0,5698	0,2912%	10,0864%	0,0267		4,1277
2001	19,3425	118,9869	13,9399	0,0559	12,9277	0,9563	0,2890%	10,8648%	0,0246		3,9093

2002	18,8484	123,9025	14,9967	0,0529	14,1255	0,8183	0,2805%	11,4005%		0,0240		4,0708
2003	19,8524	131,6006	14,9213	0,0547	14,0772	0,7894	0,2756%	10,6969%		0,0253		4,3237
2004	22,2019	143,7701	15,8800	0,0931	14,6406	1,1463	0,4192%	10,1833%		0,0283		4,7235
2005	23,4376	150,2752	17,8763	0,1856	16,5844	1,1063	0,7920%	11,0360%		0,0298		4,9372
2006	25,0458	155,1265	18,8481	0,2059	17,4472	1,1951	0,8220%	11,2470%		0,0319		5,0966
2007	26,7754	162,4877	18,8850	0,2768	17,3669	1,2414	1,0336%	10,6881%		0,0341		5,3385
2008	27,2520	157,7060	19,0614	0,2734	17,3793	1,4087	1,0034%	11,0201%		0,0347		5,1814
2009	23,6171	132,4697	16,3564	0,2671	14,8556	1,2337	1,1310%	11,2144%		0,0301		4,3522
2010	26,7368	153,8083	18,9339	0,3713	17,2902	1,2724	1,3887%	11,2414%		0,0340		5,0533
2011	27,9281	157,5477	19,6816	0,3562	18,0632	1,2622	1,2754%	11,4652%		0,0356		5,1762
2012	29,0706	166,7522	21,6204	0,4935	19,6646	1,4623	1,6975%	11,7927%		0,0370		5,4786
2013	28,5123	169,6764	23,2895	0,4792	21,3395	1,4708	1,6807%	12,5766%		0,0363		5,5746
9	Pozostate											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	1,1342	7,6916	0,1129	0,0018	0,1006	0,0105	0,1583%	1,3079%	0,2969%		1,8672%	
1991	0,7413	6,6090	0,1234	0,0028	0,1032	0,0174	0,3795%	1,5619%				
1992	0,7223	6,8674	0,1729	0,0031	0,1520	0,0178	0,4272%	2,2140%				
1993	0,7290	7,9218	0,1974	0,0016	0,1889	0,0069	0,2227%	2,3851%				
1994	0,7775	7,8906	0,2138	0,0038	0,1937	0,0163	0,4887%	2,4546%		0,0023		0,1473
1995	0,7491	8,5480	0,2210	0,0039	0,1939	0,0232	0,5225%	2,2681%		0,0022		0,1596

1996	0,7492	47,7760	0,2838	0,0050	0,2484	0,0304	0,6618%	0,5200%	0,0022		0,8921
1997	0,8406	52,9635	0,3568	0,0084	0,3084	0,0399	1,0051%	0,5824%	0,0025		0,9889
1998	0,8733	62,1895	0,3686	0,0074	0,3226	0,0386	0,8466%	0,5187%	0,0026		1,1612
1999	0,9415	13,4768	0,4396	0,0076	0,3986	0,0334	0,8117%	2,9574%	0,0028		0,2516
2000	0,9806	15,1115	0,6049	0,0074	0,4264	0,1710	0,7570%	2,8217%	0,0029		0,2822
2001	0,9465	14,3045	0,6754	0,0085	0,4935	0,1734	0,9021%	3,4498%	0,0028		0,2671
2002	0,9895	14,1405	1,1702	0,0080	0,4165	0,7457	0,8083%	2,9457%	0,0029		0,2640
2003	1,1255	13,4594	0,6086	0,0095	0,4654	0,1337	0,8398%	3,4580%	0,0033		0,2513
2004	6,7076	15,4327	0,7941	0,0109	0,5339	0,2493	0,1621%	3,4594%	0,0199		0,2882
2005	7,0391	82,2421	1,2808	0,0105	0,6035	0,6667	0,1492%	0,7339%	0,0209		1,5356
2006	7,7440	86,3849	1,5345	0,0090	0,6524	0,8731	0,1158%	0,7553%	0,0230		1,6130
2007	9,1550	88,9073	11,6223	0,0086	0,5506	11,0631	0,0940%	0,6193%	0,0272		1,6601
2008	9,9093	86,7168	1,9987	0,1604	1,6698	0,1685	1,6186%	1,9256%	0,0294		1,6192
2009	7,3228	72,3311	1,8390	0,1604	1,4586	0,2200	2,1902%	2,0165%	0,0217		1,3506
2010	8,4854	74,2195	2,1270	0,2338	1,6994	0,1938	2,7547%	2,2897%	0,0252		1,3858
2011	9,3396	77,4226	2,9859	0,2737	2,4723	0,2399	2,9305%	3,1933%	0,0277		1,4456
2012	9,5346	83,8515	5,0059	0,3468	3,9633	0,6958	3,6378%	4,7265%	0,0283		1,5657
2013	10,5444	88,7408	4,0071	0,4143	3,1929	0,3998	3,9296%	3,5980%	0,0313		1,6570

10	Sprzęt elektryczny i elektroniczny											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	22,6808	105,9836	1,4218	0,0253	1,0549	0,3415	0,1117%	0,9954%	0,1980%		8,7800%	
1991	23,2773	106,9101	1,4857	0,0377	1,1936	0,2544	0,1618%	1,1164%				
1992	23,8021	115,9225	18,9790	0,0735	18,3349	0,5706	0,3088%	15,8165%				
1993	25,1618	127,6332	22,2193	0,0528	21,9425	0,2241	0,2098%	17,1918%				
1994	28,8478	151,2210	26,5399	0,1300	25,7257	0,6842	0,4505%	17,0120%		0,0571		13,2772
1995	32,8820	177,7029	31,0599	0,1768	29,9962	0,8869	0,5377%	16,8800%		0,0651		15,6024
1996	32,2843	173,0131	35,3910	0,1882	34,1235	1,0793	0,5830%	19,7231%		0,0639		15,1906
1997	34,9213	180,0775	40,9673	0,2303	39,4787	1,2582	0,6596%	21,9232%		0,0692		15,8108
1998	35,6777	184,6214	45,7084	0,4229	43,9453	1,3402	1,1853%	23,8029%		0,0707		16,2098
1999	39,3441	208,0089	53,3113	0,2908	51,5564	1,4640	0,7392%	24,7857%		0,0779		18,2632
2000	45,1431	256,5427	64,3153	0,3960	62,4705	1,4487	0,8772%	24,3509%		0,0894		22,5245
2001	34,2340	207,1510	56,9610	0,4067	53,0896	3,4647	1,1880%	25,6285%		0,0678		18,1879
2002	30,5025	202,8746	54,9174	0,3480	49,0865	5,4829	1,1408%	24,1955%		0,0604		17,8124
2003	30,6911	206,3803	52,5452	0,3317	50,3463	1,8671	1,0808%	24,3949%		0,0608		18,1202
2004	34,7529	235,7352	58,2174	0,5061	55,6612	2,0501	1,4564%	23,6117%		0,0688		20,6976
2005	37,3540	255,7419	63,2319	1,1893	58,3352	3,7075	3,1837%	22,8102%		0,0740		22,4542
2006	40,1894	272,9853	72,3902	1,6681	65,8589	4,8631	4,1506%	24,1254%		0,0796		23,9682
2007	41,9800	280,0053	71,5510	1,9246	65,0931	4,5333	4,5845%	23,2471%		0,0831		24,5845

2008	42,8160	273,3522	81,8742	2,3743	70,9862	8,5137	5,5453%	25,9688%	0,0848		24,0004	
2009	36,4056	234,2161	65,6038	3,9235	55,2523	6,4280	10,7771%	23,5903%	0,0721		20,5642	
2010	44,1427	278,1998	76,5298	4,2879	64,2238	8,0181	9,7136%	23,0855%	0,0874		24,4260	
2011	47,0012	291,6952	73,4550	2,7588	62,5784	8,1179	5,8696%	21,4533%	0,0931		25,6109	
2012	46,0498	299,6983	76,0715	2,3206	64,2546	9,4963	5,0394%	21,4398%	0,0912		26,3136	
2013	45,4387	302,9088	78,2850	2,1525	66,8887	9,2438	4,7372%	22,0821%	0,0900		26,5955	
11	Maszyny i urządzenia											
	CAN IMP TOTAL (mld USD)	USA IMP TOTAL (mld USD)	MEX EX TOTAL (mld USD)	MEX EX DO CAN (mld USD)	MEX EX DO USA (mld USD)	MEX EX DO ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX EX W IMP CAN (%)	UDZIAŁ MEX EX W IMP USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA MEX EX DO USA (mld USD)
1990	37,6628	121,9445	5,0004	0,1778	4,1295	0,6931	0,4722%	3,3864%	0,8741%		3,8315%	
1991	35,4857	117,8266	4,7547	0,3719	3,1343	1,2485	1,0481%	2,6601%				
1992	35,6243	129,4122	7,3217	0,3378	5,6074	1,3765	0,9483%	4,3330%				
1993	38,4785	143,9011	8,1763	0,3955	7,1182	0,6627	1,0277%	4,9466%				
1994	43,6387	169,6311	11,1156	0,7091	9,0027	1,4037	1,6251%	5,3072%		0,3814		6,4994
1995	47,2427	191,8834	13,4996	0,7656	10,7535	1,9805	1,6205%	5,6042%		0,4129		7,3520
1996	47,6615	197,2571	15,7299	0,8101	12,7989	2,1209	1,6997%	6,4884%		0,4166		7,5579
1997	54,6075	213,2512	19,1167	0,7272	15,6360	2,7535	1,3317%	7,3322%		0,4773		8,1707
1998	56,1731	224,7029	21,9591	0,6216	18,2134	3,1241	1,1066%	8,1055%		0,4910		8,6095
1999	58,8473	236,7085	26,3614	1,0354	22,4089	2,9171	1,7595%	9,4669%		0,5144		9,0695
2000	60,5383	250,7098	30,0329	1,0990	25,9062	3,0277	1,8154%	10,3332%		0,5292		9,6059
2001	52,6518	217,0326	31,1632	0,7284	26,4864	3,9483	1,3834%	12,2039%		0,4602		8,3156

2002	49,6456	212,7398	30,5862	0,6467	26,0830	3,8566	1,3026%	12,2605%	0,4339	8,1511
2003	51,2764	219,1239	31,5561	0,7246	27,4985	3,3330	1,4130%	12,5493%	0,4482	8,3957
2004	55,6037	251,2056	34,9068	0,5706	31,7780	2,5581	1,0262%	12,6502%	0,4860	9,6249
2005	60,9999	269,6062	33,5212	0,6447	29,3500	3,5266	1,0569%	10,8862%	0,5332	10,3300
2006	64,5315	286,1309	36,6640	0,7305	31,2894	4,6441	1,1320%	10,9353%	0,5641	10,9631
2007	66,3483	292,9735	36,2313	0,8136	30,7975	4,6203	1,2262%	10,5120%	0,5799	11,2253
2008	65,2442	280,3220	35,9322	0,7986	30,9577	4,1759	1,2240%	11,0436%	0,5703	10,7405
2009	50,6886	227,5133	31,4111	0,9314	27,2452	3,2345	1,8375%	11,9752%	0,4431	8,7172
2010	59,2452	275,3987	44,2602	1,3888	38,7508	4,1207	2,3441%	14,0708%	0,5179	10,5519
2011	66,6421	305,9737	49,6929	1,3409	43,5245	4,8275	2,0121%	14,2249%	0,5825	11,7234
2012	68,4571	315,3451	54,1980	1,3815	47,3817	5,4348	2,0181%	15,0253%	0,5984	12,0824
2013	65,6714	308,1760	53,4305	1,0956	46,8670	5,4679	1,6684%	15,2079%	0,5740	11,8078

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Załącznik 2. Prognoza wartości importu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady w latach 1994–2013

1	Żywność, zwierzęta żywe, napoje i wyroby tytoniowe											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
	19,8113	76,4741	8,0171	0,0941	5,2903	2,6327	0,4749%	6,9177%	1,3930%		7,8441%	
1990	19,7673	75,5377	7,4479	0,1791	5,6965	1,5722	0,9063%	7,5413%				
1991	21,3898	80,6713	9,6286	0,3637	7,1990	2,0658	1,7003%	8,9239%				
1992	19,4721	77,8473	8,9597	0,4850	6,2227	2,2520	2,4908%	7,9934%				
1993	20,6918	81,2224	10,8385	0,6204	7,7219	2,4962	2,9984%	9,5071%		0,2882		6,3712
1994	22,4343	92,7370	7,4250	0,4900	5,5094	1,4257	2,1841%	5,9408%		0,3125		7,2744
1995	24,4684	97,1608	10,5736	0,6126	8,1821	1,7789	2,5037%	8,4212%		0,3409		7,6214
1996	26,6244	89,2824	10,1254	0,5741	7,7242	1,8270	2,1563%	8,6515%		0,3709		7,0034
1997	24,7879	80,4067	11,0788	0,7805	8,3810	1,9173	3,1488%	10,4232%		0,3453		6,3072
1998	24,0836	75,2299	11,1446	0,7496	8,3441	2,0509	3,1127%	11,0914%		0,3355		5,9011
1999	24,7564	76,1760	12,1776	0,9022	8,9303	2,3450	3,6444%	11,7233%		0,3449		5,9753
2000	26,1357	73,9586	13,5998	1,0380	9,9569	2,6049	3,9715%	13,4628%		0,3641		5,8014
2001	25,1822	71,5216	13,9146	0,8626	10,3837	2,6684	3,4253%	14,5182%		0,3508		5,6102
2002	26,0828	76,9832	14,8847	0,9554	10,9981	2,9312	3,6630%	14,2863%		0,3633		6,0386
2003	29,4486	76,4851	16,0990	1,4611	10,9440	3,6939	4,9614%	14,3087%		0,4102		5,9996
2004	29,8245	76,6528	16,7041	1,1499	11,8036	3,7506	3,8555%	15,3987%		0,4155		6,0127
2005	32,2743	83,1401	18,1979	1,3483	13,0220	3,8277	4,1776%	15,6627%		0,4496		6,5216

2007	36,8413	102,3811	21,4185	1,5688	15,3640	4,4857	4,2584%	15,0067%		0,5132		8,0309
2008	43,5336	126,2226	24,7071	1,9106	18,1901	4,6064	4,3888%	14,4111%		0,6064		9,9010
2009	37,0197	109,5291	19,6382	1,4242	14,2964	3,9176	3,8470%	13,0526%		0,5157		8,5916
2010	40,6675	124,5519	21,8401	1,6979	15,7689	4,3733	4,1751%	12,6605%		0,5665		9,7700
2011	46,1473	143,1711	26,5576	2,1443	19,0467	5,3667	4,6466%	13,3034%		0,6429		11,2305
2012	48,0746	146,0860	24,3677	1,8281	17,7078	4,8319	3,8026%	12,1215%		0,6697		11,4591
2013	48,2359	147,2146	26,2619	1,9161	18,8555	5,4903	3,9724%	12,8082%		0,6719		11,5477
2	Produkty chemiczne, gumowe i plastikowe											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IMP W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	22,2162	87,1054	7,4460	0,0933	5,0540	2,2987	0,4198%	5,8021%	0,6857%		8,6559%	
1991	20,5706	92,7861	8,8985	0,1537	5,8940	2,8508	0,7470%	6,3523%				
1992	20,5045	93,6204	13,8032	0,1553	10,3027	3,3453	0,7572%	11,0047%				
1993	19,8481	92,4950	14,7073	0,1625	10,6040	3,9408	0,8190%	11,4644%				
1994	22,4590	102,5169	17,2522	0,2186	12,3044	4,7293	0,9733%	12,0023%		0,1540		8,8737
1995	26,6152	116,7722	17,2068	0,2256	12,6739	4,3072	0,8478%	10,8535%		0,1825		10,1077
1996	26,6002	116,9367	20,2291	0,2461	16,0159	3,9672	0,9251%	13,6962%		0,1824		10,1219
1997	29,2099	128,6816	24,2735	0,2751	19,3798	4,6186	0,9419%	15,0603%		0,2003		11,1385
1998	27,6740	124,4290	26,1969	0,3835	19,4471	6,3663	1,3856%	15,6291%		0,1898		10,7704
1999	28,3133	126,7146	28,7915	0,4032	21,7102	6,6781	1,4239%	17,1332%		0,1942		10,9683
2000	31,0948	141,1905	32,4645	0,5113	24,5719	7,3814	1,6442%	17,4033%		0,2132		12,2213

2001	30,3251	134,6339	31,1341	0,4990	22,2483	8,3868	1,6457%	16,5250%		0,2079		11,6537
2002	30,4294	133,6577	32,3526	0,4782	22,5319	9,3425	1,5714%	16,8579%		0,2087		11,5692
2003	32,7769	144,6029	34,7786	0,5299	23,8034	10,4453	1,6167%	16,4612%		0,2248		12,5166
2004	38,8410	166,7916	38,2668	0,7097	25,7076	11,8495	1,8272%	15,4130%		0,2663		14,4373
2005	45,6011	173,9266	42,0971	0,8553	27,6796	13,5621	1,8757%	15,9145%		0,3127		15,0549
2006	49,8102	190,9065	46,0298	0,9982	29,8699	15,1617	2,0040%	15,6463%		0,3416		16,5246
2007	55,0881	209,6303	47,7389	1,1784	30,3581	16,2024	2,1392%	14,4817%		0,3778		18,1453
2008	59,2386	230,5681	49,6613	1,4323	30,3182	17,9108	2,4178%	13,1494%		0,4062		19,9577
2009	43,7471	202,5351	39,4443	0,9695	24,1627	14,3121	2,2162%	11,9301%		0,3000		17,5312
2010	50,9616	237,7051	49,7213	1,3501	30,5394	17,8318	2,6493%	12,8476%		0,3495		20,5755
2011	59,9787	252,9785	54,7210	1,4430	33,1085	20,1695	2,4058%	13,0875%		0,4113		21,8975
2012	55,7420	250,1023	57,0995	1,5867	34,4605	21,0522	2,8466%	13,7785%		0,3822		21,6485
2013	55,1523	248,6064	57,6397	1,5472	35,0676	21,0249	2,8052%	14,1057%		0,3782		21,5191
3	Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 CAN (%)	PROGNO- -ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990- 1993 USA (%)	PROGNO- -ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	23,2241	30,3859	3,4893	0,0005	2,8766	0,6122	0,0023%	9,4668%	0,2076%		12,2354%	
1991	23,7876	30,3104	4,0472	0,0372	3,2683	0,7417	0,1565%	10,7829%				
1992	23,4849	26,5940	4,8330	0,1091	3,9452	0,7787	0,4646%	14,8350%				
1993	24,5700	23,5554	4,2450	0,0509	3,2640	0,9301	0,2070%	13,8567%				

1994	24,4892	20,4805	3,8360	0,0391	2,8846	0,9124	0,1596%	14,0845%	0,0508		2,5059
1995	25,7877	22,5410	3,6640	0,0396	3,0832	0,5411	0,1537%	13,6784%	0,0535		2,7580
1996	30,9982	18,2023	4,5086	0,0270	4,0626	0,4190	0,0871%	22,3194%	0,0643		2,2271
1997	31,9672	18,3833	6,8704	0,0300	5,8661	0,9742	0,0940%	31,9100%	0,0664		2,2493
1998	25,2842	14,4542	6,3639	0,0272	4,9791	1,3576	0,1074%	34,4476%	0,0525		1,7685
1999	28,3595	20,3499	6,7592	0,0310	5,4190	1,3093	0,1093%	26,6289%	0,0589		2,4899
2000	49,5612	27,7357	7,1815	0,0476	5,6706	1,4634	0,0960%	20,4450%	0,1029		3,3936
2001	49,1538	25,4168	6,9871	0,0390	5,3342	1,6139	0,0793%	20,9871%	0,1020		3,1098
2002	41,3202	15,1846	5,7662	0,0608	4,3588	1,3466	0,1471%	28,7056%	0,0858		1,8579
2003	55,6195	17,8378	7,2071	0,0535	5,8317	1,3219	0,0963%	32,6928%	0,1155		2,1825
2004	65,2007	23,3879	9,3056	0,1017	7,0195	2,1844	0,1560%	30,0134%	0,1353		2,8616
2005	86,8759	31,5363	14,5224	0,1674	9,9764	4,3786	0,1927%	31,6345%	0,1803		3,8586
2006	89,5639	40,3896	16,7335	0,2514	10,0974	6,3847	0,2807%	25,0000%	0,1859		4,9418
2007	98,0789	47,2225	21,8142	0,1018	12,0918	9,6205	0,1038%	25,6061%	0,2036		5,7778
2008	136,2143	83,0218	31,5977	0,1742	18,7310	12,6925	0,1279%	22,5615%	0,2827		10,1580
2009	78,2615	59,6588	17,1163	0,1118	11,7526	5,2518	0,1429%	19,6997%	0,1625		7,2995
2010	98,4415	86,5053	25,7041	0,1918	18,1124	7,3999	0,1949%	20,9379%	0,2043		10,5842
2011	120,2066	134,1203	36,2713	0,1886	28,8186	7,2641	0,1569%	21,4871%	0,2495		16,4101
2012	117,6575	139,5542	33,8327	0,0843	27,4641	6,2843	0,0717%	19,6799%	0,2442		17,0750
2013	119,8236	148,4267	32,9095	0,0953	26,3448	6,4694	0,0796%	17,7494%	0,2487		18,1605

4	Tekstylia, odzież, obuwie i akcesoria											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IMP EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	2,8113	25,3222	2,3338	0,0196	1,4415	0,8727	0,6955%	5,6928%	0,9869%		11,2317%	
1991	2,7837	26,0954	2,9144	0,0295	1,7156	1,1693	1,0608%	6,5744%				
1992	3,0672	26,5582	5,8082	0,0315	4,1028	1,6739	1,0268%	15,4483%				
1993	3,3689	26,5268	6,5881	0,0392	4,5656	1,9833	1,1647%	17,2114%				
1994	3,9184	30,2002	7,7552	0,0388	5,4265	2,2899	0,9907%	17,9684%		0,0387		3,3920
1995	4,5050	34,6333	6,8415	0,0468	5,6880	1,1066	1,0394%	16,4236%		0,0445		3,8899
1996	5,1840	34,4981	8,4832	0,0497	7,5372	0,8963	0,9587%	21,8482%		0,0512		3,8747
1997	6,1183	37,1479	11,0034	0,0569	9,6415	1,3050	0,9299%	25,9544%		0,0604		4,1723
1998	6,2051	35,6531	12,9144	0,0705	10,8041	2,0398	1,1360%	30,3034%		0,0612		4,0044
1999	6,4008	32,1061	14,1999	0,1129	11,8828	2,2042	1,7640%	37,0109%		0,0632		3,6061
2000	6,7295	35,6951	15,5497	0,1634	12,4666	2,9198	2,4277%	34,9252%		0,0664		4,0092
2001	6,2753	32,3468	14,3894	0,1817	10,9115	3,2962	2,8958%	33,7329%		0,0619		3,6331
2002	6,2466	30,3688	13,9321	0,1742	10,0019	3,7560	2,7883%	32,9349%		0,0617		3,4109
2003	6,2560	31,2752	13,7180	0,1446	9,5228	4,0505	2,3120%	30,4485%		0,0617		3,5127
2004	6,4642	32,8023	13,4861	0,1713	8,9787	4,3361	2,6496%	27,3722%		0,0638		3,6843
2005	6,2992	31,9871	13,3158	0,1802	8,0991	5,0366	2,8603%	25,3198%		0,0622		3,5927
2006	6,1068	32,3593	12,8121	0,1735	7,2289	5,4097	2,8407%	22,3396%		0,0603		3,6345

2007	5,6301	31,0407	11,8443	0,1402	6,2374	5,4668	2,4902%	20,0942%	0,0556		3,4864	
2008	4,8064	30,4268	11,3148	0,1218	5,4245	5,7686	2,5339%	17,8280%	0,0474		3,4174	
2009	3,8428	24,6170	8,8298	0,0875	4,1986	4,5437	2,2773%	17,0558%	0,0379		2,7649	
2010	4,5405	31,2876	10,6136	0,1242	5,0686	5,4207	2,7360%	16,2002%	0,0448		3,5141	
2011	4,8415	36,6092	12,1950	0,1368	5,6355	6,4228	2,8247%	15,3936%	0,0478		4,1118	
2012	4,8811	34,0276	12,2218	0,1713	5,2081	6,8424	3,5089%	15,3056%	0,0482		3,8219	
2013	5,0392	34,5367	12,6735	0,1959	5,3920	7,0856	3,8874%	15,6125%	0,0497		3,8791	
5	Wyroby przemysłowe klasyfikowane wg materiału											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	39,1044	45,9887	2,7295	0,0829	2,1307	0,5160	0,2120%	4,6330%	0,2132%		6,6426%	
1991	35,8646	50,0445	3,2932	0,0709	2,5190	0,7033	0,1977%	5,0335%				
1992	37,4411	51,7639	5,5792	0,0483	4,6520	0,8789	0,1291%	8,9870%				
1993	39,3870	59,0579	6,0150	0,1236	4,6755	1,2159	0,3139%	7,9168%				
1994	43,9785	56,0881	7,3056	0,2464	5,5955	1,4637	0,5603%	9,9763%	0,0937			3,7257
1995	51,8942	63,5783	6,1728	0,1769	5,1433	0,8526	0,3408%	8,0897%	0,1106			4,2232
1996	48,3119	61,9651	6,4193	0,0587	5,7220	0,6386	0,1215%	9,2342%	0,1030			4,1161
1997	47,5168	61,5285	7,4000	0,0849	6,4401	0,8750	0,1787%	10,4668%	0,1013			4,0871
1998	44,9921	57,5724	8,4789	0,1444	7,0703	1,2642	0,3209%	12,2807%	0,0959			3,8243
1999	48,4648	57,8574	9,3632	0,2587	7,6980	1,4065	0,5337%	13,3052%	0,1033			3,8432

2000	50,9362	64,1450	10,6314	0,3622	8,5059	1,7633	0,7111%	13,2604%		0,1086		4,2609
2001	44,5084	57,9661	9,8366	0,4191	7,2463	2,1712	0,9417%	12,5010%		0,0949		3,8504
2002	42,5480	53,8535	9,8120	0,3328	6,8317	2,6475	0,7821%	12,6858%		0,0907		3,5773
2003	43,8514	56,0772	10,0210	0,2900	6,7527	2,9782	0,6614%	12,0418%		0,0935		3,7250
2004	52,0310	61,2426	10,6028	0,3502	6,9703	3,2823	0,6731%	11,3814%		0,1109		4,0681
2005	51,9314	66,6525	11,0512	0,3807	6,9755	3,6949	0,7332%	10,4654%		0,1107		4,4274
2006	51,3717	78,8991	11,9445	0,4830	7,4900	3,9714	0,9403%	9,4931%		0,1095		5,2409
2007	48,7229	90,9601	12,3651	0,5500	7,7713	4,0438	1,1288%	8,5436%		0,1039		6,0421
2008	46,8568	101,6793	11,8530	0,5655	7,4443	3,8433	1,2068%	7,3213%		0,0999		6,7541
2009	35,6183	81,6749	9,3391	0,3642	6,3412	2,6338	1,0224%	7,7639%		0,0759		5,4253
2010	48,8697	102,2572	11,2244	0,3979	7,5527	3,2738	0,8142%	7,3860%		0,1042		6,7925
2011	55,0590	123,8681	11,7232	0,3916	7,7105	3,6212	0,7112%	6,2247%		0,1174		8,2280
2012	49,8330	120,2261	11,6474	0,3224	7,6759	3,6491	0,6470%	6,3845%		0,1062		7,9861
2013	51,5508	120,1681	11,7186	0,3242	7,5763	3,8181	0,6288%	6,3048%		0,1099		7,9823
6	Metale i artykuły metalowe											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	18,1189	30,4430	4,2375	0,0871	2,8529	1,2974	0,4809%	9,3714%	0,7774%		16,9745%	
1991	17,2128	32,0540	5,4532	0,0800	3,5804	1,7929	0,4645%	11,1698%				
1992	17,4071	29,1891	9,4744	0,1900	7,0829	2,2015	1,0913%	24,2657%				

1993	17,3416	28,4678	9,2179	0,1861	6,5736	2,4583	1,0731%	23,0912%			
1994	19,2128	31,4663	10,6030	0,1887	7,2481	3,1662	0,9820%	23,0345%		0,1494	5,3413
1995	23,3564	39,5171	10,2007	0,1709	7,7108	2,3190	0,7318%	19,5125%		0,1816	6,7078
1996	22,9107	38,1732	12,3568	0,1756	10,0879	2,0933	0,7664%	26,4267%		0,1781	6,4797
1997	24,0400	41,0046	14,7752	0,1993	12,0556	2,5202	0,8291%	29,4007%		0,1869	6,9603
1998	22,8965	38,9704	16,8701	0,2945	12,0373	4,5383	1,2860%	30,8884%		0,1780	6,6150
1999	21,6962	37,3813	18,0621	0,4103	13,3272	4,3246	1,8911%	35,6520%		0,1687	6,3453
2000	23,6299	42,7942	20,7706	0,4396	15,0775	5,2535	1,8604%	35,2326%		0,1837	7,2641
2001	21,2164	37,3406	18,0234	0,4894	12,5367	4,9973	2,3067%	33,5740%		0,1649	6,3384
2002	21,9595	35,8498	17,1995	0,5071	11,6527	5,0396	2,3095%	32,5043%		0,1707	6,0853
2003	22,5714	38,3002	16,9841	0,5212	11,3990	5,0640	2,3089%	29,7623%		0,1755	6,5013
2004	29,1384	45,1735	20,9716	0,8386	12,8597	7,2733	2,8781%	28,4673%		0,2265	7,6680
2005	32,3259	52,9070	23,0478	0,8773	13,5794	8,5911	2,7140%	25,6665%		0,2513	8,9807
2006	41,2291	63,5206	27,4572	1,0457	15,4167	10,9948	2,5363%	24,2704%		0,3205	10,7823
2007	48,9191	71,2740	27,7741	1,0554	16,2699	10,4487	2,1575%	22,8273%		0,3803	12,0984
2008	45,4567	80,9904	29,1002	1,1572	16,4769	11,4661	2,5456%	20,3443%		0,3534	13,7477
2009	25,6626	57,7690	19,8034	0,8438	11,0158	7,9438	3,2882%	19,0686%		0,1995	9,8060
2010	34,8272	71,8815	26,7090	1,2240	14,8304	10,6547	3,5146%	20,6317%		0,2708	12,2015
2011	38,5265	84,2634	30,4674	1,4382	16,2919	12,7373	3,7329%	19,3346%		0,2995	14,3033
2012	34,4382	83,0652	32,6581	1,5058	17,1249	14,0274	4,3724%	20,6162%		0,2677	14,0999

2013	32,3111	79,5667	30,5443	1,4622	16,8484	12,2336	4,5255%	21,1752%	0,2512	13,5061		
7	Części i środki transportu											
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PRO- GNOZA IM MEXZ CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1990	54,2771	112,2914	2,8096	0,0403	2,0762	0,6931	0,0743%	1,8489%	0,0935%		1,9508%	
1991	51,7323	123,8694	3,1254	0,0336	2,1342	0,9577	0,0649%	1,7229%				
1992	53,6329	130,8761	4,5298	0,0318	2,9437	1,5543	0,0593%	2,2493%				
1993	60,4069	123,7004	3,8474	0,1060	2,4520	1,2894	0,1754%	1,9822%				
1994	66,9565	128,4166	6,3984	0,2790	4,4660	1,6534	0,4167%	3,4777%		0,0626		2,5052
1995	71,6419	122,5100	6,2796	0,1062	4,9334	1,2400	0,1483%	4,0270%		0,0670		2,3900
1996	69,3730	133,6860	10,3100	0,1452	8,7258	1,4390	0,2093%	6,5271%		0,0648		2,6080
1997	74,0791	150,7561	13,7351	0,1368	11,6483	1,9500	0,1847%	7,7266%		0,0692		2,9410
1998	77,1922	164,4025	15,9431	0,5156	12,7308	2,6967	0,6680%	7,7437%		0,0722		3,2072
1999	92,0508	155,9791	17,6547	0,8975	13,5964	3,1608	0,9750%	8,7168%		0,0860		3,0429
2000	90,3000	142,7039	24,0982	1,2956	17,4057	5,3969	1,4348%	12,1971%		0,0844		2,7839
2001	82,8340	140,6597	23,2519	1,3634	16,0610	5,8275	1,6459%	11,4184%		0,0774		2,7440
2002	81,7470	140,8996	24,4283	2,1225	15,2775	7,0283	2,5964%	10,8429%		0,0764		2,7487
2003	81,5680	136,5706	22,1884	1,4108	13,2643	7,5133	1,7297%	9,7124%		0,0762		2,6643
2004	86,7396	146,8041	23,8631	1,3740	13,8921	8,5970	1,5840%	9,4630%		0,0811		2,8639
2005	88,2452	163,7533	27,3276	1,9187	15,2130	10,1958	2,1743%	9,2902%		0,0825		3,1945

2006	86,7224	190,5830	30,0851	2,1391	16,6086	11,3374	2,4666%	8,7146%	0,0811		3,7179
2007	84,9125	212,2631	31,4994	2,0257	17,3504	12,1233	2,3856%	8,1740%	0,0794		4,1409
2008	66,9236	205,3193	30,1333	2,1627	16,2489	11,7217	3,2316%	7,9139%	0,0626		4,0054
2009	48,0734	93,4945	20,7183	1,3239	10,9595	8,4349	2,7538%	11,7221%	0,0449		1,8239
2010	63,2279	119,1402	27,1445	1,6747	14,9904	10,4794	2,6487%	12,5822%	0,0591		2,3242
2011	65,6712	137,5342	31,1766	1,7685	17,6272	11,7809	2,6930%	12,8166%	0,0614		2,6831
2012	73,5117	152,6605	34,6662	1,7201	19,4883	13,4578	2,3398%	12,7658%	0,0687		2,9781
2013	70,6469	150,0106	34,8946	1,7342	19,8359	13,3244	2,4548%	13,2230%	0,0660		2,9264
8	Inne wyroby przemysłowe										
	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX	
1990	Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)								
1991	4,8701	43,0582	2,6352	0,0188	1,8845	0,7319	0,3853%	4,3767%	0,7426%	5,7281%	
1992	4,6358	49,5830	3,5191	0,0394	2,3925	1,0872	0,8499%	4,8252%			
1993	5,1749	52,3902	5,1087	0,0341	3,6056	1,4690	0,6589%	6,8823%			
1994	5,7221	53,4756	5,3763	0,0616	3,6515	1,6633	1,0765%	6,8283%			
1995	7,0274	56,7563	6,7519	0,0908	4,3731	2,2879	1,2928%	7,7051%		0,0522	3,2511
1996	7,9959	61,4890	4,9094	0,0875	3,3358	1,4861	1,0948%	5,4250%		0,0594	3,5222

1997	9,1664	65,0548	5,8280	0,1158	4,6273	1,0849	1,2631%	7,1129%		0,0681		3,7264
1998	10,7415	71,4285	7,1449	0,0931	5,7770	1,2748	0,8667%	8,0879%		0,0798		4,0915
1999	11,7753	71,8368	7,8725	0,1023	5,4370	2,3332	0,8689%	7,5685%		0,0874		4,1149
2000	12,6747	72,8987	8,6201	0,1187	5,8021	2,6992	0,9368%	7,9592%		0,0941		4,1757
2001	14,9107	81,2627	9,9411	0,1591	6,9653	2,8167	1,0672%	8,5714%		0,1107		4,6548
2002	12,6734	76,8138	9,9935	0,2008	6,4633	3,3294	1,5843%	8,4142%		0,0941		4,4000
2003	12,3189	70,7120	10,3847	0,1547	6,4378	3,7922	1,2559%	9,1043%		0,0915		4,0505
2004	12,7199	72,7803	10,5012	0,1625	6,3010	4,0378	1,2772%	8,6576%		0,0945		4,1689
2005	13,9214	81,7085	11,4688	0,1773	5,9425	5,3490	1,2736%	7,2727%		0,1034		4,6804
2006	14,6372	85,2793	12,9092	0,2237	5,9243	6,7613	1,5284%	6,9469%		0,1087		4,8849
2007	15,0789	93,1262	17,0943	0,2510	6,2797	10,5636	1,6648%	6,7432%		0,1120		5,3344
2008	14,6086	98,8361	21,0111	0,2654	6,2704	14,4752	1,8169%	6,3443%		0,1085		5,6614
2009	13,8430	101,2988	20,6216	0,2955	6,4427	13,8834	2,1344%	6,3601%		0,1028		5,8025
2010	10,7503	92,4209	14,5839	0,2927	5,4430	8,8481	2,7230%	5,8894%		0,0798		5,2940
2011	11,9836	102,9027	16,7412	0,2802	6,2364	10,2246	2,3385%	6,0604%		0,0890		5,8944
2012	12,6938	106,4990	17,7188	0,3423	6,5160	10,8606	2,6963%	6,1183%		0,0943		6,1004
2013	12,3656	116,2643	18,3503	0,3453	7,0308	10,9742	2,7926%	6,0472%		0,0918		6,6597
9	12,4122	116,6408	19,2081	0,3313	7,4890	11,3879	2,6689%	6,4205%		0,0922		6,6813
Pozostałe												
1990	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990– 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)

1991	0,6139	5,2466	0,1394	0,0010	0,1030	0,0354	0,1570%	1,9636%	0,2199%		3,0352%	
1992	0,5836	5,4910	0,1788	0,0008	0,1306	0,0475	0,1286%	2,3781%				
1993	0,5626	4,7600	0,2494	0,0013	0,1787	0,0695	0,2224%	3,7534%				
1994	0,6723	4,7298	0,2606	0,0025	0,1913	0,0667	0,3716%	4,0455%				
1995	0,7387	4,4597	0,3351	0,0060	0,2203	0,1088	0,8102%	4,9395%		0,0016		0,1354
1996	0,8332	4,0942	0,2516	0,0050	0,1681	0,0785	0,5955%	4,1062%		0,0018		0,1243
1997	0,9753	32,8307	0,3023	0,0037	0,2459	0,0527	0,3827%	0,7489%		0,0021		0,9965
1998	1,2178	34,7544	0,3692	0,0032	0,3072	0,0587	0,2637%	0,8841%		0,0027		1,0549
1999	1,1852	35,4773	0,3752	0,0064	0,2674	0,1014	0,5415%	0,7537%		0,0026		1,0768
2000	1,3953	4,9892	0,3879	0,0076	0,2749	0,1053	0,5456%	5,5102%		0,0031		0,1514
2001	1,4422	6,5044	13,1047	0,0037	0,2938	12,8071	0,2591%	4,5169%		0,0032		0,1974
2002	1,3793	7,0962	1,5067	0,0050	0,2651	1,2365	0,3653%	3,7359%		0,0030		0,2154
2003	1,2404	5,0124	4,4921	0,0080	0,2758	4,2082	0,6486%	5,5021%		0,0027		0,1521
2004	1,2157	5,2907	1,7216	0,0072	0,2688	1,4457	0,5894%	5,0809%		0,0027		0,1606
2005	18,2024	6,4641	2,7468	0,0089	0,2833	2,4546	0,0487%	4,3833%		0,0400		0,1962
2006	21,0218	43,5139	3,2582	0,0089	0,2978	2,9515	0,0425%	0,6844%		0,0462		1,3207
2007	20,5428	46,8406	4,2649	0,0094	0,3065	3,9489	0,0460%	0,6544%		0,0452		1,4217
2008	20,1849	53,2747	19,1966	0,0093	0,3278	18,8595	0,0462%	0,6153%		0,0444		1,6170
2009	19,5844	52,0907	5,6829	0,1553	1,1988	4,3288	0,7928%	2,3013%		0,0431		1,5810
2010	15,3692	124,0459	5,3151	0,1287	1,4524	3,7339	0,8375%	1,1709%		0,0338		3,7650
2011	14,0268	131,5985	6,7525	0,1780	1,9174	4,6572	1,2688%	1,4570%		0,0308		3,9942
2012	14,9011	136,6225	8,2690	0,2526	2,3506	5,6657	1,6951%	1,7205%		0,0328		4,1467

2013	15,0516	149,7264	11,3113	0,4088	5,0303	5,8722	2,7159%	3,3597%		0,0331		4,5444
10	15,9584	160,7231	9,3368	0,2259	3,2601	5,8507	1,4158%	2,0284%		0,0351		4,8782
Sprzęt elektryczny i elektroniczny												
1990	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IMP W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1991	10,0415	72,7564	5,5123	0,0747	3,1967	2,2409	0,7436%	4,3937%	1,3788%		10,1647%	
1992	10,1722	83,8449	6,7785	0,1061	3,8597	2,8126	1,0434%	4,6034%				
1993	10,4752	89,9879	18,7901	0,1545	14,6552	3,9804	1,4753%	16,2857%				
1994	10,2378	100,6412	20,8017	0,2307	15,4746	5,0964	2,2530%	15,3760%				
1995	11,4746	118,5680	24,9674	0,2378	18,1387	6,5909	2,0724%	15,2981%		0,1582		12,0521
1996	13,3456	140,5217	26,6498	0,1870	21,0904	5,3725	1,4009%	15,0086%		0,1840		14,2836
1997	15,6388	144,6125	31,0695	0,3940	27,6611	3,0145	2,5192%	19,1277%		0,2156		14,6994
1998	18,7894	161,0935	37,1112	0,2781	32,5474	4,2857	1,4799%	20,2040%		0,2591		16,3747
1999	18,3623	155,1418	42,9515	0,3400	34,4226	8,1888	1,8518%	22,1878%		0,2532		15,7697
2000	20,4470	170,1562	50,4669	0,4498	39,2704	10,7467	2,1999%	23,0790%		0,2819		17,2959
2001	28,5424	200,7144	62,6165	0,7903	47,9309	13,8953	2,7689%	23,8802%		0,3935		20,4020
2002	18,7846	161,3241	56,9074	0,5203	37,4443	18,9428	2,7697%	23,2106%		0,2590		16,3981
2003	15,7932	143,4341	50,0604	0,3803	29,7686	19,9115	2,4080%	20,7542%		0,2178		14,5796
2004	15,4746	142,9712	47,2349	0,4236	26,9633	19,8480	2,7373%	18,8593%		0,2134		14,5326
2005	19,4377	154,3164	54,5111	0,5605	24,7981	29,1525	2,8833%	16,0697%		0,2680		15,6858
2006	20,2606	154,7583	57,6928	0,6956	21,9379	35,0594	3,4332%	14,1756%		0,2794		15,7307

2007	21,4365	168,9044	65,5052	0,8027	22,8244	41,8781	3,7447%	13,5132%		0,2956		17,1686
2008	21,3390	165,7938	55,8699	0,7028	20,0524	35,1146	3,2937%	12,0948%		0,2942		16,8524
2009	19,4636	164,5985	69,6557	0,9606	21,7620	46,9331	4,9353%	13,2212%		0,2684		16,7309
2010	15,3562	134,7942	59,5586	1,0519	16,3606	42,1461	6,8503%	12,1375%		0,2117		13,7014
2011	15,5852	160,4270	75,0114	1,0176	20,0581	53,9358	6,5294%	12,5029%		0,2149		16,3069
2012	15,8922	163,3873	77,9100	0,7516	21,3723	55,7861	4,7294%	13,0807%		0,2191		16,6078
2013	15,1724	163,6179	77,9915	0,7102	21,5930	55,6883	4,6807%	13,1972%		0,2092		16,6313
11	14,0835	164,9678	83,3710	0,8511	22,0236	60,4964	6,0432%	13,3502%		0,1942		16,7685
Maszyny i urządzenia												
1990	CAN EX TOTAL (mld USD)	USA EX TOTAL (mld USD)	MEX IMP TOTAL (mld USD)	MEX IMP Z CAN (mld USD)	MEX IMP Z USA (mld USD)	MEX IMP Z ROW (mld USD)	UDZIAŁ MEX IMP W EX CAN (%)	UDZIAŁ MEX IM W EX USA (%)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 CAN (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z CAN (mld USD)	ŚREDNIA UDZIAŁU Z 1990 – 1993 USA (%)	PROGNO- ZA IM MEX Z USA (mld USD)
1991	17,3013	125,9160	9,9525	0,0738	6,9774	2,9013	0,4264%	5,5413%	0,8938%		6,5133%	
1992	15,9584	137,0338	11,8599	0,1452	7,9945	3,7203	0,9096%	5,8339%				
1993	16,2359	140,2790	16,5154	0,1410	10,8511	5,5232	0,8687%	7,7354%				
1994	17,9055	142,8118	16,0383	0,2454	9,9145	5,8784	1,3705%	6,9424%				
1995	21,1752	155,6439	19,0844	0,2881	11,6513	7,1450	1,3606%	7,4859%		0,1893		10,1375
1996	24,7187	172,7718	16,6053	0,4123	10,0856	6,1075	1,6679%	5,8375%		0,2209		11,2531
1997	25,1391	182,3933	22,3510	0,3384	16,0690	5,9436	1,3462%	8,8101%		0,2247		11,8797
1998	28,2410	204,3126	28,1514	0,3317	20,5833	7,2364	1,1747%	10,0744%		0,2524		13,3074
1999	29,6272	194,6410	31,7160	0,5592	19,4640	11,6929	1,8873%	9,9999%		0,2648		12,6775
2000	30,1788	192,1536	34,9647	0,6863	21,9564	12,3220	2,2740%	11,4265%		0,2697		12,5155

2001	32,3795	215,1057	34,2963	0,7376	22,9328	10,6259	2,2779%	10,6612%	0,2894	14,0104
2002	29,5117	190,9783	36,0045	0,8094	21,3284	13,8666	2,7427%	11,1680%	0,2638	12,4389
2003	27,6466	168,3856	36,1778	0,6336	19,4606	16,0836	2,2917%	11,5572%	0,2471	10,9674
2004	27,7631	165,4036	36,8315	0,7148	18,4844	17,6322	2,5748%	11,1754%	0,2481	10,7732
2005	31,9156	183,6061	41,5145	0,8129	19,5541	21,1474	2,5472%	10,6501%	0,2853	11,9587
2006	33,2662	198,2851	42,7958	0,8978	20,1657	21,7323	2,6989%	10,1701%	0,2973	12,9148
2007	34,5831	210,0967	45,9012	1,0077	21,5960	23,2975	2,9138%	10,2791%	0,3091	13,6841
2008	37,5920	223,9347	46,3334	1,0637	21,4145	23,8553	2,8295%	9,5628%	0,3360	14,5854
2009	37,1987	230,6156	49,6404	1,2837	21,9923	26,3645	3,4509%	9,5363%	0,3325	15,0206
2010	28,5657	167,0021	40,1840	1,3332	16,5007	22,3501	4,6672%	9,8805%	0,2553	10,8773
2011	29,9031	196,2480	50,6507	1,0599	20,3293	29,2615	3,5445%	10,3590%	0,2673	12,7821
2012	32,5946	213,5093	56,3590	1,1326	22,6447	32,5818	3,4747%	10,6059%	0,2913	13,9064
2013	33,3180	212,9544	62,0551	1,3523	25,6298	35,0730	4,0586%	12,0354%	0,2978	13,8703
	31,1816	207,1400	62,6521	1,1636	25,0652	36,4234	3,7317%	12,1006%	0,2787	13,4915

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

