Sylvia ZAJĄCZKOWSKA-JAKIMIAK*

Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z CEFTA i Mercosur¹

Wstęp

Wzajemne relacje krajów Unii Europejskiej i Mercosur mają swe korzenie we wspólnym dziedzictwie historycznym i kulturowym.² W latach 90. wymiana gospodarcza przybrała nowy wymiar. Zacieśnianie kontaktów było efektem nowej sytuacji wewnętrznej krajów należących do obu unii celnych i ich polityki w stosunku do krajów trzecich, jak też nowych trendów w gospodarce światowej zachodzących na przełomie ostatnich dwóch dekad XX wieku.

W warunkach nasilającej się globalnej konkurencji Unia Europejska, pomimo wyzwań związanych z pogłębianiem i poszerzaniem procesów integracji, nie może zająć się tylko problemami wewnętrznymi. Kraje Mercosur tworzą drugi po NAFTA, a czwarty w skali świata pod względem potencjału gospodarczego, blok integracyjny. Tradycyjna obecność na zachodniej półkuli Stanów Zjednoczonych oraz agresywna polityka państw azjatyckich mogą osłabić pozycję UE w Ameryce Południowej. Unia Europejska w połowie lat 90. wprowadziła nową politykę gospodarczą wobec krajów Mercosur, czego konsekwencją było podpisanie przez oba bloki integracyjne w grudniu 1995 r. Międzyregionalnego Porozumienia o Współpracy. Wpłynęło to na wzrost wymiany handlowej, zwiększenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz rozwój współpracy na rzecz rozwoju.

Równoległa integracja UE z krajami CEFTA i krajami Mercosur nie powoduje, że te dwa ostatnie regiony automatycznie stają się bezpośrednimi konkurentami na rynku Unii. Obecność UE na danym rynku nie zależy od stosunków z innym regionem. Analizy przepływów towarów, usług i kapitału pokazują, że nie ma bezpośredniego związku między jakością relacji UE – Mercosur a UE – CEFTA. Wymiana gospodarcza nie jest grą o sumie zerowej. Oznacza to, że wzrost współpracy Unii z CEFTA nie jest równoznaczny z ograniczeniem

* Autorka jest pracownikiem naukowym w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie.

¹ Analiza tutaj przeprowadzona dotyczy jedynie stosunków handlowych, gdyż jest to część szerszego opracowania.

² Dla ułatwienia w pracy będę posługiwać się pojęciem Unia Europejska, choć ze względów terminologicznych nie jest to wyrażenie ścisłe. UE nie ma podmiotowości prawnomiedzynarodowej, jest tylko etapem integracji państw tworzących Wspólnoty Europejskie. Z tego względu członkostwo, stowarzyszenie czy podpisywanie umów może dotyczyć faktycznie Wspólnot Europejskich, a nie Unii Europejskiej. Wspólny Rynek Południa (Mercado Comun del Sur) powstał w 1991 r. na mocy Traktatu z Asuncion. Należą do niego: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj. Członkami stowarzyszonymi są: Boliwia i Chile.

wymiany UE z Mercosur. Kraje CEFTA i Mercosur stały się atrakcyjne dla Unii Europejskiej po wprowadzeniu reform rynkowych i programów dostosowawczych. Od tego momentu można mówić o nowym wymiarze ich stosunków gospodarczych. Rozwój gospodarek, ich nowoczesność i stabilność są gwarancją udanej współpracy z Unią Europejską i integracji z gospodarką światową.

Wobec powyższego rodzi się pytanie o wzajemne stosunki i pozycję krajów CEFTA i Mercosur na rynku Unii. Czy kraje o podobnym stopniu rozwoju i podlegające procesom transformacji, z których wynikają podobieństwa w potrzebach i możliwościach ich gospodarek, są na rynku UE konkurencyjne czy komplementarne?

Powszechna znajomość przedmiotu sprawia, że w pracy nie zostanie dokładnie przedstawiona sytuacja gospodarcza krajów CEFTA oraz stan ich stosunków z Unią Europejską. Szersza analiza będzie dotyczyć relacji Unii z krajami Mercosur.

Przyczyny zbliżenia Unii Europejskiej z krajami CEFTA i Mercosur

Unia Europejska pomimo wyzwań związanych z pogłębieniem integracji nie może zająć się tylko problemami wewnętrznymi. Kraje CEFTA i Mercosur są atrakcyjne dla Unii z kilku powodów:

1. Procesy globalizacji gospodarki światowej spowodowały wzmożenie presji konkurencji. Jej globalny zasięg powoduje, że działalność gospodarcza państw i firm wykracza poza granice regionów i staje się ogólnoswiatowa. Przestrzeń geograficzna przestaje być przeszkodą dla ekonomicznej aktywności. Procesy globalizacji wymuszają na państwach i przedsiębiorstwach nieustanne poszukiwanie nowych rynków i wzmacnianie pozycji na wcześniej już zdobytych. Odbywający się podział stref wpływów między państwami najwyższej rozwiniętości wzmacnia konkurencję między nimi również na obszarze CEFTA i Mercosur.
2. Do końca lat 80. związki z tymi krajami były obciążone dużym ryzykiem. W momencie upadku starych reżimów stały się dodatkowo nieprzewidywalne. Unia Europejska w trosce o swoje bezpieczeństwo polityczno-gospodarcze popierała i wspierała wprowadzane tam reformy. Stabilny politycznie i gospodarczo sąsiad, który działa w oparciu o te same wartości (tj. demokracja, prawa człowieka, wolny rynek, liberalizacja) był pożądanym partnerem w wymianie handlowej i przepływie kapitałów, co w efekcie miało się przyczynić do wzrostu dynamiki gospodarek krajów UE. Wspieranie stabilizacji i rozwoju krajów słabszych, takich jak CEFTA i Mercosur, jest niezbędne dla zapewnienia bezpieczeństwa międzynarodowego Unii oraz sprzyja tworzeniu przejrzystej gospodarki światowej.
3. Kraje CEFTA i Mercosur stanowią najsilniejsze grupy krajów (odpowiednio) w regionie Europy Środkowej i Wschodniej oraz Ameryki Łacińskiej, które charakteryzują się dużymi możliwościami rozwoju i wzrastającym potencjałem gospodarczym. Obecność w tych regionach jest pożądana ze

względem na spodziewane korzyści dla gospodarek krajów UE płynące z zacieśniania wzajemnych stosunków z tymi państwami. Jednocześnie wydaje się być ona niezbędna w warunkach wzmożonej konkurencji między krajami wysoko rozwiniętymi.

Wydaje się, że powszechna znajomość przyczyn i skutków wzajemnego zainteresowania krajów Unii Europejskiej i CEFTA jest wystarczającym uzasadnieniem braku szerszego opisu tego punktu pracy.

Obecność Unii Europejskiej na kontynencie latynoamerykańskim można uznać za tradycyjną. Wzajemne stosunki obok dziedzictwa kulturowego i historycznego po zmianach politycznych na początku lat 90. zostały wzbogacone o wspólne wartości tj. demokracja, poszanowanie praw człowieka³. Od utworzenia w marcu 1991 r. Mercosur kraje Unii wspierały nowy blok gospodarczy dzieląc się doświadczeniem integracji⁴. W ten sposób regionalna integracja w Ameryce Południowej nabierała cech europejskich.

Wzrastające znaczenie w gospodarce światowej USA i Japonii stało się poważnym zagrożeniem dla pozycji międzynarodowej UE również w tym regionie. Wyzwaniem stało się sprostanie globalnej konkurencji przy jednoczesnej ochronie rynku europejskiego. Dialog UE-Mercosur jest związany ze wzajemną konkurencją USA i UE w Ameryce Południowej. Wielu badaczy ocenia, że rozpoczęcie negocjacji na półkuli zachodniej dotyczących utworzenia w 2005 r. strefy wolnego handlu obu Ameryk (FTAA) – od Alaski do Ziemi Ognistej było decydującym argumentem za podpisaniem przez UE Porozumienia z Mercosur w 1995 r. Należy dodać, że doświadczenia związane z tworzeniem NAFTA były negatywne dla stosunków handlowych UE z Meksykiem. W latach 1990–1997 udział Meksyku w handlu zagranicznym UE spadł z 17,4% do 9% [IRELA, 1999c]. UE obawia się podobnego „efektu NAFTA” w krajach południowoamerykańskich po utworzeniu FTAA.

Rynek południowoamerykański ma dla krajów UE strategiczne znaczenie ze względu na jego wylaniający się w latach 90. potencjał gospodarczy. W ciągu dziesięciu lat swego istnienia Mercosur stał się czwartym blokiem handlowym na świecie. W zachodniej półkuli zajmuje drugie miejsce po NAFTA pod względem potencjału gospodarczego. 240 mln ludzi zamieszkujących kraje Mercosur stanowiło w 2000 r. 47% populacji całej Ameryki Łacińskiej. Kraje te wytworzyły w 1998 r. PKB o wartości 792 mld \$, co stanowiło 54,2% PKB całego regionu. W tym samym roku obcy kapitał zainwestował 17,282 mln \$, co oznacza, że Mercosur przyciągnął ponad 48% wszystkich inwestycji w Ameryce Łacińskiej [Anuario 2000–2001]. W krajach Wspólnego Rynku Południa, przede wszystkim w Brazylii i Argentynie, znajdują się siedziby ważniejszych korporacji transnarodowych (KTN). W drugiej połowie lat 90. dziesięć największych szwedzkich KTN zarejestrowało 8% swoich obrotów w Ameryce Południowej [World Investment 2000]. Obroty handlowe Mercosur stanowią

³ Dialog polityczny przybrał postać porozumień tzw. trzeciej generacji, gdzie zawarto „clausula democratico”.

⁴ Jest to szczególnie ważne, gdyż kraje Mercosur przyjęły europejski model integracji.

około 40% całkowitej wymiany regionu i tam również skupia się około 40% całości eksportu latynoamerykańskiego wyrobów przetworzonych. Dlatego Unia dążąc do podpisania układu o strefie wolnego handlu z Mercosur chciała zagwarantować sobie ciągłość obecności w Ameryce Łacińskiej i uprzywilejowany dostęp do najsilniejszej grupy krajów w regionie.

Wyżej opisane tendencje spowodowały wzrost znaczenia tego regionu oraz przyjęcie przez kraje Unii nowej polityki w stosunku do Mercosur⁵. W początkach lat 90. EWG podpisała układy bilateralne funkcjonujące do dziś z czterema krajami należącymi do Mercosur oraz w 1992 r. Układ o Współpracy Międzyinstytucjonalnej i Wzajemnych Konsultacjach. Jednak z powodów formalnych nowe projekty w pełni zastosowano dopiero po wejściu w życie traktatów o Jednolitym Rynku Europejskim i Unii Europejskiej, co nastąpiło odpowiednio 1 stycznia i 1 listopada 1993 r. Od tego momentu można mówić o nowym wymiarze polityki UE wobec Ameryki Łacińskiej.

Ze względu na zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego i różne wzorce handlowe występujące między poszczególnymi krajami latynoamerykańskimi Unia określiła swą strategię w stosunkach handlowych z Mercosur uwzględniając zróżnicowanie subregionalne.

Podczas szczytu Rady Europejskiej w czerwcu 1994 r. na wyspie Korfu uzależniono negocjacje z Mercosur od spełnienia przez te kraje dwóch warunków: wprowadzenia wspólnej taryfy celnej i wyłonienia jednego wspólnego przedstawiciela, aby negocjacje prowadzić w grupie, a nie oddzielnie z każdym krajem. Mercosur spełnił te warunki, choć nie bez trudności, 1 stycznia 1995 r. wprowadzając w życie zewnętrzną taryfę celną na import i tworząc 5 sierpnia 1994 r. Komisję Handlu, której zadaniem było m.in. negocjowanie technicznych aspektów umowy o wolnym handlu z UE. W Podstawowym Dokumentcie o Stosunkach UE z Ameryką Łacińską i Karaibami z 31 października 1994 r. określono trzy filary polityki UE tj.:

- zacieśnianie związków politycznych
- wspomaganie wolnego handlu i integracji gospodarczej
- rozwój współpracy na rzecz rozwoju [Solemn 1994].

W tym samym miesiącu zatwierdzono w UE dokument „Ku wzmocnieniu polityki Unii w stosunku do Mercosur”, w którym mówiono o możliwości utworzenia strefy wolnego handlu oraz stopniowej i wzajemnej liberalizacji wymiany. Kolejny dokument z 1995 r. „Stan obecny i perspektywy umacniania stowarzyszenia (1996–2000)” określał charakter współpracy z poszczególnymi krajami i regionami Ameryki Łacińskiej. W związku z powyższym UE i Mercosur podpisały 15 grudnia 1995 r. Międzyregionalny Układ o Współpracy⁶. Głównym

⁵ Poprzedzone to było uprzednim wzrostem zbliżenia politycznego UE i Ameryki Łacińskiej, który nastąpił w efekcie przystąpienia Hiszpanii i Portugalii do EWG i wydania Wspólnej Deklaracji Intencji dotyczącej intensyfikacji stosunków politycznych i gospodarczych.

⁶ Interregional commercial and economic cooperation framework Agreement between EU and Mercosur, 15.12.1995, Official Journal L69, 19.03.1996 r. i późniejsza decyzja Rady UE, OJ L112, 29.04.1999 r. 18.12.1995 UE podpisała z Chile deklarację o zainicjowaniu dialogu, a 22.06.1996 deklarację o zacieśnianiu stosunków politycznych i gospodarczych z Meksykiem.

celem była stopniowa i wzajemna (i długookresowa w przypadku produktów wrażliwych) liberalizacja handlu w całości (zawierająca wszystkie branże) oraz utworzenie do 2005 r. strefy wolnego handlu między obiema uniami celnymi. Porozumienie zainicjowało regularny dialog polityczny i ugruntowało dialog handlowy⁷. Traktat ten rozpoczął nowy etap w stosunkach UE-Mercosur. Do tej pory UE zawierała umowy z poszczególnymi krajami Mercosur, co skutkowało jednostronnym otwarciem rynku UE. W Porozumieniu o Wolnym Handlu po raz pierwszy uwzględniono utworzenie wzajemnej strefy wolnego handlu. W odróżnieniu od Systemu Ogólnych Preferencji oznaczało to stopniowe otwieranie obu rynków.

Współpraca UE i Mercosur w ciągu dekady lat 90. ewoluowała. Nadal następuje pogłębianie tradycyjnej współpracy w dziedzinie pomocy rozwojowej. Jednocześnie strony rozwijają kontakty w nowych obszarach, które wymagają nowych metod działania. Od 1993 r. zaczęły powstawać pierwsze programy współpracy gospodarczej, kształceniowej i wykorzystania zasobów naturalnych.

Przyczyny zbliżenia krajów CEFTA i Mercosur z Unią Europejską

Przemiany polityczno-gospodarcze na przełomie lat 80. i 90. objęły zarówno kraje CEFTA, jak i Mercosur. Pomimo różnic w strategiach gospodarczych i geopolitycznych, jakim dotąd podlegały te odległe regiony, kraje CEFTA i Mercosur stanęły przed podobnymi wyzwaniami:

1. przeprowadzenia głębokich reform politycznych, gospodarczych i społecznych,
2. określenia swego miejsca w nowym porządku światowym,
3. wzmocnienia pozycji na arenie międzynarodowej poprzez przygotowanie się na procesy globalizacji tak, aby móc czerpać jak największe korzyści z nich płynące oraz minimalizować koszty z nimi związane.

W warunkach konkurencji, podziału stref wpływów między państwami wysoko rozwiniętymi, globalizacji i liberalizacji handlu zagranicznego kraje i regiony niezdolne do samodzielnego kształtowania środowiska międzynarodowego w zacieśnianiu stosunków z Unią widzą szansę na uniknięcie marginalizacji.

Po upadku komunizmu kraje CEFTA dokonały reorientacji swej polityki zagranicznej. Nowa strategia geopolityczna wiązała przyszłość tych państw z Unią Europejską. Przeprowadzenie reform politycznych miało na celu stabilizację w tych krajach oraz możliwość zbliżenia z UE.

Początek lat 90. w krajach CEFTA to czas wprowadzania reform gospodarczych. Jeśli wziąć pod uwagę fakt istnienia w Ameryce Łacińskiej prywatnej

⁷ Odbywa się on na czterech poziomach: prezydenckim, ministerialnym, parlamentarnym i społeczeństwa obywatelskiego.

działalności, obecności korporacji transnarodowych (KTN) oraz możliwości uczestniczenia w handlu światowym, to skala zmian, przed którą stanęła CEFTA okazała się większa i trudniejsza. Tym niemniej w tych państwach, podobnie jak w Ameryce Łacińskiej, transformacja przyniosła recesję, spadek PKB, inflację i bezrobocie⁸. Ze względu na ogromne potrzeby modernizacyjne gospodarek kraje środkowoeuropejskie otworzyły się na zagraniczne inwestycje poszukując zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju. W związku z powyższymi trendami nastąpił efekt kreacji i przesunięcia handlu. Kraje UE stały się głównymi partnerami handlowymi dla członków CEFTA. W zależności od kraju wymiana z Unią stanowi od 50% do 75% całkowitych zagranicznych przepływów handlowych CEFTA. Kraje CEFTA dążą do członkostwa w Unii ze względu na: potrzeby transformacji i modernizacji swoich gospodarek, pozycję UE w gospodarce światowej i chęć zapewnienia sobie preferencyjnego dostępu do jej rynku oraz do programów pomocowych UE.

Doświadczenia „straconej dekady” lat 80. wymusiły proces przebudowy gospodarek wielu państw latynoamerykańskich. Kryzys zadłużeniowy i strategia rozwoju do wewnątrz ujawniły wiele deformacji w polityce gospodarczej. Dzięki programom dostosowawczym MFW i BŚ następował w wielu państwach proces głębokiej przebudowy gospodarek i ich stabilizacja⁹. Rozbudowany sektor państwowy, mało efektywny i skorumpowany, dzięki polityce dostosowawczej, ulegał prywatyzacji. Państwa te odzyskiwały zaufanie zagranicznych inwestorów. Przeprowadzane reformy wymagały wzrostu nakładów na modernizację gospodarki, a sukces ekonomiczny w dużej mierze zależał od znalezienia źródeł zewnętrznego finansowania przemian gospodarczych. Według szacunków BŚ Ameryka Łacińska w latach 1990 potrzebowała 60 mld \$ rocznie na inwestycje w infrastrukturę. [Relaciones 1999]. Stała się przez to atrakcyjnym obiektem dla zagranicznych inwestycji krajów wysoko rozwiniętych, takich jak USA czy UE. Modernizacja w Ameryce Południowej była również związana z otwarciem gospodarek.

Realizacja subregionalnych inicjatyw integracyjnych z lat 50. i 60. nie przyniosła oczekiwanych rezultatów. Ograniczone rozmiary rynku Ameryki Łacińskiej wraz z realizowaną strategią substytucji importu (hamującą rozwój eksportu) skutecznie przeszkodziły we współpracy gospodarek latynoamerykańskich i integrowaniu się z gospodarką światową. Na początku lat 90. nastąpiło w regionie przewartościowanie zasad polityki integracyjnej. Jednym z impulsów dla ożywienia współpracy regionalnej było przyspieszenie procesów integracji krajów wysoko rozwiniętych i powstanie w innych regionach bloków handlowych. Drugą zachętą było przekonanie, że integracja może być skutecznym narzędziem w reformowaniu gospodarek latynoamerykańskich. CEPAL przedstawił nową koncepcję regionalnej integracji tzw. otwarty regionalizm (regionalismo abierto). Wynikał on z rosnących globalnych współzależ-

⁸ Należy dodać, że skala omawianych zjawisk była różna dla poszczególnych krajów.

⁹ Proces przebudowy gospodarek dotyczył m.in. finansów publicznych, funkcjonowania mechanizmu rynkowego, handlu zagranicznego, polityki wobec zagranicznych inwestycji.

ności, które powstawały m.in. w wyniku ogólnej liberalizacji gospodarczej. Celem otwartego regionalizmu miało być wzmocnienie procesów reform wewnętrznych poprzez wzrost współzależności regionalnych i międzyregionalnych. Nowy regionalizm rozumiano jako proces liberalizacji i deregulacji gospodarek latynoskich z równoczesnym otwarciem na szeroką (geograficznie i przedmiotowo) współpracę poszczególnych państw i ugrupowań integracyjnych. Nowy regionalizm miał iść w kierunku podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności krajów i regionu. W ten sposób przemiany gospodarcze dały impuls dla ożywienia istniejących już ugrupowań oraz stworzenia nowych bloków integracyjnych w regionie Ameryki Łacińskiej¹⁰. Przykładem tego jest utworzony w 1991 roku Wspólny Rynek Południa (Mercosur). Obok poszerzania i pogłębiania współpracy w ramach istniejących i nowo utworzonych ugrupowań położono nacisk na otwieranie się na szeroką kooperację międzyregionalną i międzykontynentalną. Miało to służyć budowaniu bardziej przejrzystej gospodarki światowej, której kraje Mercosur chcą być częścią, jak też eliminacji barier w wymianie towarów, usług i kapitałów.

Ponadto dążenia krajów Mercosur do zawarcia umowy o wolnym handlu z Unią Europejską są związane z międzynarodowym znaczeniem i potencjałem gospodarczym Unii. Kraje południowoamerykańskie chcą zapewnić sobie w ten sposób uprzywilejowany dostęp do jednego z najpotężniejszych podmiotów gospodarki światowej i swojego najważniejszego partnera handlowego. Zacieśnianie związków z Unią może w przyszłości przynieść lepszy dostęp do technologii europejskich, co wpłynie na podniesienie konkurencyjności gospodarek latynoamerykańskich i przyspieszy ich integrację z gospodarką światową. Umowa handlowa wspomaga wewnętrzny proces integracji, a jego przebieg może uzyskać większe wsparcie techniczne i finansowe z Unii. Taka koordynacja i harmonizacja gospodarek o różnym potencjale i stopniu rozwoju daje szansę krajom Mercosur (słabiej rozwiniętym) na korzystniejszą integrację z gospodarką światową i sprostanie wyzwaniom globalizacji.

Ponadto otwieranie się krajów Mercosur na inne kraje i regiony sprzyjało dywersyfikacji ich wymiany handlowej. Tradycyjnie silna pozycja USA w regionie mogła być groźbą monopolizacji zagranicznych kontaktów gospodarczych krajów Ameryki Łacińskiej. Członkowie Mercosur mogli obawiać się „efektu NAFTA”, jaki wystąpił w handlu zagranicznym Meksyku po jego przystąpieniu do Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu. Od tego momentu Meksyk większość zagranicznych obrotów handlowych notuje w wymianie z USA i Kanadą. Przyjęta przez członków Mercosur strategia „podwójnej drogi” nie tylko wzmacnia pozycję Wspólnego Rynku Południa w zachodniej półkuli i równoważy jego stosunki z USA, ale także sprzyja zróżnicowaniu partnerów handlowych.

Polityka USA i UE doprowadziła do równoległego prowadzenia negocjacji przez Mercosur ze swoimi dwoma głównymi partnerami. Strategia „podwój-

¹⁰ Ożywienie istniejących ugrupowań dotyczyło: Grupy Andyjskiej, Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM), Wspólnego Rynku Państw Ameryki Środkowej (CACM), Stowarzyszenia Integracyjnego Ameryki Łacińskiej (LAIA). Nowo powstałymi blokami są: NAFTA i Mercosur.

nej drogi" jest korzystna dla krajów Mercosur, gdyż umacnia ona ich pozycję w przyszłych negocjacjach dwustronnych i wielostronnych w ramach Rundy Milenijnej WTO.¹¹ Pomaga też w pewien sposób zabezpieczyć się krajom Mercosur przed skoncentrowaniem się Unii na krajach środkowoeuropejskich i basenu Morza Śródziemnego.

Handel między Unią Europejską a Mercosur

W efekcie przemian zachodzących na przełomie lat 80. i 90. zarysowały się nowe trendy w stosunkach handlowych UE-Mercosur. Podstawową cechą ich wymiany jest asymetria ilościowa i jakościowa.

Dla Mercosur UE jest najważniejszym partnerem handlowym. Dla Brazylii i Argentyny handel z Unią stanowi trzecią część ich zagranicznych obrotów (zob. tablica 1).

Tablica 1

Handel krajów Mercosur z wybranymi regionami, w latach 1990-2000, w mld \$ i %

Export (FOB)	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	Udział w 2000 r., w %	Średni roczny wzrost 1990-98, w %
Świat	46,5	51,0	62,8	75,2	82,8	97,6	85,9	100	7,5
Unia Europejska	14,7	16,4	16,9	18,1	20,1	19,0	21,1	24,4	3,9
Japonia	2,7	2,7	3,0	3,5	3,2	2,6	2,8	3,2	1,1
USA	9,6	8,6	10,8	11,4	12,2	13,5	16,5	19,2	3,0
FTAA	18,4	22,2	30,4	37,2	42,2	37,6	43,6	51,0	10,9
Ameryka Łacińska	7,9	13,0	18,8	24,2	29,2	23,4	29,0	33,7	17,7
Import (CIF)	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	Udział w 2000, w %	Średni wzrost 1990-98, w %
Świat	29,3	38,7	60,2	82,9	98,7	81,4	87,7	100	16,4
Unia Europejska	6,8	9,2	16,3	21,7	27,1	23,4	21,0	23,9	18,7
Japonia	1,9	1,0	3,3	3,7	3,7	3,6	3,7	4,2	11,7
USA	5,6	8,2	12,2	17,3	21,3	17,5	18,9	21,5	18,0
FTAA	12,6	19,5	29,0	41,3	49,5	51,9	47,8	48,8	18,6
Ameryka Łacińska	6,3	10,3	15,5	22,3	26,3	20,3	24,2	27,5	19,5

Źródło IRELA [1 November 1999], s. 36 i obliczenia własne na podstawie [Direction of Trade Statistics 2001, IMF]

¹¹ Jednocześnie jest ona wypadkową sił ścierających się wewnątrz Mercosur dotyczących integracji międzyregionalnej. Brazylia wyraźnie kieruje się w stronę UE, natomiast Argentyna jako główny partner USA, kładzie nacisk na rozwój współpracy w ramach FTAA.

W regionie Ameryki Łacińskiej kraje Mercosur tworzą najważniejszy dla UE blok handlowy. Ponad połowa eksportu UE do Ameryki Łacińskiej skupiona była na krajach Mercosur i prawie połowa importu UE z Ameryki Łacińskiej pochodziła z tego ugrupowania integracyjnego. Blisko 90% całkowitej wymiany Unii z Mercosur przypada na Brazylię i Argentynę (zob. tablica 2).

Tablica 2

Handel Unii Europejskiej z wybranymi regionami, w latach 1990–2000, w mld \$

Export	1990	1992	1994	1996	1998	Udział w 1999 w %	Udział w 2000 w %	Średni wzrost 1990–98 w %
Całość handlu zagranicznego	507,1	524,9	627,6	792,5	733,2	100	100	7,67
ACP	21,5	22,4	17,3	20,9	23,7	4,1	2,6	1,2
ESIW	34,3	42,4	56,6	86,8	109,7	13,3	12,0	15,7
Basen M. Śródziemnego	60,3	60,8	66,9	89,0	89,1	11,5	9,8	5,0
Ameryka Łacińska	21,7	28,0	35,7	44,7	53,4	6,0	5,8	11,9
MERCOSUR	7,2	9,6	15,9	23,4	27,3	-	3,0	18,0
Import								
Całość handlu zagranicznego	566,5	596,4	631,5	770,6	929,0	100	100	6,4
ACP	25,9	23,7	22,4	26,9	23,3	4,1	2,5	-1,3
ESIW	31,3	38,8	46,5	64,4	82,2	10,2	8,9	12,3
Basen M. Śródziemnego	56,4	55,2	52,0	63,0	57,7	8,1	6,2	0,3
Ameryka Łacińska	34,1	33,1	34,2	38,3	40,0	4,7	4,3	2,0
MERCOSUR	17,9	17,4	18,5	19,1	20,6	-	2,2	1,8

Źródło: jw. oraz EUROSTATISTICS. Data for short term economic analysis, EUROSTAT, No.12/2001

Handel między UE a Ameryką Łacińską (w tym Mercosur) wzrósł w latach 90. w wartościach nominalnych około 75%. W tym samym czasie kraje UE utraciły znaczące fragmenty rynku latynoamerykańskiego m.in. na rzecz USA i Azji. Udział UE w całkowitej wymianie Ameryki Łacińskiej spadł z 22,6% w 1990 r. do 15% w 1997 r. Szukając przyczyn straty pozycji UE w Ameryce należy mieć na uwadze również rozwój handlu wewnątrzregionalnego. Podczas gdy wymiana krajów Mercosur z krajami trzecimi podwoiła się w latach 1990–97, to handel wewnątrz tego ugrupowania wzrósł czterokrotnie (zob. tablica 3).¹²

¹² W latach 1992–96 eksport wewnątrzregionalny wzrastał 23% rocznie, trzy razy więcej niż eksport Mercosur do reszty świata, za: [Roett 1999, s. 63].

Tablica 3

Handel wewnętrzny i zagraniczny Mercosur, zmiany w latach 1990-99, w %

	1990	1993	1995	1997	1998	1999	Wzrost 1991-95	Wzrost 1991-99
Export całkowity	3,6	5,3	11,4	11,2	-2,6	-13,7	8,7	10,0
Wewnątrz Mercosur	11,3	39,5	17,8	21,7	-1,7	-31,6	29,6	19,9
Poza Mercosur	2,9	-0,3	9,8	8,1	-2,9	-6,1	8,1	7,3
Import całkowity	20,4	26,6	24,7	18,9	-2,2	-	20,4	18,5
Wewnątrz Mercosur	26,6	29,9	15,5	20,4	2,8	-	28,9	20,1
Poza Mercosur	21,5	25,9	27,0	18,6	-3,4	-	22,5	18,2

Źródło: [H. Preusse, 2001, s. 915 i 917]

Kolejną tendencją w handlu między UE a Mercosur jest wzrastający w latach 90. deficyt w bilansie handlowym tego ostatniego. Jest to odwrotna sytuacja do tej z dekady lat 80., kiedy to kraje południowoamerykańskie posiadały znaczącą nadwyżkę w handlu z UE. Przeciętna wartość deficytu krajów Unii w handlu z Mercosur wynosiła w latach 80. około 6 mld \$ rocznie. Według danych MFW w 1997 r. UE osiągnęła nadwyżkę w wysokości 6,3mld \$ [International Trade].

Przyczyny takiego stanu rzeczy leżą zarówno po stronie krajów europejskich, jak i latynoamerykańskich. Wzrost deficytu handlowego Mercosur nie jest ograniczony tylko do wymiany z krajami UE, dotyczy również handlu z resztą świata. Było to spowodowane kryzysami gospodarczymi w latach 90. w poszczególnych regionach (np. w Ameryce Łacińskiej, Azji, Rosji), jak też sytuacją wewnętrzną krajów Mercosur. Transformacja spowodowała z jednej strony wzrost popytu na dobra importowane, niezbędne w procesie reformowania gospodarek, a z drugiej strony w wyniku aprecjacji walut nastąpiło pogorszenie ich konkurencyjności na rynku międzynarodowym¹³. Jednocześnie procesy liberalizacji handlu i otwarcie gospodarek na zewnątrz spowodowały obniżkę zewnętrznych taryf z 45% do 11% w połowie lat 90.¹⁴ Tak silną presję importu wzmacniał dodatkowo brak rozwiniętych baz eksportowych. Strona latynoamerykańska tłumaczy fakt odwrócenia tendencji w handlu z lat 80. tym, że UE ogranicza wymianę stawiając liczne bariery celne i pozacelne dla sektorów wrażliwych tj. rolnictwo, tekstylia, metalurgia.¹⁵ Pomimo przewagi kom-

¹³ Deficyt był zarówno wynikiem polityki gospodarczego otwarcia, jak i wysokiego poziomu ZIB europejskich umożliwiających modernizację gospodarek.

¹⁴ Dane według Międzyamerykańskiego Banku Rozwoju [IRELA, 23 Noviembre 1999].

¹⁵ W pracy *Economic Relations between Latin America and the European Union*, CEPAL Review, No. 56, August 1995, s.107, zostały dokładnie wyróżnione instrumenty polityki protekcjonistycznej oraz ich przedmiot.

paratywnej Ameryki Łacińskiej w produkcji rolnej wzrostowi europejskiego eksportu wyrobów przemysłowych do Ameryki nie towarzyszył podobny wzrost wywozu południowoamerykańskich produktów rolnych do Europy. Powodem było subsydiowanie rolnictwa. W ten sposób nadwyżka Ameryki Łacińskiej wobec UE w handlu produktami rolno-spożywczymi wzrosła średnio o 3,6% w latach 1990–96, podczas gdy nadwyżka Unii w handlu maszynami z Ameryką Łacińską rosła w tym okresie co roku średnio o 15,6% [Handel 1999, s. 61].

Struktura handlu UE i Mercosur odzwierciedla nierówności rozwojowe. Ponad połowa eksportu z UE to artykuły przemysłowe, podczas gdy prawie 40% eksportu Mercosur stanowią produkty rolne i spożywcze. Statystyki UNCTAD podają, że eksport towarów nieprzetworzonych z Ameryki Łacińskiej do UE w latach 80. i 90. stanowił odpowiednio 89% i 78% całego wywozu. Ze względu na różnice rozwoju taka struktura handlu wydaje się być normalna. Jednakże istnieją przykłady stosunków handlowych krajów Mercosur z partnerami równie rozwiniętymi, jak kraje UE, np. USA, gdzie wymiana nie jest w takim stopniu zdeterminowana poziomem uprzemysłowienia stron (zob. tablica 4). Struktura eksportu krajów Mercosur w ramach wymiany wewnątrz bloku i w ALADI (Łatynoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne) oraz NAFTA jest odwrotna do handlu z UE, Azją i resztą świata [Roett 1999, s. 63–72].

Tablica 4

Eksport towarów przemysłowych z Brazylii i Argentyny wg zaawansowania technologicznego, w latach 1992 i 1996, w %

	ZAAWANSOWANIE TECHNOLOGICZNE							
	1992				1996			
	niskie	Średnio niskie	Średnio wysokie	wysokie	niskie	Średnio niskie	Średnio wysokie	wysokie
Mercosur	31,2	25,6	39,7	2,5	31,4	26,0	39,6	3,0
ALADI	36,0	25,5	35,5	3,0	41,4	24,5	28,5	5,6
UE	68,2	16,3	12,1	3,4	74,2	12,9	10,0	2,9
Azja	68,8	21,5	7,8	2,5	71,8	17,2	10,3	0,7
NAFTA	54,0	19,6	16,6	9,8	54,7	19,1	16,1	10,1

Źródło: [Roett 1999, s. 63]

Negatywne tendencje w stosunkach handlowych UE-Mercosur pokazuje tzw. wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego (intraindustry trade index), który obrazuje intensywność wymiany w danej gałęzi przemysłu. Wskaźnik w latach 1992–96 osiągnął wysoki, stabilny i rosnący w czasie poziom dla handlu między członkami Mercosur. Dla wymiany z innymi krajami wskaźnik pokazywał niższe wielkości. Jednakże dla handlu z UE wartości te były najniższe i wskaźnik wahał się w badanym przedziale czasu [Roett 1999, s. 65]. Analiza intensywności handlu wewnątrzgałęziowego UE-Mercosur wskazuje na przepaść technologiczną, jaka dzieli gospodarki południowoamerykańskie od zachodnioeuropejskich.¹⁶

¹⁶ Czynniki, które kreują handel wewnątrzgałęziowy jest asymetria popytowa wynikająca z dysproporcji w PKB per capita oraz asymetria podażyowa będąca efektem luki technologicznej między gospodarkami UE i Mercosur.

Powyższa sytuacja powoduje konflikty interesów w licznych sektorach. Otwarcie rynku europejskiego dla towarów rolnych z Mercosur stanowi przedmiot obaw w UE. Dla Mercosur niepokojąca może okazać się liberalizacja sektora usług, dóbr kapitałowych, telekomunikacji i informatyki, gdyż przedsiębiorstwa europejskie są zdecydowanie silniejsze w powyższych branżach.

Wspomniana rozbieżność interesów powoduje spory w sektorze rolnym. Kraje Mercosur kierują na rynek UE głównie żywność (artykuły rolne i ryby), która stanowi 40% ich eksportu. UE w obu sektorach ma znaczny deficyt w handlu z Mercosur. 14% z tych produktów to artykuły wrażliwe. Tymczasem wykluczonych jest między 13,4% a 17,8% produktów wrażliwych z importu UE z Mercosur. Natomiast wieprzowina, wołowina i cukier zostały uznane przez UE za „szczególnie wrażliwe” odkąd zaczęły bezpośrednio konkurować z produkcją wewnętrzną Unii. Według badań brazylijskiego Instytutu Getulio Vargasa z 1997 r. liberalizacja handlu produktami rolnymi w ramach porozumień o wolnym handlu UE-Mercosur i Mercosur-FTAA okazuje się korzystniejsza dla Mercosur w przypadku wymiany z UE niż w ramach FTAA. Z kolei lobby rolnicze w UE ocenia, że taka liberalizacja spowoduje konieczność wypłacania rolnikom europejskim rekompensat (zwłaszcza producentom mięsa i zbóż) w wysokości od 5,7 mld ECU do 14,3 mld ECU rocznie. Sprzeciwy pochodzą głównie z Francji, Irlandii i Holandii oraz w niektórych przypadkach z Hiszpanii i Włoch. Jednocześnie w UE istnieje zgoda co do tego, że pogłębienie stosunków z Mercosur (i z każdym innym ugrupowaniem) nie nastąpi do czasu zreformowania unijnej CAP, która pochłania 49% budżetu UE.

Kolejny sektor, w którym istnieją rozbieżności interesów, to branża motoryzacyjna. Stanowi ona najdynamiczniej rozwijającą się gałąź handlu UE-Mercosur, gdzie obie strony utrzymują wysokie bariery celne. Jednocześnie tworzy się sojusze strategiczne mające na celu wzmacnianie pozycji europejskiego przemysłu motoryzacyjnego na rynku Mercosur. Kraje południowoamerykańskie wytwarzają tyle samochodów co Francja czy Włochy. Ocenia się, że około 40% importu samochodów pochodzi z Europy [Unia 1998, s. 63]. Mercosur chroni swój rynek motoryzacyjny wysokimi barierami celnymi. Zgodnie z Układem Wstępnym między Argentyną a Brazylią do końca 2000 r. miały zostać obniżone cła brazylijskie z 45% do 35% i takie same przyjęte przez Argentynę (do tej pory było to 33%). Ponadto Mercosur obniży stawki celne o 50% dla producentów działających na terenie krajów członkowskich.

Innym ważnym sektorem są dobra kapitałowe i informatyczne, które stanowią ponad połowę europejskiego eksportu do Mercosur. Kraje Mercosur starają się chronić swe rozwijające się sektory, które w 1998 r. stanowiły około 11% całego eksportu tego ugrupowania [IRELA 1999d, s. 4-5]. Jest to szczególnie trudna dziedzina, gdyż Brazylia stopniowo przekształca się w eksportera dóbr kapitałowych oraz produktów informatycznych. Ocenia się, że kraj ten skupia blisko 30% latynoamerykańskiego rynku telekomunikacyjnego. Zgodnie z kalendarzem Mercosur Brazylia i Argentyna miały wprowadzić do końca 2000 r. (Paragwaj i Urugwaj w 2006 r.) wspólną zewnętrzną taryfę cel-

ną w wysokości 14%. Dłuższy termin – 2006 r. był przeznaczony dla wprowadzenia jednolitych stawek dla produktów informatycznych i telekomunikacyjnych. W tym ostatnim sektorze Brazylia i Argentyna przygotowują porozumienie dotyczące wzajemnej integracji.

Ze względu na znaczenie sektora usług (w tym zakupów rządowych) dla PKB w UE kraje te są zainteresowane pojawieniem się również w tej branży na rynku południowoamerykańskim¹⁷. Jest to jednak trudne, gdyż brakuje zgody wewnątrz Mercosur co do wspólnej polityki dotyczącej handlu usługami. Protokół z grudnia 1997 r. przewiduje liberalizację w ciągu dziesięciu lat w tym sektorze poczynając od transportu, komunikacji i finansów. Zagadnienia dotyczące usług są przedmiotem negocjacji w ramach FTAA. Z kolei handel usługami nie jest ważną częścią innych porozumień regionalnych podpisanych lub przygotowywanych przez UE. Rosnąca waga, jaką przykładają kraje Mercosur do tej gałęzi i brak ich w porozumieniu z UE z 1995 r., może w przyszłości obniżyć konkurencyjność UE względem FTAA.

Warto dodać, że poza barierami celnymi istnieje wiele restrykcji stosowanych przez UE, takich jak: normy i standardy techniczne, sanitarne, ekologiczne, związkowe itp. Są one w niewielkim stopniu zbieżne z wewnętrznymi uregulowaniami Mercosur i w przyszłości również będą poddawane negocjacji.

Równocześnie zagrożeniem dla liberalizacji handlu ze strony UE jest interpretacja Komisji Europejskiej Artykułu XXIV Dokumentu Końcowego Rundy Urugwajskiej GATT. Artykuł ten mówi, że państwa członkowskie GATT/WTO powinny poddać „istotną” (substantially) część handlu liberalizacji. W praktyce kraje przyjęły wielkość 90% całego handlu. Komisja Europejska przyjęła interpretację mniej rygorystyczną tj. 90% handlu obecnego, nie potencjalnego. Poza tym jest to wielkość średnia dla wszystkich partnerów, co oznacza, że większa liberalizacja (ponad 90%) w wymianie z jednym z partnerów powoduje ograniczenie liberalizacji handlu z innym.

Dla eksportu Mercosur do UE znaczenie ma również System Ogólnych Preferencji (GSP). W latach 90. większa część eksportu korzystała z GSP niż w latach 80. Również w latach 90. kraje latynoamerykańskie osiągnęły lepsze wyniki wykorzystania systemu. W latach 1990–94 UE przeprowadziła reformę GSP. Nowy system stał się szerszy biorąc pod uwagę zakres towarów nim objętych, bardziej przejrzysty i uproszczony pod względem procedur administracyjnych oraz stabilniejszy, gdyż obejmuje okres czterech lat, a nie jak do tej pory – roku. Wprowadzenie mechanizmu stopniowania (opartego o wskaźniki specjalizacji i rozwoju) powoduje, że UE będzie faworyzować mniej rozwinięte kraje rozwijające się. W związku z tym kraje bardziej zaawansowane staną w obliczu wolnej konkurencji. Zastosowanie mechanizmu solidarności ukierunkowuje nowy GSP bardziej na wzajemność handlową.¹⁸ Spośród wy-

¹⁷ Sektor usług wytwarza około 65% PKB Unii.

¹⁸ Do tej pory opierał się na koncesjach.

robów stanowiących przedmiot eksportu latynoamerykańskiego z przedłużonego stopniowania korzystać będzie Argentyna (plastik i kauczuk) oraz Bразylia (obuwie, środki transportu, papier, węgiel i pochodne oraz stal, skóry i futra), zaś chilijskie nawozy objęte będą mechanizmem solidarności [Vanney-Hryćko 1996, s. 15]. Jednocześnie ze zniesieniem kontyngentów UE wprowadziła w ramach nowego GSP cła na określone listy produktów, w zależności od stopnia ich „wrażliwości”.¹⁹ W związku z tym zmniejszeniu ulegnie wpływ preferencji handlowych krajów stowarzyszonych z UE poprzez taryfę celną dla krajów najbardziej uprzywilejowanych. Dla krajów Mercosur oznacza to, że ważniejsze będą w przyszłości założenia i mechanizmy ogólnej niż preferencyjnej polityki handlowej UE. Od uproszczenia systemu handlowego Unii zależeć będzie otwarcie się rynku europejskiego na kraje trzecie.

Studium Instytutu Getulio Vargasa poświęcone efektom liberalizacji handlu między UE a Mercosur dowodzi, że kompletne otwarcie gospodarek będzie bardziej korzystne dla UE niż dla Mercosur [IRELA 1999c s. 13–14]. Jednocześnie badania potwierdzają tezę, że wolny handel Mercosur z UE jest korzystniejszy niż wolna wymiana w ramach FTAA. Ocenia się, że PKB Brazylii wzrósłby o 0,6 pkt%, natomiast PKB Argentyny byłoby wyższe o 0,4 pkt %. Ponadto otwarcie rynku rolnego UE spowodowałoby wzrost eksportu towarów rolnych Brazylii, jednakże z równoczesnym ograniczeniem wywozu paliw i artykułów przemysłowych. Z kolei dla UE utworzenie strefy wolnego handlu oznaczałoby w większości gałęzi wzrost eksportu do Mercosur. Produkty zaliczane do „obietujących” i „bardzo obietujących” w eksporcie UE do Ameryki Południowej miałyby ułatwiony dostęp do rynku południowoamerykańskiego w wyniku obniżenia ciągle relatywnie wysokich celi. Komisja Europejska ocenia, że gdyby znieść wszystkie bariery w wymianie rolnej, to dodatkowe roczne korzyści wynosiłyby 6,2 mld \$ dla UE i 5,1 mld \$ dla krajów Mercosur.

Konkurencyjność czy komplementarność oferty handlowej CEFTA i Mercosur na rynku Unii Europejskiej?

Istnieje obawa, że preferencje wobec krajów CEFTA spowodują niekorzystną dla Mercosur ewolucję kierunku wymiany handlowej z UE. Obawy te wynikają m.in. z tego, że w krótkim okresie Układy Europejskie ułatwiają dostęp towarom z CEFTA do rynku europejskiego, a w dłuższym okresie przewidziane jest członkostwo tych krajów w UE. Liberalizacja handlu między EWG a CEFTA zaczęła się w 1988 r. (podpisano porozumienie z Węgry). Jednakże wyraźnie widoczne zmiany zaszły po 1991 r., kiedy Układy Europejskie da-

¹⁹ Wprowadzono cztery listy takich produktów: wyroby bardzo wrażliwe, wrażliwe, częściowo wrażliwe i niewrażliwe, dla których wprowadzono odpowiednio stawkę wynoszącą: 85%, 70%, 35%, 0% taryfy celnej, co oznacza dla krajów najbardziej uprzywilejowanych preferencje w wysokości odpowiednio: 15%, 30%, 65%, 100%.

ły krajom CEFTA dostęp do najszerszych unijnych preferencji handlowych. Do tej pory kraje CEFTA prowadziły wymianę w ramach RWPG, a ich dostęp do EWG był silnie ograniczony wysokimi taryfami celnymi i pozacelnymi. Wzajemne otwarcie się rynków unijnego i środkowoeuropejskiego spowodowało pojawienie się w ich stosunkach efektu kreacji handlu, charakterystycznego efektu asymetrii oraz związanego z nimi wyniku w bilansie handlowym. W latach 1986–95 import UE z CEFTA wzrósł pięciokrotnie, podczas gdy import UE z Ameryki Łacińskiej podwoił się. Efekt kreacji miał miejsce dzięki redukcji barier celnych i pozacelnych (przez co spadły ceny) i pojawieniu się preferencyjnego dostępu do rynku. Drugim impulsem dla wzrostu wymiany była transformacja zachodząca w krajach CEFTA. Analizy przeprowadzane m.in. przez D. Piazoło dowodzą, że naturalnym kierunkiem handlu dla krajów CEFTA jest Europa Zachodnia [Piazoło 1997]. Biorąc pod uwagę sytuację polityczno-gospodarczą po II wojnie światowej oraz efekty tych badań można stwierdzić, że logiczną konsekwencją transformacji będzie efekt kreacji handlu, jak też jego przesunięcia z krajów RWPG na kraje UE, gdyż do tej pory wymiana była nienaturalnie niska.²⁰

Różnica pomiędzy pięciokrotnym nasileniem się handlu UE-CEFTA a tylko dwukrotnym UE-Mercosur wynika również z tego, iż w latach 90. na kontynencie amerykańskim nastąpił poważny wzrost wymiany wewnątrzregionalnej – 20% rocznie (a tylko 9% rocznie wzrastał eksport poza region) [Elteto, Inotai, Szemler 1998, s. 98]. Ze względu na niewielkie rozmiary wymiany UE-CEFTA na początku lat 90. późniejszy „skokowy” wzrost obrotów przewyższał dynamikę handlu UE-Mercosur. Wzrost znaczenia UE jako głównego partnera handlowego krajów CEFTA, nastąpił w latach 1990–92 i osiągnął wtedy poziom zbliżony do dzisiejszego. W związku z tym po przystąpieniu tych krajów do UE nie może nastąpić znaczący wzrost przepływów handlowych między nimi.

Nieziemiennie ważna z punktu widzenia krajów Mercosur jest struktura handlu UE-CEFTA. Produkty eksportowane przez kraje CEFTA do UE są nowocześniejsze od produktów wysyłanych do innych krajów, jak również są one bardziej zaawansowane od tych eksportowanych do UE przez Mercosur. Kraje południowoamerykańskie handlują towarami wyżej przetworzonymi z innymi regionami. W obu regionach w połowie lat 90-tych struktura eksportu do Unii uległa zmianie. Nastąpił wzrost udziału artykułów przemysłowych w całkowitym eksporcie obu bloków. Najważniejszymi produktami importowanymi przez UE z krajów CEFTA są samochody, maszyny i wyposażenie transportu oraz inne artykuły przemysłowe (SITC 7 i 6+8). Wśród towarów sprowadzanych przez UE z Ameryki Południowej, pomimo powyższych zmian, nadal dominują: artykuły spożywcze, kawa, herbata oraz drewno i cyna (zob. tablica 5).

²⁰ Piazoło twierdził, że w przypadku integracji wewnątrz Europy o efekcie przesunięcia i deformacji nie może być mowy ze względu na przewagę komparatywną wymiany CEFTA i UE nad wymianą CEFTA z pozostałymi partnerami handlowymi.

Tablica 5

Struktura handlu UE z wybranymi krajami EŚIW i Mercosur, w 1999 r., w %

	SITC 0-9	SITC 0+1	SITC 2+43	SITC 5	SITC 5	SITC 7	SITC 6+8*
EKSPORT							
Polska	100	4,8	2,2	1,9	13,4	42,1	32,3
Czechy	100	4,5	2,0	1,3	12,2	44,5	31,9
Węgry	100	2,3	1,3	0,6	9,4	55,1	29,1
Mercosur	100	3,2	1,1	1,1	17,5	54,0	19,0
Brazylia	100	3,6	1,2	1,7	14,9	55,5	18,8
IMPORT							
Polska	100	6,4	3,5	5,7	4,8	26,7	51,0
Czechy	100	1,6	4,8	2,4	5,3	43,8	40,2
Węgry	100	6,3	2,7	1,6	4,4	57,6	26,6
Mercosur	100	39,7	25,0	0,3	3,5	14,6	16,1
Brazylia	100	30,8	28,2	0,2	3,7	15,2	19,8

* SITC 0+1 -żywność, napoje i tytoń, SITC 2+4- surowce, SITC 3-energia, SITC 5-produkty chemiczne, SITC 7-maszyny i wyposażenie transportu, SITC 6+8- inne artykuły przemysłowe.

Źródło: [External and Intra 2000]

Pomimo wzrostu udziału artykułów przemysłowych (SITC 7) w eksporcie krajów CEFTA i Mercosur do UE ich handel ma cechy wymiany północ-południe. Kraje środkowoeuropejskie posiadają przewagę komparatywną w wymianie z Unią towarami przemysłowymi o niskim stopniu przetworzenia i wysokiej pracochłonności tj. przemysł drzewny i produkcja mebli, przemysł odzieżowy [Statistics 2001]. Kraje Mercosur, szczególnie Brazylia, notują nadwyżki w handlu z Unią niskoprzetworzoną produkcją przemysłu wydobywczego i ciężkiego (stal) oraz drzewnego. W przypadku dóbr przemysłowych kapitałochłonnych przewagę komparatywną posiada nadal Unia Europejska.²¹ Analizy dotyczące handlu CEFTA i Mercosur z Unią dowodzą, iż wskaźniki komplementarności są niskie, a wymiana jest w głównej mierze międzygałęziowa [Misala, Pluciński 2000], [Preusse, 2001]. Dostosowywanie się do wymogów strukturalnych rynków wysoko rozwiniętych okazuje się być procesem czasochłonnym i problematycznym. Łuka rozwojowa wpływa na występowanie w stosunkach handlowych asymetrii strukturalnej i ilościowej zarówno po stronie CEFTA, jak i Mercosur.

Struktury importu UE z krajów CEFTA i Mercosur nie są konkurencyjne względem siebie. Wskaźnik konkurencyjności w roku 1995 wynosił 55% i od 1988 r. spada.

Istnieją jednak sektory eksportu „wrażliwe” dla obu regionów. Taką branżą są tekstylia i ubrania. Udział krajów Ameryki Łacińskiej w imporcie UE tych produktów spadł w pierwszej połowie lat 90. z 3,0% do 1,5% podczas gdy udział krajów CEFTA podwoił się i osiągnął 16,2% [Nunenkamp, 1998,

²¹ Wyjątkiem są Węgry (i Cypr), gdzie od 1999 r. obserwuje się wyraźną specjalizację w grupie SITC 7 maszyn, wyposażenia biurowego i telekomunikacyjnego, za: [Statistics 2001].

s. 117]. Wzrost importu tekstyliów z Europy Środkowej był możliwy m.in. dzięki zagranicznej działalności przedsiębiorstw UE na terenie tych krajów.

Najbardziej zagrożony konkurencją za strony krajów CEFTA jest eksport dóbr przemysłowych Brazylii. Jedną z najdynamiczniej rozwijających się gałęzi handlu między tym krajem a Unią jest sektor motoryzacyjny. Jednocześnie wzrasta rola tej branży w wymianie UE z krajami CEFTA. W wyniku francuskich, niemieckich i włoskich inwestycji w sektor samochodowy na terenie Czech, Słowacji i Słowenii (w mniejszym stopniu w Polsce) kraje środkowoeuropejskie wyspecjalizowały się w produkcji pojazdów drogowych i ich eksporcie do Unii. Handel w tej gałęzi przemysłu stanowił w 1999 r. 18% całkowitego czeskiego eksportu, 29% słowackiego i 18% słoweńskiego.²²

Powszechnie twierdzi się, że wymiana artykułami rolnymi między UE a CEFTA odbywa się na preferencyjnych warunkach. W Agendzie 2000 Unia zdecydowała nie obejmować całością Wspólnej Polityki Rolnej krajów kandydujących. Towary objęte CAP wywożone do Unii przez kraje CEFTA stanowiły trzecią część zarówno wolumenu, jak i wartości produkcji eksportowanej przez Mercosur. Skala importu żywności, napojów i tytoniu (SITC 0+1) UE z krajów latynoamerykańskich sugeruje, że region ten jest ważniejszym dostawcą niż kraje CEFTA. Udział grupy SITC 0+1 w całkowitym imporcie UE z krajów CEFTA w latach 90. spadł prawie dwukrotnie, podczas gdy proporcje w Mercosur utrzymywały się, pomimo obniżki, na wysokim poziomie [External and Intra, różne numery]. Sektor rolniczy ma szczególne znaczenie dla pozycji Argentyny w handlu z UE. Około 60% eksportu do UE składa się z produktów spożywczych (w Brazylii tylko 30%, w Chile 28%). Dane OECD podają, że import z Argentyny w ciągu pierwszej połowy lat 90. wzrósł o 40%.²³

Wskaźnik konkurencyjności towarów spożywczych między CEFTA i Ameryką Łacińską jest niższy niż dla stali i tekstyliów.²⁴

Konkurencyjność gospodarek latynoamerykańskich na rynku europejskim wydaje się być niższa niż innych krajów rozwijających się. Jednakże nie jest to spowodowane tylko, czy przede wszystkim, zbliżeniem UE z krajami CEFTA. Preferencyjna polityka UE w stosunku do CEFTA i protekcyjnistyczna dla reszty regionów nie może być satysfakcjonującym wytłumaczeniem. Kraje azjatyckie pomimo stosowanej przez UE dyskryminacyjnej polityki umocniły swą pozycję pośród krajów rozwijających się – eksporterów (do UE) dóbr przemysłowych. W przeciwieństwie do nich kraje latynoamerykańskie utraci-

²² Specjalizację krajów CEFTA w stosunku do UE mierzono za pomocą wskaźnika udziału danego dobra w bilansie handlowym poszczególnych krajów (contribution to trade balance index), [Statistics 2001].

²³ OECD, *Foreign Trade by Commodities*, Series C, Paris 1996.

²⁴ U. Koester w pracy: *EU agricultural policy towards CEECs, the impact on LDCs*, 1996, analizuje wpływ CAP na kraje rozwijające się. Stwierdza, że kraje CEFTA i reszta krajów rozwijających się konkurują między sobą pośrednio tylko ceną produktu, który jest tańszy w CEFTA. Wyżej wspomnianych opinii nie podzielają tacy analitycy, jak Langhammer i Nunnkamp.

ły swą pozycję w handlu ogółem, jak i w handlu artykułami przemysłowymi na rzecz zarówno Azji, jak i preferencyjnie traktowanej CEFTA.

W literaturze upatruje się przyczyn tego stanu po stronie podaży wewnętrznej oraz w niskiej efektywności polityki reform w latach 90. W wyniku długoletniego stosowania strategii substytucji importu kraje latynoamerykańskie ograniczały zdolności produkcyjne do warunków lokalnych. Przez to przemysł został pozbawiony innowacyjności i nie ulegając rozwojowi technologicznemu obniżył swą konkurencyjność międzynarodową. Kraje, które szybciej i efektywniej wprowadzały reformy rynkowe odniosły więcej korzyści w handlu z UE. Tylko Chile uniknęło w latach 1989–94 spadku udziału w imporcie UE artykułów przemysłowych z krajów rozwijających się. Z kolei Brazylia opóźniając reformy utraciła pozycję w eksporcie maszyn i wyposażenia transportu do UE z 12,6% w 1990 r. na 9,1% w 1996 r. [External and Intra] W tym samym czasie udział krajów CEFTA w tej gałęzi importu UE wzrósł ponad dwukrotnie. Niewątpliwie na spowolnienie dynamiki wymiany Brazylii, a tym samym i całego Mercosur z Unią Europejską miał wpływ kryzys brazylijski z 1998 r. Dziśjsza groźba bankructwa Argentyny odzwierciedla między innymi niskie zdolności eksportowe przedsiębiorstw tego kraju. Wstrzymanie procesów reform wdrażanych na początku lat 90. oraz wzrost protekcji w drugiej połowie dekady spowodowały spadek konkurencyjności oferty eksportowej Argentyny. Pozycja Mercosur na rynku europejskim może ulec dodatkowo pogorszeniu ze względu na negatywny wpływ utraty zaufania inwestorów unijnych do rządu Argentyny i tym samym do innych wschodzących rynków w regionie latynoamerykańskim.

Wnioski

Kraje CEFTA i Mercosur charakteryzują się podobnym stopniem rozwoju. Oba regiony potrzebują Unii do modernizacji swoich gospodarek. Ich handel zagraniczny uzależniony jest w dużej mierze od UE. Oczekują od niej podobnych procesów liberalizacyjnych i dostępu do rynku.

Wysoka dynamika wzajemnej wymiany między UE a CEFTA nie powinna być w przyszłości zagrożeniem dla Mercosur, gdyż nie może nastąpić znaczny wzrost obrotów handlowych krajów środkowoeuropejskich w wymianie z Unią ze względu na już wysoki ich poziom, utrzymujący się od początku lat 90.

Perspektywa członkostwa krajów CEFTA w UE daje większe szanse na szybsze i pełniejsze korzystanie z wymiany gospodarczej z Unią ze względu na wymóg dostosowań strukturalnych gospodarek kandydujących do standardów UE oraz zasilenie ich w przyszłości przez fundusze rozwojowe. Jednakże przeprowadzona w pracy analiza stosunków UE z krajami Mercosur i CEFTA nie daje podstaw do twierdzenia, że poszerzenie Unii odbędzie się kosztem krajów Mercosur. W perspektywie krótko- i średnioterminowej nie istnieje zagrożenie dla handlu UE-Mercosur, gdyż charakter wymiany Unii

z krajami CEFTA powoduje, że przywileje przyznane przez UE nie będą szczególnie mocniej wyróżniać tego regionu. W zakresie wymiany dobrami przemysłowymi oferta Mercosur i CEFTA jest komplementarna, więc ewentualne preferencje nie mają tu większego znaczenia. Branża tekstylna i rolniczo-spożywcza, w której konkurują oba regiony jest chroniona przez UE zarówno przed eksportem latynoamerykańskim, jak i środkowoeuropejskim. Do czasu reformy polityki rolnej oba regiony nie odniosą dużych korzyści z eksportu tego typu towarów. Jedynym rozwiązaniem tej sytuacji jest taka reforma CAP, która zliberalizuje dostęp do unijnego rynku rolnego i będzie oparta na zasadzie konkurencji. Przyszłe rozszerzenie Unii o kraje CEFTA wymusza na UE reformę CAP. Wiadomo, że bez niej będzie mało opłacalne dla Unii poszerzenie o nowych członków. Kraje Mercosur również mogą skorzystać na tej reformie, jeśli będą w stanie w przyszłości sprostać wymogom międzynarodowej konkurencji.

Niski wskaźnik konkurencyjności między krajami CEFTA i Mercosur w wymianie z UE nie jest gwarancją utrzymania w przyszłości przez kraje latynoamerykańskie swej pozycji na rynku Unii. Handel UE-Mercosur ma charakter wymiany międzygałęziowej, opartej na przewadze komparatywnej Mercosur towarami surowco- i pracochłonnymi. Brak dostosowań w zakresie wymiany wewnątrzgałęziowej opartej o rozwój czynnika technologii i innowacyjności skazuje w przyszłości te kraje na międzynarodową marginalizację i mocno ograniczone czerpanie korzyści z międzynarodowego podziału pracy i procesów integracyjnych. Tkwienie w przestarzałych strukturach produkcji uzależnia eksport krajów Mercosur (a przez to i wzrost dochodu narodowego) od stanu koniunktury i polityki zagranicznej głównego ich partnera handlowego, jakim jest Unia.

Trwający obecnie kryzys w Argentynie ujawnił wiele błędów i zaniechań gospodarczych. Wstrzymanie reform rynkowych, wysokie cła, niskie nakłady na B+R oraz błędna polityka gospodarcza prowadzona w trakcie prób wychodzenia z narastającego kryzysu spowodowały negatywny wzrost efektywności przedsiębiorstw i spadek konkurencyjności międzynarodowej, a przez to zdolności eksportowych firm. Oparcie argentyńskiego systemu currency board na dolarze amerykańskim powodowało, że wraz z aprecjacją dolara następowała aprecjacja peso. Jednocześnie Brazylia, główny partner handlowy Argentyny, w styczniu 1999 r. zdewałowowała reala. Przewartościowany kurs peso wraz z dewaluacją brazylijskiej waluty silnie wpłynęły na pogorszenie konkurencyjności eksportu argentyńskiego.

Obok wewnętrznych źródeł krajom Mercosur do pokonywania luki technologicznej i dostosowywania się do standardów międzynarodowych potrzebne jest korzystanie z zewnętrznych źródeł innowacyjności tj. importu technologii, know-how, przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz intensyfikacji międzynarodowego podziału pracy z partnerami gospodarczymi. Obecność UE na danym rynku nie zależy bezpośrednio od stosunków z innym regionem, gdyż wymiana gospodarcza nie jest grą o sumie zerowej. Oznacza to, że wzrost współpracy Unii z CEFTA nie jest równoznaczny z ograniczeniem

wymiany z Mercosur. Zaangażowanie inwestorów zagranicznych jest tym większe im bardziej zaawansowany jest proces reform strukturalnych i stabilizacji makroekonomicznej. Niewątpliwie na stosunki gospodarcze Mercosur z Unią Europejską negatywnie wpłynie odejście od sztywnego kursu peso w stosunku do dolara amerykańskiego i płynąca z tego groźba dewaluacji waluty argentyńskiej. Na spotkaniu ministrów finansów w styczniu 2002 r. kraje UE przypomniały władzom Argentyny konieczność ochrony zagranicznych inwestorów i wierzycieli jako jedną z zasad gospodarki rynkowej i uzależniły pozostanie inwestorów oraz dalsze inwestycje w tym kraju od budowy stabilnego systemu finansowego.

Po przystąpieniu krajów CEFTA do UE kraje Mercosur będą miały lepszy dostęp do rynku środkowoeuropejskiego. Mercosur i CEFTA nie uważają siebie za ważnych partnerów handlowych. Udział ich wymiany w całości obrotów zagranicznych wynosi po obu stronach niezmiennie od wielu lat około 1%. Dotąd utrzymywały raczej bilateralne kontakty. Rozwinięta już kooperacja Mercosur z UE oraz przyjęcie całości polityki UE przez kraje CEFTA sprawią, że wymiana Mercosur-CEFTA stanie się znacząca w porównaniu z okresem przed przystąpieniem do UE. Poza tym wzrost środków na rzecz rozwoju CEFTA spowoduje stabilizację i wzrost gospodarczy w tych krajach, co jest dodatkową szansą dla latynoamerykańskiego eksportu. Dlatego rozwój gospodarek obu ugrupowań oraz ich nowoczesność i stabilność są gwarancją udanej wzajemnej współpracy.

Bibliografia

- Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, [2000–2001], CEPAL, Santiago de Chile.
- Bessa-Rodrigues P., [1999], *European Union-Mercosur: in Search of a New Relationship?*, European Foreign Affairs Review, No. 4.
- Bożyk P., (red.), [2000], *Korzyści i zagrożenia związane z przewidywanym członkostwem krajów CEFTA w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.
- CESLA [1998], (Centro de Estudios Latinoamericanos), *Relaciones entre Europa Central y América Latina en el contexto de la integración con la Unión Europea*, Documentos de Trabajo No. 28, Varsovia.
- Direction of Trade Statistics Yearbook 2000, IMF 2001.
- European Commission, European Union. *Latin America and Caribbean Advancing Together*, Brussels, June 1999.
- European Commission, *Communication from the Commission to the Council, The European Parliament and the Economic and Social Committee on a new European Union-Latin American partnership on the eve of the 21st century*, Brussels, 09.03.1999.
- European Commission, *Report on financial and technical assistance to, and economic cooperation with the developing countries in Asia and Latin America, as covered by the Council Regulation EEC 443/92*, Brussels 29.01.1998.
- European Commission, *The European Union and Latin America. The present situation and prospects for closer partnership 1996-2000*, Brussels 23.10.1995.
- External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook, EUROSTAT, różne numery.
- Handel między Unią Europejską a Ameryką Łacińską: rozwój a problemy bieżące, [1999], w: *Ameryka Łacińska. Kwartalnik Analityczno-Informacyjny*, nr 2.

- Hettne B., Inotai A., Sunkel O., [1999], (eds), *Globalism and the new regionalism*, UNU/WIDER, Vol. 1.
- International Trade Statistics Yearbook*, IMF, różne roczniki.
- IRELA [1999a], (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas), *Mercosur and the EU: Dynamics and Prospects of a Developing Association*, 19 January.
- IRELA, [1999b], *Europe's relations with Latin America: towards a biregional agenda for the twenty first century*, 7 June.
- IRELA, [1999c], *Prospects for an EU-Mercosur free trade agreement and US policy options*, 1 November.
- IRELA, [1999d], *Relaciones economicas entre el Mercosur y la UE. Perspectivas para la nueva decada*, 22 de Noviembre.
- Misala J., Pluciński E., [2000], *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Warszawa.
- Nunnenkamp P., [1998], *Possible effects of European Union widening on Latin America*, CEPAL Review, No. 64, April.
- Nunnenkamp P., [1999], *EU Widening to the East: Must Latin America Be Concerned?*, *Intereconomics*, July/August.
- OECD [1996], *Foreign Trade by Commodities*, Series C, Paris.
- Page S., [1999], *The relationship between the European Union and Mercosur*, *The International Spectator*, Vol. XXXIV, No. 3, July-September.
- Piazolo D. T., [1997], *Trade Integration between Eastern and Western Europe: Policies Follow the Market*, *Journal of Economic Integration*, Vol. 12, No 3.
- Relaciones entre Europa Central y America Latina en el contexto de la integracion con la Union Europea*, [1999], CESLA, Documentos de Trabajo No.28, Warsaw.
- Roett R. (ed.), [1999], *Mercosur. Regional Integration*, World Markets, London.
- Solemn Joint Declaration between EU and Mercosur*, [1994], *Official Journal C* 377/94.
- Statistics in Focus*, [2001], 6/2001, EUROSTAT.
- Unia Europejska-Mercosur. Przygotowania do stowarzyszenia*, [1998], w: *Ameryka Łacińska. Kwartalnik Analityczno-Informacyjny*, Nr 3-4.
- Vanney-Hryčko M.A., [1999], *Wpływ przemian w Unii Europejskiej na stosunki z Ameryką Łacińską*, CESLA, Dokumenty Robocze nr 22, Warszawa 1996.
- World Investment Report* 2000.