

Maciej Piklikiewicz

Integracja kontynentów amerykańskich i jej wpływ na handel Polski

International Journal of Management and Economics 14, 165-175

2003

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Maciej Piklikiewicz

Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Integracja kontynentów amerykańskich i jej wpływ na handel Polski

Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest przedstawieniem procesu integracji i globalizacji kontynentów amerykańskich oraz ocena ich wpływu na handel krajów Europy Wschodniej, a w szczególności Polski. Wskazuje się tu na zasadnicze definicje określające procesy integracji i globalizacji, na ich historyczny rozwój i wzajemne współzależności. Opracowanie zawiera także krótką charakterystykę głównych ugrupowań integracyjnych na kontynentach amerykańskich oraz procesu tworzenia FTAA. W części końcowej analizowane są wyniki współpracy gospodarczej Europy Wschodniej, a zwłaszcza Polski, z krajami półkuli zachodniej. Całość opracowania jest zilustrowana aktualnymi danymi statystycznymi i wskaźnikami ekonomicznymi charakteryzującymi całokształt wymiany handlowej.

Podstawowe pojęcia

Istotą integracji gospodarczej jest proces szerokich przeobrażeń i dostosowań w strukturze ekonomicznej integrujących się elementów, np. grupy krajów, zachodzący zarówno wewnątrz każdego z nich, jak i między nimi. Integracja jest więc zjawiskiem, które ma swój kres, polegający na wytworzeniu pożądanej docelowej struktury ekonomicznej, wyodrębniającej grupę krajów z całokształtu gospodarki światowej¹.

Integracja według B. Balassy jest procesem likwidacji barier w obrocie międzynarodowym towarów, pracy, kapitału i usług w celu stworzenia warunków do niezakłóconego funkcjonowania mechanizmu wolnego rynku².

Już na przełomie XIX i XX w. problemami dotyczącymi rozwoju świata zajmowali się tacy myśliciele, jak B. Russel, A. France czy G. Orwell. Wskazywali oni, że postęp techniczny przynosi ze sobą niebezpieczeństwa, które wcześniej nie występowały. Dysproporcja w rozwoju ekonomicznym i społecznym, wzrastająca internacjonalizacja procesów gospodarczych rodziła szereg problemów³.

„Dokonanie przejścia od gospodarek narodowych do gospodarki ogólnoswiatowej w jednym gigantycznym skoku jest oczywiście niemożliwe. W rezultacie pojawiają się regionalne bloki handlowe jako stopnie pośrednie w ewolucyjnym procesie wiodącym ku prawdziwie globalnej gospodarce”⁴.

„Globalizację określa się najczęściej jako proces scalania gospodarek narodowych przejawiający się w dynamicznym wzroście obrotów handlowych, międzynarodowych przepływów kapitałowych i usługowych, będący efektem rosnącej tendencji do traktowania przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw całego świata jako rynku zbytu”⁵.

Globalizacja jest głównie następstwem ogromnego postępu techniki i technologii oraz rewolucji w dziedzinie telekomunikacji. W USA 51% gospodarstw domowych korzysta z Internetu, w UE – 23%.

Nie istnieje powszechnie przyjęta definicja globalizacji. Są tacy ekonomiści, którzy pod tym pojęciem rozumieją najbardziej zaawansowaną formę umiędzynarodowienia działalności gospodarczej realizowanej na płaszczyźnie rynków, sektorów (branż) i przedsiębiorstw⁶.

Rozumiejąc przez globalizację proces intensyfikacji stosunków ekonomicznych, politycznych i kulturalnych ponad granicami, dochodzimy do wniosku, że „oznacza ona rosnącą współzależność krajów oraz szybkie rozprzestrzenienie się na świecie społecznych, kulturowych i politycznych praktyk i norm”⁷.

Proces integracji kontynentów amerykańskich

Na kontynentach amerykańskich funkcjonują następujące ugrupowania integracyjne:

- Północno-Amerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA)
- Wspólny Rynek Ameryki Południowej (MERCOSUR)
- Stowarzyszenie Integracyjne Ameryki Środkowej (LAIA)
- Andyjski Wspólny Rynek (ACM)
- Wspólny Rynek Ameryki Środkowej ((CACM)
- Wspólnota Karaibska (CARICOM)⁸

Tutaj omawiamy dwa największe i najważniejsze ugrupowania, którymi są NAFTA i MERCOSUR.

Północno-Amerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA) jest obecnie największą na świecie pod względem zajmowanej powierzchni strefą wolnego handlu obejmującą swym zasięgiem Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk. Układ ten obejmuje rynek prawie 400 mln konsumentów, wytwarzający rocznie produkt krajowy brutto w wysokości 6000 mld dol., o wymianie handlowej wartości ponad 1400 mld dol.⁹

Treść porozumienia NAFTA została uzgodniona 12 sierpnia 1992 roku, a 31 grudnia 1992 r. układ został podpisany przez prezydentów USA, Meksyku oraz premiera Kanady. Proces ratyfikacji został przeprowadzony w 3 krajach, najdłużej trwał w USA, zakończony został w listopadzie 1993 r.¹⁰

NAFTA była typowym eksperymentem zintegrowania krajów rozwiniętych z wysoko zadłużonym krajem rozwijającym się – była realizacją amerykańskiej koncepcji polityki handlowej, przedstawionej już 10 lat wcześniej na konferencji w Cancun, w Meksyku przez prezydenta Reagana. Uznał on, że w celu osiągnięcia dobrobytu i stabilności krajów rozwijających się należy:

- po pierwsze, stymulować handel światowy przez otwieranie rynków, i to zarówno wewnętrznych, jak i pomiędzy krajami
- po drugie, przygotować dogodny klimat dla prywatnych inwestycji
- po trzecie, tworzyć warunki polityczne ułatwiające rozwiązywanie problemów związanych ze wzrostem gospodarczym, zniechęcające jednocześnie do stosowania restrykcji na światowych rynkach¹¹.

Prezydent George Bush przedstawił tę ideę w swojej koncepcji „Enterprise for the Americas” (Przedsiębiorstwo dla Ameryki), wskazując prostszy, lecz nie mniej wymowny cel – *trade not aid* (handel zamiast pomocy). Uznał więc nieskrępowany i wolny handel pomiędzy krajami za najbardziej pewną i adekwatną drogę do osiągnięcia wzrostu gospodarczego i dobrobytu. Ten właśnie sposób myślenia administracji amerykańskiej zaistniał przy tworzeniu CUSFTA, a następnie NAFTA. Nie zabrakło jednakże w USA głosów sceptycznych w tej kwestii¹².

Cele, jakie postawiły sobie państwa sygnatariusze NAFTA, to:

- wyeliminowanie barier handlowych i ułatwienie przepływu towarów i usług przez granice terytoriów tych państw na drodze likwidacji taryf celnych i ograniczeń w handlu oraz wprowadzenie postanowień ułatwiających i rozwijających handel między stronami Układu
- wspieranie warunków uczciwej konkurencji w ramach strefy wolnego handlu
- znaczący wzrost możliwości inwestowania na terenie trzech państw
- zapewnienie odpowiedniej i efektywnej protekcji i wzmocnienie praw własności intelektualnej na terytorium sygnatariuszy Układu
- stworzenie efektywnych procedur umożliwiających wprowadzenie i realizowanie Układu dla umożliwienia wspólnej administracji celem rozwiązywanie sporów
- utworzenie ram dla dalszej trójstronnej, regionalnej i multilateralnej współpracy w celu powiększenia korzyści wynikających z tego Układu¹³.

Zgodnie z porozumieniem wszystkie taryfy celne obciążające jeszcze obroty handlowe kanadyjsko-amerykańskie zostały wyeliminowane do dnia 1 stycznia 1998 r., podczas gdy wszystkie cła obciążające obroty handlowe pomiędzy tymi dwoma krajami a Meksykiem mają być zlikwidowane do dnia 1 stycznia 2003 r. Do tego czasu mają być także wyeliminowane meksykańskie bariery nietaryfowe, jak na przykład licencje¹⁴.

Wspólny Rynek Ameryki Południowej (MERCOSUR), drugi co do wielkości na kontynentach amerykańskich, powstał na podstawie porozumienia z Asuncion,

zawartego między prezydentami Brazylii, Argentyny, Paragwaju i Urugwaju, które ustaliło zasady powołania do 1 stycznia 1995 r. subregionalnego ugrupowania¹⁵.

Zgodnie z tym porozumieniem towary, usługi i czynniki produkcji będą mogły swobodnie przemieszczać się między Brazylią i Argentyną pod koniec 1994 r., a w rok później także między tymi krajami a Paragwajem i Urugwajem. Na spotkaniu prezydentów krajów MERCOSUR, w czerwcu 1992 r., postanowiono ustalić harmonogram dostosowania polityki gospodarczej oraz program stopniowej liberalizacji handlu i obniżenia ceł. Każdy kraj przedstawił listę towarów, na które cła miały być zniesione po 1999 r.¹⁶

Wśród głównych celów MERCOSUR wymienia się:

- ustanowienie wspólnych ceł zewnętrznych i przyjęcie wspólnej polityki handlowej wobec partnerów spoza MERCOSUR

- koordynację polityki makroekonomicznej i sektorowej w handlu zagranicznym, rolnictwie, przemyśle, w polityce fiskalnej i monetarnej, kursu walutowego i przepływu kapitału, w usługach, w cłach, w transporcie morskim i lądowym, telekomunikacji i innych, na które się zgodzą kraje członkowskie, w celu zapewnienia właściwych warunków konkurencji między tymi krajami

- szeroką redukcję ceł, zgodnie z przyjętym harmonogramem; powinna ona doprowadzić do całkowitego zniesienia ceł oraz barier w swobodnym przepływie dóbr i usług¹⁷.

Na początku września 2000 r. rząd brazylijski zorganizował szczyt 12 prezydentów krajów Ameryki Południowej w stolicy Brazylii – Brasili, zakończony deklaracją brazylijską¹⁸. W ramach niej przewiduje się do 2002 r. rozszerzenie MERCOSUR (Brazylia, Argentyna, Paragwaj, Urugwaj) o Andyjski Wspólny Rynek, którego członkami są Wenezuela, Kolumbia, Ekwador, Peru i Boliwia¹⁹. Tak szeroka współpraca MERCOSUR z Paktem Andyjskim wyprzedziłaby plan prezydenta Busha stworzenia jednej wielkiej amerykańskiej strefy wolnego handlu obejmującej obie Ameryki.

Tworzenie FTAA (Strefy Wolnego Handlu Ameryk)

Po stworzeniu NAFTA w proces integracji zachodzący na półkuli zachodniej postanowiono włączyć także inne państwa tego regionu. Strefa wolnego handlu rozciągająca się od Cieśniny Beringa na północy po przylądek Horn na południu to najambitniejszy projekt w historii światowego handlu. 30 czerwca 1995 r. rozpoczęła się praktyczna realizacja idei utworzenia FTAA. Ministrowie handlu i przedstawiciele świata biznesu z 34 państw Ameryki Północnej i Południowej, w Denver, po raz pierwszy omawiali problemy wynikające z zamiaru zlikwidowania wszelkich barier handlowych na całym kontynentach. Ministrowie uznali, że mimo istnienia sprzecznych opinii o realności jej utworzenia należy rozpocząć prace nad ujednoczeniem przepisów. Jako pierwsze miały być rozwiązane sprawy związane z prawem pracy i ochroną środowiska²⁰.

Tabela 1. Powierzchnia i ludność krajów FTAA (dane dla 1999 r.)

Kraj	Powierzchnia (w tys. km ²)	Ludność (w tys.)
Ameryka Południowa		
Argentyna	2780,4	36578
Boliwia	1098,6	8137
Brazylia	8547,4	165371
Chile	756,6	15018
Ekwador	283,6	12411
Gujana	215,0	855
Kolumbia	1138,9	41589
Paragwaj	406,8	5356
Peru	1285,2	25232
Surinam	163,3	415
Urugwaj	177,4	3313
Wenezuela	912,1	23706
Ameryka Północna i Środkowa		
Bahamy	13,9	301
Barbados	0,4	267
Belize	22,7	235
Dominikana	48,7	8325
Gwatemala	108,9	11088
Haiti	27,8	7803
Honduras	112,1	6385
Jamajka	11,0	2560
Kanada	9970,6	30491
Kostaryka	51,1	3589
Meksyk	1958,2	97365
Nikaragua	130,0	4938
Panama	75,5	2809
Portoryko	8,9	3890
Salwador	21,0	6154
Stany Zjednoczone	9363,5	273131
Trinidad i Tobago	5,1	1289

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Małego Rocznika Statystycznego 2001, GUS, Warszawa 2001, s. 492–493.

Kolejne spotkania ministrów handlu odbyły się w Kartagenie (Kolumbia) w marcu 1996 r., w Belo Horizonte (Brazylia) w dniach 15–16 maja 1997 r.²¹, w San Jose (Kostaryka) 19 marca 1998 r. (osobno spotkali się także biznesmeni)²², a potem w Toronto (Kanada) w listopadzie 1999 r. Każde z czterech spotkań kończyło się ogłoszeniem Wspólnej Deklaracji (Joint Declaration) określającej plan dalszych prac nad tworzeniem FTAA.

Podczas spotkań zarysowały się różnice w koncepcjach integracji i etapów liberalizacji wzajemnych stosunków. Szczególne nieporozumienia wystąpiły między USA i Brazylią na temat sposobu prowadzenia negocjacji i wielu mniej istotnych kwestii handlowych. Brazylia podniosła problem amerykańskiego „protekcjonizmu” na przykładzie ceł na sok pomarańczowy, stal i inne. Amerykanie z kolei narzekali na brazylijskie stawki celne na samochody. Ostatecznie jednak porozumiano się co do celów FTAA, a dodatkowo ustalono podpisanie umów związanych z edukacją i badaniem przestrzeni kosmicznej²³. Niezbyt optymistyczne wnioski z badań ekspertów Banku Światowego dotyczące dalszych możliwości integracji subregionalnych stanowią zarazem pośrednio dodatkowy argument na rzecz wysiłków utworzenia FTAA. Ważniejsze kraje, które wstąpią do FTAA, zostały wymienione w tabeli 1.

Strefa wolnego handlu Ameryk liczyć będzie zatem aż 800 mln mieszkańców – ponad dwa razy więcej niż Unia Europejska, a jej łączny PKB wynosiłby 11 bln USD.

Tabela 2. Porównanie UE^a i FTAA

Wyszczególnienie	FTAA	UE
Liczba państw	34	17
Liczba mieszkańców w mln	800	380
Łączny PKB w bln USD	11	8,2

^aPaństwa UE oraz Norwegia i Islandia, które także należą do europejskiej strefy wolnego handlu.

Źródło: Jak dla tab. 1.

Jak wynika z powyższych ważniejszych danych ilustrujących handel zagraniczny i wielkość PKB niektórych krajów kontynentów amerykańskich, rezultaty ekonomiczne krajów NAFTY wskazują, że stworzenie strefy wolnego handlu zdynamizowało poziom wymiany towarowej i wzrost produkcji. Dlatego też można przyjąć twierdzenie, że stworzenie na całych kontynentach (za wyjątkiem Kuby) strefy wolnego handlu spowodować może nie tylko wzrost obrotów handlowych wszystkich krajów amerykańskich, ale – przez obniżenie ceł – wzrost efektywności produkcji i wzrost dobrobytu. Dalsze etapy rozwijania współpracy gospodar-

czej przewidziane w Quebec będą miały niewątpliwie wpływ na poziom handlu z Europą i Japonią.

Tabela 3. Wskaźniki ekonomiczne dla wybranych największych krajów FTAA

Nazwa kraju	PKB (w mld USD)	Eksport/PKB (w %)	Import/PKB (w %)	Średnie cło importowe (w %)
Argentyna	282,5	10,1	11,3	13,5
Brazylia	595,1	11,3	11,9	14,3
Chile	68,4	30,7	29,0	8,0
Kanada	887,1	43,3	41,0	4,5
Meksyk	561,2	34,1	36,8	16,2
Peru	54,1	15,2	16,9	13,7
USA	9966,0	11,0	14,7	9,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Development Indicators 2001, World Bank, Washington D.C. 2001.

Mimo że kraje Unii Europejskiej podpisały z krajami Ameryki Łacińskiej w Rio de Janeiro w czerwcu 1999 r. wszechstronną umowę o współpracy ekonomicznej, przemysłowej, naukowej i technicznej, która przewidywała również współpracę bilateralną i nowe inwestycje bezpośrednie, to wg Sidneya Weintrauba – ekonomisty z waszyngtońskiego Centrum Badań Strategicznych i Międzynarodowych (CSIS) – realizacja tej umowy jest mało widoczna. Toteż inicjatywa obecnego prezydenta George’a Waltera Busha Jr. zrealizowania idei jego ojca, czyli stworzenia panamerykańskiej strefy wolnego handlu prawdopodobnie spowoduje, że Unia Europejska znajdzie się w sytuacji dyskryminowania. Potwierdza to opinia S. Weintrauba.

Obecnie trwa jeszcze uzgadnianie szeregu warunków dotyczących wielkości i charakteru zniżek ceł na różne towary i usługi, jednakże można przyjąć, że będą się stopniowo zwiększać obniżki ceł w handlu wzajemnym. Niewątpliwie wiele towarów pochodzących z Unii Europejskiej sprzedawanych do Ameryki Północnej i Łacińskiej było jakościowo i cenowo konkurencyjnych, jednakże wiele z nich było dotowanych przez Unię Europejską. Obecna sytuacja może spowodować, że ich eksport stanie się nieopłacalny. Poza niektórymi towarami przemysłowymi, zwłaszcza produkty rolno-spożywcze są wysoko subsydiowane, co przy tendencjach protekcyjnych rynku amerykańskiego może być traktowane jako sprzedaż po cenach dumpingowych. Należy się liczyć, że postanowienia z Quebec spowodują działania w krajach Unii Europejskiej, zwłaszcza w tych, które posiadają w Ameryce inwestycje bezpośrednie (np. przemysł samochodowy, tekstylny i papierniczy).

Wpływ powstawania Strefy Wolnego Handlu Ameryk (FTAA) na handel z Polską

Stosunki handlowe i gospodarcze Polski z różnymi ugrupowaniami regionalnymi na kontynentach amerykańskich są dość zdywersyfikowane. Głównymi naszymi partnerami są: USA, Kanada, Brazylia, Chile i Wenezuela. W całym szerokim asortymencie polskiego eksportu jak dotychczas dominowały następujące grupy towarowe:

- wyroby hutnicze: stal zbrojeniowa, szyny kolejowe o specjalnych parametrach (odporne na wysoką temperaturę otoczenia)
- wyroby chemiczne i półfabrykaty farmaceutyczne, węgiel koksujący, siarka, nawozy sztuczne, farby i lakiery
- maszyny i urządzenia górnicze, energetyczne, obrabiarki do metali, silniki elektryczne, liczniki do energii elektrycznej, wodomierze i gazomierze
- statki kontenerowe, rybackie i do przewozów masowych (tankowce na ropę i surowce)
- pojazdy samochodowe, samoloty rolnicze i melexy
- maszyny rolnicze i kombajny
- artykuły rolno-spożywcze (owoce i mrożonki, alkohole i inne)
- wyroby tekstylne i obuwnicze
- kable energetyczne
- wyroby z miedzi.

Asortyment ten ulega zmniejszeniu na skutek silnej konkurencji, zwłaszcza cenowej, ze strony USA i Unii Europejskiej, a w ostatnich latach podlega znacznym wahaniom, na co wpływa rozdrobnienie monopolistycznych kiedyś central handlu zagranicznego i niewystarczająca akwizycja na tych rynkach.

Ponadto po kryzysie lat 80. w krajach Ameryki Łacińskiej zaszły zmiany systemowe w gospodarce – odejście od monopolistycznej roli państwa. Procesy prywatyzacyjne przyciągnęły kapitał zagraniczny, a ten przyczynia się do unowocześnienia i rozwoju produkcji krajowej.

W zasadzie brak polskiego kapitału i brak inwestycji bezpośrednich w tych krajach utrudnia w dużym stopniu stworzenie bazy własnych kooperantów i eksport wytwarzanych w tych krajach artykułów przy stosunkowo taniej sile roboczej. Z krajów kontynentów amerykańskich napływa do Polski kapitał, który jest głównie inwestowany w polskich bankach, towarzystwach ubezpieczeniowych, telekomunikacji, ponieważ w Polsce istnieją wysokie stopy procentowe. Pożądane byłoby pozyskanie prywatnych inwestorów dla budowy kilku tysięcy kilometrów międzynarodowych autostrad, zmodernizowania linii kolejowych i energetycznych, jak również działań w kierunku ochrony środowiska. Obecnie inwestycje USA i Kanady stanowią ponad 2 mld dol.

Polski import jest w dużym stopniu stabilny, gdyż Polska jest stałym importem wysokoprocentowej rudy żelaza i manganu, magnezytów dla hutnictwa, skór surowych, sizalu, bawełny, wełny, ryżu, soi, ziarna kakaowego i kawy (z tym, że mogłyby powstać w Polsce wytwórnie przetwarzające te produkty wg licencji zagranicznych, co wyeliminowałoby import gotowych produktów z Europy Zachodniej). Ponadto poza importem tekstyliów i obuwia, znaczną pozycję stanowią części do montażu komputerów, urządzeń teletechnicznych, oprogramowania komputerowe, samoloty, komponenty samochodowe, cytrusy i ich przetwory oraz farmaceutyki. Możliwe, że będzie preferowany sprzęt dla unowocześnienia sił zbrojnych, co będzie stanowiło znaczną pozycję w zakupach w przeszłości.

Z większością krajów amerykańskich, z wyjątkiem Wenezueli, bilans naszych obrotów bieżących i płatniczych jest ujemny.

Wydaje się, że procesy integracyjne, które w ciągu kilku lat obejmą kraje FTAA, będą koncentrowały się na uporządkowaniu ich własnego rynku, ponieważ wielkość produkcji, nowoczesność towarów oraz ich konkurencyjność cenowa i jakościowa mogą przekształcić rynek zarówno producentów, jak i odbiorców. Konieczne jest, aby w okresie tworzenia strefy wolnocłowej FTAA Polskie Ministerstwo Gospodarki i Izby Gospodarcze oraz zrzeszenia producentów, biznesmenów i duże kombinaty przemysłowe i rolnicze podjęły akcję nawiązywania zarówno stosunków kapitałowych, handlowych, jak i porozumień licencyjno-technologicznych, żeby rozpocząć intensywny rozwój współpracy handlowej i gospodarczo-przemysłowej, zanim faktycznie zacznie działać strefa wolnego handlu Ameryk (FTAA), zwłaszcza że Unia Europejska w zaistniałej sytuacji zacznie prawdopodobnie energiczne działania, żeby nie stracić rynków zbytu, gdyż są pewne symptomy osłabienia wzrostu gospodarki w Unii Europejskiej.

Tabela 4. Obroty handlu zagranicznego krajów Europy Wschodniej z USA w latach 1990 i 1998 (w odsetkach)^a

Kraje	Import		Eksport	
	1990	1998	1990	1998
Białoruś		2,2		
Bułgaria			1,7	3,0
Chorwacja	2,4	2,7	1,6	2,0
Jugosławia				3,4
Polska	1,6	3,8		
Rosja			5,3	5,7
Rumunia			5,8	3,8
Ukraina	2,3	3,0	2,1	2,5
Węgry			3,5	4,5

^aUdział obrotów powyżej 1%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystyki Międzynarodowej 2000, GUS, Warszawa 2000, s. 424-437.

W okresie 1990–1998 wzrosły obroty Stanów Zjednoczonych z krajami Europy Wschodniej, z wyjątkiem Rumunii, która przeżywała kryzys gospodarczy. Wszystkie kraje zwiększyły w tym okresie swój eksport do USA za wyjątkiem Białorusi, która jest uzależniona gospodarczo od Rosji (powyżej 50% eksportu i importu jest tam kierowane). Dla ilustracji w tab. 4 podane są wskaźniki udziału krajów Europy Wschodniej (w tym Polski) w obrotach handlowych z wybranymi krajami kontynentów amerykańskich, a w tab. 5 – tylko Polski.

Tabela 5. Obroty handlu zagranicznego Polski z ważniejszymi krajami FTAA w 2000 r. (w mln USD)

Kraj	Import	Eksport	Saldo
Argentyna	67	29	-41
Brazylia	295	75	-220
Kanada	165	161	-4
Meksyk	76	64	-12
USA	2154	995	-1159
Ogółem	2757	1321	-1436

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego, GUS, Warszawa 2001, s. 85–135.

Podsumowanie

Celem opracowania było przedstawienie w syntetyczny sposób całokształtu procesów integracji i globalizacji, które w latach 90. i w roku 2001 miały miejsce w krajach kontynentów amerykańskich. Scharakteryzowano istniejące ugrupowania gospodarcze oraz ich zadania i tendencje rozwojowe. Proces tworzenia podstaw organizacji strefy wolnego handlu wszystkich krajów na kontynentach amerykańskich od – Alaski do Ziemi Ognistej – jest priorytetem najbliższych pięciu lat. Dokonano oceny dotychczasowej wymiany handlowej pomiędzy strefą amerykańską a krajami Europy Wschodniej. Z zamieszczonych danych wynika, że dotychczasowy poziom wymiany handlowej jest relatywnie niski. Wobec faktu, że w końcu 2005 r. ma rozpocząć działanie FTAA (Strefa Wolnego Handlu Ameryk), kraje Europy Wschodniej powinny podjąć odpowiednie działania, aby zdynamizować eksport, w przeciwnym razie ich obecność na rynku amerykańskim zostanie osłabiona. Dotyczy to także Polski.

Przypisy

- ¹ Z. Kamecki, Pojęcie i typy integracji gospodarczej, „*Ekonomista*” 1967, nr 1, a także Z. Kamecki, Uwagi na temat pojęcia integracji gospodarczej, w: *Procesy integracyjne w systemie współczesnego kapitalizmu*, Instytut Zachodni, Poznań 1973, s. 61.
- ² B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin, London 1962, s. 1.
- ³ L. Balcerowicz, *Międzynarodowe przepływy gospodarcze. Nowe tendencje i próby regulacji*, PWN, Warszawa 1987, s. 262.
- ⁴ L. C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 162.
- ⁵ A. Budnikowski, Zagrożenia związane z globalizacją procesu gospodarowania i możliwości ich pokonywania ze szczególnym uwzględnieniem Polski, w: *Globalizacja w gospodarce światowej*, Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot 2000, s. 39.
- ⁶ K. Żukowska, A. Zorska, *Transformacja systemowa krajów Europy Środkowo-Wschodniej a rozszerzenie Unii Europejskiej*, maszynopis SGH, Warszawa 2000, s. 202.
- ⁷ J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, Instytut Koniunktury i Cen, Warszawa 1998, s. 32–34.
- ⁸ M. Piklikiewicz, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*, Wyd. Difin, Warszawa 2000, s. 191.
- ⁹ S. Antkiewicz i inni, *Tendencje, dylematy i perspektywy rozwoju gospodarki światowej u progu tysiąclecia*, Instytut Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Gdański, Sopot 1998, s. 128.
- ¹⁰ A. B. Kisiel-Łowczyk, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 248.
- ¹¹ Por. E. Ney, *The Evolution of Trilateral Relations. In North America without borders? Integrating Canada, the United States, and Mexico*, ed. S.J. Randall, H. Konrad, S. Silverman, University of Calgary Press, Calgary 1991, s. 9.
- ¹² Szerzej zobacz op. cit. s. 10–12.
- ¹³ *The Line Forms to the Right*, „*Newsweek*” November 29, 1993.
- ¹⁴ K. Żołądkiewicz, *Od NAFTA do FTAA*, w: *Globalizacja w gospodarce światowej*, Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot 2000, s. 465.
- ¹⁵ *World Economic Survey 1992*, New York 1992, s. 62–63.
- ¹⁶ L. Manzetti, *The Review of Major Developments in the Area of Economic Co-operation Among Developing Countries*, UNCTAD, TD/B/CW-3/3.4, December 1992, s. 10.
- ¹⁷ L. Manzetti, *The political economy of MERCOSUR*, „*Journal of Interamerican Studies and World Affairs*” 1993/1994, vol. 35.
- ¹⁸ „*Rzeczpospolita*” 2 września 2000, s. 1.
- ¹⁹ K. Budzowski i S. Wydymus, *Problemy handlu międzynarodowego*, Katedra Handlu Zagranicznego, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000, s. 614.
- ²⁰ *Początek dyskusji o AFTA*, „*Rynki Zagraniczne*” 1995, nr 78.
- ²¹ *Pan-American free trade. Slow, but ahead*, „*The Economist*” 11 October 1997, s. 65.
- ²² *Politics this week*, „*The Economist*” 21 March 1998, s. 35.
- ²³ *Partners or just Neighbours*, „*The Economist*” 11 October 1997, s. 65.