

Стратегії регіональної та національної інтеграції країн Латинської Америки

Олег Ткач,

доктор політичних наук,
доцент кафедри політології
Київського національного університету
ім. Т. Шевченка

У статті розглядаються проблеми, пов'язані з умовами та особливостями механізмів регіональної і національної інтеграції країн Латинської Америки.

Методологія теорій інтеграції є органічною частиною загальної методології розвитку сучасного західного суспільствознавства. Її сутність полягає в тому, що з усієї сукупності явищ виокремлюється один чи декілька аспектів, на базі яких і будується формально-логічна система.

Є всі підстави назвати ХХІ століття періодом глобалізації та інтеграції. У світі існує чимало регіональних об'єднань, хоча ступінь інтеграції учасників у кожному конкретному випадку різний.

У Західній півкулі досить перспективною можна вважати Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА). У зв'язку з цим важливо зрозуміти, у якій мірі торговельні відносини в ній впливають на економіку країн-учасниць, чи приносить це позитивні результати всім членам угруповання, що спонукало, зокрема, Мексику приєднатися до цього об'єднання.

Переговори про приєднання Мексики до НАФТА розпочалися в червні 1991 і завершилися у серпні 1992 року. З одного боку, цю країну підштовхнуло до вступу в торговельний блок щорічний дефіцит торговельного балансу, а з іншого – криза, обумовлена падінням світових цін на нафту, що погіршило кон'юнктуру в країні. Адже приблизно третина її експорту припадала на постачання сировини (30 – 37%), продовольчих товарів і металів [1, с. 21]. Після лібералізації торгівлі становище в експортному секторі Мексики стало іншим, ніж було в першій половині 1980-х років, коли в ньому частка енергоресурсів становила 60%.

На початок 1990-х років у Мексиці стався значний спад економіки,

розкручувалась інфляційна спіраль. Зростання цін у річному розрахунку сягало 179,7 %. Щоб вийти з цієї ситуації уряд з кінця 1987 року розпочав реалізацію програми стабілізації в економічній і соціальній сферах (у межах Пакту економічної солідарності), основними аспектами якої були обмеження фінансових витрат на недержавні сектори економіки, стримування зростання цін і зарплатні, приватизація частини державних підприємств. Ці заходи дозволили скоротити інфляцію, але цього було замало, щоб упоратися з наслідками економічної кризи попереднього десятиліття [2, с. 49].

Політика урядів країни в 1980-х роках спрямовувалася на розвиток зовнішнього сектора національної економіки. Вона сприяла поступовій лібералізації торгівлі товарами і послугами після 1983 року, вступу країни до СОТ (1986 рік) і логічно підвела до початку переговорів про вступ до НАФТА.

Таким чином, США, Канада і Мексика стали членами одного з найбільш амбіційних у світі торговельних об'єднань. Угода про НАФТА є проривом у світовій торгівлі. Цей союз об'єднав дві економічно розвинуті країни (членів „великої сімки”) з країною, що значно поступається їм за рівнем і якістю розвитку. Мексику не можна віднести й до тих країн, що динамічно зростають, як, наприклад, Чилі чи Китай.

Після підписання угоди основні макроекономічні характеристики поліпшилися. Якщо, скажімо, в 1980 - 1993 роках темпи зростання ВВП склали 2 % у рік, то в 1996 - 2003 роках вони вже сягали 4 %. (На початку ХХІ століття темпи зростання уповільнилися).

Після кризи 1994 - 1995 років за темпами зростання експорту Мексика стала помітно випереджати інші країни регіону. Внаслідок цього частка країни в сукупному експорті Латинської Америки піднялася з 34 % до 49 %. Зростали інвестиції у Мексику: з 1996 по 2002 рік вони збільшилися у вісім разів.

Високі темпи зростання зовнішньої торгівлі всього регіону в 1990-х роках і на початку нинішнього десятиліття визначалися в Мексиці. Її частка збільшилася в експорті та імпорті Латинської Америки з 39 % до 53 % у 1995 - 2003 роках. Експорт Мексики був переорієнтований на товари обробної промисловості. Частка продукції індустрії підскочила з 37 % до 80 %.

Особливе місце в зовнішній торгівлі країни посідає її північна прикордонна зона. На основі американських інвестицій тут створено численні „макіладорас” – експортоорієнтовані підприємства. 1990 року їх налічувалося 1700, 1995 року - 2100, а 2001 року - понад 3600. Вже в другій половині 1990-х років стало очевидно, що значення цих підприємств зростає. Це було наслідком девальвації песо в результаті кризи 1994 - 1995 років. „Макіладорас” перестали асоціюватися тільки з північним кордоном, прискорилося їх переміщення вглиб країни. Якщо 1990 року 76 % підприємств цього типу розташовувалося в північних департаментах,

то в 2001 - 2005 роках 38 - 40 % їх перемістилося до центральної частини країни. Підприємства „макіладорас” є навіть у такій зоні, як Юкатан - на південному сході країни. Сектор „макіладорас” продовжує залишатися стабільним джерелом попиту на робочу силу високої кваліфікації, незважаючи на помітне скорочення числа зайнятих на початку десятиліття в умовах економічного спаду. 1986 року в ньому було зайнято 250 тисяч осіб, 2005 - 1158 тисяч. Частка зайнятих на „макіладорас” від загальної кількості зайнятих у мексиканській обробній промисловості піднялася з 13 - 14 % на початку 1990-х років до 32 % на 2006 рік [3, с. 77].

Проблемою сектора є, з погляду національних інтересів, рівень оплати праці. За даними Національного інституту статистики та інформатики, 2005 року номінально погодинна зарплатня на „макіладорас” була навіть на 35 % нижчою, ніж у обробній промисловості. Якщо до створення НАФТА частка витрат на заробітну платню в доданій вартості сектора мала тенденцію до зростання і піднялася до 56,5 % 1994 року, то потім взяла гору протилежна тенденція - до 2005 року зарплатня у секторі знизилася до 46,2 %.

Причиною низьких витрат на оплату праці стало розміщення на території Мексики північноамериканських складальних підприємств, які у такий спосіб одержують вигреш у міжнародному розподілі праці. Варто враховувати, що співвідношення середнього рівня зарплатні американця і мексиканця в обробній промисловості збільшилося з 5 - 6 до 1 у 1991 - 1994 роках до 8 - 10 до 1 у 1995 - 1999 роках. У 2000 - 2005 роках це співвідношення знизилося до рівня 5,9 - 6,5 до 1 [4, с. 54].

Сектор „макіладорас” значно впливає на результати економічної діяльності. Мексиканські складальні підприємства посідають провідне місце в експорті країни - їх частка в ньому підвищилася в середньому з 33 % 1988 року до 46 % у 2000 - 2005 роках. Основний обсяг експорту (80 %) припадає на електротехнічне устаткування та компоненти для автомобілів, побутову електротехніку та електронну апаратуру, комп'ютери [5, с. 21].

Іншою проблемою є недостатній рівень контактів з національним виробництвом. З 1990 по 2005 рік частка національних компонентів у продукції зменшилася. Зарплатня складає половину суми, яку одержує працівник. Друга половина, за оцінками міністерства економіки Мексики, - це доплати, субсидії на виплату податків, відрахування від прибутку.

Зростання кількості зайнятих спостерігалось на підприємствах електротехнічної промисловості (з 130 тисяч до 250 тисяч осіб у 1993 - 1998 роках) та в автомобілебудуванні (з 125 тисяч до 200 тисяч). Тим часом у традиційній текстильній промисловості кількість зайнятих збільшилася з 60 тисяч до 200 тисяч, частка в сукупній робочій силі сектора „макіладорас” зросла з 19 до 27 %. Мотив утворення сектора „макіладорас” - дешева мексиканська робоча сила.

Попри всі „мінуси” моделі „макіладорас” є всі підстави вважати, що

вступ Мексики до НАФТА сприяв залученню передових технологій завдяки закордонним інвестиціям.

В нових умовах змінилася структура і географія зовнішньої торгівлі Мексики. Частка товарів сировинної групи скоротилася з 46,8 (1990 рік) до 13,8 % (2003 рік), у тому числі продукції сільськогосподарського сектора - з 9,5 до 3,3 %, гірничовидобувної промисловості - з 2,3 до 0,3 %, а енергоносіїв - з 35 до 10,2 %. Частка промислових виробів збільшилася до 86 - 89 %, а електроніки, товарів високотехнологічного експорту - до 39 - 40 % [8, с. 112].

Експорт Мексики „американізується”: на США припадає 89 % усієї вартості в порівнянні з 70 % 1990 року. Частка інших країн значно скоротилася.

Частка США в імпорті є значною, хоча й має тенденцію до скорочення: з 1990 по 2003 рік вона зменшилася з 67 % до 62 %. Частка Китаю і країн Східної Азії зросла майже до 14 %, випередивши імпорт з ЄС (11 %). Це стало наслідком проникнення компаній Китаю та інших східноазійських країн у закриті до цього зони „макіладорас” завдяки процесові лібералізації допуску іноземного капіталу до мексиканської економіки [9, с. 39].

Наслідки вступу Мексики до НАФТА для її внутрішньої економіки були неоднозначними - наприклад, для сільського господарства і ринку продовольства. За 2001 - 2008 роки частка агропромислового комплексу у внутрішньому національному продукті помітно скоротилася - з 7,3 % до 5 %; 75 % сільського населення живе за межею бідності. Зміни у цій сфері були наслідком угоди про вільну торгівлю, зняття тарифних і нетарифних обмежень на ввезення сільськогосподарської продукції. В нових умовах мексиканські товаровиробники виявилися неконкурентоспроможними. Залежність країни від постачання продовольства зросла: за 1990-і роки імпорт десяти основних зернових культур збільшився на 112 %. Залежність мексиканського товарообігу від імпортних постачань сої склала 95 %, рису - 59 %. Погіршився стан і на внутрішньому ринку продовольства. З 1994 по 2002 рік ціна споживчого кошика виросла на 257 %.

Не поліпшилися справи й на ринку праці. Після вступу Мексики до НАФТА відкрите безробіття в містах традиційно було нижчим, ніж в інших країнах. Потім знизилося з 6,2 % 1995 року до 2,2 % 2000 року. Але економічний спад в наступні роки, масові звільнення на „макіладорас” знову повернули цей показник до 4,7 % (2005 рік). Якщо врахувати частково безробітних, то рівень безробіття складає 9 %, неповний тиждень зайнятих - 20 %. Угода НАФТА передбачала зменшення тиску надлишкової робочої сили на ринок праці в Мексиці і вирішення проблеми нелегальної трудової міграції мексиканців до США. Ця проблема для Мексики дуже важлива, оскільки країна посідає друге місце у світі (після Індії) за обсягами грошових переказів від людей, що працюють за кордоном (16 мільярдів доларів). Проте останнім часом адміністрація Дж. Буша запроваджує жорсткий міграційний режим і прикордонний контроль, що викликає

масові протести мексиканців [10, с. 89].

Неоднозначним виявився вплив інтеграційного процесу на розвиток мексиканської промисловості. Відзначається тенденція до зростання рівня його відкритості. У харчовій промисловості співвідношення експорту до валової продукції галузі підвищилося з 3,3 до 4,9 %, у металургії - з 11,8 до 14,7 %, у машинобудуванні - з 22,6 до 30,6 %, у хімічній промисловості - з 11,8 до 20,7 %. Але первинний імпульс дуже швидко вичерпався. Якщо до створення НАФТА середньорічні темпи приросту машинобудування були досить високими і складали 6,3 %, у переробці неметалічної сировини - 4,7 %, у харчовій промисловості - 4,4 %, в целюлозно-паперовій - 4,3 %, то 2007 року, відповідно, 5,1 %, 2,1 %, 3 %, 1,3 %. Якщо у 1989 - 1994 роках текстильна промисловість щороку зростала на 1,9 %, то в 1995 - 2006 - на 0,5 %. У деревообробній промисловості невеликий приріст (0,4 %) змінився скороченням (0,2 %).

Таким чином, загальний темп приросту ВП мексиканської промисловості після вступу до НАФТА (3,1 %) виявився нижчим, ніж у попередній період (4,2 %).

Проте НАФТА відкрила перед Мексикою додаткові можливості. Наприклад, приплив прямих іноземних інвестицій. Особливо істотними вони були в 1995 - 1997 роках (12 мільярдів доларів за рік), і такий рівень в основному підтримувався до 2001 року. За шість років існування блоку в країну надходило 70 мільярдів доларів, з яких 70 % спрямовувалося в обробку промисловість.

Несподіванкою стало те, що інвестиції пішли не тільки з Північної Америки, але й з країн Азії. Так, з 1994 по 2000 рік японські інвестиції досягли 3500 мільйонів доларів, корейські після 1998 року - 1200 мільйонів доларів. Вони спрямовувалися в електронну, нафтохімічну, текстильну і взуттєву промисловість. Після створення НАФТА багато неамериканських підприємств продовжували засновувати свої філії для виробництва деталей або запасних частин. Наприклад, Volkswagen побудував 20 підприємств, Nissan - 12.

Це лише декілька прикладів, що демонструють неоднозначність результатів створення Північноамериканської зони вільної торгівлі.

НАФТА сприяла активізації відносин між країнами-партнерами, розширенню двосторонніх зв'язків між Мексикою і США. Це засвідчує динаміка товарообігу та інвестицій. Новий імпульс для розвитку одержав сектор „макіладорас”.

Проте інтеграція господарства Мексики й США має асиметричний характер. Мексика стає уразливою до змін попиту на ринку США, що засвідчила криза 2001 року. Інтеграційні процеси впливають переважно на зовнішній сектор економіки Мексики. Модернізація традиційних галузей її господарства здійснюється повільно і з чималими соціальними втратами. Це висунуло перед мексиканською адміністрацією питання розробки комплексної і збалансованої стратегії розвитку з урахуванням

конкурентних переваг, які може дати регіональна інтеграція в Північній Америці, можливостей диверсифікування у перспективі зовнішньоекономічних зв'язків. Рух у цьому напрямі розпочався в останньому десятилітті через договори про вільну торгівлю Мексики з ЄС, Південноамериканським спільним ринком (Меркосур), Японією та іншими партнерами.

Вирішальна роль у формуванні інтеграційних процесів належить „першому рівню”: внутрішня політика є умовою зовнішньополітичних відносин.

Пріоритетом будь-якого уряду є утримання влади. Для досягнення цієї мети урядові необхідна підтримка сильної політичної коаліції, яка формується в ході боротьби різних соціальних груп за політичний вплив. Уряд отримує підтримку, визнаючи інтереси впливових груп і беручи до уваги пропоновані ними політичні альтернативи, які потім реалізуються на міжнародній арені. Саме цією обставиною можна пояснити парадоксальну поведінку національних держав, які свідомо приймають рішення про формальне обмеження їх автономії. Але натомість такі держави отримують переваги впорядкованих відносин у широкому полі, всередині інтеграційних інститутів, а також інформацію, яка в інших умовах була б для них недоступною. Тому інтеграційні інститути перетворюють міжурядовий торг на гру з позитивною сумою. Успішне просування інтересів впливових національних соціальних і політичних груп на латиноамериканському рівні посилює внутрішньополітичні позиції урядів. Таким чином, латиноамериканська інтеграція посилює латиноамериканські держави-нації.

Література:

1. **К. Джанда.** Трудным путем к демократии. – М.: РОССПЭН, 2006. – 656 с.
2. **Дальнегра Л. П., Дабене О., Калверта Л.** Переход от авторитаризма к демократии: латиноамериканская специфика: Реферативный сб. / РАН; Институт научной информации по общественным наукам (ИНИОН) / О. А. Жирнов (отв. ред.), Н. В. Михайлова (отв. ред.). — М., 1997. — 112 с.
3. **Пшеворский А.** Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке / В. А. Бажанов (ред.), В. А. Бажанов (пер.с англ.). — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999. — 320 с.
4. **Бабаян А. Э.** Эволюция политической системы Мексики в 80 - 90-е годы. — М.: Арса, 1996. — 234 с.
5. **Боровков А. Н., Шереметьев И. К.** Мексика на новом повороте экономического и политического развития. — М.: Знание, 1999. — 129 с.
6. **Весела Н.** Інтеграція країн Латинської Америки: Автореф. дис. ... канд. політ. наук. — К., 2002. — 29 с.

7. **Добровольський О. В.** Геополітичний розвиток Південної Азії, Океанії, Африки й Латинської Америки та інтереси України. — К.: Університетське видавництво „Пulsари”, 2006. — 128 с.

8. **Жирнов О. А.** Латиноамериканская зона свободной торговли; реальность или иллюзии. — М.: Экономика, 2000. — 207 с.

9. Ибероамериканский мир глазами молодых ученых: (Научная конференция молодых латиноамериканистов). — М.: ИЛА РАН, 2006. — 72 с.

10. **Клименко О. А.** Партії та неурядові організації в політиці лібералізації торгівлі НАФТА. — К.: Науковий світ, 2005. — 153 с.

11. **Кириченко В. П.** Загострення економічної кризи в Латинській Америці: крах моделі розвитку чи результат рекомендацій МВФ // Дослідження світової політики. Зб. наук. праць. ІСЕМВ НАН України. — Вип. 19. — 2002. — С. 155 - 167.

12. **Клочковский Л. Л.** Экономический гегемонизм США и Латинская Америка // Латинская Америка. — 2006. — № 1. — С. 4 - 17.