Калининградский государственный технический университет

Кафедра

**Что такое НАФТА (и что она сулит России)**

*С 12-м ударом башенных часов, отсчитавших последнюю секунду 1993 г., на экономической карте мира появилось новое крупное интеграционное объединение. С I января вступил в силу договор о Североамериканской зоне свободной торговли (North American Free Trade Agreement - НАФТА), в которую входят ведущие государства западного полушария - США, Канада и Мексика. На этой огромной территории общей площадью свыше 21 млн.кв.км., которая простирается от реки Юкон на Аляске до полуострова Юкатан на юге Мексики, проживает 368 млн.чел. Совокупный ВНП трех государств "Североамериканского общего рынка" - около 7 трлн.долл. Это событие, несомненно, повлияет на дальнейшее развитие мировой экономики, во многом определит ее исходные рубежи на пороге вступления человечества в XXI век. Оно вносит качественно новый элемент во взаимоотношения Север-Юг, являясь, пожалуй, первой попыткой установить равноправное торгово-экономическое партнерство между представителями этих двух столь разнящихся миров. Суть соглашения о НАФТА можно сформулировать одной фразой: это торгово-экономический союз, призванный в течение ближайших 10-15 лет полностью устранить или в значительной степени ослабить действие почти 20 тыс. таможенных тарифов, квот ч другого рода ограничений, которые в настоящее время препятствуют экспортно-импортным операциям, свободному передвижению товаров, капиталов и услуг на рынке трех стран, заключивших этот договор. Базовое соглашение о создании НАФТА подписали 7 октября 1992 г. в американском городе Сан-Антонио министры торговли трех стран в присутствии президентов США и Мексики, а также премьер-министра Канады. Однако на пути ратификации договора высшими законодательными органами этих государств возникло немало серьезных препятствий.*

МЕКСИКАНСКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Наименьшее сопротивление встретила идея НАФТА в Мексике, и не только потому, что парламент этой страны контролируется правящей Институционно-революционной партией, лидером которой является президент К.Салинас де Гортари, активнейший сторонник соглашения. Мексика как страна слаборазвитая и сравнительно бедная (по отношению, естественно, к Северной, но отнюдь не Латинской Америке), по общему мнению объективно выигрывает больше остальных участников соглашения. Особенно на первом этапе его реализации, когда с 1 января 1994 г. от уплаты пошлин в Соединенных Штатах освобождаются 80% товаров мексиканского экспорта, в то время как Мексика распространит такой преференциальный режим лишь на 40 % американского импорта, что делается для компенсации разницы в экономическом развитии этих государств.

НАФТА позволит влить в мексиканскую экономику крупные дополнительные капиталовложения, что даст возможность создать новые рабочие места, повысить уровень жизни населения, предоставит уникальный шанс для общего преобразования страны. По выкладкам экономистов, Мексика сможет рассчитывать на создание примерно 600 тыс. рабочих мест.

Конечно, подписание договора о НАФТА вряд ли оказалось возможным, если бы не впечатляющие успехи мексиканской экономики за последние годы. А именно: произведена кардинальная реформа банковского дела. Удачно развивается программа приватизации. В основном завершена более чем 50-летняя земельная реформа. Значительно снижен дефицит госбюджета. Выросли золотовалютные резервы страны (почти 19 млрд.долл. на 1992 г.). Уровень инфляции, превышавший в 1987 г. 100% , на сегодняшний день снизился до менее 10%. Приток иностранных капиталовложений в национальную экономику за период пребывания у власти нынешнего президента страны превысил все, что когда-либо вкладывалось в эту республику с самого ее основания. Валовой национальный продукт приближается к 350 млрд.долл. Умелое сочетание политического и экономического прагматизма в традиционно деликатных отношениях с "великим северным соседом" без отказа от курса на максимально тесные узы с другими латиноамериканскими государствами принесло свои плоды: договор с НАФТА не вызвал сколь-либо значительного сопротивления ни в мексиканском обществе, ни в кругах политической оппозиции. Гладко прошла и ратификация его в парламенте.

ПОЗИЦИЯ КАНАДЫ

Совсем иное дело - Канада, где 54 % населения недвусмысленно высказывалось против "Североамериканского общего рынка" и только 29% безусловно поддержали его. Костяк оппозиции составили мелкие и средние предприниматели, часть более крупного бизнеса, а также профсоюзы (прежде всего влиятельный канадский рабочий конгресс).

Больше всего канадцев беспокоит перспектива переориентации значительной части торгово-промышленной деятельности США с традиционной для нее, Канады (товарообмен между этими странами составляет сейчас 180 млрд.долл.) - на Мексику, с которой у самих канадцев торговля не более 3 млрд.долл.

В этом случае остро встает вопрос занятости, поскольку многие американские предприятия, действующие сейчас на территории Канады, могут предпочесть ей те очевидные выгоды, которые сулит НАФТА на мексиканской земле. Да и наплыв значительно более дешевых мексиканских товаров сулит немалые убытки местным производителям. В качестве весомого аргумента противники договора ссылались на далеко не однозначные результаты ранее подписанного между Вашингтоном и Оттавой двустороннего Соглашения о свободной торговле (вступило в силу с 1 января 1989 г.), по которому только в сфере машиностроения Канада, по выкладкам специалистов, потеряла до полумиллиона рабочих мест.

Мексиканский же фактор, по их словам, грозит Канаде полной катастрофой. "Он станет последним гвоздем, вбиваемым в гроб машиностроения Канады", - заявлял, к примеру, один из крупнейших издателей страны Мел Хартиг. "Актом дешевой распродажи Канады" охарактеризовал НАФТА лидер оппозиционной Новой демократической партии О.Маклоклин. Не менее резко высказывались и премьер-министры провинций Онтарио, Британская Колумбия и Саскачеван.

Иную позицию занимали федеральное правительство, правящая прогрессивно-консервативная партия, и прежде всего бывший премьер-министр Канады Б.Малруни - ярый поборник договора о НАФТА. Под его влиянием канадский парламент, где большинство составляли депутаты-консерваторы, в июне прошлого года все-таки ратифицировал это соглашение.

Однако уже сменившая Малруни премьер-министр Ким Кэмпбелл выдвинула ряд серьезных возражений против дополнительных протоколов к договору о НАФТА, касающихся трудовых отношений и охраны окружающей среды. А в октябре состоялись новые парламентские выборы, на которых консерваторы потерпели сокрушительное поражение. Победу же одержала Либеральная партия, и пост Премьера занял ее лидер Ж-Кретьен.

Либеральная партия не голосовала в парламенте против ратификации соглашения о НАФТА. Однако твердо заявила, что в случае победы на выборах и прихода к власти потребует пересмотреть ряд положений договора, способных, на ее взгляд, серьезно ущемить национальные интересы Канады.

Конечно, партия в оппозиции и ее предвыборные лозунги - это одно. А та же партия у власти - несколько другое. Мало кто полагал, что, став премьером, Ж.Кретьен выполнит угрозу и, если претензии Канады к договору о НАФТА не будут удовлетворены, действительно пойдет на отсрочку его введения в силу. Ведь такая мера наверняка нанесла бы значительный ущерб особым отношениям Канады с Соединенными Штатами, на которые приходится львиная доля - 80% - канадского экспорта.

В свою очередь администрация Белого дома отдавала отчет в том, что необходимо пойти хотя бы на видимость компромисса с Оттавой. В итоге Вашингтон уступил Канаде по ряду положений, охватывающих трудовые отношения и защиту окружающей среды. Последние препоны перед НАФТА с канадской стороны оказались, таким образом, сняты.

Однако остался открытым ключевой для Соединенных Штатов вопрос: о нефтяных, газовых и гидроресурсах Канады. Меньше всего Вашингтону хотелось бы, чтобы его доступ к ним оказался ограниченным. Аббревиатура НАФТА (и вряд ли это столь уж случайное совпадение) в испанском языке синоним "петролео" (нефть). Именно оно, "черное золото", а также другие энергоносители - один из главных магнитов, склоняющих Соединенные Штаты к экономическому альянсу со своими ближайшими соседями.

Доля США в общем объеме нефтяного экспорта Мексики составляет на сегодняшний день 64,2% (данные государственной нефтяной корпорации "Петролеос мехиканос"). Неуклонно растет и долевое участие Канады в энергобалансе Соединенных Штатов.

США И НАФТА

Некоторые стратегические мотивы, которыми руководствовался Вашингтон, продвигая договор о НАФТА, уже нашли отражение в этой статье. Главную же линию достаточно четко определил председатель национального комитета Демократической парии США Дэвид Уилхэм (цитирую по "Вашингтон пост"): "...Соглашение о свободной торговле в Северной Америке является частью долгосрочного плана по сокращению бюджетного дефицита, поскольку оно рассчитано на расширение международных рынков сбыта американской продукции и станет мощным стимулом к активному экономическому росту в США".

Переводя эту формулировку на более понятный "среднему американцу" язык, президент США Б.Клинтон, выступая в Новом Орлеане, говорил: "Для американцев откроются новые возможности не только получить хорошую работу, но и увеличить свои доходы...Единственный способ для такой богатой страны, как Америка, стать еще богаче - это иметь больше потребителей, продавать больше товаров. Мы... должны открыть свои границы".

Далеко не случайно, что единственным зарубежным лидером, с которым уже избранный президентом США Б.Клинтон встретился до инаугурации на этот пост, был мексиканский президент К.Салинас де Гортари. Договор о НАФТА стал одним из главных рычагов его экономической политики, и "мексиканский аспект" вопроса Б.Клинтон проработал весьма основательно. Приводимые им аргументы в пользу того, что интеграционный блок с участием такой страны, как Мексика, "сработает", звучали весомо.

Во-первых, Мексика уже значительно снизила протекционистские барьеры в торговле с Соединенными Штатами, отмечал он. Если в 1986 г. американский экспорт туда не превышал 12 млрд.долл., а общий торговый баланс выходил с пассивным сальдо в 5,7 млрд.долл., то теперь США ввозят туда товаров на 40 млрд.долл., а торговый баланс поменял знак минус на почти такой же по размерам плюс в 5,6 млрд.долл. Прогноз оборота двусторонней торговли на 1995 г. - до 60 млрд-долл. Уже сейчас среднестатистический мексиканец каждый год тратит на покупку американских товаров и услуг свыше 450 долл. - "больше, чем кто-либо в мире, за исключением канадцев", указывал Клинтон. А ведь мексиканские пошлины до сих пор превышают американские как минимум в четыре раза.

Во-вторых, Клинтон отрицает, что с вводом в действие договора о НАФТА американские корпорации устремятся в Мексику в погоне за дешевой рабочей силой. "Напротив, - утверждает он, - после заключения соглашения делать это будет труднее, поскольку в экономическом положении по обе стороны границы произойдут благоприятные перемены". Поэтому, по его словам, американскую экономику ждет не массовый рост безработицы, как предрекают оппоненты договора, а напротив, рост рабочих мест.

Джордж Буш, собственно и начавший путь к НАФТА, говорил о 400 тыс. рабочих мест. Оценка Института международной экономики более скромная: 175 тыс. мест через пять лет. Клинтон же предпочитает называть цифру 200 тыс. В-третьих (а в долгосрочной перспективе это может оказаться решающим фактором), США необходима создаваемая договором о НАФТА и по возможности еще более широкая региональная экономическая зона в качестве прочного тыла перед все более обостряющейся конкуренцией со стороны Западной Европы, Японии и набирающего силы Китая.

В то время как активное сальдо внешнеторгового баланса США с Мексикой неуклонно растет, дефицит в торговле с Японией, Китаем и другими "азиатскими тиграми" увеличивается катастрофическими темпами. Несмотря на то, что Клинтон по вопросу о НАФТА заручился безусловной поддержкой трех экс-президентов США - Буша, Картера и Форда, полемика с оппонентами получилась нелегкой. На уровне общественного сознания опросы и анкетирования показали, что от 36 до 41 % американцев, главным образом опасаясь за свои рабочие места, выступали против соглашения, примерно 34% не могли составить себе четкого мнения на этот счет, и только 25% поддерживали Клинтона. На политическом уровне это прямо угрожало ратификации договора в конгрессе. И наиболее опасным стал фактор раскола в стане самих демократов. В ходе решающего голосования палата представителей приняла договор о создании НАФТА 234 голосами против 200. "Североамериканский общий рынок" получил, таким образом, свидетельство о рождении.

ОТ АЛЯСКИ ДО ПАТАГОНИИ

Именно так формулировал далеко идущие планы экономической интеграции в западном полушарии экс-президент США Дж. Буш, который был инициатором создания НАФТА. Мексика, Канада и США рассматривают договор как своего рода "локомотив" мощной экономической экспансии по всему Латиноамериканскому региону. Договор открыт для присоединения к нему всех государств западного полушария.

"Если объединенный североамериканский рынок открывает заманчивые перспективы, то о рынке с вдвое большим населением можно с уверенностью сказать, что он открывает захватывающие возможности, - говорит председатель международного консультативного комитета "Чейз Манхэттен бэнк" Дэвид Рокфеллер. -Именно это мы получим, если сумеем объединить все полушарие". Чили уже сделала первый шаг навстречу НАФТА, подписав соглашение об экономической интеграции с Мексикой. Углубляется сотрудничество Мексики с Колумбией и Венесуэлой - партнерами по интеграционной "Группе трех", которые в марте 1993 г. подписали в Боготе собственный трехсторонний договор о свободной торговли. Традиционно тяготеющие к Мексике и США страны Центральной Америки тоже ориентированы на сближение с НАФТА. С пятью государствами этого региона Мексика уже имеет предварительную договоренность об учреждении зоны свободной торговли не позднее 31 декабря 1996 г. Боливия также демонстрирует большое желание присоединиться к соглашению о НАФТА.

Опыт латиноамериканских, без участия США и Канады, региональных интеграционных группировок наряду с положительными моментами выявил и уязвимые, болевые точки подобного рода объединений: хронический дефицит инвестиционных средств, современных технологий, ограниченный выход на рынки "третьих стран", особенно за пределами региона и др.

Впрочем, участие латиноамериканских государств в НАФТА отнюдь не означает сворачивание других интеграционных группировок на континенте. Это позволяет им легче, органичнее войти в "континентальный альянс". С этой точки зрения наиболее успешно набирающий сейчас обороты интеграционный союз на Южном Конусе - МЕРКОСУР (в составе Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая), который от зоны свободной торговли, созданной в 1992 г., все более явственно продвигается к заключению таможенного союза, можно рассматривать как ступеньку вверх по лестнице, ведущей к будущей супер-НАФТА. "Укладывается в схему" и задуманный совсем недавно новый торгово-экономический блок - МЕРКОНОРТЕ, в который собираются войти Бразилия, Венесуэла, Колумбия и Боливия. В перспективе просматривается тенденция к слиянию этих двух экономических альянсов - МЕРКОСУР и МЕРКОНОРТЕ - в единую южноамериканскую зону свободной торговли от Карибского бассейна до Антарктиды.

Таким образом, две главные оси формирования глобального интеграционного союза в Латинской Америке - Мексика и Бразилия и посредством их США и Канады имеют возможность войти в грядущий экономический "суперблок Нового Света" и возглавить его.? Как это ни парадоксально звучит, катализатором в принципе объективного процесса общеконтинентальной экономической интеграции в западном полушарии в значительной степени послужили драматические события на другом конце света - на территории теперь уже экс-СССР и стран Восточной Европы. Уже в эпоху М.Горбачева, когда все очевиднее становился развал традиционных экономических отношений, связывающий мир социализма, открывалась торная дорога для массовой экспансии туда западных товаров, капиталов и услуг, начали вынашиваться грандиозные планы экономического "Дранх нах Остен", перед которыми меркли и "План Маршалла", и японское "экономическое чудо.

Этот повышенный интерес Запада к гигантскому потребительскому потенциалу - "славянскому рынку", демонстрируемая им на каждом шагу готовность оказать всяческую поддержку российским, "эсенговским" и прочим "реформаторам" очень встревожили латиноамериканские государства, которые, не без оснований, опасались, что "Марш Мендельсона" для Восточной Европы обернется реквиемом для их собственных финансово-экономических структур, которые, все еще остро нуждаются в иностранных кредитах, займах, инвестициях и технологиях. Однако теперь, устрашенные масштабами экономического развала и политической напряженности, царящими на руинах социализма, банкиры и предприниматели вновь "поворачиваются лицом" к Новому Свету.

В научных кругах США, да и в правительственных тоже. начинает превалировать точка зрения, что наступает судьбоносный момент для общей смены нынешних экономических приоритетов с ориентацией на Западную Европу и Азию в пользу Латиноамериканского региона. Во-первых, он по всем параметрам уже значительно интегрирован с американской экономикой. Достаточно сказать, что на США приходится 57 % всего латиноамериканского импорта. Во-вторых, вследствие' особенностей динамики внутреннего развития континент именно сейчас переживает торгово-потребительский бум, способный стать новым мощным стимулом для роста американского бизнеса.

Наметившийся поворот емко обозначил Дэвид Малфорд - авторитетный7 специалист, занимавший высокие посты в администрации Рейгана и Буша: "Если вы становитесь новым президентом США и ваша главная задача - подъем национальной экономики, тогда Латинская Америка будет вашим лучшим клиентом, - считает он. - Этот регион набирает силы, в то время как Европа и Япония переживают спад...У нас с Латинской Америкой общее историческое, религиозное и социальное наследие, а в настоящее время в большинстве стран имеются демократические правительства. Там значительно более сложные и более развитые рыночные экономические структуры, чем в новых государствах Восточной Европы и бывшего Советского Союза...И этот рынок, насчитывающий почти 600 млн.чел". Политическая нестабильность, экономический хаос, отсутствие четких юридических гарантий для иностранных инвестиций, резкое падение покупательной способности основной массы населения в Восточной Европе, и прежде всего в России, вынуждают Западную Европу и Японию тоже обращать свои взоры на Латинскую Америку.

В результате наблюдается беспрецедентный рост иностранных инвестиций именно в Латинской Америке. Эта мощная экспансия выразилась в четырехкратном росте прямых иностранных капиталовложений в экономику латиноамериканских государств (в первую очередь Мексики, Венесуэлы, Бразилии, Аргентины и Чили). Так, если в период с 1987 по 1989 г. они составили 24 млрд.долл., то с 1990 по 1992 г. достигли 100 млрд.долл.

Конечно, политический риск для иностранных инвестиций в Латинской Америке тоже существует. Режим "представительной демократии" по западному образцу, хоть он и установился сейчас впервые за всю бурную историю континента по всей его протяженности (за исключением Гаити и Кубы), все-таки не имеет пока достаточно глубоких традиций, не укоренился в правосознании граждан как безусловно предпочтительная форма государственного управления. С одной стороны, еще достаточно сильны авторитарные тенденции (Перу, Аргентина, Венесуэла, ряд государств Центральной Америки). С другой велика социально-экономическая напряженность, связанная со все еще большой массой обездоленного, нищего и в силу этого склонного к вооруженному протесту народа.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИИ

Каковы они с глобальных позиции - уже понятно: денежки, которые, казалось бы, вот-вот поплывут в нашу пореформенную страну, легли на другой курс. Ничего приятного не сулит для РФ и повседневная практика торговых отношении с Латиноамериканским регионом. Прежде всего по причинам наших внутренних проблем.

"Нам и раньше-то тяжело доставалась реализация машин и оборудования на, рынке, столь географически отдаленном и избалованном быстрыми поставками качественной техники из США, - жаловался мне недавно один российский "купец", пытающийся из штаб-квартиры в Буэнос-Айресе продавать в Аргентине и других странах Южной Америки тракторы. - Но мы, приезжая к поставщику и набирая партию экспортных машин, могли в былые времена предъявлять претензии по их цвету, качеству обивки салона, даже устройству дверных ручек- Сегодня я беру все подряд: тракторы без стекол в кабине, без дверей, стартеров. Как-нибудь доведем "до ума". Масштабы разрухи таковы, что вскоре, видно, "лавочку" придется вообще закрывать".

Товарооборот России практически со всеми латиноамериканскими государствами сократился по сравнению с экс-СССР во много раз. А образование в западном полушарии региональных интеграционных группировок еще более осложняет задачу экспортеров российской продукции. Возьмем в качестве примера такие частные моменты.

На переговорах по НАФТА представители США последовательно стремились защитить те отрасли национальной экономики, которые в последние годы испытывают наибольшие трудности из-за наплыва в страну высококонкурентоспособной зарубежной продукции. По настоянию Вашингтона в договор внесены специальные положения, напрямую увязывающие механизм льготных таможенных тарифов с происхождением товаров, на которые они могут распространяться.

Одна из этих сфер - рынок автомобилей и запчастей к ним. В соответствии, с договором на сниженные тарифные барьеры могут рассчитывать только те легковые машины, при сборке которых 62,5% стоимости комплектующих произведено а трех странах, входящих в НАФТА. Еще более высокий, трехступенчатый барьер поставлен на пути заграничной, одежды. Во-первых, она непременно должна быть сшита в одной из стран Северной Америки. Во-вторых, сшита из ткани, которая тоже сошла с местных ткацких, станков. В-третьих, даже нити этих тканей обязаны быть местного производства.

Или взять импорт текстиля. Россия могла бы, например, довольно успешно, поставлять на американский рынок льняные ткани, которые пользуются там большим спросом. Однако, чтобы рассчитывать на льготный тариф, российская (или, американская) фирма, которая вздумает продавать в США российскую продукцию, обязана доказать даже не то, что эта продукция на местном рынке дефицита, а что она вообще, даже в минимальных количествах, не производится в странах, объединенных в НАФТА.

Вряд ли стоит при подобных "правилах игры" уповать на диктат потребителей. С ними не особенно-то намерены считаться. Так, по словам американского внешнеторгового эксперта Джеймса Боварда, по меньшей мере 117 видов тканей, необходимых модельерам США, в странах НАФТА не выпускаются. Однако те, кто защищает интересы американской текстильной промышленности, настаивают на том, что на самом деле этот дефицит не превышает 8 видов тканей. Очевидно, что на североамериканских производителей и продавцов одежды будут и впредь нажимать с тем, чтобы они главным образом использовали ткани, выработанные в, странах НАФТА, пусть даже они и не совсем удовлетворяют предъявляемым к ним требованиям.

Теперь представьте себе, что подобный режим распространится от Юкона до Огненной Земли. Наши "лады" и "нивы", которые хоть и по бросовым ценам, но все-таки пока находят спрос в Чили, Бразилии и ряде других стран, тогда уж точно "выйдут в тираж". НАФТА никоим образом не имеет антироссийской направленности. Просто" раздел мира на крупные экономические группировки предполагает наряду с уменьшением внутренних барьеров и препон совместный механизм защиты от "внешней' опасности". В такой ситуации, как говорится, "один в поле не воин".