

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕКСИКАНСЬКО-КАНАДСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЧЛЕНСТВА В НАФТА

Г. В. Сердюк

здобувач

Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна

anna.serdjuk@mail.ru

У статті розглядається динаміка торговельних зв'язків між Канадою і Мексикою, значне зростання яких відбувається протягом останніх двадцяти двох років, після набуття чинності в 1994 році Угоди про зону вільної торгівлі між трьома країнами Північної Америки, оскільки важливою характеристикою сучасного світу є зростання взаємозалежності країн, інтеграційних процесів і перехід країн від замкнутих господарств до економіки відкритого типу.

Ключові слова: НАФТА, інтеграційне об'єднання, зона вільної торгівлі, митні тарифи, транскордонні поставки.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕКСИКАНСКО-КАНАДСКИХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ЧЛЕНСТВА В НАФТА

В статье рассматривается динамика торговых связей между Канадой и Мексикой, значительный рост которых происходит в течение последних двадцати двух лет, после вступления в силу в 1994 году Соглашения о зоне свободной торговли между тремя странами Северной Америки, так как важной характеристикой современного мира является рост взаимозависимости стран, интеграционных процессов и переход стран от замкнутых хозяйств к экономике открытого типа.

Ключевые слова: НАФТА, интеграционное объединение, зона свободной торговли, таможенные тарифы, трансграничные поставки.

DEVELOPMENT FEATURES OF MEXICO AND CANADA TRADE RELATIONS WITHIN MEMBERSHIP IN NAFTA

The article deals with the dynamics of trade relations between Canada and Mexico. The significant growth of relations occurs during the last twenty-two years after the North American Free Trade Agreement was signed in 1994. The growth of interdependence among the countries, integration and transition of countries from closed economies to open economies are important features of the modern world.

Key words: NAFTA, integration association, free trade area, customs tariffs, cross-border deliveries.

Постановка проблеми. Важливість дослідження мексикансько-канадських відносин визначається процесами інтеграції та глобалізації. Мексикансько-канадські відносини є моделлю, яка демонструє зміну складних відносин між країнами, які входять до Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Характерною рисою відносин у рамках НАФТА є тісні торговельно-економічні, політичні, соціальні відносини обох країн із США [1]. І в той час як США є найважливішим партнером на світовому ринку і для Канади, і для Мексики, відносини між самими країнами формувалися та проявилися лише в ході реалізації проекту НАФТА, який, у свою чергу, вплинув на форми двосторонньої взаємодії. Асиметрія потенціалів двох країн (різниця природних ресурсів та економічних показників) зумовила характер інтеграційного об'єднання, а його аналіз демонструє моделі поведінки держав, а також їх вплив на комплекс міждержавних відносин.

У лютому 2014 року під час зустрічі прем'єр-міністра Канади з президентом Мексики було оголошено оновлений план спільних дій Канади та Мексики на 2014–2016 рр., який встановлював чотири пріоритетні напрями для двосторонніх відносин: сприяння формуванню конкурентоспроможних і стійких економік, захист громадян обох країн, підвищення співпраці між населенням та проектування партнерства на регіональному і глобальному

рівнях [2]. Тому аналіз динаміки торговельних відносин між Мексикою та Канадою за період їх участі у НАФТА є дуже актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження є праці іноземних та вітчизняних фахівців у галузі інтеграції та інтернаціоналізації господарського життя країн Північної Америки, таких як: Є. Ф. Авдокушин, А. Д. Бородаєвський, К. Вілсон, М. А. Вільярреал, А. В. Даркін, Л. Доусон, Є. Г. Журавська, А. Б. Парканський, О. С. Передрій, І. А. Спірідонов, Я. Ф. Фергюссон [3, 4, 5, 6, 7].

Однак дослідженню особливостей торговельних взаємовідносин між Мексикою та Канадою в асиметричному інтеграційному об'єднанні приділялося недостатньо уваги.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в аналізі динаміки та особливостей розвитку мексикансько-канадських торговельних відносин у контексті їхньої участі в НАФТА.

Виклад основного матеріалу. За прогнозами фахівців міжнародної мережі компаній PwC, до 2030 року економіка Мексики стане восьмою економікою світу за рахунок її участі в північноамериканській зоні вільної торгівлі НАФТА: вона забезпечує і буде забезпечувати далі канадський бізнес перевагами попиту ринку, що розвивається, з низькими ризиками, маючи два десятиліття досвіду інтегрованих торговельних правил та практик. Таким чином,

саме економіка Мексики може стати платформою для підвищення глобальної північноамериканської конкурентоспроможності [8].

При цьому, наприкінці ХХ століття економіка Мексики пройшла складний і суперечливий шлях розвитку. Ще з початку 1990-х років Мексика зіткнулася з суттєвими економічними проблемами:

- 1) неефективність державних механізмів контролю над ключовими галузями економіки;
- 2) залежність державного бюджету від нафтової ренти, яка різко змінюється через волатильність цін на нафту;
- 3) зовнішній борг і валютна криза;
- 4) бідність населення та нерівність доходів;
- 5) неконкурентоспроможність та ізолюваність вітчизняних галузей-промисловості;
- 6) відсутність довіри з боку зовнішніх інвесторів [4].

Мексиканський уряд почав вирішувати ці проблеми через проведення внутрішніх реформ у поєднанні з зовнішньоекономічною спрямованістю, яка включала членство в Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ), і встановленні більш тісних економічних і торговельних зв'язків із США. Ці дії та фінансові гарантії з боку США допомогли заспокоїти міжнародних кредиторів і стабілізувати песо (національна валюта Мексики). Мексика також отримала пільговий доступ до ринків для своєї експортної індустрії (яка тільки почала зароджуватися) завдяки підписанню договору про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі [4].

Країна провела серйозні неоліберальні реформи і перейшла до політики інтеграції в рамках глобальної економіки і усвідомлення необхідності регіональної економічної взаємодії. Інтеграція Мексики в світову економіку зажадала проведення серії перетворень у всіх сферах національного господарства, а також серйозний перегляд зовнішньоекономічної стратегії.

В той же час зовнішньоекономічна політика Канади в 1980-х роках включала зниження протекціоністських торговельних бар'єрів, щоб дати можливість канадській промисловості проникнути на міжнародні ринки, стати конкурентоспроможною і розширити доступ на внутрішній ринок найбільшого торгового партнера — США. Вже до середини 1990-х років Канада здійснила перехід до більшої відкритості зовнішньої торгівлі, і з 1987 по 1996 рр. канадський експорт товарів і послуг подвоївся, обсяг канадських прямих іноземних інвестицій зріс із 11 млрд до 37 трлн дол. США, а ВВП Канади збільшився на 33% [4, 9].

Структура канадського експорту також змінюється: частка сировинних товарів знизилася, у той час як частка наукомістких товарів і послуг збільшилася. У виробничому секторі також збільшилося виробництво, що вимагало високого рівня спеціалізації — промислової і сільськогосподарської техніки і літаків [10].

Більше ніж 80% канадського експорту направлялося до США, тому Канада була мало зацікавлена в мексиканському ринку [10]. Крім того, канадська влада була стурбована тим, що, додавши Мексику до зони вільної торгівлі, Канада втратить своїх покупців на американському ринку. Однак США вирішили, що створення північноамериканської зони вільної торгівлі є їх пріоритетом для безмитного доступу США на ринки Канади і Мексики.

В умовах, коли США залишаються основним торговельним партнером Канади, підписання в 1994 році договору про північноамериканську зону вільної торгівлі істотно стимулювало динаміку двосторонніх мексикансько-канадських торговельних відносин (рис. 1) [4, 10]. В договорі країнам надавалися наступні можливості: зменшення або усунення (за деякими статтями) тарифів у взаємній торгівлі, встановлення загальних стандартів і вимог до технічних бар'єрів, зниження ризиків завдяки прозорим механізмам врегулювання спорів.

На рис. 1 можна побачити, що кількість товарообігу між країнами стрімко зростає, однак є суттєва різниця між експортом (імпортом) обох держав. У Мексики торговельне сальдо з Канадою є позитивним, а у Канади з Мексикою — від'ємним. Мексика — п'ятнадцята за величиною країна-експортер у світі. Протягом 2008—2013 рр. світовий експорт Мексики виріс на 5,7% за рік, з 287 млрд дол. в 2008 році до 379 млрд дол. в 2013 році. Сьогодні Мексика є третьою за величиною країною — торговельним партнером Канади в світі (після США (63,7%) і Китаю (7,5%)) [11].

Створення НАФТА стимулювало зростання двосторонніх мексикансько-канадських торговельних відносин за такими секторами, як аерокосмічний, автомобільний і агропромисловий комплекси, фінансові послуги, інформаційні та комунікаційні технології, сприяло зниженню ризиків для канадських інвесторів у банківському та видобувному секторах Мексики (рис. 2, 3) [4, 6].

Роль договору про створення північноамериканської зони вільної торгівлі для розвитку двосторонніх мексикансько-канадських торговельних відносин важко переоцінити. Сьогодні дуже незначна частка продукції в цьому регіоні повністю виробляється в одній країні і повністю споживається в іншій, оскільки виробничий цикл включає в себе не тільки добування корисних копалин, збір врожаю або виробничі завдання, але й багато видів афілійованих послуг, від бухгалтерського обліку до транспортування. Загальне виробництво розбите за країнами, щоб мінімізувати витрати. Для Канади в регіональному поділі праці головними перевагами є наявність досвіду у виробництві товарів з великою доданою вартістю та запаси капіталу. Для Мексики в якості переваг виступають велика кількість дешевої робочої сили та ємкість внутрішнього ринку.

Таким чином, поставки між країнами-партнерами формують дієву економічну систему, в якій

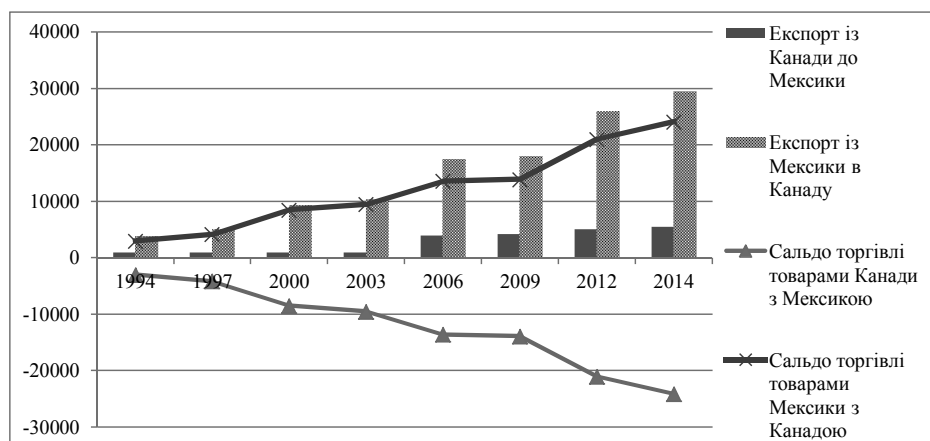


Рис. 1. Динаміка двосторонньої торгівлі Мексики з Канадою в межах договору про північноамериканську зону вільної торгівлі (млн дол. США).
Джерело: [4, 10]

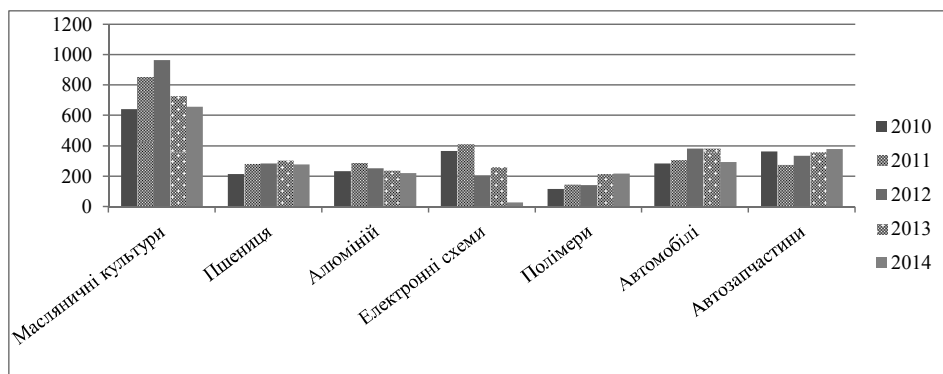


Рис. 2. Галузева структура канадського експорту до Мексики (тис. дол. США).
Джерело: [4, 12]

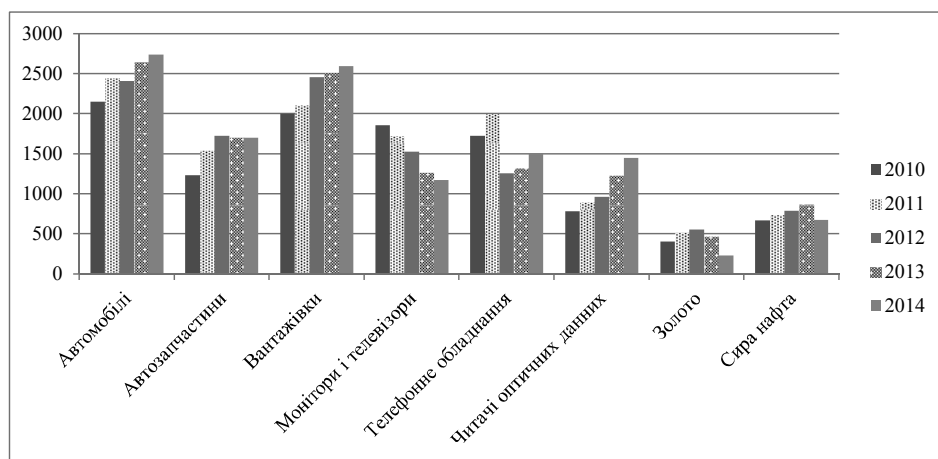


Рис. 3. Галузева структура мексиканського експорту до Канади (млн дол. США).
Джерело: [4, 12]

кінцевий результат залежить від якості роботи окремих ланок виробництва, розташованих в різних країнах: відомі канадські фірми розташовують виробництва по збірці своєї продукції в Мексиці, що забезпечує зниження її собівартості.

При цьому вже існує конкуренція між підприємствами Канади і Мексики в низці галузей на американському ринку. Сьогодні, як і раніше, США

залишаються основним торговим партнером Канади: більше ніж 70% канадського експорту направляється на американський ринок. Торговельні відносини Мексики зі США отримали сильний поштовх до розвитку саме зі створенням НАФТА і продовжують набирати силу дотепер, хоча й досі знаходяться в різкому контрасті з масштабами торговельних відносин між Канадою та США [4, 6].

Що ж до динаміки двосторонніх торговельних відносин між Мексикою та Канадою, то вона вже зазнала значних змін і має всі умови для розвитку (рис. 4, 5) [4, 9].

У 2014 році Мексика була четвертим найбільшим експортним ринком для канадських продуктів, імпортуючи більше товарів лише зі Сполучених Штатів, Китаю та Великої Британії. У вартісному вираженні обсяг продажів з Канади до Мексики склав 10,1 млрд дол., що на 755% вище, ніж у 1993 році. Середньорічний темп зростання експорту з Канади до Мексики між 1993 і 2014 рр. склав 10,8%. Мексика продовжує бути третім за величиною постачальником товарів у Канаду після США та Китаю. Мексика експортує в Канаду товарів на суму 26 млрд дол., що в 10 разів більше, ніж у 1993 році. Середньорічний темп зростання експорту

з Мексики в Канаду в період існування НАФТА склав 11,1% [11].

Висновки. Таким чином, надійні відносини з Мексикою в рамках НАФТА забезпечили Канаду доступом до зростаючого мексиканського ринку товарів та послуг, дозволили державам побудувати на вже існуючих зв'язках між країнами-партнера-

ми менш ризиковане та вигідніше торговельно-економічне середовище, що сприятиме подальшому економічному процвітання разом, ніж країни б могли досягти самостійно.

Взаємовигідна торгівля в рамках НАФТА є фундаментом для подальшого розвитку економік обох країн. За роки членства в НАФТА Мексика стала найбільшим експортером в Латинській Америці, що експортує більше промислових товарів, ніж всі країни Латинської Америки. Країна як і раніше залежить від експорту в США, але стала на шлях диверсифікації економіки та зовнішньої торгівлі.

Економіка Канади розвивалася іншим шляхом, але ж співпраця з Мексикою дала нові поштовхи для встановлення більш тісних відносин у рамках НАФТА і можливості для подальшого економічного розвитку.

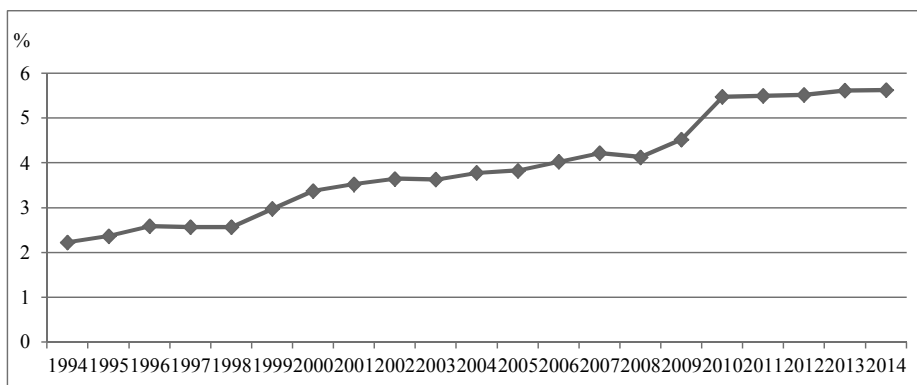


Рис. 4. Динаміка частки Мексики у загальному обсязі зовнішньоторговельного обігу Канади (%). Джерело: [4, 12]

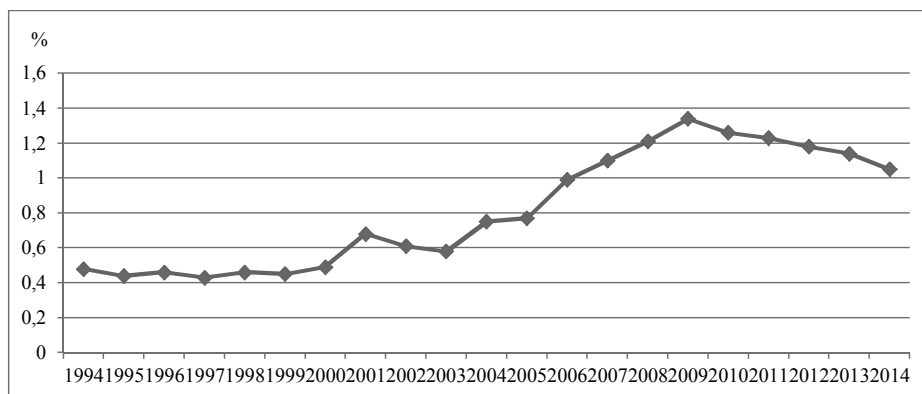


Рис. 5. Динаміка частки Канади у загальному обсязі зовнішньоторговельного обігу Мексики (%). Складено автором за матеріалами: [12]

Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.

Література:

1. North American Free Trade Agreement // NAFTA Secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2>
2. Canada-Mexico Relations. A Strategic Partner for Canada// Fact Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=eng>
3. Даркин А. В. Интеграция в рамках НАФТА / А. В. Даркин // Региональные исследования. – М., 2010. – № 2.
4. Canada's trade with Mexico : where we've been, where we're going and why it matters / Laura Dawson. Canadian Council of Chief Executives = Conseil canadien des chefs d'entreprise, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/2014/02/Canadas-trade-with-Mexico-Laura-Dawson-February-2014.pdf>
5. Авдокушин Е. Ф. Міжнародні економічні відносини : підручник для ВНЗ / Е. Ф. Авдокушин. – М.: Юристъ, 2006. – 466 с.
6. Christopher Wilson, Working Together: Economic Ties Between the United States and Mexico, Mexico /Institute, Woodrow Wilson International Center for Scholars, November 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Working%20Together%20Full%20Document.pdf>
7. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / О. С. Передрій. – К.: Знання, 2008. – 264 с.
8. PwC Economics, World in 2050 (January 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf
9. Historical Statistics of Canada, 2nd edition and IMF International Financial Statistics, various years [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-516-x/sectiong/4147439-eng.htm#4>
10. United States census bureau/Business & Industry /Foreign Trade / U.S. International Trade Data [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.census.gov/foreign-ecan/mx>
11. Mexico-Canada Trade Report 2014, Representative Office of the Ministry of Economy of Mexico in Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can_Dic14.pdf
12. Industry Canada, Trade Data Online, 2016 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>
13. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.