

Rett R. Ludwikowski

prof. dr hab., The Catholic University of America Columbus School of Law

ORCID: 0000-0001-7457-3096

**STRATEGIE HANDLOWE DONALDA TRUMPA.
KILKA REFLEKSJI NAD PROCESEM TRANSFORMACJI NAFTA
W USMCA**

Wprowadzenie

Artykuł jest w znacznym stopniu kontynuacją badań Michała Chorośnickiego, profesora Uniwersytetu Jagiellońskiego, nad rozwojem relacji handlowych między państwami Ameryki Północnej i Centralnej (Stanami Zjednoczonymi, Meksykiem i Kanadą). Badania te zaowocowały publikacją wybitnej książki Profesora *North American Free Trade Agreement. NAFTA – Dekada Przemian*¹.

Pisząc w 2007 r. o prognozach dla Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (North American Free Trade Agreement, NAFTA), prof. Chorośnicki notował:

Kiedy 1 stycznia 1994 roku powstała NAFTA, regionalne ugrupowanie integracyjne o ogromnym potencjale zarówno ekonomicznym jak i demograficznym, prognozy były super optymistyczne. Nie brakowało też sceptyków. Swoimi rozmiarami, oraz wskaźnikami ekonomicznymi NAFTA przypomina Unię Europejską. Jednakże, w odróżnieniu od

¹ Książkę prof. Chorośnickiego *North American Free Trade Agreement. NAFTA – Dekada Przemian* wydała Małopolska Oficyna Wydawnicza Korona w 2007 r. Autor artykułu był wydawniczym recenzentem tej publikacji. Profesor Chorośnicki zmarł 20 grudnia 2019 r., a niniejszy artykuł ma *in memorial* charakter poświęcony pamięci jego badań.

UE, NAFTA jest jedynie strefą wolnego handlu, wzbogaconą o zapisy w sprawach ochrony środowiska naturalnego oraz praw pracowniczych, a nie unią celną. Mimo, że NAFTA nie jest wzorem głęboko posuniętej integracji gospodarczej, to osiągnięcie nawet takiego porozumienia okazało się niezwykle trudne².

Nawiązując do powyższego porównania NAFTA i UE, należy przypomnieć, że postanowienia dotyczące formowania międzynarodowych bloków handlowych lub – używając bardziej precyzyjnego terminu – regionalnych porozumień handlowych (Regional Trade Arrangements, RTAs), zawarte są w art. XXIV Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT)³, a także w podpisanym w trakcie Rundy Urugwajskiej Porozumieniu o Interpretacji art. XXIV GATT z 1994 r. Oba dokumenty wymieniają trzy rodzaje porozumień regionalnych: unie celne, obszary wolnego handlu i tymczasowe układy prowadzące do uformowania się unii celnej lub obszaru wolnohandlowego⁴.

Warto więc odnotować, że NAFTA została utworzona jako obszar wolnohandlowy zintegrowany w mniejszym stopniu niż unia celna – zakładający eliminację ceł i pozacelnych barier handlowych zasadniczo w całym handlu wewnętrznym między członkami tego bloku, jednak nieograniczający jego członków do indywidualnej kontroli handlu z państwami niewchodzącymi w skład obszaru⁵.

Problemy układu NAFTA przed prezydenturą Donalda Trumpa

Profesor Chorośnicki we wstępie do swojej książki stwierdził, że jednym z największych problemów utworzonego w 1994 r. obszaru wolnohandlowego w Ameryce mogą być dysproporcje między państwami będącymi sygnatariuszami tego paktu. Znajdziemy tam również refleksję, że „[...] w opinii Autora bardzo ważnym elementem działania NAFTA jest funkcjonowanie partnera najsłabszego, czyli Meksyku”⁶.

Dysproporcje w ekonomicznym rozwoju Meksyku i jego dwóch pozostałych partnerów były szczególnie rażące. Wprawdzie do 1994 r. raporty na temat

² *Ibidem*, s. 263–264.

³ Dla szerszej analizy procesu negocjacji poprzedzających formowanie się art. XXIV oraz dla komentarza rozwijającego interpretację jego głównych postanowień por. R. Bhala, *The Forgotten Mercy: GATT Article XXIV: 11 and Trade on The Subcontinent*, “New Zealand Law Review” 2002, Issue 3, s. 301–357.

⁴ *The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)*, <https://www.lesothotradingportal.org.ls/kcfinder/upload/files/GATT%201947.pdf>; *The General Agreement On Tariffs And Trade (GATT 1994)*, [https://www.investorstatelawguide.com/documents/documents/OTI-0019%20-%20\(GATT%201994\).pdf](https://www.investorstatelawguide.com/documents/documents/OTI-0019%20-%20(GATT%201994).pdf) [dostęp: 12.12.2019].

⁵ Szerzej na ten temat zob. R.R. Ludwikowski, *Handel Międzynarodowy*, wyd. 4, C.H. Beck, Warszawa 2019, s. 124–153.

⁶ M. Chorośnicki, *op. cit.*, s. 6.

korzyści finansowych NAFTA wyglądały optymistycznie⁷, niemniej fala euforii w Waszyngtonie zaczęła opadać, gdy 20 grudnia 1994 r. Meksyk postanowił zdevaluować swoją walutę (*peso*) o 12,7%. Autor niniejszego artykułu wskazywał wówczas, że:

nieudaną próbę interwencji w meksykański kryzys monetarny podjął System Rezerwy Federalnej USA 9 stycznia 1995 r. W rezultacie administracja prezydenta Clintona przedstawiła Kongresowi projekt udzielenia Meksykowi długoterminowych gwarancji kredytowych do wysokości 40 mld USD. Brak entuzjazmu dla tego planu zmusił administrację do bezprecedensowych kroków podpierających upadającą ekonomię południowego partnera NAFTA. Rząd prezydenta Clintona poparł starania Meksyku w MFW, w rezultacie których zatwierdzono pakiet pożyczkowy w wysokości 17,8 mld USD, a więc sześciokrotnie przekraczający sumę, do której pożyczania w normalnych okolicznościach Meksyk byłby upoważniony. Prezydent Clinton, na podstawie swoich uprawnień wykonawczych, podpisał również zobowiązanie udzielenia Meksykowi gwarancji do wysokości 20 mld USD, mających pokrycie w amerykańskim Wymiennym Funduszu Stabilizacyjnym. [...] Brak pomocy dla partnera tak głęboko zintegrowanego z gospodarką amerykańską mógłby nadwerżyć stabilność monetarną dolara, a w rezultacie doprowadzić do kryzysu rządowego w samym Waszyngtonie. Oznaczało to perspektywę nowej zapaści ekonomicznej w tej części świata⁸.

Pozostawał jednak dylemat, czy pomoc finansowa dla Meksyku nie zanieguje zasadności budowania układów wolnohandlowych między partnerami o tak zróżnicowanym poziomie ekonomicznym.

Pytanie to powtórzył prezydent Trump już na początku swojej kadencji. Dla osoby wkraczającej na scenę polityczną na pozycji najpoważniejszego decydenta handlowego na świecie, problem przerehabrowania umowy NAFTA z Meksykiem i Kanadą stał się jednym z kluczowych punktów polityki handlowej⁹.

Hasło „America First” i jego antyglobalistyczne reperkusje

Politolog, prawnik czy ekonomista poszukujący cech najbardziej charakterystycznych dla stylu prowadzenia polityki przez prezydenta Trumpa, napotyka na

⁷ W prognozach dotyczących efektów podpisania umowy NAFTA przewidywano, że w wyniku wzrostu amerykańskiego eksportu do Meksyku zostanie tam stworzonych dodatkowych 316 tys. miejsc pracy. Rosnący import z Meksyku mógł przynieść stratę ok. 145 tys. miejsc pracy w Ameryce, jednak ostatecznie oznaczało to jedynie przesunięcia w zatrudnieniu, m.in. w miejscach pracy wymagających niższej kwalifikacji zawodowej przenoszonych do Meksyku i rosnącej liczby pozycji dostępnych dla pracowników o wyższych kwalifikacjach w Stanach Zjednoczonych. Tak więc optymistyczne oceny wskazywały, że w rezultacie Stany Zjednoczone zyskają netto ok. 171 tys. nowych stanowisk pracy. G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA. An Assessment*, Institute for International Economics, Washington 1993, s. 169.

⁸ R. Ludwikowski, *Handel Międzynarodowy*, op. cit. s. 162–163.

⁹ O prognozach dotyczących polityki Trumpa wobec układu NAFTA zob. szerzej K. Amadeo, *Trump's NAFTA Changes. The USMCA Would Create U.S. Jobs and Raise Auto Prices*, The Balance, 14.02.2020, <https://www.thebalance.com/donald-trump-nafta-4111368> [dostęp: 18.02.2020].

istotne trudności. Należy przyznać, że wybrany w 2016 r. 45. Prezydent Stanów Zjednoczonych rozpoczął swoją polityczną karierę ze świadomością, że wygrał wybory głosami elektorskimi, a jego kontrkandydatka Hillary Clinton uzyskała więcej głosów w wyborach powszechnych (*popular votes*). Dodatkowo Trump, mimo wykształcenia ekonomicznego i praktyki deweloperskiej, wiedział więcej o show biznesie niż o prowadzeniu polityki wewnętrznej i zagranicznej państwa.

Odsyłając czytelnika do innych prac charakteryzujących karierę i ogólny profil polityczny Trumpa¹⁰, autor dokonuje w artykule jedynie selekcji najważniejszych decyzji prezydenta USA dotyczących jego stosunku do umów zagranicznych, w szczególności do układów handlowych takich jak NAFTA i USMCA (United States–Mexico–Canada Agreement, Umowa USA–Meksyk–Kanada).

Trump rozpoczął swoją karierę polityczną promując kilka haseł, które zespół odpowiedzialny za jego sukces wyborczy zaprezentował jako komponenty jego doktryny. Na naczelne miejsce wśród priorytetów prezydentury Trumpa wysuwało się założenie, że we wszystkich kolizyjnych sytuacjach dobro Stanów Zjednoczonych będzie uznawane za wartość decydującą. Doktryna „America First” stała się więc mottem przewodnim posiadającym konsekwencje dla oceny wszystkich jego późniejszych decyzji prezydenckich.

Przez pryzmat tego programowego sloganu amerykańska administracja zaczęła oceniać użyteczność aktywności międzynarodowych tradycyjnie popieranych przez Stany Zjednoczone. W pierwszej kolejności doktryna ta wsparła pozycję antyglobalistów i pozwoliła zmarginalizować znaczenie podstawowych programów prezentowanych przez globalistyczne organizacje i układy międzynarodowe, takie jak np. GATT zastąpiony w znacznym stopniu przez Światową Organizację Handlu (World Trade Organization, WTO) oraz Bank Światowy (World Bank) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund, IMF). Wskazywano, że wolnohandlowe założenia globalistów nie sprawdzają się w praktyce, ponieważ współczesne państwa – na czele ze Stanami Zjednoczonymi – nie potrzebują wolnego handlu, lecz więcej handlu w ogóle. Zasady demokratyczne, które miała krzewić globalizacja nie mogą być więc realizowane przez banki światowe, których system decyzyjny jest w istocie niedemokratyczny¹¹.

¹⁰ Zob. R.R. Ludwikowski, *Global or Strategic Trade? Some Observations on President Donald Trump's style of making domestic and foreign policy*, „Ius Novum” 2019, Vol. 13, No. 4, s. 135–161. DOI: 10.26399/iusnovum.v13.4.2019.47/r.ludwikowski.

¹¹ Szerszy komentarz autora analizujący antyglobalistyczne komponenty polityki Trumpa zob. *ibidem*, s. 136–137.

Znaczenie umów handlowych w optyce regionalistów i w doktrynie handlu strategicznego

W kręgu dyskusji z globalistami, którym zarzucano brak zainteresowania wartościami lokalnymi oraz generalną niechęć do dywersyfikacji etnicznych, religijnych i kulturowych priorytetów, rodził się nurt regionalizmu. W największym skrócie zakładał on potrzebę ogólnego konsensusu w kwestii wybrania wartości ważnych dla każdej jednostki ludzkiej, godząc się by je porządkować i hierarchizować zgodnie z regionalnymi priorytetami¹².

W okresie w którym Trump rozpoczął swoją prezydenturę, wśród plejady nurtów wytyczających kierunki sprzyjające rozwojowi handlu międzynarodowego, coraz ważniejsze miejsce zaczęła zdobywać relatywnie nowa doktryna handlu strategicznego¹³. Kładła ona nacisk na elastyczność wizji państwowych decydentów, którzy mieli kształtować politykę handlową w zależności od jej skuteczności w wspieraniu interesów państwa. Zwolennicy tego trendu podkreślali, że ujednoczenie przepisów handlowych, które dokonało się pod protektoratem GATT i WTO, przynosi aktualnie więcej szkody niż korzyści. Z tego powodu Stany Zjednoczone przez wiele lat nie chciały zaakceptować wszystkich reguł GATT i były ciągle atakowane za ich nieprzestrzeganie.

Jest sprawą dość oczywistą, że nacisk położony na handel zagraniczny, a nie na handel międzynarodowy oraz na umowy dwustronne w przeciwieństwie do umów wielostronnych, musiał podbudowywać doktrynę handlu strategicznego Trumpa. Tuż przed wyborami zapowiedział on, że zastąpi wielostronne układy porozumieniami dwustronnymi. Pierwszym krokiem po wyborach było więc wycofanie Stanów Zjednoczonych z umowy Trans-Pacific Partnership (Partnerstwo Transpacyficzne, TPP). Układ wynegocjowany przez administrację prezydenta Obamy zakładał rozwinięcie handlowej współpracy między 12 państwami Azji i Pacyfiku¹⁴. Miał on potencjał, aby skopiować struktury Unii Europejskiej, a przede wszystkim zrównoważyć rosnące wpływy Chin w rejonie krajów leżących nad Pacyfikiem. Pozostałe 11 państw (poza Stanami Zjednoczonymi) podpisało 8 marca 2018 r. umowę tworzącą The Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), znaną również jako TPP11 lub TPP-11.

Kolejnym manewrem handlowym Trumpa było zwiększenie ceł na importowane towary ze stali i aluminium. Po ogłoszeniu sankcji, jego administracja

¹² *Ibidem*.

¹³ Dla szerszego komentarza na temat alternatywnych strategii handlowych zob. A.V. Deardorff, R.M. Stern, M.N. Greene, *The Implications of Alternative Trade Strategies for the United States*, [w:] *The New International Economic Order. A U.S. Response*, ed. D.B.H. Denon, New York University Press, New York 1979, s. 78–108.

¹⁴ Zob. Y. Saba, *Donald Trump to withdraw US from Trans-Pacific Partnership*, Politico, 22.11.2016, <https://www.politico.eu/article/trump-announces-executive-actions-for-day-1> [dostęp: 16.02.2020].

wyłączyła z nich dość niespodziewanie Meksyk, Kanadę i państwa Unii Europejskiej. Wyglądało na to, że Stany powtórzą pomyłkę Georga W. Busha z 2002 roku, gdy z sankcji zwanych „zabezpieczeniami” (*safeguards*) została wyłączona Kanada, co organy rozjemcze Światowej Organizacji Handlu uznały za pogwałcenie tzw. zasady paralelizmu¹⁵.

31 maja 2018 r. Trump wykonał jednak następny ruch na światowej handlowej szachownicy i odwołał specjalne przywileje wyłączające Kanadę, Meksyk i państwa UE z kar celnych, które dotknęły eksporterów produktów z aluminium i stali. Eksperci handlowi zaczęli stawiać pytania, czy polityka handlowa Trumpa ewoluuje, czy też prezydent chaotycznie zmienia swoje stanowisko.

Kolejne akcje handlowe zostały skierowane przeciwko Chinom, jednak nie wywołały krytycznej reakcji amerykańskich ekspertów handlowych. Ukiepunkowanie sankcji na Chiny miało potwierdzić determinację Trumpa, aby hasło jego programu „Ameryka przede wszystkim” („Ameryka First”) uzyskało akceptację Europy i krajów latynoamerykańskich.

Chiny przez dekady manipulowały swoją walutą usiłując skutecznie neutralizować politykę monetarną wielu państw, przede wszystkim Stanów Zjednoczonych. Nielegalne akcje omijające jakiegokolwiek bariery w kopiowaniu własności intelektualnej, prowokowały spory dotyczące prawa państw z gospodarką rynkową do nakładania kar zwalczających bezkarnie stosowane subsydia przez państwa z gospodarkami nierynkowymi (*non-market economies*). Wejście Chin do WTO rzuciło nowe światło na amerykańskie roszczenia odnoszące się do szkód wyrządzonych przez to państwo, które formalnie jest zaliczane do członków organizacji, ale nieformalnie nadal utrzymuje, że art. 15 Protokołu o przystąpieniu do WTO pozwalał Chinom – przynajmniej do końca 2016 r. – na korzystanie z klauzul przysługujących państwom z gospodarkami nierynkowym¹⁶.

Po trwającej kilka lat wymianie gróźb nałożenia sankcji i nagłych zwrotów w polityce obu państw, 15 stycznia 2019 r. Stany Zjednoczone i Chiny podpisały „Pierwszy Cykl” („Phase One”) umowy handlowej, co uznano za istotny sukces polityki Trumpa¹⁷.

¹⁵ Por. R.R. Ludwikowski, *Handel Międzynarodowy*, *op. cit.*, s. 210–213.

¹⁶ Por. uwagi prezentujące spór między Stanami Zjednoczonymi a Chinami, *ibidem*, s. 33–36; J. Trachtman, *Is China a Non-Market Economy, and Why Does It Matter?*, ECONOFACT, 12.04.2017, <https://econofact.org/is-china-a-non-market-economy-and-why-does-it-matter> [dostęp: 16.2.2020].

¹⁷ Sukces układu handlowego z Chinami przyhamowała epidemia koronawirusa, która ograniczyła rozmiar wymiany handlowej między tymi państwami. Por. J. Vineyard, *How Does the Coronavirus Impact International Trade with China?*, Universal Cargo, 30.01.2020, <https://www.universalcargo.com/how-does-the-coronavirus-impact-international-trade-with-china/> [dostęp: 16.02.2020].

Uwagi końcowe. Rozpad układu NAFTA i „tykająca bomba” nowego paktu USMCA¹⁸

Trudno stwierdzić czy manewry handlowe Trumpa były wynikiem przemysłowej strategii, czy też chaotycznej próby udowodnienia, że prezydent Stanów Zjednoczonych może być nieprzewidywalny i robić jeden krok w przód i dwa kroki w tył.

Argumenty wspierające jedną i drugą optykę polityki Trumpa można mnożyć. Nie wszystkie jego decyzje mogą wszakże zostać przeanalizowane w artykule – z tego powodu do osobnego opracowania pozostaje np. przyszłość TTIP, porozumienia handlowego negocjowanego od 2013 roku, którego głównym celem było utworzenie strefy wolnego handlu między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską.

Koncentrując się na regionie Ameryki Północnej i Centralnej, trzeba podkreślić, że krytycyzm Trumpa w stosunku do NAFTA rósł stopniowo od początku jego prezydentury. Przed podpisaniem nowej – „fenomenalnej” jego zdaniem – umowy USMCA¹⁹, prezydent czekał na deklarację Kongresu, który musiał zatwierdzić nadchodzące zmiany. „To była katastrofa [*disaster*] dla Stanów Zjednoczonych”, mówił o NAFTA Trump, „To spowodowało nam ogromne bezrobocie i przyniosło straty dla firm i wszystkiego innego. To zostanie zakończone”²⁰.

Zgodnie z tą deklaracją, 29 stycznia 2020 r. Trump podpisał porozumienie USMCA, już wcześniej zaakceptowane przez Kanadę i Meksyk. W ślad za prognozami Departamentu Stanu nowy układ miał stworzyć w USA 60 tys. miejsc pracy i dodać 235 bilionów dolarów do amerykańskiej gospodarki²¹.

Kierując się ku konkluzjom artykułu, należy odpowiedzieć na ostatnie pytanie – czym różni się „fenomenalny” nowy pakt od „katastrofy” spowodowanej przez NAFTA? Trzeba przyznać, że NAFTA była jednym z największych układów wielostronnych i eksperci przyznają, że suma obrotów finansowych, nieekwiwalentna wszakże dla wszystkich partnerów, w ostatnich

¹⁸ Autor nawiązuje tu do artykułu dwóch ekspertów handlowych S. Lestar, I. Manaka, *New NAFTA's Sunset Clause Is a Ticking Time Bomb*, CATO Institute, 7.11.2018, <https://www.cato.org/publications/commentary/new-naftas-sunset-clause-ticking-time-bomb> [dostęp: 17.02.2020].

¹⁹ Dla oceny przez Trumpa USMCA por. S.A. Miller, *Donald Trump threat to kill NAFTA boosts USMCA*, AP, 11.12.2018, <https://apnews.com/1b5773f954f88cf90267552c639abc64> [dostęp: 20.02.2020].

²⁰ White House, *Remarks by President Trump in Press Gaggle Aboard Air Force One*, 2.12.2018, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-press-gaggle-aboard-air-force-one-2> [dostęp: 16.02.2020]; zob. J. Colvin, *Trump: NAFTA trade deal a 'disaster', says he'd 'break' it*, „The Washington Times”, 25.09.2015.

²¹ K. Amadeo, *Trump's NAFTA Changes...*, *op. cit.*

dwóch dekadach zwiększyła się z 290 billionów dol. w 1993 r. do około 1,1 trilliona dol. w 2016 r.²²

Ocena wartości modyfikacji wprowadzonych do NAFTA, które zaowocowały podpisaniem USMCA, jest w chwili pisania tego artykułu wielce hipotetyczna. Można jedynie wymienić kilka najważniejszych zmian agresywnie eksponowanych przez Stany Zjednoczone.

Pierwsza z nich dotyczy komponentów samochodów montowanych w Meksyku. Stany Zjednoczone wprowadziły do nowej umowy klauzulę wymagającą, aby w celu uniknięcia taryf wszystkie samochody i ich części składały się w 50% z komponentów wyprodukowanych w Stanach Zjednoczonych (klauzula dotycząca tzw. *American content value*).

Druga zmiana dotyczy systemu rozstrzygnięcia sporów między państwami USMCA. W tej kwestii Stany zażądały, aby decyzje organów rozwiązujących spory były niewiążące albo musiały zostać dobrowolnie zaakceptowane przez strony sporu.

Trzecia nowa klauzula wprowadza modyfikacje do zasady dotyczącej priorytetu zakupów produktów z marką „kupuj amerykańskie” („*buy American*”). Ten punkt dotyczy przede wszystkim ograniczenia dostępu innych krajów do zamówień publicznych na roboty budowlane.

Wśród ważnych zmian na uwagę zasługuje też warunek odnoszący się do czasu obowiązywania umowy. Tak zwana klauzula *sunset clause* gwarantuje, że umowa wygaśnie po 5 latach, chyba że wszystkie jej strony zgodnie postanowią ją przedłużyć²³.

Nie można jednoznacznie stwierdzić, że przyszłość USMCA jest dokładnie przewidywalna. Akt wykonawczy wprowadzający w życie tę umowę ma ponad 200 stron, a tekst samej umowy zawiera 34 rozdziały, 13 załączników i 16 dodatkowych list. Trudno w tej sytuacji nie zgodzić się z konkluzją ekspertów handlowych z CATO Institution, którzy podkreślają, że ratyfikując USMCA, Kongres Stanów Zjednoczonych zgodził się na wzmocnienie wpływu władzy wykonawczej na politykę handlową i ograniczył własną kontrolę nad jej efektami²⁴.

²² Idem, *Free Trade Agreements: Their Impact, Types, and Examples*, The Balance, 14.02.2020, <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-types-and-examples-3305897> [dostęp: 16.02.2020]

²³ Modyfikacje USMCA w porównaniu do NAFTA analizuje szerzej A. Minsky, *Canada, Mexico reject U.S. NAFTA proposals as latest round of talks wind down*, Global News, 7.10.2017, <https://globalnews.ca/news/3808319/canada-mexico-reject-u-s-nafta-proposals> [dostęp: 16.02.2020].

²⁴ I. Manak, *USMCA Races Across the Finish Line, but Uncertainty Remains*, CATO Institute, 16.01.2020, https://www.cato.org/blog/usmca-races-across-finish-line-uncertainty-remains?utm_campaign=Trade%20Chronicle&utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=83061516&_hsenc=p2ANqtz--25O_oyG9HEa7cwwDQ6w0IP3dj76ZsoIh1Nm bWGilV5zBTeyJGDzE-BQPFU7lter192EZ5dIG2teHnPdquWalbb5fw&_hsmi=83061516 [dostęp: 16.02.2020].

Strategie Handlowe Donalda Trumpa. Kilka refleksji nad procesem transformacji NAFTA w USMCA

Artykuł jest w znacznym stopniu kontynuacją badań Michała Chorośnickiego, profesora Uniwersytetu Jagiellońskiego, nad rozwojem relacji handlowych między państwami Ameryki Północnej i Centralnej (Stanami Zjednoczonymi, Meksykiem i Kanadą). Badania te zaowocowały publikacją wybitnej książki Profesora *North American Free Trade Agreement. NAFTA. Dekada Przemian*.

Artykuł składa się z trzech części. Pierwsza rozwija wątek rozważań prof. Chorośnickiego, wskazującego, że NAFTA jako układ wolnohandlowy była słabo zbalansowana, głównie przez członkostwo Meksyku – najsłabszego ekonomicznie partnera paktu.

Część druga analizuje manewry handlowe prezydenta Donalda Trumpa, który starał się zastąpić układy wielostronne przez dwustronne umowy, co w rezultacie negowało cele polityki globalistycznej i miało zastąpić ją koncepcją handlu strategicznego eksponującego – zgodnie z dewizą „America First” – priorytety Stanów Zjednoczonych. Antyglobalistyczne trendy prowokowały krytyczne uwagi ekspertów handlowych. Próby ignorowania instancji rozjemczych Światowej Organizacji Handlu (WTO), a nawet struktur Organizacji Narodów Zjednoczonych, wydawały się cofać Stany Zjednoczone w zamierzehle czasy izolacjonizmu.

Część trzecia analizuje proces przekształcenia NAFTA, czyli układu będącego – zdaniem Trumpa – „katastrofą” (*disaster*) dla Stanów Zjednoczonych w „fenomenalny” pakt USMCA (United States–Mexico–Canada Agreement, Umowa USA–Meksyk–Kanada). Ta część koncentruje się na kilku najważniejszych różnicach między tymi dwoma układami (wprowadzeniu tzw. klauzuli *America content value*; wyeliminowaniu w przyszłości „decyzji panelowych” w rozwiązywaniu sporów antydumpingowych i dotyczących subsydiów; rozszerzeniu przepisu *Buy American Act*, który wymaga, aby strony preferowały w swoich zakupach produkty wyprodukowane w USA oraz zmian w tzw. formule *sunset clause*).

Słowa kluczowe: Globalizacja i regionalizacja, antyglobalizm, handel strategiczny, protekcjonizm i izolacjonizm, umowy wielostronne i dwustronne, „Ameryka przede wszystkim”, preferencja dla zakupów produktów amerykańskich, NAFTA, USMCA

Donald Trump's Trade Strategies. A Few Reflections on the Process of Transformation of NAFTA in the USMCA

This article is largely a continuation of the research of the Jagiellonian University Professor, Michał Chorośnicki on the development of trade relations between the countries of North and Central America (the United States, Mexico and Canada). This research resulted in the publication of Professor Chorośnicki's outstanding book *North American Free Trade Agreement. NAFTA. Decade of Transformation*.

This article consists of three main parts. Part one develops Professor Chorośnicki's concerns that NAFTA, as a free trade deal, was poorly balanced, mainly by Mexico's membership as the most economically vulnerable partner of the pact.

Part two examines President Donald Trump's trade maneuvers which were supposed to replace multilateral agreements by bilateral agreements and the policy of globalization by the concept of strategic trade developed according to the protectionist motto “America First”, that generally emphasizes American nationalism and unilateralism.

Part three examines the process of transformation of NAFTA – in Trump's opinion – a “disaster” for the United States into the “phenomenal” USMCA pact. This section focuses on several of the most important differences between the two agreements (the introduction of the so-called America content value clause into USMCA; the elimination of future “panel decisions” in the resolution of anti-dumping and countervailing disputes; the extension of the Buy American Act

provision, which requires the parties to prefer US-made products in their purchases and finally changes to the so-called sunset formula).

Key words: globalizations and regionalization, antiglobalism, strategic trade, protectionism and isolationism, multilateral and bilateral agreements, “America First”, “Buy American” principle, NAFTA, USMCA