

Barbara Liberska

INTEGRACJA KRAJÓW NAFTA A GLOBALNY KRYZYS GOSPODARCZY

Wprowadzenie

Proces integracji gospodarczej USA, Kanady i Meksyku nabrał przyspieszenia wraz z wejściem w życie 1 stycznia 1994 roku porozumienia o wolnym handlu NAFTA. Był to jeden z pierwszych projektów regionalnej integracji w erze globalizacji. Zakładano, że kraj rozwijający się, jakim był Meksyk, może odnieść korzyści przez otwarcie rynku, zniesienie barier w handlu, przepływy kapitału, integrację z dwoma wysoko rozwiniętymi krajami takimi jak USA i Kanada. Podpisując porozumienie NAFTA ówczesny prezydent Meksyku Carlos Salinas mówił, że dzięki wolnemu handlowi i napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich Meksyk będzie się dynamicznie rozwijał i wkrótce dołączy do „pierwszego świata” – „Meksyk będzie eksportował towary, a nie ludzi”.

Kolejne rządy realizowały neoliberalne reformy zgodnie z zasadami Konsensusu Waszyngtońskiego, pod hasłami – „Stabilizacja, Prywatyzacja, Deregulacja”. Przez ostatnie piętnaście lat Meksyk bardzo się zmienił. Stał się znaczącym eksporterem towarów przemysłowych, a jego produkcja jest silnie zintegrowana z rynkiem amerykańskim. Rynek północnoamerykański przeżywał w ostatnich 15 latach boom inwestycyjny i dynamiczny wzrost eksportu oraz proces reorganizacji działania wielu korporacji transnarodowych i osiągnięcia wysokich zysków, co prowadziło do pogłębienia powiązań i współzależności między różnymi sektorami gospodarki krajów NAFTA.

Ten dynamiczny rozwój zahamowany został przez kryzys finansowy i gospodarczy, który rozpoczął się w USA w połowie 2007 roku. Globalny kryzys w latach 2007-2009 postawił pod znakiem zapytania wiele z dotychczasowych teorii ekonomicznych, jak i przyjętych przez niektóre kraje rozwijające strategii rozwoju. Powszechna jest krytyka dominującego w ostatnich dekadach neoliberalnego modelu rozwoju. Skutki kryzysu są w różnym stopniu odczuwane w poszczególnych regionach.

Mimo że recesja gospodarcza stała się udziałem większości państw całego świata, to spadek PKB w poszczególnych krajach był zróżnicowany. Były również i takie nieliczne kraje jak Chiny czy Indie, które nie tylko nie doświadczyły spadku, ale osiągnęły wysoki wzrost PKB (w 2009 roku Chiny o 8,7% a Indie – o 6,7%). W tym samym roku w Meksyku PKB spadło o 6,8% (był to największy spadek od 1932 roku). Kryzys wystąpił w trzech krajach NAFTA, ale najdotkliwiej odbił się na gospodarce meksykańskiej.

Obecny kryzys ponownie sprowokował dyskusje na temat korzyści z integracji w ramach NAFTA. W dobie kryzysu kraje chcą bronić własne rynki i domagają się renegotjacji porozumienia. Wzrost bezrobocia w USA do ponad 9% powoduje, że nasiliły się tendencje do ochrony krajowego rynku. Amerykańskie związki zawodowe bronią swoich miejsc pracy i wskazują na fakt, że ponad milion miejsc zostało utraconych, kiedy korporacje przeniosły swe zakłady do Meksyku w poszukiwaniu taniej siły roboczej. Protestują meksykańscy rolnicy, wskazując na negatywne skutki liberalizacji rolnictwa, która doprowadziła do tego, że nie mogą konkurować z subsydiowanym rolnictwem amerykańskim i rośnie import żywności z USA oraz ceny podstawowych produktów.

Zarówno poszczególne gospodarki, jak i cały projekt północnoamerykańskiego modelu integracji stoją przed poważnymi wyzwaniami. Trudno dzisiaj odpowiedzieć na pytanie, czy porozumienie NAFTA wyjdzie z kryzysu wzmocnione czy osłabione, czy napięcia będą prowadziły do żądania renegotjacji traktatu, czy Meksyk może liczyć na pomoc w pokonaniu kryzysu. Poznanie przyczyn i wyciągnięcie z obecnego kryzysu właściwych wniosków ma istotne znaczenie dla dalszego rozwoju nie tylko USA, ale pozostałych krajów. Na tle obecnego kryzysu potrzebna jest ocena sukcesów i niepowodzeń procesu integracji gospodarczej w ramach NAFTA, także z punktu widzenia

przyjętego przez Meksyk modelu rozwoju w ostatnich dekadach.

Efekty integracji gospodarczej w ramach NAFTA 1994-2007

Integracja przez handel

Liberalizacja handlu oraz zniesienie cel i ograniczeń w handlu między krajami NAFTA miało istotny wpływ na wzrost wymiany handlowej i zmian w jej strukturze. Wielkość eksportu towarowego (bez usług) krajów NAFTA wzrosła z 654 mld USD w 1993 roku do przeszło 1 234 mld USD w 2000 roku, a więc prawie się podwoiła. W 2006 roku przekroczyła 1 675 mld USD. W latach 1993-2006 eksport Meksyku wzrósł prawie pięciokrotnie, eksport USA przeszło dwukrotnie, a eksport Kanady dwuipółkrotnie. W 1993 roku eksport Meksyku był prawie dziesięciokrotnie mniejszy niż USA, a w 2006 roku już tylko czterokrotnie, tak więc w tej dziedzinie proces doganiania okazał się sukcesem.

Tabela 1. Wielkość eksportu towarów krajów NAFTA w latach 1993-2006 (w mld USD)

Lata	USA	Kanada	Meksyk
1993	464,8	137,6	51,7
1994	512,3	156,1	60,6
1995	583,0	181,0	79,3
1996	622,8	190,2	95,7
1997	687,5	215,1	110,2
1998	680,4	214,6	117,3
1999	692,8	238,9	136,3
2000	780,3	277,6	165,3
2001	731,0	261,1	157,5
2002	693,2	252,6	160,0
2003	723,7	272,1	164,9
2004	817,9	316,9	188,0
2005	904,3	360,1	214,2
2006	1037,0	388,0	250,0

Źródło: opracowanie własne w oparciu o OECD FACT-BOOK 2008.

W Meksyku średni roczny wzrost eksportu towarów w latach 1994-2006 wynosił około 11,3% i był prawie dwukrotnie wyższy niż w okresie przed NAFTA. Pozwoliło to już w 2000 roku na zajęcie ósmego miejsca w świecie pod względem wielkości eksportu. Udział Meksyku w światowym handlu wzrósł z 1,4% w 1994 roku do 2,6% w 2000 roku i 2,1% w 2006 roku. Jest to eksport zasadniczo odmienny od tego sprzed kilku lat. Surowce, a zwłaszcza ropa naftowa, które wtedy zajmowały znaczącą pozycję, dzisiaj stanowią tylko kilka procent, natomiast dominują wyroby przetworzone i towary zaawansowane technologicznie. W latach 1994-2004 udział wyrobów przemysłowych w eksporcie wynosił średnio 81%, a ropy i jej pochodnych tylko 11,5%, jeszcze na początku lat 90. XX wieku – 61%.

W istotny sposób zmieniła się struktura eksportu Meksyku do USA. Podczas gdy na początku lat 90. ropa naftowa stanowiła prawie 2/3 eksportu, to w 2005 roku tylko 10%. Największą pozycję w eksporcie Meksyku do USA zajmują samochody i części samochodowe (wyroby przemysłu samochodowego stanowiły około 25%), następnie urządzenia telekomunikacyjne, telewizory i urządzenia elektryczne. Szerokie otwarcie gospodarki meksykańskiej na handel najlepiej pokazują wskaźniki udziału eksportu i importu w PKB. Podczas gdy na początku lat 90. wskaźnik ten wynosił około 32%, to w latach 1996-2004 wzrósł średnio do 61%, czyli podwoił się i był zbliżony do wskaźnika dla Chile, najbardziej otwartej gospodarki wśród krajów latinoamerykańskich.

Jednocześnie Meksyk importował znacznie więcej towarów. Średnie cła importowe w Meksyku spadły z około 20% pod koniec lat 80. do 3% w 2004 roku. Import USA w 2006 roku był przeszło trzykrotnie wyższy niż w 1993 roku, Kanady około dwuipółkrotnie, natomiast Meksyku prawie czterokrotnie. Wysoki wzrost importu USA prowadził do stałego i rosnącego deficytu w bilansie handlowym, który w 1993 roku wynosił 138,4 mld USD, w 2000 roku już 477,7 mld USD, a w 2005 roku – 828 mld USD. W tym samym czasie Kanada miała rosnącą nadwyżkę 25,9 mld USD w 1993 roku, a 45,7 mld USD – w 2006 roku. Meksyk miał stosunkowo niewielki deficyt – średnio rocznie około 6 mld USD.

Tabela 2. Dynamika eksportu i importu krajów NAFTA w latach 1990-2007 (w %)

Kraj	1990-2000	2000-2005	1995-2005	2006	2007
		Eksport			
USA	7,2	3,3	3,2	14,5	12,0
Kanada	8,3	5,5	5,5	8,4	6,9
Meksyk	16,1	5,3	9,2	13,1	17,1
		Import			
USA	7,2	7,2	7,8	10,8	5,1
Kanada		6,5	5,7	7,9	7,9
Meksyk	14,2	4,9	10,4		

Źródło: UNCTAD Handbook of Statistics 2008.

W Meksyku dynamika eksportu była zbliżona do dynamiki importu, co miało korzystny wpływ na bilans handlowy tego kraju.

Na tle ogólnie wysokiej dynamiki handlu krajów NAFTA warto pokazać, jak zmieniały się ich wzajemne obroty. W pierwszych latach dynamika wzajemnej wymiany była znacznie wyższa niż ogólna wymiana. Średnie roczne tempo wzrostu eksportu w latach 1990-2000 wynosiło 8,3%, a w latach 2000-2005 około 4,1%. Od 2005 roku obserwujemy ponowny wzrost.

Tabela 3. Dynamika eksportu i importu w ramach NAFTA (roczny wzrost w %)

Lata	Wzrost eksportu	Wzrost importu
1990-2000	8,3	9,6
1990-1995	6,3	8,4
1995-2005	4,5	7,7
2000-2005	4,1	6,9
2004	4,1	16,5
2005	12,8	14,1
2006	13,4	10,9
2007	10,7	6,1

Źródło: UNCTAD Handbook of Statistics 2008, ss. 36-37.

W latach 200-2007 eksport między krajami NAFTA rósł bardzo dynamicznie. Ogólna wymiana handlowa potroiła się w latach 1993-2006 i wzrosła z 297 mld USD do 930 mld USD. Wymiana handlowa (import plus eksport) Stanów Zjednoczonych z Meksykiem wzrosła z 82,3 mld USD w 1993 roku do 250 mld USD w 2000 roku, czyli przeszło trzykrotnie. Natomiast wymiana handlowa USA z Kanadą wzrosła z 213,8 mld USD do 361,9 mld USD w ciągu roku, czyli o około 70%. Wymiana handlowa między USA i Kanadą jest największa w świecie między dwoma krajami i wynosi dziennie około 1 mld USD. Eksport wzrósł z 223,0 mld USD w 1990 r. do 676,1 mld USD w 2000 roku i 905,1 mld USD w 2006 roku, co stanowiło 53,8% ogólnego eksportu.

Stany Zjednoczone są dla pozostałych partnerów NAFTA dominującym rynkiem zbytu towarów, jak i importu towarów. Meksyk eksportuje do USA około 85% wszystkich towarów. Z badań wynika, że miało miejsce przesunięcie w handlu, wzrost wymiany z USA spowodował spadek wymiany z wcześniejszymi partnerami. Natomiast, jeżeli chodzi o import, to udział Stanów Zjednoczonych spadł w ogólnym imporcie Meksyku z 70% w latach 90. do około 51% w 2006 r. Podobnie było z Kanadą – udział rynku amerykańskiego w ogólnym eksporcie wynosił około 82%, natomiast udział USA w imporcie Kanady wynosił około 55%. Oba kraje są więc w ogromnym stopniu zależne od sytuacji gospodarczej USA, bo stąd pochodzą ich dochody z eksportu.

Tabela 4. Udział eksportu i importu Kanady i Meksyku w wymianie handlowej z USA (w %)

Wymiana	1990	2000	2006
Eksport Meksyku do USA	69,3	88,7	84,7
Import Meksyku z USA	66,1	72,0	50,9
Eksport Kanady do USA	75,4	87,4	81,6
Import Kanady z USA	62,9	64,3	54,9

Źródło: UNCTAD Handbook of Statistics 2008.

Porównując dane z okresu sprzed NAFTA z danymi po podpisaniu traktatu, można wskazać na pogłębienie integracji gospodarczej przez wzrost wzajemnej wymiany handlowej. Istnieje jednak dość duża asymetria we współzależnościach między krajami. Kanada i Meksyk są w znacznie większym stopniu zależne od rynku amerykańskiego. Dla USA wymiana z partnerami z NAFTA jest mniej istotna - eksport do Meksyku stanowi 13,5% ich ogólnego eksportu, a do Kanady 15% - podczas gdy eksport tych dwóch krajów do USA wynosił około 85%.

W imporcie USA coraz większą rolę odgrywają Chiny, które zajmują już drugie miejsce po Kanadzie. Udział Kanady i Chin po 2005 roku jest już zbliżony - około 17%. Natomiast udział Meksyku w latach 1997-2005 nie zmienił się i wynosił około 10%. Udział Japonii w imporcie USA (w 1994 roku drugie miejsce) spadł na czwarte miejsce w 2005 roku po Kanadzie Chinach i Meksyku (był mniejszy od meksykańskiego, podczas gdy w 1994 roku był dwuipółkrotnie większy).

Tabela 5. Udział wybranych krajów w imporcie USA (bez ropy) w %

Kraj	1994	1997	2000	2005
Kanada	19,5	19,5	18,9	17,3
Meksyk	7,0	9,4	10,8	9,6
Chiny	6,3	7,8	9,2	16,8

Źródło wg United Nations Statistics Division 2007.

Dla Stanów Zjednoczonych Meksyk był w latach 1994-2000 jednym z głównych źródeł importu i zajmował trzecie miejsce po Kanadzie i Japonii, natomiast w 2005 roku na drugim miejscu znalazły się Chiny, z których USA importowały 16,8% ogólnego

importu, a z Meksyku 9,6%. Chiny stały się konkurentem Meksyku w eksporcie wielu towarów przemysłowych na rynek amerykański.

Stany Zjednoczone eksportowały w 2007 roku do krajów NAFTA towary wartości około 380 mld USD. Otwarty rynek Kanady i Meksyku pozwolił na wzrost eksportu amerykańskiego do tych krajów (dwukrotny wzrost udziału Meksyku) i eksport do partnerów z NAFTA stanowi dzisiaj 37,6% ogólnego eksportu. Udział wewnątrzregionalnej wymiany w ogólnym eksporcie całego ugrupowania wzrósł z 40,2% w 1990 roku do przeszło 57% w 2005 roku. Dane te wskazują na bardzo wysoki stopień współzależności między trzema krajami.

Integracja przez przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Liberalizacja inwestycji, zniesienie barier i zapewnienie równego traktowania inwestorów zagranicznych i krajowych w poszczególnych krajach prowadziło do pogłębienia integracji. Możliwe było wyłączenie pewnych sektorów gospodarki lub określenie szczegółowych zasad dostępu do nich inwestorów zagranicznych. Kanada zastrzegła sobie ograniczenie dostępu obcego kapitału w sektorze kultury, aby zapobiec dalszej amerykańskiej medii. Meksyk zastrzegł sobie ograniczenie dostępu kapitału zagranicznego w sektorze wydobywania i przetwórstwa ropy naftowej. Stany Zjednoczone stosują ograniczenia wobec inwestorów zagranicznych w liniach lotniczych i w radiu. Postanowiono również, że każdy z krajów może kontrolować przejęcia przedsiębiorstw powyżej pewnej wartości.

Liberalizacji towarzyszył wzrost przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich między krajami i oraz podejmowanie przez korporacje

snarodowe działań na dużym regionalnym rynku. Wielkie korporacje transnarodowe reorganizowały swoje operacje na obszarze całego rynku północnoamerykańskiego i tworzyły regionalną sieć zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji towarów i usług. Prowadziło to do poprawy konkurencyjności, zmniejszenia kosztów wytwarzania towarów w wielu gałęziach przemysłu i poprawy jakości świadczenia różnego rodzaju usług. Konkurencyjny eksport mógł być również przeznaczony na rynki trzecie poza NAFTA. Liberalizacja inwestycji zagranicznych oraz dobra sytuacja gospodarcza w krajach tego regionu spowodowały, że NAFTA stała się obszarem bardzo atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych.

Po powstaniu NAFTA dynamika napływu inwestycji była jeszcze większa niż dynamika wymiany handlowej. Liczne badania empiryczne wykazują, że liberalizacja miała pozytywny wpływ na przepływy zagranicznych inwestycji. Ogółem do krajów NAFTA napływało średnio rocznie około 200 mld USD inwestycji zagranicznych w latach 1998-2006, z tego prawie 2/3 napłynęło do USA. Średni roczny napływ inwestycji bezpośrednich do Kanady, po 2000 roku, wyniósł 24 mld USD, a do Meksyku około 19 mld USD. Do Meksyku po wejściu NAFTA znacznie wzrósł napływ inwestycji, co wiązało się z udziałem zagranicznych inwestorów w procesach prywatyzacji, jak i nowych inwestycjach.

Tabela 6. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do krajów NAFTA w latach 1993-2006 (mln USD)

Rok	USA	Kanada	Meksyk	Razem
1993	51 362	4 730	4 389	60 481
1994	46 121	8 204	15 069	69 394
1995	57 776	9 255	9 679	76 710
1996	86 502	9 633	10 087	106 222
1997	105 603	11 522	14 165	131 290
1998	179 045	22 803	12 409	214 257
1999	289 444	24 747	13 631	327 822
2000	321 274	66 796	17 588	405 658
2001	164 021	27 670	27 151	218 842
2002	84 372	22 146	18 275	124 793
2003	63 961	7 619	14 184	85 764
2004	133 162	1 533	22 301	156 996
2005	109 754	33 824	19 643	163 221
2006	183 571	66 605	19 037	269 213

Źródło: Opracowanie własne wg OECD FACTBOOK 2008, s. 82.

USA były z jednej strony odbiorcami inwestycji zagranicznych, ale też inwestowały za granicą niewiele mniej niż otrzymywały. Kanada w tym czasie więcej inwestowała za granicą niż otrzymywała inwestycji. Meksyk od 2001 roku również zaczął inwestować za granicą i wielkość inwestycji z roku na rok rosła.

W 1990 roku w krajach tego regionu ulokowane było około 530 mld USD zagranicznych in-

westycji bezpośrednich, a w 2000 roku już przeszło 1 539 mld USD, w 2005 r. ponad 2 144 mld USD, czyli czterokrotnie więcej. W regionie NAFTA znajdowało się przeszło 1/4 światowych inwestycji zagranicznych.

Rynek północnoamerykański w ostatnich piętnastu latach był jednym z najbardziej atrakcyjnych obszarów dla inwestorów zagranicznych.

Tabela 7. Ogólna wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach NAFTA (w mln USD)

Rok	USA	Kanada	Meksyk	Razem
1995	680 066	7.350	41 130	728 546
2000	1 421 017	21 647	97 170	1 539 834
2002	1 499 952	38 672	158 651	1 697 275
2003	1 576 983	45 286	172 834	1 795 103
2004	1 727 062	57 246	191 509	1 975 817
2005	1 874 263	60 662	209 564	2.144 489

Źródło: opracowano wg OECD FACTBOOK 2008, s. 81.

Tabela 8. Udział wybranych krajów w napływie netto zagranicznych inwestycji do Meksyku w latach 1997-2006 (w % ogółu)

Kraj	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Ogółem
Meksyk	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
USA	61	65	54	71	78	67	63	37	52	64	61
Kanada	2	3	5	4	4	1	2	2	2	3	3
Hiszpania	3	4	8	12	3	4	12	33	7	4	10
Holandia	3	13	8	15	9	8	4	15	11	8	10

Źródło: opracowanie własne wg Economic Commission for Latin America and Caribbean ECLAC 2007.

Meksyk dzięki temu, że był członkiem NAFTA stał się jednym z beneficjentów boomu inwestycyjnego w tym regionie. Wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w 2006 roku była sześciokrotnie wyższa niż przed podpisaniem porozumienia NAFTA.

Ponad 60% inwestycji napływających do Meksyku po 2002 roku pochodziło z USA, jednak w ostatniej dekadzie znacznie wzrósł udział inwestycji z Unii Europejskiej głównie Hiszpanii i Holandii (razem stanowiły około 20%), a tylko 3% pochodziło z Kanady.

Ok. połowa inwestycji napływała do zakładów produkcyjnych na granicy meksykańsko-amerykańskiej – *maquiladoras*. Eksport towarów z tych zakładów stanowił około połowę całego eksportu Meksyku. W ostatniej dekadzie niektóre korporacje zdecydowały się na zamknięcie zakładów w Meksyku i przeniosły je do Chin, gdzie koszty produkcji były jeszcze niższe.

Integracja północnoamerykańskiego przemysłu samochodowego

Dzięki porozumieniu NAFTA otworzył się nowy rozdział dla restrukturyzacji przemysłu samochodowego na kontynencie północnoamerykańskim. Zniesienie ograniczeń dla inwestycji i w handlu pozwoliło na istotne zmiany i reorganizacje rynku produkcji samochodów i części samochodowych. Przenoszenie produkcji do kraju o znacznie niższych kosztach i transfer technologii miały przyczynić się do poprawy produktywności i konkurencyjności samochodów produkowanych na rynku północnoamerykańskim, jak również na rynku globalnym. NAFTA określała zasady pochodzenia w przemyśle samochodowym (lokalny wkład musiał wynosić 62,5%, aby mogły stać się przedmiotem wymiany w ramach wolnego rynku). W Meksyku do 2008 roku obowiązywał zakaz importu używanych samochodów z USA.

Włączenie Meksyku do regionalnych sieci produkcji i dystrybucji w przemyśle samochodo-

wym miało bardzo duże znaczenie nie tylko dla rozwoju nowoczesnego przemysłu samochodowego w tym kraju, ale dla pogłębionej specjalizacji produkcji w całym regionie. Wielkie amerykańskie korporacje w przemyśle samochodowym podejmowały inwestycje na rynku północnoamerykańskim w ramach strategii zwiększenia pozycji na rynku (*market seeking*) oraz poprawy efektywności (*efficiency seeking*). Rząd meksykański aktywnie wspierał te inwestycje i stosował różne zachęty i bodźce finansowe. Zdecydowano się uczynić z budowy nowoczesnego przemysłu samochodowego koło zamachowe dla procesów modernizacji gospodarki i proeksportowej strategii rozwoju. Liczono na rozwój produkcji, transfer technologii i innowacji, wprowadzenie zaawansowanych systemów zarządzania i organizacji.

Meksyk był atrakcyjnym obszarem dla inwestycji zagranicznych; niskie płace, bliskość geograficzna, uprzywilejowany dostęp do rynku zachęcały korporacje do przenoszenia tam produkcji. Pozwalało to na znaczne obniżenie kosztów i poprawę konkurencyjności zarówno na rynku wewnętrznym (odpowiedź na wyzwanie wobec rosnącej konkurencji samochodów japońskich i koreańskich), jak i na rynku międzynarodowym. W latach 1994-2002 do przemysłu samochodowego

w Meksyku napływało średnio rocznie około 1 mld USD inwestycji, które w połowie były przeznaczone na produkcję nowych samochodów, a w połowie na produkcję części samochodowych.

Przemysł samochodowy stanowi jedną z podstawowych gałęzi gospodarek USA i Kanady. Przemysł ten daje ponad 6% PKB w USA, 12% – w Kanadzie. Trójka z Detroit (General Motors, Ford, Chrysler) zatrudnia w krajach regionu tysiące pracowników; w przemyśle produkującym części samochodowe pracuje w ponad milion osób.

NAFTA miała znaczący wpływ na handel samochodowy w Ameryce Północnej. Wymiana handlowa między USA i jego partnerami w NAFTA dynamicznie rosła. Kanada i Meksyk eksportują na rynek amerykański samochody i części samochodowe, a eksport ten zajmuje pierwsze miejsce w ich ogólnym eksporcie. Transgraniczny handel w 1993 roku wynosił około 35,8 mld USD, natomiast w 2007 roku przekroczył 88,4 mld USD, czyli wzrósł przeszło dwuipółkrotnie. Kanada zajmuje pierwsze miejsce w eksporcie samochodów do USA, a Meksyk – trzecie, podczas gdy przed podpisaniem NAFTA nie znajdował się nawet w pierwszej piętnastce. Na partnerów z NAFTA przypada około 51% eksportu samochodów z USA.

Tablica 9. Wartość importu samochodów USA od partnerów z NAFTA (w mld USD)

	1993	2003	2004	2005	2006	2007
Z Kanady	39,0	38,3	43,2	44,0	43,0	44,1
Z Meksyku	3,6	18,2	17,4	16,9	22,1	20,5
Ogółem ze świata	-	127,5	135,1	136,4	148,3	147,6

Źródło: jak w tabeli 9.

Import samochodowy USA od dwóch partnerów w NAFTA wzrósł z 27,8 mld USD w 1993 roku do 64,6 mld USD w 2007 roku. Partnerzy w NAFTA stanowili około 44% ogólnego importu samochodów na rynku amerykańskim. Na rynek amerykański przeznaczone jest około 90% eksportu samochodowego Meksyku i Kanady.

Regionalna reorganizacja rynku samochodowego przyniosła korzyści wszystkim krajom, a Meksyk skorzystał na tym szczególnie. NAFTA przyczyniła się do tego, że produkty meksykańskie-

go przemysłu samochodowego stały się najważniejszym produktem eksportowym tego kraju. Jest to bardzo efektywny, technologicznie zaawansowany przemysł, nastawiony głównie na eksport. Korporacje samochodowe zainwestowały tam przeszło 10 mld USD, a dodatkowo 6-7 mld USD w produkcję części i komponentów. Wielka Trójka z Detroit stale zwiększała swoje zaangażowanie w Meksyku i w produkcji w Meksyku widziała największe korzyści w dalekosiężnych strategiach poprawy konkurencyjności. Nadal bowiem koszty siły roboczej sta-

nowią tam tylko 1/8 tych samych kosztów w USA. Po 2005 r. GM zainwestował około 3,6 mld USD, Ford 1,2 mld USD, a Chrysler zapowiedział w maju 2008 r., że zbuduje fabrykę silników samochodowych, która w 2010 r. będzie ich produkować 440 tysięcy. W maju 2008 roku Ford określił swoje ambitne plany zainwestowania 3 mld USD w nowe fabryki (największa inwestycja w sektorze słowem Meksyku) i stworzenie 4 500 nowych miejsc pracy.

Dzięki inwestycjom zagranicznym (nie tylko amerykańskim) produkcja samochodów w Meksyku rosła w pierwszych latach po wejściu NAFTA o 16% rocznie, osiągając roczną wielkość 2 mln samochodów. Plany do 2010 r. przewidywały jej wzrost do 3 mln. Poza inwestycjami korporacji amerykańskich w Meksyku inwestowały firmy azjatyckie, które przez uruchomienie produkcji w jednym z krajów NAFTA miały swobodny dostęp do całego rynku północnoamerykańskiego. Nowoczesne linie produkcyjne rozwijały produkcję nowych modeli, małych oszczędnych w zużycie paliwa samochodów o wysokiej jakości, co miało pozwolić na sprostanie konkurencji globalnej na rynku samochodowym. Dynamiczny napływ inwestycji zagranicznych spowodował modernizację produkcji i przemiany w strukturze przemysłu i tym samym zwiększył udział towarów zaawansowanych technologicznie w strukturze eksportu. Eksport samochodów i części samochodowych stanowił jedną z największych grup eksportowych w ostatnich latach. W 2005 roku eksport samochodów osobowych zajmował pierwsze miejsce w ogólnym eksporcie towarów przemysłowych, stanowiąc 7,2%, eksport części samochodowych – dalsze 5,3%, a samochodów ciężarowych i pojazdów specjalnych – 3,8% co razem stanowiło 16% eksportu i przynosiło Meksykowi około 28 mld USD. Dochody Meksyku z eksportu samochodów i części samochodowych w ostatnich latach sięgały 30 mld USD. Na eksport przeznaczone jest około 80% produkcji (w 1988 roku – 40%) i jest ona kierowana nie tylko na rynek amerykański, ale i do Europy oraz Azji. Dochody z eksportu w 2007 roku wynosiły 43 mld USD.

W tej gałęzi przemysłu zatrudnione jest 13,4% ogółu pracowników przemysłu, a zatrudnienie w produkcji komponentów podwoiło się w ostatnich

dziesięciu latach i wynosi obecnie 470 tys. osób. W ostatniej dekadzie, dzięki NAFTA, powstał zintegrowany rynek samochodowy Ameryki Północnej, który był lepiej przygotowany do sprostania konkurencji międzynarodowej. Tymczasem wybuch kryzysu finansowego i gospodarczego w USA, postawił największych producentów przed widmem bankructwa. Gdyby nie duża pomoc państwa dla Wielkiej Trójki z Detroit, to GM, Ford, Chrysler nie byłoby w stanie utrzymać się na rynku.

Kryzys ten może mieć ogromne konsekwencje dla wszystkich krajów NAFTA. Od tego, jak będzie przebiegał proces wychodzenia z kryzysu w USA w dużym stopniu zależy przyszłość przemysłu samochodowego, jak i gospodarek wszystkich krajów NAFTA.

Makroekonomiczne wskaźniki rozwoju krajów NAFTA

Proces integracji krajów NAFTA miał przyczynić się do wzrostu możliwości rozwojowych poszczególnych krajów. Oczekiwano, że największe korzyści z integracji osiągnie Meksyk. Napływ inwestycji zagranicznych i wzrost eksportu miał przyczynić się do dynamicznego wzrostu gospodarczego, powstania nowych miejsc pracy i poprawy poziomu życia ludności.

Ogólny dochód narodowy w strefie NAFTA w 2006 r. był prawie dwukrotnie wyższy niż w 1994 roku. W USA wzrósł z 7 017 mld USD do 13 133 mld USD, w Kanadzie z 636 mld USD do 1 201 mld USD, a w Meksyku z 655 mld USD do 1 268 mld USD.

Realny wzrost PKB w latach 1994-2006 był wyższy w USA (48%) i Kanadzie (49%) niż w Meksyku (40%). Wskutek wystąpienia kryzysu walutowego w 1994 roku, PKB Meksyku w 1995 roku spadł o 6,2%, a w 2001 i 2002 roku spadł poniżej 1%, gdy Meksyk odczuwał skutki spadku koniunktury w USA. Cykl koniunkturalny dla krajów tego regionu pokrywał się w tym okresie. Dane o dynamice wzrostu PKB pokazują, że Meksyk, kraj najbiedniejszy tego ugrupowania, nie osiągał wyższej dynamiki wzrostu niż pozostałe kraje, w efekcie nie był w stanie doganiać pozostałych krajów w poziomie rozwoju.

Tabela 10. Dynamika wzrostu PKB krajów NAFTA w latach 1994-2006 (realny roczny wzrost w %)

Rok	USA	Kanada	Meksyk
1994	4,1	4,8	4,4
1995	2,5	2,8	-6,2
1996	3,7	1,6	5,2
1997	4,5	4,2	6,8
1998	4,2	4,1	5,0
1999	4,5	5,5	3,8
2000	3,7	5,2	6,6
2001	0,8	1,8	0,0
2002	1,6	2,9	0,8
2003	2,5	1,9	1,4
2004	3,6	3,1	4,2
2005	3,1	3,1	2,8
2006	2,9	2,8	4,8

Źródło: opracowanie własne wg OECD FACTBOOK 2008, s. 41.

Tabela 11. PKB per capita USA, Kanady i Meksyku w latach 1994-2006 (USD i PPP)

Rok	USA	Kanada	Meksyk
1994	26 636	21 993	7 332
1995	27 542	22 771	6 884
1996	28 780	23 334	7 263
1997	30 228	24 481	7 770
1998	31 485	25 554	8 136
1999	32 994	27 135	8 447
2000	34 571	28 444	9 152
2001	35 293	29 331	9 247
2002	36 116	29 893	9 484
2003	37 445	31 182	9 919
2004	39 548	32 818	10 525
2005	41 674	35 078	11 299
2006	43 801	36 813	12 104

Źródło: OECD FACTBOOK 2008, s. 34

Wielkość PKB *per capita* według PPP w 1994 roku była w USA o 363% wyższa niż w Meksyku. Po trzynastu latach dystans, jaki dzielił te kraje nie uległ zmianie. Podobnie, jeżeli chodzi o dystans, jaki dzielił Meksyk od Kanady; PKB na jednego mieszkańca w Kanadzie był i jest trzykrotnie wyższy niż w Meksyku.

Model neoliberalnej integracji Meksyku w ramach NAFTA, mimo, że towarzyszył jej znaczny napływ inwestycji zagranicznych oraz wysoka dynamika eksportu wyrobów przemysłowych, nie przełożył się na wyższy wzrost gospodarczy. Wzrosła natomiast przepaść między bogatą Północą kraju i biednym rolniczym Południem. Nierówności społeczne w Meksyku nie zmniejszyły się. Według spisu ludności z 2005 roku około 45% ludności żyje w biedzie (z tego 1/3 w absolutnej nędzy), podczas gdy w 1981 roku odsetek ten wynosił 49%.

Głównym celem polityki gospodarczej rządu meksykańskiego była w tym okresie walka z inflacją i przywrócenie równowagi makroekonomicznej oraz zmniejszenie deficytu budżetowego. Pod względem wskaźnika inflacji Meksyk znacznie zbliżył się do pozostałych krajów. Stopa inflacji spadła z 17,7% w 1997 roku do 4,5% w 2006 r. Osiągnięcie makroekonomicznej równowagi ma istotne znaczenie dla dalszego rozwoju, ale nie jest to warunek wystarczający, aby Meksyk wszedł na ścieżkę wysokiego wzrostu gospodarczego. Niska stopa inwestycji, brak odpowiedniej liczby nowych miejsc pracy i niskie płace powodują, że miliony Meksykanów starają się nielegalnie przekroczyć granicę w poszukiwaniu lepszego bytu w Stanach Zjednoczonych.

W założeniach proces integracji w ramach NAFTA miał prowadzić do ograniczenia nielegalnej migracji. Liberalizacja rolnictwa spowodowała, że produkcja żywności, wobec subsydiowanej produkcji rolnej w USA, stała się nieopłacalna, a miliony chłopów opuściły wsie i przeniosły się do miast w poszukiwaniu lepszego życia lub nielegalnie starały się przekroczyć granicę z USA w poszukiwaniu pracy.

Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na Meksyk

Kryzys finansowy i gospodarczy w USA spowodował recesję w większości krajów świata. Największe załamanie miało miejsce w pierwszej połowie 2009 roku. Spadek PKB w 2009 roku w USA wynosił 2,7%, w Kanadzie – 2,5%, a w Meksyku – 6,8%. Towarzyszyły mu duże spadki produkcji, handlu i wzrost bezrobocia. USA i pozostałe kraje NAFTA podjęły programy stymulacji gospodarki i przeznaczyły na jej wspieranie wielkie sumy. Zdecydowano się też ratować przemysł samochodowy, rząd udzielił mu wielomiliardowych pożyczek. Wielkość tych programów stanowiła w USA 5,5% PKB, w Kanadzie 4,1% PKB, a w Meksyku 1,6% PKB.

Kryzys gospodarczy w USA ma bardzo duży wpływ na gospodarkę meksykańską. Spadek PKB Meksyku w 2009 roku był większy niż podczas kryzysu walutowego w 1995 roku. Zaraz po przystąpieniu do NAFTA Meksyk doświadczył głębokiego kryzysu walutowego i kryzysu bankowego; okazało się bowiem, że system finansowy kraju nie był przygotowany na szybką liberalizację przepływu kapitałów. Wtedy Stany Zjednoczone pośpieszyły z pomocą nowemu członkowi NAFTA i szybko zorganizowały pomoc w wysokości 50 mld USD, która pozwoliła na ustabilizowanie kursu meksykańskiego peso i stosunkowo szybkie wyjście z kryzysu.

Dzisiaj sytuacja jest inna. Gospodarka amerykańska przeżywa największy kryzys gospodarczy od czasu II wojny światowej i walczy z recesją, mało interesując się swoimi partnerami z NAFTA. Kryzys gospodarczy w USA, w związku z bardzo ścisłymi powiązaniem gospodarki amerykańskiej z Kanadą i Meksykiem, odbija się negatywnie na tych gospodarkach. Gospodarka meksykańska jest obecnie w innej sytuacji niż w 1995 roku; ma bardziej rozwiniętą strukturę gospodarczą, a meksykański system finansowy i bankowy jest znacznie odporniejszy na szoki zewnętrzne niż w latach kryzysu walutowego 1994-1995. Natomiast realna gospodarka jest obecnie w większym stopniu powiązana i spadek popytu w USA bezpośrednio przekłada się na sytuację gospodarczą. Osłabienie gospodarki amerykańskiej w 2001 roku, spowo-

dowało znaczny spadek eksportu meksykańskiego, a jeszcze bardziej odczuwalne były skutki kryzysu lat 2007-2009.

Tabela 12. PKB w krajach NAFTA (2008-2010)

	2008	2009	2010*
USA	0,4	-2,7	1,5
Kanada	0,4	-2,5	2,1
Meksyk	1,3	-6,8	3,3

* – szacunki.

Źródło: W oparciu o IMF *Global Prospects and Policies 2009*.

Transmisja kryzysu finansowego i gospodarczego w USA do gospodarki meksykańskiej przebiega kilkoma kanałami. Pierwszy dotyczy handlu: spadek popytu i recesja w USA spowodowała znaczny spadek zapotrzebowania na meksykański eksport (spadł o 25% w 2009 roku). Spadek eksportu prowadził do spadku produkcji (spadek o 30%). Stosunkowo niski spadek zatrudnienia wynikał z tego, że częściowo udało się utrzymać miejsca pracy w ramach programu stymulacyjnego i wspierania przedsiębiorstw. Drugim kanałem są przepływy inwestycji zagranicznych. Meksyk zanotował w 2009 roku 32% spadek napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w stosunku do poprzedniego roku. Trzecim kanałem są zmiany w transferach od imigrantów, którzy tracą pracę w USA i niektórzy powracają do kraju (w 2009 roku zanotowano 20% spadek). Transfery od imigrantów stanowiły około 2,5% meksykańskiego PKB; dzięki nim utrzymują się całe miejscowości. To właśnie odbiorcy tych przekazów najbardziej na kryzysie ucierpieli, dlatego Bank Światowy zaoferował w 2009 roku 5,5 mld USD pożyczki na inwestycje infrastrukturalne i programy społeczne.

W dobie obecnego kryzysu szerzej uwidoczniły się słabości modelu rozwoju, jaki w ostatnich dekadach w ramach NAFTA przyjął Meksyk. Wiera w to, że dzięki otwarciu gospodarki, liberalizacji handlu i przepływów kapitału, napływie zagranicznych inwestycji dokona się modernizacja gospodarki, poprawa konkurencyjności, tylko częściowo się sprawdziła. Korzyści z NAFTA wiązały się z sektorem eksportowym, a bardzo niewielkie

zmiany zachodziły w sektorze krajowym. Dzisiejszy Meksyk ma co prawda dobrze rozwinięty sektor przemysłu z przeznaczeniem na eksport, zlokalizowany w kilku ośrodkach – głównie na północy, niedaleko granicy z USA. Natomiast sektor krajowych przedsiębiorstw jest mało konkurencyjny, nie tworzy wystarczającej liczby nowych miejsc pracy. Meksyk uznał, że proces integracji rozwiąże wiele problemów kraju, bez potrzeby przyjęcia narodowej strategii rozwoju kraju. Model rozwoju realizowany przez Meksyk zdecydowanie ograniczył rolę państwa. Niska stopa inwestycji i ograniczone wydatki państwa spowodowały, że w ostatnich dekadach zaniedbano rozwój infrastruktury, edukacji, opieki zdrowotnej. Brak polityki państwa w bardzo ważnych dla rozwoju dziedzinach, jak reformy strukturalne, polityka konkurencji, polityka przemysłowa i rozwój edukacji spowodowały, że Meksyk, który dotychczas konkurował tanią siłą roboczą, przegrywa konkurencję z innymi krajami. Obecna, trudna sytuacja gospodarcza Meksyku prowadzi do wielu napięć społecznych, wzrostu przestępczości, eskalacji walk zorganizowanych grup narkotykowych, dalszego wykluczenia społecznego wynikającego z powrotu imigrantów bez możliwości znalezienia pracy.

Mimo pewnych oznak poprawy sytuacji gospodarczej w regionie w 2010 roku, nadal istnieje niepewność, co do przyszłości gospodarki amerykańskiej, trudno powiedzieć, jak trwale jest obecne ożywienie, czy uda się zmniejszyć bezrobocie, jaka będzie przyszłość amerykańskiego przemysłu samochodowego. Gospodarka amerykańska wymaga gruntownych reform systemu finansowego i bez ich przeprowadzenia nie można powiedzieć, że kryzys został pokonany. Od tego, jak w najbliższych latach Stany Zjednoczone będą rozwiązywały problemy wspierania gospodarki, wysokiego deficytu budżetowego, deficytu handlowego, w znacznym stopniu zależy powrót na ścieżkę wzrostu jego dwóch partnerów w NAFTA.

Zakończenie

Integracja gospodarcza krajów Ameryki Północnej w ramach NAFTA, jak wynika z przeprowadzonej analizy w latach 1994-2007, miała istotny wpływ na wzrost wymiany handlowej i prze-

plywy inwestycji do tego regionu, jak i między krajami. Gospodarki trzech krajów są dzisiaj znacznie bardziej powiązane i współzależne, prowadzi to do zarówno pozytywnych, jak i negatywnych skutków. Obecny kryzys finansowy i gospodarczy w USA stanowi bardzo poważne wyzwanie dla rozwoju krajów NAFTA.

Model rozwoju Meksyku przyjęty w procesie integracji opierał się głównie na liberalizacji handlu i inwestycji zagranicznych i swobody przepływu towarów, usług i kapitału. Model ten prowadził do modernizacji jego gospodarki, ale tylko wybranych sektorów i regionów. Sektor krajowych przedsiębiorstw w bardzo małym stopniu uczestniczył w procesach integracyjnych. Gospodarka meksykańska nie osiągała wysokiego wzrostu gospodarczego, a niskie inwestycje krajowe nie były w stanie stworzyć odpowiedniej liczby miejsc pracy. Dodatkowo brak odpowiedniej infrastruktury uniemożliwiał włączenie regionów zacofanych i poprawę poziomu życia ludności. W kontekście obecnego kryzysu jeszcze bardziej widoczne są słabości meksykańskiego modelu rozwoju w ostatnich dekadach.

Bibliografia

- Audley J.**, (2003), *NAFTA Promise and Reality. Lesson from Mexico for the Hemisphere*, Carnegie Endowment for International Peace.
- Blecker R. A.**, (2003), „The North American Economies after NAFTA”, *International Journal of Political Economy*, University of Ottawa, Ottawa, nr 33.
- Economic Survey of Latin America*, (2006), CEPAL, Santiago de Chile.
- MacDermontt R.**, (2007), „Regional Trade Agreement and Foreign Direct Investment”, *North American Journal of Economics and Finance*, Wilfrid Laurier University, Waterloo, nr 18, ss. 107-116.
- Gallagher K. P., Moreno-Bird J. C.**, (2007), „The Dynamism of Mexican Exports: Lost in Chinese Translation?”, *World Development*, vol. 36, Nr 8, ss. 1365-1380.
- Kreinin M. E., Plummer M. G.**, (2008), Effects on regional integration on FDI, *Journal of Asian Economics*, The Johns Hopkins University, Bologna.

- Feils D. J., Rahman M.**, (2008), „Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The case of NAFTA”, *Management International Review*, vol. 48, ss. 148-163.
- Hejazi W., Safarian A. E.**, (2005), „NAFTA Effects and the Level of Development”, *Journal of Business Research*, Maryland, vol. 58, ss. 1741-1749.
- Schott J.**, (2004), *NAFTA at Ten. Lesson from Recent Studies*, Washington.
- Hufbauer G. C., Schott J. J.**, (2005), *NAFTA Revisited, Achievements and Challenges*. Washington.
- Schott J.J.**, (2008), *The North American Free Trade: Time for Change*, November, Peterson Institute for International Studies, Washington.
- Kose M. A., Meredith G. M.**, (2004), *How has NAFTA affected the Mexican Economy?* IMF Working Paper WP/04/259, April.
- Liberska B.** (red.), (2002), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.
- Liberska B.**, (1995), *NAFTA i inne inicjatywy integracyjne na kontynencie amerykańskim*, INE PAN, Warszawa.
- Liberska B.**, (2008), „System powiązań Ameryki Łacińskiej z Indiami i Chinami we współczesnej gospodarce światowej”, *Zeszyty Naukowe*, nr 23, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- Liberska B.**, (2008), „Ameryka Łacińska w poszukiwaniu nowej strategii rozwoju i modelu globalizacji”, w pracy: *Doświadczenia Demokracji w Ameryce Łacińskiej*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków.
- Moreno-Bird J. C.**, (2007), *Economic Development and Industrial Performance in Mexico Post-NAFTA*, Mexico DF.
- Mortimore M., F.Brown F.**, (2005), *Informe sobre la industria automotriz mexicana*, ECLAC, Santiago de Chile.
- Pastor R. A.**, (2004), „North America’s Second Decade”, *Foreign Affairs*, February, Council on Foreign Relations, Inc., Tampa.