

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

TRANSREGIONALNA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA I JEJ WPŁYW NA TECHNOLOGICZNĄ INTENSYWNOŚĆ HANDLU. STUDIUM RELACJI MEKSYK-JAPONIA

Streszczenie: Dynamiczny wzrost liczby regionalnych (preferencyjnych) porozumień handlowych w gospodarce światowej stanowi wyzwanie dla wielostronnego systemu handlu budowanego przez Światową Organizację Handlu. Tendencje te wydają się być skutkiem szeregu politycznie kalkulowanych motywacji związanych z chęcią utrzymania wpływu przez poszczególne kraje na przebieg liberalizacji handlu i tym samym możliwości efektywnego oddziaływania na własne problemy gospodarcze. Jednocześnie wyczerpująca się integracja w obrębie regionów sprawia, iż coraz częściej pojawiają się formy współpracy transregionalnej (międzyregionalnej). Zasadniczym celem artykułu jest analiza zmian technologicznej intensywności stosunków handlowych Meksyku i Japonii na przestrzeni lat 2000–2011 wraz z próbą zidentyfikowania efektów kreacji handlu w wybranych grupach towarowych jako konsekwencji umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego podpisanej przez oba kraje w roku 2004.

Słowa kluczowe: międzyregionalne porozumienia handlowe, interregionalizm, Meksyk, Japonia, handel międzynarodowy, technologiczna intensywność handlu

TRANS-REGIONAL ECONOMIC COOPERATION AND ITS IMPACT ON THE TECHNOLOGICAL INTENSITY OF BILATERAL TRADE. CASE STUDY OF MEXICO-JAPAN RELATIONS

Summary: Dynamically growing number of regional (preferential) trade agreements in the world economy poses a real challenge for the multilateral trading system enforced by the World Trade Organisation. These tendencies seem to be the consequence of a great deal of politically calculated motives of the involved countries aimed at keeping influence on the process of trade liberalisation and thus maintaining effective possibilities of overcoming their own specific economic problems. At the same time exhausting potential for the economic integration within regions brings about new forms of trans-regional (inter-regional) cooperation. The principal aim of the paper is to analyse main developments of technological intensity of Mexico-Japan trade relations in the period 2000–2011 together with an attempt to identify trade creation effects within selected commodity groups being a result of the agreement for the strengthening economic partnership signed in 2004.

Key words: cross-regional trade agreements, interregionalism, Mexico, Japan, international trade, technological intensity of trade.

Wstęp

Jedną z cech charakterystycznych współczesnego światowego systemu handlu jest, iż jego liberalizacja pomimo wysiłków negocjacyjnych podejmowanych przez Światową Organizację Handlu (WTO) następuje raczej w oparciu o rozwiązania wypracowywane bezpośrednio między zainteresowanymi krajami. Procesy te – określane mianem nowego (otwartego) regionalizmu – nie obejmują już obecnie krajów położonych na tym samym kontynencie (intraregionalizm), lecz zataczają coraz szersze kręgi poprzez powoływanie do życia porozumień, których uczestnikami są państwa położone w różnych regionach świata (umowy międzyregionalne, interregionalizm hybrydowy) [Rüland 2010, s. 1272]. Same regiony traktowane są więc coraz częściej jako społeczne i polityczne struktury (konstrukty) tworząc układy zgodnie z logiką sieciowości w oparciu zarówno o istniejące obroty handlowe, inne współzależności, jak również czynniki kognitywne ułatwiające „regionowość” a nawet „międzyregionowość” (ang. *inter-regionness*) [Hettne 2003]. W efekcie tego gospodarka światowa zaczyna przypominać „talerz spaghetti” (ang. *spaghetti bowl*) [Bhagwati, Greenaway i Panagariya 1998], który z perspektywy dążeń ukierunkowanych na wypracowanie kompleksowych rozwiązań może stanowić istotną przeszkodę/barierę (ang. *stumbling bloc*).

Popularność takiego podejścia znajduje swoje potwierdzenie w statystykach WTO, wg której notyfikowano już ponad 500 regionalnych porozumień handlowych (ang. *regional trade agreements*; RTA) [WTO 2012]¹. Budzi to obawy, iż ich proliferacja wraz z towarzyszącym jej równoległym problemem zachodzącego na siebie członkostwa (ang. *overlapping membership*)² wraz z jednoczesnym dążeniem do multilateralizacji regionalizmu (ang. *multilateralising regionalism*) [Baldwin 2006] może generować niepotrzebne koszty transakcyjne wynikające z ich niestabilności, ukrytych form dyskryminacji czy niespójności przyjętych reguł³. Uzasadnione wydaje się zatem spostrzeżenie, że samo członkostwo w RTA jest w dużej mierze wyrazem zarówno politycznie uwarunkowanych decyzji (kalkulacji) ukierunkowanych na maksymalizację potencjalnych korzyści polityczno-ekonomicznych, jak i samego efektu domina

¹ Z uwagi na fakt, iż umowy te nie są ograniczone do krajów z jednego regionu, należałoby je określić bardziej ogólnym terminem preferencyjnych porozumień handlowych (ang. *preferential trade agreements*, PTA) [WTO 2011, s. 44].

² Uwzględniając kontekst wspomnianej sieciowości niektóre kraje poprzez liczne porozumienia handlowe (najczęściej w najprostszej formie strefy wolnego handlu) dążą do uzyskania pozycji piasty/osi (ang. *hub*) łączącej kraje-szprychy (ang. *spoke*) [Hur 2006].

³ J. Bhagwati i A. Panagariya [2003] użyli nawet określenia, iż funkcjonowanie RTA to oszustwo i fikcja (ang. *a sham*) wynikającego z lemingopodobnego dążenia polityków do zawierania dwustronnych umów (oryg. *the politicians' lemming-like rush into bilateral agreements*) stanowiących śmiertelne zagrożenie do wielostronnego systemu handlu (budowa bloków handlowych niezdolnych w pewnym momencie do dalszej liberalizacji wymiany – przyp. aut.) oraz umożliwiających osłabianie siły krajów rozwijających i skuteczną fragmentaryzację ich koalicji w trwających negocjacjach.

[Baldwin 1993] czy konkurencyjnej liberalizacji handlu [Andriamananjara²⁰⁰³]. Ponadto umowy o wolnym handlu są dla kraju członkowskiego rozwiązaniem operacyjnie dogodniejszym, ponieważ dają możliwość sterowania tempem samej liberalizacji handlu (podejście typu *soft law* w odróżnieniu od ram prawnych WTO określanymi jako *hard law* [WTO 2011, s. 44–45]). Pozwala to tym samym utrzymywać zdolność oddziaływania na specyficzne problemy gospodarcze w kraju, co jest w bardzo dużej mierze ograniczone, gdy proces ten wynika z negocjacji multilateralnych i porozumień, nad których realizacją czuwają organizacje międzynarodowe/międzyrządowe. W tym sensie, analizując problem z teoretycznej perspektywy dążenia do maksymalizacji efektów dobrobytowych w gospodarce światowej, sama regionalna integracja gospodarcza stanowi rozwiązanie drugie po najlepszym (ang. *second best solution*) [Ładyka 2001, s. 41].

Celem niniejszego artykułu jest analiza politycznych i ekonomicznych uwarunkowań nowego regionalizmu (interregionalizmu), w szczególności poprzez identyfikację efektów porozumień liberalizujących dwustronne stosunki handlowe realizowane między krajami wysoko rozwiniętymi a tzw. gospodarkami wschodzącymi. Autor – zgodnie z podejściem *case by case* – zdecydował się podjąć tak zdefiniowany problem w oparciu o studium wymiany między Japonią i Meksykiem, która została zinstytucjonalizowana na drodze umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego w roku 2004. Mimo iż dominującym rynkiem eksportowym dla Meksyku pozostają Stany Zjednoczone (ok. 80%-owy udział w meksykańskim eksporcie), warto poświęcić uwagę odpowiedzi na pytanie, czy transregionalne stosunki handlowe z Japonią przyczyniły się do silniejszego nasycenia wymiany dwustronnej (eksportu) towarami wysoko przetworzonymi.

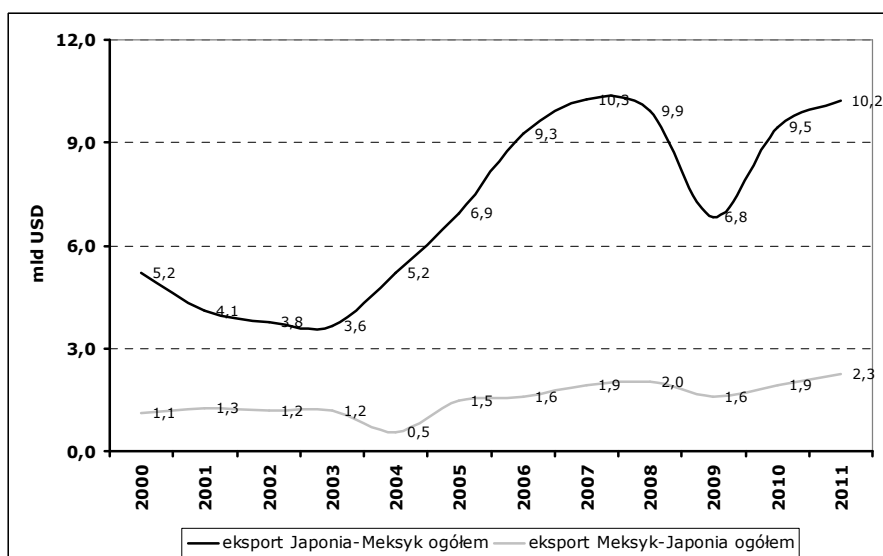
W tym celu autor przeprowadził analizę strumieni handlowych (głównie pod kątem efektu kreacji handlu) w grupach towarowych charakteryzujących się wysokim nasyceniem technologią na przestrzeni lat 2000–2011. Celem określenia zmian w strukturze meksykańsko-japońskiej wymiany wykorzystano dane z bazy United Nations Statistics Division [2012] oraz International Trade Centre [2012] sporządzone zgodnie z nomenklaturą Systemu Zharmonizowanego (ang. *Harmonized System*; HS) i wstępnie wyselekcjonowano 14 grup towarowych (HS 29, 30, 37, 39, 59, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 93), które można uznać za technologicznie zaawansowane (wysoko przetworzone).

Po pozyskaniu danych i weryfikacji ich kompletności (każdy rok objęty analizą) oraz istotności (rozumianej jako statystycznie zauważalną wartość i udział eksportu danej grupy w eksporcie kraju ogółem) do ostatecznej analizy zakwalifikowano 8 grup HS. Są nimi: HS 29 – chemikalia organiczne, HS 30 – produkty farmaceutyczne, HS 39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich, HS 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia

mechaniczne, HS 85 – maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu oraz ich części oraz akcesoria do tych artykułów, HS 87 – pojazdy nieszynowe, ich części i akcesoria, HS 90 – przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; ich części i akcesoria, HS 91 – zegary i zegarki oraz ich części.

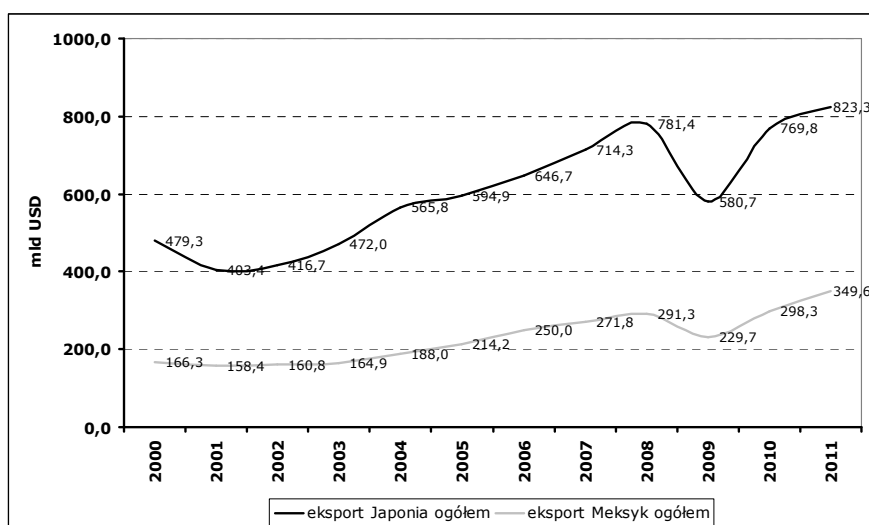
1. Relacje handlowe między Japonią a Meksykiem w latach 2000–2011 – ogólny zarys

W latach 2000–2011 stosunki handlowe między Japonią a Meksykiem – analizując je przez pryzmat zmian wartości krajowego eksportu na rynek partnera – charakteryzowały się nieco odmiennymi tendencjami (zob. rys. 1). W przypadku Japonii zauważyć można spadek obrotów (przyjmując rok 2000 jako bazowy) w latach 2001–2003, następnie ich dynamiczny wzrost trwający do roku 2008, załamanie w roku 2009 (spowodowane zapewne wybuchem kryzysu finansowego) i powrót na ścieżkę dalszej ekspansji. Co ważne, tendencje te generalnie odpowiadają trendowi rozwoju japońskiego eksportu w badanym okresie (zob. i por. rys. 2).



Rysunek 1. Wartość eksportu dwustronnego Japonii i Meksyku w latach 2000–2011

Źródło: opracowanie własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012]



Rysunek 2. Wartość eksportu ogółem Japonii i Meksyku w latach 2000–2011

Źródło: opracowanie własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012]

2. Umowa o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego Japonia-Meksyk – geneza i charakterystyka

Z kolei eksport Meksyku na rynek japoński (rok 2000 jako bazowy) utrzymywał się mniej więcej na stabilnym poziomie do roku 2004 (wówczas nastąpiło silne jednoroczne załamanie⁴), by od roku 2005 odnotowywać systematyczny wzrost (ze spadkiem w roku 2009). W latach 2000–2011 wartość zarówno meksykańskiego, jak i japońskiego eksportu kierowanego na rynek partnera uległa podwojeniu.

Zauważalna dysproporcja w obrotach eksportowych (dodatknie saldo handlowe Japonii) wynika przede wszystkim z większego nasycenia technologicznego (wysokiego stopnia przetworzenia) artykułów eksportowanych na rynek meksykański (zob. dalsza część artykułu). Dla porządku dodać należy, iż wśród krajów Ameryki Łacińskiej gospodarka meksykańska była największym partnerem handlowym Japonii (obliczenia wg wartości eksportu) ze średnim udziałem 1,22% (obliczenia za lata 2009–2011), podczas gdy udziały Argentyny i Brazylii wynosiły odpowiednio zaledwie 0,11% oraz 0,08%⁵. Z kolei z perspektywy gospodarki meksykańskiej jej największymi azjatyckimi partnerami

⁴ Spadek ten ma dość zastanawiający charakter, bowiem wartość meksykańskiego eksportu ogółem w roku 2004 wzrosła o niemal 20% (t/r). Być może był to efekt oczekiwania na wejście w życie umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego (jego geneza i opis zob. dalsza część artykułu), bowiem nie miały miejsca żadne zmiany kursu peso meksykańskiego (MXN) wobec dolara amerykańskiego (USD) ani jena japońskiego (JPY) [Foreign Currency Exchange Rates 2012].

⁵ Obliczenia własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012]. Dla porównania można dodać, iż średni udział USA w japońskim eksporcie w latach 2009–2011 wyniósł 15,86%.

handlowymi były Chiny (średni udział w meksykańskim eksporcie w latach 2009–2011 na poziomie 1,36%), Japonia (0,66%), Indie (0,45%) oraz Korea Południowa (0,32%)⁶.

Oba analizowane kraje należą również do czołówki światowych eksporterów. Wg danych WTO [2011, s. 33] Japonia zajmowała 4. miejsce (wartość eksportu – 770 mld USD i 5,15%-owy udział w handlu światowym), natomiast Meksyk miejsce 15. (298 mld USD i udział na poziomie 2%). Wielkość eksportu ogółem obu krajów w latach 2000–2011 przedstawia rys. 2.

Umowa o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego między Meksykiem a Japonią (ang. *Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership*) została zawarta dn. 17.09.2004 roku w Mexico City, a weszła w życie dn. 01.04.2005 roku, po uprzednim notyfikowaniu jej w Komitecie ds. Regionalnych Porozumień Handlowych Światowej Organizacji Handlu [WTO 2005]. Na mocy zawartych w niej postanowień utworzono strefę wolnego handlu między obiema stronami (na mocy zapisu art. XXIV GATT) oraz przewidziano liberalizację w handlu w sektorze usług (na mocy zapisu art. V GATS). Porozumienie to ze względu na jego zakres tematyczny należy zaklasyfikować do nowego typu układów gospodarczych, które oprócz kwestii *stricto* handlowych (bariery, reguły pochodzenia, procedury celne, klauzule zabezpieczające) wiele miejsca poświęcają także zagadnieniom pokrewnym (inwestycje, handel usługami, usługi finansowe, zamówienia publiczne, konkurencja, poprawa środowiska biznesowego, współpraca technologiczna), w oparciu o które w kompleksowy sposób ma się dokonać liberalizacja i intensyfikacja wzajemnych stosunków.

Inicjatywa zawarcia porozumienia została zapoczątkowana 05.06.2001 roku. poprzez powołanie Japońsko-Meksykańskiej Grupy Roboczej ds. Wzmocnienia Dwustronnych Stosunków Gospodarczych (ang. *Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations*). Jej prace umożliwiły uruchomienie procesu negocjacyjnego na mocy decyzji prezydenta V. Foxa Quesady oraz premiera J. Koizumiego podjętej na spotkaniu w Los Cabos dn. 27.10.2002 roku. W raporcie końcowym wskazano na następujące motywy przemawiające (zarówno w wymiarze politycznym, jak i ekonomicznym) za zawarciem porozumienia [Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations²⁰⁰², s. 9 i nast.]:

⁶ Dla porównania udział krajów członkowskich NAFTA wyniósł w badanym okresie 3,40% dla Kanady oraz aż 79,82% dla Stanów Zjednoczonych. Z krajów europejskich wymienić można Niemcy (1,27%), Hiszpanię (1,26%), Holandię (0,65%) oraz Wielką Brytanię (0,58%).

- Meksyk jako strategicznie ważny partner handlowy będący dla Japonii pośrednikiem w handlu z Ameryką Północną, Łacińską oraz Europą (z uwagi na podpisane 32 umowy o wolnym handlu),
- oczekiwany napływ japońskich inwestycji bezpośrednich wraz z transferem technologii jako instrument pobudzający wzrost produkcji, zatrudnienia i poprawę konkurencyjności,
- Japonia jako duży rynek zbytu pozwalający zwiększyć dywersyfikację meksykańskiego eksportu (silnie zdominowanego handlem z krajami NAFTA oraz Europą),
- wzmocnienie pozycji Meksyku i Japonii w kontekście silnej konkurencji globalnej, wzmocnienie firm japońskich działających w Meksyku będących w niekorzystnej sytuacji z punktu widzenia obowiązujących ceł (uprzywilejowana pozycja podmiotów amerykańskich i europejskich),
- wzmocnienie wymiany handlowej art. rolnymi (60% konsumpcji żywności w Japonii pokrywana jest importem) i orientacja na zwiększenie jej komplementarności,
- chęć (polityczną wolę) liberalizowania stosunków handlowych zgodnie z zasadami Światowej Organizacji Handlu (WTO).

3. Wpływ umowy handlowej na zmianę intensywności technologicznej wymiany handlowej Meksyk-Japonia – identyfikacja najważniejszych tendencji

Zestawienie wielkości obrotów handlowych (wg wartości eksportu) w objętych analizą grupą towarowych zawierają tabele 1 i 2. Analiza zmian w badanym okresie (oraz przy uwzględnieniu wejścia w życie umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego, czyli od roku 2005) prowadzi do następujących wniosków.

W grupie HS 29 (chemikalia organiczne) wartość eksportu Japonii do Meksyku zwiększyła się o 71,5% przy zachowaniu mniej więcej tego samego udziału w eksporcie ogółem, natomiast w przypadku eksportu meksykańskiego znaczenie tej grupy silnie spadło (wartość obrotów o 76%, udział z 2,63% do 0,31%); wejście w życie umowy nie wywarło wpływu na kierunek tych zmian.

W grupie HS 30 (produkty farmaceutyczne) zanotowano imponujący wzrost wartości eksportu (dla Japonii o 368% oraz Meksyku o 924%), jednak towary te nie stanowiły istotnego udziału w eksporcie ogółem na rynek partnera.

W grupie HS 39 (tworzywa sztuczne) oba kraje zanotowały wzrost obrotów – Japonia o 62,8% przy spadku udziału w jej eksporcie ogółem, natomiast Meksyk o 4178% i rosnącym udziale tej grupy z 0,11% do 2,26%; zauważalny jest tutaj szczególnie silny

wzrost eksportu meksykańskich tworzyw sztucznych do Japonii po wejściu w życie umowy o partnerstwie gospodarczym (od roku 2007)⁷.

W grupie HS 84 (maszyny i urządzenia mechaniczne) eksport japoński do Meksyku wzrósł o 33,7% (w samym tylko okresie 2005-2011 o 81,1%) przy jednoczesnym spadku udziału w eksporcie ogółem o 5 punktów procentowych, natomiast eksport meksykański w ujęciu wartościowym wzrósł o 238%, a sam udział procentowy tej grupy w eksporcie Meksyku ogółem ulegał w latach 2000–2011 znacznym wahaniom (między 6,7% a 18,6%), choć w okresie obowiązywania umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego jej znaczenie rosło.

W grupie HS 85 (maszyny i urządzenia elektryczne) eksport japoński do Meksyku na przestrzeni lat 2000–2011 podlegał wahaniom, osiągając swoje maksimum w pierwszych latach obowiązywania umowy (2005–2008), by później odnotować spadek, podczas gdy jej udział w eksporcie ogółem systematycznie malał; w przypadku eksportu meksykańskiego wielkość eksportu silnie wzrosła (588%), podlegając także wahaniom, by począwszy od roku 2008 ustabilizować swój udział na poziomie 11–12%.

W grupie HS 87 (pojazdy nieszynowe) zarysowała się szczególnie silna dominacja Japonii – eksport na rynek meksykański wzrósł o 322% (sam udział grupy w eksporcie ogółem wzrósł z 14,3% do 30,7%), natomiast eksport meksykański przy nieznacznym wzroście obrotów na przestrzeni lat 2000–2011 (o 21%, przy ich spadku w okresie 2005–2011 o 24,4%) wyraźnie stracił swój udział (spadek z 15,4% do 9,2%).

W grupie HS 90 (przrządy i aparatura) ponownie zarysowała się przewaga Japonii, której eksport na rynek meksykański wzrósł o 483% (udział w eksporcie wzrósł z 4% do 12%), przy czym wzrost obrotów przypadł na okres obowiązywania umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego; z kolei eksport Meksyku, mimo iż odnotowano wzrost obrotów o 48,8%, zmniejszył swój udział z 3,36% do 2,47%.

W grupie HS 91 (zegary i zegarki) japońskie obroty spadły, natomiast meksykańskie bardzo silnie wzrosły, lecz udział tych towarów w strukturze eksportu obu krajów był niewielki.

Porównanie wartości eksportu japońskiego do Meksyku oraz meksykańskiego do Japonii w przekroju ww. grup pozwala także zauważyć, iż Japonia w każdej z nich w każdym z lat objętych analizą notowała nadwyżkę. Ta jednoznacznie silna asymetria w dwustronnych stosunkach handlowych w grupach towarowych uznawanych za technologicznie intensywne (wysoko przetworzone) wynika ze zdecydowanie wyższego poziomu rozwoju gospodarczego Japonii, wyższego potencjału konkurencyjnego i

⁷ Głównym towarem eksportowym była tutaj celuloza i jej pochodne chemiczne (HS 3912).

zaawansowania technologicznego samych przedsiębiorstw. Przewagę Japonii potwierdza jeszcze jeden wskaźnik (zob. rys. 3) – udział towarów wysoko przetworzonych (wg ośmiu grup HS objętych analizą) w eksporcie ogółem na rynek meksykański. W latach 2000–2011 znajdował się on na stabilnym poziomie 78–83%, podczas gdy dla Meksyku osiągał średni poziom 41,8% (wahając się między 32% a 51%).

Tabela 1. Wartość eksportu Japonia-Meksyki Meksyk-Japonia w grupach towarowych wysoko przetworzonych (HS 29, 30, 39 oraz 84) w latach 2000–2011 (mln USD oraz udziały %)

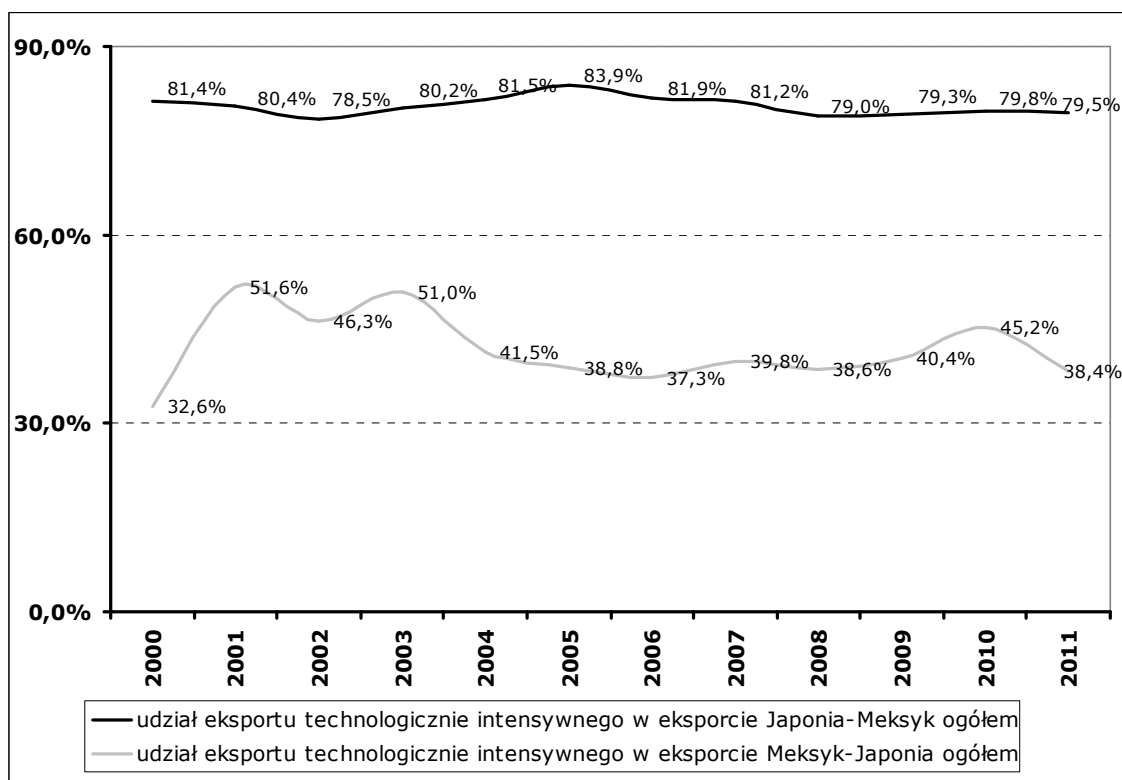
grupa	rok	eksport JPN-MEX		eksport MEX-JPN		grupa	rok	eksport JPN-MEX		eksport MEX-JPN	
		wartość	udział %	wartość	udział %			wartość	udział %	wartość	udział %
HS 29	2000	34,93	0,67%	29,36	2,63%	HS 39	2000	112,93	2,17%	1,19	0,11%
	2001	41,18	1,01%	20,92	1,65%		2001	92,47	2,26%	1,29	0,10%
	2002	39,70	1,05%	20,48	1,72%		2002	90,33	2,39%	1,24	0,10%
	2003	49,16	1,35%	17,76	1,51%		2003	94,72	2,60%	0,58	0,05%
	2004	46,36	0,89%	10,30	1,89%		2004	94,87	1,83%	0,72	0,13%
	2005	42,14	0,61%	13,23	0,90%		2005	113,90	1,64%	1,78	0,12%
	2006	60,57	0,65%	18,64	1,17%		2006	117,29	1,26%	3,47	0,22%
	2007	41,90	0,41%	27,83	1,45%		2007	131,15	1,28%	56,43	2,95%
	2008	41,09	0,41%	6,17	0,30%		2008	145,05	1,46%	87,31	4,27%
	2009	47,29	0,69%	3,87	0,24%		2009	135,26	1,98%	83,01	5,19%
	2010	57,59	0,61%	13,54	0,70%		2010	184,87	1,95%	75,62	3,93%
2011	59,90	0,59%	7,05	0,31%	2011	183,86	1,80%	51,01	2,26%		
HS 30	2000	3,80	0,07%	0,05	0,00%	HS 84	2000	1145,60	21,99%	86,04	7,72%
	2001	3,16	0,08%	0,15	0,01%		2001	967,84	23,65%	177,24	14,00%
	2002	5,02	0,13%	0,00	0,00%		2002	769,91	20,38%	152,49	12,79%
	2003	4,91	0,13%	0,17	0,01%		2003	501,59	13,77%	218,27	18,62%
	2004	3,76	0,07%	0,02	0,00%		2004	785,01	15,12%	91,79	16,86%
	2005	4,38	0,06%	0,29	0,02%		2005	845,98	12,21%	119,08	8,10%
	2006	4,26	0,05%	0,37	0,02%		2006	937,48	10,11%	130,24	8,17%
	2007	6,39	0,06%	0,13	0,01%		2007	1364,77	13,31%	164,82	8,62%
	2008	11,61	0,12%	0,13	0,01%		2008	1551,06	15,59%	137,57	6,72%
	2009	10,77	0,16%	6,05	0,38%		2009	974,50	14,28%	125,93	7,87%
	2010	7,53	0,08%	0,26	0,01%		2010	1374,49	14,53%	267,78	13,92%
2011	17,79	0,17%	0,48	0,02%	2011	1531,99	14,98%	291,14	12,90%		

Źródło: opracowanie własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012].

Tabela 2. Wartość eksportu Japonia-Meksyki Meksyk-Japonia w grupach towarowych wysoko przetworzonych (HS 85, 87, 90 oraz 91) w latach 2000–2011 (mln USD oraz udziały %)

grupa	rok	eksport JPN-MEX		eksport MEX-JPN		grupa	rok	eksport JPN-MEX		eksport MEX-JPN	
		wartość	udział %	wartość	udział %			wartość	udział %	wartość	udział %
HS 85	2000	1979,85	38,00%	36,74	3,30%	HS 90	2000	210,05	4,03%	37,48	3,36%
	2001	1324,01	32,35%	226,34	17,88%		2001	215,88	5,27%	49,68	3,92%
	2002	1084,08	28,70%	221,90	18,61%		2002	222,31	5,89%	31,38	2,63%
	2003	1126,41	30,93%	181,16	15,45%		2003	186,82	5,13%	38,51	3,29%
	2004	1718,91	33,10%	49,50	9,09%		2004	256,28	4,94%	37,44	6,88%
	2005	2554,00	36,86%	114,15	7,77%		2005	290,31	4,19%	46,27	3,15%
	2006	3315,14	35,74%	100,79	6,32%		2006	364,75	3,93%	62,08	3,89%
	2007	3004,07	29,30%	144,78	7,57%		2007	436,25	4,26%	63,35	3,31%
	2008	2463,33	24,76%	212,44	10,38%		2008	510,82	5,13%	75,11	3,67%
	2009	1746,44	25,59%	182,75	11,42%		2009	578,96	8,48%	54,84	3,43%
	2010	2271,35	24,02%	246,48	12,82%		2010	728,65	7,70%	54,01	2,81%
2011	1967,40	19,23%	252,65	11,19%	2011	1224,96	11,98%	55,76	2,47%		
HS 87	2000	743,93	14,28%	172,07	15,44%	HS 91	2000	9,33	0,18%	0,04	0,00%
	2001	640,95	15,66%	177,66	14,03%		2001	5,44	0,13%	0,14	0,01%
	2002	749,14	19,83%	124,84	10,47%		2002	5,72	0,15%	0,05	0,00%
	2003	952,72	26,16%	141,63	12,08%		2003	4,20	0,12%	0,06	0,01%
	2004	1318,48	25,39%	35,89	6,59%		2004	9,36	0,18%	0,01	0,00%
	2005	1954,16	28,20%	275,03	18,71%		2005	10,09	0,15%	0,04	0,00%
	2006	2786,13	30,04%	279,60	17,54%		2006	8,37	0,09%	0,11	0,01%
	2007	3335,32	32,54%	304,49	15,92%		2007	8,17	0,08%	0,08	0,00%
	2008	3123,69	31,40%	271,07	13,25%		2008	8,15	0,08%	0,05	0,00%
	2009	1910,18	27,99%	190,56	11,91%		2009	5,64	0,08%	0,02	0,00%
	2010	2912,77	30,80%	211,92	11,02%		2010	6,41	0,07%	0,01	0,00%
2011	3137,98	30,68%	207,90	9,21%	2011	3,66	0,04%	1,13	0,05%		

Źródło: opracowanie własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012].



Rysunek 3. Udział eksportu technologicznie intensywnego (grupy HS 29, 30, 39, 84, 85, 87, 90 91) Japonii i Meksyku w eksporcie ogółem w latach 2000–2011

Źródło: opracowanie własne na podst. danych United Nations Statistics Division [2012]

Najistotniejszymi grupami (z punktu widzenia wartości eksportu, tj. generalnie pow. 800 mln USD) w dwustronnych obrotach handlowych analizowanych krajów są HS 84, HS 85 oraz HS 87. Gdyby skoncentrować uwagę tylko na nich, można zauważyć, że ich łączny udział w eksporcie japońskim do Meksyku w okresie 2000–2011 systematycznie spadał (z 74,26% do 64,89%), natomiast eksportu meksykańskiego do Japonii rósł (z 26,45% do 33,31%), podlegając jednak silnym wahaniom (nawet 46,15% w roku 2003). Po wejściu w życie umowy o wzmocnieniu partnerstwa gospodarczego (rok 2005) Meksyk ustabilizował udział tych trzech grup na średnim poziomie 33%. Pamiętać należy, iż za te stosunkowo korzystne zmiany strukturalne w przypadku eksportu Meksyku do Japonii odpowiedzialne są grupy HS 84 oraz HS 85 (generalnie przemysł maszynowy i elektryczny), natomiast w grupie HS 87 (pojazdy nieszynowe) – jak już zostało wspomniane – utrwałała się przewaga japońskich producentów.

Analizując dane dotyczące eksportu w przekroju trzech ww. grup (klasyfikacja 4-cyfrowa) za lata 2005–2011 [International Trade Centre 2012] można zidentyfikować, jakie konkretnie towary odpowiadały za taki stan rzeczy:

- w przypadku grupy HS 84 wzrost jej udziału w eksporcie Meksyku do Japonii był pochodną rosnącej sprzedaży silników turboodrzutowych, turbośmigłowych oraz innych turbin gazowych (HS 8411; wzrost o 69317,5%, w roku 2011 udział w eksporcie ogółem 2,5%), pomp do cieczy (HS 8413; wzrost o 2035%, udział 1,3%), wirówek, urządzeń i aparatury do filtrowania lub oczyszczania cieczy lub gazów (HS 8421; wzrost o 1873%, udział 2,3%) oraz maszyn do automatycznego przetwarzania danych i urządzeń do nich (HS 8471; wzrost o 20,5%, udział 3,1%),
- w przypadku grupy HS 85 wzrost jej udziału w eksporcie Meksyku do Japonii był spowodowany rosnącą sprzedażą aparatów telefonicznych, aparatury do transmisji lub odbioru głosu, obrazów lub innych danych (HS 8517; wzrost o 680%, udział 5,8%) oraz maszyn i aparatury elektrycznej wykonujących indywidualne funkcje gdzie indziej niesklasyfikowanych (HS 8543; wzrost o 283,1%, udział 1,2%),
- w przypadku grupy HS 87 nastąpił spadek jej udziału w eksporcie Meksyku do Japonii (z niecałych 12% do 9%), co było spowodowane zmniejszeniem sprzedaży pojazdów samochodowych zasadniczo do przewozu osób (HS 8703; spadek o 26,5%, udział 6%) oraz części i akcesoriów do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu osób, towarów oraz specjalnego przeznaczenia (HS 8708; spadek o 22,3%, udział 3,2%),
- w przypadku grupy HS 84 nastąpił nieznaczny wzrost jej udziału w eksporcie Japonii do Meksyku (o ok. 2,7 punktu procentowego), głównie dzięki zwiększeniu sprzedaży silników spalinowych (HS 8407; wzrost o 101,7%, udział 0,9%), części do silników spalinowych (HS 8409; wzrost o 205%, udział 2,3%), pomp do cieczy (HS 8413; wzrost o 451%, udział 0,9%), maszyn drukarskich (HS 8443; wzrost o 2605%, udział 1%), maszyn i urządzeń mechanicznych przeznaczonych do wykonywania funkcji specjalnych i ich części (HS 8479; wzrost o 35%, udział 1,1%), skrzyń formierskich dla odlewni metali (HS 8480; wzrost o 52,3%, udział 0,9%), uszczelek i przekładek, uszczelnień mechanicznych (HS 8484; wzrost o 280%, udział 1,3%),
- w przypadku grupy HS 85 spadek jej udziału w eksporcie Japonii do Meksyku był przyczyną malejącej sprzedaży części aparatury transmisyjnej i odbioru (HS 8529; spadek o 45,1%, udział 6,8%),

- w przypadku grupy HS 87 wzrost jej udziału w eksporcie Japonii do Meksyku był zasługą rosnącej sprzedaży pojazdów samochodowych zasadniczo do przewozu osób (HS 8703; wzrost o 7,4%, udział 9,7%), pojazdów silnikowych do transportu towarów (HS 8704; wzrost o 25,6%, udział 1,4%) oraz części i akcesoriów do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu osób, towarów oraz specjalnego przeznaczenia (HS 8708; wzrost o 124,7%, udział 18,9%).

Jeśliby dla tych trzech grup przeanalizować z kolei, w obrębie której z podgrup w okresie 2005–2011 nastąpił najsilniejszy wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej (przy zachowaniu min. 1%-owego udziału w sumie wartości eksportu ogółem obu krajów w roku 2011), były to:

- w grupie HS 84: HS 8409 (o 186,3%) oraz 8481⁸ (o 212,3%),
- w grupie HS 85: HS 8507⁹ (o 74%), 8517 (o 443,1%), 8536¹⁰ (o 64,3%) oraz 8541¹¹ (o 119,2%),
- w grupie HS 87: HS 8704 (o 25,2%) oraz 8708 (o 110,5%).

Wyżej wymienione podgrupy odpowiadały za 17,4% eksportu Meksyku ogółem i 46,7% Japonii (wg ich wartości za rok 2011), natomiast sama wymiana wewnątrzgałęziowa w ramach grup HS 84, 85 i 87 w okresie 2005–2011 wzrosła o 26% (Meksyk zwiększył obroty o 47,9%, natomiast Japonia o 24%).

Zakończenie

Znaczna różnica potencjałów gospodarczych integrujących się krajów sprawia, iż bardzo trudno jest uzyskać szybkie, wymierne korzyści znajdujące swój wyraz choćby w objętej badaniem strukturze eksportu i stopniu jego technologicznego zaawansowania. Warto w tym kontekście pamiętać, iż fenomen międzyregionalnych RTA charakterystycznych dla trzeciej fali regionalizmu wynika m.in., z poszukiwania rozwiązań neutralizujących negatywne efekty zewnętrzne polityk handlowych w sytuacji, gdy multilateralna liberalizacja w ramach WTO ulega zahamowaniu [Śledziwska 2012, s. 80]. Można więc sformułować wniosek, iż analizowana umowa handlowa wynikała głównie z motywów o charakterze strategiczno-

⁸ Krany, kurki, zawory i podobna armatura do rur, płaszczy kotłów, zbiorników, kadzi lub tym podobnych, włączając zawory redukcyjne i zawory sterowane termostatycznie; ich części.

⁹ Akumulatory elektryczne i ich części.

¹⁰ Urządzenia elektryczne do przełączania lub zabezpieczania obwodów elektrycznych.

¹¹ Diody, tranzystory i podobne elementy półprzewodnikowe.

obronnym niż chęci stymulowania istotnych zmian strukturalnych w sensie technologicznej intensywności handlu.

W oparciu o przeanalizowane dane za okres 2000–2011 można dostrzec, iż Japonia utrzymała poziom nasycenia swojego eksportu towarami wysoko przetworzonymi na rynek meksykański na niemal niezmiennym poziomie, przesuwając stopniowo główny punkt ciężkości z przemysłu maszynowego i elektrycznego (grupy HS 84 i 85) na przemysł samochodowy (HS 87), a także znacząco zwiększając obroty w oprzyrządowaniu i aparaturze (HS 90; w roku 2011 przekroczyły one 1,2 mld USD¹²). Spośród grup nieobjętych analizą zauważalny udział w eksporcie japońskim do Meksyku (pow. 2%) miały też wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej (HS 7210; udział w roku 2011 – 4,3%) oraz wyroby walcowane płaskie ze stali stopowej innej niż nierdzewna (HS 7225; udział 2,8%).

Meksyk w badanym okresie stopniowo zwiększał poziom technologicznego zaawansowania eksportu na rynek japoński głównie dzięki obrotom w grupach HS 84 i 85, lecz traciły na znaczeniu grupy HS 87 i 90. Jeśli chodzi o towary z pozostałych (pominiętych) grup warto także wspomnieć, iż znaczący udział w eksporcie meksykańskim do Japonii (dane z roku 2011) miały dobra o niskim stopniu przetworzenia: srebro (HS 7106; udział 14,1%), owoce tropikalne (daktyle, figi, ananasy, awokado, guawa, mango i smaczelina, HS 0804; udział 4,2%), wieprzowina (HS 0203; udział 11,4%) oraz wołowina (HS 0202; udział 2,7%).

Przeprowadzona analiza pozwala sformułować generalną konkluzję, iż konsekwencją analizowanej umowy są w przypadku kraju stojącego na niższym poziomie rozwoju silniejsze zmiany (utrata) ujawnionych przewag komparatywnych. Poprzez liberalizację i większą presję konkurencyjną z zewnątrz zmianie ulegają kierunki strumieni handlu w określonych branżach (zob. tab. 1 i 2), co utrudnia utrzymanie dotychczasowego poziomu technologicznej intensywności handlu z wyżej rozwiniętym partnerem.

¹² W końcowej części poprzedniej sekcji artykułu autor pominął identyfikację towarów za ten wzrost odpowiedzialnych. W tym miejscu dla porządku należy więc dodać, iż były to: urządzenia ciekłokrystaliczne, lasery, pozostałe urządzenia i przyrządy optyczne (HS 9013, udział w eksporcie ogółem Japonii do Meksyku w roku 2011 na poziomie 8,4%), przyrządy i aparatura do automatycznej regulacji lub kontroli (HS 9032; udział 1,3%), przyrządy, urządzenia i maszyny kontrolne lub pomiarowe (HS 9031; udział 0,7%) oraz włókna optyczne, wiązki włókien optycznych oraz kable światłowodowe (HS 9001; udział 0,6%).

MASZYNOPSIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Bibliografia

- Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/mexico.html> [dostęp: 25.06.2012].
- Andriamananjara S., 2003, *Competitive Liberalization or Competitive Diversion? Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System*, May 7, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=405080 [dostęp: 09.11.2006].
- Baldwin R., 1993, *A Domino Theory of Regionalism*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4465, September, <http://www.nber.org/papers/w4465> [dostęp: 05.07.2012].
- Baldwin R., 2006, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*, *The World Economy*, vol. 29, Issue 11, November.
- Bhagwati J., Greenaway D., Panagariya A., 1998, *Trading Preferentially: Theory and Policy*, *The Economic Journal*, vol. 108, Issue 449, July.
- Bhagwati J., Panagariya A., 2003, *Bilateral trade treaties are a sham*, *Financial Times*, July 13, <http://www.cfr.org/economics/bilateral-trade-treaties-sham/p6118> [dostęp: 09.11.2006].
- Foreign Currency Exchange Rates, 2012, <http://www.fx-exchange.com> [dostęp: 12.07.2012].
- International Trade Centre, 2012, *International Trade Statistics*, <http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics> [dostęp: 25.06.2012].
- Hettne B., 2003, *The new regionalism revisited*, w: F. Söderbaum, T. M. Shaw (eds.), *Theories of New Regionalism. A Palgrave Reader*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, s. 22–42.
- Hur J., 2006, *New Regionalism: Overlapping Free Trade Areas*, June 14, <http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/seoul06/papers/hur.pdf> [dostęp: 05.07.2012].
- Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations, 2002, Final Report, July, <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/relation0207/index.html> [dostęp: 25.06.2012].
- Ładyka S., 2001, *Z teorii integracji gospodarczej. Teoretyczne aspekty korzyści z międzynarodowej regionalnej integracji gospodarczej*, SGH, Warszawa.
- Rüland J., 2010, *Balancers, multilateral utilities or regional identity builders? International relations and the study of interregionalism*, *Journal of European Public Policy*, vol. 17, Issue 8, December.
- Śledziwska K., 2012, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczna i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- United Nations Statistics Division, 2012, *Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)*, <http://comtrade.un.org> [dostęp: 11.07.2012].
- WTO, 2005, *Committee on Regional Trade Agreements, Economic Partnership Agreement between Japan and Mexico*, WT/REG198/N/1, S/C/N/328, 22.04.2005, <http://www.wto.org/wto/SmartKMS/fileviewer?id=62591> [dostęp: 25.06.2012].
- WTO, 2011, *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements. From co-existence to coherence*, Geneva, http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm [dostęp: 25.06.2012].
- WTO, 2012, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm [dostęp: 05.07.2012].

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.