

Janina Dzikowska-Zawirska, Jolanta Osowska-Chrzęszcz***

**UMOWA O WOLNYM HANDLU MIĘDZY USA A KANADĄ
JAKO PRZYKŁAD TENDENCJI REGIONALNYCH
WYSTĘPUJĄCYCH W POLITYCE HANDLOWEJ
LAT OSIEMDZIESIĄTYCH
OCENA FUNKCJONOWANIA UMOWY Z PUNKTU WIDZENIA
INTERESÓW KANADY**

O ile dekada lat osiemdziesiątych zasłynęła jako okres najdłuższej ekspansji gospodarczej w historii po II wojnie światowej, o tyle można skusić się o sformułowanie twierdzenia, iż gospodarka lat dziewięćdziesiątych wchodzi w jeden z najbardziej trudnych okresów przemian od początków naszego stulecia.

Dekada lat osiemdziesiątych przyniosła wiele pozytywnych zjawisk ekonomicznych. I tak:

- inflacja została znacznie ograniczona;
- wymiana towarowa wzrastała w szybkim tempie (ok. 5% rocznie);
- w ramach Rundy Urugwajskiej GATT rozpoczęto rokowania, które miały stworzyć nowe zasady handlu międzynarodowego towarami i usługami;
- światowy system monetarny, pomimo pewnych wahań kursów, w długim okresie pozostawał pod kontrolą;
- w ramach EWG podjęto programy przygotowania wspólnej waluty, przyjmując równocześnie założenie, iż do końca 1992 r. będzie można mówić o pełnej integracji w ramach EWG zarówno gospodarczej, jak i politycznej;
- zainicjowano również szereg programów stworzenia bloków handlowych.

To ostatnie wymienione zjawisko wydaje się szczególnie interesujące, potwierdza bowiem występującą od pewnego czasu tendencję odchodzenia w handlu światowym od wielostronności i dążności do tworzenia powiązań

* Adiunkt w Katedrze Handlu i Finansów Międzynarodowych UŁ.

** Asystent w Katedrze Handlu i Finansów Międzynarodowych UŁ.

regionalnych. Przykładem tego może być umowa o wolnym handlu między Kanadą a USA zawarta w 1989 r., z możliwością poszerzenia jej o Meksyk.

Opisana tendencja jest potwierdzeniem erozji systemu multilateralizmu w wymianie międzynarodowej, który przez wiele lat był głównym celem działalności GATT. W tej sytuacji niejasna pozostaje pozycja GATT, tym bardziej że planowane na rok 1990 zakończenie Rundy Urugwajskiej nie nastąpiło. Wydarzenia ostatnich tygodni potwierdzają jednak brak pełnej zgodności między USA a EWG w zakresie handlu artykułami rolnymi i mimo podpisania wspólnego porozumienia, Francja nadal wyraża swoje niezadowolenie i domaga się zwołania nadzwyczajnego spotkania członków EWG. Eksperci sugerują, iż GATT przeżywa nie spotykany dotąd kryzys, stając się *depassé*, a wielostronny system handlu ustępuje miejsca regionalnym blokom handlowym.

Temu zagadnieniu pragną autorki poświęcić niniejszy artykuł. Celem artykułu jest omówienie głównych założeń umowy o wolnym handlu podpisanej między USA a Kanadą i ocena jej funkcjonowania z punktu widzenia interesów Kanady. Umowa ta jest również przedstawiona na tle tendencji występujących w gospodarce światowej, tendencji do tworzenia powiązań regionalnych i umów dwustronnych.

W przedstawionym artykule można wyróżnić trzy części. W pierwszej z nich, mającej charakter wprowadzenia, autorki przypominają pojęcia związane ze strefą wolnego handlu. Pozwala to następnie na przejście do części drugiej, w której mówimy o polityce handlowej lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, wskazując na skłonność do tworzenia regionów gospodarczo-politycznych w świecie. W tym kontekście została przedstawiona umowa o wolnym handlu zawarta między USA a Kanadą. Przy czym funkcjonowanie tej umowy oceniają autorki z punktu widzenia interesów Kanady i oczywiście z bardzo krótkiej perspektywy. Autorki zwracają uwagę na fakt, że ocena ta jest bardzo subiektywna i nie zawsze negatywne efekty, zauważalne w gospodarce kanadyjskiej, wynikają z podpisania tej umowy z USA.

Poszerzenie omawianej umowy o kolejnego partnera amerykańskiego tzn. Meksyk, traktują autorki jako przejaw już wcześniej omawianej tendencji do regionalizacji oraz jako skłonność do odchodzenia od umów wielostronnych i przechodzenia do umów dwustronnych regulujących zarówno wymianę handlową, jak i inne sfery życia gospodarczego.

1. POJĘCIE BLOKU HANDLOWEGO

Mówiąc o strefie wolnego handlu mamy na myśli grupę krajów (stowarzyszonych), które redukują wewnętrzne bariery w obrocie towarowym, usług, kapitału i inwestycji między sobą. Ten proces liberalizacji wymiany

wywołuje określone zmiany w obrotach handlowych, produkcji, konsumpcji oraz dochodach partnerów tego porozumienia. Oczywiście wielkość i charakter tych zmian zależy w znacznym stopniu od tego, czy liberalizacji dokonuje się w formie strefy wolnego handlu, czy też unii celnej lub ekonomicznej.

Jak pamiętamy, w momencie tworzenia unii celnej, mamy do czynienia z powstaniem dwóch efektów: kreacji i przesunięcia. Kreacja nowego strumienia handlu, zgodnie z koncepcją J. Vinera, jest zjawiskiem pozytywnym, oznacza bowiem ożywienie wymiany międzynarodowej pod wpływem jej liberalizacji. Jest to nic innego jak stworzenie nowego strumienia wymiany uzyskanego dzięki strefie lub unii celnej przez przesunięcie produkcji i dostaw z droższego źródła krajowego do tańszego producenta kraju partnera i wiąże się z bardziej efektywnym wykorzystaniem zasobów w skali świata.

Drugim efektem jest tzw. efekt przesunięcia, czyli odchylenie od prawidłowego kierunku handlu międzynarodowego. Efekt ten powstaje w wyniku dyskryminacji związanej z regionalnym charakterem liberalizacji. Uważa się to zjawisko za negatywne, mimo że wspólnie z kreacją nowego strumienia handlu wiąże się ze wzrostem obrotów w handlu światowym. Różnica jednak polega na tym, że w przypadku pierwszego efektu wzrost wymiany następuje w wyniku substytucji produkcji droższego wytwórcy krajowego tańszą produkcją partnera. Natomiast w przypadku przesunięcia wymiany wzrost ten wiąże się z zastąpieniem tańszej produkcji krajów trzecich przez droższą produkcję krajów strefy.

Konkludując: efekt kreacji polepsza aktywność i zwiększa dobrobyt, zaś efekt przesunięcia obniża dobrobyt przez podwyższenie kosztów produkcji światowej.

W praktyce blok handlowy powinien charakteryzować się:

- zbliżonym poziomem dochodu narodowego na jednego mieszkańca;
- bliskością geograficzną państw-członków (ten warunek nie zawsze jest spełniony, przykładem czego może być porozumienie o wolnym handlu podpisane między USA a Izraelem w 1985 r.);
- podobną lub kompatybilną polityką handlową.

Omawiane przez autorki porozumienie o wolnym handlu w zasadzie spełnia te warunki. Szczegółową analizę tego porozumienia przekazujemy w drugiej części artykułu.

2. POLITYKA HANDLOWA LAT OSIEMDZIESIĄTYCH I DZIEWIĘCDZIESIĄTYCH. ERA REGIONÓW

Obserwując mapę ekonomiczną świata nietrudno zauważyć na niej określone tendencje do regionalizmu nie tylko tego w klasycznym wydaniu dwunastki zachodnioeuropejskiej, ale również w państwach obu Ameryk czy

też państw PACRIM i Japonii¹. Można odnieść wrażenie, że kończy się era ścierania dwóch biegunów – era zimnej wojny. II wojna światowa pozostawiła po sobie twór w formie dwóch hegemonów, dwubiegunowy układ sił polityczno-gospodarczych w postaci: Stanów Zjednoczonych jako lidera świata kapitalistycznego i Związku Radzieckiego, lidera obozu krajów socjalistycznych. Nie ulega wątpliwości, że rola jaką odegrały Stany Zjednoczone w kształtowaniu gospodarki światowej po II wojnie jest bardzo wyraźna. To one bowiem były współautorem i propagatorem zasad liberalizmu w polityce handlowej i dały również podstawy do utworzenia koncepcji GATT. Koniec zimnej wojny wpłynął równocześnie na zmniejszenie roli USA w istniejącym dotąd systemie.

Niewątpliwie największe zmiany miały miejsce i dokonują się nadal w Europie. Początków tego zjawiska możemy doszukiwać się już w 1957 r., kiedy to zawarto traktat rzymski, który stał się podstawą do powołania do życia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Stopniowe poszerzanie Wspólnoty do podmiotu liczącego aktualnie 12 państw w połączeniu z reformami wewnętrznymi, które zakończyły się zawarciem Jednolitego Aktu Europejskiego w 30 lat później, wszystko to doprowadziło do stworzenia kontynentalnego bloku o konkretnej polityce handlowej.

W ciągu tych trzech dekad Wspólnota dokonała znacznych postępów w procesie integracji gospodarczej jej członków. Tempo wzrostu obrotów wewnątrz ugrupowania znacznie przewyższyło tempo wzrostu eksportu do krajów trzecich. W 1979 r. wymiana towarowa wewnątrz Wspólnoty była o 20% większa od wymiany z resztą świata. W latach 1985 i 1989 wartość handlu wewnątrz Wspólnoty wzrosła o 351,8 mld USD do 673,3 mld USD, tzn. prawie o 100%, w tym samym czasie eksport do reszty świata wzrósł o 46%, z 313 mld USD do 456 mld USD.

Dane przedstawione w tab. 1 ilustrują nam omawiany problem wymiany handlowej EWG z pozostałymi regionami w latach 1985–1990. Jak wynika z danych w niej zawartych, również obroty między EWG a EFTA w latach 1985–1990 wzrosły o 216%, zaś w tym samym czasie obroty z Ameryką Północną zwiększyły się jedynie o 149%.

Zwiększenie zakresu handlu o charakterze preferencyjnym będzie wiązało się bezpośrednio z faktem utworzenia od stycznia 1993 r. Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Ma on powstać przez rozszerzenie istniejących już dwustronnych porozumień o wolnym handlu (od lat siedemdziesiątych) między krajami EWG i EFTA, i wprowadzeniem Jednolitego Rynku Europejskiego. Będzie to największy rynek świata, obejmujący swym zasięgiem 19 krajów o liczbie ludności 380 mln i 46% udziale w handlu międzynarodowym.

¹ PACRIM, tj.: Hongkong, Indonezja, Malezja, Filipiny, Korea Płd., Singapur, Tajwan, Tajlandia.

Tabela 1

Wartość wymiany towarowej wszystkich państw EWG z głównymi grupami krajów rozwiniętych w latach 1985–1990 (w mld USD)

Kierunki Lata	Świat	Kraje rozwinięte					
		ogółem	Ameryka Północna	Japonia	Europa Zachodnia		
					ogółem	EWG	EFTA
1985	647,5	517,4	72,5	7,9	426,0	351,7	64,3
1986	795,6	653,9	82,9	11,3	548,3	450,8	85,6
1987	958,0	801,9	93,3	15,7	679,2	560,4	104,2
1988	1062,7	887,1	95,7	19,7	755,6	628,1	112,5
1989	1135,0	943,5	96,6	23,1	806,6	673,4	117,2
1990	1359,3	1138,1	107,8	28,5	984,2	821,8	139,1

Źródło: *International Trade 90-91*, Vol. 2, GATT, Geneva 1992.

Europa to nie tylko procesy zachodzące w samej EWG i jej tylko dotyczące. To również elementy „nowego domu europejskiego”, jak chociażby problem zjednoczenia Niemiec czy przeobrażenia gospodarek dawnych krajów socjalistycznych w gospodarki rynkowe. Przemiany polityczne i gospodarcze zachodzące w Europie Środkowo-Wschodniej stworzyły szansę na wyeliminowanie szeregu barier instytucjonalnych oraz ożywienie wzajemnych stosunków gospodarczych i handlu. Wyrazem liberalizacji polityki handlowej EWG wobec tej grupy krajów jest zniesienie tzw. dyskryminacyjnych restrykcji oraz przyznanie (najpierw Polsce i Węgrom, a później Bułgarii i Czechosłowacji) dostępu do Ogólnego Systemu Preferencji Celnych Wspólnoty. Można stąd wyciągnąć wniosek, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej już na dobre weszły do „piramidy przywilejów” udzielanych krajom słabiej rozwiniętym gospodarczo przez EWG.

Ekonomiści europejscy wielokrotnie powtarzali, że Europa chce być „partnerem świata” (*world partner*), a nie „fortecą” (*fortress*) i pragnie otworzyć swoje rynki dla krajów trzecich, oczekując podobnych działań ze strony partnerów. Hasło „Europa jako partner świata” nie eliminuje praw Wspólnoty do ochrony jej interesów i tożsamości, o ile pozostaje ono w zgodności ze zobowiązaniami międzynarodowymi.

W odpowiedzi na coraz silniejsze tendencje integracyjne występujące w Europie Zachodniej, Ameryce Północnej i Południowej można również wśród krajów Azji Południowo-Wschodniej i Japonii zauważyć skłonność do nawiązywania bardziej ścisłej współpracy gospodarczej.

Kraje basenu Pacyfiku PACRIM stanowią od 30 lat najszybciej rozwijający się ekonomicznie region świata. Ich wartość obrotów z partnerami zagranicznymi w ciągu 10 lat się podwoiła. Podobnie, jak w przypadku EWG, 60% obrotów handlowych tych krajów odbywa się w ramach ich własnego rynku.

W tab. 2 znajdziemy dane mówiące o wartości wymiany towarowej krajów Azji Południowo-Wschodniej z głównymi partnerami bądź regionami w latach 1985–1990. Wynika z niej, że w 1990 r. wzajemne obroty tych krajów sięgały prawie 100%. Do najważniejszych partnerów spoza regionu należały Stany Zjednoczone.

Tabela 2

Wartość wymiany towarowej krajów Azji Południowo-Wschodniej z głównymi grupami krajów i regionami w latach 1985–1990 (w mld USD)

Kie- runki Lata	Świat	Kraje rozwinięte				Kraje rozwijające się	
		ogółem	Ameryka Północna	Japonia	EWG	ogółem	Azja Południo- wo-Wschodnia
1985	180,5	114,2	56,8	29,7	20,7	52,8	37,9
1986	196,0	129,4	65,2	28,9	27,1	52,7	37,8
1987	255,0	170,2	81,2	38,5	39,1	66,3	49,1
1988	313,0	200,6	90,6	47,7	48,1	87,3	66,7
1989	350,0	215,6	96,8	52,7	50,9	107,1	84,6
1990	387,0	234,1	100,3	55,3	60,9	123,2	97,6

Źródło: Jak w tab. 1.

Kolejnym, ważnym elementem zespalałym kraje PACRIM były zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Największymi inwestorami na tym terenie przez dłuższy czas były przede wszystkim firmy amerykańskie. Uważa się, że sukces większości krajów Azji i Pacyfiku był możliwy dzięki dostępowi do rynków światowych, a w szczególności do rynku USA, w czym inwestycje bezpośrednie były bardzo pomocne. Obecnie w omawianym regionie dominuje kapitał japoński i to wyjaśnia tak nagły i szybki rozwój gospodarczy Tajlandii i Malezji. Do końca 1989 r. Japonia zainwestowała ponad 41 mld USD w państwach Azji Południowo-Wschodniej, w tym prawie połowę tej sumy zainwestowano w produkcję i usługi finansowe.

Uważa się, że wokół Japonii powstaje nieformalne ugrupowanie handlowe, obejmujące prawie wszystkie kraje PACRIM, które bardzo chętnie przyjmują kapitał japoński, dzięki czemu znajdują pewny, łatwy i preferencyjny zbytna swoje towary na wewnętrznym rynku Japonii. Potwierdzają to dane, z których wynika, iż udział tych krajów w imporcie Japonii wzrósł w latach 1985–1988 z 15 do 25%.

Mówiąc o zjawiskach integracyjnych w Azji trudno pominąć najdłuższe działające (od 25 lat) Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej – ASEAN². Stowarzyszenie to wyróżnia się bardzo szybkim wzrostem gospodarczym, jednak do tej pory nie udało mu się zliberalizować i rozwinąć

² Skupia ono 6 krajów: Brunei, Filipiny, Indonezję, Malezję, Singapur, Tajlandię.

na szerszą skalę wymiany handlowej. Dopiero w styczniu 1992 r. podjęto w ramach Stowarzyszenia działanie związane z szybszą liberalizacją handlu w ramach ugrupowania. W związku z tym, w ciągu najbliższych 15 lat powinna powstać na tym terenie strefa wolnego handlu. Pierwszym krokiem będzie wprowadzenie w roku 1993 tzw. wspólnej, efektywnej taryfy preferencyjnej obejmującej 15 grup towarów. Cła przywózowe (nie przekraczające obecnie 20%) powinny być stopniowo obniżane, a w roku 2008 najwyższe stawki celne w imporcie na te towary nie będą mogły przekroczyć 5%. Takie zmniejszenie ceł na rynku liczącym 320 mln ludności powinno zwiększyć jego atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów. Poszerzając działalność integracyjną kraje ASEAN nie zamierzają izolować się od reszty świata. Przeciwnie, na forum GATT, opowiadają się one za zasadami wolnego handlu i za szerszą współpracą w rejonie Azji i Pacyfiku.

Jak wynika z przedstawionego materiału, we współczesnej gospodarce światowej występuje wiele bardzo ciekawych zjawisk, szczególnie wyraźnie zarysowuje się skłonność do integracji regionalnej. Stąd umowa o wolnym handlu zawarta między USA i Kanadą jest pierwszym krokiem na drodze do realizacji koncepcji utworzenia strefy wolnego handlu w Ameryce Północnej – NAFTA (North American Free Trade Agreement). W przyszłości dzięki połączeniu wysiłków Kanady, USA, Meksyku i Ameryki Centralnej – NAFTA mogłaby efektywnie konkurować ze zjednoczoną Europą i Japonią. Koncepcja ta została przedstawiona w przemówieniu do narodu Ronalda Regana w 1988 r., w którym stwierdził, że umowa o wolnym handlu między USA i Kanadą jest nową ekonomiczną konstytucją dla Ameryki Północnej. Można sądzić, że zainauguruje ona podobną, ekonomiczną ekspansję na cały kontynent³.

Koncepcja ta została zaakceptowana przez prezydenta Busha. Co więcej, stworzył on tzw. Przedsięwzięcie Inicjatywy Amerykańskiej, w ramach którego podpisano umowy ogólne z 30 krajami, m. in. z Gwatemalą, Nikaraguą, Panamą, ze wszystkimi krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibami. W umowach tych zawarto deklaracje o zasadach handlu i inwestowania, i zgodę na wzajemne konsultowanie zmian tych zasad. Obserwatorzy oczekują, iż dzięki tzw. prowizji dokowej istnieje szansa na przyłączenie się indywidualnych krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Oczekiwano, że w najbliższej przyszłości Meksyk podpisze bezpośrednie porozumienie z USA i Kanadą⁴.

Tymczasem autorki chciałyby więcej uwagi poświęcić samej umowie o wolnym handlu zawartej między USA i Kanadą. Problem wprowadzenia wolnego handlu między wymienionymi krajami nie jest zupełnie nowy.

³ „The Free Trade Observer Newsletter” 1991, No. 21.

⁴ M. Barlow, *How Free Trade is Failing Canada?*, Parcel of Rogues, 1991.

Pierwsze wysiłki w tym kierunku zostały podjęte już w 1854 r., kiedy to wprowadzono w życie traktat o wzajemności. Eliminował on cła na większą część wymiany handlowej. Ze względów politycznych (w odwecie za poparcie Wielkiej Brytanii dla Południa podczas wojny domowej) Stany Zjednoczone wycofały się ze wspomnianego traktatu. Mimo wieloletnich wysiłków nie udało się traktatu odnowić. W 1879 r. Sir John A. Mc Donald wprowadził tzw. narodową politykę mającą na celu budowę kanadyjskiej bazy przemysłowej, chronionej cłami przed konkurencją zewnętrzną. Wysokie koszty produkcji kanadyjskiej chronione były wówczas wysokimi cłami. Po wielu latach, w 1911 r. rząd liberalny Sir Wilfreda Lauriera przedstawił Akt Wolnego Handlu ze Stanami Zjednoczonymi. Traktat ten nie został jednak wprowadzony w życie ze względu na to, że rząd przegrał wybory przeprowadzone we wcześniejszym terminie. W latach trzydziestych obecnego wieku kanadyjska polityka handlowa stała się zdecydowanie otwarta. Wynikało to z dwóch co najmniej przyczyn:

1) przemysł kanadyjski stał się znacznie silniejszy;

2) wysokie cła wprowadzone w USA przez Akt Celny z 1930 r., a w Kanadzie przez rząd Benneta, wyraźnie ograniczyły wzajemną wymianę.

W rezultacie, w połowie lat trzydziestych Kanada podpisała z USA dwie bardzo ważne umowy o liberalizacji wymiany handlowej. Po II wojnie światowej Kanada należała do grupy 23 krajów, które podpisały Układ Ogólny w Sprawie Taryf i Handlu (GATT), co potwierdziło całkowite odejście Kanady od zamkniętej polityki gospodarczej.

Począwszy od lat trzydziestych cła w handlu między Kanadą i Stanami Zjednoczonymi ulegały stopniowej eliminacji. Przed podpisaniem umowy o wolnym handlu w 1989 r. już 80% obrotów handlowych było wolne od ceł (w stosunku do poziomu ceł z 1935 r.). Rozmowy na temat wolnego handlu rozpoczął w 1985 r. rząd B. Mulroneya. Same negocjacje rozpoczęły się w 1986 r., a zakończyły jesienią 1987 r. Mimo dość nerwowej atmosfery towarzyszącej negocjacjom (Stany Zjednoczone wyznaczyły termin 3 października jako zamykający negocjacje; na kilka dni przed tą datą główny negocjator ze strony Kanady – Simor Reisman oświadczył, że obie strony są dalekie od uzyskania porozumienia; konflikt ten zażegnano) podpisano wstępne porozumienie. Układ o wolnym handlu zaakceptowany przez amerykański Kongres i kanadyjski Senat wszedł w życie 1 stycznia 1989 r.

Kanada sama nie będąc potęgą handlową (jej udział w 1984 r. w handlu światowym wynosił zaledwie 5,1%) w znacznym stopniu jest od tej wymiany uzależniona. Blisko 30% dochodów i miejsc pracy jest związane z eksportem. Kanada jest jednym z trzech wysoko rozwiniętych krajów, obok Australii i Nowej Zelandii, które nie mają wolnego dostępu do rynku liczącego przynajmniej 100 mln konsumentów. Dla porównania:

– rynek Japonii liczy 124,5 mln konsumentów;

- rynek USA, to 255,7 mln konsumentów;
- połączony rynek EWG i EFTA to 380 mln konsumentów;
- połączony rynek Australii i Nowej Zelandii to 21 mln konsumentów;
- rynek kanadyjski 27 mln konsumentów⁵.

Dostęp do rynku amerykańskiego był więc jednym z głównych celów przyświecających stronie kanadyjskiej w trakcie negocjacji. Jak już wcześniej wspomniano, umowa o wolnym handlu była negocjowana w sytuacji, gdy łańciami było objęte jedynie 20% wzajemnych obrotów. Jednakże uważano, że pozostałe 20% jest objęte bardzo wysokimi taryfami. Dotyczyło to przede wszystkim artykułów przemysłu: petrochemicznego, odzieżowego, tekstylnego, niektórych rodzajów wyrobów przemysłu elektronicznego, jak i wyposażenia telekomunikacyjnego. Taryfy amerykańskie dotyczyły szczególnie ostro towarów o wyższym stopniu przetworzenia, faworyzując eksport surowców i towarów mniej przetworzonych. Jest oczywiste, że taryfy celne rosną wraz ze stopniem przetworzenia, stąd stawki realne były wyższe niż efektywne. Te wysokie stawki realne zmniejszają opłacalność produkowanych w Kanadzie towarów przeznaczonych na rynek amerykański, a zawierających kanadyjskie surowce.

Poza uzyskaniem dostępu do szerokiego rynku amerykańskiego Kanadzie zależało również na:

- zabezpieczeniu dostępu do rynku amerykańskiego szczególnie poprzez zmniejszenie ryzyka zawartego w amerykańskim systemie restrykcyjnych środków handlowych oraz w konstytucyjnych przywilejach Kongresu pozwalających na wprowadzenie środków protekcyjnych, wymierzonych także w interesy Kanady;
- stworzeniu stabilnego północnoamerykańskiego systemu handlowego, który pozwoliłby Kanadzie stać się bardziej konkurencyjną na rynku krajowym, jak i w świecie; mógłby on również spełniać rolę magnesu dla inwestycji zagranicznych;
- stworzeniu uporządkowanego systemu rozstrzygania sporów⁶.

Głównym celem podpisanej umowy jest ustanowienie i ochrona wolnego handlu praktycznie wszystkimi towarami, wielu produktami rolnymi i szeroko pojętymi usługami między USA i Kanadą. Umowa ta bazuje na regułach GATT. Wiele postanowień jest po prostu powtórzeniem wcześniejszych zobowiązań obydwu krajów wynikających z uczestnictwa w GATT. Umowa ta jednak dodatkowo wiąże obydwa kraje w szerszym zakresie niż GATT. Ponadto wartym podkreślenia jest fakt, że umowa ta wykracza poza ramy GATT. Dotyczy to przede wszystkim sfery obrotu artykułami rolnymi i jej

⁵ The World in 1992, specjalna edycja „The Economist”, December 1991.

⁶ R. G. Lipsey, M. G. Smith, Taking the Initiative, Canadas' Trade Options in a Turbulent World, C. D. Howe Institute 1987.

liberalizacji. Umowa dotyczy także usług, podróży służbowych, inwestycji. Ważnym jest również i to, że umowa zawiera zobowiązania obydwu stron do ustalenia dwustronnych praw uczciwego handlu w ciągu 5, a nawet i 7 lat. Osiągnięcie tego rodzaju porozumienia wskazuje na zmiany występujące w handlu światowym oraz może stanowić prototyp dla przyszłych dwu- i wielostronnych umów.

Podstawową zasadą zawartą w porozumieniu jest klauzula narodowa. Zakłada ona, że każdy kraj zachowuje swoją niezależną politykę, ale nie może jej wykorzystywać w celu dyskryminowania towarów zagranicznych czy też inwestycji. Zgodnie z tą zasadą wszystkie nowe reguły przyjęte przez rządy, które nie zakazują handlu są dozwolone tak długo, jak długo spełniają jedną podstawową zasadę, że nie dyskryminują partnerów umowy.

Poza sferą handlu umowa pozostawia w mocy istniejące narzędzia, które mogą dyskryminować zagraniczne produkty i firmy. Oznacza to, że umowa poza barierami handlowymi będzie raczej wpływać na nowe prawa niż zmieniać już istniejące. Co jest bardzo istotne, umowa wprowadza zasady dotyczące mechanizmu rozstrzygania sporów w znacznie szerszym zakresie niż czyni to GATT.

Bardzo ważną cechą tej umowy jest jej dynamizm, co oznacza, że w miarę zmiany warunków zmieniać się będzie kształt umowy. Obydwa kraje zobowiązały się do negocjowania warunków tworzących uczciwy handel i do powiadomienia partnera i przekonsultowania z nim proponowanych, jednostronnych zmian w prawach narodowych, które mogłyby mieć wpływ na postanowienia umowy. Konsultacje dotyczące innych tematów mogą być wszczęte na żądanie którejkolwiek ze stron umowy.

Układ o wolnym handlu podpisany między USA a Kanadą został zawarty na 1100 stronach⁷. Oczywiście został wyrażony w języku prawniczym i posiada wiele szczegółowych odnośników dotyczących wewnętrznych regulacji prawnych, wcześniejszych przepisów oraz zasad obowiązujących w międzynarodowych instytucjach, jak np. GATT.

Mimo że umowa w jednakowy sposób traktuje obydwu partnerów, nakładając na nich te same obowiązki i dając te same przywileje, jednakże efekt jej stosowania nie jest z pewnością jednakowy dla jej partnerów. Przyczyna tego jest bardzo prosta, wynika ona z nierównowagi, jaka np. występuje w poziomie rozwoju partnerów czy też z wielkości rynku. Ludność Kanady to zaledwie 27 mln, podczas gdy partner omawianej umowy jest 10 razy większy. Oczywiście jest, że to co dla Stanów Zjednoczonych jest marginalnym ustępstwem, dla Kanady może być znacznie ważniejszym problemem, jak np. może dotyczyć suwerenności.

⁷ The Canada-US Free Agreement Text (kopia z 10 XII 1987), On Guard For Thee. An Independent Review of the Free Trade Agreement, Marjorie Montgomery Broker, Voyageur Publishing, 1988.

Umowa o wolnym handlu ma służyć ustanowieniu obszaru wolnego handlu (art. 101). W umowie zakłada się:

- wyeliminowanie barier w handlu towarami i usługami;
- stworzenie warunków do uczciwej konkurencji;
- liberalizację warunków inwestowania;
- ustanowienie procedury wykonawczej umowy i procedury rozstrzygnięcia sporów handlowych;
- zbudowanie podwalin do dalszej współpracy, co w efekcie powinno przynieść obydwu stronom określone korzyści.

W artykule 105 umowy mówi się o formule narodowego traktowania w odniesieniu do inwestycji oraz do wymiany towarów i usług, z wyjątkiem, kiedy umowa stanowi inaczej. Oznacza to, że każdy kraj kontynuuje swoją niezależną politykę, powstrzymując się jednak od stosowania dyskryminacji wobec zagranicznego partnera (jego towarów, inwestycji i usług).

Sama umowa jest bardzo szczegółowa i omawia się w niej w sposób dokładny wszystkie definicje, reguły, stosowane środki, bariery, sfery, środki podejmowane w sytuacjach wyjątkowych, zamówienia rządowe, wyjątki od przyjętych reguł.

Poza automatycznym zwiększeniem dostępu Kanady do rynku amerykańskiego Umowa zawiera również pewne obietnice na przyszłość. I tak umowa:

- znosi groźbę stosowania restrykcji ilościowych i konieczności stosowania przez Kanadę dobrowolnych ograniczeń eksportu (art. 407, łącznie z art. 1101 i 1102);
- gwarantuje kanadyjskim produktem energetycznym szerszy dostęp do rynku amerykańskiego; jest to szczególnie ważne dla ropy, gazu, uranu i elektryczności (art. 902 i 905);
- surowo ogranicza warunki, w których USA mogą użyć bezpieczeństwa narodowego jako powodu ograniczenia importu kanadyjskich produktów energetycznych (art. 907);
- umacnia Pakt Samochodowy, handel wyrobami przemysłu samochodowego jest bezpieczniejszy i nie może być naruszony bez naruszenia całej umowy (art. 1001);
- zapewnia, że Kanada nie będzie dłużej padać ofiarą akcji zabezpieczających ze strony USA, skierowanych przeciwko innym krajom-partnerom handlowym Kanady (art. 1102);
- zapewni, dzięki mechanizmowi rozstrzygnięcia sporów, Kanadzie stosowanie uczciwszych zasad handlu przez USA, opartego w mniejszym stopniu na motywach politycznych; ponadto skrócenie procesu apelacyjnego (do poniżej roku) ułatwi rozstrzygnięcie sporów (art. 1904); dotąd apelacja w sądach amerykańskich mogła być rozpatrywana latami, a w tym czasie istniała np. konieczność ponoszenia w dalszym ciągu opłat celnych.

Bardzo istotnym, dla strony kanadyjskiej, jest zobowiązanie Stanów Zjednoczonych do przyznania formuły narodowego traktowania kanadyjskim instytucjom finansowym działającym na amerykańskim rynku finansowym. Szczegółowo mówi o tym Glass Steagal Act (art. 1702).

W artykule 1907 umowy wprowadza się konieczność przeprowadzania konsultacji w celu zrewidowania obowiązujących zasad antydumpingowych i antysubsydiowych w ciągu najbliższych 5 lat (najpóźniej należy to uczynić w ciągu 7 lat).

Ze względu na obszerność umowy trudno byłoby autorkom omówić ją szczegółowo w przedstawionym artykule. Spróbujemy dokładniej scharakteryzować tylko niektóre z nich. Jak pamiętamy, głównym celem artykułu jest ocena funkcjonowania umowy, jej ekonomiczne efekty z punktu widzenia interesów Kanady.

Od momentu ratyfikowania umowy minęło niewiele lat, możemy więc mówić jedynie o krótkoterminowych efektach jej stosowania. Zaliczyć do nich możemy:

- 1) zmniejszanie aktywności gospodarczej w Kanadzie w związku z przenoszeniem części produkcji do USA;
- 2) zwiększenie poziomu zakupów przygranicznych dokonywanych głównie przez Kanadyjczyków w USA;
- 3) zmniejszenie nadwyżki bilansu handlowego i ujemny bilans płatniczy USA;
- 4) niekorzystne zmiany w systemie podatkowym Kanady.

Pierwszym zauważalnym efektem działania umowy było przenoszenie się wielu firm, głównie tych, które stanowiły dotąd oddziały korporacji amerykańskich, do USA. Zamiast eksportować towary wyprodukowane w Kanadzie, przenoszą całe przedsiębiorstwa do USA. Przemawiają za tym: niższe koszty produkcji, niższe płace, tańsze surowce, zachęcający system podatkowy, przychylny stosunek do firm w wielu stanach, znacznie mniejsze obciążenie socjalne pracodawców, łagodniejsze wymagania dotyczące przepisów związanych z bezpieczeństwem pracy, a przede wszystkim dostęp do rynku dziesięciokrotnie większego od Kanady. Zanotowano zjawisko tworzenia biur przedstawicielskich (amerykańskich) w Kanadzie, zajmujących się poszukiwaniem nowych rynków dla produktów amerykańskich, jak i firm kanadyjskich, które chciałyby przenieść się do USA. Ponad 25% przedsiębiorstw kanadyjskich otrzymało podobne zaproszenia. Dodatkową zachętą do takiego działania są niskoprocentowe lub nawet bezzwrotne pożyczki udzielane przez poszczególne stany firmom przenoszącym się z Kanady. Można posłużyć się nawet kilkoma przykładami potwierdzającymi to zjawisko. I tak Varity, producent maszyn rolniczych (poprzednio znany jako Massey-Ferguson) przenosi całą swoją działalność do Buffalo w stanie Nowy Jork. Varity przednio zaakceptowało pożyczkę bezzwrotną w wysokości 200 mln USD,

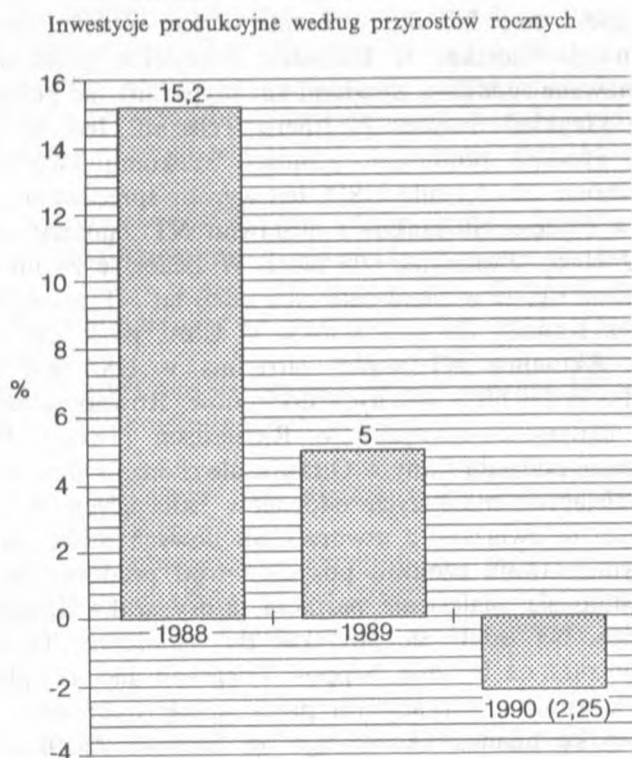
przyznaną przez rząd federalny i prowincjonalny, w zamian za obietnicę zatrudnienia 1500 osób w Kanadzie i utrzymania tam biura głównego. Lokalizację pod nową fabrykę wybrano w ten sposób, aby kanadyjscy pracownicy mogli mieszkać w Kanadzie (wszystkie świadczenia socjalne byłyby przyznawane zgodnie z zasadami kanadyjskimi), ale pracować w USA.

Następny przykład dotyczy Northern Telecom. Jest to piąty co do wielkości (w świecie) producent urządzeń telekomunikacyjnych. Roczne przychody wynoszą ok. 5,1 mld USD. Ich wyroby sprzedawane są do ponad 100 krajów w świecie. Stosunkowo niedawno NT zamknął swoją fabrykę w Aylmer (Quebec), zwalniając 600 ludzi. W Belleville zwolniono dalszych 107 osób. Ocenia się, że w ciągu ostatnich kilku lat NT przeniósł ok. 15 000 miejsc pracy z Kanady do tych stanów w USA, gdzie nie ma związków zawodowych. Aktualnie NT więcej zatrudnia w USA niż w Kanadzie, stamtąd też pochodzi 60% rocznych dochodów. Równocześnie zbudowano nową stację badawczo-rozwojową w Richardson (Texas). Postanowiono także rozszerzenie oddziału firmy w Ottawie, ale chodziło głównie o połączenie kilku już istniejących mniejszych oddziałów istniejących w tym regionie, a więc nie było to związane z utworzeniem nowych miejsc pracy.

Aby utrzymać swoją czołową pozycję wśród producentów światowych koniecznym stało się znalezienie partnera, który szuka dostępu do rynku amerykańskiego. NT udało się pozyskać do współpracy Japonię, z którą podpisano kontrakt na budowę Nippon Telegraph and Telephone. Jednym z warunków kontraktu, narzuconym przez stronę japońską ze względu na znaczną nadwyżkę bilansu handlowego ze Stanami Zjednoczonymi, było amerykańskie, a nie kanadyjskie pochodzenie przełączników, stanowiących część kontraktu. Uważa się, że o ile rząd kanadyjski nie zmieni polityki podatkowej i socjalnej (na bardziej korzystną dla omawianej korporacji), to nie można liczyć na zmianę tej orientacji proamerykańskiej w omawianym przedsiębiorstwie. Podobnych przykładów można znaleźć więcej.

Potwierdzenie tego faktu znajdujemy także w danych zawartych na wykresie 1. Wynika z niego, iż spadek rocznego poziomu nowych inwestycji w postaci: fabryk, maszyn, zapasów i wyposażenia, rozpoczął się tuż po wejściu w życie omawianej umowy. Przybrał on bardzo znaczne rozmiary i na rok 1991 przewidywano dalszy jego spadek.

Z punktu widzenia wielkich korporacji ponadnarodowych, zarówno z udziałem kapitału amerykańskiego, jak i kanadyjskiego, podpisanie umowy stało się początkiem nowej ery w stosunkach amerykańsko-kanadyjskich. I tak dla korporacji amerykańskich oznaczało to zniesienie formalnych przeszkód w zakresie firm ulokowanych w Kanadzie i możliwość kierowania się przede wszystkim rachunkiem ekonomicznym w decyzjach dotyczących oddziałów funkcjonujących w Kanadzie, nie obawiając się restrykcji ze strony rządu kanadyjskiego. Dla korporacji kanadyjskich oznacza to początek



Źródło: M. Hurtig, *The Betrayal of CANADA*, 1991.

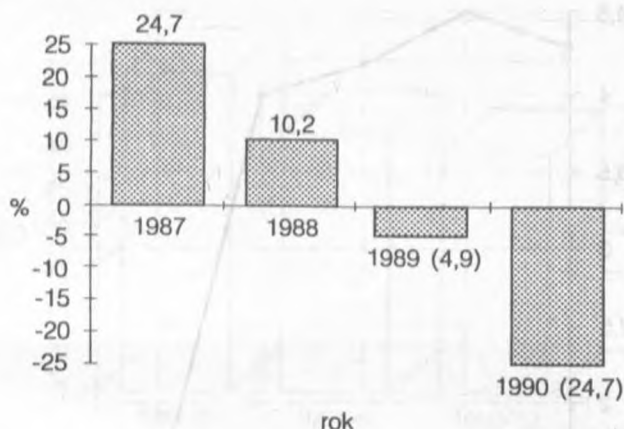
przystąpienia do otwartej rywalizacji międzynarodowej, co oprócz korzyści pociąga za sobą konieczność obniżenia kosztów produkcji wytwarzanych towarów.

Ruch korporacji na południe jest ściśle związany ze „zmniejszającym się zyskiem”. Jak wynika z danych przedstawionych przez „Canadian Review” w latach 1987–1990 średni, prawie 20% zysk korporacji został zastąpiony prawie 20% stratami. Ilustrację tych danych znajdziemy na wykresie 2. Należy nieco złagodzić negatywny wpływ umowy na gospodarkę Kanady faktem, iż w omawianym okresie znajdowała się ona w stanie silnego kryzysu.

W latach 1987–1990 zwiększyła się liczba Kanadyjczyków wędrujących na zakupy do USA (z 3 do 6 mln) i ocenia się, iż w tym czasie wydatki poniesione przez Kanadyjczyków w USA wzrosły z 800 do 2 mld USD w skali rocznej. Nie na wszystkie artykuły zniesiono cła, ale jeśli do cen artykułów amerykańskich dodamy prowincjonalny podatek od sprzedaży (GST) bądź podatek lub cło akcyzowe, to i tak ceny towarów amerykańskich

Wykres 2

Zyski korporacji przed wprowadzeniem podatków w Kanadzie (w latach 1987–1990)



Źródło: Jak przy wykresie 1.

pozostaną niższe niż ceny podobnych towarów pochodzenia kanadyjskiego. Równocześnie odnotowano spadek średnich wydatków konsumenckich w Kanadzie w latach 1986–1991. Potwierdzają to dane zawarte na wykresie 3.

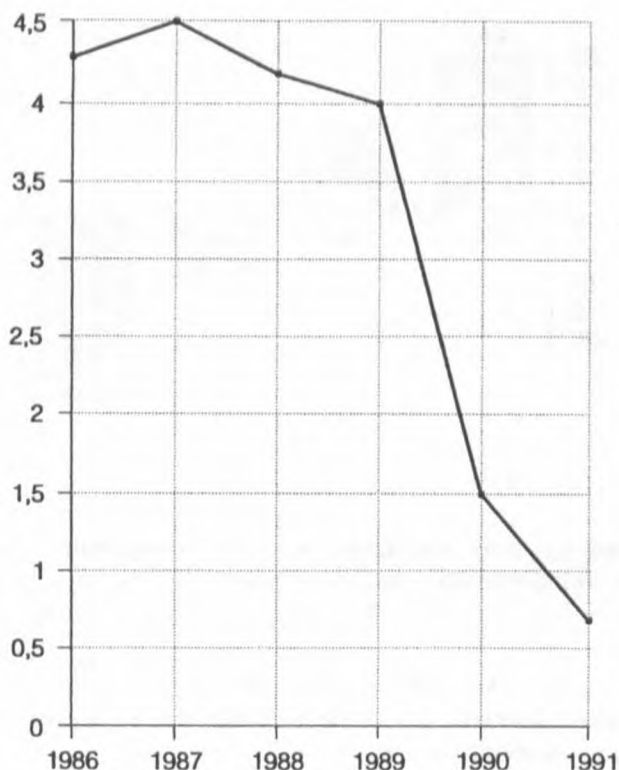
Rządy obu krajów podjęły działania na rzecz fizycznego ułatwienia przekraczania granicy. W wielu wypadkach budynki celne na granicy mają być wspólne, same kontrole graniczne powinny mieć charakter wyrwykowy. Zagwarantowano swobodny przepływ towarów poddanych wcześniej inspekcji na terenie krajów. Zadbano również o swobodny ruch osób, szczególnie udających się w podróże służbowe.

Takie masowe przemieszczanie się Kanadyjczyków ma oczywiście negatywny wpływ na wysokość sprzedaży detalicznej w Kanadzie. Zwłaszcza właściciele sklepów położonych blisko granicy kanadyjsko-amerykańskiej (w warunkach kanadyjskich ta bliskość może czasami oznaczać nawet 300 km) narzekają na zmniejszające się dochody. Na zwiększenie się ruchu przygranicznego włynął również fakt, iż w USA sklepy otwarte są przez 7 dni w tygodniu, a w Kanadzie nie.

Wraz ze wzrostem wydatków konsumentów kanadyjskich w USA bardzo niekorzystne zmiany zanotowano w bilansach: handlowym i płatniczym Kanady z USA. Zmiany te wyraźnie wskazują na konieczność zrekonstruowania przemysłu kanadyjskiego⁸. Na przestrzeni lat 1984–1990

⁸ Wynika to z faktu, iż kanadyjscy konsumenci zdecydowanie wolą dokonywać zakupów znacznie tańszych amerykańskich produktów zarówno w USA, jak i w Kanadzie. Powstaje

Zmiany roczne wydatków konsumenckich



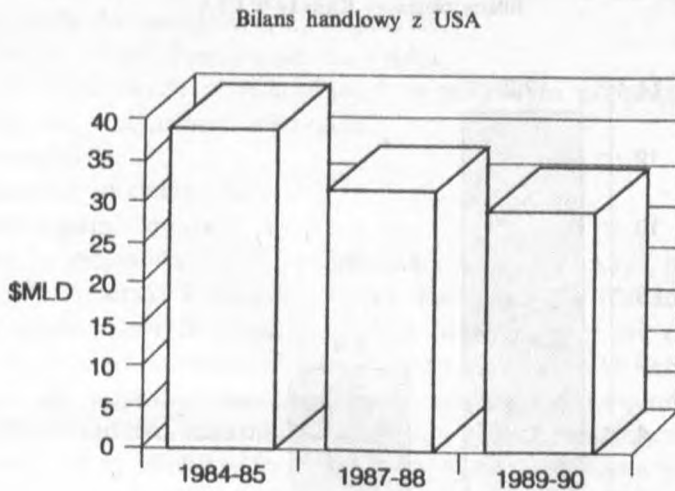
Źródło: Jak przy wykresie 1.

udział Kanady w światowym eksporcie wynosił odpowiednio 5,1% i 3,8%. W tym samym okresie pogarszał się systematycznie bilans handlowy z największym partnerem handlowym – USA. Potwierdzają to dane zawarte na wykresie 4.

Jeśli informację tę poszerzymy o przepływ kapitału, to okaże się, że stan bilansu płatniczego jest bardzo zły. O ile jeszcze w 1984 r. Kanada posiadała nadwyżkę w tym bilansie, to w kolejnych latach ulegała ona zmniejszeniu, by w 1989 r. osiągnąć wartości ujemne. Ilustrację tego faktu znajdziemy

więc konieczność przeprowadzenia takich zmian w przemyśle kanadyjskim, aby towary przez niego wytwarzane były konkurencyjne. Ponadto korzystne warunki stworzone w USA zachęcają do inwestowania, również kapitału kanadyjskiego w tym kraju, co znajduje wyraz w bilansie płatniczym Kanady; wykazuje on stałą tendencję do zmniejszania nadwyżki Kanady, aż do uzyskania salda ujemnego w 1990 r.

Wykres 4



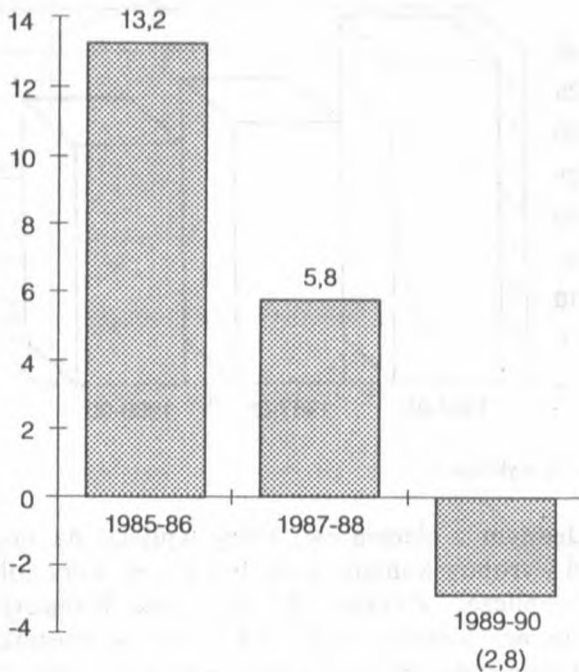
Źródło: Jak przy wykresie 1.

na wykresie 5. Jednym z elementów, który wpłynął na pogorszenie się konkurencyjności wyrobów kanadyjskich, był wysoki kurs dolara kanadyjskiego. Według obliczeń Związku Eksporterów Kanadyjskich każdy wzrost wartości dolara kanadyjskiego o 1 centa (w stosunku do dolara amerykańskiego) zmniejszał eksport kanadyjski o 1,3 mld USD rocznie. Polityka stóp procentowych prowadzona przez Bank of Canada na przestrzeni ostatnich 8 lat spowodowała stałą aprecjację dolara kanadyjskiego, którego wartość w stosunku do dolara amerykańskiego wzrosła prawie o 25%.

W rok od ratyfikowania umowy wprowadzono nowy, 7% podatek od towarów i usług – GTS (Goods and Services Tax). Jest on pobierany od ceny detalicznej i zastępuje stosowane dotąd federalne opodatkowanie producentów. Wprowadzono go przede wszystkim dlatego, aby przystosować system podatkowy Kanady do nowego, ekonomicznego środowiska utworzonego przez umowę. Chodzi po prostu o przybliżenie systemu podatkowego Kanady do obowiązującego w USA. Ma on na celu zapobieganie „ucieczkom” inwestycji z Kanady i tworzenie nowych miejsc pracy. GST powinno też poprawić konkurencyjność korporacji kanadyjskich na rynku amerykańskim, zastępując podatki eksportowe, które obciążały bezpośrednio eksporterów. Poza wszystkim, system ten miał również przynieść dodatkowe wpływy do budżetu kanadyjskiego.

Z treści dotąd przedstawionych Czytelnik może odnieść wrażenie, iż Kanada jedynie traci jako partner USA. Perspektywicznie można oczekiwać

Bilans płatniczy Kanady z USA



Źródło: Jak przy wykresie 1.

pewnych korzyści, w chwili obecnej można także podać przykłady, z których wynika, że omawiana umowa daje Kanadzie określone przywileje. I tak:

- USA zobowiązały się do wycofania restrykcji w zakresie obrotu surowcami energetycznymi;
- USA zniosło embargo na eksport ropy naftowej z Kanady;
- obydwie strony likwidują subsydia w produkcji artykułów rolnych;
- USA przyznając klauzulę narodową zobowiązało własny rząd do zakupów również towarów kanadyjskich.

Pomijając korzyści czysto ekonomiczne stworzenie omawianego porozumienia jest potwierdzeniem pewnych tendencji występujących w gospodarce światowej, tendencji do tworzenia systemów integracyjnych między najbliższymi sąsiadami. Najlepszym tego dowodem jest fakt, że omawiana umowa ma szansę być poszerzona o południowego sąsiada USA, tzn. Meksyk.

W czerwcu 1991 r. w Toronto spotkali się ministrowie handlu zagranicznego USA, Kanady i przedstawiciel handlowy Meksyku, aby ustalić przybliżony

zakres negocjacji i terminarz spotkań. Ustalono wówczas, że negocjacje te powinny zakończyć się w grudniu 1992 r. Powołano do życia 17 grup negocjacyjnych do następujących zagadnień:

- ustalenia zasad dostępności do rynku;
- reguł handlowych obowiązujących w przyszłym porozumieniu;
- usług we wzajemnych obrotach;
- inwestycji;
- własności intelektualnej;
- rozstrzygnięcia sporów.

Można by zastanowić się, czy poszerzenie umowy o Meksyk, a w przyszłości o inne kraje Ameryki Łacińskiej, będzie korzystne dla Kanady. Większość towarów importowanych przez Kanadę z Meksyku jest już obecnie wolna od cła lub obciążona względnie niskimi cłami. Dotyczy to takich towarów, jak: części do pojazdów mechanicznych, silników, telewizorów, aparatów radiowych, urządzeń telekomunikacyjnych, metali szlachetnych, stopów i rud metali, ropy. Towary te stanowią 2/3 importu Kanady z Meksyku. Na pozostałą 1/3 Kanada stosuje bardzo wysokie cła. Dotyczy to m. in. meksykańskich tekstyliów, odzieży i obuwia (cło ponad 20%). Wprowadzenie poszerzonej umowy wpłynie w znacznym stopniu na wzrost konkurencji dla produkcji kanadyjskiej i na pogorszenie się pozycji importu z krajów spoza NAFTA.

Kanada, która przez wiele lat była ośrodkiem zainteresowania amerykańskich inwestorów, stała na stanowisku, że należy wcześniejsze negocjacje amerykańsko-meksykańskie zamienić w negocjacje trójstronne. Meksyk bowiem może stać się potencjalnym konkurentem Kanady, przedstawiającym swoje własne oferty dla kapitału amerykańskiego. Obecność Kanady była więc niezbędna, z punktu widzenia konieczności uwzględnienia w negocjacjach także jej interesów, jak chociażby udzielenia odpowiedzi na pytanie: które przemysły powinny być otwarte wobec konkurencji meksykańskiej, a które należy chronić?

Na porozumienie NAFTA można również spojrzeć z innego, szerszego punktu. Negocjacje te starają się dopasować do tendencji występujących we współczesnej gospodarce światowej. Obserwujemy rozwój światowych, ponadnarodowych korporacji, w których strategia w coraz mniejszym stopniu jest zależna od granic państwowych. Stąd istotne dla tych korporacji zagadnienia związane z wymianą handlową nie muszą pokrywać się z tematyką ogólnoswiatowych negocjacji handlowych. Dla tych instytucji stare zasady wymiany są częstokroć znacznym utrudnieniem. Prowadzone od wielu lat negocjacje wielostronne coraz słabiej odpowiadają ich wymaganiom. Przejściowe rozwiązanie tego problemu można znaleźć w tworzonych porozumieniach regionalnych. Stąd można pokusić się o sformułowanie wniosku, że północnoamerykański obszar wolnego handlu jest bardzo potrzebny na obecnym etapie rozwoju gospodarki światowej.

Jednakże wydaje się, że porozumienia regionalne nie powinny być traktowane jako alternatywa wobec negocjacji wielostronnych. Należy je traktować raczej jako ich uzupełnienie. Istnieje cała gama zagadnień, które mogą być rozwiązywane jedynie poprzez negocjacje wielostronne. Jak pamiętamy, te ostatnie także zmuszają do negocjacji dwustronnych. Pozostaje problem znalezienia właściwej proporcji między dwu- i wielostronnymi negocjacjami.

Szczególno znaczenia nabiera NAFTA w świetle negocjacji prowadzonych w ramach Rundy Urugwajskiej.

Pół wieku temu, w czasach stosowania wysokich taryf, zarówno politycy, jak i biznesmeni podjęli działania w celu obniżenia ich poziomu. W 10 lat od momentu, gdy USA przyjęło przełomową ustawę uznającą Akt Porozumienia o Wzajemnym Handlu (z 1934 r.) same zawarły porozumienia z 27 krajami, w tym z Kanadą dwa, jedno z Meksykiem. W 10 lat później Stany Zjednoczone sponsorowały negocjacje przeprowadzone w ramach GATT.

Porozumienie o handlu między USA a Kanadą podpisane w 1987 r. daje podstawy do rozpoczęcia podobnej drogi, ale bardziej zharmonizowanej z rzeczywistością wymiany handlowej lat dziewięćdziesiątych. W tym kontekście włączenie Meksyku może być traktowane jako pozytywny, następny krok w kierunku liberalizacji handlu światowego.

Na omawiane porozumienie można spojrzeć jeszcze inaczej, jako na początek do utworzenia strefy wolnego handlu sięgającej od północnych terytoriów kanadyjskich po Amerykę Środkową. Strefa ta pod względem ekonomicznym mogłaby konkurować z Europejską Wspólnotą, jak i z Japonią. Ten punkt widzenia jest zgodny z omawianymi przez autorki tendencjami do wdrożenia przeciwstawnych sobie trzech centrów gospodarczo-politycznych.

Janina Dzikowska-Zawirska, Jolanta Osowska-Chrząszcz

**US-CANADA FREE TRADE AGREEMENT AS AN EXAMPLE
OF REGIONAL TENDENCIES
IN THE TRADE POLICY OF THE 80'S**

The above paper aims at discussing main principles of the US-Canada FTA and evaluation of its functioning from the point of view of the Canadian part. The agreement was presented on the background of current trade policy tendencies in the world economy.

The paper consists of three parts. The first on which is in fact the general introduction, presents the notion of a trading bloc. The next part introduces the trade policy of the 80's and the 90's pointing at the tendency of emergence of new economic and political regions. This is followed by the presentation of the US-Canada FTA as such and its functioning.

It is worth adding that the appraisal of the agreement is a subjective one.