

Rozdział 7

Globalne łańcuchy wartości w Ameryce Północnej

Paweł Pasierbiak

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

[ORCID: 0000-0002-0885-1462](https://orcid.org/0000-0002-0885-1462)

Monika Wojtas

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

[ORCID: 0000-0002-2359-1160](https://orcid.org/0000-0002-2359-1160)

Cytuj jako: Pasierbiak, P. i Wojtas, M. (2024). Globalne łańcuchy wartości w Ameryce Północnej. W: B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), *Globalne łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania* (s. 140-161). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

[DOI: 10.15611/2024.38.3.07](https://doi.org/10.15611/2024.38.3.07)

JEL Classification: F10, F13, F23, F62

Streszczenie: W niniejszym rozdziale autorzy koncentrują się na opisie partycypacji Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku w globalnych łańcuchach wartości. Zidentyfikowano i opisano czynniki wzrostu udziału tych krajów w procesach produkcyjnych. Podjęto również próbę określenia wpływu uczestnictwa krajów Ameryki Północnej w regionalnych powiązaniach produkcyjnych na gospodarki narodowe. Wpływ ten, choć zróżnicowany, jest pozytywny, co można zauważyć w takich obszarach, jak wzrost gospodarczy, produktywność, rynek pracy i sfera technologiczna.

Słowa kluczowe: globalne łańcuchy wartości, Ameryka Północna, Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk, fragmentaryzacja, handel zagraniczny

Celem rozdziału jest identyfikacja najważniejszych czynników rozwoju zaangażowania Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku w łańcuchy wartości, charakterystyka powiązań w ramach GVC oraz próba wskazania konsekwencji wynikających z uczestnictwa w tych powiązaniach.

Do osiągnięcia tego celu zostały wykorzystane studia literatury naukowej oraz analizy danych statystycznych. Uwzględnione w opracowaniu wskaźniki zaczerpnięto z bazy danych TiVA opracowanej przez OECD. Ze względu na dostępność szczegółowych danych wykorzystano dwie wersje bazy TiVA OECD: 1) wstępną (tymczasową) wersję TiVA Principal Indicators: 2022 preliminary version (temporary), obejmującą zasięgiem czasowym lata 1995-2020 oraz 2) TiVA 2021, obejmującą lata 1995-2018.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że na wzrost zaangażowania krajów Ameryki Północnej w globalnych łańcuchach wartości wpłynęły takie ogólne czynniki, jak postęp technologiczny, liberalizacja polityki handlowej oraz spadek kosztów transportu. W aspekcie polityki handlowej dużą rolę odgrywała liberalizacja na poziomie regionalnym, w tym szczególnie w ramach NAFTA. Krajem najbardziej zaangażowanym w GVC był Meksyk, który wykazywał długookresowy trend wzrostowy (w ujęciu integracji wstecz), natomiast najmniej zaangażowanym krajem były Stany Zjednoczone. Potwierdzają to wskaźniki partycypacji w GVC. Z kolei wpływ uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na gospodarkę narodowe był wielowymiarowy i przejawiał się zasadniczo w pozytywny sposób w obszarach wzrostu gospodarczego, produktywności, w sferze technologicznej oraz na rynku pracy.

7.1. Czynniki rozwoju globalnych łańcuchów wartości w Ameryce Północnej

Według raportu Banku Światowego (World Bank, 2020, s. 26) Stany Zjednoczone należały do grupy krajów, które w największym stopniu przyczyniły się do rozwoju globalnych łańcuchów wartości w latach 1990-2015, zwiększając udział importowanych nakładów wykorzystywanych w eksporcie. Warto podkreślić, że współpraca produkcyjna między krajami wysoko rozwiniętymi występowała jeszcze wcześniej, a za przykład może służyć umowa handlowa w sektorze motoryzacyjnym Auto Pact, podpisana przez Kanadę i Stany Zjednoczone w 1965 r. (Baldwin i Lopez-Gonzalez, 2015).

U podstaw rozwoju globalnych łańcuchów wartości leży **poszukiwanie przez firmy strategii skutecznego reagowania na rosnącą konkurencję międzynarodową**. Korporacje międzynarodowe, zwłaszcza z krajów wysoko rozwiniętych, takich jak Niemcy czy Stany Zjednoczone, odegrały główną rolę w ewolucji i rozwoju globalnych łańcuchów wartości, a handel wewnątrz korporacyjny stanowi znaczną część międzynarodowego handlu towarami i usługami pośrednimi. Ponadto GVC rozwinęły się również dlatego, że firmy poszukiwały oszczędności poprzez zlecanie zadań niezależnym dostawcom w innych krajach (Hirshhorn, 2015). Od zakończenia II wojny światowej to korporacje ze Stanów Zjednoczonych dominowały w przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich, były podstawowym źródłem innowacji i największym producentem towarów zaawansowanych technologicznie oraz dóbr konsumpcyjnych wysokiej wartości. Od drugiej połowy lat 80. widoczny był stopniowy spadek pozycji korporacji amerykańskich na rzecz europejskich i japońskich, co spowodowało konieczność opracowania innych strategii rozwoju. Poszukiwanie sposobów na podtrzymanie przewagi technologicznej powodowało wzrost inwestycji w sektorze usług oraz produkcji

towarów zaawansowanych technologicznie. Lokowano je głównie w gospodarkach wysoko rozwiniętych. Z drugiej strony istotne znaczenie miały inwestycje dokonywane w celu redukcji kosztów pracochłonnej produkcji przemysłowej (np. w przemyśle motoryzacyjnym, elektronicznym czy odzieżowym) – tego typu projekty inwestycyjne były realizowane w Ameryce Łacińskiej, Azji i Europie Środkowo-Wschodniej (Białowąg, 2009). Amerykańskie korporacje – zajmując pozycję liderów w powstających łańcuchach produkcyjnych – mogły przesuwac źródło swoich zysków i opierać je na dostawcach o najniższych kosztach. Było zatem możliwe osiągnięcie zysków także wtedy, gdy ceny na rynku amerykańskim nie rosły. Zbiegło się to w czasie z ograniczaniem produkcji przemysłowej w krajach wysoko rozwiniętych, a tym samym pozwoliło spółkom na zwrot większej części przychodów netto akcjonariuszom, zamiast reinwestowania tych przychodów w nowe moce produkcyjne. W literaturze dotyczącej globalnych łańcuchów wartości proces ten jest postrzegany jako rosnący nacisk na „kluczowe kompetencje”, strategię zarządzania, która stała się popularna mniej więcej w tym samym czasie. Ponadto wzrost przychodów z eksportu w krajach rozwijających się, wynikający z ekspansji globalnych łańcuchów dostaw, został przekształcony w szybki rozwój zdolności produkcyjnych w krajach o niskich płacach, a to z kolei w przepływy kapitału z krajów o niskich płacach do krajów rozwiniętych, zwłaszcza do USA (Milberg, 2008).

Wzrost aktywności inwestycyjnej korporacji ze Stanów Zjednoczonych przekładał się na wzrost udziału ich filii zagranicznych w eksporcie krajów przyjmujących kapitał (tab. 7.1). Od początku lat 90. udział filii korporacji Stanów Zjednoczonych rósł szczególnie szybko w charakteryzujących się najwyższą przewagą technologiczną krajach Europy Zachodniej: Finlandii, Szwecji, Irlandii i Wielkiej Brytanii. Zdecydowany wzrost znaczenia filii korporacji Stanów Zjednoczonych nastąpił w krajach rozwijających się. Jeśli chodzi o pozostałe kraje Ameryki Północnej, to w przypadku Kanady udział był dość stabilny, ale zanotowano niewielki spadek, w Meksyku udział filii amerykańskich w eksporcie wzrastał w latach 1990–2000 (Białowąg, 2009).

Ważnym czynnikiem wpływającym na możliwości udziału w GVC jest **liberalizacja handlu**. Wszystkie trzy kraje Ameryki Północnej są członkami Światowej Organizacji Handlu i są w związku z tym zobowiązane do przestrzegania zasad multilateralnego systemu handlu. Stany Zjednoczone przez większość okresu po II wojnie światowej były zwolennikami liberalizacji handlu (Irwin, 2019). Chociaż warto zaznaczyć, że np. w latach 70. XX wieku władze USA oficjalnie popierały ideę wolnego handlu, ale w praktyce przyczyniły się do powrotu do protekcjonizmu, który w tamtym czasie polegał na stosowaniu barier pozataryfowych. To Stany Zjednoczone były także inicjatorem rozpoczęcia Rundy Urugwajskiej GATT, której efektem było utworzenie Światowej Organizacji Handlu (WTO). Pod koniec lat 80. i w latach 90. Stany Zjednoczone realizowały dwa cele związane z polityką handlową – zakończenie Rundy Urugwajskiej, a więc wielostronne negocjacje handlowe, oraz regionalną integrację handlową, której efektem było podpisanie porozumienia NAFTA (Mucha-Leszko, 2012). Takie podejście do polityki handlowej, określane jako konkurencyjna liberalizacja (*competitive liberalization*), miało na celu wykorzystanie różnych możliwych dróg w celu ograniczenia barier handlowych i uzyskania dostępu do innych rynków – negocjacji wielostronnych, bilateralnych i regionalnych (Wojtas i Kątski, 2018). Ponowny zwrot w kierunku protekcjonizmu nastąpił wraz z wybuchem kryzysu 2008–2009, a w jeszcze większym stopniu po objęciu urzędu prezydenta przez Donalda Trumpa, który rozpoczął tzw. wojnę handlową przeciwko Chinom, polegającą głównie na podnoszeniu ceł na towary importowane z tego kraju (Białowąg i Wojtas, 2019).

Tabela 7.1. Udział filii z większościami udziałem kapitału USA w eksporcie towarów i usług w wybranych krajach w latach 1990-2005, w %

Wyszczególnienie	1990	1995	2000	2005
Kraje rozwinięte gospodarczo				
Austria	12,4	14,5	15,2	12,8
Belgia/Luksemburg	15,5	12,4	13,0	11,5
Finlandia	10,3	11,5	13,2	16,3
Francja	18,5	18,3	18,8	18,9
Niemcy	18,9	19,5	10,9	18,6
Irlandia	34,9	37,4	54,2	71,1
Włochy	14,3	14,8	14,8	15,1
Holandia	20,7	21,0	24,0	19,8
Portugalia	13,9	14,7	14,0	14,4
Hiszpania	18,6	18,8	17,7	18,2
Szwecja	12,8	15,6	14,5	14,8
Wielka Brytania	21,2	24,3	23,3	27,1
Kanada	32,0	31,6	29,8	29,5
Japonia	12,1	11,7	12,2	13,2
Kraje rozwijające się				
Argentyna	15,8	17,4	18,0	19,1
Brazylia	10,8	18,5	13,9	12,7
Chile	15,0	10,5	15,8	16,8
Kostaryka	11,3	32,5	19,7	27,2
Meksyk	12,0	16,8	20,8	18,1
Chiny	10,1	10,6	12,8	12,3
Hongkong	19,9	17,2	19,3	11,4
Indie	10,1	10,2	10,7	12,5
Indonezja	18,5	11,7	-	18,9
Malezja	10,7	16,9	14,3	14,8
Filipiny	17,1	16,4	10,6	12,0
Korea Południowa	10,9	10,6	11,0	11,1
Singapur	23,0	25,7	34,3	35,1
Tajwan	13,2	12,8	13,0	14,3
Tajlandia	17,2	14,5	17,4	17,2

Źródło: (Białowąs, 2009, s. 94).

Analiza stosowanych stawek celnych ujawnia, że najniższe stawki celne przez ostatnie 30 lat miały Stany Zjednoczone, a najwyższe Meksyk (rys. 7.1). W przypadku wszystkich krajów trend długookresowy był malejący. Zasadniczym wyjątkiem są Stany Zjednoczone, które w ostatnich latach rozpoczęły wojnę celną z Chinami, przez co stosowane stawki celne dość istotnie wzrosły.



Rys. 7.1. Średnie stosowane stawki celne w krajach Ameryki Północnej w latach 1989-2020, w %

Źródło: (World Bank, 2023).

Kanada od początku była zwolennikiem multilateralnej liberalizacji handlu. Jednak to podejście zaczęło się zmieniać na progu XXI wieku. Stany Zjednoczone i ich polityka odegrały w tym kluczową rolę. Po pierwsze, Kanada dążyła do ograniczenia uzależnienia od rynku swojego południowego sąsiada, a po drugie, Stany Zjednoczone, wraz z ich polityką konkurencyjnej liberalizacji, stanowiły dla Kanady wzór do naśladowania. W 2001 r. Kanada miała podpisane umowy handlowe jedynie z czterema innymi krajami – od tego czasu liczba ta zdecydowanie wzrosła (Barbee, 2015). Tylko w latach 2006-2015 sfinalizowane zostały umowy z 10 krajami. Kanada podpisała także dwa porozumienia megaregionalne (Stanford, 2016).

Meksyk rozpoczął proces liberalizacji gospodarki w roku 1985 eliminacją znacznej części stosowanych w kraju licencji importowych. Druga faza była związana z przystąpieniem do GATT w kolejnym roku i polegała na pokaźnej redukcji stawek celnych – średnią stawkę celną obniżono do ok. 13% w roku 1989. Następnym krokiem było przystąpienie do NAFTA – średnia taryfa spadła do ok. 9% w roku 1994 (Nicita, 2004). W późniejszych latach Meksyk, podobnie jak Kanada, podjął próbę wdrożenia strategii konkurencyjnej liberalizacji, negocjując kolejne umowy handlowe, w tym umowę z Unią Europejską.

Przełomową zmianą w podejściu do polityki handlowej było wspomniane podpisanie porozumienia o wolnym handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA) w 1994 r. przez Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk. Z dzisiejszej perspektywy – gdy tego typu umów jest wiele – nie wydaje się to niczym niezwykłym. Z wyjątkiem nielicznych porozumień o charakterze postkolonialnym, NAFTA była pierwszą strefą wolnego handlu obejmującą kraje wysoko rozwinięte i kraj rozwijający się, była także największą umową tego typu w czasie, gdy została podpisana. Udział krajów na różnym poziomie rozwoju powoduje szczególne konsekwencje dla jej uczestników. W przypadku NAFTA w imporcie Meksyku relatywnie większe znaczenie miały dobra pośrednie pochodzące z USA i Kanady,

natomiast w imporcie kanadyjskim i amerykańskim relatywnie większe znaczenie miały produkty gotowe z pozostałych dwóch krajów. W takiej sytuacji zniesienie ceł i innych barier w handlu (które były najwyższe w przypadku Meksyku) do roku 2005 było ważnym impulsem do rozwoju powiązań produkcyjnych (Boskin, 2014).

NAFTA to złożona umowa, licząca około 2000 stron, która zniosła wiele barier handlowych, ale zawierała także wiele wyjątków od wolnego handlu oraz postanowienia (zwłaszcza w odniesieniu do ochrony praw własności zagranicznych inwestorów), które wykraczały daleko poza normalny zakres umowy handlowej. NAFTA miała na celu utwierdzenie reform liberalizacyjnych, które Meksyk podjął w poprzednich latach. Mniejsze gospodarki Kanady i Meksyku – zgodnie z zapisami umowy NAFTA – miały uzyskać korzyści skali dzięki lepszemu dostępowi do większego rynku amerykańskiego, podczas gdy Meksyk miał przyciągnąć dużą liczbę zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), które zostałyby podjęte ze względu na potencjał obsługi całego rynku północnoamerykańskiego z miejsca o niższym poziomie płac. Korporacje amerykańskie i kanadyjskie miały też potencjalnie zwiększyć swoją konkurencyjność w efekcie obniżenia kosztów produkcji, wykorzystując łańcuchy dostaw (Blecker, 2014).

Największy wpływ na kształt powiązań produkcyjnych w Ameryce Północnej miały korporacje ze Stanów Zjednoczonych (Fernandez-Stark i Bamber, 2022). Kanada pełniła dwie funkcje w GVC: dostawcy zasobów naturalnych i niszowego producenta dóbr wysokiej wartości – obie są silnie powiązane z relacjami ze Stanami Zjednoczonymi. W wyniku posiadania znacznych zasobów naturalnych połowa eksportu Kanady przypada na zasoby naturalne: paliwa oraz metale i minerały (w tym miedź, żelazo, aluminium, nikiel, rudy cynku i ich pochodne), które stanowią 37% całkowitego eksportu Kanady. Dwie trzecie (65%) tych zasobów naturalnych trafia do Stanów Zjednoczonych. Jako kraj o wysokich dochodach i z relatywnie niedużymi zasobami siły roboczej, Kanada koncentruje swoją produkcję na kilku zaawansowanych sektorach GVC, w których należy do czołowych światowych producentów: turbin gazowych, motoryzacji i lotnictwa. W zaawansowanej produkcji nastąpiła konwergencja możliwości ze Stanami Zjednoczonymi. W przypadku Meksyku pierwotna rola polegała na dostawach montażu o niskiej wartości realizowanego w dużych montowniach zlokalizowanych wzdłuż granicy ze Stanami Zjednoczonymi (*maquiladores*). Wykorzystując korzyści wynikające z bliskości geograficznej do rynku Stanów Zjednoczonych i podpisania porozumienia NAFTA, duże międzynarodowe korporacje inwestowały w Meksyku, a wzrost eksportu montowanych produktów gotowych był dużo szybszy niż tempo wzrostu światowego handlu (Vázquez-López, 2020). Jednak z upływem czasu rosło znaczenie bardziej zaawansowanej produkcji. Ta transformacja była częściowo spowodowana intensywną konkurencją ze strony Chin, a później innych krajów azjatyckich, w których koszty pracy są znacznie niższe. Nie mogąc konkurować pod względem kosztów, Meksyk postawił na rozwój branż z wyższymi umiejętnościami i przewagami regionalnymi. Było to związane również z obawami firm dotyczącymi własności intelektualnej podczas przenoszenia działalności do Azji. W rezultacie w strukturze meksykańskiego eksportu można zaobserwować wzrost znaczenia sektora transportu, elektroniki i urządzeń medycznych, przy jednoczesnym spadku udziału produktów o niskiej wartości.

Pozytywny wpływ NAFTA na rozwój północnoamerykańskich sieci produkcyjnych wynika w dużej mierze z komplementarności etapów łańcucha wartości w trzech krajach (Fernandez-Stark i Bamber, 2022). Główne surowce pochodziły z Kanady, amerykańskie firmy wiodące zajmowały się projektowaniem i promocją, produkowały dobra pośrednie i kapitałowe, a Meksyk zapewniał tańszą produkcję. Ponieważ jednak Meksyk utracił w dużej mierze przewagę w stosunku do Azji,

spowodowało to zmianę globalnej konkurencyjności Ameryki Północnej. W NAFTA zasadniczo nie ma obecnie producentów mogących się specjalizować w produkcji o niskiej wartości. W efekcie region stał się zależny od dostaw z Azji.

7.2. Rozwój GVC w Ameryce Północnej

Kraje Ameryki Północnej – Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk odgrywają ważną rolę w gospodarce światowej. Łączny udział tych trzech krajów w światowym PKB w 2022 r. wyniósł 28,9%, udział w eksporcie towarowym – 13,1%, w imporcie zaś – 17,9% (UNCTAD, 2023; World Bank, 2023). Jednocześnie kraje te, z racji bliskości geograficznej, ściśle współpracują ze sobą w sferze gospodarczej. Przejawia się to w obszarze handlu, inwestycji i związków produkcyjnych. Według danych WTO (2023), w 2021 r. Kanada była pierwszym (17,5%), a Meksyk drugim (15,8%) rynkiem zbytu dla eksportu towarowego Stanów Zjednoczonych. W tym samym roku Meksyk zajmował trzecią pozycję (13,2%), a Kanada czwartą (12,4%) jako rynki zaopatrzenia dla Stanów Zjednoczonych. Zupełnie inaczej wyglądała rola USA dla handlu zagranicznego Kanady i Meksyku. W pierwszym przypadku udział Stanów Zjednoczonych w eksporcie kanadyjskich towarów wyniósł w 2021 r. aż 75,5%, natomiast w imporcie – 48,5%. Podobne udziały odnotował Meksyk: aż 78,1% całkowitego eksportu towarowego skierowano na rynek Stanów Zjednoczonych, a 43,7% wartości importu pochodziło z USA. Powiązania handlowe między Meksykiem i Kanadą były znacznie słabsze niż obu tych krajów ze Stanami Zjednoczonymi. O ile Kanada była trzecim rynkiem eksportowym dla Meksyku, o tyle udział Kanady w eksporcie Meksyku wyniósł zaledwie 2,6%. Z kolei dla Kanady Meksyk był czwartym rynkiem zaopatrzenia, z udziałem na poziomie 5,5%. Z przytoczonych danych wynika, iż Stany Zjednoczone pełnią funkcję centrum gospodarczego w Ameryce Północnej, natomiast znaczenie Kanady i Meksyku jest zdecydowanie mniejsze.

Zaprezentowane powyżej dane sugerują, że kraje Ameryki Północnej są mocno ze sobą związane produkcyjnie, tzn. uczestniczą w międzynarodowych łańcuchach produkcyjnych. Dane OECD (2022) potwierdzają to spostrzeżenie¹. Na rys. 7.2 przedstawiono udział zagranicznej wartości dodanej (FVA – *foreign value added*) w eksporcie brutto analizowanych krajów (tzw. integracja wstecz, *backward integration*). Im wyższy odsetek, tym większe zaangażowanie kraju w globalne łańcuchy wartości.

Z przedstawionych danych wynika, że krajem w największym stopniu zaangażowanym w globalne łańcuchy wartości (w ujęciu integracji wstecz) jest Meksyk. Udział FVA w eksporcie brutto tego kraju wzrósł z 30,3% (1995 r.) do 34,7% (2020 r.). Występowały tam chwilowe okresy spadków, niemniej trend jest wyraźnie wzrostowy. Kanada również angażuje się w globalne łańcuchy wartości, natomiast można zauważyć, że początkowo wysoki udział FVA w eksporcie brutto (nawet 27,9% w 1998 r.) obniżał się (do poziomu 21,8% w latach 2008-2009), a następnie ponownie wzrósł (do 25,1%). Z kolei Stany Zjednoczone nie mogą pochwalić się wysokim udziałem FVA w eksporcie brutto (8,9% w 1995 r. i 8,2% w 2020 r.). Wynika to, po pierwsze, z wysokiego potencjału gospodarczego kraju i możliwości produkcyjnych, a po drugie, ze zdywersyfikowanej struktury produkcji wewnętrznej. W przypadku Stanów Zjednoczonych możliwości wewnętrznego zaopatrzenia w potrzebne części czy komponenty są dużo większe niż w małych i wyspecjalizowanych krajach. W związku z tym udział integracji

¹ Ze względu na dostępność szczegółowych danych wykorzystano dwie wersje bazy TiVA OECD: 1) wstępną (tymczasową) wersję TiVA Principal Indicators: 2022 preliminary version (temporary), obejmującą zasięgiem czasowym lata 1995-2020 oraz 2) TiVA 2021, obejmującą lata 1995-2018.



Rys. 7.2. Udział zagranicznej wartości dodanej (FVA) w eksporcie brutto Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku w latach 1995-2020, w %

Źródło: (OECD, 2022).

wstecz (*backward integration*) jest w tej sytuacji mniejszy. Znacznie większe znaczenie dla uczestnictwa Stanów Zjednoczonych w globalnych łańcuchach wartości ma integracja w przód (*forward integration*). Może być ona zmierzona stosunkiem krajowej wartości dodanej (DVA – *domestic value added*) zawartej w eksporcie brutto kraju partnerskiego w relacji do eksportu brutto danego kraju. W 1995 r. wskaźnik ten wynosił dla Stanów Zjednoczonych 19,8%, by do roku 2020 zwiększyć się do poziomu 27,5% (OECD, 2022). W analogicznych latach wskaźnik ten wynosił 10,4 i 14,3% dla Kanady oraz 8,9 i 9,7% dla Meksyku. Przedstawione różnice wskaźników potwierdzają wniosek o innym charakterze powiązań analizowanych krajów w globalne łańcuchy wartości. Dla Stanów Zjednoczonych relatywnie większe znaczenie ma integracja w przód, dla Kanady i Meksyku – integracja wstecz. Niemniej w każdym z analizowanych przypadków zaangażowanie w globalne łańcuchy wartości rosło.

Do oceny pozycji kraju w globalnych łańcuchach wartości można wykorzystać wskaźnik partycypacji (*GVC participation index*). Dla analizowanych trzech krajów łączny udział zagranicznej wartości dodanej oraz krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto partnerów, odniesiony do eksportu brutto danego kraju, został zaprezentowany w tab. 7.2.

Tabela 7.2. Wskaźnik partycypacji w globalnych łańcuchach wartości w latach 1995-2020, w %

Kraj	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Kanada	36,5	37,5	35,2	37,7	40,2	39,4
Meksyk	39,2	42,5	42,5	45,4	46,1	44,3
Stany Zjednoczone	28,7	34,3	35,9	35,2	35,1	35,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

W latach 1995-2020 Stany Zjednoczone miały najniższy wskaźnik partycypacji spośród analizowanych krajów. Do 2020 r. wzrósł on, co prawda, o 7 p.p., ale i tak pozostawał na niższym poziomie niż w przypadku Kanady czy Meksyku. Te dwa ostatnie kraje od samego początku badanego okresu wykazywały duże zainteresowanie rozwojem powiązań produkcyjnych. Jest to szczególnie wyraźnie widoczne w odniesieniu do Meksyku, który zwiększył wskaźnik partycypacji z 39,2% (1995 r.) do 44,3% (2020 r.). Natomiast wskaźnik obliczony dla Kanady był o kilka punktów procentowych niższy (39,4% w 2020 r.).

Wysokie wzajemne udziały w handlu zagranicznym krajów Ameryki Północnej oraz ich rosnąca partycypacja w globalnych łańcuchach wartości sugerują, że na kontynencie północnoamerykańskim występuje stosunkowo intensywna regionalna współpraca produkcyjna.

Kanada regularnie zwiększała wartość swojego eksportu do Stanów Zjednoczonych i Meksyku (rys. 7.3). Zarówno wielkość eksportu brutto, jak i krajowa wartość dodana w eksporcie brutto rosły. Jednocześnie od 1995 r. udział FVA w eksporcie brutto Kanady do krajów partnerskich spadał. Punktem zwrotnym okazał się ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy. W 2008 r. udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Kanady do krajów partnerskich osiągnął minimum (22,5%), a w 2009 r. wartość eksportu brutto i krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto spadły niemal o 29%.



Rys. 7.3. Wartość eksportu brutto, krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto oraz udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Kanady do Meksyku i Stanów Zjednoczonych w latach 1995-2020, w mld USD i w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Od tamtej pory wartości strumieni handlu rosły, zwiększał się również udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Kanady. Kraj ten w coraz większym stopniu uczestniczył w globalnych łańcuchach wartości. Jednocześnie warto podkreślić, że udział FVA w eksporcie brutto realizowanym ze Stanami Zjednoczonymi i Meksykiem przekraczał średnie wielkości notowane w obrotach Kanady ze wszystkimi krajami. Zjawisko to było szczególnie widoczne w latach 2016-2020, gdy różnica szybko się zwiększała i w 2020 r. wyniosła 2 punkty procentowe. Świadczy to o tym, że w handlu z USA

i Meksykiem Kanada częściej niż przeciętnie korzystała z komponentów, części i podzespołów importowanych z krajów trzecich.

Na rys. 7.4 przedstawiono źródła pochodzenia zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Kanady ogółem w latach 1995-2018. Największy udział w tym obszarze wykazywały Stany Zjednoczone. Kraj ten przeważał w całym okresie, jednak początkowa dominacja (60% całej FVA zawartej w kanadyjskim eksporcie) znacznie się zmniejszyła (do 49,8%). Niemniej udział ten należy uznać za wysoki.



Rys. 7.4. Pochodzenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Kanady w latach 1995-2018, w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2021).

Meksyk miał stosunkowo niewielki udział w zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie brutto Kanady. W latach 1995-2018 odnotowano wzrost z poziomu 1,8 do 4,4%. Na rys. 7.4 ukazano także inny kraj, który zwiększał swoje znaczenie jako dostawca części i komponentów dla eksporterów kanadyjskich – Chiny. Z niskiego poziomu 1% w 1995 r. ich udział zwiększył się do 9,1% w 2018 r. Sytuacja ta oznaczała osłabienie regionalnych związków produkcyjnych i coraz większą integrację Kanady z globalnymi łańcuchami wartości. Nadal jednak Kanada jest silnie związana z dostawcami ze Stanów Zjednoczonych, co widoczne jest również w relacjach produkcyjnych Meksyku (rys. 7.5).

Warto jednak zauważyć, że o ile znaczenie Stanów Zjednoczonych jako źródła zaopatrzenia Meksyku w części i komponenty było początkowo większe niż w przypadku Kanady (udział FVA zawartej w eksporcie brutto Meksyku na poziomie 73,1% w 1997 r.), o tyle spadek był jeszcze bardziej gwałtowny. Do 2018 r. udział ten obniżył się do poziomu 38,7%. Wynikało to ze zmian zachodzących w gospodarce światowej, które polegały na zwiększaniu zasięgu geograficznego międzynarodowej współpracy produkcyjnej. Widać to również w rosnącej obecności producentów chińskich jako źródła pochodzenia części i komponentów eksportowanych przez producentów meksykańskich. W 1995 r. udział Chin wynosił mniej niż 1%, natomiast do 2018 r. zwiększył się do ponad 18%. Wynik ten był zdecydowanie wyższy niż udział Kanady, który w latach 1995-2018 wzrósł zaledwie z poziomu 2,3 do 2,6%. Można stwierdzić, że znaczenie Kanady jako źródła zagranicznej wartości dodanej zawartej w meksykańskim eksporcie ogółem było marginalne.



Rys. 7.5. Pochodzenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Meksyku w latach 1995-2018, w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2021).

Niemniej, patrząc na strumienie eksportu realizowane przez Meksyk wyłącznie ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą (rys. 7.6), należy zauważyć, że w tym przypadku udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Meksyku był wysoki i zbliżony do udziału w handlu ze wszystkimi partnerami handlowymi kraju.



Rys. 7.6. Wartość eksportu brutto, krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto oraz udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Meksyku do Kanady i Stanów Zjednoczonych w latach 1995-2020, w mld USD i w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Ponadto na rys. 7.6 można zaobserwować rozwieranie się krzywej obrazującej eksport brutto i krzywej ilustrującej krajową wartość dodaną w eksporcie brutto. Sytuacja ta oznacza spadek udziału krajowej wartości dodanej w całkowitym eksporcie Meksyku do USA i Kanady, a tym samym wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej. Trend wzrostowy obserwowany jest w całym badanym okresie. Zatem można stwierdzić, iż meksykański eksport do partnerów z Ameryki Północnej charakteryzował się dość dużym i rosnącym umiędzynarodowieniem, mierzonym udziałem zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto kraju.

Odmienne wyglądała sytuacja z perspektywy Stanów Zjednoczonych. Z jednej strony wartości eksportu tego kraju do Kanady i Meksyku osiągały znacznie większe rozmiary niż w przypadku Meksyku i Kanady (rys. 7.7), jednak z drugiej strony udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Stanów Zjednoczonych był na zdecydowanie niższym poziomie. W roku 1995 wyniósł on 10,5%, by po okresowym wzroście (16,4% w 2008 r.) ponownie obniżyć się do 10,8% w 2020 r. Oznacza to, że Stany Zjednoczone od czasu globalnego kryzysu gospodarczego zmniejszają swoje zaangażowanie w regionalne sieci produkcyjne. Zjawisko to, o czym była mowa wcześniej, wynika m.in. z wielkości i potencjału produkcyjnego Stanów Zjednoczonych. Przedsiębiorstwa pochodzące z tego kraju są w stanie dostarczyć części i komponenty, które są w większym stopniu niż w przypadku Kanady i Meksyku wykorzystywane do produkcji eksportowej.



Rys. 7.7. Wartość eksportu brutto, krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto oraz udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Stanów Zjednoczonych do Kanady i Meksyku w latach 1995-2020, w mld USD i w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Badając pozycję Meksyku i Kanady dla Stanów Zjednoczonych jako źródła zaopatrzenia w części i komponenty dla całkowitego eksportu brutto, można wyraźnie dostrzec opisane powyżej zjawiska. Na rys. 7.8 widać, że pozycja Kanady była stabilna w latach 1995-2014 (ok. 14-16%), natomiast po 2015 r. udział tego kraju spadł poniżej 14%. Jeżeli chodzi o Meksyk, to udział tego partnera wykazuje tendencję wzrostową – z 5% w 1995 r. do 8,9% w 2018 r. Jest to jednak znacznie mniej dynamiczny wzrost niż ten obserwowany w przypadku Chin. W analogicznym okresie udział Chin jako źródła

części i komponentów dla eksportu Stanów Zjednoczonych zwiększył się z 2,3 do 14,4%. Poziom ten był wyższy niż w przypadku Kanady (13,4%) i Meksyku (8,9%).



Rys. 7.8. Pochodzenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Stanów Zjednoczonych w latach 1995-2018, w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2021).

Podsumowując dotychczas prowadzone rozważania dotyczące rozwoju regionalnych sieci produkcyjnych w Ameryce Północnej, można stwierdzić, że choć wykazują one dość wysoki stopień zaawansowania, to jednak pojawienie się innych centrów gospodarczych (głównie azjatyckich, z Chinami na czele), zaopatrujących kraje Ameryki Północnej w części i komponenty do produkcji eksportowej, wpłynęło negatywnie na regionalne związki produkcyjne. Uwidacznia się to w każdym badanym powyżej przypadku – Kanady, Meksyku i Stanów Zjednoczonych.

Uzupełnieniem powyższej analizy jest przedstawienie struktury branżowej i stopnia zaangażowania poszczególnych branż w regionalne łańcuchy wartości w Ameryce Północnej. Zilustrowano to danymi zawartymi w tab. 7.3-7.6.

Tabela 7.3. Struktura branżowa eksportu USA, Kanady i Meksyku według wartości brutto oraz krajowej wartości dodanej w latach 1995 i 2020, w mld USD i w %

Wyszczególnienie	Eksport brutto (mld USD)						Eksport wg DVA (% eksportu brutto)					
	USA		Kanada		Meksyk		USA		Kanada		Meksyk	
	1995	2020	1995	2020	1995	2020	1995	2020	1995	2020	1995	2020
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	23,0	51,5	7,0	18,1	1,7	8,9	92,4	92,5	82,3	78,6	95,0	89,6
Górnictwo i kopalnictwo	10,6	72,5	14,8	67,0	7,6	26,5	92,1	86,8	87,1	82,9	98,1	90,0

Przemysł	432,7	811,3	141,0	217,4	57,3	319,9	86,7	86,3	66,7	62,8	56,3	56,2
Artykuły spożywcze, napoje i tytoń	29,3	55,2	6,7	19,1	2,0	11,6	91,3	90,1	80,5	77,3	67,3	76,8
Tekstyliia, odzież, produkty skórzane i pokrewne	13,3	7,9	1,8	2,2	4,5	6,7	89,8	87,2	74,5	72,1	68,5	70,0
Wyroby z drewna i papieru oraz poligrafia	18,4	25,6	26,8	20,1	0,7	2,5	90,6	90,0	81,7	78,6	66,9	63,2
Chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych	81,6	226,4	18,0	37,6	5,5	26,6	87,1	84,4	73,9	67,5	72,5	62,4
Metale podstawowe i wyroby metalowe	32,2	74,0	16,9	42,2	3,6	25,0	86,1	84,6	66,1	59,2	62,3	69,7
Sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny	114,3	124,0	12,6	12,1	18,3	84,8	86,0	93,0	55,1	65,5	44,4	41,1
Maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	49,3	81,2	7,0	15,4	1,9	16,0	87,3	85,5	68,3	67,8	59,7	62,1
Wyposażenie transportowe	81,3	187,8	47,4	62,3	17,9	135,7	83,8	83,0	55,5	49,5	56,1	58,4
Produkcja, gdzie indziej niesklasyfikowana; naprawa i montaż maszyn i urządzeń	12,9	29,2	3,7	6,5	2,7	11,1	90,7	91,0	75,1	76,6	63,8	59,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Kraje Ameryki Północnej eksportują głównie towary przemysłowe, niemniej w przypadku Stanów Zjednoczonych udział tego sektora w eksporcie spadł z 92,8 (1995 r.) do 86,7% (2020 r.), udział Kanady z 86,6 do 71,9%, a w przypadku Meksyku nastąpił wzrost z 86 do 90%. W Kanadzie zwiększył się wyraźnie udział sektora górnictwa i kopalnictwa (z 9,1 do 22,2%). Znaczenie poszczególnych branż przemysłu w eksporcie analizowanych krajów było zróżnicowane. W przypadku Stanów Zjednoczonych największy udział miała grupa chemikaliów i produktów z minerałów niemetalicznych (24,2% w 2020 r.), wyposażenie transportowe (20,1%) oraz sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny (13,3%). W pierwszych dwóch branżach odnotowano wzrost ich znaczenia w eksporcie Stanów Zjednoczonych, w ostatniej zaś spadek. W przypadku Kanady najważniejszą, aczkolwiek malejącą, rolę odgrywała grupa wyposażenia transportowego (spadek z 29,1 do 20,6%), ale także metale podstawowe i wyroby metalowe (13,9% w 2020 r.) oraz chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych (12,4%). Z punktu widzenia eksportu Meksyku największe znaczenie miała grupa wyposażenia transportowego (duży wzrost – z 26,9 do 38,2%) oraz grupa sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego (spadek z 27,5 do 23,9%). Pozostałe grupy odgrywały mniejszą rolę.

Na podstawie danych z tab. 7.3 można również interpretować zaangażowanie poszczególnych branż wymienionych krajów w globalne łańcuchy wartości. Zmiany polegające na wzroście udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto danego kraju oznaczają zmniejszenie intensywności udziału w GVC, natomiast spadek oznacza wzrost tego zaangażowania. W przypadku trzech analizowanych krajów można zauważyć dość istotne zmiany. W Stanach Zjednoczonych polegały one na: 1) zmniejszeniu uczestnictwa w GVC w przypadku grupy sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego (wzrost udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto tej grupy produktów o +6,98 p.p.) oraz 2) wzroście uczestnictwa w sektorze górnictwa i kopalnictwa (-5,31 p.p.), grupie chemikaliów i produktów z minerałów niemetalicznych (-2,68 p.p.) i grupie tekstyliów, odzieży, produktów skórzanych i pokrewnych (-2,63 p.p.). W przypadku Kanady zmiany polegały na:

1) zmniejszeniu zaangażowania w GVC w grupie sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego (+10,42 p.p.) oraz 2) zmniejszeniu w grupie metali podstawowych i wyrobów metalowych (-6,89 p.p.), chemikaliów i produktów z minerałów niemetalicznych (-6,45 p.p.) i wyposażenia transportowego (-6,07%). Meksyk zwiększył swoje uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości w odniesieniu do grupy chemikaliów i produktów z minerałów niemetalicznych (-10,03 p.p.) oraz sektora górnictwa i kopalnictwa (-8,08 p.p.), a zmniejszył w grupie artykułów spożywczych, napojów i tytoniu (+9,49 p.p.), metali podstawowych i wyrobów metalowych (+7,49 p.p.). W pozostałych grupach zmiany występowały, ale miały niższą intensywność.

Dane OECD dają częściową możliwość prześledzenia struktury branżowej handlu Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku z partnerami północnoamerykańskimi, i określenia zmian w zakresie partycypacji w globalnych łańcuchach wartości (tab. 7.4-7.6). Jeżeli udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto się zmniejsza, można to interpretować jako większe wykorzystanie części i komponentów pochodzących z krajów trzecich w handlu z partnerami. Oznacza to intensywniejsze zaangażowanie w globalne łańcuchy wartości w relacjach handlowych z krajami północnoamerykańskimi. W tab. 7.4 przedstawiono eksport Stanów Zjednoczonych do Meksyku i Kanady.

Tabela 7.4. Struktura branżowa eksportu Stanów Zjednoczonych do Meksyku i Kanady w ujęciu brutto oraz krajowej wartości dodanej w latach 1995 i 2020, w %

Wyszczególnienie	GE		VA		GE-VA	
	1995	2020	1995	2020	1995	2020
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	2,0	4,1	4,1	4,4	-2,1	-0,3
Górnictwo i kopalnictwo	2,1	8,5	17,5	9,9	-15,3	-1,4
Przemysł	95,9	87,4	78,4	85,7	17,4	1,7
Artykuły spożywcze, napoje i tytoń	3,9	6,6	3,0	3,9	0,9	2,7
Tekstylna, odzież, produkty skórzane i pokrewne	3,6	1,0	7,9	2,3	-4,3	-1,3
Wyroby z drewna i papieru oraz poligrafia	4,3	3,5	1,0	0,7	3,3	2,8
Chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych	15,6	23,6	7,6	6,3	8,0	17,3
Metale podstawowe i wyroby metalowe	9,6	11,6	4,8	7,5	4,8	4,1
Sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny	20,0	8,0	20,7	16,5	-0,7	-8,5
Maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	9,3	8,5	2,8	4,9	6,5	3,6
Wyposażenie transportowe	27,1	22,8	26,2	40,8	0,9	-18,0
Produkcja, gdzie indziej niesklasyfikowana; naprawa i montaż maszyn i urządzeń	2,4	1,9	4,4	2,8	-2,0	-0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

W strukturze eksportu, niezależnie od metody pomiaru (wartość brutto czy krajowa wartość dodana), dominował przemysł, następnie górnictwo i kopalnictwo, a sektor rolny miał najmniejsze znaczenie. Wśród branż przemysłowych największe znaczenie mają: wyposażenie transportowe, sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny oraz chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych. Analizując dane z tab. 7.4, można również zauważyć, że struktura eksportu Stanów Zjednoczonych do pozostałych partnerów z Ameryki Północnej w ujęciu brutto oraz krajowej wartości dodanej różni się między sobą. Do 2020 r. Stany Zjednoczone włączyły się w większym stopniu w globalne

łańcuchy wartości w przypadku takich grup towarowych, jak: chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych; metale podstawowe i wyroby metalowe oraz maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane. Z kolei w mniejszym stopniu korzystały z zagranicznych części i elementów eksportowanych dalej w przypadku wyposażenia transportowego i sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego. Analogiczne dane, ale opisujące sytuację Kanady, zawiera tab. 7.5.

Tabela 7.5. Struktura branżowa eksportu Kanady do Stanów Zjednoczonych i Meksyku w ujęciu brutto oraz krajowej wartości dodanej w latach 1995 i 2020, w %

Wyszczególnienie	GE		VA		GE-VA	
	1995	2020	1995	2020	1995	2020
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	2,4	3,2	2,9	3,8	-0,5	-0,6
Górnictwo i kopalnictwo	8,0	24,0	10,4	29,4	-2,4	-5,4
Przemysł	89,6	72,8	86,7	66,8	2,9	5,9
Artykuły spożywcze, napoje i tytoń	3,3	5,7	3,9	6,5	-0,6	-0,8
Tekstyli, odzież, produkty skórzane i pokrewne	1,1	0,7	1,3	0,7	-0,1	0,0
Wyroby z drewna i papieru oraz poligrafia	14,3	6,5	17,4	7,6	-3,0	-1,1
Chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych	12,3	12,5	13,4	12,5	-1,1	0,0
Metale podstawowe i wyroby metalowe	10,7	13,7	10,5	12,1	0,3	1,6
Sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny	6,8	3,4	5,5	3,3	1,2	0,1
Maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	4,1	4,7	4,1	4,8	0,0	0,0
Wyposażenie transportowe	34,7	23,3	28,1	16,7	6,5	6,6
Produkcja, gdzie indziej niesklasyfikowana; naprawa i montaż maszyn i urządzeń	2,3	2,2	2,6	2,5	-0,2	-0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Charakterystyczny dla Kanady jest większy udział górnictwa i kopalnictwa, który w 2020 r. wyniósł 24% (według wartości brutto) i 29,4% (według krajowej wartości dodanej). Niemniej przemysł wciąż odgrywał czołową rolę, choć jego udziały spadały. W ramach przemysłu największą rolę odgrywają branże związane z wyposażeniem transportowym (nastąpił spadek udziału w latach 1995-2020); chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych; metale podstawowe i wyroby metalowe. W badanym okresie nastąpił spadek udziału wyrobów z drewna i papieru oraz poligrafii (zarówno w ujęciu brutto, jak i krajowej wartości dodanej). W przypadku Kanady największa różnica między strukturą eksportu brutto i krajowej wartości dodanej wystąpiła w przypadku wyposażenia transportowego. Można to interpretować jako zwiększenie znaczenia części i komponentów pochodzących z krajów trzecich, a eksportowanych na rynek Stanów Zjednoczonych i Meksyku.

Struktura branżowa eksportu Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady jest zilustrowana danymi w tab. 7.6. W odróżnieniu od sytuacji Kanady, w przypadku Meksyku udział przemysłu w strukturze eksportu zwiększał się w ujęciu brutto i krajowej wartości dodanej. Największe i rosnące znaczenie miały produkty wyposażenia transportowego; sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego, a także metali podstawowych i wyrobów metalowych oraz chemikaliów i produktów z minerałów niemetalicznych.

Tabela 7.6. Struktura branżowa eksportu Meksyku do USA i Kanady w ujęciu brutto oraz krajowej wartości dodanej w latach 1995 i 2020, w %

Wyszczególnienie	GE		VA		GE-VA	
	1995	2020	1995	2020	1995	2020
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybołówstwo	2,6	2,9	4,1	4,4	-1,4	-1,5
Górnictwo i kopalnictwo	10,9	6,5	17,5	9,9	-6,5	-3,4
Przemysł	86,4	90,6	78,4	85,7	8,0	4,9
Artykuły spożywcze, napoje i tytoń	2,7	3,0	3,0	3,9	-0,3	-0,9
Tekstylna, odzież, produkty skórzane i pokrewne	7,1	2,0	7,9	2,3	-0,8	-0,4
Wyroby z drewna i papieru oraz poligrafia	0,9	0,7	1,0	0,7	-0,1	0,0
Chemikalia i produkty z minerałów niemetalicznych	6,4	6,0	7,6	6,3	-1,2	-0,4
Metale podstawowe i wyroby metalowe	4,8	6,5	4,8	7,5	-0,1	-1,1
Sprzęt komputerowy, elektroniczny i elektryczny	28,5	23,7	20,7	16,5	7,8	7,1
Maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	2,9	4,6	2,8	4,9	0,1	-0,2
Wyposażenie transportowe	28,9	41,4	26,2	40,8	2,6	0,6
Produkcja, gdzie indziej niesklasyfikowana; naprawa i montaż maszyn i urządzeń	4,2	2,8	4,4	2,8	-0,1	0,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2022).

Porównując strukturę eksportu Meksyku do krajów partnerskich z Ameryki Północnej, można stwierdzić, iż zarówno w 1995, jak i 2020 r. były one zbliżone. Jedynie grupa sprzętu komputerowego, elektronicznego i elektrycznego w ujęciu krajowej wartości dodanej wykazywała niższe udziały, co oznaczało większe wykorzystywanie zaopatrzenia zewnętrznego z krajów trzecich w eksporcie Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady.

7.3. Wpływ GVC na gospodarki krajów Ameryki Północnej

Uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości wpływa na gospodarki krajów uczestniczących w różny sposób i odzwierciedla się w różnych obszarach. Partycypujące kraje mogą przyspieszyć swój wzrost gospodarczy, przechodząc do wykonywania zadań o wyższej wartości (*industrial upgrading*), mogą pozyskiwać technologię i *know-how* oraz wykorzystywać je w każdym sektorze gospodarki.

Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk są ważnymi gospodarkami, silnie zintegrowanymi z gospodarką światową, ale również tworzącymi regionalne łańcuchy wartości. Charakterystyczną cechą północnoamerykańskich związków produkcyjnych jest to, że pozycję lidera zajmują Stany Zjednoczone, podczas gdy Kanada i Meksyk odgrywają kluczowe role jako dostawcy surowców, dóbr pośrednich oraz finalnych (Fernandez-Stark i Bamber, 2022, s. 242). W przeszłości, w pewnym uproszczeniu, północnoamerykańskie regionalne łańcuchy wartości wyglądały następująco: Kanada eksportowała do partnerów głównie zasoby naturalne, przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych odpowiadały za projektowanie i promocję, wytwarzanie części i komponentów oraz dostarczały kapitał, natomiast Meksyk zapewniał niskokosztową produkcję. Sytuacja jednak ewoluje, gdyż uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości implikuje zmiany obserwowane w wielu obszarach.

Globalne łańcuchy wartości ułatwiają przepływ technologii, podnoszą kwalifikacje zasobów ludzkich, prowadząc do modernizacji i poprawy produktywności gospodarek (Amador i Cabral, 2016, s. 295). Wszystkie trzy analizowane kraje, Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk, osiągnęły korzyści z uczestnictwa w GVC w postaci wzrostu produktywności (por. m.in. Amity i Wei, 2009, s. 219; Baldwin i Yan, 2014, s. 25; Hirshhorn, 2015). Baldwin i Yan (2014, s. 25) wskazują, że te kanadyjskie firmy, które szybko włączyły się w globalne łańcuchy wartości, stały się bardziej produktywne, a ich lepsze wyniki miały tendencje do kumulowania się w czasie. Natomiast te przedsiębiorstwa, które nie włączyły się w GVC, obniżyły swoją produktywność i był to proces dość gwałtowny. Aspektem często podkreślanym w kontekście poprawy produktywności i rozwoju gospodarczego jest przepływ technologii. W ramach łańcucha wartości przepływ technologii jest łatwiejszy, a transakcje eksportowo-importowe dają również możliwość szerszej dyfuzji technologii – przedsiębiorstwa korzystają na współpracy z podmiotami pochodzącymi z krajów bardziej zaawansowanych technologicznie. Co więcej, nawet jeśli korzyści z GVC są bardziej rozpowszechnione w przemysłach kapitałochłonnych, wysokich technologii czy związanych z B+R, to występuje również efekt rozlewania (*spillover effect*), który umożliwia odnoszenie korzyści z partycypacji w globalnych łańcuchach wartości innym gałęziom gospodarki (Baldwin i Yan, 2014, s. 25).

Koncepcja unowocześniania gospodarki z perspektywy globalnych łańcuchów wartości polega na przechodzeniu przez kraje, przedsiębiorstwa czy pracowników od aktywności o niskiej do aktywności o wyższej wartości w ramach łańcucha (Gereffi, 2011, s. 45). Samo zaś unowocześnianie może dotyczyć procesów, produktów, funkcji oraz łańcuchów (Hirshhorn, 2015, s. 13). Rozwój regionalnych łańcuchów wartości w Ameryce Północnej jest dobrym przykładem, na którym można zaobserwować pozytywne zmiany w zakresie unowocześniania. Spośród krajów Ameryki Północnej Meksyk jest krajem, który w stosunkowo niewielkim czasie zmodernizował swój przemysł i z gospodarki, która na początku lat 90. XX wieku opierała swój rozwój na surowcach naturalnych, stał się gospodarką, w której eksporcie dominują średnio i wysoko zaawansowane technologicznie produkty przemysłowe (Gereffi, 2011, s. 46). W związku z tym Meksyk awansował w globalnych łańcuchach wartości (Fernandez-Stark i Bamber, 2022, s. 247).

Wpływ uczestnictwa krajów Ameryki Północnej w GVC przejawiał się również w zmianach na rynku pracy. Badania, które były prowadzone w tym zakresie w Stanach Zjednoczonych potwierdzają, że w wyniku uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości nastąpiły zmiany strukturalne, tj. liczba miejsc pracy w przemyśle wymagająca średnich kwalifikacji spadła, podczas gdy liczba miejsc pracy w przemyśle dla osób z wysokimi kwalifikacjami oraz w usługach wzrosła. Niemniej ogólna liczba zatrudnionych w Stanach Zjednoczonych w wyniku rozwoju globalnych łańcuchów pozostała stabilna (Dollar, 2019, s. 52; Pan, 2020, s. 715). W przypadku Kanady również nie stwierdzono długookresowego negatywnego wpływu, natomiast wskazywano na konieczność krótkookresowych dostosowań na rynku pracy (Hirshhorn, 2015, s. 12). Z kolei badania prowadzone w Meksyku wskazywały, że GVC wpływają na relatywny wzrost wynagrodzeń pracowników nieprodukcyjnych w stosunku do pracowników produkcyjnych (WTO, 2014, s. 112). Vazquez i Winkler (2023, s. 20) potwierdzają pozytywny wpływ udziału w GVC na meksykański rynek pracy w obszarze zatrudnienia i ogólnych dochodów z pracy.

Ciekawy aspekt, który wyłania się z przeprowadzonej w niniejszym rozdziale analizy rozwoju łańcuchów wartości w Ameryce Północnej, dotyczy rosnącej roli Azji Wschodniej, a w szczególności Chin. Ekspansja tego kraju w azjatyckich, ale również w globalnych łańcuchach wartości jest wyraźnie widoczna. Ma to wpływ na gospodarkę chińską, nie pozostaje również bez konsekwencji dla północnoamerykańskich powiązań produkcyjnych. Przedstawiona wcześniej aktywność chińskich

dostawców części i komponentów na rynkach krajów Ameryki Północnej wpływa na funkcjonowanie północnoamerykańskich przedsiębiorstw na rynku Stanów Zjednoczonych. Ze względu na silną chińską konkurencję małe i średnie przedsiębiorstwa meksykańskie są eliminowane z rynku, podczas gdy duże przedsiębiorstwa nie doświadczały tego rodzaju problemów w podobnej skali (WTO, 2014, s. 112). Escritt (2017) zauważa, że po początkowej substytucji dostawców firm kanadyjskich przez przedsiębiorstwa meksykańskie obecnie w coraz większym stopniu firmy z Meksyku są wypierane przez chińskich konkurentów (por. również Gereffi, 2011, s. 49). Prowadzi to do rozluźnienia związków produkcyjnych w Ameryce Północnej. Wzrost znaczenia globalnych łańcuchów wartości odbywa się zatem kosztem powiązań regionalnych. Potwierdza to analiza przeprowadzona przez De Backera i Miroudota (2016, s. 461), pokazująca, że kanadyjscy producenci w sektorze motoryzacyjnym w coraz większym stopniu korzystają z części i komponentów azjatyckich czy europejskich, a w mniejszym z północnoamerykańskich.

Wpływ uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na gospodarki narodowe jest wielowymiarowy. W większości analizowanych krajów był on pozytywny, przy czym wymaga niekiedy długotrwałych dostosowań. Wydaje się, że każda z badanych w niniejszym rozdziale gospodarek odniosła korzyści, niemniej w ocenie niektórych konkurencyjność „fabryki Ameryka Północna” spada w porównaniu z Azją czy Europą (Fernandez-Stark i Bamber, 2022, s. 247). Ze względu na to, że w Ameryce Północnej są tylko trzy gospodarki, postępujące z czasem wyrównywanie się przewag konkurencyjnych tych krajów powoduje, że ogólna konkurencyjność północnoamerykańskich sieci produkcyjnych w świecie może spadać.

7.4. Podsumowanie

Na wzrost zaangażowania krajów Ameryki Północnej w globalnych łańcuchach wartości wpłynęły czynniki o charakterze ogólnym, takie jak postęp technologiczny, w tym rewolucja ICT umożliwiająca łatwiejsze zarządzanie sieciami produkcyjnymi, liberalizacja polityki handlowej wielu krajów świata czy spadek kosztów transportu. Ważnym powodem poszukiwania dostawców i kooperantów w innych krajach była utrata pozycji w gospodarce światowej przez Stany Zjednoczone, osłabienie jej pozycji konkurencyjnej i przewagi technologicznej. Wszystko to przyczyniało się do wzrostu aktywności korporacji amerykańskich i realizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w krajach, które dawały szansę na poprawę produktywności, obniżenie kosztów i zwiększenie zysków, a zatem często w krajach rozwijających się. Można stwierdzić, że stało się to niejako impulsem do rozwoju współpracy w ramach sieci produkcyjnych skupiających zarówno własne podmioty w innych krajach, jak i kooperantów zewnętrznych.

Oprócz zagranicznych inwestycji bezpośrednich i działalności korporacji (głównie amerykańskich) ważnym czynnikiem była liberalizacja polityki handlowej w krajach Ameryki Północnej realizowana na różnych szczeblach – jednostronnym, regionalnym i wielostronnym. Na szczególną uwagę zasługuje tu porozumienie NAFTA, które dzięki otwarciu dostępu rynków w ramach całego kontynentu północnoamerykańskiego dało szansę na intensyfikację procesu fragmentaryzacji produkcji i powstanie regionalnego łańcucha wartości.

Według danych z bazy TiVA OECD krajem w największym stopniu zaangażowanym w globalne łańcuchy wartości (w ujęciu integracji wstecz) był Meksyk i w jego przypadku trend długoterminowy miał charakter wznoszący. Najniższy i obniżający się w latach 1995–2020 udział zagranicznej wartości

dodanej w eksporcie miały Stany Zjednoczone, których udział w największym stopniu polegał na partycypacji do przodu. Wskaźnik partycypacji w GVC był najwyższy w przypadku Meksyku, a najniższy – w USA.

Najbardziej intensywne powiązania wewnątrzregionalne dotyczyły handlu USA–Meksyk, a najsłabsze relacji Kanada–Meksyk. Niemniej warto zanotować, że w przypadku znaczenia rynku Stanów Zjednoczonych jako źródła zaopatrzenia dla Meksyku w części i komponenty nastąpił bardzo gwałtowny spadek, a ważnym nowym dostawcą stały się Chiny. W całym okresie widoczne jest duże uzależnienie Kanady oraz Meksyku od rynku USA, podczas gdy dla Stanów Zjednoczonych znaczenie pozostałych północnoamerykańskich partnerów handlowych było zdecydowanie mniejsze. Konkurencja ze strony Chin spowodowała – zwłaszcza w przypadku Meksyku – konieczność zmiany specjalizacji w ramach sieci produkcyjnych. W ogniwach wykorzystujących niskie koszty pracy (prosty montaż wyrobów gotowych) gospodarka meksykańska nie jest w stanie rywalizować z wieloma innymi krajami azjatyckimi, nie tylko z Chinami. W efekcie widoczny jest wzrost znaczenia branż charakteryzujących się większym stopniem zaawansowania produkcji, takich jak transport, elektronika i urządzenia medyczne.

Z punktu widzenia wpływu uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na gospodarki narodowe można stwierdzić, że jest on wielowymiarowy. Przejawia się we wzroście gospodarczym, poprawie produktywności, sferze technologicznej czy na rynku pracy. W większości analizowanych krajów był on pozytywny, niemniej w niektórych przypadkach wymaga długotrwałych dostosowań (np. rynek pracy). W coraz większym stopniu wpływ na gospodarki Ameryki Północnej wywierają zmiany zachodzące nie tyle w regionalnych, ile w globalnych łańcuchach wartości. Konsekwencją tego procesu jest osłabienie konkurencyjności „fabryki Ameryka Północna” w porównaniu z „fabryką Azja” czy „fabryką Europa”. Co więcej, te negatywne tendencje mogą się w przyszłości pogłębiać.

Zakłócenia w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów wartości w ostatnich latach – wynikające z relacji amerykańsko-chińskich, pandemii COVID-19 czy wojny w Ukrainie – mogą stanowić zagrożenia dla pozycji Ameryki Północnej w gospodarce światowej i w łańcuchach wartości. W polityce Kanady i Meksyku, przejawiającej się wzrostem aktywności w zakresie podpisywania porozumień handlowych, widoczne jest dążenie do uniezależnienia się od rynku Stanów Zjednoczonych. Zacieśnianie się więzi w ramach azjatyckich łańcuchów wartości i trend do regionalizacji współpracy wskazuje, że właściwym/pożądanym rozwiązaniem dla krajów Ameryki Północnej jest rozwój współpracy z krajami Ameryki Południowej. Nie będzie to jednak proces łatwy, ponieważ wymaga znaczącej liberalizacji handlu i stworzenia odpowiedniej infrastruktury. Jeśli jednak się uda, to może stanowić szansę na umocnienie pozycji Ameryki w globalnych łańcuchach wartości.

Literatura

- Amador, J. i Cabral, S. (2016). Global Value Chains: A Survey of Drivers and Measures. *Journal of Economic Surveys*, 30(2), 278-301. <https://doi.org/10.1111/joes.12097>
- Amiti, M. i Wei, S. J. (2009). Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US. *World Economy*, 32(2), 203-220. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2008.01149.x>
- Baldwin, R. i Lopez-Gonzalez, J. (2015). Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *World Economy*, 38(11), 1682-1721. <https://doi.org/10.1111/twec.12189>
- Baldwin, J. i Yan, B. (2014). Global Value Chains and the Productivity of Canadian Manufacturing Firms. *Economic Analysis Research Paper Series*, March, 1-10.
- Barbee, I. (2015). Canada's Trade Policy: In Search of a Roadmap. *The American Review of Canadian Studies*, 45(4), 392-412. <https://doi.org/10.1080/02722011.2015.1121402>
- Białowąs, T. (2009). Rola korporacji transnarodowych Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym w latach 1966-2007. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, Oeconomia*, XLII(4), 83-97.
- Białowąs, T. i Wojtas, M. (2019). Prospective Consequences of the Trade War between the United States and China. *New Challenges in Economic and Business Development – 2019: Incentives for Sustainable Economic Growth*, 904-913.
- Blecker, R. A. (2014). The Mexican and U.S. Economies after Twenty Years of NAFTA. *International Journal of Political Economy*, 43(2), 5-26. <http://www.jstor.org/stable/24696555>
- Boskin, M. J. (red.). (2014). *NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges*. Hoover Institution Press.
- De Backer, K. i Miroudot, S. (2016). New International Evidence on Canada's Participation in Global Value Chains. W: S. Tapp, A. Van Assche, R. Wolfe (red.), *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities* (s. 435-466). Institute for Research on Public Policy.
- Dollar, D. (2019). Invisible Links. *Finance&Development*, June, 50-53.
- Escaith, H. (2017). NAFTA and the Evolution of Mexico's Competitive Advantages in the US Market: A Value Added Approach. *4th Techint International Seminar held*. May, 1-40.
- Fernandez-Stark, K. i Bamber, P. (2022). North America in Global Value Chains. W: T. Long, A. Bersin (red.), *North America 2.0. Forging a Continental Future* (s. 241-262). Wilson Center, Canada Institute, Mexico Institute.
- Gereffi, G. (2011). Global Value Chains and International Competition. *Antitrust Bulletin*, 56(1), 37-56. <https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104>
- Hirshhorn, R. (2015). Getting Value from Global Value Chains – A Canadian Perspective. *Transnational Corporations Review*, 7, 1-21.
- Irwin, D. A. (2019). *U.S. Trade Policy in Historical Perspective* (Nr 26256; NBER Working Paper).
- Milberg, W. (2008). Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining US Financialization with Global Value Chains. *Economy and Society*, 37(3), 420-451. <https://doi.org/10.1080/03085140802172706>
- Mucha-Leszko, B. (2012). Policentryzacja układu sił gospodarczych a multilateralna polityka handlowa. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, Oeconomia*, XLVI(2), 165-174.
- Nicita, A. (2004). *Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare*. (World Bank Policy Research Working Paper). The World Bank. <https://doi.org/doi:10.1596/1813-9450-3265>
- OECD. (2021). *Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed.* <https://stats.oecd.org/>
- OECD. (2022). *Trade in Value Added (TiVA) Principal Indicators: 2022 Preliminary Version (Temporary)*. OECD.Stat. <https://stats.oecd.org/>
- Pan, Z. (2020). Employment Impacts of the US Global Value Chain Participation. *International Review of Applied Economics*, 34(6), 699-720. <https://doi.org/10.1080/02692171.2020.1755238>
- Stanford, J. (2016). Is More Trade Liberalization the Remedy for Canada's Trade Woes? W: *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities* (s. 435-452). Institute for Research on Public Policy.
- World Bank. (2020). *Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>
- World Bank. (2023). *DataBank*. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
- UNCTAD. (2023). UNCTADStat. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
- Vázquez-López, R. (2020). *NAFTA and the Mexican Manufacturing Sector. Structural Change and Competitiveness*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-55265-7>

P. Pasierbiak, M. Wojtas, Globalne łańcuchy wartości w Ameryce Północnej

Vazquez, E. i Winkler, D. (2023). *Trade and Local Labor Market Outcomes in Mexico: Disentangling the Channels and the Role of Geography, Sectors, and Trade Types* (Nr 10332; Policy Research Working Paper, February). <http://hdl.handle.net/10986/39490>

Wojtas, M. i Kański, P. (2018). Regionalisation of the European Union's Trade Policy in 1990-2017. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, Oeconomia*, LII(5), 113-123. <https://doi.org/10.17951/h.2018.52.5.113-123>

WTO. (2014). *World Trade Report 2014: Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO*.

WTO. (2023). *Trade Profiles*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_profiles_list_e.htm