

nezueli do samodzielnego odgrywania kluczowej roli wśród małych państw Karaibów.

Jeśli chodzi o wymiar gospodarczy współpracy, najistotniejsze znaczenie miała w nim umowa o strefie wolnego handlu pomiędzy państwami Grupy. Porozumienie z 1994 r. przewidywało m.in. obniżenie taryf celnych (o 10%) w handlu dobrami i usługami pomiędzy krajami członkowskimi, a także regulowało kwestie ochrony konkurencji, wsparcia dla wzajemnych inwestycji i ochrony praw intelektualnych. Obecnie obowiązuje jako umowa dwustronna między Kolumbią a Meksykiem.

G-3 odegrała istotną rolę w kształtowaniu się regionu karaibskiego po 1989 r. Jest jednak ugrupowaniem, które, z uwagi na partykularne interesy swoich członków, nie wykorzystało szansy wzmocnienia regionu karaibskiego jako całości na arenie międzynarodowej.

Ameryka Łacińska w procesie integracji zachodniej hemisfery

Justyna Nakonieczna

1. Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA)

1.1. Geneza i okoliczności powstania NAFTA

Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) podpisano 17 grudnia 1992 r. pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Meksykiem. Weszło w życie 1 stycznia 1994 r. Same negocjacje zajęły zaledwie dwa lata, jednakże pierwsze kroki zmierzające do dokonania integracji rynków Ameryki Północnej w postaci umowy o wolnym handlu zostały już podjęte na wiele lat przed wejściem w życie NAFTA¹.

¹ Ignacy H. Chrzanowski każe cofnąć się do 1985 r. (17–18 marca), kiedy na spotkaniu na szczycie w Quebecu między ówczesnym premierem Kanady Brianem Mulrone i byłym prezydentem USA Ronaldem Reaganem narodziła się idea utworzenia strefy wolnego handlu między Kanadą i USA. Zwieńczeniem pogłębiającej się wymiany handlowej (USA i Kanada były od XIX w. swoimi najważniejszymi partnerami handlowymi) stała się CUFTA. Z kolei Ewa Latoszek powołuje się na wystąpienie prezydenta USA Ronalda Reagana na konferencji w Cancún, w Meksyku, w którym zostały przedstawione trzy zasady, jakie miały kierować się USA w osiągnięciu dobrobytu i stabilności krajów rozwijających się. Były to: (1) stymulowanie handlu światowego przez otwieranie rynków wewnętrznych i między krajami, (2) poprawa klimatu dla prywatnych inwestycji oraz (3) tworzenie warunków politycznych ułatwiających rozwiązywanie problemów związanych ze wzrostem gospodarczym, jednocześnie zniechęcających do stosowania restrykcji na światowych rynkach, por. I.H. Chrzanowski, *NAFTA Nowe „wyzwanie amerykańskie”?*, Warszawa 2001, s. 9; E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Warszawa 2001, s. 411; E. Oziewicz (red.), *Wybrane problemy procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*, Gdańsk 1995, s. 91.

Podjęcie negocjacji nad porozumieniem o charakterze wielostronnym, owocującym trójstronną strefą wolnego handlu, zostało poprzedzone procesem tworzenia przez USA równoległych dwustronnych powiązań gospodarczych z północnym i południowym sąsiadem.

W październiku 1987 r. USA i Kanada podpisały porozumienie o wolnym handlu (CUFTA), w ramach którego w ciągu 10 lat miała nastąpić całkowita likwidacja barier w przepływie towarów i usług między tymi państwami. Po ratyfikacji umowy przez parlament kanadyjski i Kongres USA, weszła ona w życie 1 stycznia 1989 r. W ten sposób CUFTA stała się załącznikiem północnoamerykańskiej integracji gospodarczej. Jako że przed podpisaniem porozumienia około 75% wzajemnej wymiany towarowej zwolnione było z opłat celnych², CUFTA było naturalną konsekwencją pogłębiającej się od dawna współzależności między gospodarkami USA i Kanady. Kanada już od XIX w. była głównym partnerem handlowym Stanów Zjednoczonych.

Także w relacjach USA z Meksykiem w latach 80. XX w. doszło do rozwoju powiązań gospodarczych. Państwa podpisały szereg dwustronnych umów gospodarczych, mających zliberalizować wymianę handlową. Można do nich zaliczyć podpisane w 1985 r. porozumienie dotyczące subsydiów i ceł neutralizujących subsydia; z 1987 r. porozumienie dotyczące zasad i procedur konsultacyjnych w stosunkach handlowych i inwestycyjnych, czy porozumienie z 1989 r. ułatwiające rozmowy na temat wspólnego handlu i inwestycji³. Meksyk już w 1990 r. dokonywał ponad 75% swojej wymiany handlowej z północnym sąsiadem⁴. W lutym 1990 r. prezydent Meksyku Carlos Salinas de Gortari zapoczątkował rozmowy z Waszyngtonem w sprawie rozpoczęcia procesu integracji⁵.

Początek lat 90. dla USA były okresem zmiany w polityce gospodarczej. Waszyngton zaczął bardziej interesować się regulowaniem swoich stosunków gospodarczych na podstawie regionalnych ugrupowań integracyjnych w miejsce wcześniejszych dwustronnych rozwiązań⁶. Negocjacje Rundy Urugwajskiej w ramach GATT posuwały się bardzo powoli, podczas gdy Stanom Zjednoczonym zależało na przyspieszeniu procesu likwidacji ograniczeń w handlu międzynaro-

² I.H. Chrzanowski, *NAFTA...*, s. 16.

³ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 411–412.

⁴ Dane za: J.E. Lopez-Cordova, *NAFTA and Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA*. INTAL, Buenos Aires, lipiec 2001, s. 3.

⁵ Siłą napędową lobbującą za NAFTA w Meksyku nie był rząd meksykański jako taki, ale raczej małe grupy wykształconych w USA doradców ekonomicznych, którzy dominowali w gabinecie Salinas od końca lat 80. XX w.; Zob. G. Alanis-Ortega, A.K. Gonzales-Lutzenkirchen, *No Room for Environment: The NAFTA Negotiations and the Mexican Perspective on Trade and the Environment*, [w:] C.L. Deere, D.C. Esty (red.), *Greening the Americas. NAFTA's Lessons for Hemispheric Trade*, Cambridge (Ma.)–London 2002, s. 45 i nast.

⁶ M.F. Gawrycki, *Strefa Wolnego Handlu Ameryk (FTAA) – koncepcja integracji regionalnej*, „Stosunki Międzynarodowe – International Relations” 2004, t. 29, nr 1–2, s. 106.

dowym. Stąd też początkowe aspiracje Meksyku, aby przystąpić do CUFTA, przyjęły z zainteresowaniem. Stworzenie regionalnego ugrupowania integracyjnego obejmującego Meksyk, mogłoby posłużyć Waszyngtonowi jako skuteczny instrument nacisku, mający skłonić uczestników Rundy Urugwajskiej do szybszego przyjęcia rozwiązań liberalizujących wymianę międzynarodową⁷.

Rząd meksykański poszukiwał możliwości zintegrowania się z gospodarką amerykańską, aby w ten sposób utrwalić pozytywne rezultaty neoliberalnych reform gospodarczych, podjętych w latach 80. oraz stworzyć możliwość ich kontynuacji. Ponadto, Meksyk zainteresowany był regulacją przepływu siły roboczej na amerykański rynek pracy oraz ustanowieniem nowych, korzystniejszych przepisów dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich i lokowania kapitału meksykańskiego poza granicami kraju. W planowanym ugrupowaniu widział szansę na stworzenie nowych miejsc pracy i podniesienie płac⁸.

W efekcie, w czerwcu 1990 r. szefowie państw Meksyku i USA ogłosili oficjalnie rozpoczęcie prac nad nowym porozumieniem o wolnym rynku. We wrześniu Kanada wyraziła zainteresowanie przyłączeniem się do negocjacji, choć początkowo wahała się, czy powinny one mieć charakter dwustronny czy trójstronny⁹. W tym czasie USA i Meksyk uzgodniły ramowe zasady przyszłych rokowań, których początek zaplanowano na czerwiec 1991 r., a koniec na lato 1992 r.

Ostatecznie w lutym 1991 r. ukazało się wspólne oświadczenie Kanady, Meksyku i USA o podjęciu negocjacji na temat Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu. Wstępna wersja umowy została ogłoszona po 14 miesiącach rokowań, które okazały się bardzo trudne, w związku z wynikłymi rozbieżnościami w sprawie zasad uregulowań wolnego handlu w niektórych branżach (przede wszystkim tekstylnej, rolnej i motoryzacyjnej), kwestii otwarcia meksykańskiego przemysłu naftowego dla firm amerykańskich i kanadyjskich, dopuszczenia inwestorów z USA i Kanady do meksykańskiego systemu bankowego oraz przestrzegania wymogów ochrony środowiska, a także przepisów i norm zdrowotnych¹⁰.

Dodatkowym utrudnieniem w podjętych negocjacjach były zbliżające się wybory prezydenckie w USA. Upowszechniła się opinia, że konkurent George'a Busha do prezydentury, Bill Clinton, jest przeciwnikiem zawarcia porozumienia i jego ewentualna wygrana może zastopować proces negocjacji. Okazało się jednak, że Bill Clinton, już po trzech dniach po ogłoszeniu wygranej w wybo-

⁷ E. Holiżak, *Stosunki międzynarodowe w regionie Azji i Pacyfiku*, Warszawa 1999, s. 301.

⁸ G. Alanis-Ortega, A.K. Gonzales-Lutzenkirchen, *No Room...*, s. 45.

⁹ Kanada nie miała specjalnie rozwiniętych stosunków gospodarczych z Meksykiem, które po stworzeniu NAFTA także nie stały się imponujące, stąd tak małe zainteresowanie rozpoczęciem negocjacji integracyjnych.

¹⁰ J. Kukulka, *Historia współczesna stosunków międzynarodowych 1945–2000*, Warszawa 2001, s. 634.

rach, poparł powstające porozumienie¹¹. NAFTA nie miała także najlepszego odbioru społecznego, pomimo intensywnej aktywności lobbingowej na jego rzecz¹². Przedsiębiorcy amerykańscy – zwłaszcza z branży tekstylnej, motoryzacyjnej i przetwórstwa – obawiali się dumpingu ekologicznego i pracowniczego. Administracja Clintona przekonywała, że dzięki układowi Meksyk będzie mógł osiągnąć taki poziom wzrostu gospodarczego, że rozwiązane zostaną jego problemy społeczno-ekonomiczne, zwłaszcza nielegalna migracja Meksykanów do USA. Zapowiadany wzrost dobrobytu społeczeństwa meksykańskiego miał poprawić stabilizację polityczną i społeczną kraju, a w ten sposób przyczynić się do wzrostu bezpieczeństwa USA.

Argumenty wysuwane przez zwolenników integracji nie przekonywały społeczeństwa amerykańskiego. Zawiązał się nawet ruch sprzeciwu wobec utworzenia ugrupowania, skupiający organizacje religijne i konsumenckie¹³. Przeciwnie NAFTA były organizacje ekologiczne, obawiające się, z jednej strony, powiększenia dewastacji środowiska naturalnego wzdłuż granicy z Meksykiem, gdzie przewidywano najwyższy poziom industrializacji w wyniku inwestycji amerykańskich, a z drugiej – obniżenia poziomu przestrzegania standardów ekologicznych w USA z powodu opieszałości w ich wprowadzaniu do systemu prawnego Meksyku¹⁴. Ostre debaty polityczne odbywały się także wśród polityków amerykańskich. W efekcie, przedłużająca się procedura kongresowa opóźniła podpisanie układu. Nie przygotowano także wspólnej uroczystości, a traktat został podpisany 17 grudnia 1992 r. równocześnie w Kanadzie, Meksyku i USA.

Problemy nastąpiły także przy procesie ratyfikacji traktatu. Administracja Clintona zażądała dodatkowych porozumień (tzw. *side agreements*), mających zabezpieczyć interesy amerykańskich pracowników oraz odnoszących się do ochrony środowiska naturalnego, które z kolei zostały odebrane przez społeczeństwo meksykańskie jako próba zamachu na suwerenność Meksyku¹⁵.

Parlament kanadyjski ratyfikował NAFTA jako pierwszy. USA przyjęły go kilka miesięcy później. Meksyk był ostatnią stroną, która ratyfikowała traktat, gdyż władze postanowiły poczekać na wynik głosowania w Kongresie USA. Clinton przekazał wniosek ratyfikacyjny po intensywnej, wręcz desperackiej kampanii promocyjnej¹⁶. W efekcie, NAFTA weszła w życie 1 stycznia 1994 r.

¹¹ *Ibidem*, s. 635.

¹² Sam rząd meksykański w latach 1991–1993 wydał na projekty promujące ideę NAFTA ponad 30 mln USD; za: G. Alanis-Ortega, A. K. Gonzales-Lutzenkirchen, *No Room...*, s. 46.

¹³ Por. J.M. Ayres, *Defying Conventional Wisdom: Political Movements and Popular Contention against North American Free Trade*, London–Toronto 1998.

¹⁴ G. Alanis-Ortega, A.K. Gonzales-Lutzenkirchen, *No Room...*, s. 49.

¹⁵ *Ibidem*, s. 54.

¹⁶ Na przykład złożył obietnicę ochrony rynku pomidorów i soku pomarańczowego przed meksykańskim importem po to, aby zyskać głosy większości kongresmenów z Florydy; por. „Rzeczpospolita” z 18 listopada 1993 r.

Choć władze Meksyku nie miały większych problemów z ratyfikacją układu, nie przeszedł on bez zupełnego echa w społeczeństwie meksykańskim. Przeciwno NAFTA zaprotestowali zapatyści w Chiapas pod przywództwem subcomandante Marcosa, twierdzący, że powstanie strefy wolnego handlu oznacza śmierć dla chłopów pochodzenia indiańskiego¹⁷.

1.2. Zakres integracji w ramach NAFTA

NAFTA ustanawia pomiędzy państwami członkowskimi strefę wolnego handlu oraz reguluje proces jej tworzenia. Strony układu zobowiązały się, poza wzajemną współpracą opartą na trójstronnej przyjaźni, do przyczyniania się do liberalizacji handlu i współpracy międzynarodowej, ograniczania zniekształceń w funkcjonowaniu handlu zagranicznego, ustanawiania jasno określonych i wzajemnie korzystnych reguł handlowych, wzmocnienia konkurencyjności swoich towarów na rynku międzynarodowym, tworzenia nowych miejsc pracy, poprawy warunków oraz poziomu życia w krajach członkowskich. Ponadto, zapewniano, że cele NAFTA będą realizowane zgodnie z wymogami ochrony środowiska naturalnego, zachowaniem elastyczności każdego z krajów członkowskich w zakresie ochrony dobra publicznego, promowaniem zrównoważonego i trwałego rozwoju, wzmocnieniem i lepszym zastosowaniem przepisów i regulaminów odnoszących się do środowiska naturalnego oraz ochrony, rozszerzenia i wzmocnienia praw ludzi pracy.

W ramach NAFTA nie przewiduje się późniejszego pogłębienia procesów integracyjnych między stronami, a więc ewentualnego przekształcenia w unię celną czy wejścia na wyższy poziom integracji. Nie przewiduje się także realizacji koncepcji stworzenia wspólnego rynku, opierającego się na wszystkich czterech swobodach przepływu czynników produkcji, zwłaszcza swobody przepływu ludzi.

Cele układu ustanowiono następujące:

- eliminacja barier w handlu wzajemnym, ułatwiająca przepływ towarów i usług,
- zwiększenie możliwości inwestycyjnych na terytorium stron,
- tworzenie warunków do uczciwej konkurencji na obszarze porozumienia,
- zapewnienie ochrony własności intelektualnej,
- stworzenie mechanizmów do rozwiązywania powstałych problemów i kwestii spornych,
- ustanowienie ram dla dalszej trójstronnej, regionalnej i wielostronnej współpracy w kierunku rozszerzenia porozumienia i zwiększenia wpływających z niego korzyści.

¹⁷ „Rzeczpospolita” z 4 stycznia 1994 r. i 5 stycznia 1994 r.

NAFTA w sposób kompleksowy reguluje zasady liberalizacji rynków trzech państw członkowskich. Poszczególne części traktatu poświęcone są handlowi towarowemu, w tym artykułami przemysłowymi i rolnymi, handlowi w sektorze energetycznym i wydobywczym. Część trzecią porozumienia poświęcono barierom technicznym w handlu, kolejną rynek publicznym. Część piątą dotyczy inwestycji i usług, zaś szósta zawiera postanowienia dotyczące własności intelektualnej. Pozostałe części poświęcone są kwestiom instytucjonalno-administracyjnym oraz innym zagadnieniom.

W części traktatu poświęconej handlowi towarowemu określono harmonogram znoszenia barier celnych w poszczególnych grupach towarowych (aneks 302), który zakłada ich całkowitą eliminację 1 stycznia 2008 r. W 1993 r. przeciętne meksykańskie cło na sprowadzane z USA produkty wynosiło około 12%, a przeciętne cło amerykańskie na towary z Meksyku około 2% (w 2001 r. wynosiły już one odpowiednio 1,3% oraz 0,2%)¹⁸.

Ustalono także reguły pochodzenia, dzięki którym można stwierdzić, czy dany towar podlega preferencyjnej wymianie bezcłowej w ramach strefy wolnego handlu. Znaczna część obrotu towarowego w strefie NAFTA to półprodukty, które są wytwarzane na terytorium jednego lub więcej krajów członkowskich, stąd też zasady określenia pochodzenia towaru stanowią tak istotny element porozumienia. Szczególnie wrażliwymi sektorami są przemysł tekstylny i odzieżowy oraz przemysł samochodowy, dla nich więc ustalono osobne zasady określenia pochodzenia produktów.

Ogólnie rzecz biorąc, towar spełnia reguły pochodzenia, a więc może być uznany za północnoamerykański i podlegający preferencjom, jeśli:

- został w pełni wyprodukowany na kontynencie północnoamerykańskim;
- został dostatecznie przetworzony na miejscu, choć zawiera materiały pochodzące z państw trzecich.

W przypadku sektorów wrażliwych określono, że w przemyśle tekstylnym towar musi być wyprodukowany w oparciu o lokalne surowce, a w przemyśle samochodowym powinien charakteryzować się w 62,5% lokalnym pochodzeniem. Towary, które by nie spełniały tych reguł pochodzenia, mogą być uznane za północnoamerykańskie, jeśli wartość składowych pochodzących spoza NAFTA stanowi nie więcej niż 7% ceny pełnego towaru¹⁹.

Pod naciskiem Meksyku, do porozumienia wprowadzono oddzielne regulacje dotyczące sektora energetycznego i wydobywczego. Meksyk zastrzegł sobie prawo do państwowego monopolu w zakresie eksploracji, eksploatacji i produkcji ropy naftowej i gazu ziemnego oraz produkcji podstawowych wyrobów pe-

trochemicznych. Porozumienie dopuszcza możliwość inwestycji prywatnych w dziedzinie produkcji energii elektrycznej, gdy jest ona wykonywana na użytek własny, lub gdy ma miejsce w koprodukcji z udziałem firm meksykańskich oraz ewentualnie, gdy w dystrybucji energii uczestniczy CFE – meksykański pośrednik w dostarczaniu energii elektrycznej²⁰.

Ograniczenia w handlu artykułami rolnymi w ramach NAFTA znoszone są zdecydowanie wolniej niż w przypadku produktów przemysłowych. Sektor rolny uznawany jest za niewralgiczny dla gospodarek państw, a zatem i wymagający specjalnej ochrony. W przypadku Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku ustalenia w tym zakresie wywoływały szczególnie duże kontrowersje, dlatego też mają one charakter dwustronnych porozumień. Należy zaznaczyć, że z jednej strony Kanada i USA należą do największych eksporterów produktów rolnych na świecie. Z drugiej, w Meksyku, w czasie negocjacji porozumienia, 26% ludności zatrudnionych było w rolnictwie. Ponadto, USA są znane ze swojej protekcyjnej polityki handlu artykułami rolnymi i oporu przed liberalizacją obrotu w tym sektorze²¹.

W stosunkach między USA i Meksykiem przewidziano stopniową likwidację licencji importowych. Proces ten rozłożono na 10–15 lat od momentu wejścia w życie traktatu, przy czym okres 15 lat dotyczy zboża i suchego grochu w Meksyku oraz cukru i soku pomarańczowego w Stanach Zjednoczonych. Z kolei w stosunkach między Kanadą i Meksykiem przez pierwsze 15 lat miały obowiązywać kwoty importowe na nabiał, drób i jaja, stopniowa redukcja miała zaś dotyczyć zboża, wołowiny i margaryny. Kanada zachowała także możliwość stosowania specjalnego cła ograniczającego import owoców, warzyw, surowych ryb i ciętych kwiatów²².

W akcjach lobbingsowych na rzecz przyjęcia NAFTA w Meksyku podkreślano, że strefa wolnego handlu otworzy niedostępny amerykański rynek artykułów rolnych i spożywczych. Okazało się jednak, że to raczej farmerzy z USA zintensyfikowali działalność eksportową na rynek meksykański, eliminując tym samym rodzimą produkcję rolną, niezdolną do konkurowania z subsydiowanym i zmechanizowanym nowoczesnym rolnictwem z Północy. W efekcie, Meksykanie, których gospodarka opiera się na produkcji kukurydzy, a podstawą ich żywienia są tortille (placki przygotowywane z mąki kukurydzianej), importują ziarno kukurydziane z USA²³. Co więcej, szacuje się, że około 1,3 mln miejsc pracy w rolnictwie meksykańskim zostało zlikwidowanych w wyniku funkcjonowania NAFTA²⁴.

²⁰ Rozdział VI.; por. I.H. Chrzanowski, *NAFTA...*, s. 50–51.

²¹ Zob. M.F. Gawrycki, *Kryzys...*

²² E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 417.

²³ „Rzeczpospolita” z 2 lutego 2007 r.

²⁴ Oxfam International, źródło: [URL – <http://www.maketradeair.com>].

¹⁸ D. Lederman, W.F. Maloney, L. Serves, *Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean Countries*, Washington 2005, s. 3.

¹⁹ Art. 401 NAFTA; por. E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 416.

NAFTA reguluje także zasady funkcjonowania rynków publicznych na podstawie zapisów kodeksu GATT i ustaleń w ramach CUFTA²⁵. Strony umówiły się, że zapewnią równe traktowanie produktów i usługodawców każdej pozostałej strony. Zakazano także faworyzowania przedsiębiorstw lokalnych w przetargach na zakupy rządowe.

NAFTA jest porozumieniem integracyjnym, w którym zostały zawarte regulacje liberalizacji inwestycji i usług, co nie jest powszechnie stosowaną praktyką.

Jeżeli chodzi o liberalizację przepływu inwestycji, strony układu wprowadziły klauzulę narodową, a więc zobowiązały się do nie gorszego traktowania przedsiębiorstw i inwestorów zagranicznych, jak krajowych we wszystkich trzech państwach członkowskich. Państwa mają możliwość wyłączenia wrażliwych sektorów dla inwestorów zagranicznych lub określenia zasad dostępu do nich. Stąd, Meksyk ograniczył dostęp do sektora energetycznego, USA do linii lotniczych, transportu morskiego i radia, a Kanada – do sektora kultury²⁶.

Strony NAFTA mogą także kontrolować i ograniczać inwestycje bezpośrednie, jeśli przekroczą one określone pułapy. Dla Meksyku poziom ten ustalono na 25 mln USD w pierwszym roku obowiązywania porozumienia i do 150 mln USD po 10 latach obowiązywania układu. Kanada ustaliła ten pułap na wysokości 150 mln USD. Stany Zjednoczone z kolei uzależniły możliwość zablokowania inwestycji od uznania jej jako zagrożenie dla bezpieczeństwa narodowego.

Żadna ze stron nie ma prawa ingerencji w sprawy zarządzania przedsiębiorstwami utworzonymi na jej terytorium przez inwestorów zagranicznych poprzez określenie narodowości kierownictwa, choć może wymagać, aby większość członków zarządu takich firm była obywatelami bądź stałymi rezydentami określonej strony.

Każda ze stron ma także umożliwić swobodne transfery pieniężne dokonywane przez firmy działające na jej terytorium, dotyczące zysków dywidend, odsetek od kapitału i innych dochodów, utargu ze sprzedaży lub likwidacji części lub całości inwestycji.

NAFTA zabrania także dokonywania nacjonalizacji lub wywłaszczenia przedsiębiorstwa posiadającego kapitał zagraniczny pochodzący z terytorium stron układu. Uzasadnieniem podjęcia tego aktu może być jedynie interes publiczny, dokonanie go w sposób niedyskryminacyjny, zgodnie z normalnym zastosowaniem prawa i zostanie wypłacone odszkodowanie w wysokości wartości rynkowej inwestycji.

W zakresie liberalizacji usług strony ustaliły listę branż usługowych, wobec których stosowana jest klauzula narodowa. Ponadto, każde z państw ma prawo starać się o przyznanie licencji na świadczenie usług w sektorze finansowym.

telekomunikacyjnym i transportu drogowego. Ustalono także zasady stopniowego otwierania się rynku meksykańskiego na zagraniczne usługi finansowe.

NAFTA zawiera regulacje ustanawiające znacznie wyższy stopień ochrony własności intelektualnej, niż był stosowany w relacjach dwustronnych²⁷. Normuje ochronę praw autorskich, kwestię nagrań dźwiękowych, patenty, ochronę tajemnicy handlowej.

Strony oparły postanowienia na czterech umowach międzynarodowych: konwencji genewskiej z 1971 r. w sprawie ochrony producentów nagrań dźwiękowych przed nielegalnym kopiowaniem; konwencji berneńskiej z 1971 r. w sprawie ochrony dzieł literackich i artystycznych; konwencji paryskiej z 1976 r. w sprawie ochrony własności przemysłowej oraz konwencji UPOV²⁸ z 1978 r. (ze zmianami z 1991 r.) o ochronie nowych odmian roślin.

NAFTA jest uznawana za pierwsze ugrupowanie integracyjne, w którym zwrócono w znaczący sposób uwagę na problematykę ochrony środowiska naturalnego²⁹. Strony zobowiązały się do przestrzegania międzynarodowych porozumień i konwencji odnoszących się do ochrony środowiska wymienionych w art. 104 traktatu³⁰, oraz podanych w aneksie 104 dwóch porozumień dwustronnych: jedno między Kanadą i USA w sprawie ruchu granicznego odpadów niebezpiecznych, podpisane w 28 października 1986 r. w Ottawie; drugie, między Meksykiem a USA w sprawie ochrony i poprawy stanu środowiska naturalnego w strefach przygranicznych, podpisane 14 sierpnia 1983 r. w La Paz (Baja California Sur).

Ponadto, w ramach NAFTA obowiązuje dodatkowy układ – północnoamerykańskie porozumienie w sprawie współpracy na rzecz ochrony środowiska naturalnego³¹, wynegocjowane już po podpisaniu umowy głównej i rozszerzające jej postanowienia w zakresie ochrony środowiska naturalnego (podpisano je 17 grudnia 1992 r.; weszło w życie 1 stycznia 1994 r.). W ramach porozumienia ustanowiono trójstronną komisję, która ma badać przestrzeganie ochrony środowiska w krajach członkowskich i za nieprzestrzeganie przyjętych norm ma prawo nakładać kary pieniężne³².

²⁷ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 420.

²⁸ Międzynarodowa Unia Ochrony Nowych Odmian Roślin (*International Union for the Protection of New Varieties of Plants*, UPOV).

²⁹ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 415.

³⁰ Konwencji w sprawie ochrony zagrożonych gatunków flory i fauny z 1973 r., porozumienia w sprawie ochrony strefy ozonowej oraz bezpiecznego składowania substancji toksycznych z 1987 r., konwencji w sprawie kontroli przejazdów transgranicznych odpadów niebezpiecznych i ich eliminacji z 1989 r.

³¹ *North American Agreement on Environmental Cooperation*, źródło: [URL – <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>].

³² Więcej na temat kwestii ochrony środowiska w ramach NAFTA zob. M. Araya, *Mexico's NAFTA Trauma: Myth and Reality*, [w:] C. L. Decere, D. C. Esty (red.), *Greening the Americas...*

²⁵ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 422.

²⁶ *Ibidem*, s. 420; ograniczenie dostępu do branży kulturowej w Kanadzie jest interpretowane jako próba przeciwstawienia się amerykańskiej (zwłaszcza rozrywki i mediów) w Kanadzie.

Pomimo dużego nacisku na problematykę ekologiczną w zapisach traktatowych, nie przełożyło się to na poprawę ochrony środowiska w Meksyku, a nawet w niektórych przypadkach intensyfikacja aktywności gospodarczej wywołała na ustanowienie strefy, doprowadziła wręcz do pogorszenia stanu środowiska naturalnego. Wskazuje się, że stopień zanieczyszczenia środowiska naturalnego rośnie szybciej niż dochód narodowy ludności Meksyku³³. Do Meksyku zostało przeniesionych wiele zakładów z uciążliwych gałęzi przemysłu, a sam Meksyk stał się „śmietniskiem NAFTA”³⁴.

Drugim dodatkowym porozumieniem, dołączonym do układu, jest umowa dotycząca bezpieczeństwa i warunków pracy³⁵. Jej celem jest m.in. poprawa warunków pracy i standardów życia na terytorium każdej ze stron, promocja ustawodawstwa pracy, wzmacnianie przejrzystości w administrowaniu prawem pracy. Strony zobowiązały się, z zachowaniem poszanowania ich konstytucji oraz możliwości wprowadzania krajowych przepisów regulujących stosunki pracy, do poprawy standardów pracy obowiązujących na ich terytoriach. Powołano także komisję trójstronną, analogiczną do porozumienia dodatkowego w sprawie współpracy na rzecz ochrony środowiska, która ma za zadanie czuwać nad przestrzeganiem standardów pracy, zwłaszcza w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, płacy minimalnej oraz zatrudniania dzieci.

Podobnie jak w przypadku ochrony środowiska, tak samo w przestrzeganiu zasad godziwej i bezpiecznej pracy, w Meksyku rzeczywistość odbiega od zapisów w umowach i obietnic, mających uzyskać przychylność wobec tego ugrupowania.

Początkowo utworzenie NAFTA zaowocowało powstaniem nowych miejsc pracy, zwłaszcza w północnych i środkowych stanach, gdzie powstała większość *maquiladoras* (dając około 550 tys. stanowisk)³⁶. Jednakże, w krótkim czasie inwestorzy zagraniczni zaczęli przenosić produkcję do Chin, gdzie koszty pracy są o wiele niższe. W efekcie, w latach 2001–2004 ponad 200 tys. miejsc pracy zostało zlikwidowanych. Nieprzestrzegane są także prawa pracownicze, zwłaszcza kobiet³⁷.

1.3. Członkostwo

Członkami NAFTA są trzy państwa: Stany Zjednoczone, Kanada oraz Meksyk. Porozumienie ma charakter otwarty dla państw trzecich. Warto podkreślić,

³³ I.H. Chrzanowski, *NAFTA...*, s. 92.

³⁴ M.F. Gawrycki, *Strefa...*, s. 108.

³⁵ *North American Agreement on Labor Cooperation*,

źródło: [URL – <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Labor1.asp>].

³⁶ *Maquiladoras*, czyli montownie zapewniające miejsce pracy, ale nie transfer technologii czy stabilny rozwój przemysłu, istnieją w Meksyku już od początku lat 70. NAFTA spowodowała jedynie ich rozwój.

³⁷ M.F. Gawrycki, *Strefa...*, s. 108.

że w traktacie nie pojawiają się żadne ograniczenia o charakterze geograficznym wobec potencjalnych przyszłych członków³⁸. Warunkiem przystąpienia jest jednak uzyskanie aprobaty ze strony każdego z członków porozumienia oraz zmiana (modyfikacja lub rozszerzenie) zapisów traktatu, co wiąże się także z koniecznością ratyfikowania go przez parlamenty wszystkich państw podpisujących traktat.

W historii funkcjonowania NAFTA można odnaleźć pewne próby poszerzenia jego składu członkowskiego. Już w 1993 r., jeszcze przed wejściem w życie układu, przedstawiciele siedem państw Ameryki Środkowej (Belize, Gwatemali, Hondurasu, Kostaryki, Nikaragui, Panamy i Salwadoru) zgłosili swoje zainteresowanie przystąpieniem do NAFTA³⁹, a od stycznia 1994 r. USA i Kanada zaczęły wykazywać chęć przyłączenia Chile do ugrupowania. Rozmowy w tej sprawie prowadzono w 1995 r. Chile, mając rozwinięte stosunki gospodarcze z wieloma krajami, chciała wejść do NAFTA na podstawie umów dwustronnych podpisanych oddzielnie z każdym członkiem ugrupowania. W efekcie, poza uzgodnieniem intensyfikacji wymiany informacji, niczego więcej nie ustalono⁴⁰.

Członkostwo w NAFTA nie wiąże się z obowiązkiem płacenia składek na rzecz ugrupowania.

W traktacie nie przewidziano członkostwa niepełnego. Państwa członkowskie NAFTA mają możliwość zawierania dwustronnych porozumień handlowych z krajami trzecimi, bez konieczności angażowania pozostałych stron ugrupowania. Z tej możliwości skorzystał zarówno Meksyk, jak i USA, zawierając preferencyjne dwustronne traktaty handlowe. Meksyk podpisał umowy z Chile, Wenezuelą i krajami Ameryki Środkowej. Z kolei USA z krajami Ameryki Środkowej, Karaibów, a także Wspólnoty Andyjskiej⁴¹.

Państwa członkowskie mają możliwość wystąpienia z NAFTA. Wystąpienie następuje po 6 miesiącach od złożenia pisemnej notyfikacji o chęci opuszczenia ugrupowania. Postanowienia układu mają wtedy nadal obowiązywać te strony, które w nim pozostały.

1.4. Struktura instytucjonalna

NAFTA nie posiada specjalnie rozbudowanej struktury instytucjonalnej. Większość prac odbywa się w komitetach i grupach roboczych powołanych do obsługi każdego z obszarów tematycznych uregulowanych umową, zajmującymi się nadzorem i przestrzeganiem realizacji postanowień, będącymi swoistą platformą konsultacji między stronami.

³⁸ Stąd też pojawiła się swego czasu koncepcja, lansowana przez Janusza Korwin-Mikkego, przystąpienia Polski do NAFTA zamiast do Unii Europejskiej.

³⁹ „Rzeczpospolita” z 1 grudnia 1993 r.

⁴⁰ J. Kukulka, *Historia...*, s. 635.

⁴¹ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje...*, s. 430.

Najważniejszym organem jest **Komisja Wolnego Handlu**, której członkami mogą być przedstawiciele stron w randze ministra lub jego zastępcy. Komisja Wolnego Handlu ma czuwać nad realizacją NAFTA, nadzorować ewolucję porozumienia, rozstrzygać spory dotyczące jego interpretacji i zastosowania postanowień oraz kierować pracą wszystkich komitetów i grup roboczych ustanowionych mocą układu.

Dla koordynacji zagadnień dotyczących technicznych barier w handlu powołano **Komitet ds. środków o charakterze normatywnym**. Funkcjonuje także Komitet ds. małych przedsiębiorstw, Komitet ds. usług finansowych oraz Grupa Robocza ds. czasowego pobytu na terytorium państw-stron biznesmenów. Współpraca w ramach handlu rolnego realizowana jest w ramach dwóch komitetów: Komitetu ds. handlu artykułami rolnymi oraz Komitetu doradczego ds. prywatnych sporów wynikających z handlu artykułami rolnymi.

W przypadku sporów dotyczących handlu towarowego, zwłaszcza w przypadku wprowadzenia działań ograniczających import danego towaru, strony zwracają się do specjalnie wyznaczonych instytucji mogących przeprowadzać dochodzenie. W Kanadzie jest to Canadian International Trade Tribunal, w Meksyku: Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, a w USA: International Trade Commission.

Powołano także **Sekretariat NAFTA**, w skład którego wchodzi sekcje narodowe znajdujące się w każdym z państw członkowskich. Zadaniem Sekretariatu jest wspomaganie prac Komisji Wolnego Handlu, której formalnie jest podporządkowany, oraz administracyjne wsparcie dla paneli i komitetów ustanowionych na podstawie rozdziałów XIX i XX NAFTA. Z kolei, spory rozstrzygane są przez specjalne grupy dwunarodowe.

1.5. Znaczenie NAFTA

W teoriach integracyjnych często się zaznacza, że dla sukcesu procesów integracyjnych potrzebne są trzy czynniki: komplementarność gospodarek, powiązanie infrastruktury i wola polityczna. O ile ugrupowania integracyjne pomiędzy państwami z podobnym poziomem rozwoju gospodarek wydają się dawać w miarę podobne korzyści wszystkim stronom, o tyle w przypadku integracji gospodarki silnej ze słabo rozwiniętymi, te relacje są o wiele bardziej skomplikowane, gdyż istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że nie uda się w takim ugrupowaniu utrzymać dodatniego salda korzyści dla wszystkich stron.

NAFTA jest pierwszym ugrupowaniem integracyjnym, w którym podjęto próbę zintegrowania gospodarek krajów wysoko rozwiniętych z krajem rozwijającym się. A także, co istotne dla oceny skutków funkcjonowania tego ugrupowania, w którym podjęto próbę uregulowania kwestii ochrony środowiska natu-

ralnego i standardów pracy. NAFTA można więc postrzegać jako eksperyment i laboratorium dla dalszego procesu integracji gospodarczej w wymiarze międzyamerykańskim.

NAFTA największy wpływ ma na gospodarkę Meksyku. Dla Kanady i USA umowa aż tak mocno nie przekłada się na ich wyniki ekonomiczno-społeczne. Oceniając wpływ NAFTA na funkcjonowanie Meksyku, należy rozdzielić skutki ekonomiczne od społecznych.

Wydarzeniem, które zniekształciło początkowy pozytywny obraz udanych procesów integracyjnych między Meksykiem, USA i Kanadą, był kryzys finansowy, jakiego tuż po rozpoczęciu działalności ugrupowania – na przełomie 1994 i 1995 r. – doświadczył Meksyk. Przyczyną kryzysu był pogłębiający się deficyt w bilansie handlowym, sięgający prawie 10% PKB (20 mld USD), a spowodowany głównie neoliberalnymi reformami gospodarczymi i sztywnym powiązaniu peso z dolarem amerykańskim, co spowodowało nadmierne przewartościowanie waluty meksykańskiej. Co prawda, nie został on wywołany wejściem Meksyku do strefy wolnego handlu, a symptomy jego zbliżania się ekonomii dostrzegali już wcześniej, to uznano go za duży cios dla propagowania sukcesu realizacji idei rozwoju gospodarczego państw regionu Ameryki Łacińskiej, opartej na założeniach ekonomii neoliberalnej⁴². Stąd też administracja amerykańska bardzo szybko przygotowała „pakiet pomocowy Clintona”, który pozwolił zahamować gwałtowny spadek peso, a także gwałtowną falę krytyki nowo powstałego ugrupowania.

Pomimo nieudanego startu ugrupowania, dane statystyczne wskazują, że wskaźniki wymiany handlowej między członkami NAFTA się polepszyły. Nastąpiła intensyfikacja obrotów pomiędzy trzema partnerami NAFTA. Wyraźnie wzrósł eksport z Meksyku i Kanady do Stanów Zjednoczonych. W latach 1991–1993, a więc tuż przed powstaniem NAFTA, meksykański eksport do USA wzrósł o około 33%. Po rozpoczęciu działalności NAFTA, aż do 2000 r. roczne tempo wzrostu eksportu do USA z Meksyku nie spadało poniżej 10%⁴³.

Niektóre badania, analizując wpływ NAFTA na gospodarkę państw członkowskich, wskazują także, że gdyby nie przystąpienie do NAFTA, Meksyk miałby niższą o około 50% wartość eksportu, a o 49% wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Także czas dostępu do nowoczesnych technologii byłby o połowę dłuższy⁴⁴.

⁴² M.F. Gawrycki, *Strefa...*, s. 107.

⁴³ I.H. Chrzanowski, *NAFTA...*, s. 78.

⁴⁴ D. Lederman, W.F. Maloney, L. Serves, *Lessons...*, s. 2.

Tabela 1. Tempo wzrostu eksportu z Meksyku do USA

Lata	Tempo wzrostu eksportu
1994–1993	24%
1995–1994	25%
1996–1995	20%
1997–1996	16%
1998–1997	10%
1999–1998	16%
2000–1999	24%
2001–2000	-3%
2002–2001	2%

Źródło: I.H. Chrzanowski, *NAFTA Nowe „wyzwanie amerykańskie”?*, Warszawa 2001, s. 78.

Choć dane statystyczne obrazujące wielkość wymiany handlowej pomiędzy Meksykiem a USA sugerują jej wzrost i mogą być interpretowane jako zdecydowanie korzystne dla handlu zagranicznego, należy zauważyć, że znaczna część eksportu z USA do Meksyku to komponenty, które po zmontowaniu w Meksyku wracają do USA w postaci wyrobów finalnych. Ocenia się, że aż 60% eksportu Meksyku do USA ma taki charakter⁴⁵.

Tak więc wzrost wymiany handlowej dotyczy takich sektorów gospodarki, które nie przekładają się na wzrost dobrobytu społeczeństwa meksykańskiego (a był to jeden z argumentów za przyjęciem układu).

Ponadto, NAFTA była propagowana jako strefa wolnego handlu, która uwzględnia także czynniki społecznego rozwoju. Oznaczało to, że w zapisach traktatowych postawiono wymagania wobec Meksyku, aby wprowadził wysokie standardy w zakresie prawa pracy i ochrony środowiska. Dotychczasowa praktyka pokazuje, że zapisane w umowie standardy i zobowiązania nie są realizowane nie tylko przez władze meksykańskie, ale przede wszystkim przez amerykańskich i zagranicznych inwestorów.

Tak więc, z jednej strony, wzrósł udział handlu w PKB Meksyku (w latach 1986–1993 średni udział wyniósł 37%; w latach 1994–2001 już 75,5%), udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB (w latach 1986–1993 wyniósł 1,2%; w latach 1994–1999 już 2,9%), z drugiej jednak, wskaźniki opisujące stan społeczeństwa meksykańskiego po rozpoczęciu działalności strefy uległy pogorszeniu lub też się nie zmieniły. Płace realne w walucie lokalnej w okresie tuż przed utworzeniem NAFTA, a więc w latach 1986–1993, wzrastały średniorocznie o 9,5%, zaś w pierwszych latach NAFTA spadły o 0,5%⁴⁶.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 80.

⁴⁶ *Ibidem*, s. 5.

Podstawowe zarzuty, jakie pojawiły się w opracowaniach oceniających funkcjonowanie NAFTA, dotyczą właśnie społecznego rozwoju Meksyku. Zauważono, że ugrupowanie nie pomogło Meksykowi w utrzymaniu wzrostu liczby nowych miejsc pracy, wzrost produktywności nie przełożył się na wzrost realnych płac a poziom migracji Meksykanów do USA nie zmniejszył się (podczas gdy w akcjach propagujących NAFTA wśród społeczeństwa amerykańskiego podkreślano, że powstanie strefy wolnego handlu przyczyni się do zmniejszenia liczby imigrantów meksykańskich w USA)⁴⁷.

Ponadto, specjaliści Banku Światowego zauważają, że NAFTA nie przyczyniła się w żaden sposób do poprawy poziomu edukacji, innowacyjności czy polepszenia stanu infrastruktury, które pozwoliłyby Meksykowi rozwijać w sposób zrównoważony⁴⁸.

Przykład NAFTA daje więc kolejne argumenty popierające coraz bardziej popularny pogląd⁴⁹, że sama liberalizacja wymiany handlowej i otwarcie się na gospodarkę światową, bez wcześniejszego przygotowania instytucji publicznych, nie pozwala na pełne wykorzystanie pozytywnych skutków liberalizacji gospodarki i nie jest lekarstwem na problemy społeczne, takie jak ubóstwo, rozwarstwienie społeczne czy bezrobocie.

2. Środkowoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (DR-CAFTA)

Tuż po rozpoczęciu działalności NAFTA Stany Zjednoczone podjęły próby stworzenia strefy wolnego handlu o charakterze międzyamerykańskim, których zwieńczeniem miało być powstanie ALCA. Gdy napotkano silny opór ze strony niektórych państw latynoamerykańskich, wrócono do koncepcji zawierania umów z wybranymi krajami. Naturalnym kandydatem do pogłębienia współpracy gospodarczej wydały się państwa Ameryki Środkowej, których wymiana handlowa z USA od połowy lat 90. XX w. systematycznie wzrastała⁵⁰.

⁴⁷ Badania przeprowadzone przez Instytut Carnegie Endowment for Peace, za: M.F. Gawrycki, *Strefa...*, s. 108.

⁴⁸ Za: *Ibidem*.

⁴⁹ Zob. F. Fukuyama, *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Poznań 2005.

⁵⁰ W latach 1996–2001 eksport USA do regionu Ameryki Środkowej wzrósł o 42%, a w 2001 r. wyniósł 9 mld USD; por. *United States and Central American Nations Launch Free Trade Negotiations*, Press Release z 8 stycznia 2003 r., źródło: [URL – <http://www.ustr.gov/>]; ponadto, w materiałach promujących powstanie DR-CAFTA podkreśla się ważne miejsce całego regionu Ameryki Środkowej w wymianie handlowej Stanów Zjednoczonych z Ameryką Łacińską. Należy jednak zobaczyć, że dane mają charakter zbiorczy dla całego regionu, a nie eksponuje się wyników współpracy gospodarczej z poszczególnymi państwami Ameryki Środkowej.

Na początku 2003 r. pięć państw Ameryki Środkowej (Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua, Salwador) oraz USA ogłosiły w Waszyngtonie rozpoczęcie negocjacji nad nowym ugrupowaniem integracyjnym, które zakończyły się 17 grudnia 2003 r. przyjęciem tekstu umowy. Do układu w marcu 2004 r. przyłączyła się Dominikana, największa gospodarka w regionie. Wtedy też zmieniono nazwę układu na DR-CAFTA⁵¹. Po przeszło rocznych negocjacjach, najpierw 28 maja 2004 r. przez ministrów, a następnie 5 sierpnia 2004 r. przez głowy państw została podpisana umowa powołująca DR-CAFTA, przewidująca natychmiastowe zniesienie ceł na ponad 80% eksportu z USA dóbr konsumpcyjnych, produktów przemysłowych i na ponad 50% płodów rolnych oraz stopniowe znoszenie przez 10 lat pozostałych ceł, poza cukrem.

Należy zwrócić uwagę, że zniesienie stawek celnych i ograniczeń w ramach DR-CAFTA dotyczy przede wszystkim eksportu USA. Na podstawie Inicjatywy Basenu Karaibskiego, już od kilkunastu lat państwa Ameryki Środkowej mogły na rynek amerykański eksportować towary zwolnione z cła. W 2000 r. dodatkowo rozszerzono te preferencje na podstawie *Caribbean Basin Trade Partnership Act*, tak więc około 80% towarów środkowoamerykańskich nie było objęte cłem w momencie podpisywania umowy DR-CAFTA⁵².

Okoliczności negocjowania i procesu ratyfikacji DR-CAFTA były bardzo podobne do tych, które towarzyszyły powstawaniu NAFTA. Zbliżyły się wybory prezydenckie w USA, które zwiększały niepewność finalizacji układu. Ponadto, podobnie jak w przypadku NAFTA, społeczeństwa państw tworzących ugrupowanie nie były przekonane do korzyści, jakie miałyby im dostarczyć DR-CAFTA. Prezydent George W. Bush spotkał się z ostrym sprzeciwem zarówno ze strony związków zawodowych, jak i w Senacie USA. Swoje zaniepokojenie wyrazili farmerzy oraz amerykański przemysł tekstylny, obawiający się utraty pracy na rzecz tańszych pracowników w Ameryce Środkowej (nie tylko z powodu niższych płac, ale przede wszystkim z powodu mniejszych kosztów ochrony pracy). Świadczą o tym wyniki głosowania nad układem w Kongresie USA, w których zgodzono się zaledwie nieznaczną większością głosów na dokonanie ratyfikacji. Po intensywnych dyskusjach, 28 lipca 2005 r. Senat przegłosował ratyfikację umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu między Dominikaną, Ameryką Środkową oraz Stanami Zjednoczonymi. Jednak wejście w życie traktatu opóźniło się z powodu renegeacji zapisów układu⁵³ oraz negocjacji wy-

⁵¹ *Dominican Republic–Central America–United States Free Trade Agreement (DR-CAFTA)*, tekst dostępny na: źródło: [URL – http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR_e/CAFTADRin_e.asp].

⁵² M.F. Gawrycki, *Kryzys...*; por. [URL – http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA-DR_Final_Texts/Section_Index.html].

⁵³ Między innymi zmodyfikowano harmonogram obniżania taryf celnych między uczestnikami DR-CAFTA.

mogów stawianych przed krajami Ameryki Środkowej, co do zakresu ochrony przede wszystkim praw pracowniczych, od których wypełnienia uzależniono finalizację umowy.

W odpowiedzi na krytyczne głosy, że jedyną przewagą konkurencyjną państw w Ameryce Środkowej jest nieprzestrzeganie standardów pracy oraz słaby poziom ochrony środowiska, administracja Busha obiecała dodatkowe pieniądze dla państw wchodzących do DR-CAFTA, aby podnieść poziom ochrony tych obszarów⁵⁴. Na ten cel przeznaczono 6,75 mln USD⁵⁵.

W kampanii lobbującej za DR-CAFTA w USA podkreślano, że administracja Busha widzi w układzie przede wszystkim element realizacji amerykańskiej misji szerzenia demokracji i zwalczania terroryzmu, a kwestie ekonomiczne są najmniej istotne⁵⁶. DR-CAFTA zapewnia także o wiele skuteczniejszy system ochrony amerykańskich praw autorskich i własności intelektualnej. Pojawiają się opinie, że utworzenie ugrupowania jest elementem strategii Waszyngtonu powstrzymania chińskiej ekspansji na rynkach latynoamerykańskich⁵⁷.

Także dla państw Ameryki Środkowej ewentualne korzyści z powstania strefy wolnego handlu z USA nie są jednoznaczne. Po pierwsze, rynek amerykański był już otwarty dla produktów z tych państw, a więc na zniesieniu ograniczeń w wymianie handlowej korzystają tylko Stany Zjednoczone. Udział w amerykańskim eksporcie rynków Ameryki Środkowej nie jest imponujący i nigdy nie będzie, ze względu na zdecydowanie mniejszy potencjał gospodarczy tych państw w stosunku do gospodarki USA. Doświadczenie Meksyku pokazuje zaś, że zintegrowanie się z gospodarką USA nie rozwiązuje podstawowych problemów społecznych, z którymi borykają się państwa tego regionu.

Pojawiające się zastrzeżenia spowodowały, że koncepcja utworzenia DR-CAFTA znalazła wielu przeciwników, a organizacje pozarządowe protestujące przeciw jej powstaniu zwracały uwagę, że Stany Zjednoczone stawiają przed krajami Ameryki Środkowej nieuzasadnione wymagania ingerujące w ich politykę wewnętrzną⁵⁸. Swoje zaniepokojenie wyraziły także organizacje reprezentujące migrantów z Ameryki Środkowej, które podały w wątpliwość wystąpienie pozytywnych efektów ekonomicznych w ich krajach macierzystych⁵⁹.

Głos w dyskusji zabrali także hierarchowie Kościoła katolickiego. Gwatemalski biskup i zarazem przewodniczący episkopatu Ameryki Środkowej i Pa-

⁵⁴ BBC News z 1 lipca 2005 r., źródło: [URL – <http://bbc.news.com>].

⁵⁵ Jest to czteroletni grant przekazany Fundacji na rzecz Pokoju i Demokracji (*Foundation for Peace and Democracy, FUNPADEM*), Press Release z 1 października 2003 r., źródło: [URL – <http://www.ustr.gov/>].

⁵⁶ BBC News z 2 sierpnia 2005 r., źródło: [URL – <http://bbc.news.com>].

⁵⁷ M.F. Gawrycki, *Kryzys...*

⁵⁸ BBC News z 24 lutego 2006 r., źródło: [URL – <http://bbc.news.com>].

⁵⁹ *Central American Migrant Organizations Oppose CAFTA*, 27 maja 2004 r., źródło: [URL – <http://www.citizen.org/documents/LatinoImmigrantCAFTAStatement.pdf>].

namy Alvaro Ramazzini stwierdził, że przeprowadzone przez niezależnych specjalistów ekspertyzy świadczą najbardziej, że DR-CAFTA przyniesie krajom regionu więcej szkody niż pożytku⁶⁰. Naukowcy za największe niebezpieczeństwo uważają zaostrzenie prawa patentowego oraz zupełny brak zainteresowania sektorem rolniczym, będącym podstawowym źródłem utrzymania dla zdecydowanej większości mieszkańców państw tego regionu, którym porozumienie nie tylko nic nie daje, a wręcz pogarsza ich sytuację⁶¹.

Porozumienie weszło w życie najpierw między USA a Salwadorem (1 marca 2006 r.), następnie dołączyły Honduras i Nikaragua (1 kwietnia 2006 r.), Gwatemala (1 lipca 2006 r.) oraz Dominikana (1 marca 2007 r.). Do tej pory nie ratyfikowała układu Kostaryka. W 2006 r., kiedy porozumienie zaczęło obowiązywać, eksport amerykański do pozostałych partnerów w stosunku do roku poprzedniego wzrósł o 16%, z kolei import do USA z tych państw wzrósł o 3%⁶².

Tabela 2. Handel zagraniczny i wielkość PKB państw NAFTA oraz DR-CAFTA w 2005 r.

	PKB w mln USD (ceny bieżące)	PKB w mln USD (PPP)	Liczba ludności (w mln)	Główne kierunki eksportu	Wartość eksportu (mln USD) (fob)	Główne kierunki importu	Wartość importu (mln USD) (cif)
1	2	3	4	5	6	7	8
USA	12 455 070	12 409 460	296,497	Kanada 23,4% UE (25) 20,6% Meksyk 13,3% Japonia 6,1% Chiny 4,6%	905 977,60	UE (25) 18,3% Kanada 16,8% Chiny 15% Meksyk 10% Japonia 8,2%	1 735 061,3
Kanada	1 115 192	1 061 236	32,27	USA 83,9% UE (25) 5,7% Japonia 2,1% Chiny 1,6% Meksyk 0,7%	359 399	USA 56,5% UE (25) 12% Chiny 7,7% Japonia 3,9% Meksyk 3,8%	321 363
Meksyk	768 438	1 052 443	103,19	USA 85,8% UE (25) 4,3% Kanada 2% Kolumbia 0,7% Japonia 0,7%	16 098	USA 53,6% UE (25) 11,6% Chiny 8% Japonia 5,9% Rep. Korei 2,9%	20 915
Gwatemala	31 683	56 295	12,59	USA 50,1% Salwador 12,1% Honduras 7,3% UE (25) 4,6% Meksyk 4%	5 381	USA 33,9% Meksyk 8,7% UE (25) 7,9% Chiny 7,2% Rep. Korei 5,6%	10 493

⁶⁰ *Testimony of Bishop Alvaro Ramazzini before the House International Relations Committee Sub-committee on the Western Hemisphere*, 13 kwietnia 2005 r.,
źródło: [URL – <http://harkin.senate.gov/documents/pdf/RamazziniTestimony.pdf>].

⁶¹ M.F. Gawrycki, *Kryzys...*

⁶² *DR-CAFTA: 2006 Trade Review*,
źródło: [URL – http://www.export.gov/fta/CAFTA/2006_trade_review.pdf].

1	2	3	4	5	6	7	8
Honduras	7 976	20 091	7,205	USA 51,8% UE (25) 18% Salwador 7,4% Gwatemala 5,6% Nikaragua 3,7%	1 707	USA 37,4% Gwatemala 7,7% UE (25) 7,3% Meksyk 5,7% Kostaryka 4,6%	4 539
Kostaryka	19 432	43 207	4,327	USA 42,8% UE (25) 17% Hongkong 6,8% Gwatemala 4% Nikaragua 3,8%	7 026	USA 41,1% UE (25) 13% Japonia 5,8% Wenezuela 5% Meksyk 4,7%	9 824
Nikaragua	4 911	20 189	5,487	USA 35,1% Salwador 14,2% UE (25) 12,7% Honduras 7,9% Kostaryka 6,2%	858	USA 20,8% Kostaryka 9,2% Meksyk 8,6% Wenezuela 6,9% Gwatemala 6,9%	2 595
Salwador	16 974	36 478	6,881	Gwatemala 26,2% USA 23,1% Honduras 14% Nikaragua 8,7% UE (25) 7,6%	3 387	USA 31,2% Gwatemala 10,4% UE (25) 8,9% Meksyk 7,6% Wenezuela 5%	6 834

Źródło: Opracowanie własne na podst. danych WTO za 2005 r., źródło: [URL – <http://stat.wto.org/>].