



УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



Валентина Д. Милосављевић

СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА

докторска дисертација

Ниш, 2016.



UNIVERSITY OF NIŠ
FACULTY OF ECONOMICS



Valentina D. Milosavljević

FOREIGN TRADE IN THE FUNCTION OF MEXICO'S ECONOMIC STABILIZATION

PhD Thesis

Niš, 2016.

Комисија за оцену и одбрану докторске дисертације

Ментор:

Проф. др Милош Тодоровић

Универзитет у Нишу, Економски факултет

Чланови комисије:

Проф. др Предраг Бјелић

Универзитет у Београду, Економски факултет

др Иван Марковић, ванредни професор

Универзитет у Нишу, Економски факултет

Датум одбране: _____

ИЗЈАВА МЕНТОРА О САГЛАСНОСТИ ЗА ПРЕДАЈУ УРАЂЕНЕ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

Овим изјављујем да сам сагласан да кандидат **Валентина Д. Милосављевић** може да преда Реферату за последипломско образовање Факултета урађену докторску дисертацију под називом **СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА**, ради организације њене оцене и одбране.

(Потпис ментора: проф. др Милош Тодоровић)

STATEMENT OF MENTOR'S CONSENT FOR SUBMISSION OF COMPLETED DOCTORAL DISSERTATION

Hereby, I declare that I agree that the candidate **VALENTINA D. MILOSAVLJEVIĆ** can submit completed doctoral dissertation titled **FOREIGN TRADE IN THE FUNCTION OF MEXICO'S ECONOMIC STABILIZATION** to the office for postgraduate education of the Faculty for the purpose of its evaluation and defense.

(mentor's signature: Prof. Miloš Todorović, Ph.D.)

ИЗЈАВА

Под пуном материјалном и моралном одговорношћу изјављујем да је приложена докторска дисертација резултат сопственог научног истраживања и да је коришћена литература на адекватан начин цитирана, без преузимања идеја, резултата и текста других аутора на начин којим се прикрива оригиналност извора. У потпуности преузимам одговорност за спроведено истраживање, анализу, интерпретацију података и закључке.

Својеручни потпис:

У Нишу, дана _____ године

STATEMENT

With due material and moral responsibility, hereby I declare that the doctoral dissertation is the result of personal scientific research and that the references used are cited adequately without use of ideas, results and texts of other authors in the way that hides the source's originality. I take the full responsibility for conducted research, analysis, data interpretation and conclusions.

Signature:

Niš, _____

СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА

Резиме

Мало је земаља које имају тако бурну економску историју у претходним деценијама као што је то Мексико. Осамдесетих година XX века ова земља је била највећи светски дужник, имала је проблеме са инфлацијом, са девизним курсом, изгубљену деценију за развој, деведесетих година је била погођена валутном кризом, а од 2008. године је на удару глобалне економске кризе. Ипак, управо у том бурном периоду успона и падова Мексико је постигао завидне резултате на плану модернизације привреде и постао петнаеста привреда света.

Иако географски веома удаљене и различите по величини и броју становника, постоје многе сличности у погледу проблема током економске историје између Србије и Мексика. Србија је, такође, као део Југославије, била презадужена, а 1993. године доживела је хиперинфлацију и практично валутну кризу, док актуелна глобална економска криза није могла бити заобиђена. Деведесете године XX века биле су изгубљена деценија за привредни развој Србије, као што су осамдесете године XX века биле за Мексико. Међутим, методи решавања проблема били су битно другачији, а највеће разлике су везане за однос према спољној трговини као носиоцу привредног опоравка.

Потпуно промењен концепт ослоња на природне ресурсе у концепт ослоња на спољнотрговинску сарадњу мења како теоријске ставове, тако и прагматичне мере економске политике које се управо изучавају на примеру Мексика. У том смислу би ова дисертација српској економској науци требало да понуди могућа решења на плану унапређења спољне трговине као полуге стабилног развоја и модернизације привреде, уз упозоравајућа искуства Мексика да либерализација спољне трговине има позитивно сигнификантан утицај на повећање извоза, али не подразумева увек и позитивну корелацију са економским растом и развојем привреде у целини.

Кључне речи: светски дужник, изгубљена деценија, валутна криза, модернизација привреде, спољна трговина, стране директне инвестиције, природни ресурси, спољнотрговинска сарадња, извоз, економски раст.

Научна област: Економија

Ужа научна област: Међународна економија

УДК: 339.5.057.7(72)(043.3)

CERIF класификациона ознака: S 180

FOREIGN TRADE IN THE FUNCTION OF MEXICO'S ECONOMIC STABILIZATION

Summary

Few countries have such turbulent economic history in recent decades as it is Mexico. In the eighties of the twentieth century the country was the world's largest debtor, had problems with inflation, the exchange rate, a lost decade for development, the nineties was hit by a currency crisis, and since 2008 it suffers from the global economic crisis. However, just in this tumultuous period of ups and downs, Mexico has achieved remarkable results in terms of modernization of the economy and become the fifteenth world economy.

Although geographically far apart and different in size and population, Serbia and Mexico have many similarities in terms of the problems that have been solved during the economic history. Serbia as a part of Yugoslavia also was heavily indebted, and in 1993 suffered a hyperinflation and convenient currency crisis, while the current global economic crisis could not be bypassed. The nineties of the twentieth century were a lost decade for economic development of Serbia, as well as the eighties of the twentieth century were for Mexico. However, problem solving methods were substantially different, but the biggest differences are related to the attitude towards foreign trade as a major factor of the economic recovery.

Completely changed the concept of reliance on natural resources in the concept of relying on foreign trade cooperation is changing so theoretically, as well as pragmatic economic policies that are currently being studied on the example of Mexico. In that sense, this dissertation would have to offer to Serbian economic science some solutions for the improvement of foreign trade as a lever of stable development, with the warning that the experience of Mexico liberalization of foreign trade has a significant positive impact on increasing exports, but does not always imply a positive correlation with economic growth and the development of the economy as a whole.

Keywords: world borrower, lost decade, a currency crisis, modernization of the economy, foreign trade, foreign direct investment, natural resources, foreign trade cooperation, exports, economic growth.

Science Field: Economy

Field of Academic Expertise: International Economy

UDC number: 339.5.057.7(72)(043.3)

CERIF classification: S 180

САДРЖАЈ

УВОД	1
I СТРУКТУРНЕ ПРОМЕНЕ У СПОЉНОЈ ТРГОВИНИ МЕКСИКА	4
1.1. Положај Мексика у међународној подели рада.....	4
1.2. Фактори конкурентности извоза Мексика.....	10
1.3. Структура спољне трговине Мексика.....	25
1.4. Стране директне инвестиције у функцији трансформације извоза Мексика.....	52
1.5. Међународна инвестициона позиција Мексика.....	66
1.6. Кретање односа размене Мексика.....	73
II СПОЉНОТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА МЕКСИКА	79
2.1. Спољнотрговинска либерализација и извозна промоција Мексика.....	80
2.1. Институционални <i>versus</i> функционални концепт спољнотрговинске политике.....	90
2.3. Инструменти спољнотрговинске политике Мексика.....	92
2.4. Интензивирање билатералне сарадње Мексика.....	100
2.5. Регионална спољнотрговинска сарадња Мексика.....	110
2.6. Мултилатерални спољнотрговински споразуми Мексика.....	119
2.7. Компатибилност спољнотрговинске политике Мексика са принципима СТО.....	122
III ЕФЕКТИ ПРОМЕНА У СПОЉНОЈ ТРГОВИНИ НА МАКРОЕКОНОМСКЕ ПЕРФОРМАНСЕ МЕКСИКА	129
3.1. Ефекти промена у спољној трговини на обим и структуру друштвеног производа.....	129
3.2. Ефекти промена у спољној трговини Мексика на запосленост.....	156
3.3. Ефекти промена у спољној трговини на платни биланс Мексика.....	178
3.4. Промене у спољној трговини Мексика и монетарна стабилност.....	192

IV СПЕЦИФИЧНОСТИ МЕКСИЧКИХ МЕХАНИЗАМА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊА	
КРИЗА	205
4.1. Механизми очувања спољне ликвидности Мексика.....	205
4.2. Механизми превазилажења кризе презадужености.....	221
4.3. Узроци валутне кризе и механизми за њено превазилажење.....	234
4.4. Механизми амортизовања ефеката светске економске кризе.....	252
V ПЕРСПЕКТИВЕ ЕКОНОМСКЕ САРАДЊЕ СРБИЈЕ И МЕКСИКА	268
5.1. Обим и структура спољне трговине Србије и Мексика.....	268
5.2. Компатибилност привредних структура Србије и Мексика.....	272
5.3. Искуства Мексика и препоруке за Србију.....	276
5.4. Перспектива економске сарадње Србије и Мексика.....	282
ЗАКЉУЧАК	284
ЛИТЕРАТУРА	291
БИОГРАФИЈА АУТОРА	308
ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ	309
ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ШТАМПАНОГ И ЕЛЕКТРОНСКОГ ОБЛИКА ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ	310
ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ	311

УВОД

Предмет истраживања ове докторске дисертације у најопштијем смислу огледа се у свеобухватном представљању еволуције и ефеката спољне трговине на макроекономске перформансе Мексика, односно на стабилизацију привреде Мексика. Мексико је успео да се, упркос великим потешкоћама кроз које је пролазио, прилагоди новим економским законитостима и тенденцијама и да приступи спровођењу сложеног процеса модернизације своје привреде, који је подразумевао економско и производно реструктурирање и прилагођавање законитостима и принципима слободне економије и отвореног тржишта. Отвореност привреде, међутим, са собом носи и нову врсту проблема, чију је тежину управо осетио Мексико.

Сматрамо да је ова тема релевантна, пре свега, због многих сличности између економских историја Мексика и Србије. Наиме, многи проблеми са којима се суочавао Мексико, као што су велики спољни дуг, изгубљена деценија за развој, проблеми са инфлацијом, проблеми са девизним курсом, периодичне кризе, слични су онима са којима се суочавала и Србија. Управо такво искуство Мексика чини тему интересантном за економску науку и за саму Србију.

Значају дефинисане теме доприноси и актуелност регионалних интеграција у свету, а оно што је посебно значајно и важно помена јесу нови интеграциони трендови у којима је Мексико један од најактивнијих учесника у свету. Наиме, почетком декаде деведесетих година XX века долази до промоције вишеслојне регионалне интеграције у читавом латинскоамеричком региону, а суштински мотив ових нових интеграционих трендова био је усмерен на остварење пословне кооперације или такозвану функционалну интеграцију, за разлику од институционализоване интеграције која је одговарала претходно примењиваном моделу развоја, увозно-супститутивној индустријализацији.

Пример Мексика оповргава и концепт помоћи презадуженим земљама који заговарају међународне финансијске институције. Сведоци смо начина на који међународне финансијске институције, пре свега Међународни монетарни фонд (ММФ), финансирају поједине европске државе - кредитима из својих фондова. Таква помоћ је омогућила поступно повлачење страних инвестиција и прерасподелу државних обавеза на њихове финансијске институције. Иако је Мексико успео да минимализује терет спољног дуга, мексичка привреда се још увек носи са његовим последицама. У том смислу би значај овог рада био што би се на примеру Мексика преиспитао концепт помоћи који нуде међународне финансијске институције.

Спољнотрговински сектор је највиталнији и најсензибилнији сектор у односу на окружење које је подложно сталним променама, а способност прилагођавања тим променама је од кључног значаја за стабилност привредних токова. Испитивање корелационе повезаности резултата у развоју спољне трговине и других макроекономских перформанси би егзактно доказало значај спољне трговине за стабилност привредних токова и превазилажење различитих врста криза.

Основни циљ дисертације је детаљно истраживање кључних сегмената модела либерализације спољне трговине и њених ефеката на макроекономске перформансе Мексика, који је од највећег дужника довео Мексико у позицију веома важног актера у светској привреди, као и идентификовање универзално вредних и прагматичних поука, које би се могле применити и на Србију.

Појединачни циљеви рада, који произилазе из дефинисаног основног циља су:

- анализа промена у структури спољне трговине Мексика;
- анализа ефеката структурних промена спољне трговине на друштвени производ и спољне финансије Мексика;
- анализа механизма превазилажења дужничке, валутне и глобалне економске кризе;
- истраживање утицаја страних директних инвестиција на стабилност привредних токова Мексика;
- анализа ефеката превелике економске зависности од једног великог спољнотрговинског партнера.

Ова дисертација полази од више кључних хипотеза, при чему се као основна хипотеза истиче да либерализација спољне трговине има позитивно сигнификантан утицај на раст извоза, али не подразумева увек и позитивну релацију са економским растом и развојем привреде у целини. Од осталих значајнијих хипотеза за доказивање образложених сазнања, дилема, закључака и предложених решења користимо следеће хипотезе:

- Природни ресурси нису довољан предуслов за стабилне привредне токове и спољне финансије земље.
- Шпекулативни напади могу угрозити финансијску стабилност државе и када су њени макроекономски фундаменти здрави.
- Међународна економска сарадња, односно модел отвореног регионализма, може бити успешно решење изласка из кризе и опоравка привредних активности земље.
- Депресијацијом валуте се не може исправити трајна неравнотежа између раста увоза и извоза.
- Стране директне инвестиције не могу бити носећи фактор, већ само допунски фактор привредног раста и развоја.

Допринос ове дисертације огледа се у оповргавању непогрешивости неолибералистичких парадигми, које намећу међународне финансијске институције, да отварање привреде има за последицу стабилне стопе привредног раста. Искуство Мексика показује да се тек у каснијим фазама неолиберализма стопе економског раста стабилизују. Истовремено, искуство Мексика отвара и питање да ли вреди жртвовати две или три деценије, да би се након тога економски раст стабилизовао, имајући у виду фазе привредног циклуса кроз које земља пролази, као и ефекте могућих светских економских криза на привреду земље.

Истраживање дато у овој тези је, поред тога што додаје вредност постојећој литератури, значајно и са емпиријског становишта, јер може користити креаторима економске политике у Србији, али и у другим транзиционим земљама, да идентификују важне кораке

који би могли да доведу до раста продуктивности, бољих извозних резултата и последично остваривања динамичног и дуготрајног привредног раста на путу конвергенције ка развијеним земљама Европе света. Примена адекватних мера спољнотрговинске и укупне економске политике, потврђених у Мексику, обезбедила би и српској привреди бољи положај у међународној подели рада и допринела би стабилности привредних токова земље.

I СТРУКТУРНЕ ПРОМЕНЕ У СПОЉНОЈ ТРГОВИНИ МЕКСИКА

Мексико је у протекле три деценије еволуирао из протекционистичке привреде у једну од најотворенијих привреда на свету. Међу најзначајнијим променама у мексичкој привреди биле су убрзани раст извоза и увоза, трансформација структуре спољне трговине, и нагли пораст страних директних инвестиција. Резултати спољнотрговинских реформи пружају позитивна искуства, посебно у области извоза, који постаје диверсификованији, и поред традиционалних извозних производа – сировина, прогресивно укључује полупроизводе, средње производе, и готове сложене производе. Данас је Мексико једна од земаља чији економски развој највише зависи од спољне трговине.

У овом делу, након сагледавања положаја Мексика у међународној подели рада, и откривања фактора конкурентности извоза, описаћемо начин реструктуирања спољне трговине, односно промене у гранској, производној и географској структури спољне трговине Мексика. Након тога, потврдићемо да пословање транснационалних компанија, као главних носиоца страних директних инвестиција, има велики утицај на структуру и токове спољне трговине Мексика, и да управо глобални производни ланци играју кључну улогу у трансформацији извоза Мексика. Ово поглавље заокружујемо приказом међународне инвестиционе позиције и кретањем односа размене Мексика.

1.1. Положај Мексика у међународној подели рада

Међународна подела рада представља процес репродукције који започиње у једној, а завршава се у некој другој земљи. Жеља произвођача да производ буде што јефтинији, и тиме доступнији купцима, и логика економски рационалног размештаја производње, учинили су међународну поделу рада неизбежном.¹ У међународној подели рада предност имају оне земље које имају ниже производне трошкове.

Класична подела рада која је била базирана на размени робе, сада је замењена интернационалном производњом глобалних и мултинационалних компанија, које су основни носиоци савременог приступа поделе рада. Глобалне компаније су се окренуле подели производње да би остале конкурентне на светском тржишту.

Процеси производње пресељавају се из развијених земаља у земље у развоју зато што компаније траже најјефтиније локације за производњу и склапање компоненти, тако да су јефтини радно-интензивни делови процеса производње пребачени у земље у развоју, где су трошкови знатно нижи. Компаније на тај начин користе, између осталог, и предности превоза и комуникационе технологије.

За разлику од некада, када су развијене земље имале монопол у технологији, а неразвијене земље располагале сировинама, циљ модерне економије је да оствари висок степен прераде сировина, јер сировине мање вреде на тржишту од готових производа. Дакле,

¹ Милош Тододровић, Иван Марковић „Међународна економија“ Економски факултет, Ниш, 2013, стр. 18.

свака привреда тежи да не извози своје сировине, него да их што више прерађује, јер без промене привредне структуре нема добрих извозних резултата, односно финализација производње мења укупну привредну структуру. Пример Мексика потврђује да је међународна подела рада динамична категорија, у којој се положај производа и привредних грана стално мења, ка вишем степену финализације производа, онако како се мењају услови развоја и производне снаге у земљи и у свету.

Према подацима Међународног монетарног фонда (ММФ) за 2014. годину, Мексико је петнаеста највећа привреда света², а налази се међу десет највећих привреда у развоју, поред Аргентине, Бразила, Чилеа, Кине, Индије, Индонезије, Јужне Африке, Русије и Турске, које заједно представљају око једне петине укупног светског извоза. Ове земље спадају у групу „новоиндустријализованих земаља“, чије су заједничке особине: средњи ниво БДП *per capita*, релативно високе стопе привредног раста, убрзани развој индустрије у последњим деценијама, заснован на јакој извозној оријентацији и великом приливу страног капитала, значајно смањење удела пољопривреде у привредној структури. Дакле, то су земље које по својим карактеристикама више не спадају у земље у развоју, али још увек не могу бити окарактерисане ни као развијене.

Номинални бруто домаћи производ Мексика у 2014. години био је 2.143 милијарде долара. Исте године извоз Мексика износио је 397,7 милијарди долара, што предствала око 18,6% укупног мексичког БДП-а, односно око 2,2% светског извоза од 18,2 милијарде долара. С обзиром на то да је мексичка популација достигла 122,3 милиона становника, укупан извоз од 397,7 милијарди долара у 2014. години може се поделити на око 3.306 долара на сваку особу у земљи.³

Мексико се налази у групи 20 највећих светских извозника (табела 1). На страни услуга, Мексико бележи спољнотрговински дефицит, који је у 2013. години износио око 12 милијарди долара, постављајући Мексико на 41. место по извозу, а на 34. место по увозу услуга. У спољној трговини услугама Мексико је остварио суфицит 2013. године у размени туристичких, интелектуалних и телекомуникационих услуга, док је у размени осталих услуга забележио дефицит.⁴

Мексико има компаративне предности у пољопривреди, радно интензивним и природним ресурсима интензивним индустријама, док на северу земље располаже компаративним предностима у капитално интензивним секторима. Рангира се међу највећим светским произвођачима кафе, шећера, кукуруза, поморанце, авокада и лиме. Мексико је пети највећи светски произвођач пива и други највећи извозник овог производа.

Што се тиче природних ресурса, врло често се указује на неке од компаративних предности Мексика у односу на друге земље у свету. Посебан значај дат је чињеници да су природни ресурси Мексика међународно веома компетитивни, укључујући богате резерве нафте, као и сектор рударства уопште.

² IMF, Internet, <https://www.imf.org/external/data.htm>, 17.05.2015.

³ WTO, Internet, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=MX>, 17.05.2015.

⁴ *Ibid.*

Табела 1.

Водећи извозници и увозници у светској робној трговини у 2014. години

Извоз			
Ранг	Држава	Вредност у млрд USD	Удео у укупном светском извозу (%)
1	Кина	2.252,0	12,7
	ЕУ	2.173,0	12,2
2	САД	1.610,0	9,1
3	Немачка	1.547,0	8,7
4	Јапан	710,5	4,0
5	Јужна Кореја	628,0	3,5
6	Француска	578,3	3,3
7	Холандија	552,8	3,1
	Хонг Конг	528,2	3,0
8	Русија	520,3	2,9
9	Велика Британија	503,4	2,8
10	Италија	500,3	2,8
11	Канада	465,1	2,6
12	Сингапур	449,1	2,5
13	Мексико	406,4	2,3
Свет – укупно		17.779,0	100,0
Увоз			
1	САД	2.380,0	13,2
	ЕУ	2.312,9	12,8
2	Кина	1.949,0	10,8
3	Немачка	1.319,0	7,3
4	Јапан	811,9	4,5
5	Велика Британија	686,0	3,8
6	Француска	634,0	3,5
	Хонг Конг	560,2	3,1
7	Јужна Кореја	542,9	3,0
8	Индија	508,1	2,8
9	Холандија	488,8	2,7
10	Канада	482,1	2,6
11	Италија	448,3	2,5
12	Мексико	407,1	2,3
Свет – укупно		18.000,00	100,0

Извор: Central Intelligence Agency (CIA), *The World Factbook*, Internet, <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>, 20.01.2015.

Мексико је девети највећи светски произвођач нафте у 2014. години, са производњом од око три милиона барела дневно, као и други највећи снабдевач нафте на тржишту САД-а. Са више од 10 милијарди барела, Мексико је трећа држава по нафтним резервама у Латинској Америци, одмах иза Венецуеле и Бразила, а процењује се да су подводне резерве још веће и износе око 30 милијарди барела.⁵

Захваљујући обиљу вулканских излива Мексико је богат рудама обојених метала, а највреднији минерал експлоатисан у Мексику је сребро. Мексико је водећи произвођач сребра у свету, и производи више од 16% светске производње сребра. Већина сребра се вади у региону „Сребрни појас“ (енг. *Silver Belt*), који се протеже од централног дела земље ка североистоку. Такође, Мексико спада међу 10 водећих произвођача 16 различитих минерала, и то: злата, олова, цинка, бабра, бизмута, флуорита, целестита, воластонита, кадмијума, шљунка, молибдена, Баријев оксида, графита, соли, гипса и мангана.

Мексико се првобитно суочавао са нееквивалентном спољнотрговинском разменом, зато што је у његовом извозу значајно место заузимао извоз пољопривредних производа и сировина, а у увозу претежно готови индустријски производи. Данас је ова земља врло способна да произведе софистициране производе, о чему најбоље сведочи аутомобилска индустрија, која задржава конкурентност у читавој Северној Америци. Такође, Мексико има глобалне компаније и у другим секторима, као што су цемент, или телекомуникације.

Индустрија је најважнији сектор привреде који учествује са 36,4% БДП-а земље у 2014. години⁶. У структури индустријске производње најзаступљенији су: прехранбени производи, метална индустрија, енергетика и хемијска индустрија. Један од најважнијих индустријских сектора у Мексику је, свакако, аутомобилска индустрија.

Многи велики произвођачи аутомобила, као што су „*General Motors*“, „*Ford*“, „*Chrysler*“, „*BMW*“, „*Toyota*“, „*Honda*“, „*Volkswagen*“ и „*Mercedes Benz*“, основали су своја представништва у Мексику. Аутомобилска индустрија Мексика, не само да окупља произвођаче, већ функционише и као центар за истраживање и развој за компаније које се баве производњом аутомобила. Ваздухопловни сектор се нагло развија у последњих неколико година, због присуства готово 190 компанија, као што су „*Bombardier*“, „*Goodrich*“, „*Safran*“ и „*Honeywell*“, које заједно запошљавају око 30.000 људи.⁷

Након либерализације мексичке привреде 1986. године, извоз је постао диверсификованији (од сирове нафте ка индустријским производима), и знатно је повећао свој удео у светској трговини. На пример, према подацима Светске трговинске организације, у 2014. години Мексико је заузимао 13. место у свету по робном извозу, и 12. место по увозу производа, а четврто место у светској трговини аутомобилских производа.⁸

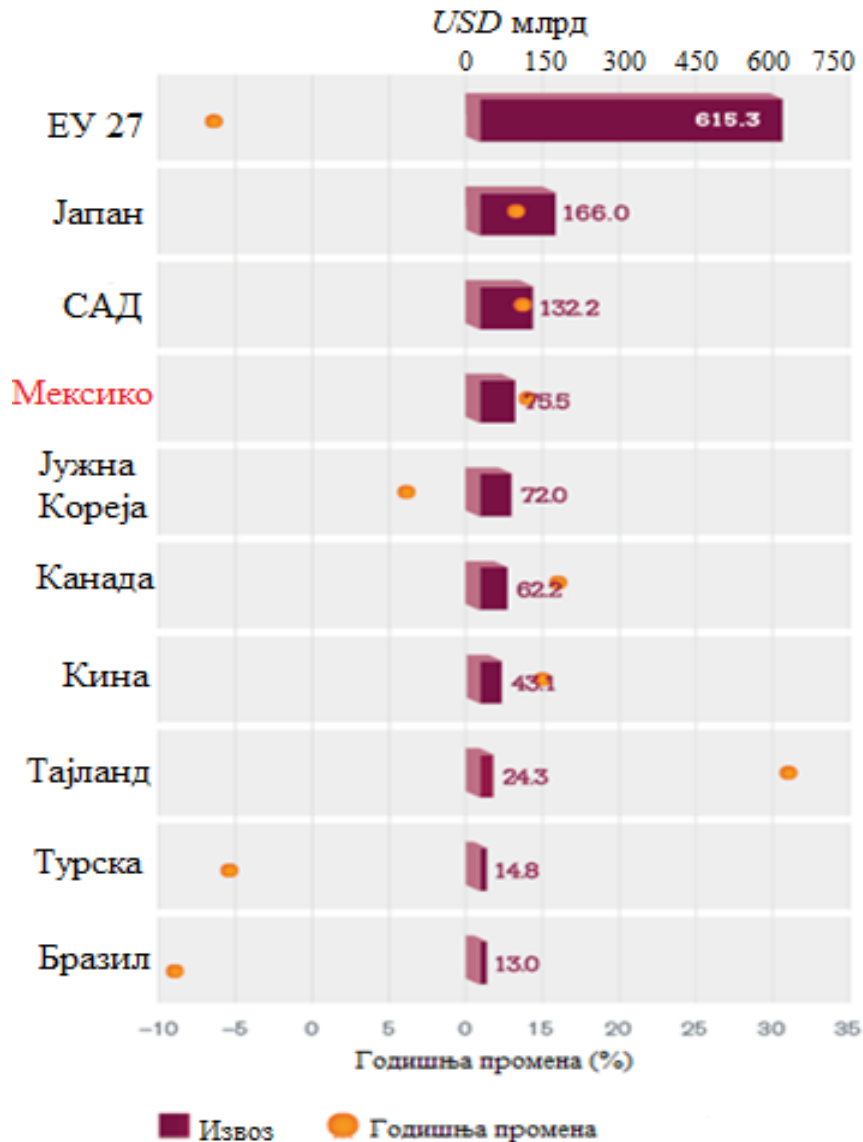
⁵ Vizija danas, Internet, http://www.vizijadanas.com/svet_nafte.html, 13.03.2015.

⁶ Central Intelligence Agency (CIA), *The World Factbook*, Internet, www.cia.gov/about-cia, 20.05.2015.

⁷ Automotive Industry in Mexico, Internet, <http://www.automotivemeetings.com/mexico/index.php/en/automotive-industry-in-mexico>, 20.05.2015.

⁸ Central Intelligence Agency (CIA), *The World Factbook*, Internet, <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>, 20.01.2014.

Графикон 1.**Водећи извозници производа аутомобилске индустрије 2012. године**

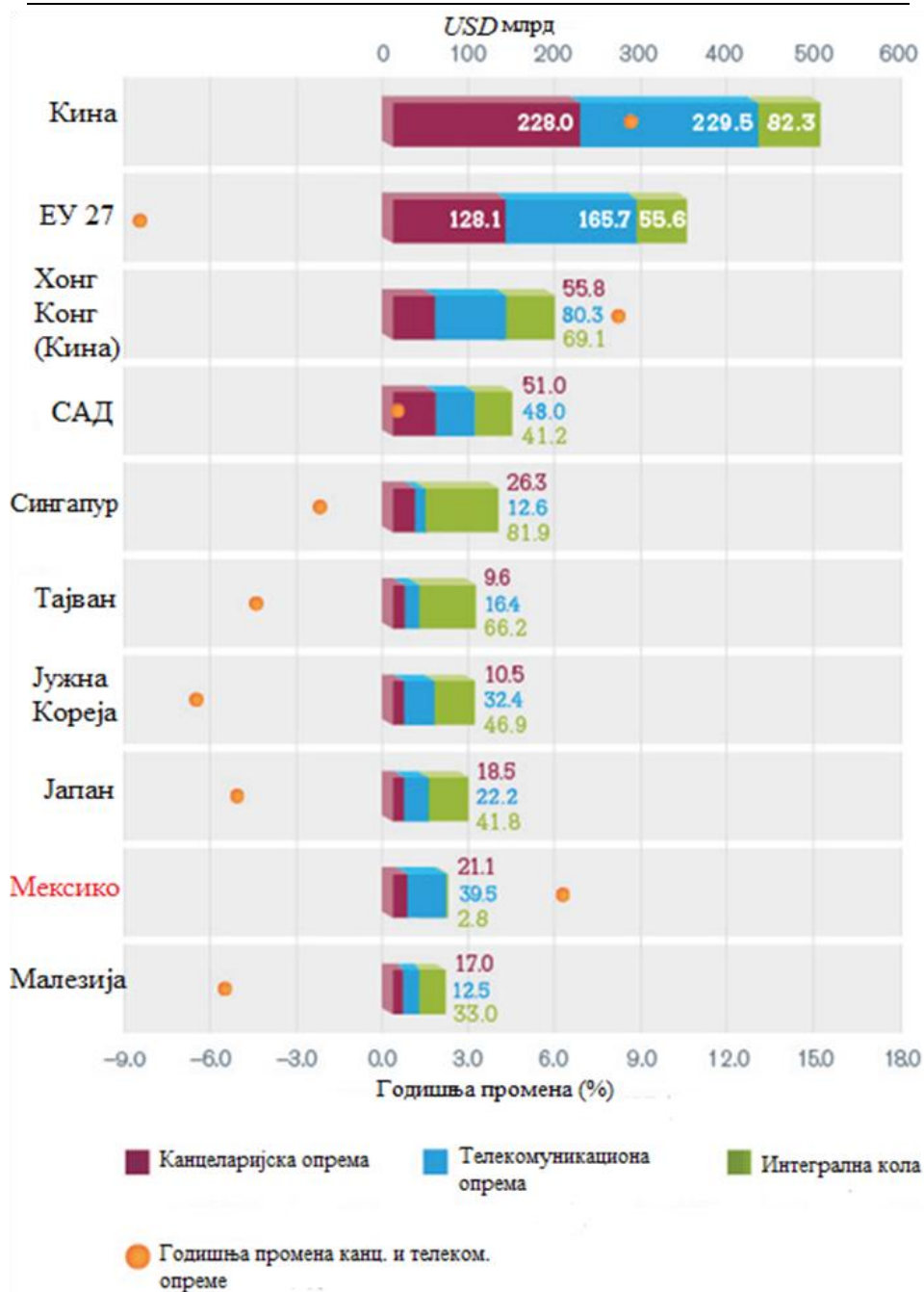


Извор: ProMéxico, *Negocios*, Internet,
<https://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2013.pdf>, 18.04.2014.

Као што се може видети на графикону 1, у 2012. години, удео Европске уније у светском извозу аутомобилских производа, по први пут од 2001. године, пао је испод 50% (у односу на 51% у 2011. години). Међу првих десет извозника аутомобилских производа, највећи пад у 2012. години забележили су Бразил (-9,5%), Европска унија (-7%) и Турска (-5,4%), док су остале водеће земље забележиле изузетан раст. Мексико је претекао Републику Кореју као четврти по величини извозник аутомобила, и вратио се на позицију коју је заузимао 2010. године.

Графикон 2.

Водећи извозници канцеларијске и телекомуникационе опреме 2012. године



Извор: ProMéxico, *Negocios*, Internet,
<https://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2013.pdf>, 18.04.2014.

На графикону 2 видимо да је учешће канцеларијске и телекомуникационе опреме у светском извозу робе остало 9% у 2012. години. Седам од десет највећих извозника канцеларијске и телекомуникационе опреме забележило је негативан раст, у распону од -0,6% за САД до -8,5% за Европску унију. Међутим, значајно повећање извоза забележили су Кина (8,7%), Хонг Конг (8,2%) и Мексико (6,1%).

Иако је заступљен широк спектар производа, укључујући електронику, играчке, аутомобиле, и прерађену храну, водећи сектор прерађивачке индустрије представља текстилна индустрија, односно употреба америчког памука одевној индустрији. У овом веома важном трговинском сектору, Мексико је други највећи произвођач цинса у свету. Производи као што су фармерке, мајице, мушке панталоне (шпан. *khakis*), обичне ткане кошуље и одела од вуне, извозе се, пре свега, у САД, Канаду, Јапан, и земље које имају споразуме о слободној трговини са Мексиком. Тржиште обуће је, такође, брзо растуће тржиште са 83% извоза у САД.

Поред тога, Мексико је шести највећи извозник намештаја, у чијој изради памук, такође, игра важну улогу. Тренутно Мексико не располаже пољопривредним капацитетима у домаћој производњи памука да задовољи потражњу, па мора да увози већину сировог памука из спољних извора, пре свега из САД-а.

1.2. Фактори конкурентности извоза Мексика

Након дужничке кризе 1982. године, Мексико је одлучио да постигне већу економску отвореност фокусирану на либерализацији међународне трговине и привлачењу страних директних инвестиција. Одлука о либерализацији привреде и увођењу другачијег модела привредног развоја била је последица исцрпљивања протекционистичких стратегија, затим обавезе потписане са међународним повериоцима, као и новог светског тренда који изискује отвореност за модернизацију земље, и страни капитал за улагање у привреду. Другим речима, усвојена је стратегија развоја која би могла да избегне зависност земље од нафте, а да стимулише производњу.

Мексико се придружио Општем споразуму о царинама и трговини (енг. *General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*) 1986. године, којим је одмах смањена просечна царина са 40% на 20%⁹. На овај начин, производни сектор је постао најважнији извозни сектор у текућем рачуну Мексика. Током овог периода, Мексико је донео много промена у Закону о страним улагањима, и склопио споразуме о слободној трговини са водећим светским земљама. Земља је, такође, достигла конзистентан, солидан и стабилан макроекономски оквир, који је обезбедио сигурност инвестиционим одлукама компанија.

На почетку процеса економских реформи, производни извоз нагло је порастао, подстакнут депресијацијом мексичке валуте (пезо), ниском домаћом тражњом, и великом потребом компанија да се фокусирају на страна тржишта, како би се осигурале девизе. Стопа раста извоза производа превазишла је стопу раста БДП-а 1990. године, иако је извоз накнадно

⁹ Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, 2006, p. 10, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

изгубио замах, делимично због апресијације пезоса. Извоз је повратио свој ранији тренд у периоду 1995-2000, као резултат девалвације пезоса и јаке иностране тражње. У 2014. години учешће извоза у БДП-у Мексика износило је 32,73%.¹⁰

Захваљујући реформама либерализације, међународна трговина и инвестиције повећале су свој удео у БДП-у, а извоз је постао диверсификованији. Ову тврдњу потврђују и коефицијенти концентрације и диверсификације извоза Мексика на основу података UNCTAD. Индекс концентрације показује колико су извоз и увоз појединих земаља, или групе земаља, концентрисани на неколико производа, док индекс диверсификације сигнализира да ли се структура извоза или увоза производа из одређене земље или групе земаља разликује од структуре светских производа.

Табела 2.

Индекси концентрације и диверсификације извоза за изабране земље, 1995-2014

Година	Мексико		Бразил		Кина		САД	
	Индекс концентрације	Индекс диверсификације	Индекс концентрације	Индекс диверсификације	Индекс концентрације	Индекс диверсификације	Индекс концентрације	Индекс диверсификације
1995	0,122	0,390	0,087	0,520	0,070	0,477	0,075	0,271
1996	0,137	0,386	0,087	0,524	0,073	0,469	0,077	0,276
1997	0,123	0,377	0,092	0,516	0,073	0,466	0,081	0,267
1998	0,113	0,370	0,089	0,516	0,074	0,464	0,088	0,256
1999	0,119	0,377	0,086	0,522	0,077	0,460	0,092	0,257
2000	0,137	0,390	0,088	0,510	0,077	0,456	0,091	0,264
2001	0,134	0,397	0,090	0,481	0,081	0,455	0,086	0,260
2002	0,128	0,396	0,087	0,487	0,088	0,460	0,085	0,261
2003	0,133	0,397	0,085	0,485	0,102	0,470	0,080	0,259
2004	0,134	0,394	0,083	0,488	0,108	0,465	0,076	0,260
2005	0,144	0,388	0,087	0,476	0,110	0,460	0,074	0,267
2006	0,153	0,392	0,090	0,468	0,110	0,452	0,075	0,273
2007	0,153	0,376	0,090	0,458	0,104	0,453	0,074	0,269
2008	0,164	0,396	0,107	0,472	0,097	0,459	0,069	0,270
2009	0,142	0,406	0,117	0,509	0,109	0,456	0,088	0,255
2010	0,148	0,415	0,157	0,523	0,107	0,453	0,082	0,252
2011	0,154	0,412	0,170	0,521	0,099	0,463	0,083	0,257
2012	0,146	0,399	0,146	0,514	0,101	0,469	0,090	0,259
2013	0,141	0,402	0,151	0,551	0,103	0,466	0,095	0,257
2014	0,131	0,408	0,147	0,536	0,101	0,450	0,095	0,252

Извор: UNCTADstat, Internet, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, 22.10.2015.

¹⁰ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/exports-of-goods-and-services-percent-of-gdp-wb-data.html>, 17.09.2015.

Ако упоредимо Мексико са Бразилом, као највећом латинскоамеричком привредом, можемо закључити да је Мексико имао већи извозни портфолио робе све до 2012. године, у односу на Бразил, што потврђује да су *NAFTA*, као и СДИ током деведесетих година двадесетог века заиста имали значајну улогу у диверсификацији мексичке производње. У поређењу са Кином и САД, Мексико, такође, показује већи индекс концентрације извоза током посматраног периода.

У табели 3 су приказане вредности индекса концентрације и диверсификације увоза за Мексико, Бразил, Кину и САД. Мексико углавном увози из више различитих земаља у односу на Бразил и САД, али не и у поређењу са Кином.

Табела 3.

Индекси концентрације и диверсификације увоза за изабране земље, 1995-2014

Година	Мексико		Бразил		Кина		САД	
	Индекс концент рације	Индекс диверсиф икације	Индекс концент рације	Индекс диверсиф икације	Индекс концент рације	Индекс диверсиф икације	Индекс концент рације	Индекс диверсиф икације
1995	0,088	0,322	0,071	0,293	0,067	0,413	0,097	0,205
1996	0,084	0,315	0,071	0,295	0,067	0,409	0,096	0,198
1997	0,081	0,298	0,068	0,278	0,066	0,391	0,095	0,193
1998	0,080	0,307	0,063	0,281	0,072	0,400	0,090	0,185
1999	0,087	0,322	0,069	0,303	0,081	0,381	0,098	0,184
2000	0,097	0,281	0,085	0,283	0,099	0,366	0,105	0,170
2001	0,090	0,279	0,081	0,292	0,095	0,380	0,101	0,181
2002	0,082	0,280	0,078	0,324	0,108	0,392	0,103	0,193
2003	0,078	0,287	0,083	0,329	0,117	0,391	0,104	0,195
2004	0,079	0,256	0,102	0,312	0,125	0,384	0,105	0,190
2005	0,079	0,243	0,100	0,292	0,140	0,386	0,112	0,188
2006	0,080	0,275	0,096	0,259	0,151	0,376	0,119	0,181
2007	0,083	0,287	0,103	0,292	0,150	0,390	0,120	0,190
2008	0,087	0,295	0,100	0,260	0,151	0,381	0,150	0,201
2009	0,092	0,301	0,079	0,257	0,140	0,383	0,118	0,208
2010	0,096	0,298	0,079	0,269	0,141	0,362	0,128	0,217
2011	0,097	0,305	0,091	0,258	0,141	0,347	0,139	0,212
2012	0,094	0,303	0,087	0,257	0,150	0,345	0,131	0,207
2013	0,093	0,298	0,092	0,255	0,156	0,359	0,120	0,210
2014	0,089	0,292	0,092	0,254	0,151	0,361	0,108	0,203

Извор: UNCTADstat, Internet, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, 22.10.2015.

Хиршманов индекс концентрације извоза мери ниво концентрације извоза на производе са највећим вредностима, где индекс једнак нули означава потпуно једнаке вредности извоза свих производа, а извоз једнак јединици само извоз једног производа. Индекс диверсификације мери концентрацију на трговинске партнере, па близак нули означава велику диверсификацију на много партнера, а јединици усмереност на само једног партнера.

Табела 4 представља 15 извозника са највишим индексом концентрације, и 15 извозника са највишим индексом диверсификације извоза. Као што се види на графикону, већина земаља има веома низак ниво концентрације извоза – са Хиршман-Херфиндаловим индексом (НИИ) концентрације извоза мањим од 0,2. Индекс концентрације увоза већине земаља је нижи од њиховог индекса концентрације извоза, углавном испод 0,1.¹¹

Табела 4.

Херфиндал – Хиршманов индекс (НИИ) извоза, 2012. година

15 земаља са највећим индексом диверсификације		15 земаља са највећим индексом концентрације	
Држава	НИИ Извоз	Држава	НИИ Извоз
Турска	0,04	Острва Туркс и Кајкос	0,88
Египат	0,04	Оман	0,64
Грчка	0,04	Мексико	0,61
Немачка	0,04	Канада	0,56
Индија	0,05	Зеленортска острва	0,55
Кипар	0,05	Хонг Конг	0,48
Бугарска	0,05	Самоа	0,46
Шведска	0,05	Бермуда	0,41
Финска	0,05	Мали	0,33
Јужна Африка	0,05	Албанија	0,29
Тајланд	0,05	Аруба	0,28
Велика Британија	0,05	Белизе	0,28
Француска	0,06	Ел Салвадор	0,26
Бразил	0,06	Јамајка	0,25
Шпанија	0,06	Брунеј	0,24

Извор: Eugene Beaulieu and Yang Song „What Dependency Issues?“ University of Calgary, Vol 8, Issue 3, January 2015, p.16.

Канада и Мексико представљају изузетке, у смислу да имају високе индексе концентрације и извоза и увоза. Једине земље које имају виши индекс концентрације извоза од Мексика је мала острвска привреда, Туркс и Кајкос, као и Оман, мала арапска држава, која је, такође, извозник са високим индексима концентрације.

¹¹ Eugene Beaulieu and Yang Song „What Dependency Issues?“ University of Calgary, Vol 8, January 2015, p. 14.

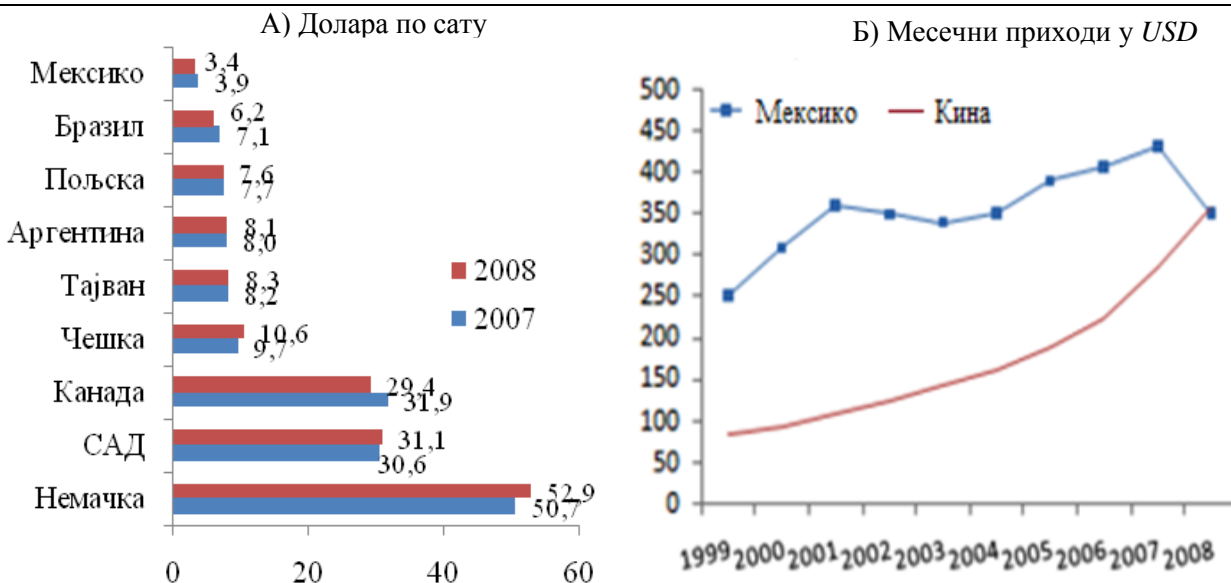
Као што табела 4 приказује, индекс концентрације извоза за Мексико је невероватних 0,6. Све остале земље имају индексе концентрације извоза нижи, а већина земаља има *HHI* мањи од 0,3. Само неколицина земаља има *HHI* вредности преко 0,3. Ово су све релативно мале и углавном острвске земље. У ствари, ово важи за већину првих 15 земаља са највишим индексом концентрације извоза, изузев Мексика и Канаде, које су веће и углавном богатије и разноврсније привреде.

Из перспективе увоза, Канада и Мексико, такође, имају веома висок индекс концентрације, од 0,28 за обе државе појединачно¹². Мексико и Канада се истичу веома високим индексима концентрације увоза и извоза у односу на друге земље *OECD*. Међутим, разлика је много већа у односу на извоз. Индекс концентрације извоза је преко два пута већи од индекса концентрације увоза. За разлику од Мексика и Канаде, већина *OECD* земаља имају сличне индексе концентрације за увоз и извоз.

Мексички извоз производа повећао је међународну конкурентност у 1980-им и 1990-им годинама. Индустрије са великим присуством СДИ биле су веома важне у повећању извоза Мексика током 1990-их година. Такође, СДИ су повећале своје присуство у већини технолошки напредних индустрија, а њихова производња је, углавном, намењена међународном тржишту. Извозници су фокусирани на динамична тржишта у развијеним земљама, која сада апсорбују више од 90% мексичког укупног извоза.

Графикон 3.

Трошкови рада у индустрији (А) и раст плата у Мексику и Кини (Б)



Извор: United States Department of Labor (International Labor Comparisons, 2007) and International Labour Organization, према: ProMéxico, http://pdf.aiigroup.asn.au/trade/Mexicos_Strengths.pdf, 12.10.2014.

¹² E. Beaulieu, Y. Song, *op. cit.*, p.14.

Једна од водећих конкурентних предности Мексика јесу конкурентни трошкови радне снаге. Мексико нуди значајне уштеде на трошковима рада у односу на друге инвестиционе могућности у обе Америке, Европи и Азији. На пример, пренос пословне операције у Мексико може довести до уштеде од близу 90% у трошковима рада.

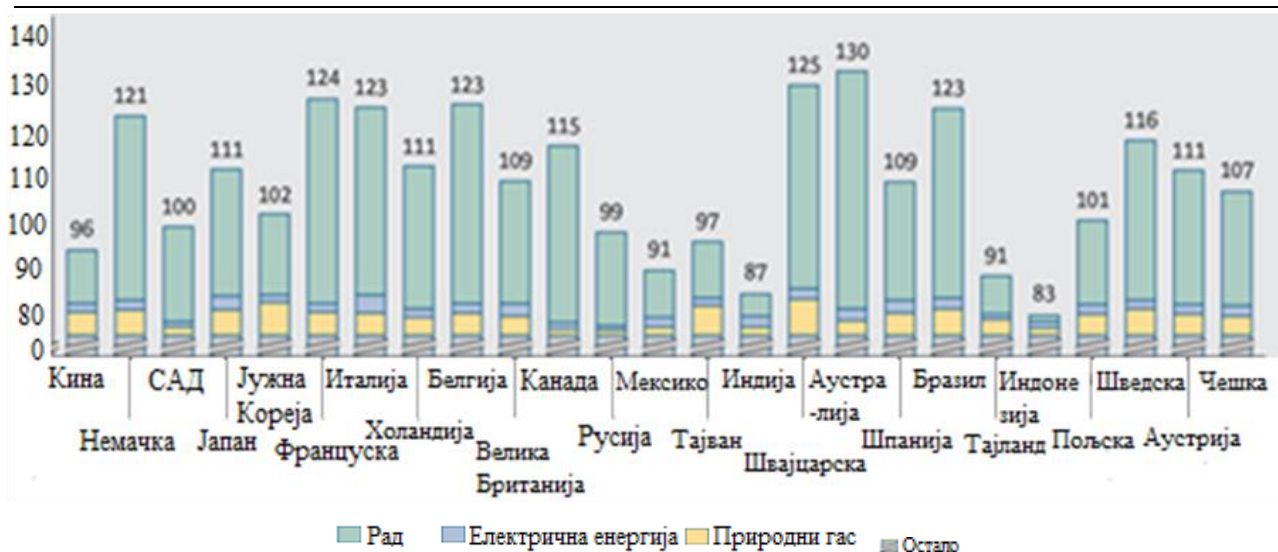
Неколико консултантских компанија, као што су „*Boston Consulting Group*“, „*AT Kearney*“, и „*Alix Partners*“ (које мере конкурентност производног сектора привреда у развоју), признају предности које нуди Мексико за инвестиције у производњу. Наиме, „*Alix Partners*“ рангира Мексико као најбољу дестинацију за инвестиције у области производње, чак бољу него што је Кина, Индија, или Бразил.

Графикон 3 упоређује трошкове радне снаге у различитим земљама. Као што се може приметити, трошкови рада у Мексику су знатно нижи, него, на пример, у Бразилу, Пољској, Аргентини и Тајвану. Од 2008. године Мексико и Кина имају сличне трошкове радне снаге.

Најконкурентније индустрије Мексика су: телевизија и комуникације; конзервирано воће и поврће; моторна возила и опрема; пиће; одећа и остали текстилни производи; минерали; цемент; креч; минерално дрво; азбест; намештај; дуван; кожа и производи од коже. Данас, Мексико нуди атрактиван пословни амбијент, правну сигурност, једну од највећих мрежа светских Споразума о слободној трговини, привредне секторе који су високо развијени и ценовно конкурентни. Осим тога, Мексико развија своју инфраструктуру, која претвара земљу у логистичку платформу светске класе, а ради се и на дерегулацији система, како би се пословање поједноставило још више.

Графикон 4.

Индекс трошкова производње за 25 земаља извозница, 2014. године



Извор: Boston Consulting Group, Internet,

https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean_manufacturing_globalization_shifting_economic_global_manufacturing/, 21.07.2015.

Да бисмо боље схватили међународну поделу производње, на графикону 4 приказујемо индексе трошкова производње за 25 светских водећих извозних земаља, израчунатих од стране консултантске компаније „*Boston Consulting Group*“. Ове привреде уједно чине скоро 90% глобалног извоза индустријских производа.

У овој анализи индекс трошкова производње обухвата четири директна трошка, и то: трошкове радне снаге, трошкове електричне енергије, природног гаса, и остале трошкове. Структура трошкова у датом случају не обухвата улазне компоненте, као ни амортизацију машина и опреме.

У појединим случајевима, промене релативних трошкова производње су запањујуће. Ко би помислио, пре једне деценије, да Бразил може бити једна од земаља са највишим трошковима производње, или да Мексико може имати јефтине трошкове производње од Кине? Док Лондон остаје један од најскупљих места на свету за живот, Велика Британија је постала земља са најнижим трошковима производње у Западној Европи. С друге стране, трошкови у Русији и источној Европи повећани су на паритет близу трошкова у САД-у.

Приступачност великим тржиштима, пре свега *NAFTA* региону, је такође компаративна предност, која чини Мексико великом платформом за извозно оријентисана предузећа. Табела 5 илуструје величину тржишта удружења *NAFTA*. У табели 5 можемо видети да се ради о тржишту са регионалним БДП-ом од 20,43 милијарди долара, што представља 26,4% светског БДП-а.

Табела 5.

Величина *NAFTA* тржишта 2014. године, 000 млрд *USD*

Држава / Регион	Номинални БДП
САД	17,42
Канада	1,79
Мексико	1,29
<i>NAFTA</i>	20,50

Извор: World Bank, Internet,

<http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, 12.10.2015.

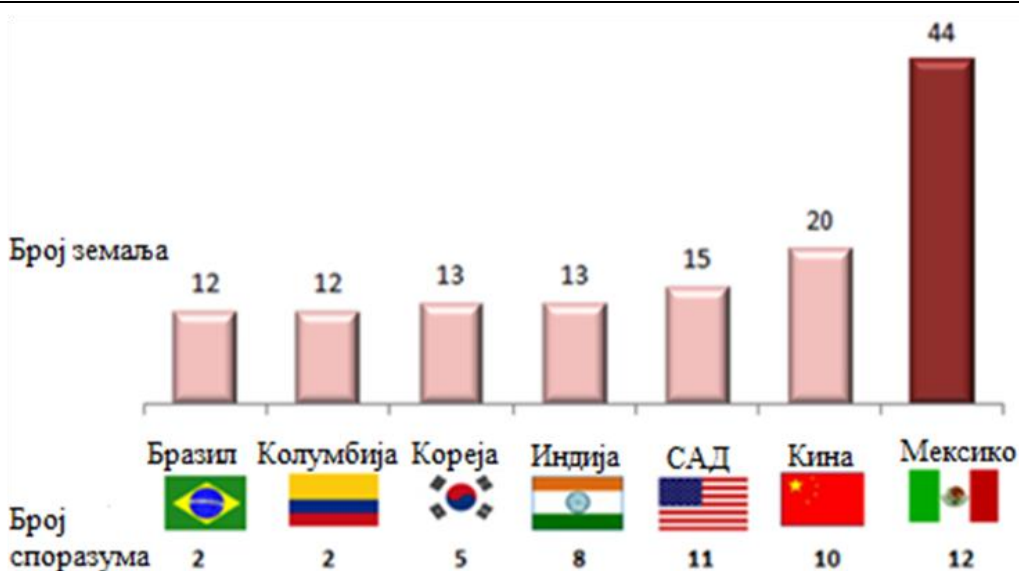
Споразуми о слободној трговини су оно што чини Мексико једном од најотворенијих земаља у међународној трговини и обезбеђује приступ тржиштима од преко милијарду потенцијалних потрошача (са приходом од око 60% светског БДП-а). Са графикона 5 можемо уочити да Мексико има више споразума о слободној трговини у односу на Кину, САД, Индију, Јужну Кореју, Колумбију и Бразил. Мексико је потписао 12 споразума о слободној трговини са 44 земље. Такође, Мексико је смањео своје царине са 13% на 8% у просеку, односно на 4% до 2012. године¹³, што се позитивно одразило на повећање

¹³ World Trade Organization – WTO, Trade Policy Reviews, Internet, https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp190_e.htm, 15.06.2014.

профитабилности предузећа која су основана у Мексику, с обзиром на омогућен приступ страним инпутима и готовим производима по конкурентним ценама.

Графикон 5.

Број споразума о слободној трговини код изабраних земаља



Извор: World Trade Law, Internet: <http://www.worldtradelaw.net/databases/ftas.php>, преузето из: ProMéxico, http://pdf.aigroup.asn.au/trade/Mexicos_Strengths.pdf, 12.10.2014.12.10.2014.

Мексико нуди још једну предност, а то су нижи трошкови превоза, односно близина водећих светских потрошачких центара. Ово омогућава предузећима да брже реагују на захтеване промене, што даље помаже у смањењу трошкова инвентара. Близина, такође, поједностављује долазак и одлазак супервизора и техничара из САД-а, који обучавају особље и врше поправке и одржавање опреме.

Табела 6.

Број дана воденим транспортом до главних потрошачких центара

	Немачка	Бразил	Кина	Колумбија	Кореја	САД	Индија	Мексико	Турска
Њу Јорк	11	15	32	6	21	-	25	5	16
Лос Анђелес	25	23	18	10	17	-	31	4	28
Ротердам	-	17	32	15	33	11	20	16	10
Јокохама	35	35	4	24	3	15	17	19	27

Извор: Boston Consulting Group, Internet, https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean_manufacturing_globalization_mexico_manufacturing_cost_competitiveness/, 12.10.2014.

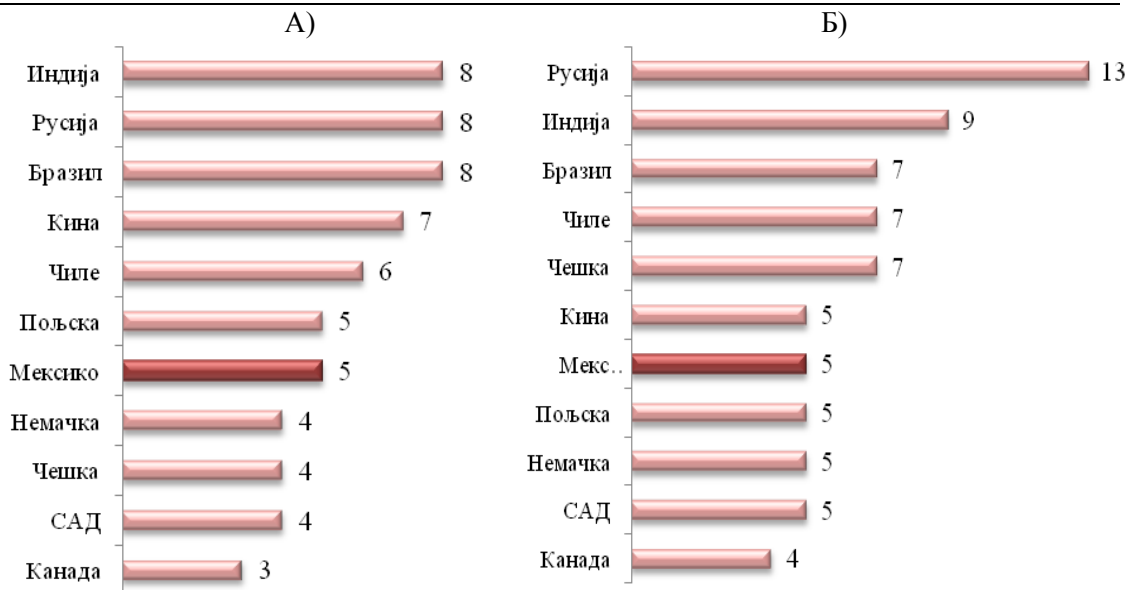
Мексико дели 3.000 км дугу границу са САД, што омогућава ниске трошкове превоза до тог тржишта. Табела 6 приказује број дана потребних за транспорт контејнера морем из конкурентских земаља и Мексика (колоне), до важних дистрибутивних и потрошачких

центра (редова). На основу података из табеле можемо приметити да је из Мексика потребан најмањи број дана до два водећа потрошачка центра, Њујорка и Лос Анђелеса.

Оно што је, такође, интересно напоменути као конкурентску предност мексичке спољнотрговинске размене јесте поједностављена процедура за извоз, односно увоз. Наиме, Мексико захтева врло мало процедуре за увоз и извоз робе. Графикон 6 пореди спољнотрговинске процедуре у различитим земљама и јасно се уочава да је Мексико боље пласиран од Бразила, Русије, и Индије. На графикону можемо приметити да је свега пет докумената потребно за завршетак извозне или увозне процедуре.

Графикон 6.

Број докумената потребних за извозну и увозну процедуру



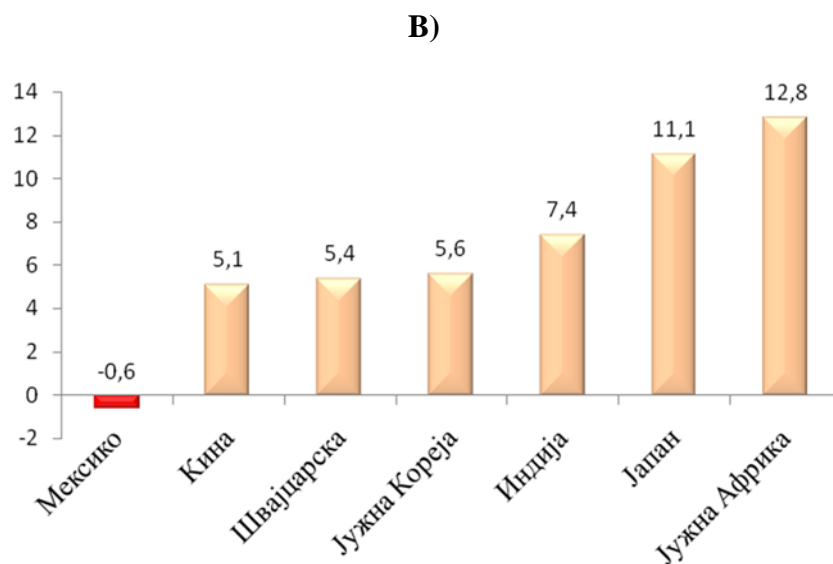
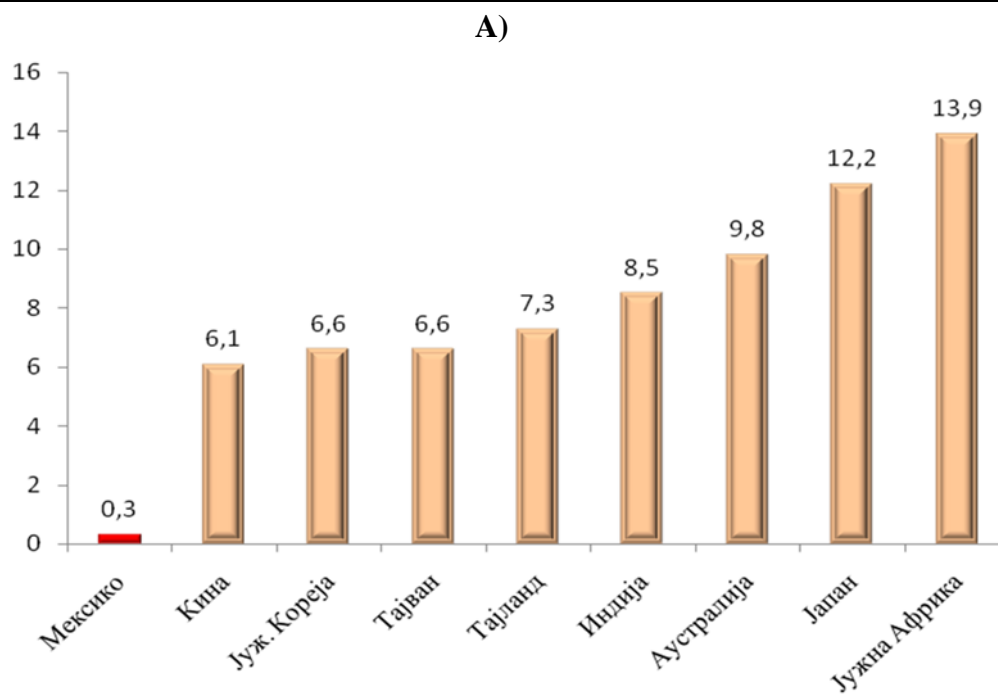
Извор: World Bank, *Doing Business 2009-2010*, према: ProMéxico, http://pdf.aiigroup.asn.au/trade/Mexicos_Strengths.pdf, 12.10.2014.

Мексико, такође, има повољне перформансе девизног тржишта. Графикон 7 приказује годишње промене девизног курса у изабраним земљама, према долару, и према евра. Као што се може уочити, Мексико показује боље перформансе девизног курса, у односу на многе конкурентне земље на међународним тржиштима.

Као што се види из графикона, мексички девизни курс је остао практично избалансиран пред америчким и немачким тржиштем (као пример евра) између 2008. и 2012. године. Насупрот томе, азијске земље (Кина, Јужна Кореја, Индија, Јапан), као и Јужна Африка забележиле су јаке апresiasiје реалног девизног курса, што је довело до релативног опадања цена робе извезене из Мексика у Северну Америку и европска тржишта, у поређењу са својим конкурентима. То указује на нове пословне могућности у кратком и средњем року за предузећа која желе да повећају своју профитабилност, или да побољшају своју позицију на међународним тржиштима. И по том основу, Мексико је одличан избор као база за пословне операције и за извоз.

Графикон 7.

Промене девизног курса у појединим земљама према долару (А) и према еврју (Б), 2008-2012



Извор: Global Insight Forecasts, према: ProMéxico,
<http://pdf.aigroup.asn.au/trade/Mexicos Strengths.pdf>, 12.10.2014.

Због наведених конкурентних предности мексичке привреде, вертикална специјализација је свеprisутна у Мексику. У складу са глобалном трговином, мексичка трговина је порасла по импресивним стопама у последњих двадесет година, а више од 85% извоза резултат је процеса поделе производње. Мексичка компаративна предност у свету је у такозваним „макиладорас“ (шпан. *maquiladoras*) – слободним производним зонама.

Слободне производне зоне представљају издвојене делове територије једне националне привреде, у којима важи повлашћени царински и порески режим за предузећа која послују у зони. У овим зонама углавном послују индустријска предузећа, која у њима производе и прерађују робе, па се зато и зову слободне производне зоне. Повластице за предузећа важе у зони само када она извезу робу произведену у зони, па често ове зоне називамо и слободне извозне зоне, или извозно оријентисане зоне (енг. *Free Export Zone*).¹⁴

Подела производње у Мексику почела је средином 1960-их година реализацијом програма макиладора, програма промоције извоза који је омогућио увоз инпута без царине у Мексико, све док се финални производи извозе у САД. Основни финансијски приливи усмеравају се у макиладорас, ланац предузећа изграђених дуж границе са САД. Та предузећа су екстериторијална и ослобођена су плаћања пореза. Већина макиладорас су у власништву компанија из САД-а, али и компанија из Јапана, Јужне Кореје и Немачке.

Термин "макиладора индустрија", који се обично односи на поделу процеса производње између транснационалних компанија, као и на њихова постројења која се налазе у регионима широм света са ниским зарадама, изведен је од речи „макила“ (шпан. *maquila*), која је шпанског порекла, а која се у својој најранијој употреби односи на чин млевења пшенице, коју пољопривредници доносе воденичару, да измеље и претвори у брашно. Такође је коришћен за дефинисање дела пожњевене пшенице коју воденичар задржава за себе у замену за услугу млевења.

Ова реч је касније еволуирала у свом значењу и почела да се користи за означавање "неке посебне активности у индустријском процесу, као што је склапање, или паковање које обавља неко други, а не оригинални произвођач"¹⁵. Модерне макиладора представљају операције склапања производа који се, након обраде, поново извозе у САД и друге земље.¹⁶

Макила, или макиладора индустрија карактеристична је углавном за северни погранични регион Мексика, и њено присуство у овом региону довело је до убрзаних промена у погледу раста становништва, фабрика, спољне трговине и услужних предузећа. Иако је углавном концентрисана на северу Мексика, у последње две деценије све више се шири и ка унутрашњости земље.

¹⁴ Предраг Бјелић „Међународна трговина“ Економски факултет, Београд, 2008, стр. 254.

¹⁵ Carlos Angulo P., *Foreign Investment and the Maquiladora Export Industry*, in *Inversión extranjera directa: Direct Foreign Investment*, Banamex, México, 1990, p. 139.

¹⁶ Jesús Tamayo y José Luis Fernández, *Zonas fronterizas: México-Estados Unidos*, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1983, pp. 221-223.

Ако зајемо у прошлост, од 1930-их година па надаље, мексичка влада је покушавала да промовише економски и индустријски развој у северним пограничним подручјима путем разних програма. Један од таквих програма био је и програм о формирању слободних царинских зона (шпан. *perímetros libres*), са правом увоза стране робе без плаћања царине. Сматрало се да би успостављање слободних царинских зона стимулисало развој локалних привреда и резултирало у експанзији спољне трговине, као и у много разноврснијој привреди од оне која се углавном заснивала на баровима и казинима, који су до тада преовлађивали у пограничном региону земље.

До краја 1930-их година формирана је слободна царинска зона у читавој северној области Мексика. Иако је дошло до значајног пораста у броју и разноврсности пословања у региону, слободна царинска зона није довела до стварања локалне прерађивачке индустрије. Поред тога, иако је смањила потребу Мексиканца да купују на америчкој страни, истовремено је довела до све већег увоза потрошачких производа из САД-а.¹⁷

Други светски рат, који је повећао потребу за производима и радном снагом, довео је до запањујућег економског раста дуж границе са САД, који је далеко надмашио претходни бум током периода прохибиције (1920-1933). Број становника мексичких пограничних градова се удвостручио, а у неким случајевима и утростручио.¹⁸

Програм пограничне индустријализације је имао своје корене у развоју слободних производних зона у Хонг Конгу, Тајвану, Малезији, Сингапуру, Филипинима и другим деловима света. Тренд ка „оф-шор“ производњи током 1960-их година био је одговор на пад индустријског профита у развијеним индустријским земљама, услед повећања плата, а посебно у оним земљама у којима су синдикати били јаки.

Идеја лоцирања појединих процеса производње у иностранству, у областима у којима су трошкови рада нижи, прихваћена је као један од метода за повећање профитабилности. Генерално посматрано, у слободним производним зонама обављају се послови склапања и монтаже за мултинационалне корпорације. Дакле, пракса поделе индустријске производње међу различитим земљама појавила се као одговор на разлике у висини плата између развијених индустријализованих земаља и мање развијених земаља. Такође, подела производње настала је у освит технолошких иновација, које су довеле до значајних смањења трошкова и времена, када су у питању транспорт и комуникације.¹⁹

Програм макиладора развио се из Програма пограничне индустријализације, који је уведен у мају 1965. године, а формално покренут у октобру 1966. године. Програм је настао као одговор мексичке владе на америчко одустајање од дотадашњег Програма радника (шпан. *Bracero Program*), 1964. године, услед притиска домаће радне снаге.²⁰

¹⁷ Shannon K. O Neil “Two Nations Indivisible“ Oxford University Press, Oxford, 2013, pp. 122-123.

¹⁸ T.D. Proffitt III, „Tijuana: The History of a Mexican Metropolis“ San Diego State University, 1994, p. 299.

¹⁹ Bennett Harrison and Barry Bluestone „*The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*“ Basic Books, New York, 1988, pp. 7-11.

²⁰ Jorge Farías Negrete „Industrialization Program for the Mexican Northern Border“ Editorial Jus, México, 1969, pp. 8-9.

Програм радника, званично назван Међународни споразум о миграцији радника (шпан. *Primer Acuerdo Internacional de Trabajadores Migratorios*), покренут је 1942. године, због потребе да се доведу радници из Мексика у САД, за време Другог светског рата, као замена за велики број Американаца који су служили војни рок у то време. Крај овог програма оставио је на хиљаде незапослених у мексичким пограничним градовима.

Многи радници (шпан. *braceros*), који више нису могли да раде у САД, уместо повратка у места порекла на југу, изабрали су да остану у северном Мексику. Програм макиладора је осмишљен као алтернатива за запошљавање у производном сектору за незапослене раднике из пољопривредног сектора, али је, такође, пројектован да промовише мексички извоз.²¹

До касних 1970-их и раних 1980-их година, макиладорас су постале значајан део привреде пограничног региона земље. Прва генерација макиладора је типична за прве основане фабрике, које су биле високо радно-интензивне са ограниченом технологијом (текстилна индустрија). Друга генерација је мање оријентисана на склапање делова, а више на производне процесе (ауто-проводници, телевизори, и електрични апарати). Трећа генерација макиладора индустрије је истраживачки оријентисана, са нагласком на дизајн и развој (*Delphi's Mexico Technical Center*).

Нова четврта генерација макиладорас има свој пословни модел са развијеним инжењерингом и сектором за истраживање и развој. У новом моделу макиладора нагласак је стављен на привлачење, односно задржавање фабрика високе технологије. Овај модел подразумева комплексна постројења, прилагођена „*high-end*“ купцима, затим улагање у капитално интензивне фабрике, пуноправне напоре ка вертикалној интеграцији индустрије и производњи више додате вредности, брзо задуживање и узимање "преко ноћи" предности нових америчких и глобалних фактора конкурентности. Главни конкурентни сектори нове генерације макиладорас су: делови и компоненте аутомобилске индустрије, авио индустрија, електроника (*LCD* и *LED* телевизори, *smart* телефони), софтвери, индустрија метала, и медицински инструменти.

Како више капитално интензивна производња постаје норма, стопа раста запослености ће вероватно бити нижа него у прошлости, док би плате требало да буде више. Послови са нижим примањима су у најкритичнији, пре свега текстилни сектори, као и неки сектори електронске индустрије. Такође, макиладора индустрија мора да се фокусира на развој ефикаснијих процеса. Менаџери се више не могу ослонити на девалвације пезоса, како би апсорбовали повећања трошкова рада. Успех следеће генерације макиладорас ће бити мерен растом производње и продуктивности, а не бројем послова.

С обзиром на значај макиладора режима као генератора послова, извоза, и девиза у Мексику преко 35 година, 2002. године Мексико је успоставио такозване секторске развојне програме (енг. *Sectoral Promotion Programmes – PROSEC*), са циљем да одржи конкурентност производног сектора у Мексику. Ови програми обезбеђују компанијама које су корисници програма, да увозе инпуте и капиталну опрему из земаља које нису

²¹ Fernando Saúl Alanís Enciso „El primer programa bracero y el gobierno de México 1917-1918“ San Luis Potosí, San Luis, 1999, pp. 11-44.

чланице удружења *NAFTA* по нултој стопи, или по стопи од 5%²². Поред тога, извозни производи макиладорас су изузети од пореза на додату вредност, а по извршавању одређених обавеза, уклоњени су и порез на добит, као и порез на имовину.

Мексички макиладора систем претрпео је двоструки ударац у протеклој деценији. Први ударац се односи на америчку рецесију, на самом почетку 21. века, а други на конкуренцију из Кине. Макиладора извоз је опао са рецесијом америчке привреде, као и са растом кинеске конкуренције. Више од 200 фабрика је затворено, а на стотине хиљада радних места изгубљено. Многи послови пресељени су у Азију, пре свега у Кину. У ствари, у периоду од октобра 2000. године, до марта 2002. године, макиладора производња опала је за 30%.²³

Раст и структура мексичког производног извоза значајно је погођена од 2002. године, пре свега повећаним присуством кинеских производа, као и производа других земаља са сличним факторима производње. Када се Кина придружила Светској трговинској организацији (СТО) 2001. године, учврстила је своју позицију као популарна локација за „офшор“ производњу због изузетно ниских трошкова радне снаге.

Укупна накнада у прерађивачкој индустрији, укључујући плате и доприносе који се исплаћују како директно запосленима, тако и кроз порезе, износила је мање од једног долара на сат. У 2003. години, просечна надокнада по сату у Кини била је само 62 цента, док је у прерађивачкој индустрији Мексика износила 5,06 америчких долара.²⁴

Категорије производа које покривају око 90% мексичког производног извоза класификоване су у три групе, и то: а) категорија производа у којима Мексико, по својој прилици, губи компаративну предност у последњих неколико година; б) категорија производа у којима Мексико очигледно нема компаративну предност; и, в) производи у којима Мексико тренутно не изгледа да му прети конкуренција из конкурентних земаља, првенствено из Кине.

Група која садржи производе у којима Мексико од недавно губи компаративну предност у односу на Кину обухвата: а) електричне машине, апарате и уређаје (15,0% извоза производа у 2005. години); б) опрему за телекомуникације, и опрему за репродукцију и снимање звука (14,2% робног извоза); в) канцеларијску опрему и машине за аутоматску обраду података (6,1%); г) намештај (3,0%); и д) неметалне минералне производе (1,3% робног извоза).²⁵

Кина настоји да достигне ниво мексичке продуктивности током времена и успела је да превазиђе Мексико када је реч о канцеларијској опреми и опреми за телекомуникације,

²² Justino De La Cruz, Robert B. Koopman, Zhi Wang, *Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports*, p. 6, Internet, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, 14.03.2015.

²³ Ralph Watkins, „The China Challenge to Manufacturing in Mexico“, *Journal of the Flagstaff Institute*, Flagstaff, 2007, p. 4.

²⁴ Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, *International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing*, Washington, DC, 2011, p. 15, Internet, <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf>.

²⁵ Chiquiar, Daniel, Edna Fragoso & Manuel Ramos-Francia, *Comparative Advantage and the Performance of Mexican Manufacturing Exports during 1996-2005*, Banco de Mexico Working Papers, No. 2007-12, p. 8.

затим опреми за снимање звука и репродукцију, и машинама за аутоматску обраду података. Ово углавном одражава чињеницу да је Кина постигла већа технолошка достигнућа код поменутих производа. Стопе раста продуктивности Мексика у овим секторима постају знатно ниже од оних код конкурената и, посебно, ниже од стопа раста продуктивности Кине, а то би могло представљати претњу за конкурентност Мексика у овој врсти индустрије у блиској будућности.

Друга група садржи секторе у којима Мексико очигледно нема компаративну предност у односу на Кину. У ову групу спадају: а) одећа и прибор за одећу (4,1% производног извоза); б) разни производи, као што су играчке и спортска опрема (2,8%); в) производи од метала (2,8%); г) предиво, тканине, готови производи (1,3%); д) монтажне зграде, санитарна опрема и опрема за грејање и осветљење (0,9%); и) фото апарати и опрема, као и оптички производи (0,4%). Коначно, категорије које сачињавају групу сектора којима не прети конкуренција из Кине и других азијских земаља обухватају: а) друмска возила (19,3% производног извоза); б) погонске машине и опрему (4,8%); ц) опште индустријске машине и опрему (4,6%); д) професионалне, научне и контролне инструменте и апарате (4,6%); и) пиће (1,6% извоза производа).²⁶

Неки од основних фактора, који су условили Мексико да се разликује од других земаља, које су оствариле више стопе економског раста током последњих година, јесу ниске стопе раста продуктивности, заједно са релативно ниским степеном људског капитала. Међутим, током 2000-их година, мексичка производња се опоравила. Истовремено, привредни раст у Кини изазвао је повећање плата. По сату, трошкови надокнаде у Кини у производњи више су се него удвостручили између 2003. и 2008. године, са 62 цента на 1,36 долара по сату. У истом периоду, зараде у Мексику порасле су свега 21%, са 5,06 USD на 6,12 USD по сату²⁷.

Док је износ повећања трошкова рада у доларима био заправо већи у Мексику током овог периода, стопа раста сугерише да ће зараде заузети још већи део трошкова производње у Кини, што представља фактор који би, током времена, могао да подрива њену конкурентну предност. Поред плата, неколико додатних фактора је допринело да фабрике у Мексику остану конкурентне.

Компаративне предности Мексика, углавном на основу географског положаја и *NAFTA*, су дугорочније и стабилније, него многе од оних повезане са Кином. Због географске близине, превоз робе између САД и Мексика је јефтинији и знатно бржи, него превоз бродом до Кине, и из Кине. Транспорт обично траје неколико дана, а не неколико недеља. Слично, руководиоци америчких фирми са производним погонима у иностранству могу да комуницирају са менаџерима фабрика и да путују у Мексико, да прате и прилагођавају производњу много лакше, него што је то случај са производњом у Кини.

Одређене врсте производа фаворизују предности сваке земље. Једноставно, радно интензивни производи мањих димензија и тежине имају тенденцију да буду јефтинији за

²⁶ Chiquiar, Daniel, Edna Fragoso & Manuel Ramos-Francia, *Comparative Advantage and the Performance of Mexican Manufacturing Exports during 1996-2005*, Banco de Mexico Working Papers, No. 2007-12, p. 9.

²⁷ Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, *International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing*, Washington, DC, 2011, p. 13, Internet, <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf>.

производњу у Кини, али већи и тежи производи, попут ауто-делова и фрижидера, више одговарају мексичкој производњи. Поред тога, произвођачи који се ослањају на оно што је познато као „*just-on-time*“ испорука, односно да обезбеде инпутима своје производне погоне лоциране у САД, или да извезу робу директно од фабрике до неколико америчких локација, обично налазе мексичке добављаче економичнијим.

Укратко, мексичка производња је често исплативија, него кинеска, за следеће врсте производа: производе који су скупи за превоз, нарочито габаритне ствари и производи попут моторних возила, кућних апарата и других производа електронике; затим за прецизне инструменте, медицински материјал и друге квалитетом интензивне производе; за ауто делове и други индустријске производе, који служе као инпути за америчке произвођаче, који су укључени у САД-Мексико поделу производње; као и за специјалне производе, који су направљени и испоручују се у малим серијама, или захтевају одговарајући дизајн.²⁸

С друге стране, близина Мексика америчком тржишту промовише употребу америчких материјала и делова, одржавајући послове у САД уз повећање конкурентности компанија. Док се у САД врати четрдесет центи за сваки долар потрошен на увоз из Мексика, од увоза из Кине врати се само четири цента по долару.²⁹

Мексико је покренуо иницијативу да се супротстави трендовима конкуренције. У том смислу добро су осмишљене инвестиције у инфраструктуру и људски развој, посебно здравство и образовање, али је потребно време да се исплате. Мексички званичници говоре о потреби да се буде корак испред Кине у спектру додате вредности, као што је Тајван настојао да уради, с тим што се за остварење таквог циља мора радити на вишим вештинама људских ресурса, за шта су потребне године свеобухватнијих друштвених реформи. Осим тога, за побољшање извозне конкурентности мексичких производа неопходно је повећање јавних инвестиција у научна истраживања и развој технологије, као и ефикасан систем за дифузију информационих технологија.

1.3. Структура спољне трговине Мексика

Мексико је девети највећи учесник у светској трговини, са спољнотрговинским коефицијентом од преко 60%. Мексико активно учествује у мултилатералним трговинским преговорима, и један је од најдинамичнијих учесника у склапању регионалних трговинских споразума (енг. *Regional Trade Agreements – RTAs*).

Од средине 1980-их година, мексичка привреда је еволуирала из затворене у отворену привреду, са једним од највећих удела спољне трговине у БДП-у на западној хемисфери, одмах после Чилеа. Либерализација мексичке привреде може се поделити у две фазе: прва и најрадикалнија (1985-1987), била је унилатерална либерализација, што је довело до приступања Општем споразуму о царинама и трговини (енг. *General Agreement on Tariffs*

²⁸ R. Watkins, *op.ct.*, p. 5.

²⁹ *Ibid.*, p. 6.

and Trade - GATT); док друга фаза (1994-2008), обухвата период после оснивања регионалног удружења *NAFTA*.

Међу најзначајнијим променама у мексичкој привреди биле су убрзани раст извоза и увоза и трансформација структуре спољне трговине Мексика. Могло би се рећи да Општи споразум о царинама и трговини, и накнадно учешће у Светској трговинској организацији није имало толики утицај на обим и структуру спољне трговине Мексика, као ни на диверсификацију тржишта, колико су имали унилатерална либерализација трговине и регионална иницијатива Мексика, односно регионални трговински споразуми, међу којима је, свакако, најважнији *NAFTA*.

Иако је учешће прерађивачких производа у укупном извозу у порасту још од 1980. године, диверсификација извоза је интензивирана након имплементације *NAFTA*, када је просечан удео производње порастао на више од 80% током периода после *NAFTA* (1994-2002), са око 37% у периоду пре *NAFTA* (1980-93). Као резултат тога, извозна и увозна база Мексика постала је једна од најразноврснијих међу новонасталим тржишним привредама.³⁰

Најмање три питања односе се на разумевање спољне трговине Мексика, а то су: повећање значаја спољне трговине у мексичкој привреди у смислу стратегије која се спроводи од краја 1980-их година; затим повећање концентрације мексичке спољне трговине у смислу компанија, грана, сектора и територија; и, коначно, улога привременог увоза коришћеног у извозу мексичких сектора са најдинамичнијим растом.

Графикон 8 приказује коефицијенте зависности од извоза појединих земаља. На основу података из графикона можемо уочити све већи значај извоза као главног покретача раста мексичке привреде од 1980-их година. Као и у другим земљама и регионима, извоз роба и услуга се значајно повећавао као проценат БДП-а после 2000. године, од нивоа близу 10% до нивоа преко 30%. Мексички укупан извоз повећан је за 475% између 1994. и 2011. године, са 60,8 милијарди долара на 349,6 милијарди долара. Иако је економска криза 2009. године резултирала падом вредности извоза, извоз је повећан 2010. и 2011. године. Мексички укупан увоз повећан је са 79,3 милијарде долара у 1994. години на 350,9 милијарди долара у 2011. години, што представља повећање од 342%.³¹

Највеће стопе раста извоза оствариле су аутомобилска индустрија (која сама чини 35% од укупног износа повећања извоза изван слободних зона) и рачунарска индустрија. Ово су индустријске гране код којих се привремено одустало од мера либерализације, и чији су готови производи били у потпуности заштићени увозним дозволама све до 2004. године.

На основу Клаузуле о аутомобилској индустрији из 1977. године, све аутомобилске фирме почеле су да оснивају фабрике за израду мотора и склапање возила углавном за извоз и, у периоду 1977-1987, учешће извоза у укупној продаји повећало се десетоструко, са 3,9% на

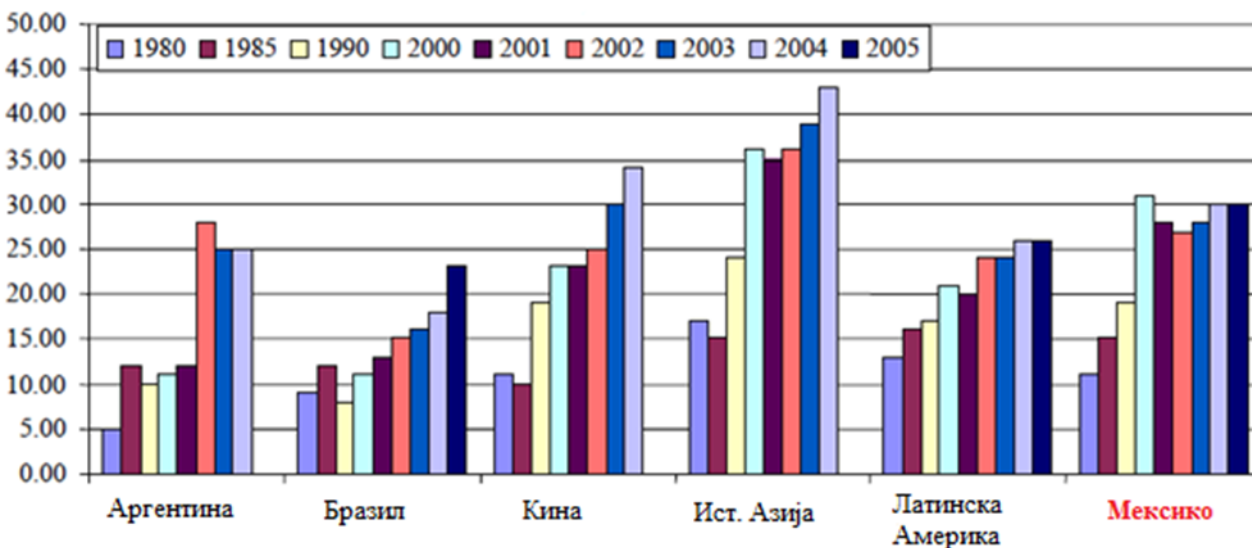
³⁰ Alicia Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*, p. 10, Internet, http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, 12.12.2014.

³¹ Enrique Dussel Peters and Kwan S. Kim, „*From Trade Liberalization to Economic Integration: The Case of Mexico*“, Working Paper #187 - January 1993, p. 6, Internet, <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/187.pdf>, 20.08.2014.

39,7%.³² Свакако, већи значај страних тржишта делимично одражава оштру контракцију домаће тражње, због кризе 1982. године, и померање домаће понуде према извозу у циљу надокнаде пада продаје на домаћем тржишту.

Графикон 8.

Склоност извозу код изабраних земаља, 1980-2005



Извор: Преузето из: Enrique Dussel Peters and Kwan S. Kim, „From Trade Liberalization to Economic Integration: The Case of Mexico“, Working Paper #187 - January 1993, p. 8, Internet, <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/187.pdf>, 20.08.2014.

Брз напредак јапанске аутомобилске индустрије у међународној конкуренцији, посебно на рачун америчких корпорација, присилио је друге да редефинишу своје производне стратегије, укључујући и усмеравање нових инвестиција ка земљама са нижим трошковима. Предности Мексика у смислу близине америчком тржишту, искуства у производњи аутомобила, нижих трошкова производње, и субвенција, учиниле су ову земљу атрактивном локацијом за нове, извозно оријентисане инвестиције.

Други главни допринос расту извоза аутомобила има своје порекло у макиладора постројењима у северном пограничном региону државе, које су, традиционално, предмет режима слободне трговине за прераду увозних материјала који се извозе у иностранство. Врло динамичне и побољшане перформансе овог сектора током 1980-их година, у односу на претходне периоде, могу се објаснити нереално ниским доларским вредностима домаћих плата услед депресијације пезоса, и предностима географског положаја Мексика, односно близине тржишту у САД у периоду повећане глобалне конкуренције.

Како је Мексико променио приступ међународној трговини, његов спољнотрговински биланс се, такође, променио. Пре 1981. године, Мексико је патио од спољнотрговинског дефицита. Због нереално високе цене пезоса, људи нису били вољни да купују пезос

³² E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 9.

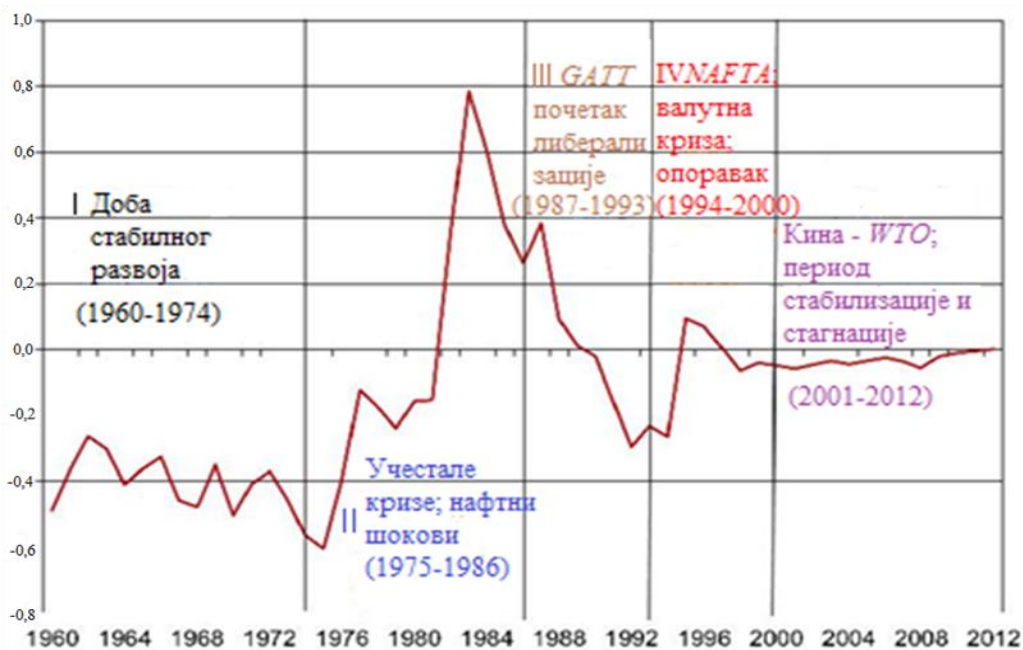
другим валутама по званичном курсу. Стога, главни начин да мексичка влада прибави девизе, како би трговала са другим земљама био је да их позајми. До раних 1980-их година, држава је акумулирала велики спољни дуг према другим земљама. Овакав сплет околности је навео Мексико да од 1982. године објави да више није у стању, чак ни камату да плати на дуг.

Као резултат скупљег пезоса, Мексиканци су могли да купују више робе изван Мексика, јер су на тај начин могли добити више долара за пезос, што је довело до повећања мексичког увоза. По истом принципу, инострани купци били су мање спремни да купују робу из Мексика, јер је пезо био прескуп у односу на њихове валуте. Иако је извоз из Мексика повећан пре 1981. године, увоз је повећаван брже од извоза, што је довело до спољнотрговинског дефицита.

Да би повећала извоз, мексичка влада је 1982. године девалвирала пезо, и пружала мексичким произвођачима различите подстицаје за извоз. На страни увоза, влада следи политику либерализације спољне трговине уклањањем ограничења (нпр. лиценци), према земљама које желе да извозе у Мексико. Ова политика је олакшала мексичким произвођачима да увозе инпуте потребне за своје производне процесе. Резултат је био да је извоз премашио увоз у периоду 1982–1989 (графикон 9).

Графикон 9.

Спољнотрговински робни биланс, 1960-2012, млрд USD



Извор: Carlos A. Ibarra and Robert A. Blecker, *Structural Change, the Real Exchange Rate, and the Balance of Payments Constraint in Mexico*, p. 62, Internet, http://nw08.american.edu/~blecker/research/ibarra_blecker_boprer_easterns.pdf, 03.04.2014.

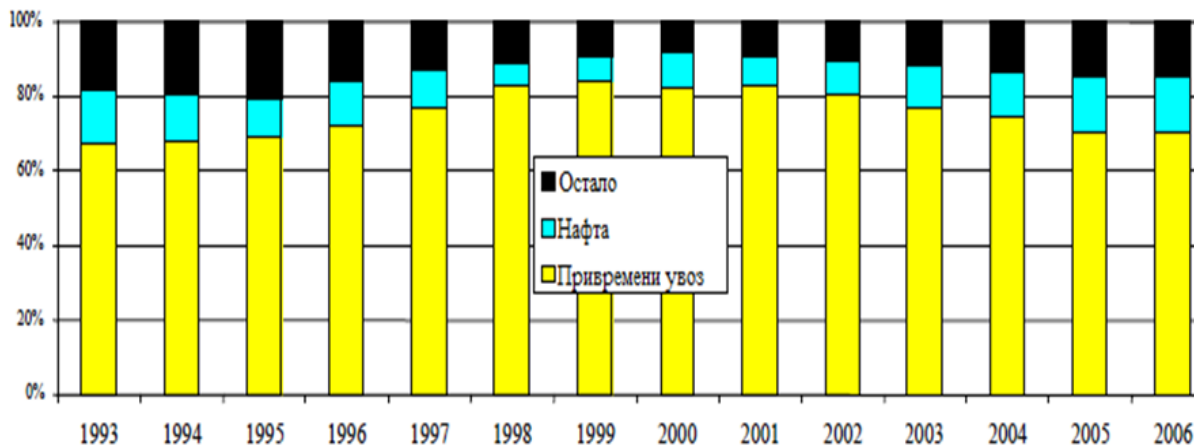
Мексико је 1990. године постао жртва сопственог успеха. Раст привреде генерисао је интерну тражњу за робом која је довела до повећања увоза у Мексико. Поред тога, цена пезоса је сада висока у односу на друге валуте, због повећане тражње за пезосом. Скуп пезос је резултирао споријом стопом раста мексичког извоза. Тако је 1990. године Мексико остварио спољнотрговински дефицит. Овај дефицит је трајао све док мексичка влада поново није девалвирала пезос 1994. године. Ова девалвација омогућила је спољнотрговински суфицит од 1995. до 1997. године. Од 1998. године надаље, међутим, спољнотрговински биланс Мексика је остао у дефициту, који је 2011. године износио 1,3 милијарду долара. Графикон 9 илуструје мексички спољнотрговински биланс производа у периоду 1960-2012.

Друго питање које објашњава мексичку спољну трговину односи се на чињеницу да је мексички извоз високо концентрисан у смислу фирми, грана, сектора и територија. Показало се да око 3.500 предузећа, или 0,01% свих фирми чине више од 94% мексичког извоза, док истовремено оне чине мање од 6% мексичке формалне запослености. Поред тога, пет водећих сектора мексичког извоза – ауто делови, аутомобили, електроника, нафта и оптички инструменти и опрема – чинило је 73% укупног извоза 2006. године.³³

Трећа карактеристика спољне трговине Мексика је та да је земља специјализована у индустријама које зависе од привременог увоза, који чини 76% укупног извоза у периоду 1993-2006. Других 15% у истом периоду чини извоз нафте, што се може видети на графикону 10.

Графикон 10.

Удео реекспорта у укупном извозу, 1993-2006



Извор: Преузето из: Enrique Dussel Peters and Kwan S. Kim, „From Trade Liberalization to Economic Integration: The Case of Mexico“, Working Paper #187 - January 1993, p. 9, Internet, <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/187.pdf>, 20.08.2014.

³³ E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 8.

Табела 7 приказује спољнотрговинске коефицијенте Мексика у периоду 1960-2014. У последњих пет година мексички спољнотрговински коефицијент износио је преко 60% БДП-а. Високи спољнотрговински коефицијент могао би да сугерише већу продуктивност и конкурентност, јер су се извозни производи такмичили са производима из иностранства. Међутим, такође може да указује и на високу зависност од увоза залиха и инпута, односно на висок увозни садржај производње. У случају Мексика ово је нарочито типично због феномена макила индустрије, које подразумевају високи увозни садржај свог извоза.

Као што се види у табели 7, мексички увоз је био константно већи од извоза, а земља је бележила стални спољнотрговински дефицит, који је опадао као последица девалвације. Велики увозни коефицијент мексичке привреде одражава високу доходну еластичност тражње за увозом. Ово отежава постизање високих стопа економског раста, потребног за генерисање формалног запослења, као и управљање дефицитом текућег рачуна.

Након потписивања *NAFTA* 1994. године, уследио је трогодишњи период позитивног биланса робне размене са иностранством, а од 1998-2011. године Мексико поново бележи дефицит спољнотрговинског биланса. У периоду од 2008. године до краја 2011. године, дефицит робне размене са иностранством опада по просечној годишњој стопи од 17,5%, да би у 2012. години Мексико забележио суфицит робне размене.³⁴

Табела 7.

Спољнотрговински коефицијенти Мексика, 1960-2014

	Извоз	Увоз	Укупно	Биланс
1960	8,49	11,65	20,14	-3,16
1970	7,75	9,65	17,40	-1,90
1980	10,71	12,90	23,61	-2,19
1985	15,40	10,30	25,70	5,10
1990	18,60	19,70	38,30	-1,10
1995	25,20	20,90	46,10	4,30
2000	26,30	29,90	56,20	-3,60
2005	26,60	28,00	54,60	-1,40
2008	27,90	30,20	58,10	-2,30
2009	27,30	28,80	56,10	-1,50
2010	29,90	31,10	61,00	-1,20
2011	31,30	32,60	63,90	-1,30
2012	32,70	33,80	66,50	-1,10
2013	31,90	32,70	64,60	-0,80
2014	32,40	33,50	65,90	-1,10

Извор: Ауторове калкулације на основу података Светске банке (*WDI*).

³⁴ Ауторове калкулације на основу података *World Development Indicators*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS.>, 12.04.2015.

Смањење дефицита робне размене може се приписати значајнијем смањењу увоза у односу на смањење извоза, услед глобалне економске кризе. Тако је у периоду 2008-2009 дошло до пада вредности извоза за 21,1%, док је вредност увоза у истом периоду опала за 24,1%. Мексико је након 2008. године забележио значајан пад извоза и увоза, што се може приписати светској економској кризи, услед које 2009. године, долази до драстичног пада светске трговине. Међутим, већ од 2010. године, мексичка привреда се опоравља и остварује повећање спољне трговине, а од 2012. године бележи смањење спољнотрговинског дефицита.

Вертикална специјализација, односно вредност увоза у једној земљи која је оличена у свом извозу, нарочито је повећана међу чланицама *NAFTA*. Вертикална специјализација играла је важну улогу у расту мексичког извоза од 1979. године. Макиладора фирме, које се углавном налазе дуж северне границе Мексика, увозе улазе из САД, прерађују их, и реекспортују назад у САД. Макиладора су специјализоване углавном у производњи производа електронике, ауто делова и текстилне индустрије. Број ових компанија знатно је повећан после 1980-их година, са учешћем извоза макиладора у укупном извозу Мексика од 15% у 1980. години, на приближно 50% у 2001. години. Раст индустрије макиладора убрзан је током 1990-их година.

Интра-индустријска трговина (ИИТ), која се дефинише као трговина сличним, али диференцираним производима, показује релативно висок удео (преко 50%) у укупној спољној трговини Мексика³⁵. Интра-индустријска трговина између Мексика и његових партнера *NAFTA* знатно је повећана. Интраиндустријска трговина је, такође, блиско повезана са спољнотрговинском разменом макиладора. Организација за економску сарадњу и развој (енг. *Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD*) извештава да је удео ИИТ у мексичком производном сектору повећан са 62,5% у 1988-91, на 73,4% у периоду 1996-2000³⁶.

Такође, *OECD* тврди да се највећи део повећања ИИТ односио на удружење *NAFTA*, која је истовремено побољшала интра-фирмску трговину у региону. Интра-фирмска трговина се дефинише као прекогранична трговина између мултинационалних компанија и њихових филијала. У случају Мексика, већина ових филијала су, управо, макиладора фирме. *OECD* (2002) извештава да је интра-фирмски извоз из Мексика у САД повећан за више од 3% у периоду 1992-99, и да чини више од две трећине укупног извоза у 1999. години.

1.3.1. Промене у гранској структури спољне трговине Мексика

У периоду после 1980-их година, структура спољне трговине Мексика је прошла кроз велику трансформацију. Од извоза нафте и производа на бази природних ресурса, Мексико је постао извозник софистицираних финалних производа. Наиме, извоз нафте је 1982. године чинио готово 78% укупног мексичког извоза, пољопривреда око 6%, а индустрија

³⁵ Удео интра-индустријске трговине (I_j) се дефинише као: $I_j = 1 - ([X_j - M_j]) / (X_j + M_j)$. Индекс I_j има минимум 0 (када индустрија извози без увоза, или увози без извоза) и повећава према 1, како се производи индустрије извозе и увозе истовремено.

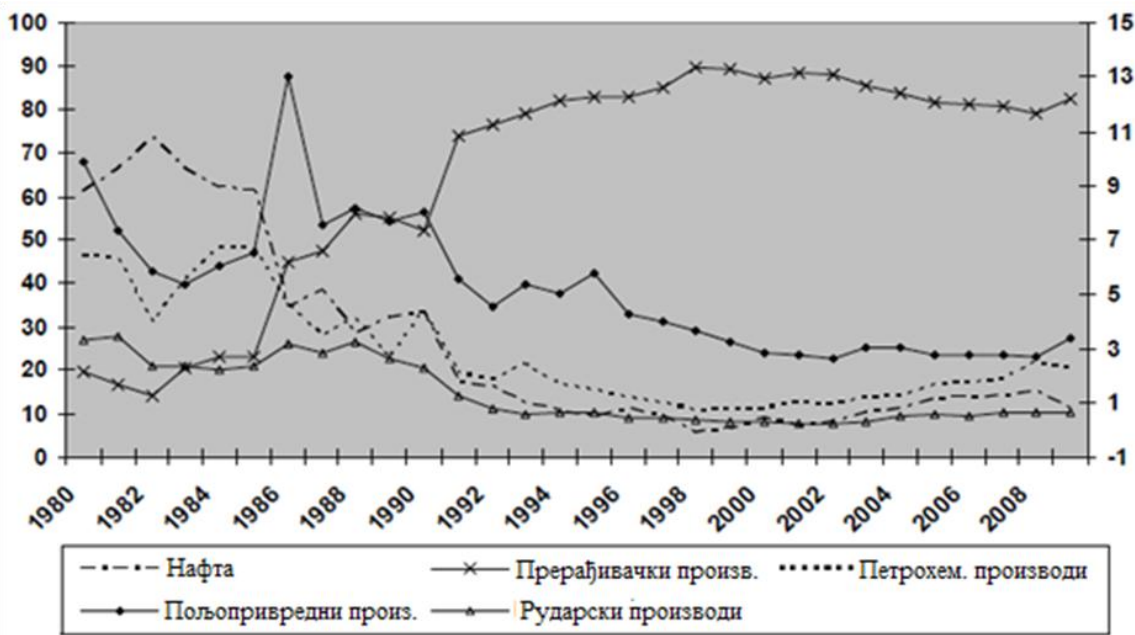
³⁶ *OECD* (2002), Internet, <http://www.oecd.org/economy/outlook/2752923.pdf>, 12.04.2014.

око 14%. Међутим, извоз индустријских производа повећан је након спољнотрговинске либерализације мексичке привреде и великих девалвација пезоса 1982. и 1986. године. Тако, до 2009. године, нафта је била заступљена свега 13% у мексичком извозу, пољопривредни производи 3%, док су индустријски производи чинили 83% укупног извоза Мексика.³⁷

Између 1983. и 1984. године започела је либерализација мексичке индустрије. Резултати у погледу међународне трговине били су изванредни. Извоз индустријских производа регистровао је најбржи раст. У периоду 1982-2000 растао је по годишњој стопи од 18,8%, што је једанаест процентних поена више него у периоду 1940-1982. године. Извоз пољопривредних производа повећавао се по годишњој стопи од 6,2%, скоро четири процентна поена више него у периоду 1940-1982. Ова разлика у стопама раста различитих категорија извоза подразумева велику промену у структури извоза.³⁸

Графикон 11.

Структура мексичког извоза, 1980-2009



Извор: Према: Alicia Puyana and Sandra Murillo, „*Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico*“, p. 11, Internet, http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, 11.08.2015.

Извоз производа рударства (углавном сирове нафте) смањен је са 63% из 1982. године, на 8% у 2002. години. Насупрот томе, удео прерађивачких производа повећан је са 23% укупног извоза 1980. године, на 89% у 2002. години.³⁹

³⁷ Alicia Puyana and Sandra Murillo, *Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico*, p. 11, Internet, http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, 11.08.2015.

³⁸ *Ibid.*, p. 12.

³⁹ *Ibid.*, p. 13.

Мексико је пети по величини светски произвођач нафте. Нафта и остали рударски производи чинили су 1,2% БДП-а у Мексику 1999. године. Традиционално, овај сектор запошљава мали проценат радне снаге. На пример, у 1997. години било је запослено свега 0,3% мексичке радне снаге. Упркос овим ниским цифрама, нафтно рударство је важно у Мексику, јер приходи од нафте, које влада добија од државне нафтне компаније Пемекс (шпан. *Petróleos Mexicanos – Pemex*), чине велики део државног буџета (32,5% у 1999. години).⁴⁰

Први нафтни бунар је избушен 1869. године. Устав из 1917. године дао је мексичкој влади право на све мексичке подземне ресурсе укључујући и нафту. Сходно томе, 1938. године влада је национализовала нафтну индустрију. Нафта је најважнији извозни приход земље. Мексичке резерве нафте се процењују на 58,2 милијарди барела нафте (око 40 година производње), једне од највиших резерви на свету. Већина (56%) од ових резерви се налази у Мексичком заливу. Преостале резерве налазе се у јужном Мексику (Чијас).⁴¹

У периоду 1957–1971 индустријски сектор у Мексику развио се до те мере, да је земља постала нето увозник нафте. Повећање домаће тражње за нафтом премашило је производњу нафте. Међутим, производња нафте знатно је повећана у 1972. години када су откривене прилично велике резерве нафте у јужном Мексику.

Индустријска производња је обезбедила огроман подстицај мексичкој привреди још од 1980-их година, повећавајући се са 25% укупног извоза у 1982. години, на готово 90% у 1999. години. Исте године, индустрија је чинила 20,8% БДП-а и 16,9% укупне запослености у 1997. години. Иако је аутпут повећан за 5,2% годишње у просеку, у периоду од 1994. до 1999. године, производи од метала, машине и опрема повећани су у просеку 9,2% годишње у том истом периоду.⁴²

Раст прерађивачког сектора одражава помак Мексика од земље која је бринула само о обезбеђењу домаћих потреба, до земље која енергично тежи ка другим тржиштима. Заиста, прича о мексичкој производњи је прича о предаји национализма глобализму. У раним 1950-им годинама, под политиком индустријализације ради увозне супституције, влада је обезбедила подстицаје за произвођаче да производе предмете које су мексички потрошачи увозили.

Ова политика је била успешна, и мексичка производња је повећана за 9% у 1960. години и за 7% у 1970. години. Међутим, од 1982. године укупна јавна потрошња била је толико велика и износила је 47% БДП-а. Поред тога, влада је трошила више него што је зарађивала, а буџетски дефицит је износио 18% БДП-а. Ова потрошња је зауставила привреду, и потрошачка тражња је смањена. Индустријска производња, која је зависила од потражње потрошача, такође је била смањена за 10% у периоду 1981 – 1983, и за 6% у 1985. години.⁴³

⁴⁰ А. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, p. 12.

⁴¹ *Ibid.*, p. 13.

⁴² А. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, p. 14.

⁴³ *Ibid.*

С обзиром на претходно наведене околности, 1985. године долази до промене економске политике Мексика од супституције увоза у политику промоције извоза. Јасно је да је производни сектор имао користи од ове промене, нарочито макиладора индустрија.

У 2011. години, укупна вредност извоза износила је 365,6 милијарди долара, што је 16,4% више у односу на 2010. годину. Главни извозни производи били су: индустријски производи, нафта и нафтни деривати, сребро, воће, поврће, кафа и памук. Удео индустријских производа био је 75% и повећан је у односу на претходну годину за 13,4%, при чему се значајно истиче раст извоза аутомобилске индустрије од 22%, затим металуршке индустрије од 41%, као и пораст извоза производа рударског и нафтног сектора од 68%, односно 35%. Такође, извоз пољопривредних производа забележио је 2011. године нови историјски рекорд од 10,6 милијарди долара.⁴⁴

Индустрија је најважнији сектор привреде који делује преко бројних веза на целокупну привреду. Индустрија Мексика учествује са 36,4% БДП-а земље у 2014. години. Пољопривреда чини око 3,5% БДП-а и запошљава 13,5% активног становништва, док услужни сектор чини 60,1% БДП-а Мексика.⁴⁵ У структури индустријске производње најзаступљенији су: прехранбени производи, метална индустрија, енергетика и хемијска индустрија, а један од најважнијих индустријских сектора у Мексику је, свакако, аутомобилска индустрија.

Многи велики произвођачи аутомобила, као што су “*General Motors*”, “*Ford*”, “*Chrysler*”, “*BMW*”, “*Toyota*”, “*Honda*”, “*Volkswagen*” и “*Mercedes Benz*”, основали су своја представништва у Мексику. Аутомобилска индустрија Мексика, не само да окупља произвођаче, већ функционише и као центар за истраживање и развој за компаније које се баве производњом аутомобила. Аутомобилска индустрија је најуспешнија производна делатност, која је последњих година допринела најмање 65% стопе раста продуктивности рада у производњи.

Аутомобилски сектор се није у потпуности суочио са међународном конкуренцијом све до 2004. године, и био је подвргнут до те године обавезама у оквиру Клаузуле о аутомобилима⁴⁶. Ова индустријска политика окончана је 2004. године, излагањем аутомобилске индустрије, по први пут, несметаној међународној конкуренцији.

Електроника је један од најбрже растућих сектора мексичке индустрије, а Мексико је други највећи снабдевач електронске опреме у САД, одмах после Кине. У 2007. години, Мексико је био највећи произвођач телевизора, испред Кине и Јужне Кореје, а такође, је постао и највећи светски произвођач, такозваних, „паметних“ телефона (енг. *smart phone*). Мексичка влада је 2009. године покренула Програм за конкурентност електронске и високо технолошке индустрије (енг. *Program for the Electronics and High Technology*

⁴⁴ Knoema, World Data Atlas, Internet, <http://knoema.com/atlas/Mexico/Exports-of-goods-and-services>, 16.09.2014.

⁴⁵ World Bank, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 16.09.2014.

⁴⁶ На основу Клаузуле о аутомобилима из 1989. године, регулисано је да фирме могу увозити нова возила само када имају позитиван трговински биланс. Уредбом је утврђено да су произвођачи ауто делова морали да остваре додатну вредност од најмање 20%.

Industry Competitiveness – PCIEAT), са циљем да Мексико постане један од пет водећих светских извозника електронских производа.

На страни услуга, Мексико бележи дефицит у спољној трговини са светом. Терцијарни сектор доприноси око 62% БДП-а Мексика, а два најважнија сектора су туризам, и финансијске услуге и услуге осигурања. Грађевински сектор је у успону због инвестиција у некретнине. Раст сектора информационих услуга, укључујући и финансијске и пословне услуге, у укупној структури мексичке трговине комерцијалним услугама, у складу је са динамичним растом технолошки интензивних индустрија и процесом глобализације светске производње и трговине. Укупан извоз мексичких услуга је у 2014. години био преко 21 милијарду долара, односно 7,4% више у односу на претходну годину, док је увоз износио скоро 35 милијарди долара, односно 10,5% више у односу на претходну годину.⁴⁷

Извоз услуга представља веома значајну ставку у равнотежења робних трансакција у платном билансу. Земља може имати негативан салдо робне размене, али ако има позитиван салдо услуга, њен биланс текућих трансакција неће бити у великом дефициту. Међутим, по правилу, услуге представљају значајно мањи део биланса текућих трансакција од биланса робне размене, изузев малих привреда попут „пореских рајева“ и слично.

Графикон 12.

Спољна трговина услугама Мексика, 2007-2014, млрд USD



Извор: International Trade Centar, Trade Map, Internet, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, 15.03.2015.

Туризам учествује са 77,3% у укупном мексичком извозу услуга, транспортне услуге са 4,1%, а 16,8% чине услуге осигурања. Највећи приходи остварени су од туризма, у износу од 16,3 милијарде долара, затим од услуга осигурања (3,5 милијарди долара) и саобраћајних услуга (865,6 милиона долара). Мање вредности прилива остварене су од телекомуникационих, компјутерских и информационих услуга (99,7 милиона),

⁴⁷ International Trade Centar, Trade Map, Internet, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, 15.03.2015.

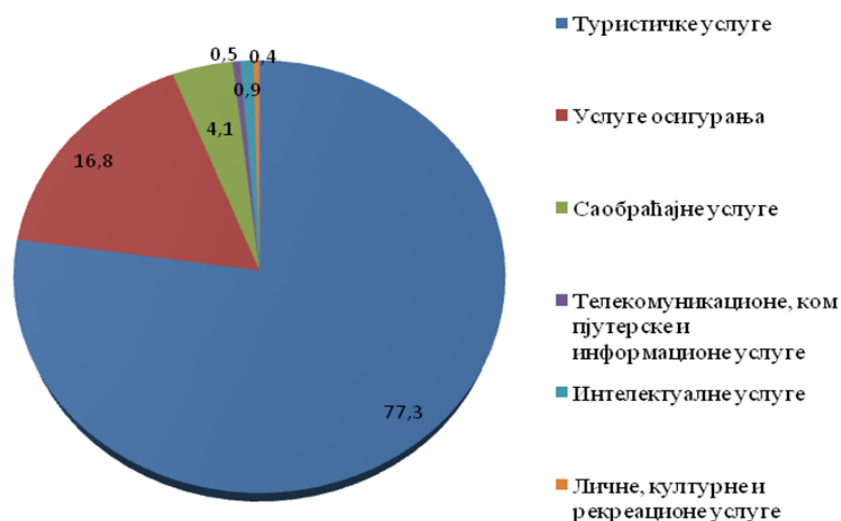
интелектуалних услуга (186,8 милиона) и личних, културних и рекреационих услуга (83,7 милиона долара).⁴⁸

У 2014. години Мексико је остварио суфицит у спољној трговини туристичких услуга и телекомуникационих, компјутерских и информационих услуга. Према Светској туристичкој организацији, Мексико је главна туристичка дестинација у Латинској Америци и десета најпосећенија на свету. За ту посећеност најзаслуженије су културне и природне локације које је *UNESCO* сврстао као Светску баштину, а има их 31, па је, по њиховој бројности, Мексико први на континенту и шести у свету.

По приходима од иностраног туризма, који углавном потиче од туриста из САД, Мексико се налази међу првим земљама света. У туризму је запослено око 3,3 милиона становника у земљи, што чини око 7,3% укупне радне снаге, са тенденцијом учешћа од 13% БДП-а Мексика до краја 2014. године.⁴⁹

Графикон 13.

Извозна структура услуга 2014. године



Извор: International Trade Centar, Trade Map, Internet, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, 15.03.2015.

С друге стране, мексички увоз услуга у 2014. години износио је 34,85 милијарди долара, односно 8,5% више у односу на 2013. годину⁵⁰. На основу података из графикона 14, можемо уочити да услуге тансопрта остварују 42,5% у укупном увозу услуга, услуге туризма 27,6%, док 29,9% чине остале комерцијалне услуге.

⁴⁸ International Trade Centar, Trade Map, Internet, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, 15.03.2015.

⁴⁹ M. Angeles Villarreal, *NAFTA and the Mexican Economy*, p .15, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34733.pdf>, 12.12.2014.

⁵⁰ OECD, Internet, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=58290>, 12.08.2015.

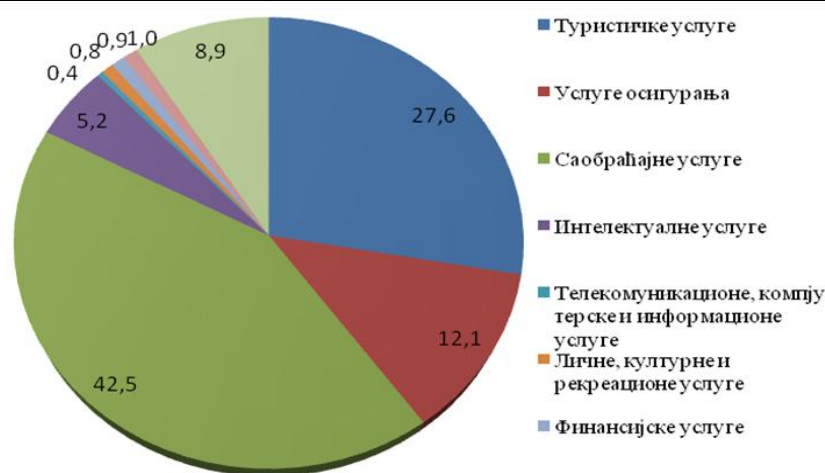
Мексико има развијен банкарски сектор са банкама које су добро капитализоване. Постоји велики прилив страних компанија које улазе у банкарски сектор Мексика, што повећава број страних институција које се спајају са локалним компанијама. Управо су мерцери и аквизиције једни од покретача опоравка Мексика од валутне кризе из 1994. године.

Мексичка берза је друга по величини берза у Латинској Америци и четврта највећа у Северној Америци, са вредношћу која се процењује на око 700 милијарди долара. Мексичка берза је, такође, уско повезана са америчким тржиштем. Наиме, мексичка берза је под јаким утицајем кретања и развоја на Њујоршкој и *NASDAQ* берзи, као и под утицајем било које промене каматних стопа у САД.

Значајно је напоменути да Мексико остварује велики прилив средстава путем дознака. Дознаке спадају у један од три главна девизна прихода земље, поред прихода од туризма и нафте. Мексико је један од највећих прималаца дознака на свету.

Графикон 14.

Увозна структура услуга 2014. године, %



Извор: International Trade Center, Trade Map, Internet, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, 15.03.2015.

Мексико се пре савремене економске кризе налазио на другом месту у свету по приливу дознака. Мигранти из САД послали су 2004. године 19,9 милијарди долара, а 2008. године око 26 милијарди долара, да би 2011. године послали око 23,5 милијарди долара, чинећи Мексико четвртим највећим примаоцем дознака на свету⁵¹. Услед светске економске кризе дошло је до успоравања америчке привредне активности, а Мексико је релативно брзо показао знаке опоравка своје привреде, па је дошло до смањења броја емиграната у САД, а самим тим и до мањег износа дознака.

⁵¹ The World Bank, Prospects, Internet, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>, 18.06.2014.

1.3.2. Промене у робној структури спољне трговине Мексика

Један од најзначајних резултата спољнотрговинске реформе Мексика јесте трансформација структуре робног извоза. Пре приступања *GATT*-у, 1986. године, Мексико је био претежни извозник робе, при чему је извоз нафте чинио више од две трећине, тачније око 70% укупног извоза земље. Нафта, као главно извозно добро током више од четири деценије, уступила је место прерађивачким производима у последње три деценије, и данас извоз нафте износи око 15% укупног извоза Мексика.

Откада је Мексико започео либерализацију спољне трговине, мексичка спољнотрговинска размена са светом се брзо повећавала. *GATT* је доста изменио дистрибуцију индустријске производње, тако да су индустрије попут дуванске, текстила и обуће, као и електричних машина опале, док су се индустрије моторних возила, мотора и ауто делова, стакла, цемента, и хемикалија нагло развиле.

Поред тога, наметање правила *GATT* повећало је конкуренцију, забраном одређених врста државних субвенција. На пример, пре потписивања *GATT*, компанија „*Hylsa*“ била је једини приватни произвођач челика у Мексику, а конкуренцију је имала само у државној челичној компанији. До 1994. године, међутим, већ је постојало пет произвођача челика, који су се такмичили на мексичком тржишту, и то: „*Hylsa*“, „*GAN*“, „*IMSA*“, „*Villacero*“, и „*ISPAT*“, прва четири у домаћем власништву, а последњи у власништву индијског инвеститора.

Графикон 15 приказује оштар пад извоза нафте у кратком временском периоду, као и пораст учешћа индустријских производа у извозу. На пример, извоз сирове нафте у структури извоза драстично се смањивао у кратком временском периоду. Док је у 1980. години, сирова нафта представљала 59,8% укупног извоза, у 2002. години чинила је свега 9%.⁵²

С друге стране, удео прерађивачких производа у укупном извозу порастао је са 30,8% у 1980. години на 88% у 2002. години. У том смислу, либерализација спољне трговине је била успешна као механизам који диверсификује извоз и чини га мање зависним од примарног добра. Диверсификација и већа додата вредност мексичког извоза једно је од главних достигнућа спољнотрговинске либерализације Мексика. Извоз прерађивачког сектора који је 1980. године чинио 2% БДП-а Мексика, сада представља четвртину економске активности у земљи.⁵³

У 2014. години извоз робе износио је 397,7 милијарди долара, што чини пораст од 33,4% у односу на 2010. годину. Овај износ представља око 2,2% светског извоза производа исте године. Десет главних извозних производа чинило је 80,6% укупне вредности извоза.⁵⁴

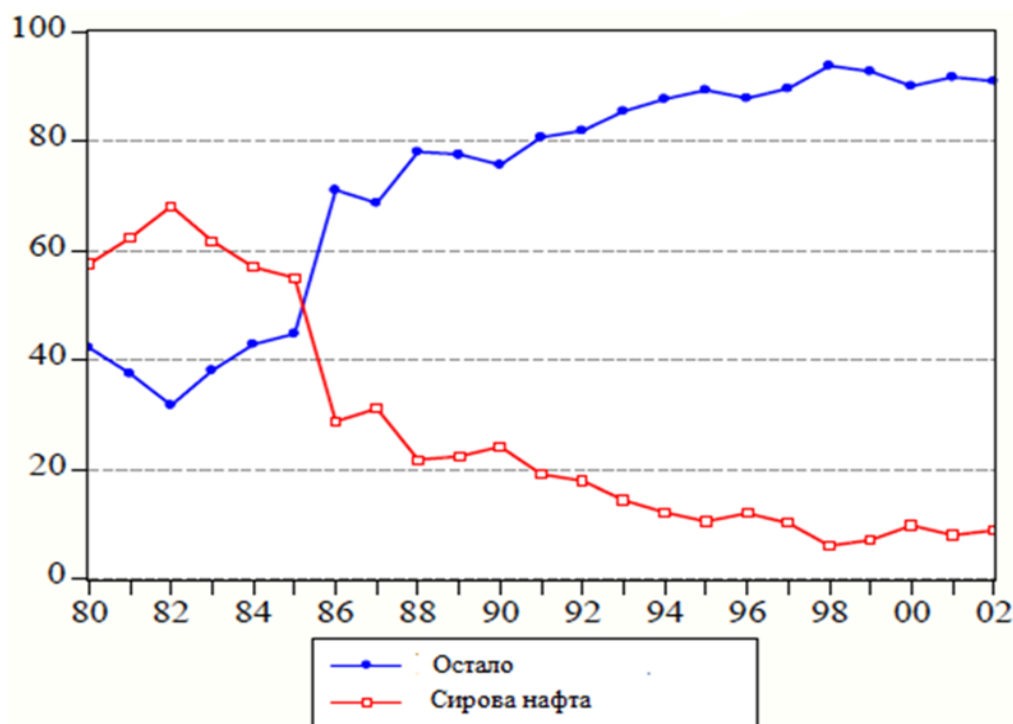
⁵² В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 11.

⁵³ А. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 4.

⁵⁴ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/exports>, 08.09.2015.

Графикон 15.

**Удео сирове нафте и осталих производа у укупном извозу
Мексика, 1980-2002**



Извор: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, p. 11, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Након имплементације *NAFTA*, структура извоза Мексика значајно се променила. Највеће учешће у извозу имали су електрична и електронска опрема и возила, који чине 31% и 42% извоза 2009. године, појединачно. Структура извоза по технолошком садржају је такође трансформисана, са порастом удела производа високе технологије. Међутим, Мексико показује спољнотрговински дефицит у већини сектора, који се компензује суфицитом оствареним од извоза нафте и макила индустрије.

Графикон 16 приказује удео десет водећих извозних категорија производа у укупном извозу Мексика 2014. године. Исте године, ове групе производа имају и највишу доларску вредност у мексичком укупном извозу. Међу првих 10 мексичких извозних производа, вредност намештаја и расвете, бележи највећи пораст у 2014. години, који представља повећање од 78,5% у односу на 2010. годину.

Извоз возила је на другом месту по повећању вредности, 66,1% у односу на 2010. годину. Затим следи извоз производа од гвожђа и челика са 64,9% повећања у петогодишњем периоду. Категорија драгуља и племенитих метала забележила је смањење од 14,3% у односу на исти период.

Свих десет најбрже растућих мексичких извозних производа забележили су троцифрено повећање у вредности у периоду 2010 – 2014, са порастом у распону од 126,1% за извоз меса, до 630,7% за извоз железничке и трамвајске опреме. Наведени водећи извозни производи сведоче о успеху Мексика на међународном тржишту нафте, аутомобила, телекомуникација и компјутера. Генерално, мексички извоз је повећан за 33,3% у периоду од пет година.⁵⁵

Графикон 16.

Главни извозни производи Мексика 2014. године, %



Извор: World's Top Exports, Internet, <http://www.worldstopexports.com/highest-value-mexican-export-products/2624>, 17.03.2015.

Графикон 17 приказује главне увозне категорије производа које је Мексико увезао 2014. године. На страни увоза, видимо да је Мексико 2014. године највише куповао електронску опрему, затим машине, моторе и пумпе, моторна возила, рафинисан нафту, производе од пластике, и друго.

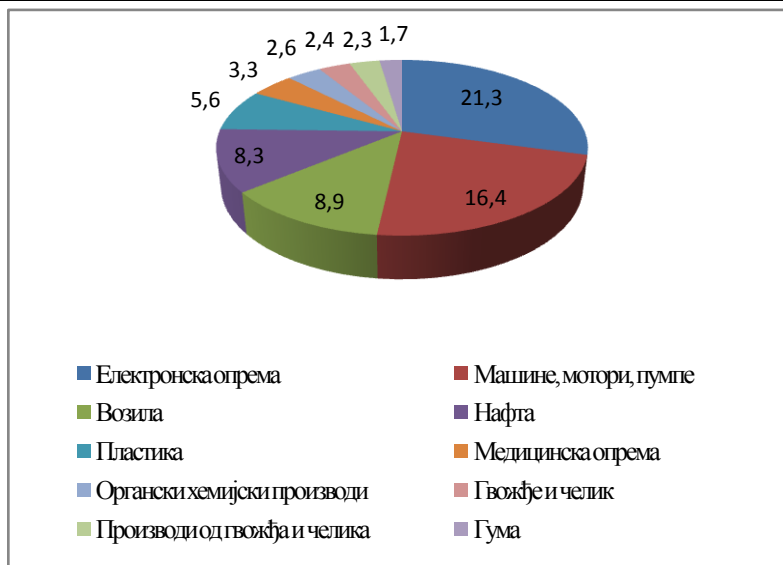
Предвиђа се да ће се до 2017. године мексички извоз углавном састојати од канцеларијске, телекомуникационе и електричне опреме, друмских возила и транспортне опреме и нафте. Заједно, ови производи ће представљати 62% укупног извоза у 2017. години, а да ће углавном увозити канцеларијску, телекомуникациону и електричну опрему, друмска возила и транспортну опрему, и индустријске машине, који ће заједно чинити 45% укупног увоза Мексика.⁵⁶

⁵⁵ World's Top Exports, Internet, <http://www.worldstopexports.com/highest-value-mexican-export-products/2624>, 17.03.2015.

⁵⁶ ING International Trade Study, Internet, https://www.ingcb.com/media/231190/united_kingdom.pdf, p. 8, 21.03.2015.

Увоз робе 2014. године износио је 400 милијарди долара, што је више за 32,7% у односу на 2010. годину. Дефицит износи 2,3 милијарде долара, што чини смањење од 53,5% у односу на 2010. годину. Покривеност увоза извозом износи 99,4% и већа је од покривености у 2010. години, када је била 98,4%.⁵⁷

Графикон 17.
Главни увозни производи Мексика 2014. године, %



Извор: World's Richest Countries, Internet,
<http://www.worldsrichestcountries.com/top-mexico-imports.html>,
17.03.2015.

У структури извоза по намени производа (принцип претежности), највише су заступљени полупроизводи, затим потрошна добра, и капитална добра. Промена у структури извоза догодила се између 1992. и 2002. године, са повећањем удела капиталних добара са 12,4% на 26,9%, док је учешће извоза полупроизвода смањено са 62,3% на 46,5%. До 2010. године пропорције су биле 48,6% за полупроизводе, 28,7% за потрошна добра, а 22,7% за капитална добра.⁵⁸

У 2011. години мексички увоз производа повећао се за 16%, достигавши готово 351 милијарду долара. Увоз капиталних добара порастао је за 15%, полупроизвода, такође, за 15%, а потрошних добара је повећан за 25%. Са изузетком скока од 1994 – 1995. године, структура увоза остала је без већих промена током посматраног периода.

Од укупног увоза Мексика, увоз полупроизвода чини више од 75% укупног увоза, док је преосталих 25% подељено готово подједнако између потрошних и капиталних добара.

⁵⁷ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/exports>, 08.09.2015.

⁵⁸ Raymundo Miguel Campos-Vázquez, *Trade and Occupational Employment in Mexico Since NAFTA*, p. 14, Internet, <http://www.oecd.org/site/tadicite/48133857.pdf>, 11.04.2014.

Мексико увози полупроизводе због потребе мексичке индустрије за овим производима, како би били интегрисани у извозне производе са високом додатом вредношћу. Ове чињенице су у складу са недавном теоријом офшор производње, по којој је светски извоз полупроизвода значајнији, не само од светског извоза капиталних и потрошних добара појединачно, већ и од њиховог збирног извоза, који означавамо као извоз финалних добара.

Графикон 18.

Структура извоза по намени производа, 1992-2010, %



Извор: Према: Raymundo Miguel Campos-Vázquez, Trade and Occupational Employment in Mexico Since NAFTA, p. 16, Internet, <http://www.oecd.org/site/tadicite/48133857.pdf>, 11.04.2014.

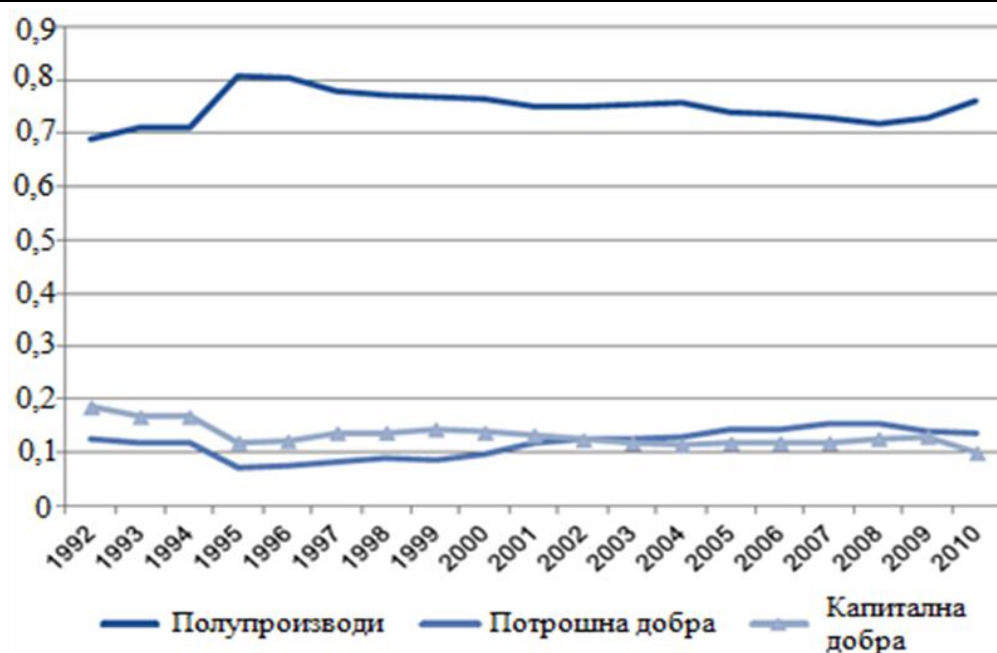
Спољна трговина полупроизводима бележи у трговинском билансу суфиците од 1980. године до 1990. године, а нарочито након 1982. године. Највероватније објашњење за то је да се извоз нафте укључио у ову категорију. Након 1991. године, размена полупроизвода показује континуирани трговински дефицит. Разлог за овај дефицит је смањење извоза полупроизвода, због економске кризе у америчкој привреди током раних 1990-их година, у комбинацији са повећаном тражњом за увозом репроматеријала у Мексико. Капитални производи приказују трговинске дефиците пре 1994. године, а после 1995. године трговинске суфиците. Ова смена може бити резултат повећања извоза аутомобила и аутоделова, као производа које фаворизује *NAFTA* и дерегулације страних директних инвестиција. Последица *NAFTA* је да се велики део размене производа обавља у оквиру интрафирмске трговине.

Супротно извозу, структура увоза се није радикално променила. Полупроизводи и даље одржавају највећи проценат, иако су стопе раста капиталних добара повећане. На почетку периода индустријализације, многе сировине и капитална добра били су увезени, због интензивније производне активности. Поред тога, либерализација и смањење увозних дозвола фаворизовали су пораст увоза полупроизвода.

Приступ међународном тржишту навео је потрошаче да повећају потражњу финалних добара. Од 1987. до 1988. године, дошло је до драматичног бума у потражњи робе широке потрошње (150%), затим полупроизвода 43% и капиталних добра 53%. Од 1988. године до 1991. године, просечна стопа раста извоза робе широке потрошње била је 71,3% годишње, капиталних добара 34,3%, док је стопа раста извоза интермедијара остала мање-више слична претходним годинама и износи 26,4%. Ипак, увозна структура остала је стабилна, у којој полупроизводи одржавају највећи удео у укупном увозу, који се креће између 71% и 75%.⁵⁹

Графикон 19.

Структура увоза по намени производа, 1992-2010, %



Извор: Према: Raymundo Miguel Campos-Vázquez, Trade and Occupational Employment in Mexico Since NAFTA, p. 16, Internet, <http://www.oecd.org/site/tadicite/48133857.pdf>, 11.04.2014.

Уопштено говорећи, постоји оштар контраст између структуре увозно оријентисаних сектора, у којима доминирају капитална добра и тешки полупроизводи, и извозно оријентисаних индустрија, снажно наклоњеним потрошним добрима и лаким полупроизводима. Међу увозним секторима, капитална добра су, заиста, од великог

⁵⁹ R. M. Campos-Vázquez, *op. cit.*, p. 14.

значаја. Чак 55% производње капиталних добара је генерисано у тим секторима, а када се комбинују са секторима интра-индустријске трговине, они чине више од 80% индустрије капиталних производа.

Општи значај интер-индустријске трговине (са уделом од преко 60% у укупној спољнотрговинској размени прерађивачких производа) у великој мери чине поменути увозни сектори који представљају готово 70% увоза, од којих се многи не такмиче са домаћим производима, и који традиционално одређују мексички структурни дефицит у спољној трговини производима. Насупрот томе, извозно оријентисани сектори показују мали значај, како у додатној вредности у производњи (6,6%), тако и у спољној трговини (9,1%). Ови сектори углавном обухватају природно-ресурсно интензивне активности, обраду неких од главних извозних пољопривредних производа, попут рибе и шкољки, памука, воћа, кафе и дувана, као и производе од дрвета, порцелана, и мермера.⁶⁰

Велики проблем мексичке привреде је низак домаћи садржај извозних производа високе технологије, услед огромног присуства субконтрактора. У 2006. години, допринос извоза индустријских производа БДП-у био је око 3%. Макиладорас обично ствара радна места за склапање "привремено увезених" делова који се касније извозе као финална добра. На тај начин додата вредност је углавном кроз плате, а не преко домаћих полупроизвода. У просеку, према Националном статистичком и географском институту (шпан. *Instituto Nacional de Estadística y Geografía – INEGI*), макиладорас ангажују око 2% укупних сировина са домаћег тржишта.⁶¹

1.3.3. Географска структура спољне трговине Мексика

Као резултат напора Мексика да прошири асортиман својих спољнотрговинских партнера, и све већег значаја Кине и других тржишта у развоју на глобалној сцени, изгледа да Мексико постаје нешто мање зависан од САД. У 2000. години, шест година након имплементације *NAFTA*, спољна трговина са САД чинила је око 80% укупне размене Мексика, док је до 2012. године учешће САД у спољној трговини Мексика опало на мање од 64%, углавном кроз диверсификацију увоза.⁶²

Увидом у географску структуру мексичког извоза и увоза приказану у табели 8, посматрано по главним економским зонама, јасно се да закључити да је *NAFTA* најзначајнији спољнотрговински партнер Мексика са преко 65% укупне размене, затим следе ЕУ са 8,5%, Латинскоамеричко удужење за интеграцију (шпан. *Asociación Latinoamericana de Integración / Associação Latino-Americana de Integração – LAIA*, енг. *Latin American Integration Association - ALADI*) са 4,0%, Централноамеричко тржиште са

⁶⁰ R. M. Campos-Vázquez, *op. cit.*, p. 15.

⁶¹ Alicia Puyana „The Impact of Trade Liberalization and the Global Economic Crisis on the Productive Sectors, Employment and Incomes in Mexico“ International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva, Switzerland, 2010, p. 17.

⁶² Калкулације аутора са подацима *Mexico's Secretaría de Economía*, 2013. Велики пад удела мексичке трговине у САД огледа се у замени компоненти из Азије за делове из САД, у мексичке извозно оријентисане монтажне фабрике.

1,3% и Европско удружење слободне трговине (енг. *European Free Trade Association – EFTA*) са 0,3%.

Сједињене Америчке Државе ће и даље бити доминантно извозно тржиште за мексичке производе, упркос напорима Мексика да либерализује спољну трговину са другим земљама. Процент мексичког укупног извоза који иде у САД смањен је са 85,7% у 1995. години на 77,6% у 2012. години, са тенденцијом раста извоза у латинскоамеричке земље. Ослањање Мексика на САД као главно извозно тржиште чини земљу подложнијом економским условима САД-а. Глобална финансијска криза, која је резултирала падом америчке привреде, довела је до велике рецесије у мексичкој привреди.

Табела 8.

Географска структура спољне трговине Мексика

Тржиште	Извоз			Увоз			Укупно		
	1995	2005	2012	1995	2005	2012	1995	2005	2012
Свет	79.540,6	214.233,0	370.914,6	72.453,1	221.819,5	370.751,6	151.993,7	436.052,5	741,66 6,2
Регионалне економске интеграције									
<i>NAFTA</i>	84,6	87,7	80,5	76,2	56,2	52,6	80,6	71,7	66,6
ЕУ	4,7	4,3	5,9	9,4	11,6	11,0	6,9	8,0	8,5
<i>EFTA</i>	0,2	0,1	0,2	0,6	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3
<i>ALADI</i>	4,5	2,8	5,6	2,0	4,8	2,4	3,3	3,8	4,0
Централноамеричко тржиште	1,0	1,1	1,3	0,1	0,6	1,2	0,6	0,9	1,3
Спољнотрговински партнери									
САД	85,7	85,7	77,6	74,3	53,4	49,9	78,3	27,3	63,8
Канада	2,0	2,0	2,9	1,9	2,8	2,7	2,3	0,8	2,8
Немачка	1,1	1,1	1,2	3,7	3,9	3,6	2,1	0,7	2,4
Јапан	0,7	0,7	0,7	5,5	5,9	4,8	3,3	1,1	2,7
Шпанија	1,4	1,4	1,9	1,0	1,5	1,1	1,0	0,4	1,5
Вел. Британија	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6	0,2	0,7
Француска	0,2	0,2	0,3	1,4	1,2	0,9	0,9	0,3	0,6
Холандија	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	1,0	0,3	0,1	0,7
Швајцарска	0,1	0,1	0,2	0,5	0,5	0,4	0,4	0,1	0,3
Хонг Конг	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1	0,2
Италија	0,1	0,1	0,4	1,1	1,6	1,5	0,7	0,3	0,9
Кина	0,5	0,5	1,5	0,7	8,0	15,4	0,5	0,2	8,4
Јужна Кореја	0,1	0,1	0,5	1,3	3,0	3,6	0,8	0,3	2,0
Тајван	0,1	0,1	0,1	1,0	1,8	1,7	0,6	0,6	0,9

Извор: Ауторове калкулације на основу података *Bancomext World Trade Atlas 2013*, CD верзија.

У 2014. години 91,3% мексичког извоза отишло је у 10 водећих спољнотрговинских партнера, и то у САД (80,3%), Канаду (2,7%), Кину (1,5%), Шпанију (1,5%), Бразил (1,2%), Колумбију (1,2%), Немачку (0,9%), Индију (0,7%), Јапан (0,7%) и Холандију (0,6%). Међу

наведеним државама, само је Немачка смањила увоз из Мексика у периоду од пет година (2010-2014) за 1,5%, док је извоз у Канаду и Велику Британију незнатно повећан од 0,1% и 4,2%, појединачно. Индија је повећала увоз из Мексика најбржим темпом, од 164%. На другом месту је Јужна Кореја, са повећањем од 118,3%, затим Перу са повећањем од 77,7% у петогодишњем периоду.

На страни увоза, учешће *NAFTA* у мексичком увозу опало је са 76,2% у 1995. години на 52,6% у 2012. години. Између 1995. године и 2012. године, удео САД у укупном увозу Мексика смањен је са 74,3% на 49,9%. Истовремено, повећан је проценат увоза из земаља са којима Мексико нема потписане споразуме о слободној трговини.

Премда Мексико нема потписан споразум о слободној трговини са Кином, мексички увоз из Кине знатно је повећан у последњих неколико година. Увоз из Кине повећан је са 520,6 милиона долара, или 0,7% укупног увоза у 1995. години на 56,9 милијарди долара, или 15,4% од укупног увоза у 2012. години. Вредност мексичког увоза из Кине је већа, него она из Европске уније, или Јапана. Кина је други водећи мексички партнер у увозу.

Мексико заузима треће место у снабдевању тржишта САД, одмах иза Кине и Канаде, док у снабдевању САД производима аутомобилске индустрије Мексико остаје на првом месту. Мексички удео на америчком тржишту изгубио је другу позицију од 2002. године, од када је Кина надмашила Мексико као други водећи снабдевач САД увоза.

Поједини економисти тврде да се Мексико спустио на позицију иза Кине, у односу на компаративне предности у извозу индустрија средње технолошких производа. Исти тврде да Мексико мора више улагати у образовање и телекомуникациону инфраструктуру, како би повећао продуктивност и конкурентност своје привреде. Други тврде да Мексико треба остварити већи напредак у научном истраживању, да привуче и отвара индустрије високе технологије, као што је то урадила Кина. Такође тврде да Мексико није учинио довољно да промовише своја научна и техничка истраживања, већ се више усредредио на комбинацију фискалне и царинске политике, како би побољшао своју компаративну предност дељења преко 3000 километара границе са САД.⁶³

Према неким проценама, више од половине мексичког извоза у САД је "под претњом" кинеског извоза. Такође, 82% мексичког извоза производа "високе технологије", што представља 40% укупног извоза, може бити потиснуто конкуренцијом из Кине.⁶⁴ С обзиром на то да укуси потрошача постају софистициранији, тешко је задржати једног главног извозника на терену САД, јер купци једноставно настоје да диверсификују своје добављаче, због укуса, иновација, или диференцијације производа.

Међу земљама Источне Азије⁶⁵, Јапан је био главни извор инвестиција у Мексику. Иако је улога кинеских инвестиција маргинална, као спољнотрговински партнер ова земља је

⁶³ Ernesto López-Córdova, *Economic Integration and Manufacturing Performance in Mexico: Is Chinese Competition to Blame*, Working Paper No. 23, December 2004, p. 13, Internet, http://www5.iadb.org/laeba/downloads/WP_23_2004.pdf, 21.04.2014.

⁶⁴ M. Angeles Villarreal, *Mexico's Free Trade Agreements*, p. 19, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>, 12.05.2014.

⁶⁵ За потребе ове дисертације, Источна Азија подразумева Кину, Јапан и Јужну Кореју.

недавно заменила Јапан, са растућим спољнотрговинским дефицитом на страни Мексика. У протеклих неколико година, Кина је извозила не само финалне производе, већ и полупроизводе, које су поручивале филијале основане у Мексику.

Како је Јапан важан извор прилива инвестиција у Кини, вероватно је да и јапанска предузећа у Мексику део својих улазних производа увозе из Кине. На овај начин, с једне стране, Кина конкурише Мексику у привлачењу токова СДИ из Јапана, а са друге, учествује у консолидацији производне мреже у Мексику кроз улогу снабдевача репроматеријала.

Инвестициони токови из Источне Азије су ушли у земљу из два правца: директно из своје земље порекла, и индиректно из својих филијала основаних у САД. Једна од главних карактеристика СДИ из источне Азије је да су уско повезане са мексичким увозом из тог региона. Отуда, мексички хронични дефицит са Источном Азијом има своје корене у спољнотрговинским политикама обе стране, које у великој мери зависе од америчког тржишта за свој извоз, који је надмашен увозом путем интра-фирмске и интер-фирмске трговине азијских компанија (углавном јапанских и јужнокорејских) основаних у Мексику.

У ствари, пошто је потписан споразум *NAFTA*, извоз у САД је повећан у релативном смислу, док је мексички извоз у азијске земље повећан у апсолутном смислу, али остаје низак у релативном смислу, што указује да Мексико није узимао у обзир велики потенцијал који нуди растуће и богато азијско тржиште. Међутим, на страни увоза, САД је изгубио значај у корист Азије. Главни партнери Мексика у том региону, Јапан, Јужна Кореја и Кина, повећали су свој удео у мексичком увозу са 7,9% у 1993. години на 20,9% у 2008. години, што потврђује јаку везу са азијским ТНК основаним у Мексику.⁶⁶

Кина, Јапан и друге источноазијске земље повећале су своју улогу у снабдевању Мексика полупроизводима, смањујући удео америчке додате вредности у мексичком извозу у САД. Економски развој у неколико азијских земаља је сигурно био један од доприносићих фактора, као и потписивање Споразума о економском партнерству 2004. године између Мексика и Јапана, односно приступање Кине СТО 2000. године.

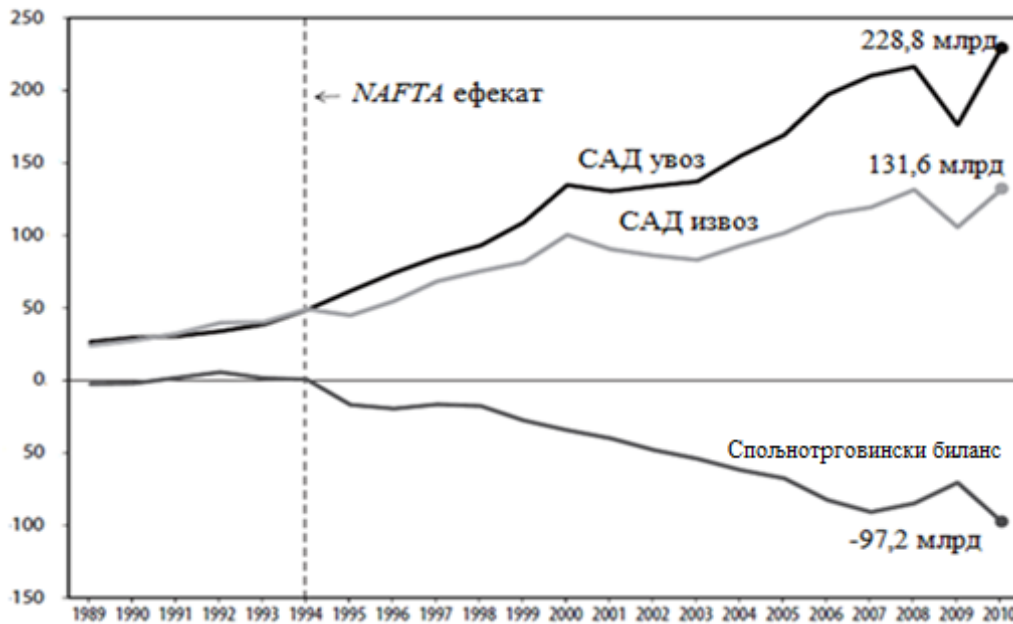
Имајући у виду да је САД водећи мексички партнер у спољној трговини Мексика, следеће редове посветићемо детаљнијој анализи робне размене ових двеју земаља. Чак и пре уласка Мексика у *NAFTA*, САД је био далеко најважнији спољнотрговински партнер Мексика. Користећи податке из мексичког Националног статистичког и географског института, графикон 20 илуструје ову чињеницу и показује еволуцију Мексико – САД спољнотрговинског биланса. На графикону је представљен однос мексичког извоза прерађивачких производа у укупном извозу у САД, и сличан однос за увоз.

Извоз у САД 1993. године чинио је више од 85% укупног извоза прерађивачких производа, достижући чак и 90% у 2000. години, а затим је почео релативно оштар пад око 2004. године, да би тај удео чинио око 80% у последњим годинама. С друге стране, учешће увоза

⁶⁶ Melba Falck Reyes, *Japanese Foreign Direct Investment in Mexico and the Impact of the Global Crisis*, p. 40, Internet, <https://gcg.universia.net/article/viewFile/419/545>, 04.12.2014.

прерађивачких производа из САД знатно је опало са свог 73% учешћа у 2000. години на око 45% у 2010. години.⁶⁷

Графикон 20.**Спољна трговина између САД и Мексика пре и после *NAFTA*, 1989-2010, млрд *USD***



Извор: Economic Policy Institute, Internet, <http://www.epi.org/files/page/-/BriefingPaper308.pdf>, p. 3, 18.07.2015.

Мексико је амерички трећи највећи спољнотрговински партнер са укупном спољнотрговинском разменом од 507 милијарди долара током 2013. године. Извоз производа у САД износио је 280 милијарди долара, док је увоз био 226 милијарди долара, што је 4,7% више у односу на претходну годину, а 132% више у односу на 2003. годину, односно 444% у односу на 1993. годину, пре него што је потписан *NAFTA*. Спољнотрговински суфицит са САД износио је 54 милијарди долара у 2013. години.⁶⁸

У спољној трговини услугама са САД, Мексико остварује спољнотрговински дефицит од 12 милијарди долара у 2012. години. Укупна спољна трговина услугама са САД износила је око 42 милијарди долара у 2012. години. Увоз услуга био је 27 милијарди долара, док је извоз износио 15 милијарди долара.⁶⁹

Иако се неки од фактора повећања спољне трговине Мексика и САД могу приписати реализацији *NAFTA*, постоје и други фактори који утичу на спољнотрговински биланс, као што су девизни курс и економски услови. Мексичка валутна криза 1995. године

⁶⁷ Economic Policy Institute, Internet, <http://www.epi.org/files/page/-/BriefingPaper308.pdf>, p. 3, 18.07.2015.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 4.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 5.

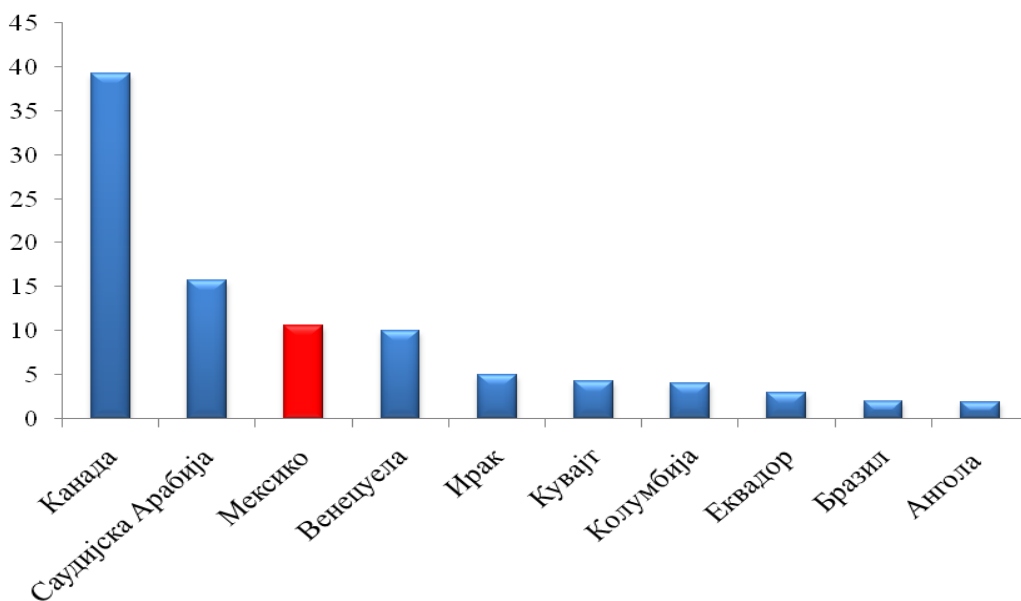
ограничила је куповну моћ мексичког народа у годинама које следе, и такође, учинила мексичке производе јефтинијим за САД тржиште. Ови економски фактори утицали су на раст спољнотрговинског суфицита са САД.

Мексички спољнотрговински суфицити са САД углавном су условљени макроекономским трендовима, узрокованим одговарајућим пословним циклусима у Мексику и Сједињеним Америчким Државама. Јак привредни раст САД током 1990-их година, у комбинацији са мексичком дубоком рецесијом 1995. године, били су главни фактори за велике суфиците у спољнотрговинском билансу Мексика.

Након осетног смањења спољнотрговинске размене 2009. године, као последице глобалне економске кризе, спољна трговина Мексика и САД значајно је повећана 2010. и 2011. године. Спољнотрговински биланс са Мексиком прешао је из суфицита од 3,1 милијарде долара у 1994. години, у дефицит од 99,5 милијарди долара 2011. године.⁷⁰ Део повећања размене са САД може се приписати повећању спољне трговине енергентима.

Графикон 21.

Главни извозници нафте у САД 2014. године, %



Извор: U.S Department of Energy, Internet, https://www.eia.gov/dnav/pet/pet_move_impcus_a2_nus_epc0_im0_mbbldpd_a.htm, 12.09.2015.

Мексико је важан добављач енергије за САД, трећи по реду, одмах после Канаде и Саудијске Арабије. Вредност извоза сирове нафте из Мексика у САД повећана је преко 500% од 1990-их година, са 6,3 милијарде долара у 1996. години на 39,8 милијарди долара

⁷⁰ Economic Policy Institute, Internet, <http://www.epi.org/files/page/-/BriefingPaper308.pdf>, p .4, 18.07.2015.

у 2011. години, или 15% укупног увоза САД из Мексика у 2011. години⁷¹. Међутим, неизвесности финансијског стања државне нафтне компаније, а самим тим и производње, доводе у питање да ли Мексико може да одржава свој статус водећег снабдевача америчких енергетских потреба. Пет највећих извозних категорија у САД 2013. године биле су: возила (аутомобили, камиони и делови) са *USD* 59,6 милијарди, електричне машине (*USD* 57,4 милијарди), машине (*USD* 42,6 милијарди), минерална горива и сирова нафта (*USD* 34,8 милијарди), и оптички и медицински инструменти (*USD* 10,7 милијарди).⁷²

Извоз пољопривредних производа из Мексика у САД износио је *USD* 17,7 милијарди у 2013. години. Мексико је други највећи добављач САД пољопривредним производима. Водеће категорије укључују: свеже поврће (4,6 милијарди долара), свеже воће, искључујући банане (3,1 милијарди долара), вино и пиво (1,9 милијарди долара), и брза храна (1,5 милијарди долара).⁷³

Извоз приватних комерцијалних услуга из Мексика у САД износио је 15,1 милијарди долара 2012. године, што је 8,8% више у односу на 2011. годину, а до 30% више од 2002. године, односно 104% више у односу на 1993. годину, пре него што је реализован *NAFTA*. Туристичке и друге приватне услуге (пословне, професионалне, и техничке услуге) чине већину извоза услуга из Мексика у САД 2012. године.⁷⁴

Табела 9.

Извоз из Мексика у САД, 2007-2011, *USD* млрд

HTS-4	2007	2008	2009	2010	2011	% Укупно у 2011. год.
Сирова нафта	30,5	37,1	22,1	29,4	39,8	15%
Путничка моторна возила	13,5	13,9	10,0	14,5	15,4	6%
ТВ пријемници	18,7	18,3	15,1	15,7	14,9	6%
Машине за обраду података	5,6	5,5	7,0	12,6	13,8	5%
Делови моторних возила	10,1	9,4	7,7	11,7	13,7	5%
Остало	132,5	131,6	114,5	145,7	165,5	63%
Укупно	210,8	215,9	176,5	229,7	163,1	100%

Извор: Trade DataWeb, Internet, <http://dataweb.usitc.gov>: Harmonized Tariff Schedule (HTS) 4-digit level, 15.02.2013.

Мексико је водећа дестинација за амерички извоз рафинисане нафте. Вредност мексичког увоза рафинисане нафте из САД порасла је за 18,4 милијарди долара од 1996. до 2011. године, са 1,0 милијарде на 19,4 милијарди долара, што је повећање од око 1800%⁷⁵. После

⁷¹ U.S Department of Energy,

Internet, https://www.eia.gov/dnav/pet/pet_move_impcus_a2_nus_epc0_im0_mbbldpd_a.htm, 12.09.2015.

⁷² Office of the United States Trade Representative, Internet, <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>, 13.12.2014.

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ На основу података *U.S. International Trade Commission at the Harmonized Tariff Schedule (HTS) 4-digit level*.

пада од 31% у 2009. години, због пада цене нафте и глобалне економске кризе, амерички извоз рафинисаних нафтних деривата у Мексико повећан је за 81% у 2010. години, и 70% у 2011. години. Остали водећи мексички увозни производи из САД у Мексико 2011. године били су: ауто делови (13,2 милијарди долара); телефонски апарати (5,4 милијарди долара); електронска кола (4,9 милијарди долара); и машине за аутоматску обраду података (4,1 милијарди долара). Укупан увоз из САД повећан је за 21% у 2011. години.⁷⁶

Увоз пољопривредних производа из САД износио је 18,1 милијарди долара у 2013. години. Мексико је треће највеће америчко извозно тржиште за пољопривредне производе. Водеће категорије производа обухватају: кукуруз (*USD* 1,8 милијарди), соју (*USD* 1,5 милијарди долара), млечне производе (*USD* 1,4 милијарде), свињско месо (*USD* 1,2 милијарде), и прерађено месо (*USD* 1,2 милијарде).⁷⁷

Увоз приватних комерцијалних услуга из САД у Мексико био је *USD* 27,4 милијарде у 2012. години, 6,8% више него у 2011. години, а 57% већи од оног у 2002. години. Остале приватне услуге, укључујући пословне, стручне, техничке, финансијске услуге, и туризам чине већину увоза услуга из САД.⁷⁸

Табела 10.

Увоз производа из САД, 2007-2011, *USD* млрд

HTS-4	2007	2008	2009	2010	2011	% Укупно у 2011. год.
Рафинисана нафта	5,3	9,1	6,3	11,4	19,4	10%
Путничка моторна возила	8,0	8,3	7,2	10,6	13,2	7%
Телефони (укључујући и мобилне)	2,3	3,2	3,4	4,9	5,4	3%
Електронска кола	3,6	3,7	3,7	5,9	4,9	3%
Маchine за обраду података	2,4	2,4	2,5	3,2	4,1	2%
Остало	114,9	124,9	105,8	127,2	150,6	76%
Укупно	136,5	151,5	129,0	163,3	197,5	100%

Извор: Trade DataWeb, <http://dataweb.usitc.gov>: Harmonized Tariff Schedule (HTS) 4-digit level, 21.03.2014.

Предвиђа се да ће до 2017. године, Мексико углавном увозити производе из САД, Кине и Јужне Кореје, које ће заједно чинити 78% укупног увоза Мексика. Очекује се повећање од 6-7% канцеларијске, телекомуникационе и електричне опреме, као и горива и хемикалија из САД. Главна мексичка извозна тржишта 2017. године биће САД, Канада и Кина, које ће заједно чинити 87% укупног извоза Мексика. Очекује се и повећање извоза канцеларијске,

⁷⁶ Office of the United States Trade Representative, Internet, <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>, 13.12.2014.

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ *Ibid.*

телекомуникационе и електричне опреме, затим друмских возила и транспортне опреме, као и нафте у САД, од 5%, 7% и 4% годишње, појединачно.⁷⁹

1.4. Стране директне инвестиције у функцији трансформације извоза Мексика

Литература и емпиријски докази идентификују стране директне инвестиције (СДИ) као важан катализатор за развој, стварање нових радних места, за повећање штедње и девизног прилива, стимулисање конкуренције, трансфер нових технологија, трансформацију и повећање извоза, и друго. Сви ови ефекти СДИ имају позитиван утицај на продуктивност и конкурентност једне земље.

Традиционална економска теорија тврди да се капитал сели у друге географске локације, због разлика у профиту. Међутим, новија истраживања у области политичке економије истичу да су садашње тенденције у технолошком напретку, и подела процеса производње навеле мултинационалне компаније (МНК), као главне носиоце СДИ, да дизајнирају своје планове о локацијама производње на основу глобалних разматрања, која не морају да имају везе са профитном разликом међу земљама. У том смислу, географска близина и даље игра важну улогу, заједно са величином домаћег тржишта и његовом динамиком, интеграцијом производних мрежа, климом безбедности, нивоом обучености радне снаге, капацитетима за прихватање технологије и трошковима фактора производње.⁸⁰

Улога МНК у трансформацији структуре извоза и његовом повећању потиче од додатног капитала, нове технологије и бољег стратегијског менаџмента и маркетинга, које МНК могу да донесу са собом. Дакле, узрочно-последична веза може бити двосмерна: извоз стимулише СДИ и СДИ промовишу извоз.

Исто тако, постоје две могуће двосмерне везе између СДИ и увоза. Прво, ако је увоз доказ да постоји тржиште за робу, СДИ могу бити привучене да произведу тај производ у земљи домаћину. Другим речима, раст увоза у земљи домаћину оправдава улагања и производњу мултинационалне корпорације, стога, увоз стимулише прилив СДИ. Друго, чим се МНК успостави у земљи домаћину, они увозе одређене врсте инпута за производњу (основне компоненте и полупроизводе произведене у матичним компанијама) да задовоље стандарде квалитета које захтева међународно тржиште, па, на тај начин, прилив СДИ повећава тражњу за увозом.

Откада је Мексико либерализовао своју привреду средином 1980-их година, а посебно од потписивања *NAFTA* 1994. године, дошло је до великог повећања СДИ у Мексику. Мексичка влада је водила активну политику смањивања улазних баријера за инвестиције из иностранства, у нади да ће СДИ да промовишу економски развој кроз преливања знања и бржи раст извоза. Ова политика је учинила мексичку привреду веома атрактивном за стране инвеститоре, као платформом за извоз на тржиште САД, тржиште које је било највеће у свету у то време.

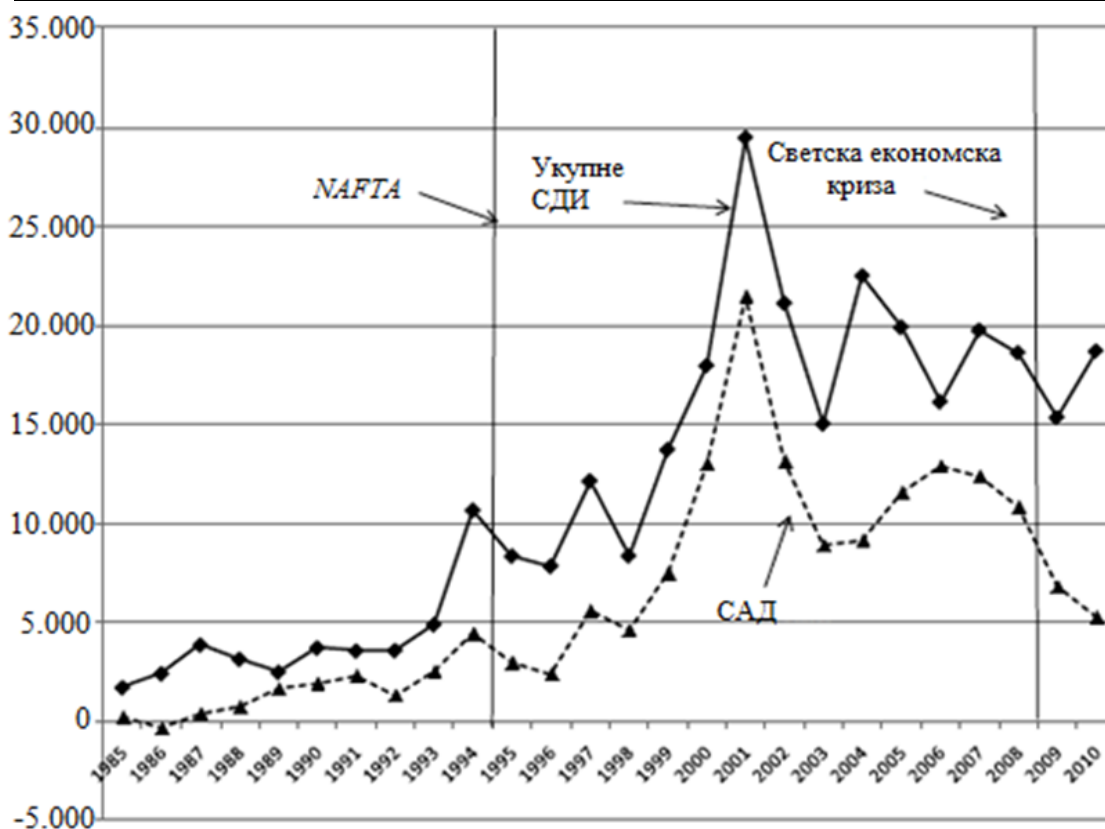
⁷⁹ ING International Trade Study, Internet, https://www.ingcb.com/media/231190/united_kingdom.pdf, p. 8, 21.03.2015.

⁸⁰ M. F. Reyes, *op. cit.*, p. 11.

Стране директне инвестиције су 1994. године чиниле свега 7% БДП-а Мексика, да би 2003. године учествовале са 27% мексичког БДП-а. Мексико је 2001. године био највеће одредиште страних директних инвестиција у Латинској Америци, а постао је друга највећа земља у развоју (ЗУР) у спољној трговини на свету, са скоро две трећине извоза, који потиче од мултинационалних компанија. У периоду 1999-2010, укупна вредност СДИ била је 228 милијарди долара, односно просечан годишњи проток од 19 милијарди долара, што је знатно изнад просека токова СДИ који су ушли у земљу у периоду од мексичке либерализације спољнотрговинске политике до потписивања *NAFTA* (1985-1993).⁸¹

Графикон 22.

Приливи СДИ у Мексико, 1985-2010, USD милиона



Извор: Преузето из: Melba Falck Reyes, *Japanese Foreign Direct Investment in Mexico and the Impact of the Global Crisis*, p. 39, Internet, <https://gcg.universia.net/article/viewFile/419/545>, 12.08.2015.

Основни мотиви за стране инвеститоре да лоцирају своје пословне операције у Мексику су, пре свега, географски положај Мексика, као платформа за извоз на тржиште Северне Америке, као и конкурентни трошкови радне снаге. Ови фактори објашњавају зашто је Мексико међу највећим светским одредиштима СДИ, и зашто, више од 60% прилива СДИ долази управо из САД-а.

⁸¹ M. F. Reyes, *op. cit.*, p. 13.

Табела 11 показује учешће СДИ у производним подсекторима у периоду 1999 – 2009. У том периоду било је веома мало инвестиција у примарном, екстрактивном сектору, односно у пољопривреду, шумарство лов и риболов, и рударски сектор. Највише СДИ било је усмерено у прерађивачки сектор, око 60% у просеку за посматрани период. У оквиру прерађивачке индустрије, највеће инвестиције су концентрисане у сектор машина и опреме, пре свега у аутомобилску, електронску и индустрију електричне опреме.

Табела 11.

Токови СДИ по секторима, 1999-2009, USD милиона

Сектори	Године										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Пољопривреда	82,6	91,6	63,8	93,0	11,8	21,9	10,2	22,1	132,4	32,5	7,3
Рударство и нафта	246,0	170,2	12,0	260,5	139,0	210,0	223,8	393,4	1.762,5	4.296,8	236,7
Прерађивачка индустрија	9.177,1	9.990,2	5.897,0	8.796,7	7.752,7	13.232,8	11.123,9	9.953,5	12.027,2	6.941,3	3.796,3
Храна и пиће	1.118,2	1.495,9	288,9	2.312,5	2.095,9	3.779,8	2.458,5	1.892,4	1.301,1	1.387,0	744,0
Текстил, одећа, обућа	414,4	398,3	225,8	357,8	233,8	226,3	246,4	327,0	44,5	178,6	45,8
Дрво и намештај	19,9	46,2	38,5	25,0	30,2	11,8	22,9	17,8	26,7	12,9	4,9
Папир	97,8	249,8	172,9	422,2	224,7	305,2	114,6	43,2	200,3	195,2	53,5
Хемикалије	986,4	1.496,2	592,6	1.557,9	813,9	1.956,1	776,5	2.414,5	1.960,4	1.484,1	296,2
Неметални минерали	248,7	154,8	109,2	-64,4	78,6	1.378,9	112,3	183,1	-10,5	84,3	29,8
Основни метали	259,8	257,8	465,0	314,4	36,9	-127,4	2.752,5	286,1	3.721,0	192,9	-23,7
Машине и опрема	5.457,2	4.578,2	3.463,8	3.363,4	3.847,6	5.197,5	4.066,4	4.150,6	4.335,9	2.927,8	2.236,1
Остале прерађивачке индустрије	574,7	1.313,1	540,4	507,8	391,1	504,7	573,7	638,8	447,8	478,5	409,6
Струја и вода	150,3	134,0	333,4	446,7	325,5	202,4	201,5	-87,0	166,3	414,1	5,6
Грађевина	109,6	171,1	112,3	359,8	84,7	389,0	298,0	389,6	1.874,1	804,3	185,2
Трговина	1.439,6	2.464,5	2.351,2	1.798,3	1.509,8	1.274,0	2.837,4	565,2	1.449,3	1.613,1	1.582,3
Транспорт и комуникације	295,5	-1.932,6	2.925,8	3.949,9	2.198,3	1.657,5	2.869,5	637,1	825,3	809,7	121,2
Финансијске услуге	776,3	4.860,2	16.459,3	6.755,8	2.904,9	5.730,9	1.642,2	4.753,2	6.746,3	4.295,5	2.231,7
Остале услуге	1.596,5	2.098,2	1.630,4	1.306,1	1.601,6	1.006,1	2.900,0	2.843,4	2.111,5	3.309,1	1.583,7
Укупно	13.873,5	18.047,4	29.785,2	23.766,8	16.528,3	23.724,6	22.106,5	19.470,5	27.516,4	22.516,4	9.750,0

Извор: Према: Andrea Goldstein, *Foreign Direct Investment and Mexican Development*, p. 15, Internet, <http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 12.02.2015.

Стране директне инвестиције имају снажно присуство и у индустрији хране и пића, као и у дуванској индустрији, и у једној и у другој као резултат аквизиције домаћих предузећа, и страних компанија већ успостављених у Мексику (као што су, на пример, „Pepsi Co.“, „Nestlé“, и „Coca-Cola“). Поређење токова СДИ у периодима 1999-2003 и 2004-08 показује опадајући значај радно интензивних сектора као што су текстил, одећа и обућа (који су

забележили повећање продуктивности од девалвације пезоса 1994. године) и дрво и намештај.

Такође, постоји значајан ниво инвестиција у сектору услуга, посебно у области телекомуникација и финансијских услуга, које су биле међу најатрактивнијим за СДИ током 1990-тих година. Дерегулација саобраћајних услуга и телекомуникација привукла је огроман прилив СДИ. На пример, 1999. године овај сектор је примио само 256 милиона долара, а следеће године је регистровано 2.458 милиона долара⁸². Приватизација *Teléfonos de México (TELMEX)* и отварање тржишта мобилне телефоније било је од великог значаја за привреду Мексика.

Сектор финансијских услуга је, такође, значајно проширен. У 2001. години, као резултат либерализације финансијског сектора 1999. године, Мексико је забележио рекорд у примању СДИ, након аквизиције највеће комерцијалне банке у Мексику (шпан. *Banco Nacional de México – BANAMEX*) од стране „*Citicorp*“. Ова инвестиција представљала је више од 50% укупних страних инвестиција у 2001. години.

Од 1994. године, амандмани Закона о страним улагањима привукли су инвестиције великог броја финансијских група, укључујући *Citicorp (Citibank)* из САД-а, затим *Bank Bilbao-Vizcaya* и *Bank Santander* из Шпаније, као и Банку Монтереала из Канаде. Упркос новим инвестицијама у финансијски сектор, односно модернизацији банкарског сектора, доступност кредита је и даље веома ограничена, због рестриктивне монетарне политике, која је фокусирана на контролу инфлације.

Допринос СДИ мексичком извозу је веома значајан. На пример, у 2000. години водећих 35 МНК, већина њих из САД, чине 30% укупног мексичког извоза. У периоду 1995 – 2000 Мексико је заузео водеће позиције на листи водећих 20 извозника, у смислу повећања тржишног учешћа, и то: друго место у средње-технолошким производима, треће у ниско-технолошким производима, а шесто у производима високе технологије.⁸³

Што се тиче главних извора СДИ, трендови су прилично стабилни. Као и у претходним деценијама, САД су главна земља порекла СДИ у Мексику, која чини више од 60% укупних СДИ у периоду 1981-2000, а затим, у знатно мањој мери, следе земље Европске уније, Канаде и Јапана.

Најважније измене које су се десиле након спровођења *NAFTA* 1994. године су, да је удео САД порастао са 46% у 1994. години на 78% у 2001. години, док Канада, Европска унија и Јапан смањују свој удео (2%, 17%, и 2,3%, појединачно). Такође, без обзира на динамику СДИ из Јужне Кореје, ова земља је допринела са само 0,2% укупних СДИ у Мексику у периоду 1994-2000.⁸⁴

⁸² Andrea Goldstein, *Foreign Direct Investment and Mexican Development*, p. 8, Internet, <http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 12.02.2015.

⁸³ Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, Federal Reserve Bank of Atlanta, Miami FL, 2006, p. 26.

⁸⁴ J. Cañas, *op. cit.*, p. 28.

У зависности од земље порекла, МНК су показале интересовање за улагање у различите секторе. Финансијски сектор, на пример, је практично у рукама шпанских и северноамеричких предузећа. У дистрибутивном сектору, велики трговински ланци из Северне Америке замењују локалне малопродајне дистрибутере, а од недавно се појављују и мерцери и аквизиције (*M&A*) у мексичком агроиндустријском сектору алкохола и пића.

Табела 12.

Токови СДИ према земљи порекла (1999-2009), USD милиона

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
САД	7.499,8	12.937,6	21.366,5	13.003,3	9.211,1	8.632,2	11.670,7	12.426,4	11.422,9	9.150,9	5.194,7
Јапан	1.247,4	442,8	197,2	168,6	128,6	391,2	166,0	-1.424,1	402,9	179,2	93,0
Шпанија	1.042,2	2.116,5	2.893,5	4.959,9	2.884,9	7.855,5	1.198,3	1.615,3	5.303,2	4.338,2	414,0
Холандија	1.086,2	2.697,9	2.652,8	1.607,1	738,2	3.338,5	2.483,6	2.780,5	4.376,2	1.461,3	1.439,1
Немачка	774,3	347,8	-108,2	596,3	465,7	408,7	336,6	238,4	539,5	359,4	-212,0
Шведска	690,5	-279,4	-123,8	-38,4	-41,0	188,7	334,1	23,2	24,6	75,3	-4,5
Канада	692,5	670,0	1.030,7	233,2	303,4	555,2	443,1	539,7	362,3	2.522,8	563,4
Данска	179,0	203,2	250,9	208,4	112,0	115,5	53,8	196,7	89,5	41,7	-4,5
Француска	168,1	-2.453,4	440,8	355,7	532,0	226,9	363,9	120,8	200,8	112,3	195,7
Швајцарска	125,4	147,5	-176,3	461,8	286,9	1.156,8	321,3	558,8	602,4	353,8	44,8
Сингапур	66,1	80,9	272,7	58,7	-6,0	29,9	12,0	61,1	123,6	105,3	49,8
Италија	35,5	36,5	18,0	38,2	9,6	167,7	33,2	20,5	49,1	99,5	11,5
Велика Британија	-187,5	282,7	138,1	1.255,3	1.073,7	292,3	1.330,4	1.263,3	576,9	1.050,2	425,4
топ 13 - укупно	13.873,4	18.047,1	29.785,4	23.766,5	16.528,2	23.724,3	22.106,4	19.470,3	27.094,5	22.515,9	9.750,0
топ 13 - %	96,7	95,5	96,9	96,4	95,0	98,5	84,8	94,6	88,9	88,2	84,2
Укупно	13.419,5	17.230,6	28.852,9	22.908,1	15.699,1	23.359,1	18.747,0	18.420,6	24.073,9	19.849,9	8.210,4

Извор: Према: *Andrea Goldstein*, Foreign Direct Investment and Mexican Development, p.8, Internet, <http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 12.02.2015.

Јапанске инвестиције су концентрисане углавном у производном сектору. Највећи део СДИ је повезан са мексичким извозним сектором и концентрисан је углавном на секторе аутомобила и електронике. Географски, постоји висок степен концентрације у погледу земље порекла и земље дестинације. За десет година у периоду 1999 - 2009, САД су чиниле и преко педесет одсто кумулативних СДИ прилива, са Шпанијом и Холандијом које су далеко иза (15,27% и 10,88%), а још даље су Канада (3,49%) и Велика Британија (3,31%).⁸⁵

Сваке године, амерички инвеститори су чинили највећи део СДИ. Важно је нагласити да, понекад, наизглед америчка инвестиција, је у ствари инвестиција подружнице компаније

⁸⁵ M. F. Reyes, *op. cit.*, p. 38.

из треће земље са седиштем у САД. Из пореских разлога ово је био случај са јапанским компанијама као што су Тојота и Хонда.

Шпанске МНК су биле нарочито активне на крају 1990-их и почетком 2000-их година, када су учествовале у приватизацији инфраструктуре („Endesa“, „Telefo'nica“ и „Iberdrola“) и купиле велики број мексичких банака („Santander-Serfin“, „BBVA-Bancomer“). Према „Base de Datos Sistem'atica Sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Espa'nolas“ (Icex), шпанске компаније су закључиле 517 пословних операција у Мексику између 1986. и 2007. године, потврдивши да је Мексико на првом месту као одредиште за шпанске инвестиције.⁸⁶

Табела 13.
СДИ у макиладора индустрији по земљи порекла, млрд USD

	1994 - 2006	Удео (%)
УКУПНО	26.203	100,0
САД	23.164	88,4
Јапан	533	2,0
Јужна Кореја	366	1,4
Холандија	358	1,4
Сингапур	308	1,2
Швајцарска	245	0,9
Канада	181	0,7
Велика Британија	172	0,7
Финска	160	0,6
Шпанија	140	0,5
Француска	134	0,5
Немачка	91	0,3
Тајван	75	0,3
Кајманска острва	58	0,2
Италија	33	0,1
Кина	32	0,1

Извор: Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, Federal Reserve Bank of Atlanta, Miami FL, 2006, p. 27.

Што се тиче међудржавне локализације, федерални дистрикт је привукао скоро 60% укупних СДИ (58,3%). Четири мексичке државе: „Nuevo Leo'n“ (9,93%), „Estado de Me'xico“ (5,39%), „Chihuahua“ (4,71%), и „Baja California“ (4,65%), чине скоро 25% укупних СДИ. Међу другим државама, само „Jalisco“ у ранијем периоду, као и „Sonora“ и „Zacatecas“ у 2008. години, спадале су у првих пет по привлачењу СДИ у Мексико.⁸⁷

⁸⁶ Esteban Garc'ia-Canal, Mauro Guill'en, Pablo S'anchez-Lorda & Ana Vald'es Llana, *The Expansion of Spanish Businesses into Latin America: An Analysis*, p. 12, Internet, http://gcg.universia.net/pdfs_revistas/articulo_91_1216827229514.pdf, 04.03.2015.

⁸⁷ E. G. M. Guill, P. S. Lorda, A. V. Llana, *op. cit.*, p. 12.

На агрегатном нивоу, СДИ су високо концентрисане по месту порекла и дестинације. САД су највећи извор страних директних инвестиција у Мексику. Као што је приказано у табели 13, Сједињене Америчке Државе и Европска унија заједно чине 92,5% прилива СДИ у Мексику између 1994. и 2006. године. Док је учешће САД релативно стабилно, удео ЕУ је порастао са мање од 20% до 2002. године, на преко 30%. Посебно, Холандија, Шпанија и Немачка су повећале своје инвестиције у Мексику. Насупрот томе, САД остаје доминантан у макила индустрији за извоз, са близу 90% укупних СДИ. Учешћа ЕУ и Јапана су 4,4% и 2,0%, појединачно, између 1994-те и 2006. године (табела 13).

У позадини успона СДИ од 1990-их година, не изненађује чињеница да су МНК заузеле високе позиције у рангирању мексичких највећих фирми. Наиме, до краја 2008. године, међу првих 100 ранжираних, тридесет осам предузећа је у страном власништву, која чине више од једне трећине укупне продаје. МНК из САД доминирају на листи, а затим следе шпанске и немачке МНК.

Табела 14.

Највеће компаније у Мексику 2008. године

Власништво компаније	Број фирми	Укупна продаја	Процент продаје	Просечна продаја по фирми
Мексичке	62	3.903.053	64,65	62.952
Приватне	56	2.497.824	41,37	44.604
Државне	6	1.405.229	23,27	234.205
Стране	38	2.134.464	35,35	56.170
US	21	1.182.345	19,58	56.302
ES	6	522.484	8,65	87.081
DE	3	210.522	3,49	70.174
UK	2	78.406	1,30	39.203
CA	2	43.986	0,73	21.993
NL	2	38.071	0,63	19.036
CH	1	30.249	0,50	30.249
AR	1	28.400	0,47	28.400
Укупно	100	6.037.517	100	60.375

Извор: Andrea Goldstein „*Foreign Direct Investment and Mexican Development – a Look at Recent Trends*“, p. 10, Internet,

<http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 06.05.2015.

Мултинационалне компаније из САД традиционално сматрају Мексику као једно од својих главних тржишта за међународну експанзију. До 2008. године, Мексико је био једанаеста највећа дестинација СДИ из САД, а највећа привреда у развоју по привлачењу америчких СДИ.⁸⁸

⁸⁸ U.S. Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, Internet, <http://www.bea.gov/scb/toc/0709cont.htm>, 12.06.2015.

Табела 15.

Стране директне инвестиција из САД по секторима, милиони USD

	Мексико		Кина		Свет		Мексико/Свет		Мексико/Кина	
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
Све индустрије	34.265	95.618	7.766	45.695	1.132.622	3.162.021	3,03	3,02	441,22	209,25
Рударство	188	4.865	991	3.014	99.925	151.859	0,19	3,20	18,97	161,41
Прерађивачка инд.	18.861	21.821	4.789	21.428	318.121	512.293	5,93	4,26	393,84	101,83
Храна	5.257	2.482	150	730	36.126	41.802	14,55	5,94	3504,67	340,00
Хемијска	3.037	4.306	259	4.614	82.794	108.049	3,67	3,99	1172,59	93,32
Основни и готови метали	511	(D) ⁸⁹	203	609	18.803	24.038	2,72	..	251,72	..
Машине	(D)	(D)	946	1.534	37.833	36.807
Компјутери и електронски производи	(D)	8.142	76.453
Електрична опрема, апарати и делови	(D)	1.221	2.343	701	38.449	24.095	..	5,07	..	174,18
Транспортна опрема	4.278	5.030	123	2.146	36.013	51.774	11,88	9,72	3478,05	234,39
Остале прерађ. инд.	4.198	9.209	765	2.951	68.103	149.275	6,16	6,17	548,76	312,06
Трговина на велико	1.167	2.361	201	3.219	80.148	178.213	1,46	1,32	580,60	73,35
Информације	..	2.758	..	223	..	121.864	..	2,26	..	1236,77
Депозитне институције	1.182	(D)	69	(D)	39.937	141.557	2,96	..	1713,04	(D)
Финансије, некретнине и осигурање	6.308	15.736	784	1.895	436.024	634.046	1,45	2,48	804,59	830,40
Професионалне, научне и техничке услуге	1.303	460	260	773	68.763	81.242	1,89	0,57	501,15	59,51
Холдинг компаније	(D)	16.865	..	1.556	..	1.128.538	..	1,49	..	1083,87
Остале индустрије	5.257	(D)	673	(D)	89.705	212.409	5,86	..	781,13	..

Извор: Andrea Goldstein „*Foreign Direct Investment and Mexican Development – a Look at Recent Trends*“, p. 11, Internet, <http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 06.05.2015.

У почетку су инвестиције из САД биле ограничене искључиво на природне ресурсе и екстрактивну индустрију (*Guggenheim* браћа су изградили две топионице крајем 19. века, *Standard Oil* је имао више од 32 милиона долара уложених у истраживање и производњу од 1922. године), да би касније овај тренд био проширен на робу широке потрошње (*Coca*

⁸⁹ (D) означава избегавање откривања података појединих компанија.

Cola 1927. године), и трајна добра (*Ford Motors* 1925. године, *General Motors* 1937. године).⁹⁰

Табела 15 пореди структуру америчких СДИ 1999. године и 2008. године. У посматраном периоду дошло је до значајног помака, од производње, на услуге и рударство. Док је само 0,19% америчких СДИ 1999. године било у рударском сектору Мексика, овај проценат је повећан на 3,2% током деценије. С друге стране, удео америчких СДИ у производњи опао је са 5,93% 1999. године на 4,26% у 2008. години.

Америчке МНК у индустрији хране и пића преусмериле су своје инвестиције даље од Мексика. Мексико је очигледно изгубио предност, у односу на Кину, кад су СДИ из САД у питању, нарочито у производњи. Занимљиво, индустрија транспортне опреме је сектор у којем је Мексико одржао конкурентну предност.

Табела 16.

Највеће америчке МНК у Мексику

Ранг	Назив компаније	Сектор	Продаја 2008	Промена (2007/08)
1	<i>WALL-MART</i>	Малопродаја	17.705,9	-14,1
2	<i>GENERAL MOTORS</i>	Аутомобили	12.027,0	7,2
3	<i>CHRYSLER</i>	Аутомобили	9.120,0	-6,5
4	<i>FORD</i>	Аутомобили	5.885,4	-19,4
5	<i>HEWLETT- PACKARD</i>	Електроника	5.704,8	12,9
6	<i>MABE</i>	Електроника	3.950,0	2,4
7	<i>GRUPO PEPSICO</i>	Пића	3.300,0	-5,7
8	<i>DELPHI</i>	Аутомобили	3.093,5	-40,9
9	<i>SANMINA-SCI</i>	Електроника	3.030,0	4,5
10	<i>GENERAL ELECTRIC</i>	Електроника	2.569,0	7,6

Извор: Andrea Goldstein „*Foreign Direct Investment and Mexican Development – a Look at Recent Trends*“, p. 17, Internet,
<http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 06.05.2015.

Списак десет највећих америчких компанија у Мексику (укључујући “*Mabe*“, који *strictu sensu* није страно предузеће, иако је „*General Electric*“ највећи акционар), потврђује значај индустрије транспортних средстава. Детроит (*Detroit “Big Three”*), налази се међу четири највеће амерички фирме у Мексику, а уједно је и највећи произвођач аутомобила. Разлози за то су јасни: релативно ниске зараде, географска близина и преференцијални приступ

⁹⁰ Julio E. Moreno, J. Walter Thompson, „The Good Neighbor Policy, and Lessons in Mexican Business Culture, 1920–1950“, *Enterprise and Society*, 06/2004, p. 262, Cambridge University Press.

северноамеричком тржишту аутомобила, и потенцијали домаће тражње. Велике инвестиције већ постојећих немачких и нових азијских произвођача смањиле су удео Детроита у укупној мексичкој производњи аутомобила са 57,3% у 2000. години на 50% у 2008. години.⁹¹

САД инвестиције у Мексику повећане су откада је Мексико отворио своју привреду почетком 1980-их година, а нарочито када је постао чланица *NAFTA*. Три компаније из САД сада се убрајају међу првих десет највећих компанија које послују у Мексику, и то: „*Walmart de México*“, „*General Motors de México*“ и „*Ford Motor Company*“. Од њих, Волмарт је највећа компанија, са продајом од око 27 милијарди долара и 1,5 милијарди долара нето профита.⁹²

Волмарт је ушао на мексичко тржиште 1991. године и брзо се развијао, да би данас постао трећа највећа компанија која послује у Мексику. Упркос значају малопродајних предузећа попут Волмарта, отприлике половина свих страних директних инвестиција у Мексику је сконцентрисана у производном сектору. Произвођачи аутомобила, као што су Џенерал Моторс и Форд, представљају важну компоненту овог сектора, али многе фирме из САД имају своје погоне за производњу и монтажу у Мексику, а многе од њих су у ланцу поделе производње која, такође, укључује сестринске фабрике у САД.

Из Азије, главни извор инвестиција у Мексику је Јапан. Привучене мексичком либерализацијом спољнотрговинске политике још од осамдесетих година прошлог века, јапанске филијале, које су већ успостављене у САД, преносе неке од својих производних активности у Мексико, углавном у аутомобилски и електронски извозни сектор. Главни мотиви за лоцирање јапанских погона у Мексику били су *NAFTA* и Споразум економског партнерства између Јапана и Мексика.

До краја деведесетих година прошлог века, мексичке спољнотрговинске односе са Јапаном карактерише веома слаб извоз мексичких производа на јапанско тржиште, док је увоз из Јапана био блиско повезан са јапанским инвестицијама основаним у Мексику. Непостојање дугорочне стратегије извоза на јапанско тржиште, као и дерегулација и постепена либерализација јапанског тржишта, главни су разлози за одсуство продирања мексичких производа на ово тржиште.

Прилив јапанских СДИ у Мексико значајно је повећан након потписивања *NAFTA* 1994. године. Према званичним подацима Министарства економије Мексика, јапанске СДИ представљале су око 2,5% укупних прилива СДИ у Мексико. Међутим, ова статистика не одражава јасну причу о јапанским СДИ у Мексику, због чињенице да она не обухвата инвестиције из јапанских подружница основаних у САД. Са информацијама у оквиру истраживања „*Јапанске компаније у Мексику 2000*“, које спроводе јапанска амбасада у Мексику, представништво Јапанске организације за спољну трговину (енг. *Japan External Trade Organization – JETRO*) у Мексику, и јапанска Привредна комора у Мексику, процењује се да јапанске СДИ у Мексику представљају око 20% укупних СДИ у Мексику.

⁹¹ А. Goldstein, *op. cit.*, p. 17.

⁹² *Ibid.*, p. 18.

Што се тиче тока јапанских СДИ у Мексику, систем макиладора фабрика почео је привлачење јапанских страних директних инвестиција у земљу од свог оснивања 1965. године, да би током осамдесетих година XX века дошло до убрзаног успостављања нових предузећа: 26 током осамдесетих година, 45 деведесетих и 37 у периоду 2000 – 2007. године.⁹³

Фактори привлачења СДИ из Јапана временом су се мењали. Током осамдесетих година XX века, мексичка криза 1982. године поклопила се са ревалвацијом јапанског јена. Затим, потписивање *NAFTA* 1994. године био је снажан подстицај за привлачење јапанских СДИ током деведесетих година прошлог века.

С друге стране, крајем 1990-их година, у Јапану је консолидована либерализација режима контроле кретања капитала. У овој деценији, Јапан и Мексико су побољшали своју конкурентност на глобалном тржишту, и промовисали још више своју економску сарадњу. Наиме, док Мексико има консолидовану извозну основу, интегрисану са фирмама из САД, која је напредовала постепеним формирањем производних кластера у електронском и транспортном сектору, Јапан има значајну базу објеката у САД, који су заинтересовани за предности које Мексико нуди. На тај начин, прилив јапанских СДИ у Мексику објашњава се у великој мери економским односом Мексика са САД.

Од укупног броја јапанских компанија основаних у Мексику до 2010. године (387), 34,2% било је у прерађивачкој индустрији, 26% у трговинским услугама, 3,7% у финансијским услугама, и 26,1% у осталим услугама (табела 17). Према укупној вредности инвестиција, једна од главних карактеристика јапанских СДИ у Мексику је њихова концентрација у производном сектору (75,5%), што је позитивно утицало на запошљавање, извоз и техничку обуку.

Према истраживању *JETRO*, јапанске компаније основане у Мексику доприносе три радна места на сваких 100 у прерађивачкој индустрији⁹⁴. У оквиру овог сектора, највише јапанских СДИ сконцентрисано је у подсектору аутомобила, електричном, и електронском подсектору.

С друге стране, према информацијама *JETRO*, и на основу података Царинских агенција, од 100 највећих извозних компанија у Мексику, 13 јапанских компанија имају важну улогу у извозу на тржиште САД, доприносећи суфициту који Мексико одржава са том земљом. Поред тога, увозни токови су фаворизовани постепеним смањењем царина, у просеку 16%, у односу на период пре него што је потписан Споразум о економском партнерству Јапана и Мексика, који је имао посебан утицај на аутомобилску индустрију.⁹⁵ Овим споразумом, јапански произвођачи аутомобила у Мексику могу бесцарински увозити 5% од продатих јединица на мексичком тржишту у претходној години, а општа царина је смањена са 50%

⁹³ M. F. Reyes, *op. cit.*, p. 38.

⁹⁴ *Ibid.*, p. 44.

⁹⁵ *Nissan Mexicana* (11), *Matsushita TV* (15), *Sony Tijuana* (24), *Alcoa Fujikura* (31), *Pims (Mitsubishi)* (44), *Sony de Mexicali* (45), *Hitachi Consumer Products* (61), *JVC Industrial* (66), *Sharp Electronica* (67), *Sony Nuevo Laredo* (74), *Honda de México* (88), *Toshiba Eletromex* (96) и *Sanyo Energy* (100), *JETRO-México*, 2004, наведено према: M. F. Reyes, *op. cit.*, p. 45.

на 20-30%. Компаније као што су „*Isuzu*“, „*Hino Motors*“ и „*Mazda*“ су искористиле ову прилику и успоставиле широку мрежу дистрибутера широм земље.⁹⁶

Табела 17.

Јапанске фирме у Мексику, распоређене по главним секторима, у %, акумулиране СДИ у периоду 1999-2008

Сектор	Фирме	СДИ
Укупно	100	100
Пољопривреда	1,1	-6,0
Рударство	0,6	0,9
Прерађивачка индустрија	34,2	75,5
Аутомобили	9,2	44,2
Електронска опрема	3,4	10
Струја и вода	0,9	0,1
Грађевина	6,6	5
Трговина	25,9	11,7
Транспорт и комуникације	0,9	-1,0
Финансијске услуге	3,7	0,6
Остало	26,1	13

Извор: Secretaria de Economia (Ministry of Economy), Internet, <http://www.economia.gob.mx/?P=1156>, 13.04.2014.

Три јапанске компаније – *Nissan*, *Toyota* и *Honda* – имају веома важну улогу на мексичком тржишту аутомобила, доприносећи више од једне четвртине укупној производњи аутомобила (615.773 од укупних 2,3 милиона аутомобила произведених у 2010. години). Штавише, ове компаније извозе 71% од укупне производње (439,645 јединица), што представља 24% од мексичког укупног извоза аутомобила. С друге стране, њихов удео на домаћем тржишту је порастао са 34% на 39% у периоду 2007-2010. Ови показатељи указују на значај јапанских СДИ у кључном сектору за Мексико, у ком је земља доказала да има компаративне предности.

Поред обима и структуре СДИ у Мексику, као и њихове изузетне улоге у промовисању интеграције Мексика са међународним тржиштима кроз извоз, важно је проценити технолошки квалитет међународне интеграције земље. *Alcorta & Peres* (1998) су развили индекс технолошке специјализације (енг. *Technological Specialization Index – TSI*), који описује до које мере држава прилагођава своју извозну структуру променама у светској трговини производима, са већим или мањим технолошким садржајем.⁹⁷

⁹⁶ Јапанско Министарство економије и трговине, 2007, наведено према: М. F. Reyes, *op. cit.* p. 45.

⁹⁷ *TSI* неке земље (или скупа земаља) се израчунава као количник тржишног удела у секторима високе и средње технологије, и тржишног удела у секторима лаке технологије. Сектори су дефинисани на три цифре Стандардне међународне трговинске класификације (енг. *Standard International Trade Classification – SITC*), ревизија 2. Како је циљ да се измери технолошка специјализација, тржиште које се користи као референца јесте *OECD*, односно тржиште које је најближе технолошкој граници. *TSI* је израчунат коришћењем *ECLAC's CANPLUS* компјутерског програма. Наведено према: Jorge Máttar, Juan Carlos Moreno-Brid, Wilson Peres,

Из перспективе раста, овај индекс показује како се удео тржишта једне или више земаља мења из високих и средње технолошких активности у односу на активности са нижим технолошким садржајем⁹⁸. Табела 18 приказује *TSI* вредности за Латинску Америку и Карибе у периоду 1977-1995, као и за Мексико, Аргентину, Бразил и Чиле појединачно, и за две групе земаља које служе као референтни оквир (земље *G7* и четири развијене земље из источне Азије).

Табела 18.

Индекс технолошке специјализације за Латинску Америку и Југоисточну Азију, 1977-1995

	Латинска Америка и Кариби	Мексико	Аргентина	Бразил	Чиле	<i>G7</i> ⁹⁹	Кореја, Сингапур, Хонг конг и Тајван
1977-1980	0,17	0,55	0,12	0,25	0,01	2,16	0,85
1981-1985	0,22	0,51	0,13	0,29	0,01	2,12	0,96
1986	0,29	0,78	0,08	0,32	0,01	1,90	0,89
1987	0,32	0,97	0,07	0,32	0,01	1,82	0,93
1988	0,34	1,06	0,08	0,33	0,01	1,80	0,99
1989	0,35	1,13	0,08	0,32	0,01	1,78	1,05
1990	0,35	1,18	0,09	0,30	0,01	1,77	1,09
1991	0,38	1,29	0,09	0,27	0,01	1,76	1,16
1992	0,42	1,44	0,10	0,25	0,01	1,77	1,26
1993	0,45	1,57	0,09	0,23	0,01	1,73	1,41
1994	0,47	1,63	0,09	0,22	0,01	1,73	1,51
1995	0,48	1,62	0,07	0,23	0,01	1,67	1,80

Извор: Jorge Máttar, Juan Carlos Moreno-Brid, Wilson Peres, „*Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*“, p.32, Internet, <http://www.networkideas.org/featart/sep2002/mexico.pdf>, 13.11.2014.

Мексико снажно зависи од такозваног "макиладора ефекта", који се односи на извоз софистицираних производа, код којих се само најмање напредне фазе процеса склапања спроводе у земљи. Мексико је на почетку 1970-их година извозио шампе, кафу, памук и парадајз; затим је, на крају 1970-их година постао извозник нафте; а од почетка 1990-их година, извози аутомобиле, компјутере, електричну и електронску опрему, премда је у многим случајевима, домаћи садржај ових производа прилично низак. Главни проблем

„*Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*“, p. 32, Internet, <http://www.networkideas.org/featart/sep2002/mexico.pdf>, 13.11.2014.

⁹⁸ Обе апсолутне вредности *TSI* и промене у њима су важне. Повећање (смањење) *TSI* вредности током времена указује на релативно већи (мањи) удео тржишта за производе високе технологије.

⁹⁹ *G7* обухвата: Канаду, Француску, Немачку, Велику Британију, Јапан, Италију и САД.

оваквог развоја је низак ниво интеграције софистицираног извоза са остатком домаће привреде, као и смањење веза са другим активностима и привредним учесницима.

Напори за повећање домаћих инпута и развој домаће индустрије имали су изузетно лоше резултате до скоро. Ипак, новије студије указују да су неке мексичке макиладора фабрике почеле да интегришу домаће елементе дизајна, као и истраживања и развоја, што доводи до стварања "треће генерације" макиладорас, које коегзистирају са првом и другом генерацијом фабрика, а које се фокусирају на склапање, или индустријску прераду без ангажовања у технолошким подухватима. Иако овај дуализам показује диспаратитет који постоји у макиладора индустрији, такође, указује и на потенцијал овог сектора да избегне замку дугорочне специјализације, засноване искључиво на компаративним предностима, које произилазе из неквалификоване радне снаге.

Укратко, међународни положај Мексика је снажно одређен растом извоза страних компанија, тренд који је постао очигледан скоро деценију пре *NAFTA*, али који је значајно ојачан овим споразумом. Према подацима *UNCTAD* (2002), скоро две трећине мексичког извоза потиче од МНК са седиштем у Мексику, а 30% од само 35 компанија. *Prima facie*, то може изгледати да СДИ и МНК преносе знатну корист мексичкој привреди, међутим, закључак је прилично другачији.

Током протеклих неколико година, појавила су се бројна питања која изазивају забринутост. Прво и најважније јесте чињеница да су СДИ углавном истог квалитета као и пре десет, или петнаест година. Према је и било извесних напредака у привлачењу СДИ у индустрију транспортне опреме, не само у моторна возила, већ и у авио индустрију, за остатак привреде остају једва видљиви резултати у трци за квалитетнијим СДИ.

Глобализација је донела са собом убрзан процес интернационализације истраживања и развоја. Тржиште, доступност истраживача, технологија, заштита права интелектуалне својине, се најчешће наводе као одлучујући фактори локације за ову конкретну типологију СДИ. Нажалост, у већини таквих фактора Мексико се налази иза конкурената у другим привредама у развоју.

Друго, све више земаља је ушло у конкуренцију на глобалном нивоу за СДИ, нудећи трошкове рада јефтине као у Мексику, или чак и ниже, али и боље услове, попут физичке и институционалне инфраструктуре, људског капитала и друго. Кина је очигледно главни конкурент, јер поред свих тих фактора, има и много веће тржиште које расте много брже него мексичко, а располаже и висококвалификованим радницима и руководиоцима. Дакле, конкурентност Мексика у привлачењу СДИ се погоршала, јер се такмичи, у основи, истим компаративним предностима у много захтевнијем глобалном окружењу.

Трећи разлог за забринутост је, као што је већ споменуто, да су стране МНК произвеле незнатне везе са домаћом привредом, и да су на тај начин ограничавале процес националне индустријализације. Ослањајући се углавном на јефтину радну снагу и увоз инпута за производњу, страни производни сектор остаје у великој мери одвојен од домаће привреде.

С обзиром да је увозни садржај СДИ толико висок, њихов допринос нето извозу је низак. Под *NAFTA*, на пример, мексичке власти дозволиле су склапање аутомобила за извоз, у

који је уграђен виши ниво увозних компоненти (око 70%), него што је случај код аутомобила за домаће тржиште (око 40%). Ово, такође, отежава интеграцију аутомобилске индустрије са локалним добављачима.¹⁰⁰

Затим, јефтиније активности склапања, које су МНК преселиле у Мексико, могу имати низак потенцијал за раст продуктивности. Треће, Мексико нема унапређен образовни систем, да би одговорио својим СДИ предвођеним развојним циљевима, што ограничава његове апсорпционе капацитете за преливање знања („*spillover*“ ефекат).

Постоји још један проблем, а то је немогућност одвајања утицаја страних директних инвестиција од других фактора, као што су растућа поларизација између региона, индустријски северни, и неразвијени јужни део. У најмању руку, регионалне разлике у људском капиталу и инфраструктури утврђују како географску дистрибуцију СДИ прилива, тако и постојање социо-економских разлика.

Власти су свесне наведених проблема, и лансирале су различите иницијативе за њихово унапређење, као и за убрзање транзиције ка иновацијама подстакнутим растом. Важно је одржати замах реформи у областима као што су побољшање конкурентности, инвестициони и спољнотрговински режим, здравство и образовање, као и у инфраструктури, која прати спољну трговину. Поред тога, време је да се преиспита улога индустријске политике у подршци стварању конкурентних веза између локалних добављача, страних фирми, и ланаца глобалне производње. Оријентација и расподела СДИ игра главну улогу у одређивању увоза, извоза и привредног раста. За дугорочан одрживи развој, Мексико треба да интегрише домаћу индустрију са извозним сектором.

1.5. Међународна инвестициона позиција Мексика

Стране директне инвестиције у Мексику биле су занемарљиве током периода протекционизма. Мексико је почео да мења свој Закон о страним улагањима од средине 1980-их година, постепеним смањивањем обима привредних активности резервисаних за власништва од стране државе или мексичких грађана.

Након економске либерализације Мексика, средином 1980-их година, држава је, атрактивним каматним стопама, промовисала улагања у берзу. На пример, у капиталном билансу 1980. године, регистровано је 60 милиона долара портфолио инвестиција, док је СДИ регистровано 2 милијарде долара.¹⁰¹

Краткорочни токови капитала у Мексику су били веома динамични у првој половини 1990-их година. Међутим, овај тренд је заустављен валутном кризом 1994-1995. године. Портфолио инвестиције достигле су висок ниво од скоро 29 милијарди долара 1993. године, седам пута виши ниво у односу на СДИ те године. Међутим, економска криза,

¹⁰⁰ OECD, *Reviews of Innovation Policy: Mex.*, Internet, http://www.oecd.org/document/27/0,3343,en_2649_34273_43822619_1_1_1_1,00&en-USS_01DBC.html, 12.03.2013.

¹⁰¹ Máttar, Moreno-Brid, *op. cit.*, p. 15.

праћена девалвацијом пезоса 1994-1995, довела је до силазног тренда портфолио инвестиција, производећи негативан ток у износу од скоро 10 милијарди долара 1995. године.¹⁰²

У периоду 1996 – 2000, токови капитала постали су поново позитивни, иако су знатно варирали и опали након глобалне финансијске кризе, која је избила на Тајланду 1997. године. Однос између портфолио инвестиција (ПИ) и СДИ крајем 1990-их година, са скоро осам долара СДИ уласка у Мексико за сваки долар ПИ - био је у супротности са трендом током прве половине исте деценије.

Иако је продаја државне имовине играла значајну улогу у подстицању прилива инвестиција у Латинској Америци, куповина приватне имовине такође је била важна. У периоду 1994-1996, страни инвеститори су били склони да инвестирају у „гринфилд“ инвестиције, као и у модернизацију компанија које су већ успостављене у региону. Након тог периода, инвестиције су углавном биле фокусиране на куповину постојеће имовине. У случају Мексика, овај тренд је додатно ојачан у периоду 1998-2001, са више од 50% СДИ везаних за куповину приватног банкарског система.¹⁰³

Куповине већ постојећих фирми биле су посебно значајне у Мексику 1997. године, када су аквизиције чиниле 62,3% од укупног броја прилива СДИ. У Мексику је 7,8 милијарди долара (од укупно 12,5) остварено путем продаје домаћих приватних компанија. Аквизиције су углавном биле заступљене у областима телекомуникација (38%), пића и дувана (30%), а највећи извор СДИ (78%) је САД.¹⁰⁴ Као што је поменуто, од тада па до 2001. године, аквизиције постојеће имовине, посебно продаја приватног банкарског система, биле су главни подстицај за СДИ у Мексику.

У јануару 1999. године, већина финансијских услуга је либерализована, а држава је дозволила 100% учешћа страног капитала у банкарском сектору. У 2001. години, највећа комерцијална банка у Мексику, „*Banco Nacional de Mexico*“, купљена је од стране „*Citicorp*“, чиме је Мексико постао највећи прималац страних директних инвестиција у Латинској Америци у тој години. У 2000. години, СДИ постају главна компонента текућег биланса, са 13,1 милијарду долара, док портфолио инвестиције постају негативна компонента са 2,2 милијарде долара.¹⁰⁵

Током првог квартала 2014. године, Мексико је забележио 5.821 милиона долара директних страних инвестиција. То је највиша прелиминарна цифра објављена за први квартал од 2007. године, и прелази за 38% просек прелиминарних података за први квартал у претходних шест година. СДИ потичу из 1.671 предузећа са страним капиталом и структуриране су на следећи начин:

¹⁰² Máttar, Moreno-Brid, *op. cit.*, p. 15.

¹⁰³ *Ibid.*, p. 16.

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 16.

¹⁰⁵ Penélope Pacheco-López and A.P. Thirlwall, *Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality*, 2004, p. 17, Internet, <https://www.kent.ac.uk/economics/documents/research/papers/2004/0403.pdf>, 19.05.2015.

- према извору финансирања: 61% потиче из реинвестираних зарада, 31% од нових инвестиција и 8% са рачуна између предузећа.
- по секторима, производња чини 43%, финансијске услуге 25%, грађевинарство 11%, медији 10%, и рударство (8%). Остали сектори чине преостала 3%.
- према земљи порекла, на првом месту се налазе САД са 47%, Шпанија са 34%, Холандија (7%), Немачка (4%) и Јапан (4%); преко 53 земље чине преосталих 4%. Мексико је изгубио значај као домаћин СДИ на глобалном нивоу. Од око 3,6% глобалних СДИ у периоду 1990-1995, ово учешће је смањено на само 2,0% у 2005. години.¹⁰⁶

Табела 19.

Нето приливи СДИ у Мексико (% БДП)

Година	СДИ	Година	СДИ	Година	СДИ
1970	0,9	1989	1,2	2000	2,6
1975	0,7	1990	1,0	2005	2,9
1980	1,0	1991	1,5	2006	2,2
1981	1,2	1992	1,2	2007	3,1
1982	1,6	1993	0,9	2008	2,6
1983	1,5	1994	2,1	2009	2
1984	0,9	1995	2,8	2010	2,5
1985	1,1	1996	2,3	2011	2
1986	1,6	1997	2,7	2012	1,6
1987	0,8	1998	2,5	2013	3,6
1988	1,1	1999	2,4	2014	1,9

Извор: World Bank, *World Development Indicators*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?page=5>, 09.10.2015.

Еволуција прилива СДИ у Мексику као проценат БДП-а приказана је у табели 19. Из табеле се јасно може уочити пораст учешћа страних директних инвестиција од средине 1980-их година, а очигледан квантитативни скок догодио се између 1993. и 1994. године. Удружење *NAFTA* је несумњиво дало подстицај страним директним инвестицијама, у просеку 1–1,5% БДП-а.

Стране директне инвестиције су играле све важнију улогу у динамици инвестирања у Мексику. Однос СДИ/БДП је порастао од 1,4% у периоду 1980-1985 на 1,8% у периоду 1986-1993, и на 3,4% у периоду 1994-2000, док је учешће страних директних инвестиција у бруто фиксном формирању капитала порасло са 3,2%, на 9,1% и 16,3%, појединачно за сваки наведени период.¹⁰⁷

¹⁰⁶ UHY, *Doing Business in Mexico*, Internet, <http://www.uhy.com/wp-content/uploads/Doing-Business-in-Mexico.pdf>, p. 15, 13.07.2015.

¹⁰⁷ Máttar, Moreno-Brid, *op. cit.*, p.15.

Мексико је традиционално једно до најважнијих одредишта СДИ, нарочито међу земљама у развоју. Мексико се 1967. године нашао на четвртом месту по фонду СДИ, иза Бразила, Венецуеле, и Аргентине. Бразил и Аргентина су имали већи БДП по глави становника, и самим тим већа унутрашња тржишта, док је Венецуела дозволила СДИ у нафтној индустрији. Као резултат тога, страно учешће је, такође, било веома важно у домаћој привреди ових земаља.¹⁰⁸

У 1980-им годинама, Мексико је изгубио конкурентност у привлачењу СДИ, а његов удео у глобалним токовима опада са 3% у 1980-84 (када је био друго по величини одредиште СДИ међу ЗУР, после Бразила) на 1,4% у периоду 1988-89 (до тада превазиђен Кином и Сингапуром, услед израженог смањења СДИ у ЗУР). Парадоксално, значај СДИ у бруто домаћем формирању капитала повећан је са 4,3% у 1980-82 на 6,6% у 1985-87, што је у супротном смеру од онога што се дешавало у остатку Латинске Америке, са шест на пет одсто.¹⁰⁹

Резултати *NAFTA* су били прилично импресивни за Мексико, у смислу да земља поново постаје једно од главних одредишта СДИ, међу земљама у развоју. У глобалном смислу, врхунац је забележен 2002. године, када је 3,77% светских СДИ отишло у Мексико, пре пада на прилично забрињавајућих 1,29% на почетку савремене економске кризе 2008. године.¹¹⁰

Док је Кина, са својим привредним успоном, несумњиво први узрок овог успоравања, није и једини. У 1980-им годинама, Мексико је привлачио 1,5 пута више СДИ од Кине, али у 1990-им годинама, однос је већ дошао до нивоа који је, *grosso modo*, еквивалентан оном који преовлађује у најскоријем периоду.

Из табеле 20 можемо уочити да недавно успоравање СДИ у Мексико има различите узроке, када се упореди са Бразилом и Чилеом, највећим латинскоамеричким привредама, које су привукле три пута више СДИ у 1970-им годинама, него Мексико. Мексико је био доминантан у 1980-им годинама, нешто мање у 1990-им годинама (када је Бразил био у жеку приватизације), затим се опоравио у првом делу 2000-тих, да би опет изгубио замах у последњих неколико година.

Мексико је по привлачењу СДИ пао са трећег места у 2003. години на 22. место годину дана касније, због незадовољавајућег напретка реформи у телекомуникационом и енергетском сектору, као и у инфраструктури. Од тада поново повећава своју позицију (16. место у 2005. години, 19. у 2007. години, и у 2010. години 8. место), највише захваљујући већем интересовању за мескичке природне ресурсе (посебно за бакар, злато, и сребро), и подстицајима које су обезбедили недавни билатерални економски споразуми, као што је Споразум између Јапана и Мексика о економском партнерству, потписан априла 2005. године.¹¹¹

¹⁰⁸ A. Goldstein, *op. cit.*, p. 4.

¹⁰⁹ *Ibid.*, p. 5.

¹¹⁰ *Ibid.*

¹¹¹ A. Goldstein, *op. cit.*, p. 6.

Табела 20.

Преглед мексичких међународних инвестиција (1970-2008)

Година	1970-те	1980-те	1990-те	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
МХ% света	1,87	2,58	2,12	1,30	3,63	3,77	2,92	3,22	2,25	1,32	1,38	1,29
МХ % ЗУР	7,55	11,59	7,20	7,02	13,83	13,48	8,95	8,15	6,66	4,45	5,15	3,54
МХ % BR	35,23	138,74	85,75	55,00	132,70	142,99	162,42	130,38	145,50	102,63	78,87	48,71
МХ % CN	..	147,55	29,29	44,28	63,57	44,98	30,79	39,02	30,28	26,56	32,66	20,27
МХ % CL	757,42	496,33	262,04	370,95	709,60	930,30	382,48	329,85	313,90	264,67	216,88	130,75

Извор: Andrea Goldstein „*Foreign Direct Investment and Mexican Development – a Look at Recent Trends*“, p. 6, Internet, <http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, 06.05.2015.

Либерализација и глобална консолидација појединих индустрија подстакли су велики скок прекограничних мерџера и аквизиција (*M&A*) у протеклих петнаест година. Активности *M&A* у Мексику убрзане су у периоду 2005-07, пре него што су забележиле приметно смањење и вредности и обима послова током 2008-09, због светске финансијске и економске кризе. Страни купци су чинили све веће учешће како броја (са 51,4% у 2005. години на 70,3% у 2008. години), тако и вредности завршних понуда (од 66,3% у 2005. на 71,9% у 2008. години).

Мексичке *M&A* активности доживеле су експанзију 2010. године, када је „*Heineken*“ купио пивару „*FEMSA Cerveza*“ за 7,3 милијарди долара, у замену за двадесет процената учешћа у холандској пивари. Овај договор је био важан, не само јер је сигнализирао да се инвестирање у тржиштима у развоју сматра позитивним на финансијским тржиштима, већ и што је изазвао контроверзе у Мексику, у вези са денационализацијом привреде. Неки су се плашили последица преласка из Монтереја у Амстердам, центар корпоративних одлука фирме, који није само симбол, већ директно, или индиректно запошљава хиљаде Мексиканаца. Други су увидели отварање могућности за глобалну дистрибуцију легендарних мексичких брендова, као што су „*Dos Equis*“, „*Tecate*“, и „*Sol*“.¹¹²

Мексико и САД међусобно имају значајне стране инвестиције у широком распону индустрија. Билатералне стране директне инвестиције нуде предности за обе стране, стварају радна места и подршку индустрији у земљи домаћину, а истовремено генеришу профите за стране компаније и инвеститоре.

Откада је *NAFTA* ступио на снагу 1994. године, америчке инвестиције у Мексику и мексичке инвестиције у САД повећале су се за више од шест пута од нивоа пре *NAFTA*. Са 90 милијарди долара у 2010. години, позиција америчких директних страних инвестиција у Мексику је шест пута већа него што је била 1993. године. Мексичке СДИ у САД, које су достигле 12,6 милијарди долара у 2010. години, повећаване су још брже. Њихов тренутни

¹¹² A. Goldstein, *op. cit.*, pp. 12-14.

ниво, мада још увек много мањи од америчких СДИ у Мексику, је више од десет пута већи него што је био 1993. године.¹¹³

Мексичке компаније су сада лидери индустрија у најмање четири области на америчком тржишту, и то: цемента, хлеба и пецива, тортиља, и млека и млечних производа. Значајне су и мексичке инвестиције у америчким медијима, рударству, пићу, малопродајним објектима, и другим секторима привреде. Брендери попут *Entenmanns*, *Sara Lee*, *Thomas English Muffins*, *Boboli Pizza Crust*, *Borden Milk*, *Weight Watchers Yogurt*, *Mission Tortillas*, *Ready-Mix Cement*, *Tracfone cell phones*, *Saks Fifth Avenue stores*, па чак и *New York Times*, садрже мексичке инвестиције. Све, осим последње две, су у потпуности у власништву мексичких компанија. Упркос овом напретку, мексичке инвестиције представљају само 0,5% од свих инвестиција у САД. Међу СДИ у САД, за сада, још увек доминирају европске компаније, које контролишу 73% од укупних страних инвестиција.¹¹⁴

„*Wal-Mart de M'exico (WALMEX)*“ није само највећа америчка компанија у Мексику (и заправо, највећи приватни послодавац у земљи), већ је и мексичка подружница америчке МНК која заузима најзначајније место у глобалној стратегији матичне компаније. У 2008. години, *WALMEX* продаја износила је 4,44% од Вол-Март продаје широм света. Исте године у Мексику је функционисало 1.197 продавница (од 7.873 широм света) и било запослено више од 168.000 људи (2,1 милиона широм света).¹¹⁵

Заједничким улагањем (*joint venture*) Вол-Март-а и „*Cifra*“, водећим ланцем продавница са самопослуживањем, 1991. године, и отварањем „*Sam's Club*“ у Мексико Ситију, означен је почетак Вол-Мартове међународне поделе рада. Главна мотивација за заједничко улагање било је чланство Мексика у *NAFTA* и *GATT*. Вол-Март је преузео већински став у *Cifra* 1997. године, а у фебруару 2000. године име је промењено у „Волмекс“ (*WALLMEX*). Протекла деценија је била сведок брзог успона новог феномена у међународном инвестиционом пејзажу, односно раста МНК са седиштем у земљама у развоју. Корпоративни Мексико је у потпуности учествовао у овој динамици.

Једанаест од двадесет највећих мексичких компанија, има СДИ у иностранству. Током 2007-2008, мексички инвеститори су купили двадесет и седам граничних фирми у вредности од 20,6 милијарди долара. У 2007. години укупна вредност је била предвођена Цемерикс-овом куповином аустралијског Ринкера (*Rinker*) за 15,5 милијарди долара, док је Бимбо за 2,5 милијарди долара купио пекарне „*Weston Foods*“ у САД, повећавајући укупну вредност инвестиција у 2008. години.¹¹⁶

Географски домет мексичких МНК је веома широк. Док су неки започели на северу, ради регрутовања велике мексичке дијаспоре, други су (посебно у грађевинарству) најпре инвестирали у Централној Америци, где су тржишни услови били мање захтевни, да би у последњих неколико година Јужна Америка привукла доста пажње. У Аргентини, на

¹¹³ Christopher E. Wilson, *Economic Ties between the United States and Mexico*, p. 4, Internet, <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Working%20Together%20Full%20Document.pdf>, 04.12.2014.

¹¹⁴ *Ibid.*

¹¹⁵ A. Goldstein, *op. cit.*, p. 18.

¹¹⁶ *Ibid.*, pp. 18-19.

пример, мексичке СДИ надмашиле су 300 милиона долара у 2007. години, у различитим секторима као што су петрохемија, апарати, ауто делови, медији и комуникације, банке, и туризам. Чак је и први „Starbucks“ у Буенос Аиресу у мексичком власништву.¹¹⁷

Две водеће мексичке МНК су „Цемекс“ (шпан. *Cemex*) и „Америка Мовил“ (шпан. *América Móvil*). Цемекс је један од три највећа светска произвођача цемента, који се такмичи за светско лидерство са две европске компаније (швајцарски Холцим и француски Лафарж). Иницијални покретач за проширење у иностранство био је претња уласка европског ривала на домаће тржиште, што је довело најпре до инвестирања у остатак Латинске Америке, а затим до инвестиција у Шпанији, како би оспорио свог француског и швајцарског конкурента на том тржишту. Цемекс се касније развија на бројним тржиштима у развоју, углавном захваљујући изврсној логистици и информационим технологијама, да би се путем две велике аквизиције у Великој Британији и Аустралији, још више проширио са домаћег тржишта.

Супротно од Цемекса, Америка Мовил послује регионално у телекомуникационим услугама, углавном у САД. Амерички „*América Móvil*“ брендови мобилног сервиса су „TracFone“, „Straight Talk“, „Net10“, и „SafeLink“, који имају више од 17 милиона укупних претплатника.¹¹⁸ „*América Móvil*“, заједно са „*Grupo Carso*“, „*Telmex International*“ и другим мексичким компанијама са америчким инвестицијама су под контролом мексичког милијардера Карлос Слим Хелуа. Слим је именован за најбогатијег човека на свету по Форбсовој листи, а такође је значајан инвеститор, али без права контроле, у „*New York Times*“-у и „*Saks Fifth Avenue*“ робним кућама.¹¹⁹

Компанија „*Bimbo*“ је још једна важна мексичка компанија на тржишту САД-а. Ово је пример мексичке фирме која је постала главни снабдевач страних компанија на домаћем тржишту, првенствено компаније *McDonald's*. Група Бимбо је ушла на америчко тржиште пецива средином 1990-их година, и постала је највећа компанија пекара у САД. Бимбо пекаре у САД обухватају познате брендове попут „*Oroweat*“, „*Entenmann's*“, „*Thomas' English Muffins*“, „*Boboli*“, и „*Arnold*“.

Компанија „*Lala*“, мексичка највећа млекара, са седиштем у северној држави Дуранго, такође има значајне инвестиције у САД у последњих неколико година. У 2009. години, купила је Националну млекару за 435 милиона долара, као и „*Farmland Dairies*“ и „*Promised Land*“ за необјављене суме, што је чини једном од највећих предузећа млечних производа у САД¹²⁰. Неки од „Групе Лала“ водећих америчких брендова укључују „*Borden Dairy*“, „*Weight Watchers Yogurt*“, „*Lala*“, и „*La Crème*“. Затим, „*Dr. Ahorro and Dr. Simi*“ су два фармацеутска ланца, која су била фокусирана на такозваном "дну пирамиде" и специјализована у дистрибуцији и продаји генеричких лекова, најпре у Мексику, а затим и у другим местима у Латинској Америци.¹²¹

¹¹⁷ A. Goldstein, *op. cit.*, p. 20.

¹¹⁸ América Móvil, Internet, www.americamovil.com, 02.07.2013.

¹¹⁹ Forbes, *Carlos Slim Helú & family*, Internet, <http://www.forbes.com/profile/carlos-slim-helu>, 02.07.2013.

¹²⁰ C. E. Wilson, *op. cit.*, p. 26.

¹²¹ A. Goldstein, *op. cit.*, p. 21.

Међу многим другим мексичким компанијама, које имају највише инвестиција у САД, је и компанија ауто делова и енергетска компанија „*Grupo Alfa*“, пиваре „*Grupo Modelo*“, рударска компанија „*Grupo Mexico*“, телекомуникациони гиганти „*Televisa*“ и „*Grupo Salinas*“, као и финансијска институција „*Banorte*“. Можда није изненађујуће, „*Gruma*“, највећи произвођач у Мексику брашна за тортиље, такође је постао и највећи произвођач тортиља и жита на америчком тржишту под брендovima „*Mission*“ и „*Guerrero*“.

На основу наведеног можемо закључити да Мексико и САД нису више удаљени суседи, чије су привреде ангазоване у директној конкуренцији, и где добици на једној страни граница подразумевају губитке на другој. То су сада две дубоко интегрисане привреде, чија је будућност такође повезана.

1.6. Кретање односа размене Мексика

Односи размене (енг. *Terms of Trade, Tt*) представљају мерило користи коју једна земља остварује у међународној трговини по основу промене цена.¹²² Најчешће се дефинишу као однос извозних и увозних цена једне земље, при чему се и једне и друге исказују у истој валути (домаћој или страном):

$Tt = \frac{Ipx}{Ipm}$, при чему Tt означава односе размене, Ipx – индекс извозних цена, Ipm – индекс увозних цена.

Пошто се индексима прати промена неке величине у времену, односима размене се прати промена односа извозних и увозних цена. Уколико је количник индекса извозних и увозних цена већи од 1, дошло је до побољшања односа размене у односу на базни период, а то значи да се положај земље на светском тржишту побољшао. Уколико је количник мањи од 1, односи размене су се погоршали у односу на базни период. То значи да се положај земље на светском тржишту погоршао.

Кроз историју наилазимо на бројне покушаје увозно-супститутивне индустријализације. Овај концепт индустријализације је био посебно привлачан за земље у развоју које су се ослањале на извоз примарних производа. Познато је да је политика супституције увоза, која се спроводила готово у целој Латинској Америци током 1950-их година, укључујући и Мексико, била инспирисана идејама Раул Пребиша, који је био први економиста после Другог светског рата, који је озбиљно оспорио доктрину о профитирању од слободне трговине за све земље учеснице. Једна од оправданих брига у вези са производним и извозним структурама земаља у развоју у односу на развијене земље, била је да се цене примарних производа погоршавају у односу на цене индустријских производа (касније Сингер–Пребиш теза (1950): односи размене неразвијених земаља се временом погоршавају у односу на развијене земље).¹²³

¹²² Милош Тодоровић „Лексикон спољне трговине“ Економски факултет, Ниш, 2009, стр. 268.

¹²³ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 43.

Ово је последица дугорочног тренда опадања цена примарних производа у односу на цене индустријских производа. Објашњење је да је доходовна еластичност тражње индустријских производа већа од доходовне еластичности примарних производа. Са економским развојем више расте тражња индустријских, него примарних производа, па самим тим, више расте и цена индустријских него примарних производа.

Имајући у виду да су примарне производе средином XX века извозиле углавном неразвијене земље, а индустријске производе углавном развијене земље, ово значи да се односи размене неразвијених земаља временом погоршавају, а развијених земаља побољшавају. Изузетак су земље извознице нафте, чији су се односи размене у више наврата побољшали захваљујући наглим повећањима цене нафте (нафтни шокови).

Импликација Сингер-Пребишове тезе на односе размене развијених и неразвијених земаља изгубила је на релевантности последњих неколико деценија, као последица промена у светској алокацији производње, јер су земље у развоју (осим већине афричких земаља) постале извознице индустријских производа. Једна од тих земаља је управо и Мексико.

Графикон 23.

Односи размене Мексика, 1980-2014



Извор: Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/terms-of-trade>, 20.03.2015.

Графикон 23 илуструје односе размене Мексика у периоду 1980-2014. У посматраном периоду, односи размене у Мексику у просеку су били 64,31 индексних поена, достижући до сада највиши ниво од 106,34 индексних поена у јануару 1981. године, и рекордно ниски ниво од 44,59 индексних поена у јулу 1986. године. Од почетка 21. века, односи размене Мексика се константно побољшавају све до светске економске кризе, када долази до наглог погоршања 2009. године, али се релативно брзо враћају на ниво пре кризе.

Промене у мексичком спољнотрговинском моделу и структури спољне трговине виде се у контексту промена на светском тржишту. Међународне цене нафте, главног мексичког извозног производа, постале су нестабилне. Док цене робе у целини показују различите трендове, цене других мексичких извозних производа су порасле мање него цене увозних производа. У поређењу са 1980. годином, само су нафта, банане и поморанце забележиле повећање цена, док је код неких других важних извозних производа дошло до пада цена.

Табела 21.

**Индекс међународних цена мексичких извозних и увозних производа, 1960-2009
(константне цене у USD из 2000. године)**

Извозни производи											
	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Шећер (cent/kg)	29	19	29	87	78	12	27	24	18	20	34
Банане (\$/mt)	602	639	573	475	467	512	526	369	424	547	713
Сирова нафта (\$/bbl)	7	6	4	20	45	37	22	14	28	48	52
Кафа (cent/kg)	92	100	115	144	347	323	197	333	192	253	317
Какао (cent/kg)	59	37	67	125	260	225	127	143	91	154	289
Поморанце (\$/mt)	нд ¹²⁴	нд	нд	нд	493	537	516	441	363	794	741
Увозни производи											
Говедина (cent/kg)	310	355	452	255	340	290	249	158	193	238	222
Пшеница (\$/mt)	244	239	190	287	213	183	132	147	114	138	188
Пиринач (\$/mt)	451	478	438	657	506	265	263	266	202	260	467
Кукуруз (\$/mt)	182	221	202	230	154	151	106	103	89	90	139
Сојино уље (\$/mt)	941	1087	992	1084	737	771	435	519	338	495	714
Соја (\$/mt)	386	471	405	423	365	302	240	215	212	249	368
Памук (cent/kg)	273	252	219	223	252	178	177	177	130	110	116
Бакар (\$/mt)	2844	5193	4895	2380	2690	1910	2586	2437	1813	3340	4332

Извор: World Bank Commodity Price Data, према: Alicia Puyana, Sandra Murillo, *Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico*, p. 11, Internet, http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, 07.03.2014.

Смањење цена у доларима пољопривредних производа имало је интензиван притисак на произвођаче који се нису могли преусмерити на извозне производе, као што су воће и друго поврће. Најтеже су погођени мали произвођачи кукуруза и пасуља, који су били приморани да продају део своје производње за куповину хране и индустријских производа.

Да би спречио пад извозних прихода или шпекулативне нападе на пезос, Мексико је одлучио да одржава више каматне стопе од међународних, како би привукао стране финансијске токове, акумулирао резерве, и успоставио опсег, у којем су дозвољене контролисане осцилације пезоса. Оваква монетарна политика је довела до апресијације пезоса. Истовремено, пољопривредни производи који се извозе у САД примали су велике користи укључујући субвенције, што је утицало на мексичку пољопривреду на различите

¹²⁴ Ознака „нд“ - нису доступни подаци.

начине: (а) смањење цена произвођача; (б) контракција руралних прихода; (в) смањена конкурентност и на домаћем тржишту, и у САД, и на другим страним тржиштима, и (г) дуготрајна и интензивна ревалвација пезоса, која доводи до пада извоза.

Улазак Кине на тржиште САД-а, нарочито од 2001. године, након чланства Кине у Светској трговинској организацији, има велики утицај на друге извознике на америчко тржиште, па и на трендове мексичких односа размене. Тенденције у јединичним вредностима увоза током 1990-2006 одражавају занимљиве разлике. С једне стране, док су индустријске јединичне вредности само незнатно порасле од 2001. године, оне за сировине су нагло повећане, достижући 125% у 2006. години. С обзиром да је кинески извоз у САД (и уопште) концентрисан искључиво у прерађивачким производима, кинеске јединичне вредности само су у благом порасту, док су разлике значајне за Мексико: јединичне вредности за извоз сировина у САД повећане су за 36,3% до 2006. године, а само за 2,7% за индустријске производе. Ове тенденције су, такође, тачне када се разматрају само јединичне вредности за мексички извоз и оне које се такмиче са кинеским и укупним увозом САД-а.¹²⁵

Табела 22.

Увоз САД: јединичне цене, 1990-2006

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Мексико												
Сировине	117	120	112	89,4	114	155	100	103	130	135	138	136
Инд. Производи	88,3	78,4	91,9	91	94,6	97	100	90,2	95,1	93,9	96,2	103
Укупно	102	94,3	104	99,5	93,8	104	100	110	115	110	114	119
Кина												
Сировине	100	102	97,1	89,5	95,8	101	100	84	102	109	121	104
Инд. Производи	95,7	102	110	107	109	111	100	103	110	117	111	113
Укупно	96,1	102	110	106	108	110	100	102	110	117	111	113
Укупан увоз САД												
Сировине	105	113	106	87	118	141	100	68,2	119	122	136	125
Инд. Производи	103	83,6	97,2	95,8	98,4	105	100	91,6	103	106	103	106
Укупно	104	89,2	99	94,1	102	112	100	86,3	106	110	112	111

Извор: USITC (1990-2007), према: Enrique Dussel Peters, *The Impact of China's Global Economic Expansion on Latin America*, p. 24, Internet, <http://www.uwi.edu/ccfc/wp-content/uploads/2015/01/The-Impact-of-China-on-Latin-America.pdf>, 13.09.2014.

Сједињене Америчке Државе су имале велике користи од конкуренције између Кине и других земаља, укључујући и Мексико. Тако, односи размене су побољшани у корист САД-а од 2001. године, због масовног извоза Кине у САД, а један од главних губитника тог процеса био је Мексико, што доводи до значајних губитака у односима размене у мексичким главним извозним индустријским ставкама.

¹²⁵ Enrique Dussel Peters, *The Impact of China's Global Economic Expansion on Latin America*, p. 23, Internet, <http://www.uwi.edu/ccfc/wp-content/uploads/2015/01/The-Impact-of-China-on-Latin-America.pdf>, 13.09.2014.

Графикон 24 показује кретање реалног ефективног девизног курса пезоса у периоду 1980-2014. Током 1980. и 1982. године пезос је био прецењен. Егзогени фактори мексичке кризе 1982. године су, свакако, веома високе каматне стопе и светска рецесија. Међутим, њихови ефекти су делимично компензовани високим ценама нафте. Односи размене били су, заправо, 3,7% већи 1982. године, него 1980. године, иако су били испод рекорда из 1981. године.

Графикон 24.

Индекс реалног девизног курса пезоса, 1980-2014, 2010=100



Извор: Index Mundi, Internet,

<http://www.indexmundi.com/facts/mexico/real-effective-exchange-rate-index>,
10.05.2015.

Од 1982. до 1988. године национална валута је била потцењена, цене увозне робе порасле су у домаћој валути, чиме се штитила производња покретних добара и подстицала запосленост. Пезос је остао потцењен до 1988. године. Ефекат девалвације домаће валуте на односе размене Мексика зависио је од различитих еластичности увозне тражње и извозне понуде. Због високих цена нафте односи размене Мексика су побољшани 1982. године, да би затим дошло до погоршања, које је достигло максимум 1988. године.

Након 1988. године фаворизован је прецењен девизни курс, као механизам за стабилизацију цена, али је подразумевао мању домаћу производњу. Резултати су били очигледни: недостатак стимуланса за производњу индустријских, посебно радно интензивних производа, и других националних примарних производа, прибегавање неформалним ниско продуктивним активностима, незапосленост и повећање коефицијента зависности земље од увоза.

Прецењеност валуте од 1988. године је прекинута валутном кризом 1994. године. Одговор на кризу био је девалвација пезоса током 1995-1996, и пад реалних зарада. Још једанпут, између 1997. и 2000. године (и поново 2003. године) органи надлежни за монетарну и

девизну политику, определили су се за прецењеност пезоса са свим његовим последицама, од којих је једна била раст реалних зарада и раст незапослености.

У 2002. години краткорочно одступање курса од његове дугорочне вредности било је више од 40%. То је довољан разлог да се очекују негативни ефекти на конкурентност и профитабилност мексичког спољнотрговинског сектора, што заузврат инхибира инвестиције, а самим тим и раст продуктивности. Аргументи такве политике били су да ће нижа инфлација помоћи да се постигну позитивне реалне каматне стопе, које би подстакле прилив портфолио капитала и повећање СДИ у формирању фиксног капитала.

Вредност индекса за реални ефективни девизни курс (2010=100) у Мексику за 2014. годину била је 102,46. Као што се може видети на графикону 24, током протекле 34 године овај показатељ достигао је максималну вредност од 134,77 у 1981. години, а минималну вредност од 65,95 у 1987. години. Интензивирање глобалне финансијске кризе, посебно од септембра 2008. године, имало је значајан негативан утицај на Мексико. Глобална привредна рецесија, посебно привреде САД-а, довела је до пада мексичког извоза и до погоршања његових односа размене.

Када говоримо о односима размене Мексика, важно је напоменути да су за Мексико посебно важни факторски односи размене, управо због макиладора феномена, односно због много пословних активности око дораде и прераде робе из увоза која се даље извози. Проблем са факторским односима размене је комплексност њиховог израчунавања и доступност података о ценама коштања. Зато се у анализи спољне трговине у највећем броју случајева ипак користе само чисти односи размене¹²⁶.

¹²⁶ М. Гододровић, И. Марковић, *op. cit.*, стр. 36.

II СПОЉНОТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА МЕКСИКА

Спољнотрговинска политика представља систем инструмената и мера које држава примењује како би усмеравала обим, токове, и структуру своје спољне трговине. Спољнотрговинском политиком држава регулише међународне спољнотрговинске активности, које се одвијају кроз пословање спољнотрговинских предузећа, доношењем одговарајућих закона, подзаконских аката и прописа. Склапањем међународних споразума, и ступањем у међународне организације, попут Светске трговинске организације (СТО), државе уређују међусобне спољнотрговинске односе у сарадњи са другим националним привредама, на билатералном и мултилатералном нивоу.

У светлу дужничке кризе, мексичка привреда се нагло променила од модела увозно супститутивне индустријализације, који је предводила држава, до извозно оријентисаног модела развоја, заснованог на извозу и мултиплицирању ефеката спољне трговине. Средином 1980-их година, Мексико је започео свеобухватну реформу своје спољнотрговинске политике. Реформе су спроведене путем либерализације капиталних инвестиција и отварања спољне трговине.

Либерализација спољне трговине је део шире стратегије постизања стабилности и ефикасне алокације ресурса. Модернизација и развој привреде не могу се искључиво приписати спољнотрговинској стратегији. Ипак, либерализована спољна трговина је фундаментално променила производну структуру мексичке привреде, па се слободној спољној трговини приписује добар део таквог резултата. Раст производње у периоду 1989-1990 био је изнад 4%, далеко више од нивоа у последњих пет година.

До 1985. године мексичка привреда је била потпуно заштићена, а главне мере протекционистичке политике биле су: царине, максималне квоте и лиценце. Резултат је био врло слабе перформансе продуктивности и висок степен монопола, који је снажно ојачан домаћим рестрикцијама за улазак, и спољним ограничењима за стране директне инвестиције.

Као резултат затворене привреде, целокупна привредна структура подстицала је производњу за домаће тржиште. Просечна стопа ефективне царине за домаће тржиште била је висока, а распон ефективних царинских стопа веома широк. Иако су обезбеђени одређени директни подстицаји за извоз, постојала је изразита пристрасност против извоза.

Година 1982. означила је прекретницу у новијој економској историји Мексика, с обзиром да је то била година разорне кризе изазване наглим падом цена нафте, као и повећањем каматних стопа и повећањем стопа инфлације. Од тада Мексико либерализује своју спољну трговину и окреће се у потпуности тржишном моделу привређивања.

Спољнотрговинска либерализација је довела до убрзаног економског развоја, а покренути су и различити облици билатералне, регионалне и мултилатералне сарадње и интеграције Мексика са светом. Уласком у спољнотрговинске споразуме са другим земљама, Мексико

жели да постигне бољу економију обима у одређеним секторима привреде и да прошири своје извозно тржиште.

Мексико је потписао бројне споразуме о слободној трговини, а свакако најзначајнији међу њима је *NAFTA*, чије ћемо предности и недостатке посебно истражити. Осим *NAFTA*, Мексико је изградио широку мрежу трговинских споразума са преко 40 земаља / региона, као што су Европска унија, *EFTA*, Јапан, Израел и земље у Јужној и Централној Америци. Мексико је, такође, члан Светске трговинске организације (СТО), Г-20, Организације за економску сарадњу и развој (*OECD*), Азијско-пацифичке економске сарадње (*APEC*), као и Карипске заједнице (*CARICOM*). Ови споразуми либерализују спољнотрговинске баријере између држава и региона, што је Мексико учинило једном од најотворенијих земаља на свету и значајно повећало мексички извоз у ове делове света.

У наредним страницама, ова питања ћемо разматрати кроз анализу спољнотрговинске политике Мексика, коју започињемо спољнотрговинском либерализацијом и извозном промоцијом Мексика, преиспитивањем институционалног *versus* функционалног концепта спољнотрговинске политике, а затим разматрањем инструмената спољнотрговинске политике Мексика. Након увида у економску сарадњу Мексика на билатералном, регионалном и мултилатералном нивоу, ово поглавље завршавамо анализом компатибилности спољнотрговинске политике Мексика са принципима Светске трговинске организације, као најзначајније међународне економске организације у области међународне трговине.

2.1. Спољнотрговинска либерализација и извозна промоција Мексика

Мексичку спољнотрговинску политику у последњих осамдесет година можемо структурирати у три фазе. Иако почетак и крај сваке фазе нису фиксно одређени, постоје неке фундаменталне карактеристике које разликују ове фазе. Прва фаза се односи на еру увозно-супститутивне стратегије индустријализације, затим следи фаза спољнотрговинске либерализације, и трећи и последњи стадијум обележава еру после либерализације спољне трговине Мексика.

Ера увозно-супститутивне стратегије индустријализације обухвата период 1940-1982. Након Велике депресије (1929-1933), Мексико је, као модел привредног раста и развоја, изабрао увозно-супститутивну стратегију индустријализације, (eng. *Import Substitution Industrialization – ISI*), коју је примењивао четири деценије. У оквиру ове стратегије установљено је низ политика и регулатива за заштиту домаће индустрије од међународне конкуренције. Овакав режим подразумевао је, не само високе увозне царине, већ и нецаринске баријере на увоз стране робе, као и субвенције домаћој индустрији. За време ове протекционистичке спољнотрговинске политике, Мексико је, такође, национализовао нафтну индустрију.

Да би заштитио домаће тржиште од стране конкуренције, Мексико не само да је наметнуо високе царине, већ је примењивао и увозне дозволе. Процент увоза покривен лиценцама

повећан је са 28% у 1956. години на 60%, у просеку, у 1960. години, а затим на 70% у 1970. години. До 1983. године, 100% увоза било је предмет дозвола.¹²⁷

Мексички модел развоја, заснован на „ISF“ стратегији, стално је упадао у невоље током 1970-их и 1980-их година. Изузев произвођача аутомобила и „макиладорас“, остале компаније које су пословале под „ISF“ моделом нису много извозиле, и за њих је било јако тешко обезбедити довољно девиза за увоз капиталне опреме и полупроизвода. Штавише, озбиљније несташнице девиза, такође, су онемогућавале сервисирање страног дуга, што је доводило до валутне, односно платнобилансне кризе у земљи. Наиме, Мексико је имао платнобилансну кризу, односно, морао је да девалвира своју валуту у три наврата, током примене овог модела развоја, и то: 1954. 1976. и 1982. године.

Како сектори пољопривреде и туризма нису успели да генеришу довољно средстава, влада је морала да пронађе алтернативне финансијске ресурсе. Важно је напоменути да пољопривредни сектор није био подређен истом нивоу заштите као индустријски сектор. Први знаци кризе овог развојног модела у Мексику појавили су се крајем 1960-их година, када пољопривредни сектор, као главни извор финансирања стратегије, више није могао да остане одржив са својом опадајућом производњом и повећаним увозом.

Продуктивност рада све модернизованијег примарног сектора нагло је повећана од 1940. године, у односу на секундарни и терцијарни сектор. Приходи од нафте и међународни кредити, заменили су пољопривреду, и постали стубови мексичког развоја током 1970-их година.¹²⁸

Једна од најзначајнијих слабости овог модела развоја је да, када се једном уведе, није га лако укинути без конкуренције. Другим речима, у оквиру ове политике нема подстицаја за домаће произвођаче да повећају продуктивност и иновације, како би постали конкурентни. Недостатак функционалних институција, попут оних које регулишу имовинска права, и домаћу конкуренцију, као и недостатак квалификоване радне снаге, омета развој успешних предузећа. Под овим условима, увозне баријере и субвенције, једноставно омогућавају одржавање неефикасне домаће индустрије.

Друга слабост овог модела била је дистрибуција државних субвенција које пренаглашавају симболичне националне индустрије, као што су индустрија челика, или националне авио-компаније, а истовремено не придају довољно значаја пољопривредном сектору. Уместо смањења зависности од увоза, ова стратегија је, заправо, повећавала зависност од иностраних тржишта. У комбинацији са мањим девизним приходима, због застареле извозне индустрије, то често доводи до сталног пораста спољне задужености. Капитална добра су морала да се увозе, јер су постојећа била застарела, и без могућности да произведу производе светске класе.

Развој спољне и домаће тражње за мексичким производима одражава повећање препрека за увоз. Док је домаћа тражња за робом произведеном у Мексику порасла по годишњој

¹²⁷ Fabian Barthel „Foreign Trade Policy and Growth: A Comparison of Mexico and Costa Rica“ GRIN Verlag, Munich, 2013, p. 8.

¹²⁸ E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 7.

просечној стопи од 71,8% у 1950. години, извоз је повећан за само 3%. Током 1960-их година, домаћа тражња је повећана 86,1%, а извоз 4%. Са 81,5% повећања тражње и 7,7% повећања извоза, овај тренд је настављен и у првој половини 1970-их година.¹²⁹

На крају овог периода први показатељи ограничења „ISI“ стратегије постали су очигледни: због ограниченог потенцијала продаје на домаћем тржишту, растуће стопе су опале, што је изазвало смањење инвестиција. Последице су обухватале све већу застарелост индустријске структуре и раст незапослености. Мексико се суочавао са већим степеном негативног спољнотрговинског биланса и растом спољне задужености.

Мексичка привреда је постала веома зависна од нафте, како би одржала раст и задуживање јавног сектора, који је олакшан глобалним повећањем капитала као резултат раста прихода од нафте из земаља ОПЕЦ-а. У последње четири године ове фазе исцрпљености, од 1978. до 1982. године, дефицит јавног сектора порастао је са 7,4% на 17,9% БДП-а¹³⁰. Ово континуирано повећање коначно је резултирало у Мексику проглашењем несолвентности августа 1982. године.

Укратко, током 1960-их и 1970-их година, Мексико је увозио производе и услуге веће вредности, него што је извозио (дисконвергенција спољне трговине). Занемаривање промоције извоза био је типичан образац за „ISI“ стратегију. Дефицит спољнотрговинског биланса снажно се повећавао од 1978. године, упркос снажном расту стопе извоза због продаје нафте. Ослањање на страни капитал и велики фискални дефицит, довели су „ISI“ еру до краја и отворили пут за либерализацију спољне трговине.

Између 1979. и 1981. године, главни одбор ФЕД-а (енг. *Federal Reserve Board – FED*) подигао је каматне стопе у САД-у на рекордни ниво, а истовремено су то учиниле и европске централне банке. Ово повећање каматних стопа утицало је веома негативно на Мексико и друге земље у развоју, а имало је још већу штету, јер је праћено наглим падом цена производа. Ниска продуктивност у пољопривредној и основној производњи допринела је кризи платног биланса у Мексику. Стагнација у мексичкој привреди током раних 1980-их година појачана је драстичним смањењем светском ценом нафте и тешкоћама са исплатом спољног дуга.¹³¹

Ова комбинација егзогених фактора довела је до пада извоза и повећања трошкова сервисирања дугова у страном валути, као и притисака на девизни курс. У августу 1982. године Мексико је прогласио неспособност да отплаћује спољне дугове, и започео процес поновних преговора. Како је Мексико прогласио мораторијум на своје дугове према иностранству, инвеститори широм света су се успаничили и повећали каматне стопе, што је навело и друге земље у Латинској Америци да објаве немогућност отплате својих дугова. Овај след догађаја познат је као међународна дужничка криза, која је навела земље

¹²⁹ López, Thirlwall, *op. cit.*, p. 9.

¹³⁰ *Ibid.*, p. 10.

¹³¹ У 1970. години укупан фактор продуктивности МНК и домаћих фирми, чинио је 93% и 69% просечног УФП у САД, док је продуктивност рада у мексичким фирмама у просеку била само 39% америчке продуктивности. Наведено према: E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 6.

да затраже финансијску помоћ од Међународног монетарног фонда (ММФ) и Светске банке.

Међународне економске и финансијске организације су успоставиле програм спасавања и техничке подршке за спровођење низа економских реформи. Реформе су имале за циљ постизање макроекономске стабилности, смањење државних интервенција у привреди, односно промовисање приватизације, дерегулације, и јачање заштите приватне својине, као и либерализацију привреде у међународној трговини и кретању капитала.

Друга ера, позната као **доба екстензивне либерализације трговине** обухвата период од 1982-1994. Година 1982. означила је прекретницу у новијој економској историји Мексика, с обзиром да је то била година разорне кризе изазване наглим падом цена нафте, као и повећањем каматних стопа и повећањем стопа инфлације.

Као што је договорено са међународним економским и финансијским организацијама, мексичке царине су смањене, а увозне дозволе укинуте од 1983. године. Табела 23 приказује еволуцију смањења спољнотрговинских баријера. Док је у 1983. години сав увоз био покривен увозним дозволама, овај удео је оштро опао на 35,1% у 1985. години и наставио да опада на 6,1% у 1991. години. Просечна царина била је снижена са 27% на 10,5% на крају деценије. Што се тиче просечне пондерисане царинске стопе, смањење је, такође, било значајно, са 16,4% у 1983. години, на 5,6% у 1987. години.¹³²

Табела 23.

Еволуција спољнотрговинских реформи, 1982 – 1991

	1982	1986	1989	1990	1991
Просечна царина	27,0	22,6	13,1	13,1	13,1
Просечна пондерисана царина	16,4	13,1	9,7	10,5	11,1
Максимална царина	100	100	20	20	20

Извор: Alicia Puyana and Sandra Murillo, Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico, Paper no. 03/2011, p. 5, Internet, http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, 12.09.2015.

Важна прекретница и снажна посвећеност либерализацији и спољној оријентацији била је одлука о придруживању Општем споразуму о трговини и царинама (*GATT*) 1986. године. Од тог времена, смањење увозних баријера настављено је убрзаним темпом, а структура мексичког извоза променила се од претежног ослањања на нафту, на ослањање на индустријске производе, који су чинили 55% мексичког извоза у 1989. години, у поређењу са 14% у 1982. години.¹³³

Период 1986-1987 био је један од периода јаког мултилатералног условљавања; одобравани су нови зајмови само уколико су спровођене посебне мере спољнотрговинске

¹³² A. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, p. 5.

¹³³ F. Barthel, *op. cit.*, p. 11.

либерализације.¹³⁴ Настављено је са мерама, започетим 1983. године, које су се састојале од смањења јавне потрошње, приватизације државних предузећа (шпан. *paraestatales*), прилагођавања девизног курса, и преоријентације општег система субвенција на промоцију извозно оријентисаног приватног сектора.

На тај начин, Мексико је морао да замени модел супституције увоза неолибералним моделом тржишне привреде. Дакле, политика супституције увоза и ослањање на извоз нафте, за прикупљање девиза, замењени су политиком, чији је циљ привлачење страних инвестиција, смањење спољнотрговинских баријера, и генерално повећање конкурентности извоза индустријских производа земље.

Темпо либерализације био је убрзан после 1986. године. Просечна пондерисана царинска стопа увоза је опала са 13,3% из 1985. године, на 5,6% у 1987. години. Слично томе, званичне цене увоза, које су увелико коришћене у претходним деценијама, потпуно су уклоњене током 1987-1988. Сектор пољопривредне, фармацеутске, аутомобилске, и микрорачунарске индустрије изузет је од либерализације спољне трговине кроз неколико развојних програма и субвенција. МНК су највећи произвођачи и извозници у овим секторима.¹³⁵

Закон за промовисање мексичких инвестиција и регулисање страних директних инвестиција из 1973. године није се променио од тада, али је реинтерпретиран и допуњен неколико клаузулата, омогућавајући 1984. године до 100% страног власништва у одређеним секторима, овлашћеним од стране Националне комисије за стране инвестиције. У децембру 1989. године и јуну 1990. године Закон је дозволио страни капитал до 49% у финансијском сектору и 34% у комерцијалним банкама, уколико је овлашћен од стране Националне комисије за стране инвестиције.¹³⁶

Поред тога, влада је закључила неколико споразума са САД после 1985. године, који су довели до шире сарадње у вези са субвенцијама, спољном трговином и инвестицијама. Посебно важан био је Оквир о разумевању из 1987. године и, касније, споразум о челику, алкохолним пићима, текстилу и одећи, у коме су САД прихватиле секторски приступ за спољнотрговинске и инвестиционе односе, што је поновљено Споразумом о спољнотрговинским и инвестиционим олакшицама из октобра 1989. године. Оба споразума отворила су Мексику приступ тржишту САД у замену за либерализацију СДИ у Мексику. У сенци ових споразума били су каснији преговори о будућем удружењу *NAFTA*.

¹³⁴ У периоду 1987-1988, 7,7 милијарди долара одобрено је под овим условима од мултилатералних агенција. Наведено према: Е. D. Peters, К. S. Kim, *op. cit.*, p. 15.

¹³⁵ Држава је штитила ове секторе наметањем највише увозне царине. Међутим, произвођачи, углавном МНК, морали су да испуне строге услове у погледу домаћег садржаја, увозно/извозног коефицијента и реинвестирања профита. За аутомобилску индустрију постепена либерализација трговине реализована је у периоду од новембра 1990. године. Слично томе, пољопривредни производи, дрвна и фармацеутска индустрија још увек захтевају увозне дозволе. Наведено према: Е. D. Peters, К. S. Kim, *op. cit.*, p. 16.

¹³⁶ Е. D. Peters, К. S. Kim, *op. cit.*, p. 15.

Сједињене Америчке Државе су биле главни извор СДИ са око 63% укупних СДИ до 1990. године¹³⁷. Међутим, МНК карактерише интраиндустријска трговина са САД, што за последицу има ограничене међусекторске везе са домаћом привредом. Према је либерализација спољне трговине била фокусирана на промене у режиму увоза, мере за промоцију извоза, као што су одржавање потцењеног девизног курса, поједностављење извозних дозвола, и билатерални споразуми за смањење царина, знатно су допринеле промени структуре извоза.

Иако је укупан извоз повећан са 5 милијарди долара у 1985. години на 13,9 милијарди долара 1990. године, током периода 1985-1989 извоз текстила, и производа основне металне индустрије, забележио је најдинамичнији раст. Насупрот томе, извоз хемикалија, нафтних деривата и дрвне грађе забележио је благи пад.¹³⁸

На увозној страни, роба широке потрошње регистровала је највећи пораст, њено учешће у укупном увозу повећано је са 8,2% у 1985. години на 17% у 1990. години. Удео полупроизвода и капиталних добара је опао. У истом периоду, спољнотрговинска размена прерађивачких производа показала је повећање. Хемикалије, нафтни деривати и метални производи, машине и опрема чине 57% извоза и 73% увоза. Током 1991. године, упркос импресивном расту извоза прерађивачких производа, либерализација спољне трговине довела је до скока увоза робе широке потрошње, као и полупроизвода.¹³⁹

Либерализација спољне трговине је била фактор који доприноси не само опоравку привредног раста, већ и повећању концентрације у индустрији. У том контексту вреди напоменути да је у Мексику, за разлику од новоиндустријализованих земаља Источне Азије, извозна роба имала низак домаћи садржај, па је самим тим, користи од извоза имао углавном мали проценат економски активног становништва. Због флексибилности сектора малих и средњих предузећа, и његовој способности да се прилагоди извозно оријентисаној стратегији, делимични опоравак догодио се у другој половини 1980-их година. Ова предузећа су повећала производњу и удео запослености на 43,5% и 50% у 1990. години, појединачно, иако је то и даље испод нивоа из 1970-их година¹⁴⁰. Будући развој прерађивачког сектора у Мексику зависиће у великој мери од потенцијала раста малих и средњих предузећа.

Доба после либерализације спољне трговине Мексика обухвата период од потписивања Северноамеричког споразума о слободној трговини (*NAFTA*) са САД и Канадом, 1. јануара 1994. године, па до данас. *NAFTA* представља другу велику прекретницу за либерализацију спољне трговине Мексика.

¹³⁷ Упркос великим очекивањима за 1980-те године, јапанске СДИ у Мексику биле су умерене – учествујући са само 0,5% и 0,6% у 1989. и 1990. и концентрисане у индустрији транспортне опреме и рударству током 1980. године, достижући 70,3% удела у поменутиим секторима 1990. године. Наведено према: E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 16.

¹³⁸ *Ibid.*, p. 18.

¹³⁹ Nacional Financiera 1990, Internet,

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/06marcialuz.pdf>, p. 87, 12.08.2014.

¹⁴⁰ *Ibid.*, p. 88.

Мексико је одлучио да либерализује увоз пратећи одређен распоред, који је предвиђао смањење царина за већину производа. Само за мали број производа, као што су, моторна возила, кукуруз и пасуљ, потпуна либерализација је уследила 2004. године, односно 2008. године. Споразум о слободној трговини промовисао је и извоз и увоз који је значајно повећан у наредним годинама.

Са становишта мексичке владе, главна функција *NAFTA* била је да отелотвори нови либерализовани спољнотрговински режим (од 1985. године) у свеобухватни међународни уговор, који ће осигурати политику слободног тржишта, код будућих промена владе. На практичном нивоу, *NAFTA* је означио почетак уклањања већине мексичких преосталих препрека за спољну трговину и инвестиције.

Процес либерализације, такође, садржи и друге елементе. Укинуте су спољнотрговинске баријере у пољопривреди и саобраћају, а додатно су олакшана и ограничења страних директних инвестиција. Такође, успостављени су механизми за решавање спорова, и формиране су трогодишње комисије, чија је функција решавање питања у вези са правима рада и заштитом животне средине.

NAFTA предвиђа постепено елиминисање царинских и нецаринских баријера за кретање роба, услуга и капитала у периоду од 10-15 година. За осетљиве секторе, *NAFTA* пружа посебне механизме заштите током транзиционог периода. Што се тиче пољопривреде, Мексико је требало да претвори своје нецаринске баријере у царине и постепено их смањује у периоду од 10-15 година. Споразумом ће потпуно бити уклоњене квоте за текстил међу земљама чланицама удружења *NAFTA*. Такође, омогућена је слободна трговина услугама, отварање мексичког телекомуникационог тржишта, као и тржишта осигурања.

Од првог дана имплементације *NAFTA* договорено је да сви пољопривредни производи буду предмет либерализације. Мексико је одлучио да ослободи царина сав увоз кукуруза и пасуља, излажући домаће произвођаче кукуруза и пасуља потпуној конкуренцији брже него што је договорено.

Као и многе земље, Мексико има за циљ да повећа продуктивност дозвољавајући увоз инпута по међународним ценама, приморавајући неконкурентне произвођаче да напусте тржиште и охрабрујући их да се преселе на активности са већом продуктивношћу. Ови ефекти су били најинтензивнији у пољопривреди у којој је продуктивност била најнижа у поређењу са САД и другим развијеним земљама. Насупрот томе, САД су наметнуле царине и квоте и сезонска ограничења на комплетан увоз парадајза, свежег воћа и другог поврћа. На основу тога може се закључити да је спољнотрговинска политика Мексика била либералнија од спољнотрговинске политике САД.

Асиметрије које карактеришу *NAFTA* посебно су изражене у пољопривреди. Продуктивност мексичке пољопривреде била је скоро девет пута мања од продуктивности пољопривреде у САД. *NAFTA* је требало да смањи тај јаз продуктивности између земаља чланица.

Попут смањења и елиминисања увозних ограничења, такође је покренут и **програм промоције извоза**, фокусирајући се првенствено на макиладорас. Покренуто је неколико програма олакшица за извозне индустрије у производном сектору. Један од најзначајнијих, свакако је био и **програм макиладора**, који је започео средином 1960-их година са две фабрике и неколико запослених у производњи телевизора и пластике.

Мексико је створио свој макиладорас у време када је земља била у великој мери затворена за међународну трговину. Слободне производне зоне постале су извозна енклава у оквиру унутар-оријентисане привреде. Након отварања мексичке привреде, уследио је извозни бум макиладора индустрије. Ово је била делимично последица спољнотрговинске политике САД, која је обезбедила макиладора индустрији привилегован приступ тржишту САД.

Макиладорас су у обавези да извозе комплетан свој аутпут. Да би се обезбедило да фирме поштују ово правило, оне су у обавези да купе обвезницу једнаку вредности њиховог увоза, која би им се вратила када извезу све своје увезене инпуге у виду финалних производа (отуда се за макиладорас користи и термин „ин-бонд“ монтажне фабрике (енг. *bond* – обвезница).

За разлику од других фирми у земљи, макиладорас је могао бити 100% у страном власништву. У почетку, макиладорас су били обавезни да се лоцирају до 20 миља од међународне границе или обале. Мексичка влада је попустила ова правила 1972. године, када је дозвољено да се макиладорас лоцира у целој земљи.

У раним 1980-им годинама, политика подстицаја против извоза почела је да нестаје. Девалвација пезоса 1982. године, учинила је мексички извоз међународно конкурентнијим, а мексичке спољнотрговинске реформе 1985. године помогле су уклањање вештачких подстицаја за производњу за домаће тржиште. Ове политике додатно су помогле проширивању макиладора индустрије.

Макиладора индустрија представља други по важности извор мексичког извоза (након нафтне индустрије), и запошљава око два милиона радника. Међу репрезентативним секторима који користе макиладора програм су сектори аутомобилске, ваздухопловне, фармацеутске, текстилне индустрије, индустрије кућних апарата, и индустрије тешких машина.

Један од главних недостатака макиладорас, са становишта платног биланса, јесте да је његов нето допринос девизних зарада релативно низак, јер је садржај увоза у извозу веома висок. Другим речима, интегрисаност домаће индустрије у извозу макиладорас је веома ниска.

Други главни програм промоције извоза у Мексику је Програм привременог увоза за производњу извозне робе или *PITEX* (шпан. *Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación – PITEX*), који је основан 1990. године. Овај програм, намењен фирмама које су већ успостављене у Мексику и производе за домаће и извозно тржиште, такође пружа фискалне и административне бенефиције, односно бесцарински увоз интермедијарних производа и машина, све док се финални производи извозе.

Од свих мексичких програма, *PITEX* је једини програм који је под окриљем Светске трговинске организације. Једна од користи *PITEX* програма је да дозвољава страним инвеститорима да се региструју као национални добављачи за аутомобилску индустрију. Поред специјалних фискалних, административних и финансијских користи, програм је обухватао и повраћај царина за фирме које имају значајан удео увозних инпута у свом извозу.

Међутим, фирме које послују у оквиру *PITEX* програма биле су предмет пореза од којих су макиладора фирме изузете. У 2006. години, у оквиру овог програма пословало је 3.620 фирми (табела 24). Оне имају тенденцију да се лоцирају у унутрашњости Мексика, јер је значајан део њихове продаје на домаћем тржишту, док макиладора фирме имају тенденцију да се лоцирају у пограничним државама. *PITEX* и макиладора фирме заједно запошљавају више од 60% укупне радне снаге у производном сектору Мексика.

Дана 23. новембра 2006. године, мексичка влада је ујединила програм макиладора и *PITEX* у нови систем за промоцију извоза, назван Програм прерађивачке индустрије, макиладора и извозних услуга, или *IMMEX* (енг. *Manufacturing Industry, Maquiladora and Export Services Program – IMMEX*). Овај програм поједностављује процедуре и захтеве за квалификоване фирме за бесцарински увоз сировина, делова и компоненти, као и машина и опреме, све док се готов производ извози. Фирме под *IMMEX* програмом, такође, уживају одређене пореске олакшице. У 2008. години, пословало је 6.185 фирми у оквиру овог програма.

Табела 24.

Мексичке извозне компаније у оквиру програма промоције извоза

Мексичке државе	Слободне зоне (макиладорас)	Број фабрика		
		2006	2008	
		<i>PITEX</i>	<i>IMMEX</i>	<i>IMMEX</i>
Пограничне државе	2.283	1.269	3.552	3.625
Остале државе	512	2.351	2.863	2.560
УКУПНО	2.795	3.620	6.415	6.185

Извор: Justino De La Cruz, Robert B. Koopman, Zhi Wang, Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports p. 26, Internet, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, 03.09.2015.

Поред *IMMEX* програма, Мексико има и друге програме за промовисање извоза кроз царинске, пореске и административне олакшице, као што су *ALTEX* програм (шпан. *Empresas Altamente Exportadoras – ALTEX*), који даје посебан административни, фискални и финансијски третман фирмама са великим обимом извоза, и програм *COMPEX* (шпан. *Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, COMPEX*) лансиран 1989. године, са циљем превазилажења бирократских тешкоћа за произвођаче који продају робу у иностранству.

Мексичка влада је 2012. године увела нове спољнотрговинске програме за убрзавање увозне и извозне процедуре. Недавно уведен програм ове намене је такозвани „*Single Window Program*“, којим се увозна и извозна документација обезбеђује мексичкој влади електронским путем, пре стварног доласка робе на царину, како би се убрзао процес царинске процедуре.

Имајући у виду жестоку конкуренцију на глобалном тржишту, мексичка предузећа морају имати, у најмању руку, исте услове које нуде њихови главни конкуренти, како би им се омогућило да успешно позиционирају своје производе и услуге у међународној трговинској арени. У том циљу, од 1. новембра 2006. године, Савезна влада је објавила Клаузулу о промоцији производње и извоза (такозвана „*IMMEX* клаузула“), чији је циљ јачање конкурентности мексичког извозног сектора, као и обезбеђивање транспарентности и континуитета у пословању.

Када говоримо о промоцији извоза, важно је напоменути и неколико финансијских институција, које промовишу извоз Мексика. У том смислу, Мексичка национална финансијска компанија је развојна банка која промовише извоз путем финансирања пројеката спољне трговине. Затим, мексичка Народна банка за спољну трговину (енг. *The Mexican Bank for Foreign Trade – BANCOMEXT*) пружа услуге које подстичу рад малих и средњих предузећа, и то: одобрава кредите за извоз (краткорочне, средњорочне и дугорочне), и пружа осигурање и гаранције, како за директне, тако и за индиректне извознике.

Главни корисници ових услуга су извозници пољопривредних производа, електронских производа и архитектонских услуга. „*Bancomext*“ одобрава финансијске гаранције преко комерцијалних банака и гаранције за политичке ризике (или пост-извозне гаранције). Мексичка банка за спољну трговину промовише извоз путем обуке и помоћи малим и средњим предузећима у вези са извозним прописима и трговинском администрацијом усмереном на различита тржишта.

Транспарентност и институционализација промена и њихових исхода су кључни фактори у промоцији извоза. Мексико је основао и регулаторну комисију за спољну трговину (енг. *Foreign Trade Regulatory Commission – COCEX*), као колективно техничко тело, које укључује неколико савезних органа, и које води рачуна о примени царинских и нецаринских спољнотрговинских прописа. Национална шема за усмеравање извозника (енг. *The National Scheme for Guidance to Exporters – SONE*) је још један од промотивних инструмената, који пружа информације, слободне смернице и савете о извозним могућностима предузећа, путем бројних саветодавних јединица широм Мексика.

Укратко, можемо закључити да је спољнотрговинска политика Мексика знатно либерализована и у релативно кратком периоду успешно трансформисана из затворене у отворену привреду. Почевши од 1985. године, привреда постаје отворена. Најпре је било предвиђено постепено отварање, али је, услед политичких притисака због кашњења и одлагања, мексичка администрација реаговала убрзавањем распореда либерализације и радикалним отварањем.

Иако су неки сектори, попут хемијског и аутомобилског, били изузети од процеса отварања, велики део либерализације је постигнут. Увоз је повећан са просечно 11,3% у периоду 1980-1985, на 14,5% у периоду 1986-1990. До 1990. године увоз је већ достигао 17%. Овај нагли пораст увоза није био покривен извозним профитима.¹⁴¹

Начин на који је отворена мексичка привреда од средине 1980-их година до сада, произвео је драматичне трансформације у Мексику. Мексико је био извозник сировина, а данас већину извозних производа чине прерађивачки производи. Мексико се суочио са озбиљним задатком успостављања макроекономске стабилности и реструктурирања привреде. Либерализација спољне трговине и приватизација, као и економска интеграција, били су кључни елементи неолибералне стратегије развоја Мексика.

2.1. Институционални *versus* функционални концепт спољнотрговинске политике

Након Велике депресије (1929-1933), Мексико је успоставио политику увозно-супститутивне индустријализације, која се састоји од свеобухватне заштите целокупног индустријског сектора, и контроле девизног курса за подстицање домаћег индустријског раста. Ова протекционистичка економска политика остала је на снази, све док се земља није суочила са низом економских изазова четири деценије касније.

Циљ развојне стратегије увозне супституције био је да подстакне индустријализацију, штитећи домаће произвођаче, кроз високе увозне баријере. У овом неконкурентном окружењу, домаћи произвођачи могу да преживе, чак и ако не би били у стању да то учине у отвореној тржишној привреди.

Типичне мере увозно-супститутивне стратегије, ради индустријализације, биле су принудна наплата увозних царина и увозне квоте, у комбинацији са субвенцијама за домаће произвођаче. Имплементација ове развојне политике била је веома атрактивна за земље које нису индустријализоване у великој мери. Из тог разлога све латинскоамеричке земље примењују ову стратегију која је прилично успешна у кратком периоду, али подразумева озбиљна ограничења на дуже стазе.

Концепт заштите младе индустрије, који је развио Фридрих Лист, замишља заштиту домаће индустрије у ограниченом временском периоду, како би „младе индустрије“ могле да стекну међународну конкурентност. Једна од најзначајнијих слабости ове политике је проблем да, када се једном уведе, није је лако укинути без конкуренције. Примена ове политике нема подстицаја за домаће произвођаче да повећају продуктивност и иновације, како би постали конкурентни.

Недостатак функционалних институција, попут оних које добро спроводе имовинска права, домаћу конкуренцију, или квалификовану радну снагу, омета развој успешних предузећа. Под овим условима, увозне баријере и субвенције, једноставно омогућавају одржавање неефикасне домаће индустрије.

¹⁴¹ E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 24.

Средином 1980-их година, мексичка привреда је била на ивици колапса, као резултат дужничке кризе из 1982. године, када мексичка влада није била у стању да испуни своје обавезе плаћања страног дуга. Одговор Мексика на ове економске изазове био је приватизација државне индустрије, и окретање ка либерализацији спољне трговине.

Од средине 1980-их година до сада, спољнотрговинска политика Мексика је доживела драматичне промене. У том периоду, земља је демонтирала већину својих препрека међународној трговини; постала чланица Општег споразума о царинама и трговини (*GATT*); потписала споразуме о слободној трговини са великим бројем земаља, укључујући САД и Европску унију; и постала један од оснивача Светске трговинске организације. Истовремено, Мексико је постао веома активан у регионалним форумима, као што су Азијско-пацифичка економска сарадња (*APEC*), Организација за економску сарадњу и развој (*OECD*), Банка за економску обнову и развој (*BERD*), Иберијско-амерички Самит (*IAS*), а Самит Америке (*AS*).

Мексико је земља са највећом мрежом споразума о слободној трговини (*ССТ*) у свету. Мексико има успостављених 11 споразума о слободној трговини са 46 земаља, на три различита континента, 30 споразума о узајамној инвестиционој промоцији и заштити, и 9 спољнотрговинских споразума о економској комплементарности и споразума парцијалног обима у оквиру Удружења латинскоамеричке интеграције (*ALADI*). Овим споразумима Мексико је наставио интеграцију са светском привредом, и наглашава споља оријентисану развојну стратегију.

Као таква држава, Мексико представља јединствену прилику за стране инвеститоре, нудећи преференцијални приступ потенцијалном светском тржишту од преко милијарду потрошача. Мексико има стратешки географски положај, јер се налази између Атлантика и Тихог океана, формирајући везу са Севером и Југом Америке, што га чини идеалном базом за светску производњу и трговину. У вези са тим, стратегија Мексика је да настави ширење мреже *ССТ*, да диверсификује своја извозна тржишта, и да привуче домаћа и страна предузећа да инвестирају и убирају плодове заједничке производње на стратешком месту.

Чињеница је да је основни циљ у развоју процеса регионалне интеграције током 60-их и 70-их година 20. века био заштита тржишта и подстицај убрзаном процесу индустријализације и трговине, уз наглашено високи степен државног интервенционизма. Почетком декаде 90-их година 20. века интереси Мексика су коренито трансформисани и окренути ка вишем степену конкурентности на међународном тржишту и, у том смислу, промоцији вишеслојне регионалне либерализације.

Гледано са институционалног аспекта, суштински мотив ових нових интеграционих трендова био је усмерен на остварење пословне кооперације или тзв. функционалну интеграцију. За разлику од институционализоване интеграције која је одговарала претходно примењиваном моделу развоја, заснованом на приливу страног капитала, функционална интеграција подразумева стварне пословне односе и интересе адаптиране

потребама и могућностима прилагођавања сложеним изазовима укључивања у глобализоване токове економске сарадње у свету.¹⁴²

То значи да се ради о суштинској промени стратешког карактера, која је имала директан утицај не само на функционисање постојећих интеграционих модела у региону, већ и на њихово свеобухватно институционално прилагођавање. Ове мере резултирале су импресивним темпом раста извоза од 1986. године па надаље. Након успостављања интензивирања сарадње Мексика на билатералном, регионалном и мултилатералном нивоу, инвестициони и спољнотрговински токови су повећани знатно брже, што указује на предности и функционалност интеграције и споља оријентисане привреде.

2.3. Инструменти спољнотрговинске политике Мексика

Инструменти спољнотрговинске политике су све мере које владе националних привреда успостављају ради регулисања међународних трговинских токова, који се обављају између те националне привреде и остатка света. Због тога што те мере искључиво утичу на спољну трговину називамо их спољнотрговинске мере (енг. *Trade measures*).¹⁴³

Основна класификација инструмената спољнотрговинске политике, према начину њиховог дејства на спољну трговину, дели све инструменте у четири велике групе:

1. царинске мере;
2. нецаринске мере;
3. инструменти промоције спољне трговине;
4. мере забране трговине (политиче мере).

Најзначајније од ових набројаних група инструмената спољнотрговинске политике су прве две групе – царинске и нецаринске мере – јер оне имају регулаторну улогу и одређују спољнотрговински режим једне земље. Царине су дуго биле доминантан инструмент за регулисање спољне трговине једне земље, али услед мултилатералних трговинских преговора под окриљем *GATT*-а, ови инструменти су полако изгубили на значају, због знатног мултилатералног смањења царинских стопа. Ипак, већина земаља у свету, и поред учествовања у *GATT*-у, није желела радикалну либерализацију својих спољнотрговинских режима, па су постали очигледни нови регулаторни инструменти спољне трговине, суптилнији по свом деловању, које називамо нецаринске мере.¹⁴⁴

Најзначајније традиционалне нецаринске баријере су квоте, антидампиншке мере, субвенције, компензаторне мере, јавне набавке, споразуми о «добровољном ограничењу извоза», и обавезни домаћи садржај. Иако су ове мере данас регулисане правилима Светске трговинске организације, а неке и забрањене, многе земље их и даље применују или примењују њима сличне мере.

¹⁴² Слободан Пајовић „Латинскоамерички регионализам у XIX и XX веку“ Мегатренд универзитет, Београд, 2006, стр. 295.

¹⁴³ Предраг Бјелић „Међународна трговина“ Економски факултет, Београд, 2008, стр. 295.

¹⁴⁴ *Ibid.*, стр. 296.

Пре средине 1980-их година, Мексико је био једна од најзатворенијих привреда света са увозним царинама од 100%, и вишим, за многе производе, као део развојне стратегије увозно-супститутивне индустријализације. Почев од раних 1950-их година, спољнотрговинска политика појавила се као важан инструмент за индустријализацију Мексика и за фискалне приходе. Као привреда у раној фази индустријализације, протекционизам од спољне конкуренције се сматрао одговарајућим да обезбеди домаћој индустрији економско окружење у којем би могла да функционише и временом да се прошири.

Три главна облика заштите мексичког тржишта била су: увозне царине, увозне дозволе и увозне референтне цене. Ове спољнотрговинске баријере, којима је било обухваћено 60% укупног увоза у 1960-им годинама, штитили су произвођаче финалне робе широке потрошње, док је увоз капиталних добара и полупроизвода наставио да расте. Просечна номинална царина на увоз произведене робе током фазе супституције увоза била је преко 30%, а ефективна стопа заштите (заштита додате вредности била је преко 70%). Царине су посебно биле високе на робу широке потрошње и на пољопривредне производе.¹⁴⁵

Увозне дозволе су се интензивно користиле, а удео увезене робе, које подлежу лиценцирању, стално је растао у том периоду, углавном као одговор на кризу платног биланса. Из тог разлога, покривеност увоза увозним дозволама повећана је са 10% у 1940-им годинама, на 17% у 1950-им, 65% у 1960-им, преко 80% у 1970-им годинама, и на 100% за време дужничке кризе 1982/83. године.¹⁴⁶

Дакле, увозне дозволе су биле главни инструмент спољнотрговинске политике, који се користио за контролу увоза. До 1985. године мексичка привреда је била потпуно заштићена, а резултат је био врло слаба продуктивност и огроман степен монопола, који је снажно ојачан од стране домаћих ограничења увозу, и ограничења страних директних инвестиција.

Један од примера агресивне политике супституције увоза путем спољнотрговинске заштите, је мексичка аутомобилска индустрија, која је регулисана серијом пет клаузула издатих од стране мексичке владе између 1962. и 1989. године. Клаузулама су успостављене увозне царине високе до 25% на аутомобилске производе, а постојала су и висока ограничења стране производње аутомобила у Мексику. Под окриљем *NAFTA*, Мексико се сложио да постепено елиминише ове рестриктивне спољнотрговинске мере.

Повећање спољног дуга, оштра девалвација мексичког пезоса, и економска криза раних 1980-их година, приморали су Мексико да напусти супституцију увоза и покрене историјски процес свеобухватних економских реформи. Као део тог прилагођавања, Мексико је 1986. године приступио Општем споразуму о царинама и трговини (*GATT*), а као услов за чланство *GATT*, Мексико је пристао да смањи просечни ниво увозних царина са око 80% на око 50%. У пољопривредном сектору, Мексико је отишао много даље него

¹⁴⁵ Villarreal, René and Ramiro Villeda „El Secreto de China: Estrategia de Competitividad“ Ediciones Ruz., México, 2006, p. 56.

¹⁴⁶ *Ibid.*, pp. 56-57.

што је потребно, и унилатерално је смањио просечни ниво царина између 10% и 20%, много пре спровођења *NAFTA* 1994. године.¹⁴⁷

Мексико је, такође, унилатерално укинуо увозне дозволе за већину пољопривредних производа. Поред тога, иницирана је приватизација многих државних предузећа, кроз процес спајања, ликвидације, и продаје, затим, смањена је стопа раста понуде новца у покушају да се обузда инфлација, стабилизован је девизни курс, а мексички пољопривредни сектор је изложен већем тржишном одређивању цена, производњи и маркетингу, елиминишући програм подршке произвођачких цена, као и субвенције за све инпуте пољопривредне производње, укључујући кредите, ђубриво, струју, наводњавање, и воду.

Међу конкретним макроекономским реформама које је Мексико предузео, била је реформа спољне трговине. Табела 25 илуструје спољнотрговинску либерализацију током 1980-их година. Просечне царинске стопе су опале, а смањена је и дисперзија царинских стопа. Смањење царина нарочито важи за робу широке потрошње. У овој категорији, просечна царина опала је са 60%, колика је била 1983-84, на мање од 20% у 1992. години. За полупроизводе и капиталне производе, почетни ниво био је око 20%, и њихова либерализација је била умеренија. Увозне квоте, које су биле главни инструмент спољнотрговинске политике током 1980-их година, готово да су уклоњене.¹⁴⁸

Табела 25.			
Ниво царинских баријера у Мексику, 1982-1992, %			
	1982	1986	1992
Просечна царина	27,0	22,6	13,1
Просечна пондерисана царина	16,4	13,1	11,1
Дисперзија царина	24,8	14,1	4,5
Увозне квоте	100,0	28,0	11,0

Извор: General Agreement on Tariffs and Trade (1993, vol. 1, p. 74, and vol. 2, p. 51), наведено према: Rudiger Dornbusch, Alejandro Werner, „*Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth*”, p. 261, Internet, http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1994/1/1994a_bpea_dornbusch_werner_calvo_fischer.PDF, 19.03.2014.

У иницијалној фази спољнотрговинске либерализације, нецаринске спољнотрговинске баријере су постепено укидане. Ефикасна заштита је смањена трансформисањем квантитативних ограничења у царине, а затим смањењем царина. У таквом процесу транспарентност мексичког система заштите је побољшана.

¹⁴⁷ Málaga, J.E., G. Williams, and S. Fuller, „U.S.-Mexico Fresh Vegetable Trade: The Effects of Trade Liberalization and Economic Growth“, *Agricultural Economics* 26(1):45-55, October 2001, p. 47.

¹⁴⁸ Rudiger Dornbusch, Alejandro Werner, „*Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth*”, p. 262, Internet, http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/19941/1994a_bpea_dornbusch_werner_calvo_fischer.PDF, 19.03.2014.

Увозни царински систем уведен 25. јула 1985. године смањио је максималну мексичку царину са 100% на 50%. Као део реформе увозног режима, најављеног 25. јула 1985. године, елиминисан је захтев за издавање дозвола за увоз 3.604 тарифних ставки (које представљају око 36% вредности увоза 1984. године), смањујући на тај начин однос увозне контроле у укупној вредности увоза са 75% на 39%. Додатни захтеви за издавање дозвола елиминисани су у октобру 1986. године и априла, јула и октобра 1987. године. Ове мере су ускладиле мексичку спољнотрговинску политику са условима за приступање *GATT*-у, који су подразумевали обавезу Мексика да елиминира увозне лиценце у највећој могућој мери. До краја 1987. године, само 329 тарифних категорија (од преко 8.300, што чини око 23% увоза) били су предмет претходних услова лиценцирања.¹⁴⁹

Накнадне промене у систему спољне трговине биле су релативно мање. У децембру 1989. године, најављене су промене које утичу на увоз нових аутомобила. Смањивани су захтеви за увозним лиценцама, а до краја 1990. године само 210 производа, који представљају мање од 15% укупног увоза, били су предмет увозних дозвола. Просечна пондерисана царинска стопа била је 4,1% у 1990. години.¹⁵⁰

Преостале квантитативне мере обухватају углавном пољопривредне, односно агроиндустријске производе, нафту и нафтне деривате. У индустријском сектору, квантитативна ограничења се примењују углавном у секторима, у којима се спроводе секторски програми, а који обухватају лекове, аутомобиле и ауто делове, и микрорачунаре.

Мере спољнотрговинске и инвестиционе либерализације, које су реализоване од 1985. године, помогле су трансформисању једне затворене привреде, која се одликовала високим царинама и увозним контролама, у отворену привреду. Ове мере су повећале међународну конкуренцију на домаћем тржишту, побољшале алокацију ресурса и повећале производну ефикасност. Такође су омогућиле мексичким компанијама да увозе капитал и полупроизводе по међународним ценама, чиме се јача домаћа продуктивност. Све у свему, привреда је доживела огромне реформе у правцу модела развоја слободне трговине.

Билатерални преговори између Мексика и САД о споразуму о слободној трговини, подразумевали су отворено интересовање САД да прошири спољну трговину, али такође и да подржи политику слободног тржишта у Мексику. За Мексику, главни циљ у том тренутку, био је да повећа спољнотрговинску размену и инвестиције, као и да побољша процену ризика и транспарентност земље.¹⁵¹

За разлику од огромног смањења увозних дозвола и царина током 1980-их година, Мексико је почео да уводи антидампинске и компензаторне мере у другој половини деценије како би се компензовала такозвана „нефер трговина“. Спољнотрговинска размена се може посматрати као нефер, било ако извозник продаје робу по нижој цени, од цене по којој продаје на свом домаћем тржишту, или ако стране државе субвенционирају извоз.

¹⁴⁹ R. Dornbusch, A. Werner, *op. cit.*, p. 262.

¹⁵⁰ Rudiger Dornbusch, „The Case for Trade Liberalization in Developing Countries“, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, No. 1. (Winter, 1992), American Economic Association, p. 12.

¹⁵¹ Alejandro Ibarra-Yunez, *Mexico and Its Quest to Sign Multiple Free Trade Agreements: Spaghetti Regionalism or Strategic Foreign Trade?*, p. 4, Internet, http://web4.mty.itesm.mx/temporal/egade/investigacion/documentos/documentos/2egade_aibarra.pdf, 12.03.2015.

У раним 1990-им годинама увозне дозволе су укинуте у свим секторима, осим у аутомобилском и пољопривредном сектору, а њима је остало покривено мање од 2% увоза. Максимална царинска стопа била је 20%, са просечном стопом од око 11%. Мексико је коначно либерализовао спољну трговину за само шест година, од 1985 – 1991, док су САД то учиниле у року од 40 година.¹⁵²

Регулација извоза је традиционално била мање обавезујућа од увозних ограничења. Број производа који су били предмет извозних такси и контроле значајно је смањен. Такође, са колапсом Међународног споразума о кафи, квантитативна ограничења, референтне цене и порези на извоз кафе су укинуги. Генерално, укупна покривеност производње, која подлеже извозној контроли, смањена је за око четвртину од средине 1988. године.

Већина преосталих контрола или забрана на извоз су наметнута пољопривредним производима. Извоз челичних и текстилних производа, као и неких других индустријских добара су, такође, предмет контроле како би се обезбедило поштовање међународних споразума о контроли извоза.

Од 1985. године, предузете су бројне иницијативе за промовисање извоза индустријских производа, укључујући увођење система повраћаја увозних царина у оквиру програма за промоцију извоза, затим мере рационализације административних процедура, олакшање услова за увоз полупроизвода, већи приступ кредитима за извознике, као и смањење ограничења употребе прихода од извоза. Такође, 28. јула 1989. године основана је заједничка комисија за промоцију извоза нафтањих производа уз учешће јавног и приватног сектора.

У време потписивања споразума *NAFTA*, просечна мексичка царина била је 10%, а САД царина била је око 2,1%. Скоро половина мексичког извоза била је обухваћена Програмом општег система преференцијала (енг. *Generalized System of Preferences - GSP*), чији је један од главних корисника био Мексико. Водећих 10 земаља извозница *GSP* бесцаринских ставки у 1992. години, укључујући Мексико, Малезију, Тајланд, Бразил, и Филипине, чинило је 85% бесцаринског извоза из 127 земаља обухваћених овим програмом. Учешће Мексика у *GSP* програму је прекинуто када је *NAFTA* реализован од 1. јануара 1994. године.¹⁵³

У складу са условима споразума *NAFTA*, 1. јануара 2003. године, Мексико је елиминисао царине за све преостале индустријске производе и већину пољопривредних производа увезених из САД. Дана 1. јануара 2008. године, Мексико је елиминисао преостале стопе царина и квота за све америчке извозне пољопривредне производе.

Пре 1990-их година, мексичка ауто индустрија је била веома заштићена од међународне конкуренције. Иако је Мексико предузео иницијативу да либерализује аутомобилски сектор, од када је постао чланица *GATT*-а 1986. године, пуна либерализација мексичке ауто индустрије догодила се са оснивањем *NAFTA*. Споразум је коначно демонтирао протекционистички режим аутомобилске индустрије, али је дозволио десет година

¹⁵² F. Barthel, *op. cit.*, p. 12.

¹⁵³ *Ibid.*, p.12.

постепене либерализације. Ове мере дале су мексичкој ауто индустрији простора да се суочи са увозном конкуренцијом. У међувремену *NAFTA* је осигурао непосредан и несметан приступ мексичких аутомобилских производа на тржишта САД и Канаде.

NAFTA је, такође, захтевао постепено укидање нецаринских баријера у спољној трговини аутомобилима. Мексичке фирме су се бојале да би *NAFTA* могао да значи крај домаће индустрије ауто делова, јер чињеница је да су многе мале компаније патиле од јаке конкуренције. Међутим, упркос овим притисцима, мексичка ауто индустрија у целини је здрава и конкурентна на међународном плану. У ствари, мексичка индустрија делова прилагодила се брже конкуренцији него што су преговарачи то очекивали.

Мексички произвођачи аутомобила успоставили су стратешки савез са страним компанијама. Уместо замене локалних добављача, страни добављачи удружили су се са мексичким произвођачима ауто делова, обезбедивши им техничка и дизајн знања, док домаћи произвођачи пружају фабрике и радну снагу. Везе са страним компанијама омогућиле су мексичким произвођачима технологију за конкурентан извоз у Северној Америци, и учиниле су Мексико атрактивнијом локацијом за инвестиције из Европе и Јапана.

У последњој деценији, Мексико предузима различите акције да повећа своју конкурентност и смањи трошкове спољнотрговинских компанија. У том циљу, Мексико спроводи мере поједностављења царинске процедуре, и смањивања трошкова увоза под Клаузулом о олакшицама спољне трговине из 2008. године, и у оквиру Програма царинске модернизације 2007-2012.

Табела 26.

Царине и увоз Мексика 2012/2013

	Година	Укупно	Пољопривредни производи	Индустријски производи
Просечна царина	2013	36,2	45,1	34,8
Просечна <i>MFN</i> царина	2013	7,9	19,7	5,9
Просечна пондерисана царина	2012	5,4	31,3	3,3
Увоз (млрд УСД)	2012	363,6	27,1	336,5

Извор: WTO, Country Profile, Internet, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=MX>, 15.09.2015.

Табела 26 приказује царинске стопе које Мексико примењује 2012/2013. године. Од 2009. године Мексико је имплементирао унилатерални програм либерализације, који обухвата само индустријске производе. Као резултат овог програма, до јануара 2012. године, 58,3%

мексичких тарифних линија је ослобођено царина, а просечна *MFN* царинска стопа била је 6,2%, што је ниже од 11,2% колико је износила 2007. године.¹⁵⁴

Просечна царина за индустријске производе опала је са 9,9% у 2007. години на 4,6% у 2012. години, док је просечна царина за пољопривредне производе опала само са 23% на 20,9%. Након ових царинских редуција, разлика између *MFN* царина и преференцијалних царина је, такође, снижена. Поред царина, увоз подлеже и царинским таксама за обраду, затим накнадама за складиштење, порезу на додату вредност, и порезу на производњу и услуге. Нова возила су, такође, предмет опорезивања.¹⁵⁵

Мексико примењује **квота царине** (енг. *tariff-rate quotas – TRQs*) на пољопривредне производе у оквиру СТО, као и једностране и повлашћене квоте царинских стопа за пољопривредне и индустријске производе. Производи обухваћени квотама царинских стопа су, углавном, пољопривредни производи као што су живина, животињска маст, млеко у праху, сир, француски пасуљ, парадајз, кафа, пшеница, јечам, кукуруз и производи са високим садржајем шећера.

Увозне дозволе примењују се на петрохемијске производе, моторе, велике транспортне аутомобиле, наоружање, канцеларијску опрему, и слично. Такође је неопходно и претходно лицензирање за производе мексичких повлашћених споразума, као и за резервне и механичке делове у оквиру програма *PROSEC*. Лиценца није преносива и важи само за годину дана.

Мексико више не примењује **референтне цене**, осим за половне аутомобиле. **Увозна овлашћења** су потребна за ограничен број производа. Списак производа који подлежу овом захтеву се променио. Наиме, у 2008. години овој листи су додати сирови дијаманти, док су 2009. године одређене врсте половних возила уклоњене са листе.

Мексико је смањио употребу **анти-дампинг мера**, али и даље наставља активно да их користи. Између 2007. и 2012. године, покренуто је 15 антидампинг истрага (за разлику од 42 у периоду 2002-2006), а имплементирано је пет антидампиншких мера (31 у периоду 2002-2006). Мексико је покренуо 41 антидампиншку истрагу против извоза кинеских производа до краја 2009. године. Као један од десет главних иницијатора против кинеских производа, мексичка истрага углавном се фокусира на металне производе (посебно челик и гвожђе), затим на хемијске производе и производе од пластике, текстил и одећу, машинску опрему, ципеле, капе и играчке.¹⁵⁶

До јуна 2012. године, Мексико је имао 38 антидампиншких мера на снази, али није било **компензаторних мера**. Мексико користи и извесне **техничке прописе**. Током 2008. године, Мексико је постепено елиминисао "успостављени" захтев за добијање потребне здравствене регистрације за увоз лекова. Од тада, страни произвођачи могу да добију здравствену регистрацију, ако имају документ којим се потврђује да компанија има

¹⁵⁴ WT/TPR/S/279 Mexico, Internet, https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s279_sum_e.pdf, p. 10, 29.04.2014.

¹⁵⁵ *Ibid.*, p. 10.

¹⁵⁶ *Ibid.*

лиценцу за производњу лекова, издату од стране надлежног органа своје земље порекла. У јануару 2011. године, Мексико је, такође, изменио потребне информације на етикетама хране и безалкохолних пића.

У области **санитарних и фитосанитарних мера**, добијање сертификата о увозним захтевима варира у зависности од производа и мера. Да би се олакшало ширење информација, у 2010. и 2012. години, Мексико реализује „*on line*“ базу података, која садржи фитосанитарне мере, захтеве о здрављу животиња и захтеве аквакултуре.

Мексико активно промовише свој **извозни сектор**, путем различитих програма финансијске подршке, пореских олакшица и програма обуке. Главни програм о пореским олакшицама је, већ раније поменути Програм за индустрију, производњу, макила и извозне услуге – *IMMEX*, измењен и допуњен 2010. године. Током периода 2007-2011, 66,2% мексичког извоза и 47,2% увоза потиче од страних компанија које послују у оквиру *IMMEX* програма.¹⁵⁷

За подршку домаће производње, Мексико је, од 2002. године, увео неколико секторских програма промоције (*PROSEC*). Поред ових програма, Мексико примењује и друге програме на нивоу компанија и сектора, нудећи финансијску подршку, пореске олакшице, и техничку помоћ.

Компаније у оквиру *PROSEC* програма уживају преференцијалне царине од 0-5% при увозу производа или специфичних сировина из земаља које нису чланице *NAFTA*. Програм обухвата 22 велика индустријска сектора, укључујући електронику, играчке, обућу, рударство и металургију, основна средства, пољопривредну механизацију, хемијски сектор, сектор гуме и пластике, гвожђа и челика, производњу фармацеутске и медицинске опреме, папира и картона, производе од коже, аутомобилске и резервне делове, као и текстилне производе.

Извоз подлеже накнадама за обраду, са изузетком када се роба извози под одређеним спољнотрговинским споразумима. Ова стопа је фиксна и важи за сваку трансакцију. Неки производи подлежу извозном порезу, док други захтевају регистрацију. Сирови дијаманти, минерали, гвожђе, и неки нафтни производи подлежу извозним дозволама. Такође, Мексико примењује **извозне забране** за одређене врсте производе, укључујући производе животињског порекла, биљака, наркотика и археолошких добара.

Министарство економије захтева **дозволе за извоз** 16 тарифних ставки, и то: сирове нафте, нафте и уља добијених из асфалта (искључена сирова нафта); нафтног гаса и других угљоводоника; парафина (са мање од 0,75% садржаја уља); микрокристалног воска; трешње; и других. Извозници ових производа морају унапред поднети захтев за дозволу у Министарству економије Мексика.¹⁵⁸

У области политике конкуренције, Мексико је ојачао улогу Федералне комисије за конкуренцију и њен систем казни. Упркос овом напретку, неке секторе, попут сектора

¹⁵⁷ WT/TPR/S/279 Mexico, Internet, https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s279_sum_e.pdf, p. 10, 29.04.2014.

¹⁵⁸ *Ibid.*, p. 11.

угљоводоника, телекомуникација и електричне енергије и даље карактерише ограничена конкуренција. Мексико наставља да примењује **контролу цена** на неколико производа као што су бензин, струја, и патентирани лекови.

2.4. Интензивирање билатералне сарадње Мексика

Билатералном спољнотрговинском сарадњом остварује се повећана спољнотрговинска размена између земаља, олакшано кретање производа, услуга, капитала, инвестиција, и људи, као и јачање економске интеграције између држава. Потписивање споразума о слободној трговини (енг. *Free Trade Agreement – FTA*) са другим земљама, не само да Мексику обезбеђује економске користи, већ, такође, може потенцијално да смањи и економску зависност Мексика од САД.

Сједињене Америчке Државе су, далеко, најзначајнији спољнотрговински партнер Мексика. Скоро 80% мексичког извоза иде у САД и око 50% мексичког увоза долази из САД. У настојању да повећа спољну трговину са другим земљама, Мексико је реализовао укупно 12 Споразума о слободној трговини са 44 земље.

Већина *FTA* је са земљама западне хемисфере, укључујући САД и Канаду, у оквиру Северноамеричког споразума о слободној трговини (*NAFTA*), затим Чиле, Колумбију, Костарику, Никарагву, Перу, Гватемалу, Ел Салвадор, и Хондурас. Мексико је такође потписао споразум о слободној трговини са Централном Америком 22. новембра 2011. године. Споразум ће ступити на снагу када га ратификују све чланице.¹⁵⁹

Ван западне хемисфере, Мексико је склопио споразуме о слободној трговини са Израелом, Јапаном, Европском унијом, као и са Европским удружењем слободне трговине, које обухвата Исланд, Лихтенштајн, Норвешку и Швајцарску. У наставку овог текста рећи ћемо нешто о сваком појединачном споразуму о слободној трговини.

Први споразум о слободној трговини (ССТ) међу земљама Централне Америке, био је споразум између **Мексика** и **Костарике**, који је потписан 5. априла 1994. године, у Мексику Ситију, а ступио на снагу 1. јануара 1995. године. Овом споразуму је претходио споразум две земље од 22. јула 1982. године, у коме је Мексико признао преференцијални приступ неким производима са Костарике. ССТ са Костариком укинуо је царине у четири фазе током временског периода од петнаест година.

Након примене споразума, око 70% извоза из Мексика у Костарику ослобођено је царина, као и око 80% увоза производа из Костарике у Мексико. До 1. јануара 2004. године, скоро 97% спољне трговине између две земље било је ослобођено царина, а до 2009. године, уклоњене су скоро све царине.¹⁶⁰

¹⁵⁹ М. Angeles Villarreal, *Mexico's Free Trade Agreements*, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>, p. 3, 12.05.2014.

¹⁶⁰ *Ibid.*, p. 6.

Поред клаузула о националном третману и приступу робном тржишту, споразум садржи и клаузуле о пољопривреди, санитарним и фитосанитарним мерама, правилима о пореклу производа, царинским процедурама, мерама заштите, стандардима, спољној трговини услугама, инвестицијама, јавним набавкама, заштити права интелектуалне својине, и решавању спорова. Сектори који нису укључени у споразум, обухватају енергетски сектор и основне петрохемијске производе, телекомуникације, финансијске услуге, и политику конкуренције.

Билатералном споразуму **Мексико – Колумбија** претходио је трилатерални споразум из 1995. године, такозвани „Група 3“ (G3), између Мексика, Венецуеле и Колумбије. Овај ССТ је помогао да се изграде јаче везе између Мексика и Јужне Америке. У 2005. години, тространа спољнотрговинска размене повећана је за 271% у поређењу са 1994. годином.¹⁶¹

Венецуела је у мају 2006. године најавила повлачење из споразума, и званично се повукла новембра исте године. Споразум између Мексика и Колумбије остао је на снази. Две земље су од тада даље либерализовале спољну трговину. Ревидирани ССТ Мексико-Колумбија ступио је на снагу 1. јануара 2011. године.

Споразум обухвата мере које се односе на приступ тржишту, антидампиншке и компензаторне царине, правила о пореклу, царинске процедуре, решавање спорова, јавне набавке, заштиту интелектуалне својине, инвестиције, санитарне и фитосанитарне клаузуле, квоте царинских стопа, техничке прописе и техничке баријере у трговини.¹⁶²

Споразум не подразумева либерализацију спољне трговине за кафу, шећер, дуван, и какао. Ови производи су главни извозни производи за Колумбију, али осетљиви производи за Мексико. Мексико је пристао да дозволи Колумбији извоз ограничених количина млечних производа и говедине¹⁶³.

Билатерални споразум Мексико – Никарагва је други уговор који је Мексико потписао у Централној Америци 18. децембра 1997. године, а ступио је на снагу 1. јула 1998. године. Одмах након ступања на снагу овог споразума, 45% мексичког укупног извоза у Никарагву, и 77% Никарагвиног извоза у Мексико било је ослобођено царина, (јасно је препознавање разлике између привреда двеју земаља). Преостале царине се укидају постепено у четири фазе током периода од петнаест година.¹⁶⁴

И овај, као и остали билатерални споразуми Мексика, заснован је на моделу *NAFTA*, и садржи клаузуле о националном третману и приступу тржиштима роба и услуга; правила о пореклу; пољопривреди; санитарне и фитосанитарне мере; телекомуникацијама; финансијским услугама; јавним набавкама; инвестицијама; заштити права интелектуалне својине; решавању спорова; царинским процедурама; мерама заштите; нефер трговинске праксе; стандардима; и друге одредбе. Не обухвата поглавље о политици конкуренције,

¹⁶¹ M. A. Villarreal, *op. cit.*, p. 7.

¹⁶² World Trade Organization, *Regional Trade Agreements database*, Internet, <http://rtais.wto.org>, 07.10.2014.

¹⁶³ *Ibid.*

¹⁶⁴ M. A. Villarreal, *op. cit.*, p. 6.

енергетици, заштити животне средине, раду и транспорту. Одредбе о заштити права интелектуалне својине не покривају патенте, индустријски дизајн, и распоред дизајна интегрисаних кола.¹⁶⁵

Мексико и Никарагва су потписали нови мултилатерални споразум, који ће заменити постојећи ССТ новим споразумом који ступа на снагу. Нови ССТ који су потписали Мексико и још неколико земаља Централне Америке у децембру 2011. године, ступиће на снагу када га одобре све земље чланице споразума.

Билатерални споразум Мексико – Чиле потписан је на Самиту Америке у Сантјагу, у Чилеу, 17. априла, 1998. године. Овај споразум је заменио ранији ССТ, који је постигнут између две земље 1991. године, а који је био први ССТ за Мексико. Оригинални споразум је 1999. године допуњен додатним клаузулама, које обухватају трговину услугама, јавне набавке, процедуре решавања спорова и интелектуалне својине.

Овим споразумом уклоњене су скоро све царине између две земље. До 2005. године, као резултат ССТ, укупна робна размена Мексика и Чилеа повећана је дванаест пута од 1991. године, достигавши преко 4,2 милијарде долара у 2008. години. Споразумом нису обухваћена поглавља о енергетици, животној средини, и раду. Друге области које нису обухваћене овим споразумом су финансијске услуге, патенти, и јавне набавке.¹⁶⁶

Мексико, Ел Салвадор, Гватемала и Хондурас потписали су споразум о слободној трговини 29. јуна 2000. године. Овај споразум се обично назива **Мексико-Северни троугао ССТ**, иако га СТО наводи као три одвојена споразума између Мексика и Ел Салвадора, Гватемале, и Хондураса. Споразуми са Ел Салвадором и Гватемалом ступили су на снагу 15. марта 2001. године, а споразум са Хондурасом ступио је на снагу 1. јуна 2001. године.

Преговори о слободној трговини са ове три земље почели су 1992. године, трајали четири године, а настављени 1996. године. Преговори су се завршили 10. маја 2000. године. Пре закључења овог споразума, Мексико је имао одвојене споразуме са сваком од три земаља, који су давали неким производима преференцијални приступ на тржиште Мексика.

Овај споразум је један од три споразума о слободној трговини између Мексика и Централне Америке, који ће се конверговати у један Мексико-Централна Америка ССТ. Споразум садржи сличне клаузуле споразума о слободној трговини као и са другим мексичким партнерима, попут клаузуле о националном третману и тржишном приступу за производе и услуге, о пољопривреди; санитарним и фитосанитарним мерама; правилу о пореклу; финансијским и телекомуникационим услугама; привременом уласку пословних

¹⁶⁵ Salazar-Xirinachs, José Manuel and Maryse Robert „Toward Free Trade in the Americas“ Brookings Institution Press, Washington, DC, 2001, p. 99.

¹⁶⁶ *Ibid.*, p. 99.

лица; инвестицијама; заштити права интелектуалне својине; стандардима; решавању спорова; мерама заштите; и нефер трговинској пракси.¹⁶⁷

Ступањем на снагу Споразума о слободној трговини, око 57% мексичког извоза у ове три земље добило је бесцарински третман. Царине на додатних 15% робе су укинуте у периоду од три до пет година. Мексико је одмах уклонио царине на 65% увоза из земаља Северног троугла, и укинуо царине на 24% увоза у периоду од три до пет година. Након ступања на снагу споразума 30% мексичког пољопривредног извоза добило је бесцарински третман, још 12% је либерализовано током периода од пет година, а 41% је либерализовано у периоду од пет до једанаест година.¹⁶⁸

Мексико – Уругвај ССТ потписан је 15. новембра 2003. године, а ступио је на снагу 15. јула 2004. године. Овај ССТ је помогао да се повећа присуство Мексика на *MERCOSUR* тржишту. У 2008. години укупна робна размена између Мексика и Уругваја достигла је 495 милиона долара.¹⁶⁹

Након ступања на снагу, споразумом су елиминисане готово све царине на већину индустријских производа, уз неке изузетке. Царине о обући су укинуте у периоду од десет година. Производи од вуне подлежу квотама, а аутомобилски производи су обухваћени посебним споразумом о економском допуњавању. У области пољопривреде, Уругвај је снизио 240 тарифних линија на производе који се увозе из Мексика.

Осетљиви производи као што су кукуруз, пасуљ, живине и други производи од меса, били су искључени из овог споразума. Царине на говеђе месне производе снижене су са 10% на 7% у периоду од три године¹⁷⁰. Поред мера за отварање тржишта, Споразум обухвата и клаузулу о трговини услугама, инвестицијама, интелектуалној својини, решавању спорова, јавним набавкама, правилу о пореклу, царинским процедурама, техничким мерама, санитарним и фитосанитарним мерама, и одредбе о заштити животне средине.

Мексико – Перу ССТ основан је на основама Споразума о сарадњи који су две државе склопиле 1987. године. У децембру 2005. године, Мексико и Перу почели су преговоре да прошире и продубе Споразум о сарадњи. Две земље договориле су се да продубе економске односе кроз либерализацију спољне трговине свих производа и кроз формирање споразума о слободној трговини. Након шест година, Мексико и Перу су закључили преговоре и потписли уговор о слободној трговини, формално назван Споразум о трговинској интеграцији између Мексика и Перуа, 6. априла 2011. године. Споразум између Мексика и Перуа је ступио на снагу 1. фебруара 2012. године.

¹⁶⁷ Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, *Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)*, Internet, http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp, 09.05.2015.

¹⁶⁸ Salazar-Xirinachs, J. Manuel, M. Robert, *op. cit.*, pp. 99-100.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 100.

¹⁷⁰ Executive Office of the President of Mexico press release, “*Las Buenas Noticias También Son Noticia: Entra en Vigor el TLC México-Uruguay*,” August 13, 2004, p. 31, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>, 03.10.2014.

Споразум обухвата 12.017 производа и замењује Споразум о сарадњи из 1987. године који је обухватао само 765 производа.¹⁷¹ Царине су се постепено укидале у периоду од 10 година. Споразум садржи клаузулу о спољној трговини производима и услугама, инвестицијама, санитарним и фитосанитарним мерама, процедурама за решавање спорова, правилима о пореклу, мерама заштите, антидампиншким и компензаторним царинама, финансијским услугама, процедурама транспарентности и привременом уласку пословних људи.¹⁷²

Споразум о слободној трговини Мексика и Централне Америке потписан је 22. новембра 2011. године, и још увек је на чекању, док не буде ратификован од стране свих земаља чланица. Мексико је за сада једина земља која је ратификовала овај споразум 9. јануара 2012. године.¹⁷³

Споразум је покренут у јуну 2008. године, и има за циљ да конвергира постојеће споразуме о слободној трговини између Мексика и земаља Централне Америке и да створи јединствени регионални споразум са Мексиком. Након ступања на снагу, споразум ће заменити следеће ССТ: 1) Мексико-Костарика ССТ; 2) Мексико-Никарагва ССТ; и 3) Мексико-Северни троугао ССТ (Салвадор, Гватемала и Хондурас). Прва рунда преговора одржана је у мају 2010. године у Мексико Ситију. После укупно осам рунди преговора, земље су закључиле преговоре 20. октобра 2011. године.¹⁷⁴

Осим земаља Латинске Америке, на билатералном плану, велики значај има Споразум о слободној трговини између **Мексика и ЕУ**, који је ступио на снагу 1. јула 2000. године. Преговори о склапању споразума о слободној трговини између Мексика и Европске уније почели су у октобру 1996. године. Споразум, званично назван Споразум о економском партнерству, политичкој координацији и сарадњи (такође познат и као Глобални договор), потписан је у марту 2000. године, а ступио је на снагу 1. јула 2000. године. Био је ово први трансатлантски ССТ за ЕУ.

Мотивација споразума била је да се прошири приступ тржишту за извоз из ЕУ у Мексико, и да се привуче што више СДИ у Мексико. Мексико и Европска унија су се 17. маја 2008. године договорили о "стратешком удружењу" за даље унапређење спољнотрговинске либерализације и за решавање питања у вези са климатским променама.¹⁷⁵

Споразум садржи клаузуле о националном третману и приступу тржишту роба и услуга; јавним набавкама; заштити права интелектуалне својине; инвестицијама; финансијским услугама; стандардима; телекомуникационим и информационим услугама; пољопривреди; решавању спорова; и друге клаузуле. Споразум обухвата и поглавља у којима се чланице

¹⁷¹ Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte), Internet, http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp, 09.05.2015.

¹⁷² Mexico's Economic Ministry, "Concluye Negociación para un Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú," *Boletín de Prensa* No. 68, June 4, 2011, pp. 22-24.

¹⁷³ Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte), Internet, http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp, 09.05.2015.

¹⁷⁴ OAS, Foreign Trade Information System, Background and Negotiations on the Central America Countries – Mexico, Internet, <https://www.sice.oas.org>, 12.08.2014.

¹⁷⁵ M. A. Villarreal, *op. cit.*, p. 7.

слажу да се повећа сарадња у бројним областима, укључујући рударство, енергетику, транспорт, туризам, статистику, науку и технологију, животну средину, и друге области.¹⁷⁶

ЕУ се сложила да елиминише царине на 82% вредности увоза индустријских производа из Мексика, на дан ступања споразума на снагу, и да постепено уклања преостале царине до 1. јануара 2003. године. Мексико се сложио да елиминише царине на 47% увоза из ЕУ одмах по оснивању споразума, а да укине преостале царине до 1. јануара 2007. године.

Код производа из сектора пољопривреде и риболова, уговорне стране су се сложиле да постепено смање царине на 62% у року од десет година. Преговори о царинама су одложени за одређене осетљиве врсте производа, укључујући месо, млечне производе, житарице, и банане. Већина нецаринских баријера, као што су квоте и увозно/извозне дозволе, уклоњене су након примене споразума.¹⁷⁷

Мексико се сложио да постепено укида увозна ограничења на нове аутомобиле из Европске уније до 2007. године. Код јавних набавки, Мексико је прихватио да следи одредбе сличне онима у оквиру *NAFTA*, као и да омогући ЕУ да уђе на мексичко тржиште, док се ЕУ сложила да следи правила Светске трговинске организације. У спољној трговини услугама, споразум превазилази Општи споразум о трговини услугама (*GATS*), и њиме је одмах Мексику обезбеђен приступ тржишту ЕУ у бројним областима, укључујући финансијске услуге, енергетику, телекомуникације и туризам.¹⁷⁸

Мексико и Европско удружење слободне трговине (*EFTA*), које се састоји од Исланда, Лихтенштајна, Норвешке и Швајцарске, потписали су споразум о слободној трговини са Мексиком 27. новембра 2000. године. Споразум је ступио на снагу 1. јула 2001. године. Ово је био први ССТ који је *EFTA* закључила са прекоокеанским партнером.

У септембру 2008. године, две стране су се сложиле да усвоје амандман о превозу, који би олакшао спољну трговину. Разговарало се, такође, о могућностима даљих измена, као што су забрана извозне царине и повећање покривености у спољнотрговинској размени прерађеним пољопривредним производима.¹⁷⁹

Споразум садржи клаузулу о националном третману и приступу тржишту за производе; о пољопривреди; правилу о пореклу; мерама заштите; и друге одредбе¹⁸⁰. Током првих шест година, споразумом је смањена просечна мексичка царина на индустријске производе из

¹⁷⁶ WTO, Regional Trade Agreement Database, Internet, <http://www.wto.org>, 17.05.2014.

¹⁷⁷ The Chinese University of Hong Kong, *The Mexico-EU Free Trade Agreement*, Internet, <http://intl.econ.cuhk.edu.hk>, 12.05.2014.

¹⁷⁸ U.S.-Mexico Chamber of Commerce, *The Free Trade Agreement Between Mexico and the European Union*, Internet, www.usmcc.org/b-nafta5.php, 12.01.2015.

¹⁷⁹ The European Free Trade Association (EFTA) Secretariat, *EFTA and Mexico to Amend Free Trade Agreement*, Internet, <http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements/mexico>, 12.01.2015.

¹⁸⁰ *Ibid.*

држава чланица *EFTA* са 8% на 0%. Мексички индустријски извоз у *EFTA* је ослобођен царина од ступања на снагу Споразума о слободној трговини.¹⁸¹

Мексико – Израел ССТ потписан је 10. априла 2000. године, након две године преговора. Овај ССТ је помогао да се повећа присуство Мексика на израелском тржишту. Споразумом су одмах елиминисане царине на већину производа којима се тргује између Мексика и Израела, а до 2005. године планирана је потпуна елиминација царина. До 2008. године године укупна робна размена Мексика и Израела достигла је 746 милиона долара.¹⁸²

Споразум садржи клаузуле о националном третману и приступу тржишту, правила о пореклу, царинским процедурама, политици конкуренције, јавним набавкама, решавању спорова, као и права и обавезе СТО. Споразумом је обухваћено 98,6% пољопривредних добара и 100% прерађивачких производа.¹⁸³

Најзначајнији спољнотрговински партнер Мексика из Азије је Јапан. **Мексико и Јапан** су потписали споразум о слободној трговини, назван Споразум о економском партнерству (енг. *Economic Partnership Agreement - EPA*) у септембру 2004. године. Јапан је за Мексико природна опција за партнерство, управо због односа који је постојао између две земље, и због регионалног и глобалног значаја јапанске економије. За Јапан, *EPA* је био други споразум о слободној трговини, и његов најобимнији билатерални споразум у то време, а уједно и први споразум Јапана који је обухватао либерализацију спољне трговине пољопривредним производима.

Поред уклањања царинских баријера, *EPA* обухвата и прописе у другим областима, укључујући и мобилност радне снаге и инвестиција.¹⁸⁴ Од потписивања *EPA*, Јапан и Мексико додатно либерализују спољнотрговинску размену, и после две и по године преговора, земље су најавиле да ревидирају *EPA* и потписале нови уговор 23. септембра 2011. године.¹⁸⁵ Према ревидираном споразуму, Јапан је одредио ниске царине уместо увозних квота, за поједине пољопривредне производе из Мексика, укључујући говедину, свињетину, пилетину и поморанце. Мексико се сложио да убрза уклањање увозних царина, у периоду 2012 – 2014. године, на ауто делове и папир за „*ink-jet*“ штампаче до 2014. године. Мексико је, такође, елиминисао царине на мандарине и поморанце и одредио царинске стопе, уместо квота за јабуке и зелени чај.¹⁸⁶

¹⁸¹ SICE, *Mexico-EU Trade Links*, Internet, http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EFTA/MEX_EFTA_e.ASP, 13.04.2015.

¹⁸² Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte), Internet, http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp, 09.05.2015.

¹⁸³ *Ibid.*

¹⁸⁴ The Asahi Shimbun, *Japan, Mexico Ink Landmark Accord*, Internet, <http://www.bilaterals.org/?japan-mexico-ink-landmark-accord>, 09.05.2015.

¹⁸⁵ *The Journal of Commerce Online*, “Japan, Mexico Sign Revised Trade Agreement,” February 23, 2011, Internet, http://www.joc.com/regulation-policy/japan-mexico-sign-revised-trade-agreement_20110223.html, 12.03.2014.

¹⁸⁶ Ministry of Foreign Affairs of Japan, “Signing of the Protocol Amending the Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership,” September 23, 2011, p. 58, Internet, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/mexico.html>, 12.03.2014.

До краја 2015. године, царине ће бити елиминисане на 90% робе која учествује са 96% у укупној вредности спољне трговине између две земље. Пре оригиналног *EPA*, само 16% јапанског извоза у Мексико је било ослобођено царина, док је 70% мексичког извоза у Јапан било ослобођено царина.¹⁸⁷

Један од циљева овог споразума је да се обнови конкурентност јапанских компанија на мексичком тржишту. Мексико је већ либерализовао спољну трговину са САД и Канадом у оквиру *NAFTA*, као и са Европском унијом, у оквиру Споразума о слободној трговини са ЕУ. Ова два споразума су поставила јапанске компаније у неповољан положај, због разлике у царинским стопама и искључења јапанских компанија из пројеката за јавне радове у Мексику. Главни интерес Мексика је да повећа јапанске инвестиције, и, на тај начин ствара нова радна места, затим да прошири мексички извоз у Јапан, омогући трансфер технологије из Јапана, и допринесе јачању конкурентности мексичке индустрије.¹⁸⁸

Споразум садржи клаузуле о националном третману и приступу тржишту за производе; санитарним и фитосанитарним мерама; стандардима; правилима о пореклу; царинским процедурама; мерама заштите; заштити права интелектуалне својине; решавању спорова; финансијским услугама; и јавним набавкама. Ревидирани споразум, такође, укључује поглавља у којима су се две земље договориле да повећају сарадњу у бројним областима, укључујући стручно образовање и обуку, пољопривреду, туризам и животну средину.¹⁸⁹

Пет година након потписивања споразума, инвестициони и спољнотрговински токови су повећани брже него у претходном периоду, што потврђује предности интеграције. Укупна робна размена двеју земаља је убрзана, у просеку 17,7 милијарди долара годишње у периоду 2005-2010, што значи да се трговина у просеку више него удвостручила, у односу на период 1993-2004. Пре глобалне кризе (2005-2008), извоз је показао убрзанији раст (14% годишње) у поређењу са растом увоза (7,7%). Глобална криза је имала негативан ефекат на раст спољне трговине у 2009. години, али следеће године почела је да се опоравља и спољна трговина са Јапаном, као и са осталим земљама света (табела 27).

Без обзира на побољшане перформансе извоза након споразума, извоз је наставио да представља само 23% увоза, што се огледа у дефициту спољнотрговинског биланса, који се у просеку утростручио у односу на период пре споразума. Као што је већ истакнуто, овај дефицит потиче од блиских односа између јапанских инвестиција у Мексику и њиховој зависности од увозних инпута, односно свих делова и компоненти за аутомобилску и електронску индустрију. Ово је последица снажног интра-фирмског и/или интер-фирмског односа који подржава јапанске компаније у Мексику, чија је већина увоза углавном из јапанских или азијских фирми.

Овај проблем има своје порекло у слабој вези између мексичких малих и средњих предузећа са својим извозним сектором, због недостатка дугорочне визије, која би подржала такав однос. У том смислу, важно је напоменути да су, под поглављем сарадње

¹⁸⁷ М. А. Villarreal, *op. cit.*, p. 10.

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 10-11.

¹⁸⁹ WTO, Regional Trade Agreement Database, see <http://www.wto.org>, 12.05.2014.

које обухвата *EPA*, представништво *JETRO* у Мексику и Министарство економије, успоставили програм за развој локалних добављача за јапанску аутомобилску индустрију основану у Мексику.

Табела 27.

Спољна трговина Мексика са Јапаном и светом, 1993-2010, милиони *USD*

Год.	Јапан				Свет			
	Извоз	Увоз	Укупна трговина	Спољнотрг биланс	Извоз	Увоз	Укупна трговина	Спољнотрг. биланс
1993	1.077	3.929	5.006	-2.852	51.832	63.367	117.199	-13.535
1994	1.343	4.780	6.123	-3.437	60.817	79.346	140.163	-18.529
1995	1.493	3.952	5.445	-2.459	79.541	72.453	151.994	7.088
1996	1.891	4.132	6.023	-2.241	96.004	89.469	185.473	6.535
1997	1.618	4.334	5.951	-2.716	110.237	109.808	220.045	429
1998	1.225	4.537	5.762	-3.312	117.539	125.373	242.912	-7.834
1999	1.653	5.083	6.736	-3.431	136.362	141.975	278.337	-5.613
2000	2.397	6.466	8.863	-4.069	166.121	174.458	340.579	-8.337
2001	2.019	8.086	10.104	-6.067	158.780	168.396	327.176	-9.617
2002	1.785	9.349	11.134	-7.563	161.046	168.679	329.725	-7.633
2003	1.770	7.595	9.365	-5.825	164.766	170.546	335.312	-5.779
2004	2.170	10.583	12.753	-8.414	187.999	196.810	384.808	-8.811
2005	2.552	13.078	15.629	-10.526	214.233	221.820	436.053	-7.587
2006	2.823	15.295	18.118	-12.472	249.925	256.052	505.977	-6.127
2007	3.153	16.360	19.513	-13.207	272.044	283.233	555.278	-11.189
2008	3.783	16.326	20.109	-12.543	292.620	310.132	602.769	-17.496
2009	2.799	11.397	14.196	-8.598	229.620	234.385	464.005	-4.765
2010	3.473	15.015	18.488	-11.542	298.138	301.482	599.620	-3.344
Просечан годишњи раст (%)								
1993-2004	6,6	9,4	8,9		12,4	10,5	11,4	
2005-2008	14,0	7,7	8,8		11,0	11,8	11,4	
2005-2010	6,4	2,8	3,4		6,8	6,3	6,6	

Извор: Ministry of Economy, International Trade Statistics, Internet, <http://www.economia.gob.mx/?P=5400>; Japan External Trade Organization, JETRO, <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>, 27.08.2014.

Што се тиче привлачења инвестиција, *EPA* је имао очекивани утицај на то да су многа јапанска предузећа већ најавила нове инвестиционе пројекте у Мексику. Како ће струја глобалне економске кризе утицати на ове тенденције остаје отворено питање. У сваком случају, обнављање јапанских СДИ у Мексику ће углавном зависити од опоравка привреде

САД, због блиске интеграције између јапанског извозног сектора у Мексику и потражње из САД.

На дуги рок од посебног значаја је повећање конкурентности мексичке привреде, која ће земљу учинити атрактивнијом за инвеститоре (физичка инфраструктура, квалитет образовања, дерегулација, фискални режим), и недавне промене у глобалним СДИ, које ће изложити Мексику већим изазовима у конкуренцији са другим транзиционим привредама за привлачење инвестиција.

Коначно, искуство овог транспацифичког споразума наглашава улогу државе као модератора спољнотрговинских и инвестиционих токова. У циљу да држава ужива све користи од спољне трговине и инвестиција, није довољно да се потпише што више споразума о слободној трговини, као што је то Мексико урадио. У случају јапанских СДИ у Мексику, истиче се њихов посебан значај за убрзање развоја локалних добављача за извознике водећих производних сектора у којима су концентрисане јапанске инвестиције. Другим речима, интеграција са домаћом привредом је неопходна за одрживи развој Мексика.

Интензивирање **билатералне сарадње Мексика и САД** од кључног је значаја за обе земље, пре свега због заједничке границе од око 2000 миља, затим због великог обима спољне трговине и јаких културних и економских веза између две земље. Ту су и везе преко миграција, туризма, заштите животне средине, здравствених питања, као и породичне и културне везе.

Економски реформисани Мексико постаје за САД и Канаду све привлачнији партнер за равноправнију сарадњу и интегративно повезивање. Најбољи пример за ову тврдњу је покретање Иницијативе за Америку 1991. године и, потом, 1992. године потписивање споразума између САД, Канаде и Мексика о успостављању Северноамеричког споразума о слободној трговини (*NAFTA*).

САД је највећи спољнотрговински партнер Мексика, а Мексико је трећи по величини спољнотрговински партнер САД, после Канаде и Кине. Интеграција *NAFTA* је, по први пут у историји односа између САД и земаља Латинске Америке, показала могућност да се једна или више земаља тог региона и формално економски интегрише са САД и Канадом.

Спољна трговина између две земље се више него утростручила, од када је *NAFTA* реализован 1994. године. У 2008. години, САД чине 50,9% укупног увоза Мексика, и 84,8% укупног мексичког извоза. Укупна билатерална трговина између САД и Мексика повећана је за 340,7% са 78,9 милијарди долара у 1993. години, години пре ступања на снагу *NAFTA*, на 347,8 милијарди долара у 2008. години. У релативном смислу, мексички удео америчког увоза је, такође, порастао са 6,7% у 1993. години на 10,3% у 2008. години.¹⁹⁰

¹⁹⁰ M. Angeles Villarreal, *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications*, August 2012, p. 4, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>, 12.05.2014.

Мексико има популацију од преко 120 милиона становника, и трећа је најмногљуднија земља у западној хемисфери, после САД и Бразила. Оснивањем *NAFTA*, Мексико, САД и Канада формирали су највећу светску зону слободне трговине, са око једном трећином укупног светског бруто домаћег производа.

2.5. Регионална спољнотрговинска сарадња Мексика

Током шездесетих и седамдесетих година 20. века у Латинској Америци је забележен убрзани економски развој и покренути су различити облици регионалне и субрегионалне сарадње и интеграције. Међутим, ови успеси нису били дугорочног карактера да би омогућили одговарајућу развојну динамику и лакше сучељавање са неповољним спољним утицајима. Као последица овог тренда у наведеном периоду развија се и сазрева нова регионална свест о значају, улози и донетима ангажмана једног региона у међународним односима.

Одлучујућу улогу у овој фази економског развоја латинскоамеричких земаља, па и Мексика, имала је *CEPAL*¹⁹¹, која је конципирала специфичан модел убрзане индустријализације, уз сугерисани замах у развоју и диверсификацији процеса економске интеграције у региону. Тада су млади и надахнути економисти, чланови *CEPAL*, а пре свих раније споменути Аргентинац Раул Пребиш, економиста светског угледа, осмислили нови модел развоја на основама убрзане индустријализације ради супституције увоза уз истовремено оснивање Латинскоамеричког удружења слободне трговине, као регионалног интеграционог оквира чији је циљ успостављање слободног тржишта. Тај снажан заокрет ка интеграцији допринео је сазревању идеје о покретању осталих модела регионалне и субрегионалне интеграције широм Латинске Америке.

Сазревању свести о неопходности покретања економске интеграције у латинскоамеричком региону ишла су у корист и сва она искуства стечена применом развојног модела супституције увоза, примењиваног након Велике светске економске кризе. Укратко, може се констатовати да је основни циљ формирања регионалних интеграција у Латинској Америци крајем педесетих и почетком шездесетих година 20. века био да, путем диверсификације економске сарадње, убрза привредни раст сваке земље – чланице, субрегиона и региона у целини.

Крајем седамдесетих година прошлог века процес латинскоамеричке економске интеграције запада у дубоку структуралну кризу, и земље тог региона биле су суочене са рецесијом, инфлацијом и драматичним проблемом задужености. Земље чланице поменуте групације већ су тада уочиле да због променљивих привредних, али и политичких прилика треба променити производне и развојне стратегије, укључујући и принцип већег отварања ка светској привреди.

То је и био један од основних узрока кризе интеграционих модела заснованих на застарелом моделу развоја који је, очигледно, исцрпео све своје могућности, а да при томе

¹⁹¹ *CEPAL* је Економска комисија UN за Латинску Америку и Карибе. У складу са упутствима *CEPAL*-а латинскоамеричке државе се опредељују за политику убрзане индустријализације ради супституције увоза, уз паралелан напор да се отпочне са процесом регионалне економске интеграције.

није створена производња која би била конкурентна на међународном тржишту. Криза процеса економске интеграције пре свега је подразумевала неиспуњавање преузетих обавеза, пасивно учешће у раду групације, повлачење из чланства, док су се развој и све постојеће неравнотеже финансирани спољним задуживањем у условима експанзије евро-тржишта и олакшаних услова спољног финансирања.

С друге стране, криза се огледала и у постојању неконкурентног индустријског сектора, који је био завистан од увоза полупроизвода, али и у назадовању у спољнотрговинској размени индустријских добара. Нова стратегија економског развоја која је настајала управо у том периоду најтеже економске кризе – после оне која је погодила регион у тридесетим годинама 20. века – прераста у опште примењивани модел економског развоја у последњој декади 20-ог и на почетку 21. века.

Увођење отворене тржишне економије превасходно је био резултат одлучне економске либерализације која је подразумевала усвајање конкуритивне валутне политике, ослањање на стране инвестиције, пуну финансијску либерализацију, ојачан положај и утицај приватног сектора у том процесу, убрзану приватизацију и примену секторијалних политика. На тај начин било је могуће остварити – у релативно кратком периоду – производну трансформацију, географску специјализацију и интернационализацију производње намењене извозу. Свеукупна економска модернизација Мексика подразумевала је убрзано економско и производно прилагођавање уз одлучност да се приступи свеукупном реструктурирању економске базе, и то на законитостима и принципима слободне и глобализоване светске привреде и отвореног тржишта.

Латинскоамеричко удружење слободне трговине (шпан. *Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC*) је највећа и најстарија економска групација у Латинској Америци. *ALALC* је основан у Монтевидеу 18. фебруара 1960. године, када су Аргентина, Бразил, Чиле, Мексико, Парагвај, Перу и Уругвај потписали тзв. „Споразум из Монтевидеа“, који је званично ступио на снагу 1. јуна 1961. године. Касније су се овој групацији придружили Колумбија (1961), Еквадор (1961), Венецуела (1966) и Боливија (1967). *ALALC* је у ширим међународним оквирима у моменту оснивања, али и дуго после тога, била највећа интеграциона групација међу земљама у развоју уопште.¹⁹²

Када се анализирају идеје, које су биле у основи установљења *ALALC*, могу се идентификовати два главна мотива. Први, који је произишао из става *CEPAL*-а, био је залагање за економску стратегију регионалне увозне супституције, као одбрамбене стратегије против даљег погоршања односа размене у светској привреди, и растуће зависности од увоза капиталних добара из индустријски високо развијених земаља. Други, који недвосмислено упућује на закључак да су велике земље Латинске Америке покушале да заштите своје економске интересе и да у обједињеном регионалном тржишту обезбеде пласман за своје индустријске производе.

Према одредбама Уговора из Монтевидеа, основни циљеви *ALALC* су:

¹⁹² Укупна површина *ALALC* је за нешто више од два пута већа од површине САД, а на тој површини је живело нешто више од 310 милиона становника. Наведено према: Слободан Пајовић „Латинскоамерички регионализам у XIX и XX веку“ Мегатренд универзитет, Београд, 2006, стр. 201.

- даља убрзана експанзија спољне трговине и повећање комплементарности привреда земаља – чланица, и
- стварање зоне слободне трговине, као краткорочног циља, за чију је реализацију у оснивачком уговору предвиђен период од дванаест година. Касније је „Протоколом из Каракаса“, потписаним 1969. године, рок продужен на осамнаест година, односно, успостављање зоне слободне трговине било је померено до 1980. године.¹⁹³

Као средњорочни циљ *ALALC* појављује се повећање комплементарности привреда, односно успостављање заједничког тржишта. Крајњи рок за његову реализацију била је 1985. година. Током седамдесетих година XX века дошло је до застоја у функционисању *ALALC*, који је довео до дубоке кризе у функционисању ове групације, што је директно утицало на убрзање у процесу доношења одлуке да се приступи формирању Латинскоамеричког удружења за интеграцију.

Као главни узроци застоја у развоју групације појављују се, пре свега, преамбициозно планирање и немогућност да се испоштују предвиђени рокови за реализацију утврђених циљева. Међутим, у суштини кризе *ALALC*, налази се незадовољство мање развијених земаља групације и одлука да не приступе трајном укидању својих царинских баријера, без претходног увођења одговарајућих концесија, које би водиле њиховом убрзаном индустријском развоју.

Укратко, међу земљама чланицама *ALALC* испољене су велике разлике у односу на функционалност инструмената регионалног планирања усаглашеног индустријског развоја и концепт спољнотрговинске либерализације. Због тога су се и појавиле идеје о неопходности покретања субрегионалних иницијатива у оквиру којих су наведене разлике мање, а могућност интеграције већа.

Без обзира на све те проблеме, у оквирима *ALALC* ипак је дошло до повећања обима спољнотрговинске размене. У 1968. години унутрашња трговина остварена у оквирима *ALALC* достигла је 10% у спољнотрговинском билансу сваке појединачне земље чланице, што је представљало повећање за 3% у односу на 1960. годину.¹⁹⁴

Коначно, на Конференцији земаља чланица одржаној 1978. године, одлучено је да се коренито измени структура *ALALC* и да се оснује **Латинскоамеричко удружење за интеграцију** (шпан. *Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI*). Нови Споразум из Монтевидеа на основу којег је основан *ALADI* потписан је 12. августа 1980. године, а ступио је на снагу 18. марта 1981. године. У моменту оснивања удружење је имало дванаест чланова: 11 јужноамеричких земаља (Аргентина, Боливија, Бразил, Колумбија, Чиле, Еквадор, Парагвај, Перу, Уругвај и Венецуела) и Мексико.

Споразумом из Монтевидеа је утврђено да *ALADI* има два основна циља: стварање преференцијалне зоне, као краткорочни циљ, и постепено стварање латинскоамеричког

¹⁹³ Слободан Пајовић „Латинскоамерички регионализам у XIX и XX веку“ Мегатренд универзитет, Београд, 2006, стр. 202.

¹⁹⁴ *Ibid.*, стр. 206.

заједничког тржишта, као дугорочни циљ ове групације. Земље потписнице су тражиле међусобну економску сарадњу, али су направиле мали напредак ка формирању заједничког тржишта. Оне одржавају флексибилан циљ подстицања слободне трговине без рокова за покретање заједничког тржишта. Чланице су одобриле Споразум о регионалној царинској преференцији 1984. године, и прошириле га 1987. и 1990. године.¹⁹⁵

ALADI, без сумње најамбициознији интеграциони модел у Латинској Америци, није успео да се у потпуности прилагоди новонасталој ситуацији и условима у региону и ширем међународном окружењу Латинске Америке. Ипак, његов широки карактер и флексибилни институционални оквири омогућили су покретање низа билатералних и субрегионалних иницијатива.

Приликом евалуације активности *ALADI* у новим условима може се закључити да је у његовим оквирима очигледно дошло до подстицања размене и других облика сарадње између латинскоамеричких земаља. *ALADI* посебно инсистира на успостављању слободног протока капитала, производа и људи, тесније координације макроекономских политика, успостављању заједничке трговинске дисциплине, увођењу производне интеграције, развоју физичке инфраструктуре и обједињавању информационе и комуникационе технологије. Све ове иницијативе захтевају неминовност усвајања нове оријентације, као и модификовање институционалне инфраструктуре.

Поред ових интеграција, Мексико је у том периоду основао и низ споразума парцијалног обима (енг. *Partial Scope Agreements*), који подразумевају интеграционе споразуме са ограниченијом слободном трговином, него споразуми о слободној трговини. Мексико је, такође, потписница **Споразума о општем систему трговинских преференцијала међу земаљама у развоју** (енг. *Global System of Trade Preferences Among Developing Countries – GSTP*), који је основан 1988. године као оквир за размену трговинских преференцијала, са циљем промовисања трговине међу ЗУР.

Споразум предвиђа царинске преференције на робну размену између земаља чланица. То је уговор у који само група од 77 земаља чланица може да уђе. Текст споразума је усвојен након рунде Преговора који су закључени у Београду 1988. године. Споразум, који је ступио на снагу 19. априла 1989. године, је предвиђен као динамичан инструмент који би се проширивао у сукцесивним фазама у додатним рундама преговора и прегледао периодично.¹⁹⁶

Друга рунда преговора била је предложена у раним 1990-им годинама, ради проширивања спољнотрговинских повластица, али преговори нису били успешни, пошто чланови нису успели да ратификују споразум. У јуну 2004. године, *GSTP* учесници покренули су трећу рунду преговора. Четрдесет четири земље су приступиле споразуму¹⁹⁷.

Поред тога, Мексико је члан **Протокола** који се односи на трговинске преговоре између земаља у развоју (енг. *Protocol Relating to Trade Negotiations among Developing Countries –*

¹⁹⁵ Latin American Integration Association (ALADI), Internet, <http://www.aladi.org>, 23.05.2014.

¹⁹⁶ M. A. Villarreal, *op. cit.*, p. 15.

¹⁹⁷ *Ibid.*

PTN). *PTN* је преференцијални аранжман који укључује Бангладеш, Бразил, Чиле, Египат, Израел, Мексико, Пакистан, Парагвај, Перу, Филипине, Републику Кореју, тадашњу Југославију, Тунис, Турску, и Уругвај. Споразум је потписан у децембру 1971. године, а ступио је на снагу 11. фебруара 1973. године.

Осамдесете године XX могу се сматрати „изгубљеном декадом“ Мексика у различитим аспектима а, нарочито, у односу на производне потенцијале, расположиви реални доходак, инвестиције, спољну трговину, животни стандард, сиромаштво, итд. У пракси, овај термин означава изгубљени период у односу на индикаторе економског раста, друштвеног развоја и прогреса уопште.

Нова стратегија економског развоја Мексика, која је настајала управо у том периоду најтеже економске кризе, после Велике депресије, прераста у општепримењивани модел економског развоја у последњој декади XX и на почетку XXI века. Свеукупна економска модернизација Мексика допринела је томе да се привредни токови прилагоде новим економским законитостима неолибералне школе и филозофије отвореног тржишта. Последња декада XX века је период редефинисане и ојачане међународне пројекције Мексика, у виду интензивног укључивања у процес глобализације.

Добро је познато да идеје о стварању зоне слободне трговине на целој територији „Западне хемисфере“ нису нове. Још у 19. веку је велики број америчких економиста заговарао ове идеје наводећи да оне представљају неку врсту „спаса“ за Латинску Америку, што је наилазило на бурне реакције у том региону. На пример, Кубанац Хосе Марти се дивео политичким слободама у САД али је, уједно, истицао опасност од америчког економског империјализма.

У новијој историји идеје о успостављању северноамеричке зоне слободне трговине појављују се у САД почетком осамдесетих година 20. века. У председничкој кампањи Роналд Реган је први најавио могућност формирања такве групације (1980), мада су ту иницијативу аналитичари тада посматрали више као политички маневар у предизборне сврхе.

Такође је интересантно указати на чињеницу да је ова иницијатива реализована готово паралелно са настанком Заједничког тржишта Јужне Америке (шпан. *Mercado Común del Sur* – *MERCOSUR*) и јачањем процеса стабилизације мексичке привреде кроз процес приватизације банака и индустријских постројења, у којем су посебно биле активне америчке банке и мултинационалне компаније. Приватизација је за мексичку државу био веома лукративан посао и она је средином 1992. године на основу приватизације остварила приход у висини од 19,5 милијарди САД долара. Такође треба узети у обзир и чињеницу да је отписивање мексичких дуговања америчким банкама имало посебан утицај на процес формирања *NAFTA*.

Најзначајнија регионална интеграција из тог доба је, свакако, *NAFTA*, који је довео до слободне трговине производима и услугама у читавој области Северне Америке. Споразум о успостављању слободног тржишта Северне Америке (енг. *North American Free Trade Association* – *NAFTA*) потписан је 17. децембра 1993. године између влада САД, Канаде и Мексика, а ступио је на снагу 1. јануара 1994. године. Ступањем на снагу овог споразума

de facto је настало тада највеће тржиште слободне трговине и то по броју становника, али и бруто националном дохотку.

Формирању *NAFTA* директно претходи склапање Уговора о слободној трговини између Канаде и САД, који је почевши од 1988. године одмах дао позитивне и подстицајне резултате у односу на већи проток роба из једне у другу земљу. Главни елементи који су омогућили ефикасно функционисање споразума били су:

- одлука да се у наредних петнаест година укину све царине и друге баријере између земаља чланица *NAFTA*. На пример, било је предвиђено да се постепено смањују царине за текстил, конфекцију, аутомобиле и аутомобилске делове, итд.). Постигнута је и сагласност да се одмах укине 57% царина на пољопривредне производе уз постепено смањивање царина за кукуруз из САД и кикирики, сок од поморанце и шећер из Мексика. С друге стране, постоји одредба која предвиђа могућност поновног и привременог увођења царина, уколико извоз драматично порасте;
- сагласност о подстицању инвестиција у пољопривредни, енергетски, текстилни, монетарни, телекомуникациони и сектор услуга (страни инвеститори из земаља чланица *NAFTA* третираће се као домаћи инвеститори у свим секторима, осим у ваздухопловству и радиокомуникацијама САД, енергетици и железничком саобраћају Мексика и културним делатностима Канаде);
- спремност да се до 2000. године уведе потпуна либерализација аутомобилске индустрије САД, као и либерализација свих токова капитала (у том контексту Мексико се обавезао да ће до 2000. године укинути сва ограничења на инвестиције у процесу приватизације банкарског система, укључујући и фирме које се баве берзанским активностима и осигурањем из САД и Канаде);
- сагласност да се до 1999. године обезбеди слободан прелаз границе између Мексика и САД за друмске превознике;
- заједнички став о заштити интелектуалне својине према стандардима сваке земље чланице;
- сагласност да предузећа из земаља чланица *NAFTA* могу учествовати на тендерима за набавке које расписују владе;
- одредба која предвиђа да свака земља – чланица може напустити *NAFTA* после шестомесечног отказног рока, и
- сагласност да се сваке треће године врши евалуација резултата и домета *NAFTA*.¹⁹⁸

Што се тиче институционалне структуре, установљени су:

- Комисија за слободну трговину;
- Северноамеричка комисија за сарадњу у области очувања човекове околине;
- Комисија за сарадњу у области рада;
- Комисија за пограничну сарадњу у области очувања човекове околине;
- Северноамеричка банка за развој;

¹⁹⁸ С. Пајовић, *op. cit.*, стр. 322.

- Секретаријат *NAFTA* који се састоји од канадске, америчке и мексичке секције уз напомену да је одговоран за све врсте сукоба, али и за проналажење решења за те сукобе.

Приликом анализе основачког акта, уочава се да је предвиђено да свака земља чланица задржи аутономне царинске тарифе према трећим земљама, а то значи да оне појединачно унутар *NAFTA* уживају национални третман и на њих се може применити клаузула о најповлашћенијој нацији. Поред тога, уговор садржи клаузуле о конкуренцији, правима интелектуалне својине, транснационалним инвестицијама, инвестицијама у сектору енергетике, мерама за заштиту човекове околине, као и методологији решавања спорова који би се могли појавити у пракси.

Оснивањем ове групације створена је тада највећа зона слободне трговине на свету, и по први пут у историји интеграција у оквирима „Западне хемисфере“ имамо пример директног трговинско-економског повезивања две индустријски развијене земље са једном земљом у развоју. Стога, *NAFTA* представља новину у области економских интеграција коју су стручњаци почели да називају „регионализам Север – Југ“.

У сваком случају, за Мексико је учлањење у *NAFTA* представљало могућност за убрзану модернизацију и привредни развој уз, паралелно, остварење већег приступа на америчко тржиште. Такође, не треба занемарити чињеницу да је његов геостратешки, геоекономски и политички положај ојачан и то додатном улогом споне са осталим земљама и деловима Латинске Америке. У том контексту наводи се пример да је током 1997. године Мексико био једина од три земље чланице *NAFTA*, која је потписала неколико билатералних и један трилатерални споразум о слободној трговини са земљама Латинске Америке, што значи да је уживао посебне трговинске преференцијале.

Међутим, постоје аутори који указују и на веома негативне последице учлањења Мексика у *NAFTA*. У тим анализама се напомиње да је смањен степен економске независности, укључујући и правце индустријског развоја. Посебно се наглашава да су погоршани услови живота најширих сектора мексичког друштва. Степен зависности Мексика илуструје се податком да је 74% увоза из САД, а да на то тржиште одлази 89% мексичког извоза.¹⁹⁹

Уласком у *NAFTA*, Мексико је очекивао да диверсификује свој извоз и повећа привлачење страних инвестиција, што би касније помогло у креирању радних места, повећању плата, и смањењу сиромаштва. *NAFTA* је отворио мексичко тржиште Северној Америци, чиме је створено тада највеће, јединствено тржиште на свету. Нема сумње да су досадашње активности у оквирима *NAFTA* биле позитивне, јер је дошло до великог повећања унутар-регионалне трговине, остварен је динамичан раст инвестиција, производне структуре у зони постале су много конкурентније, и то спајањем различитих индустријских сектора. Без обзира на очигледне помаке у сарадњи и интеграцији који су остварени у оквирима *NAFTA*, остаје главна негативна карактеристика – пренаглашена економска асиметричност, јер бруто друштвени производ САД чини 85% укупног друштвеног производа групације.

¹⁹⁹ С. Пајовић, *op. cit.*, стр. 324.

Када је споразум ступио на снагу 1. јануара 1994. године, спољнотрговинске и инвестиционе баријере су уклоњене између сва три спољнотрговинска партнера. Неке царине су одмах уклоњене, док су друге постепено елиминисане током периода од петнаест година. *NAFTA* је, такође, елиминисао квоте и дозволе за увоз. На тај начин створено је јединствено економско тржиште са популацијом од преко 400 милиона људи и бруто домаћим производом од преко 6.000 милијарди долара.

У наведеном периоду долази до интензивног развоја сарадње са земљама азијско-пацифичког региона, нарочито након оснивања форума **Азијско-пацифичке економске сарадње** (енг. *Asia-Pacific Economic Cooperation – APEC*). Значајне латинскоамеричке земље, као што су Мексико, Чиле и Перу, постале су пуноправни чланови ове групације.

Обострани интерес за успостављање разних облика сарадње на нивоу два региона види се и у чињеници да је 1998. године основан **Форум за сарадњу Латинске Америке и Источне Азије** (шпан. *Foro de Cooperación América Latina – FOCALAE*). Чланови *FOCALAE* постали су Аргентина, Бразил, Боливија, Чиле, Колумбија, Еквадор, Мексико, Панама, Перу, Уругвај и Венецуела. Азију у раду овог Форума заступају Тајланд, Индонезија, Брунеи, Филипини, Сингапур, Малезија, Вијетнам, Лаос, Бурма и Камбоџа, уједно и чланице Удружења југоисточних азијских нација (енг. *Association of South East Asian Nations – ASEAN*).

Главни циљ *FOCALAE* је да промовише разумевање и политички дијалог као основу за убрзани развој економске и спољнотрговинске сарадње. Институционална структура новог форума заснована је на састанцима министара иностраних послова земаља чланица који се одржавају сваке друге године. Без обзира на то што су *APEC* и *FOCALAE* за сада главни партнери у комуникацији на интер-регионалном плану са азијско-пацифичким регионом, треба указати и на заинтересованост латинскоамеричких земаља за учешће и у другим институцијама из тог дела света. На пример, Чиле, Колумбија, Мексико, Перу и Еквадор су чланови **Економског савета пацифичког басена** (енг. *Pacific Basin Economic Council – PBEC*), а Мексико, Чиле, Перу и Колумбија чланови су и **Пацифичког економског савета за сарадњу** (енг. *Pacific Economic Cooperation Council – PECC*).

Дана 6. јуна 2012. године, лидери Чилеа, Колумбије, Мексика и Перуа, састали су се да потпишу изјаву, која би олакшала слободан проток инвестиција, трговине, и људи у оквиру интеграције под називом **Пацифичка алијанса**. Намера је да савез делује као платформа за координацију трговине, пре свега са Азијом. Четири припадника већ имају билатералне споразуме о слободној трговини и договорили су се да координирају напоре у погледу развојних агенција, електронске трговине, услуга и туризма. Они су, такође, предложили да се створи "виза Пацифичке алијансе", како би се олакшало кретање становника четири земље да прелазе границе.²⁰⁰ Костарика и Панама чекају да се придруже савезу, а Канада је учествовала на последњем самиту у својству посматрача. Пацифичка алијанса је прва велика иницијатива слободне трговине у региону од стварања Заједничког тржишта југа (*MERCOSUR*) пре двадесет година.²⁰¹

²⁰⁰ М. А. Villarreal, *op. cit.*, p. 13.

²⁰¹ *Ibid.*

У 2012. години, Канада и Мексико постали су учесници преговора о **Транс-пацифичком партнерству** (енг. *Trans-Pacific Partnership – TPP*), преко којих САД и 11 других азијско-пацифичких партнера траже да успоставе свеобухватни регионални споразум нове генерације о либерализацији трговине и инвестиција. Поред САД, Канаде и Мексика, преговарачки партнери *TPP* тренутно укључују Аустралију, Брунеј, Чиле, Јапан, Малезију, Нови Зеланд, Перу, Сингапур и Вијетнам.

Мексико је 18. јуна 2012. године, упућен позив да се придружи преговорима о Споразуму о транс-пацифичком партнерству.²⁰² Канада је позвана 19. јуна 2012. године да се придружи истим преговорима. Предложени *TPP* је расписан у новембру 2011. године, са циљем да се постигне висок стандард и свеобухватни регионални споразум о слободној трговини. Убрзо након што су најавили предложене *TPP* преговоре, лидери Јапана, Канаде, Мексика тражили су консултације са *TPP* партнерским земљама, тако да су могли да се придруже преговорима.

Предложени *TPP* ће вероватно побољшати везе које Мексико већ има са Сједињеним Америчким Државама и Канадом под окриљем *NAFTA*. Ово може подразумевати даље смањење баријера за трговину и преговоре о кључним питањима у областима као што су пољопривреда, заштита права интелектуалне својине, јавних набавки, и другим областима. До сада, *TPP* партнери су закључили само једно поглавље споразума, а очекује се да ће имати око 26 поглавља у укупно.²⁰³

У току су активни преговори о слободној зони трговине две Америке (шпан. *Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA*, или енг. *Free Trade Area of the Americas – FТАА*), који ће ујединити целу Латинску Америку (осим Кубе) у зону слободне трговине са Северном Америком. Процес стратешког повезивања на нивоу две Америке кулминирао је 1994. године, када је и формално у Мајамију, на првом састанку шефова држава две Америке покренут пројекат о успостављању Зоне слободне трговине две Америке.

Идејни творац и главни протагониста ове политичко-економске стратегије биле су САД. У основи, *ALCA* се заснива на принципу повезивања регионалних економија на нивоу америчког континента и успостављања панамеричке зоне слободне трговине од Аљаске до Аргентине, што би уједно био и највећи економско-трговински мегаблок у савременом свету. Мексико је једна од 34 земље преговарача о Слободној трговинској зони две Америке. Реално посматрано, план *ALCA* је остварив (пример ЕУ), мада су се до сада појавиле велике препреке и размимоилажења у преговарачком процесу. Оне се, пре свега, односе на огромне разлике у степену економског развоја, величини, али и на наглашено подељене ставове између земаља учесница у преговарачком процесу.

²⁰² Ian F. Fergusson and Bruce Vaughn, *The Trans-Pacific Partnership Agreement*, p. 13, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40502.pdf>, 12.05.2014.

²⁰³ M. A. Villarreal, 2012, *op. cit.*, p. 16.

2.6. Мултилатерални спољнотрговински споразуми Мексика

Мултилатерална спољнотрговинска политика Мексика подразумева учешће Мексика у раду међународних економских организација и реализовање спољнотрговинских интереса Мексика кроз ове организације. Мексико је чланица најзначајнијих међународних организација – Међународног монетарног фонда (енг. *International Monetary Fund – IMF*), Светске банке (енг. *World Bank*) и њених афилијација, затим Светске трговинске организације (енг. *World Trade Organization – WTO*) и Конференције Уједињених нација о трговини и развоју (енг. *United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*).

Мексико такође игра централну улогу у неколико важних мултилатералних форума. Мрежа успостављених споразума о слободној трговини помогла је Мексику да ојача своју позицију у овим форумима и да има важну улогу у стратешком вођству. Мексико се придружио Организацији за економску сарадњу и развој (енг. *Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD*) 1994. године, и настоји да спроводи економску политику компатибилну са главним циљевима *OECD*, и то:

- да постигне што већи привредни раст и запосленост;
- да повећа животни стандард, уз очување финансијске равнотеже;
- да доприноси развоју светске привреде;
- да помаже здрав економски напредак у другим чланицама и нечланицама *OECD* у процесу њиховог привредног развоја;
- да доприноси ширењу светске трговине на мултилатералној основи, без дискриминације и у складу са међународним обавезама.

У Међународном монетарном фонду (ММФ) Мексико контролише око 1,5% од укупног броја гласова, за разлику од САД које контролишу око 17% од укупног броја гласова у *IMF*.²⁰⁴

Мексико је члан Светске банке. Светска банкарска група са својих пет институција (Међународна банка за реконструкцију и развој (енг. *International Bank for Reconstruction and Development – IBRD*), Међународну асоцијацију за развој (енг. *International Development Association – IDA*), Међународна финансијска корпорација (енг. *International Finance Corporation – IFC*), Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (енг. *Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA*), и Међународни центар за решавање инвестиционих спорова (енг. *The International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID*), које су у власништву 188 земаља чланица, једна је од највећих светских извора финансирања земаља у развоју. Њен главни циљ је да употребом својих финансијских ресурса, особља и огромног искуства, помогне сиромашним људима и сиромашним земљама.

Мексико учествује у буџету Светске банке са 1,7%. У 2010. Права гласа у Светској банци су ревидирана 2010. године, тако да се повећа глас земаља у развоју, пре свега Кине. Земље са највећом гласачком моћи су сада САД (15.85%), Јапан (6,84%), Кина (4.42%),

²⁰⁴ IMF, <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.htm>, 25/01/2015.

Немачка (4,00%), Велика Британија (3,75%), Француска (3,75%), Индија (2.91%), Русија (2,77%), Саудијска Арабија (2,77%) и Италија (2,64%).²⁰⁵ Према изменама, познатим као „Реформе гласова - фаза 2“, земље које су виделе значајне добитке, осим Кине, су и Јужна Кореја, Турска, Мексико, Сингапур, Грчка, Бразил, Индија и Шпанија. Гласачка моћ најразвијенијим земљама је смањена, једино су права гласа САД, Русије и Саудијске Арабије остала непромењена. Гласачка моћ земаља чланица заснива се на економској снази земље, као и на доприносу Међународној асоцијацији за развој (*IDA*).

У буџету *IDA*, Мексико учествује са 0,57%, а постао је члан асоцијације 24.04.1961. године, одмах након оснивања *IDA* 1960. године.²⁰⁶ Четрдесет пет земаља, међу којима је и Мексико, учествовало је са 25,1 милијарду долара у „помоћи за најсиромашније земље света“, коју дистрибуира Међународна асоцијација за развој (*IDA*), путем кредитирања осамдесет сиромашнијих земаља. Док богатије нације понекад финансирају своје властите пројекте користећи ове кредите, на ова средства се највише ослањају најсиромашније земље.

Чланства у *IDA*, *IFC* и *MIGA* условљена су чланством у *IBRD*. Мексико је постао члан *IBRD* 31. децембра 1945. године, а у буџету *IBRD* учествује са 0,89%.²⁰⁷ *IBRD* обавезе кредитирања су у 2001. години биле највише у Латинској Америци (4,8 милијарди долара), а затим у Европи и Централној Азији (2,2 милијарде долара). Учешће образовања, здравства/исхране, становништва и кредитирање социјалне заштите повећано је на 21% (2,2 млрд долара) са 16% (1,7 млрд долара) у 2000. години.

Кредити *IBRD* су, такође, помогли да се ојача финансијски сектор, побољша управљање јавним сектором, задовоље потребе инфраструктуре, а допринело је и одржавању животне средине и руралном развоју. Мексико је био један од пет највећих дужника 2001. године, са износом кредита у износу од 14,7 млрд *USD*, поред Кине (19,1 млрд *USD*), Индонезије (13,4 млрд *USD*), Индије (11,3 млрд *USD*) и Аргентине (11,1 млрд *USD*).²⁰⁸

Међународна финансијска корпорација (*IFC*) промовише инвестирање приватног сектора, дајући подршку подручјима и земљама високог ризика. Канцеларија *IFC* у Мексико Ситију је центар за развој бизниса и менаџмента у Мексику и читавој Централној Америци. Кроз интегрисани приступ Међународна финансијска корпорација обезбеђује инвестиције и саветодавне услуге, затим подржава пројекте из приватног сектора, који доприносе дугорочном развоју привреде. Од када је Мексико постао члан *IFC* 1956. године, *IFC* ова корпорација је инвестирала 9,3 милијарде долара у приватни сектор Мексика.²⁰⁹

²⁰⁵ International Bank for Reconstruction and Development (2010). *IBRD 2010 Voting Power Realignment*, наведено према: Wikipedia, Internet, https://en.wikipedia.org/wiki/World_Bank#History, 25/01/2015.

²⁰⁶ World Bank Group, <https://finances.worldbank.org/countries/Mexico>, 21.10.2015.

²⁰⁷ *Ibid.*

²⁰⁸ World Bank, <http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do/brief/ibrd>, 21.10.2015.

²⁰⁹ International Finance Corporation (IFC), http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/latin+america+and+the+caribbean/countries/mexico, 21.10.2015.

IFC стратегија у Мексику је да се фокусира на приоритетне области које могу повећати стопе економског раста и утицати на смањење сиромаштва. *IFC* настоји да промовише приступ финансијама за појединце са ниским приходима и за микро предузећа. Такође, развија оквир за ефикасно учешће приватног сектора у привреди Мексика, подржава енергетски ефикасне пројекте, развија инфраструктуру земље, наглашава значај очувања животне средине и друштвеног развоја и доброг корпоративног управљања, а све у циљу побољшања конкурентности мексичке привреде.

Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (*MIGA*) обезбеђује гаранције од политичког ризика свима који инвестирају свој новац у земљама у развоју, као и онима који овим земљама позајмљују новац. Мексико је постао члан *MIGA* од 1. јула 2009. године.²¹⁰ Да би окончао процес учлањења, Мексико је морао да поступи по закону за легализацију чланства, као и да унесе свој допринос потребног капитала агенцији.

Чланство у *MIGA* омогућава инвеститорима из Мексика да добију осигурање од политичког ризика за подобне инвестиције у другим земљама у развоју које су, такође, чланице ове мултилатералне агенције. Поред тога, квалификоване стране компаније, које желе да инвестирају у Мексико, могу добити гаранције *MIGA*. *MIGA* штити инвестиције од ризика ограничења у погледу трансфера, експропријације, кршења уговора, и рата и грађанских немира (укључујући и тероризам). Ово удружење доприноси мексичким напорима да промовише економски раст, повећавајући поверење страних инвеститора, и на овај начин, на располагању је више ресурса за стварање нових могућности за запошљавање, смањење сиромаштва, унапређење продуктивности и конкурентности, што ће резултирати бољим животним стандардом за мексичке породице.

У 2006. години, стране директне инвестиције у Мексику износиле су 20,7 милијарди *USD*, док су мексичке инвестиције достигле 5,8 милијарди *USD*. Шест година касније, 2012. године, СДИ у Мексику износиле су 22,5 милијарди *USD*, а мексичке инвестиције су повећане на 17,22 милијарди *USD*, што је повећање од скоро 300% у односу на 2006. годину, када Мексико није био члан *MIGA*.²¹¹ *World Investment Report 2014* рангира Мексико на 43. место од 141 привреда, као извориште СДИ, а као одредиште СДИ је водећи у Латинској Америци и на Карибима, а на десетом месту у целом свету.²¹²

Најзначајнија међународна економска организација у области међународне трговине је Светска трговинска организација (СТО). Мексико је члан СТО од 1. јануара 1995. године, а члан Општег споразума о царинама и трговини (енг. *General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*) од 24. августа 1986. године. Мексико се придржава основних циљева СТО, као што су:

- повећање животног стандарда становништва држава чланица,
- остваривање већег расат привреда земаља чланица и раст тражње,
- повећање производње и спољнотрговинске размене роба и услуга,

²¹⁰ World Bank, Internet, <http://www.worldbank.org/en/about/leadership/members#4>, 21.10.2015.

²¹¹ OECD, Internet, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=58290#>, 21.10.2015.

²¹² UNCTAD, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf, str. 15, 21.10.2015.

- обезбеђивање одрживог развоја, и заштита природне средине, омогућавајући оптимално коришћење светских природних богатстава, и
- развој организације на начин који је усклађен са потребама и интересима чланица са различитим нивоима развијености.

Доха рунда, или Миленијумска рунда, а позната је и као Развојна рунда, представља први озбиљнији покушај међународне заједнице да смањи пољопривредне субвенције и заштиту пољопривредног сектора која постоји у развијеним земљама. У средишту преговора су интереси и потребе земаља у развоју. Анализа до сада остварених резултата указује на то да су још увек многа питања остала неусаглашена и да пред преговарачима стоји веома тежак и одговоран задатак да премосте постојеће разлике и нађу компромисно решење. У оквиру Развојне рунде тражи се од развијених земаља да прихвате увоз свих пољопривредних производа из најмање развијених земаља ослобођен царина, као и 50% увоза из осталих ЗУР.

Исход преговора у оквиру Развојне рунде, укључујући и пољопривреду, изузетно је значајан за будућност мултилатералног трговинског система. С обзиром да је Развојна рунда фокусирана на «трговину као средство развоја», успешан исход ове рунде од кључног је значаја за земље у развоју, као и за новоиндустријализоване земље, као што је Мексико. Мексико је играо и наставиће да игра важну улогу у Доха развојној рунди.

2.7. Компатибилност спољнотрговинске политике Мексика са принципима СТО

Светска трговинска организација је трећи ослонац глобализације светске привреде, поред Светске банке и ММФ-а, односно правна и институционална основа за обезбеђење неометаног протока роба, људи и услуга у међународним оквирима, што је допринело економској интеграцији светске привреде. Треба имати у виду да се међу чланицама СТО обавља 80% светске трговине, 90% финансијских трансакција, 92% телекомуникационих и информационих технологија и 97% права интелектуалне својине.²¹³

У доба тешких макроекономских неравнотежа, Мексико је отворио своје тржиште унилатералном либерализацијом трговине током 1980-их година, придружио се Општем споразуму о царинама и трговини (*GATT*) 1986. године, и склопио низ регионалних и билатералних трговинских споразума током 1990-их година, пре свега Северноамерички споразум о слободној трговини (*NAFTA*), као и Споразум о придруживању са Европском унијом. Данас, Мексико је девети највећи учесник у светској трговини и далеко најважнији у Латинској Америци. Активно учествује у мултилатералним трговинским преговорима, и још увек је један од најдинамичнијих учесника у регионалним и билатералним трговинским споразумима.

Светска трговинска организација (СТО) је међународна мултилатерална организација и главна глобална институција међународне трговине, створена да би се фокусирала на обезбеђивање што слободнијих спољнотрговинских токова, постизање даље

²¹³ World Trade Organization (WTO), Internet, https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm, 21.10.2015.

либерализације постепено кроз преговоре, и успостављање непристрасног начина решавања спољнотрговинских спорова.

Организација је настала 1. јануара 1995. године, и наследник је Општег споразума о царинама и трговини, који је потписан 1947. године и који је остао на снази скоро пет деценија као *de facto* међународна организација. Мексико је члан СТО од 1. јануара 1995. године. Чланство у СТО значи деловање и понашање у међународним трговинским односима у складу са обавезујућим правима и обавезама. Чланице СТО уживају, стога, сва права и привилегије које су им одобриле остале чланице ове организације, као и сигурност и предвидљивост у међународним спољнотрговински односима, што је један од примарних стубова СТО.

Спољнотрговинска политика Мексика је компатибилна са основним принципима СТО, и то са принципом недискриминације, поштујући принцип најповлашћеније нације – *MFN* (енг. *Most Favorite Nation*), који значи изједначен приступ тржишту свим чланицама, односно, уколико се једној држави одобре повластице, онда морају и свим осталим државама чланицама СТО (изузети за то су Споразуми о слободној трговини, царинске уније и економске интеграције, који морају да се верификују у СТО и због нефер трговине – дампинг, субвенције). Такође, Мексико је усвојио и национални третман, који подразумева исти третман стране и домаће робе, пружаоца услуга, трговинских марки, патената, права на копирање.

Након приступања *GATT*-у 1986. године, Мексико се обавезао на уклањање увозних дозвола, званичних цена, смањење царина и поједностављење регулаторног оквира који се примењује на спољнотрговинске трансакције, поштујући тиме други принцип СТО је либерализација спољне трговине постепено кроз преговоре и елиминацију нецаринских баријера (квота, дозвола, и процедура). Просечне царинске стопе су значајно снижене, а увозне квоте, које су биле главни инструмент спољнотрговинске политике током 1980-их година, готово да су уклоњене.

Принцип предвидљивости Мексико испуњава кроз:

- транспарентност, која подразумева доступност свих информација о прописима и процедурама у вези са спољном трговином;
- обавезивање, што значи да се ће се водити консолидована политика, да се неће мењати царинске стопе, а уколико се мењају, могу смао уз одређену компензацију;
- промовисање фер конкуренције (дампинг, субвенције, јавне набавке) уколико се форсирају домаћи понуђачи.

Са својом развијеном мрежом споразума о слободној трговини, на билатералном, трилатералном, регионалном и мултилатералном нивоу, Мексико је сагласан и са принципом реципроцитета, такође једним од основних принципа СТО. Земље уговорнице признају једна другој повластице и уступке у међусобним економским односима, и то признање је реципрочно.

Обавеза сваке чланице је да отвори своје тржиште за друге чланице СТО, и да у национално законодавство усвоји правила ове организације, а цео овај корпус је интегрални део споразума о преговарању за чланство у СТО. Предности које доноси

чланство у СТО су вишеструке. Само отварање процеса преговара земље кандидата значи јасан сигнал страним инвеститорима да се у земљу уводи спољнотрговинска политика заснована на предвидљивости, транспарентности, владавини права, и имплементирана кроз заокружен институционални механизам.

СТО пружа могућности новој држави чланици да прошири своје спољнотрговинске оквире и обезбеди себи приступ на тржишта других чланица. Права која се стичу по основу СТО могу да уживају само њене чланице. Само земље чланице имају приступ механизму решавања спорова у оквиру СТО, а чланство омогућава да се кроз сукцесивне рунде мултилатералних трговинских преговора истакну сопствени спољнотрговински и шири економски интереси.

Обавезујућа правила спољне трговине и страних инвестиција садржана су у више од 60 споразума и одлука које су формулисане током Уругвајске рунде преговора 1986-94 потписаних у Маракешу, априла 1994. године. Осим *NAFTA*, Мексико је потписао и неколико других споразума о слободној трговини приказаних у табели 28. У 1993. години, постао је чланица *APEC*, а две године касније, потписао је *G-3* споразум о слободној трговини са Колумбијом и Венецуелом, као и споразум о слободној трговини са Боливијом и Костариком. Затим, Мексико је закључио споразум о слободној трговини са Никарагвом 1998. године, да би 2000. године преговори били закључени са тзв. "Северним троуглом Гватемале, Хондураса и Ел Салвадора", као и са Европском унијом и Израелом, док је 2001. године потписан споразум између Мексика и Европског удружења слободне трговине. У току су активни преговори о слободној зони трговине две Америка, која ће ујединити целу Латинску Америку у зону слободне трговине са Северном Америком.

Табела 28.

Мексички споразуми о слободној трговини

Земље партнери	Година имплементације	Распоред либерализације царина (године)
Чиле	1993 (1999)	6
<i>NAFTA</i>	1994	15
<i>G3</i> (Колумбија и Венецуела)	1995	10
Боливија	1995	10
Коста Рика	1998	10
Никарагва	1998	10
ЕУ15	2000	10
Израел	2000	
<i>EFTA</i>	2000	10
Северни троугао (Гватемала, Хондурас, Ел Салвадор)	2001	12

Извор: Secretaria de Economia; Internet, <http://www.economia.gob.mx>, 28.02.2013.

Мексички ССТ представљају зону слободне трговине, без обавезе заједничке спољне царине међу партнерима. Мексичке царине на спровођење ССТ варирају, од мексичког

пандерисаног просека унутар *NAFTA* од 4,9%, до 13,4% са ЕУ²¹⁴. Сви билатерални споразуми, осим *G3*, који обухвата Колумбију и Венецуелу, су широког обима, са могућим минималним изузецима и пробним секторима.

У случају Споразума са Северним троуглом, не постоје обавезе централноамеричких партнера да откажу увозне дозволе и изрше тарификацију. Листе изузетака преовлађују у различитим споразумима о слободној трговини, као што су *G3*, ССТ Централне Америке, као и са ЕУ. Већина ССТ обухватају и пратеће споразуме о раду и животној средини, са изузецима договора са Боливијом и Никарагвом.

Сви споразуми о слободној трговини, такође, обухватају либерализацију страних инвестиција, норме, и механизме за решавање спорова, сличним онима у *NAFTA*, са нешто мање административне и процедуралне обавезе за мексичке partnere. Коначно, у случају Европске уније, Мексико је пристао на нека европска правила успостављања пословања, изузетке европске пољопривредне политике, и механизме за решавање спорова који су мешавина *NAFTA* и СТО. Циљ спољнотрговинске политике Мексика је да ојача и повећа своје учешће у светској трговини, путем мултилатералног трговинског система и преференцијалних трговинских споразума.

Као члан СТО, Мексико пружа *MFN* третман свим својим спољнотрговинским партнерима, укључујући и земље које нису чланице СТО. Мексико препознаје значај закључења преговора из Дохе и унапређења СТО дисциплина, а све у циљу обезбеђивања ефикасности мултилатералног трговинског система.

Мексико је једна од земаља са највећим бројем трговинских споразума. Мексико наставља да шири своју мрежу споразума о преференцијалној трговини, и до септембра 2012. године, имао је 12 Споразума о слободној трговини и 8 парцијалних споразума у оквиру Америчког удружења латинске интеграције (*ALADI*). Највећи део мексичке спољне трговине обавља се са партнерским земљама са којима Мексико има потписане споразуме о слободној трговини, а углавном са САД, као чланицом *NAFTA*.

Мексико је учествовао на Четвртој министарској конференцији СТО после изузетно успешне деценије у погледу циљева и достигнућа спољнотрговинске политике. Мексико је тражио водећу улогу у Доха развојној рунди, а септембра 2002. године био је домаћин Пете СТО министарске конференције која се одржала у Канкуну. Разлози зашто је и био домаћин су јасни. Пре свега, Мексико је девети највећи светски учесник у спољнотрговинској размени, а то што је био на челу дискусија спољнотрговинске политике и преговора, омогућило је Мексику одржавање привилегованог положаја који сада има. Друго, Мексико је својеврстан спољнотрговински "либерализер" преко својих унилатералних, регионалних, и мултилатералних иницијатива. Коначно, Мексико сматра да може бити важан посредник у премошћавању јаза између екстремних ставова, и служити као неформални посредник по питањима север-југ.

²¹⁴ М. А. Villarreal, *op. cit.*, p. 13.

Мексико је у Доха рунди успео да издејствује договор о правима интелектуалне својине, погодан и за интересе развијених земаља и за земље у развоју, обезбеђивањем приступа одређеним лековима по рационалној цени. Мексико сматра да имплементација обавезе приступа пољопривредном и текстилном тржишту није прилагођена извозу земаља у развоју, и да посебан и различит третман за земље у развоју, такође, није материјализован у пракси.

Поред тога, постоје питања од суштинског мексичког интереса која се не могу решавати на регионалном нивоу, или чак на нивоу западне хемисфере, тако да Мексико има специфичне „офанзивне интересе“ у Доха агенди, као што је случај са пољопривредним субвенцијама и „нефер“ трговинским праксама. Укидање пољопривредних субвенција је, вероватно, главни офанзивни интерес Мексика у Доха рунди преговора.

Мексико тражи укидање пољопривредних и извозних субвенција, односно домаће подршке која нарушава „фер“ трговину. Мексико није забринут због побољшаног приступа тржишту *per se*, јер већ има приступ највећим светским тржиштима, америчком тржишту преко *NAFTA*, а тржишту ЕУ преко Споразума о придруживању, као и тржишту Јапана, преко Споразума о економском партнерству.

Као главни извозник услуга у Латинској Америци, Мексико је заинтересован за покривеност што више сектора. Од преговора очекује да постигне већу диверсификацију тржишта. Такође, жели флексибилност у преговорима за земље у развоју у погледу спољне трговине услугама.

Друго питање од интереса за Мексико је дисциплина, која подразумева нефер трговинску праксу. Мексико је имао прилично радикалну позицију, позивајући се на постепену елиминацију дампинг закона, и ослањање на политику конкуренције, уместо дампинга, кад год је то могуће. Сада је модификовао своју позицију, и захтева већу дисциплину у овој области.

Промена позиције се може приписати чињеници да Мексико није само жртва, већ и чест корисник антидампиншких царина. Такође се говори да, док су Канада и Чиле елиминисали дампинг праксе и фаворизовали политику конкуренције у свом ССТ са Мексиком, Мексико није фаворизовао тај приступ 1998. године у ССТ са Чилеом. Мексички став по том питању је недвосмислен. Мексико тражи значајна ограничења у употреби антидампиншких царина.

Што се тиче страних директних инвестиција, Мексико заузима став да евентуални мултилатерални споразум о инвестицијама не би требало да буде повезан са питањима о раду и животној средини, нити пак да спречава регулаторне способности државе. Мексико фаворизује транспарентност јавних набавки, али није дао никакве назнаке да намерава да потпише СТО Споразум о јавним набавкама. Када је реч о индустријским производима, Мексико се залаже за повезивање царинске структуре свих чланица СТО, али не и потпуно елиминацију царина.

Мексико је покренуо асертивнију политику, како би обезбедио додатне споразуме о слободној трговини током 1990-их година. Улазак Мексика у *GATT*, и његово касније

учествовање у СТО, није имало значајан утицај на обим и структуру спољне трговине, нити на диверсификацију тржишта. Највише користи од спољнотрговинске размене Мексико је остварио путем унилатералне либерализације и регионалних иницијатива, пре свега *NAFTA*, регионалне интеграције која чини више од 85% мексичке спољне трговине. Изван *NAFTA*, ниједна земља појединачно не апсорбује више од 1% укупног мексичког извоза.

Само чланство у СТО пружа могућности да се на светско тржиште улази без дискриминације. За улазак у чланство, потребно је пре свега извршити реформу законодавства, односно смањити утицај лобија у једној земљи. Ефекти уласка у чланство краткорочно гледано су болни, јер проузрокују бројне проблеме у погледу прилагођавања тржишту и смањења простора за економску политику, али дугорочно посматрано чланство у СТО значајно повећава општу ефикасност привреде, кроз јачање владавине права и повећану конкурентност привреде.

У току преговора најважније је убедити чланове СТО да су спољнотрговински и царински систем у складу са обавезама из Споразума СТО (уз одобравање прелазног периода у неким областима), као и да је постизање уравнотеженог решења по питању приступа тржишту роба и услуга, којима би се заштитили кључни сектори, такође, у складу са правилима СТО. СТО има задатак да решава све спорове између земаља у погледу спонотрговинских односа. Први спор овакве врсте који је изведен до краја био је спор о телекомуникационим услугама између САД и Мексика.

Случај САД – Мексико је био први, и за сада једини, случај Светске трговинске организације решавања спорова о телекомуникационим услугама и, заиста, први који се односи на услуге уопште. Иако су телекомуникације привредна грана у којој се повећавају обим и вредност пословања, за друштво је најважнији посредни утицај који телекомуникације имају на привреду у целини, посебно у условима све већег коришћења информационог технологија. Тај утицај се огледа у смањивању трошкова пословања свих привредних субјеката (чиме се повећава њихова конкурентска способност), али изнад свега и у отварању потпуно нових начина за обављање постојећих привредних делатности, односно покретање нових делатности.

Зато није чудно да је први спор који је решен у оквиру Светске трговинске организације био управо у области телекомуникација, између САД и Мексика, а поводом политике коју је Мексико спроводио у области телекомуникација (заштита националног монопола телекомуникација), због чега су се САД жалиле на ограничавање приступа тржишту телекомуникација за америчке телекомуникационе компаније. Спор је трајао четири године, од новембра 2000. године до јуна 2004. године, када је коначно постигнут договор у складу са препорукама СТО.

У наредних годину дана Мексико је кориговао и ускладио своју тржишну праксу у складу са истим препорукама. Многи економски аналитичари, који су заговорници изузетне важности телекомуникација, истичу да чињеница да је први спор у оквиру СТО разрешен у области телекомуникација није случајна, управо зато што је један од услова чланства у СТО и потпуна либерализација телекомуникационог тржишта.

Либерализација телекомуникационог тржишта је, пре свега, мотивисана жељом да се крајњим корисницима пружи већи број услуга по повољнијим ценама, што ће утицати на повећање конкурентности привреде и стандарда становништва. Често су и СДИ условљене постојањем либерализованог тржишта телекомуникација, јер инвеститори желе повољније окружење за своја улагања. На либерализованом тржишту ће имати мање трошкове, а самим тим и бржи повратак уложеног капитала.

Поред тржишта телекомуникација, интересантан је пример мексичког тржишта аутомобила. Мексико је 1962. године увео декрет да сваки произвођач аутомобила који жели да продаје аутомобиле у Мексику, мора ту и да их производи. Пет година касније, *Volkswagen* је отворио своју фабрику. Према правилима СТО, овај мексички захтев је сада незаконит, осим за врло ограничене изузетке. У Мексику се захтев за локалним ограничавањем за аутомобиле у фазама гасио, и у потпуности је нестао у јануару 2004. године.

Иако Преглед спољнотрговинске политике СТО из 2002. године наводи да Мексико сматра мултилатерални трговински систем главним инструментом за либерализацију светске трговине, у стварности, главни пут Мексика да отвори своје трговинске и инвестиционе режиме је, заправо, преговарање о ССТ и билатералним инвестиционим споразумима. Мексико је, у ствари, изузетно осетљив због развоја мултилатералног трговинског система, који би могао да има негативан утицај на његове регионалне иницијативе.

Изазов за Мексико је да усклади своје регионалне иницијативе са мултилатералним спољнотрговинским кретањима. Мексико настоји да постигне побољшан приступ тржишту и да негује стабилно светско трговинско окружење кроз мултилатералне иницијативе, а да истовремено одржава своје регионалне поставке што је дуже могуће. Паралелно, изазов за СТО је да створи подстицаје за земље попут Мексика, које итекако играју регионалну утакмицу, да се укључе у мултилатерални трговински систем.

III ЕФЕКТИ ПРОМЕНА У СПОЉНОЈ ТРГОВИНИ НА МАКРОЕКОНОМСКЕ ПЕРФОРМАНСЕ МЕКСИКА

Мексичка привреда се брзо променила од модела индустријализације ради супституције увоза, који је предводила држава, до модела "извозно оријентисане привреде", засноване на тржишним принципима. Реформе су изведене путем либерализације спољне трговине и инвестиција, која је довела до трансформације структуре спољне трговине и њене даље ефекте на макроекономске перформансе Мексика.

У овом делу анализираћемо ефекте промена у спољној трговини на обим и структуру друштвеног производа, запосленост, платни биланс, и на монетарну стабилност Мексика. Евалуација ефеката спољнотрговинске либерализације требало би да подразумева повећање обима и квалитета запослености, као и повећање продуктивности и прихода. Ипак, досадашње искуство Мексика још увек не потврђује очекивано. Остварени раст извоза, контрола инфлације и смањење јавног дуга јесу начини за обезбеђивање веће добробити целог друштва, али не заокружују причу у целини. Стога, резултати регистровани до данас не могу се сматрати потпуно позитивним.

Бржи раст продуктивности био је један од ефеката који је очекиван од реформи и либерализације спољнотрговинског режима. У производном сектору, ниво продуктивности рада и стопе раста укупне факторске продуктивности немају значајније везе са обимом индустријског извоза. Овај однос показује да либерализација спољне трговине још увек није довела до побољшања ефикасности мексичке привреде, а самим тим, и виших стопа привредног раста.

3.1. Ефекти промена у спољној трговини на обим и структуру друштвеног производа

Да бисмо боље разумели ефекте промена у спољној трговини на обим и структуру бруто домаћег производа (БДП) Мексика, упутно је започети било какву евалуацију анализом различитих модела економског развоја, које је Мексико примењивао кроз историју до данас. Једна од основних карактеристика економског развоја латинскоамеричких земаља, па и Мексика, на крају 19. и на почетку 20. века била је организовање и нагло интензивирање претежно извозно оријентисаних привредних активности.

Усвојени модел економског развоја могао би се дефинисати као „извозно-увозни“, и он је представљао најпогоднији облик економског развоја Мексика крајем 19. века. Примена овог економског модела била је условљена пре свега природним богатством земље, потом додатно олакшаним могућностима брзог транспорта сировина у извозне центре (луке) и, коначно, стимулисана великом потражњом мексичких производа на светском тржишту. На тај начин, Мексико започиње процес производне специјализације једног или више производа, који су имали добру прођу на светском тржишту сировина. Уједно, високо наглашена сировински специјализована производна структура дефинитивно је повезала привреду Мексика са најразвијенијим капиталистичким земљама тог доба.

Извозно-увозни модел развоја је био делимично успешан у првој фази примене, када је у периоду 1880 – 1900 забележен раст, али само у сектору сировина, и то уз помоћ страног капитала. Ту пре свега мислимо на традиционалне пољопривредне производе као што су вуна, месо, жито, кафа, банане, енекен²¹⁵, дуван, и друге, али и на бакар, шалитру, цинк, злато, сребро и нешто касније нафта.

Ова фаза убрзаног економског развоја заснивала се на наглom повећању тражње за овим производима на тржиштима тадашњих индустријских сила: Велике Британије, Француске, Немачке и САД. Нагли развој мексичког извоза био је праћен, такође, наглим порастом увоза, посебно индустријских производа из Европе. Мексико је увозио, пре свега, текстил, машине, луксузну робу високог квалитета. У таквој асиметричној ситуацији може се запазити једна веома важна појава: цене мексичких извозних производа биле су много нестабилније од цена европских извозних производа, што је додатно утицало на нестабилност земље, као и на повећање економске зависности.

Све то имало је негативан утицај и на примену извозно-увозног модела економског развоја. Другим речима, усвајајући овај модел економског развоја, земља је *de facto* везала свој економски напредак за индустријски најразвијеније земље света, и тиме постала веома зависна од њих.

Као што је напоменуто, велики утицај на убрзану економску модернизацију мексичке привреде имале су стране инвестиције. Приоритет улагања био је у развој саобраћаја, рударства и металургије, плантажну производњу банана, памука, кафе и шећера. У том периоду (1870-1913) најзначајнији страни инвеститор била је Енглеска. Британски инвеститори били су посебно заинтересовани за изградњу железничких пруга у Мексику. Поред тога, Енглези су такође, заједно са Французима и Американцима улагали у развој рударства и прераду метала у Мексику. Убрзани прилив страних инвестиција у тај најдинамичнији сектор мексичке привреде дефинитивно је означио превласт страних интереса на економском плану.

Англосаксонске, као и америчке хегемонистичке аспирације према латинскоамеричким државама, па и према Мексику, замениле су интересе европских империјалних сила попут Шпаније, Португалије или Француске, које очигледно нису биле способне да класични колонијализам замене неоколонијализмом. При томе, треба знати да неоколонијализам, пре свега, подразумева наставак економске експлоатације (заштиту инвестиција, финансијску контролу, трговинске олакшице, и слично), али и остваривање великог политичког утицаја на развој бивших колонија.

Асиметричност као главна карактеристика овог односа заснивала се на изразитој зависности и рањивости латинскоамеричких привреда, што је била логична последица из природе самог развојног модела, с обзиром на то да је његово функционисање директно зависило од коњукурних кретања на светском тржишту сировина. У Мексику је дошло до убрзаног развоја плантажног узгајања енекена, посебно на полуострву Јукатан.

²¹⁵ Енекен (енг. *henequen*) – врста америчке агаве. Мексико је у том периоду био највећи произвођач ове сировине у свету.

У централним зонама Мексика развијана је производња шећера, док су рударске активности и даље биле веома профитабилне, укључујући и зачетак експлоатације нафте. Важно је нагласити да је на почетку 20. века, Мексико био главни произвођач нафте у Латинској Америци, без обзира на драматичне догађаје кроз које је ова земља пролазила током Мексичке револуције (1910). Нафта је постала најзначајнији национални извозни производ за који су биле најзаинтересованије енглеске и америчке компаније. Упркос ратним сукобима током револуционарног периода, страни капитал је успео да обезбеди нормалну производњу и транспорт нафте.

Најважнија карактеристика ове фазе развоја мексичке привреде је висок степен осетљивости и рањивости на појаве у светској привреди, с обзиром на то да је увоз директно зависио од извоза, па отуда и очигледна висока економска зависност. Наиме, било који негативан тренд у светској привреди могао је да изазове драматичне последице у привреди Мексика.

Такође је важно указати да без обзира на остварени убрзани економски развој, који је омогућио виши степен просперитета, главна мана овог развојног модела била је у чињеници да није поспешивана убрзанија индустријализација у осталим секторима, осим у производњи текстила, коже, у прехранбеној индустрији, као и у производњи сировина за грађевинарство. Природа примењиваног развојног модела утицала је на то да најдинамичнији сектори мексичке привреде постану саобраћај и трговина.

Стога можемо закључити да је декада двадесетих година прошлог века означила почетак „раста према унутра“. Мексико је успео да развије и ојача потражњу на домаћем тржишту, и да у великој мери консолидује прерађивачку индустрију, која је била у стању да задовољи потражњу и смањи зависност у том домену од увоза страних производа.

Када говоримо о продору страног капитала и инвестиција у Мексико, током прве половине XX века, напоменули смо да је на почетку тог периода главни инвеститор била Велика Британија, која је крајем XIX века остварила неопспорну доминацију и присутност у том делу света. Међутим, све агресивнији продор америчког капитала и компанија у латинскоамеричке земље дефинитивно је након Другог светског рата и потписивања Споразума „Бретон Вудс“ (*Bretton Woods*) – чиме је консолидован нови међународни финансијски поредак – „протерао“ британски капитал из тог региона.

Директне америчке инвестиције биле су, пре свега, усмерене на производњу оних сировина, које су имале стратешки значај за САД, односно сировина које су биле неопходне за неометано функционисање америчке ратне индустрије (нафта, бакар, цинк, калај, итд.). Јачању америчког финансијског примата допринела је и успешна примена тзв. политике „доларске дипломатије“, као и све наглашенија финансијска слабост европских земаља исцрпљених током Првог светског рата.²¹⁶

²¹⁶ Европски капитал је рапидно губио примат у Латинској Америци. Ова констатација се пре свега односи на Немачку – а у мањој мери на Велику Британију и Француску – која је после Првог светског рата дефинитивно потиснута са регионалног тржишта.

Прве две деценије 20. века нису само означиле интензивно увођење техничко-технолошких иновација у мексичку производну структуру, већ и неминовност прогресивног укључивања мексичког финансијског сектора у међународне токове капитала. Све то имало је и додатни утицај на модернизацију предузетничког духа и активности које су морале да се ускладе са променама и праксом на међународном тржишту роба и капитала. Коначно, у том периоду забележен је значајан економски раст, али и пораст степена спољне задужености Мексика.

Нема сумње да су последице велике светске економске кризе (1929-1933) имале одлучујући утицај на ток економског развоја у Мексику. Главна последица светске економске кризе из тридесетих година прошлог века била је убрзано доношење одлуке о замени до тада примењиваног извозно-увозног модела економског развоја, заснованог на извозу сировина, новим моделом, који подразумева интензивни развој унутрашњег тржишта путем убрзане индустријализације, а са циљем супституције увоза.

Мексичка привреда је изразито периферног карактера, и сва циклична кретања и кризе у оквирима капиталистичког система увек су имали снажне и директне последице на њен даљи развитак. Чињеница је да је коњуктурност неког артикла на светском тржишту могла проузроковати темељито преусмеравање привредних и финансијских токова, док би потпуни престанак коњуктурности имао катастрофалне последице. Управо због тога, велика светска економска криза, која је до темеља потресла тадашњи капиталистички систем, изазвала је посебно тешке последице у свим привредама латинскоамеричких земаља. Укратко, дошло је до драстичног пада извоза сировина на светско тржиште и до прекида прилива америчког капитала.

Димензије економске катастрофе, која је тада захватила комплетан регион најбоље се могу објаснити навођењем неких од показатеља. На пример, у том периоду 75% мексичког извоза одлазило је на тржиште САД, док је у Европу ишло тек 22%. Због тога је Мексико био веома погођен кризом, што се може видети из податка да је укупна вредност мексичког извоза опала за 65-70% у периоду 1929 – 1932. У истом периоду државни буџети који су углавном зависили од царинских прихода били су потпуно испражњени због смањеног обима спољне трговине. То је директно утицало на драстично смањење мексичког увоза (више од 50%).²¹⁷

Управо због тога, 1930. година представља полазну тачку новог таласа индустријализације у региону који се заснивао на развоју унутрашњег тржишта и убрзаној индустријализацији. За целу Латинску Америку, па и за Мексико, може се рећи да је већ током и, нарочито, после велике економске кризе дошло до усклађивања привредних система са логиком унутрашњег развитака заснованог на подмирењу потражње домаћом производњом, увођењем протекционизма и државног интервенционизма у сферу економије и економског планирања.

Уколико се узме у обзир чињеница да је Први светски рат у суштини подстакао латинскоамерички економски развој и зачетак индустријализације, може се констатовати да је велика светска економска криза утицала да се у региону промени свест и перцепција

²¹⁷ С. Пајовић, *op. cit.*, стр. 121.

о развоју. Наиме, уочени су недостаци развојног модела окренутог према споља, а схваћене предности новог који је окренут према унутра, односно развоју унутрашњег тржишта и задовољењу домаће потражње развијањем сопствене индустријске производње.

Трећи важан моменат у том развојном циклусу овог региона представља период Другог светског рата када је читав низ повољних међународних околности утицао на експанзију економије у региону. Ту се, пре свега, мисли на повољне цене сировина, раст цена пољопривредних производа, односно раст свеукупне потражње за латинскоамеричким производима на светском тржишту.

Додатни подстицај индустријском развоју Латинске Америке дао је и тзв. ликвидни капитал, односно капитал који се склањао у земље тог региона уочи и током самог рата. Уз појаву убрзане акумулације домаћег капитала, који је у највећој мери био приватан, могу се сагледати перспективе тадашњег развојног бума који се суочавао са следећим ограничавајућим околностима:

- немогућношћу увоза потребних постројења (машина и најновије технологије);
- озбиљним проблемима већег коришћења погонских горива, с обзиром на то да је ратно стање апсорбовало готово комплетну производњу нафте и осталих енергената;
- практично непостојећом домаћом индустријском технологијом (машине и слично), и
- недовољно развијеном енергетском инфраструктуром.

Упркос наведеним ограничењима – чији се утицај на економски развој земаља овог региона не сме потценити – у периоду уочи и током самог Другог светског рата створена је и развијана лака и тешка индустрија и то, по правилу, уз пуну асистенцију и учешће државе, али и уз помоћ страних кредита, пре свега, америчких. Основна карактеристика ове етапе убрзане индустријализације је интензивна производња свих оних добара, која су земље овог региона до тада увозиле из Европе и САД.

Развојни модел супституције увоза био је широко примењен у Мексику и дао је прве позитивне резултате:

- долази до раста коефицијента индустријализације²¹⁸ долази до повећања стопе запослености у индустријском сектору;
- нагло се увећава број малих и средњих предузећа;
- појављују се нови предузетници који су из Европе, уздрмане економском кризом и рецесијом, дошли у Мексико;
- регистроване су директне инвестиције у оне секторе индустријског развоја који су обезбеђивали супституцију увоза.

Колико је нови талас индустријализације променио мексичку привредну структуру може се видети и на примеру рударства, као гране која је у претходном развојном периоду имала веома значајан удео у извозу. Наиме, до велике светске економске кризе, Мексико је

²¹⁸ Коефицијент индустријализације значи да индустрија у датом проценту учествује у стварању укупног домаћег производа.

углавном извозио сирову руду, или је био у стању да врши минималну прераду, а након кризе и, посебно, током и непосредно после Другог светског рата, долази до интензивног развоја тешке металуршке индустрије, која постаје основа свеукупне индустријализације.

Коначно, за време Другог светског рата, у Мексику долази до наглашене индустријске специјализације, што се, пре свега, огледа у производњи потрошних добара, а такође се развијају и нови индустријски сектори као што је, на пример, производња мотора за аутомобилску индустрију. Диверсификована је и производња у оквирима хемијске индустрије, а зачета је и електронска индустрија.

При томе, треба узети у обзир и чињеницу да је технолошка основа индустријског развоја Мексика на крају Другог светског рата већ била застарела, с обзиром на то да је њено порекло било с почетка 20. века. Због тога је даље одржавање релативно високе стопе индустријског развоја подразумевало увођење брзог технолошког осавремењивања и иновација, односно обезбеђивање стабилног економског раста уз веће инвестиције.

Укратко, протекционизам одређује економску динамику од 1950-их година до средине 1980-их година. Током периода стабилног развоја 1960 – 1970 (шпан. *Desarrollo Estabilizador*), просечан раст БДП-а био је 6,6%, док је стопа раста становништва била 3,5%. Стопа раста БДП-а била је у просеку 7%, што је једна од највиших стопа раста у светској привреди, годишња стопа инфлације била је у просеку мања од 5%, а животни стандард становништва је побољшан. Ово су били импресивни резултати, с обзиром да је производња углавном заснована на пољопривредној активности и нафти, а индустријализација је била у својој раној фази.²¹⁹

Просечна стопа раста БДП-а током читавог периода протекционизма (1940-1982) била је око 5,9%, али после 1982. године овај просек је пао на 2%. Раст БДП-а био је последица, у великој мери, повећања стопе јавних и приватних инвестиција у периоду индустријализације и стабилности цена. Раст становништва (3,3% годишње) и БДП-а били су довољни да гарантују растући доходак по глави становника. Највиши нивои раста БДП-а су постигнути између 1977. и 1982. године, када су откривени нови извори нафте, а снабдевање нафтом на међународном тржишту повећано. Ниво девизних прихода повећао се као резултат извоза нафте, што је обезбедило нова финансијска средства која ће држава користити за повећање јавних инвестиција.²²⁰

Још један разлог који објашњава високе стопе раста БДП-а је управо растући тренд приватних и у великој мери јавних инвестиција. Јавна и приватна улагања имала су исти удео у укупним улагањима током 1960-их и 1970-их година (око 50%)²²¹. Већина јавних инвестиција била је усмерена на изградњу инфраструктуре за новонастале индустрије (изградња путева, енергетика, водоснабдевање и образовање), као и на производњу јавних добара и услуга. Овакви услови фаворизовали су отварање нових радних места и ниске стопе инфлације, које су имале мало утицаја на реалне зараде.

²¹⁹ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 80.

²²⁰ *Ibid.*, p. 81.

²²¹ *Ibid.*, p. 9.

Табела 29.**Социо-економски индикатори за Мексико (по константним ценама из 1993)**

Година	БДП (млрд USD)	Годишња стопа раста (%)	Популација (милион)	Годишња стопа раста (%)	БДП р.с.	Инфлација (%)
1970	136,3	6,5	50,6	3,6	2.693	4,7
1975	201,5	5,7	60,1	3,4	3.352	11,3
1980	304,8	9,2	69,6	3,1	4.380	29,9
1985	335,6	2,2	77,9	2,1	4.308	65,8
1990	367,0	5,0	83,2	1,9	4.411	29,9
1995	395,4	-6,1	90,4	1,0	4.374	52,0
2000	514,9	6,6	97,3	0,7	5.292	9,0
2002	518,0	0,8	101,9	1,5	5.083	5,7

Извор: INEGI, IMF, Bank of Mexico, према: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, p. 7, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Током протекционизма, вредност БДП-а повећана је са 15,6 милијарди долара у 1960. години на 194,3 милијарди долара у 1980. години, да би 1980-их година, Мексико почео да бележи ниже стопе раста БДП-а. Инфлација је порасла енормно, од просека 0,6% у 1960. години на 4,7% у 1970. години, и 30% у 1980. години. Поред тога, стопа раста становништва је остала стабилна, али услови живота су се погоршали постепено услед високе инфлације 1982. године и након тога.²²²

Током 1970-их и 1980-их година, кретање БДП-а било је тесно повезано са експанзивним политикама. Откриће извора нафте у југоисточном региону, и раст међународних цена 1973. године, обезбедили су финансијска средства, која су омогућила прекомерну јавну потрошњу. Нови извори девиза нису били праћени фискалним реформама. У овим годинама, просечан раст БДП-а био је мање-више исти као и у 1960-им годинама, 6,4% годишње, међутим, дефицит текућег рачуна и фискални дефицит су већи него раније, а инфлација је достигла просечну стопу од 15,2%. Са падом цене нафте 1982. године, Мексико је искусио период економске рецесије.²²³

По први пут, стопа раста производње пала је испод стопе раста становништва. БДП је започео тренд опадања као резултат недостатка стабилности макроекономских варијабли. Спољни шок оставио је земљу лишену финансијских средстава и, самим тим, национална производња је драстично смањена. Док је 1982. године забележен висок привредни раст (8,4%), већ наредне године је постао негативан (-0,58%).²²⁴

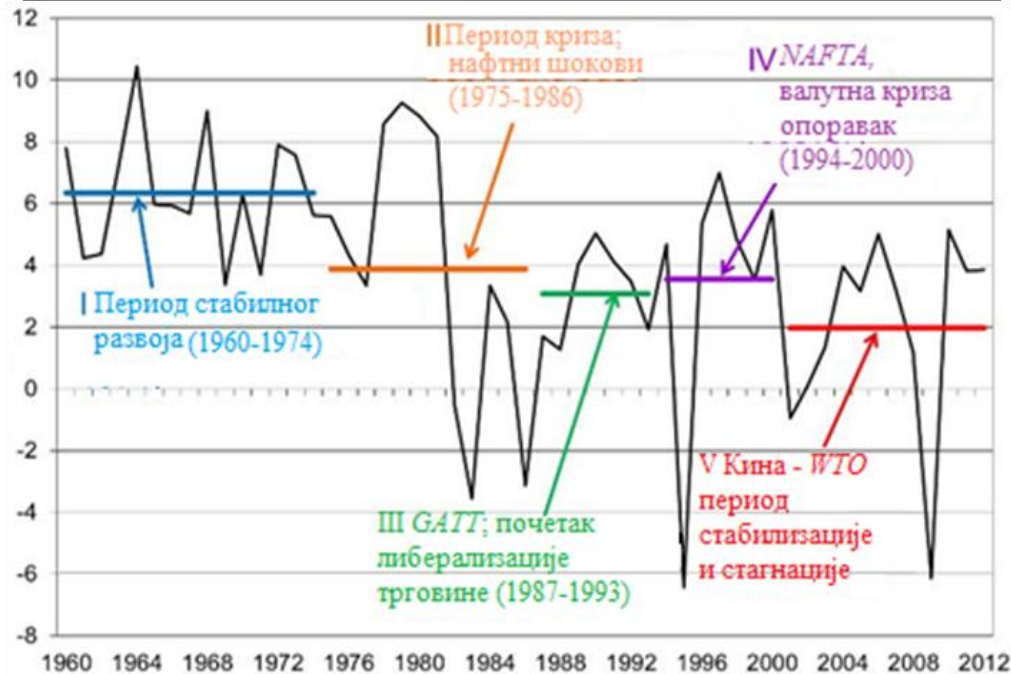
²²² B. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 8.

²²³ *Ibid.*, p. 83.

²²⁴ Carlos A. Ibarra and Robert A. Blecker, *Structural Change, the Real Exchange Rate, and the Balance of Payments Constraint in Mexico*, p. 51, Internet, http://nw08.american.edu/~blecker/research/ibarra_blecker_boprer_easterns.pdf, 03.04.2014.

Графикон 25.

Стопа раста БДП-а Мексика, 1960-2012



Извор: Carlos A. Ibarra and Robert A. Blecker, *Structural Change, the Real Exchange Rate, and the Balance of Payments Constraint in Mexico*, p. 62 Internet, http://nw08.american.edu/~blecker/research/ibarra_blecker_boprer_easterns.pdf, 03.04.2014.

Након дужничке кризе 1982. године, која је довела до колапса валуте, дошло је до оштрог пада стопе раста БДП-а, и земља је била приморана да се суочи са потребом за значајним променама у својој привреди. Као одговор, Мексико је агресивно смањило улогу државе у привреди и окренуо се глобалном тржишту.

Одлука да се либерализује привреда и уведе другачији модел економског развоја после кризе 1982. године, била је под утицајем исцрпљивања протекционистичке стратегије, потписаних обавеза са међународним повериоцима, и новог светског тренда који изискује отвореност за модернизацију земље и страни капитал за инвестирање у привреду. Другим речима, држави је била потребна стратегија развоја, која би могла да избегне зависност од нафте и да стимулише производњу.

Мексико се придружио Општем споразуму о царинама и трговини 1986. године, који је одмах умањило просечне царине са 40% на 20%²²⁵. На овај начин, мексички производни сектор је постао најважнији извозни сектор на текућем рачуну земље. Осамдесете године 20. века представљају најважнији период структурних промена спољнотрговинске и

²²⁵ M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson, *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, 2015, p. 4, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>, 30.11.2015.

економске политике Мексика. Може се закључити да је „изгубљена декада“, односно декада осамдесетих година 20. века, била веома значајан период у развоју Мексика. Наиме, у условима најтеже економске кризе и стагнације процеса економске интеграције, Мексико предузима дубоке економске реформе.

Чињеница је да је Мексико управо у периоду најтеже економско-финансијске кризе (након оне која је погодила свет у тридесетим годинама 20. века) успео да се, упркос великим потешкоћама прилагоди новим економским законитостима и тенденцијама и да приступи спровођењу сложеног процеса модернизације своје привреде, који је подразумевао економско и производно реструктуирање и прилагођавање законитостима и принципима слободне економије и отвореног тржишта. После декаде осамдесетих година 20. века, која се оцењује као изгубљена декада у односу на индикаторе економског раста, друштвеног производа и прогреса уопште, декада деведесетих година 20. века представља период свеукупне модернизације економских и производних структура у Мексику.

Важно је уочити да је већ тада у Мексику сазрела свест о неопходности предузимања хитних мера, како би се обезбедило што брже укључивање у међународне глобализоване економске токове, и то пре свега одржавањем макроекономске равнотеже, покретањем секторијалних програма, који су у датом моменту били једини пут ка модернизацији и трансформацији производних структура, уз став да ће боље коришћење потенцијала процеса регионалне интергације допринети економском опоравку и спољнотрговинској експанзији. У пракси се ова нова политичка филозофија огледала у понекад унилатералној примени мера за остварење веома брзе транзиције ка отвореним тржишним економијама, спољнотрговинској и финансијској либерализацији, компетитивној валутној политици, затим стимулисању страних инвестиција и приватизацији наслеђеног гломазног и неконкурентног државног сектора.

Мексичка привреда се кретала ниским стопама раста од 1982. године. Развој је био нестабилан, а привреда је била у складу са ефектима текућих платнобиланских криза. У периоду 1983-1987, производне активности су стагнирале, а опоравак који је почео у 1988. години, са процесом реформи и стабилизацијом домаћих цена, био је ограничен.

Раст БДП-а достигао је 5,1% у 1990. години, али је касније изгубио замах. Већ у 1993. години износио је 3,6%, а експанзија од 4,7% у 1994. години, изазвана јавном потрошњом, довела је до велике валутне кризе. Реални БДП повећан је у просеку 3,9% у току 1988-1994, што је знатно ниже од око 6% које је доследно забележено од краја Другог светског рата до почетка 1980-их година.²²⁶

У 1995. години, БДП је опао на -5,8%, што представља најоштрији пад од раних 1930-их година. Иако је економски раст настављен током периода 1996-2000, његово ширење нагло се зауставило у 2001. години (-0,1%). У просеку, у периоду 1985 – 2001, БДП се повећавао по годишњој стопи од 2,3%, или једва пола процентног поена изнад стопе раста становништва. Поред тога, до 2001. године БДП по глави становника у константним

²²⁶ Ауторове калкулације на основу података *WDI*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 12.10.2015.

доларима био је једнак 22% америчког БДП-а, што је готово 9% више, него у 1981. години, а сличан нивоу који је забележен педесет година раније.²²⁷

Отварање привреде 1986. године захтевало је стварање позитивног економског окружења са циљем промовисања одрживог производног извоза и међународних инвестиција. Девалвација и инфлација (159%) створена спекулативним нападом валуте 1987. године, довела је до нужности да се уведе политика стабилизације (позната као економски пакт), што је индиректно смањило домаћу производњу.

Током 1990-их година, као резултат преговора са међународним повериоцима, фискална политика је постала рестриктивнија, у циљу постизања фискалне равнотеже. Јавна потрошња је била ограничена, а као резултат тога, многа јавна предузећа су приватизована, порески приходи повећани, а званичне цене либерализоване.

Примена мера стабилизације настављена је све до 1994. године, када је инфлација смањена на 7%, а БДП показао благи опоравак. Међутим, низ спекулација и социјалних конфликта довели су до девалвације пезоса крајем 1994. године, да би 1995. године, БДП забележио негативну стопу раста од -5,8%. Од тада, иако више није било економског пакта, флукутирајући девизни курс је допринео стимулацији страног капитала у производном сектору, а инфлација је остала реална у односу на понуду и тражњу новца. У 2002. години стопа раста БДП-а била је 0,1%.²²⁸

После валутне кризе 1995. године, раст БДП-а опао је за 6,2%, а затим повећан у наредне три године за 5-6% на годишњем нивоу. Реални раст БДП-а опао је са 5,3% у 2000. години, на -0,6% у 2001. години. После 2001. године, економски услови у САД су побољшани, што је помогло економском расту мексичке привреде. Реални раст БДП-а у 2004. години био је 4,3%, у односу на 1,4% у 2003. години.²²⁹

Табела 30.

Просечна годишња стопа раста БДП изабраних земаља, 1960-2014				
	Аргентина	Бразил	Кина	Мексико
1960-1980	1,8	4,6	2,9	3,5
1981-1990	-1,39	6,55	5,02	0,86
1990-2000	4	3,8	9,9	3,8
2000-2010	3,6	4,2	9,6	2,1
2010-2014	4,42	3,22	8,58	3,34

Извор: Ауторове калкулације на основу података *WDI*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 12.10.2015.

²²⁷ Ауторове калкулације на основу података *WDI*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 12.10.2015.

²²⁸ World Development Indicators (*WDI*), Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 12.10.2015.

²²⁹ *Ibid.*

У 2006. години, БДП је повећан на 4,9%, али је смањен на 3,2% 2007. године. Реални БДП повећан је за само 1,5% у 2008. години. Глобална финансијска криза 2009. године имала је снажан негативан утицај на мексичку привреду, а стопа раста БДП-а смањена је за 6,6% и износила је -4,7%. Мексичка привреда се релативно брзо опоравља од светске економске кризе и већ 2010. године остварује позитивну стопу раста од 5,2%. Просечна стопа раста БДП-а у периоду 2010-2014 износила је 3,3% (табела 30).

Нестабилност стопе привредног раста је очигледна, али оно што је још занимљивије је неуједначен просечан раст између различитих фаза, односно политика економског развоја. У фази увозне супституције, раст је у просеку био 7% годишње. У годинама нафтног бума, просечан раст био је још већи, 7,4% годишње. Током дужничке кризе није било раста уопште, и од тада је у просеку раст био само 3,5% на годишњем нивоу.²³⁰

Ако раздвојимо период пре спољнотрговинских реформи 1985/86 и после реформи, контраст је упечатљив. Просечан раст у периоду пре либерализације био је преко 6% годишње, у односу на испод 3% годишње, када је либерализација спроведена (укључујући и године након формирања *NAFTA*).

У последњих 20 година, од имплементације стратегије либерализације средином 1980-их година, Мексико је имао значајне потешкоће, не само у порасту БДП-а, већ и БДП-а по глави становника. Док су оба показатеља повећана за више од 3% током периода 1940-1980, од 1988. године резултати су били разочаравајући.

На основу трендова БДП-а по глави становника можемо закључити да Мексико није регистровао значајан напредак у продуктивности. Већи доходак по глави становника показује већи интензитет капитала и већу продуктивност, као и супериорну способност за иновацијама и производњом диференцираних производа, по производним процесима који су капитално и технолошки интензивни.

Доходак по глави становника дефинише структуру тражње и, захваљујући диференцијацији, и капацитетима за производњу да се прилагоде променама, односно већој флексибилности, него код мање развијених привреда, снабдевање може да се прилагоди међународној тражњи. Према историчару *John Coatsworth* (1990), "Приход по глави становника је индикатор који најбоље открива, за економисте и историчаре, ниво продуктивности и самим тим стање привреде било које земље."

У периоду 1940–1982 БДП по глави становника растао је по годишњој стопи од 3,1%, а просечан учинак по раднику по стопи од 3,2%. Са овим информацијама долазимо до закључка да је континуирано повећање производа по глави становника током периода 1940-1982, било у потпуности резултат непрекидног повећања просечне продуктивности рада у том периоду. За разлику од тог периода, у периоду 1982-2000, стопа раста БДП *per capita* била је 1,1%, а просечан производ по раднику опао је на стопу од -0,1%. Дакле,

²³⁰ Ауторове калкулације на основу података *WDI*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 12.10.2015.

након што су економске реформе имале времена да сазру, стопа раста и стопа продуктивности рада није много порасла.²³¹

Мексички БДП по глави становника представља скоро $\frac{1}{4}$ кинеског БДП-а, ако се упореди период 1980 – 2006. БДП по глави становника Кине и источне Азије и Пацифика за период 1980-2006 је био 10, односно 7,8 пута већи него у Мексику. Чак и за скорији период од 2001-2006 кинески БДП по глави становника био је 7,3 пута већи од мексичког.²³²

Већи раст продуктивности Кине и нижи јединични трошкови производње, довели су до озбиљне кризе мексичког извоза макила индустрије, када су се многе макила компаније (електронске, аутомобилске и текстилне индустрије) са границе Мексико-САД преселиле у Кину. За овако разочаравајући учинак Мексика, постоји најмање пет различитих разлога.

Најпре, из перспективе јавног сектора, од 2000. године неуспех за продубљивање процеса либерализације у секторима као што су петрохемија, електрична енергија, пензиони систем и укупне реформе јавног сектора биле су главни узрок спорог процеса раста. Продубљивањем процеса либерализације од 1988. године, у секторима као што су петрохемијски, и електронски, стране директне инвестиције би омогућиле боље социоекономске резултате.

Друго, упркос укупној мексичкој дерегулацији и отварању у погледу спољне трговине и одговарајућих увозних царина, страних директних инвестиција, рада, и смањења присуства јавног сектора, од краја 1980-их година, Мексико је генерисао значајне монополистичке структуре у секторима као што су телекомуникациони и финансијски сектор, који су спречили конвергенцију са осталим индустријским земљама. Затим, мексички БДП и БДП по глави становника били су испод историјских и потенцијалних нивоа, као последица ниског раста инвестиција. Мексички извоз није довео до повећања инвестиција, посебно у погледу технолошког развоја, преливања продуктивности и формирања људског капитала. Велике разлике у приходима су продубиле овај проблем.

Даље, извозно оријентисан производни сектор, као мексички мотор привредног раста од краја 1980-их година, био је узрок све већег процеса поларизације Мексика, и недостатка везе између домаће привреде и раста: раст је био ограничен на изузетно малу групи фирми, становништва, грана, сектора и територија у Мексику, и недостајао је укупан "процес учења" за остатак друштва. Поред тога, извозно оријентисани сектори су суочени са искушењем од 2001. године, од стране Азије, пре свега Кине, посебно у погледу система конкурентности, односно макроекономска стабилност у Мексику није резултирала у процесу системске конкурентности на микро, мезо и макро нивоу, доводећи у питање чак и успешније сегменте мексичке привреде, које су интегрисане са САД.

Поред недостатка раста од почетка стратегије либерализације, мексичка социоекономска ситуација је прошла кроз значајне промене. Као што је приказано у табели 31, производни сектор (збир пољопривреде, рударства и индустрије) пролази кроз значајну кризу: његов удео у укупном БДП-у опао је са 34,7% у 1988. години, на 23,5% у 2006. години. Овај

²³¹ E. D. Peters, *op. cit.*, p. 16.

²³² *Ibid.*, p. 4

драстичан пад се посебно односи на индустрију, која је у истом периоду забележила пад удела у укупном БДП-у од скоро 6%. Овај процес био је у супротности са почетним очекивањима *NAFTA* у контексту затварања празнине између Мексика и САД у погледу БДП-а, запослености, продуктивности и зарада, посебно у производном сектору Мексика.²³³

Предвиђени динамички ефекти либерализације спољне трговине на раст БДП-а, продуктивности и производних капацитета требало је да постану очигледни, кроз повећање како физичког, тако и људског капитала, као и раста запослености и плата. Очекивало се да производне структуре постану још разноврсније, а спољнотрговински сектори да прошире своје учешће, како у БДП-у, тако и у запослености.

Међутим, може се приметити да се економски раст у Мексику није убрзао у ери либерализације. Између 1981. и 2009. године, укупан БДП, како по раднику, тако и по глави становника, регистровао је најниже стопе раста од 1950. године. У просеку, раст БДП-а у периоду 1981-2009 био је само 34,6% регистроване стопе раста из периода 1950-1980. Током 1981-2009, експанзија БДП-а последица је повећања стопе учешћа радне снаге, а не побољшања продуктивности.²³⁴

Поставља се питање шта је то што је нестало као покретач економског просперитета. Проблем није недостатак предузетничке културе и амбиције. Мексиканци су вредни људи. Земља је веома способна у производњи софистициране робе, као што су моторна возила, телевизори најновије технологије, прецизни инструменти, који захтевају одговарајући ниво вештине и капитала за производњу. Даље, Мексико има компаније водећег светског ранга у секторима као што су цемент и телекомуникације. Међутим, проблем је у томе, што упркос свим причама о успеху, мексички услужни сектор, који чини највећи део привреде, није обезбедио мотор за раст.

Постоје најмање три фактора у вези са извозно-оријентисаном стратегијом базираном на приватном сектору, која могу објаснити део стагнације продуктивности и прихода по глави становника у Мексику. Први фактор је пад јавних инвестиција. Од дужничке кризе 1982. године, и почетка процеса структурних реформи, мексичка привреда доживела је оштар пад у односу капитала и рада, у поређењу са претходним периодима, што илуструје тренд инвестиција по раднику. Од 1940. до 1982. године, јавне инвестиције по раднику расле су по просечној стопи од 4,7% годишње, за разлику од периода 1983–2000, када су укупне инвестиције по раднику опале.²³⁵ Стопа раста приватних инвестиција по раднику у периоду 1982-2000 је мања од половине стопе раста забележене у периоду 1940-1982.

Смањење јавних инвестиција није било покривено приватним инвестицијама, чији се раст показао недовољним. Ови резултати су у супротности са тврдњом да јавне инвестиције истискују приватне инвестиције, и потврђују тврдњу да на нивоу развоја у земљама као што је Мексико, јавне инвестиције делују као катализатор за акумулацију приватног капитала, и представљају кључну одредницу укупног фактора продуктивности.

²³³ E. D. Peters, *op. cit.*, p. 16.

²³⁴ A. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, p. 13.

²³⁵ A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, pp. 31-32.

Други фактор који би могао објаснити део стагнације продуктивности и прихода по глави становника у Мексику је прецењеност валуте. Од 1988. године макроекономска политика одржава сталну прецењеност валуте. Аргументи иза такве политике били су да ће смањење инфлације помоћи да се постигну позитивне реалне каматне стопе, које би подстакле прилив портфолио капитала и подићи ниво формације фиксног капитала.

Од 1988. године прецењеност валуте је прекинута валутном кризом 1994. године. У 2002. години краткорочно одступање курса од своје дугорочне вредности било је преко 40%. То је довољан разлог да се очекују негативни ефекти на конкурентност и профитабилност мексичког спољнотрговинског сектора, што заузврат инхибира инвестиције и самим тим раст продуктивности.

Трећи фактор је неефикасан мексички финансијски систем. За свој степен развијености, Мексико је у том периоду имао изузетно неразвијен банкарски систем и берзу. Његова слабост постала је очигледнија у оквиру нове стратегије, у односу на претходну. Током стратегије супституције увоза финансијски систем је одиграо мање важну улогу и, самим тим, постављао мање ограничење расту.

Укратко, у држави је координирала унутра-оријентисана развојна стратегија примењивана у периоду 1940-1982, некретнине су биле главне инвестиције, што је подигло каматне стопе, а преко развојних институција финансирао се већи део инвестиција приватног сектора. Када је приватни сектор био "предвиђен да преузме водећу улогу у инвестирању", финансијски систем није био спреман да обавља своју улогу посредовања. То је довело до погрешне алокације штедње у пројектима и средстава са ниским приносом, које се огледало у смањеном расту продуктивности.

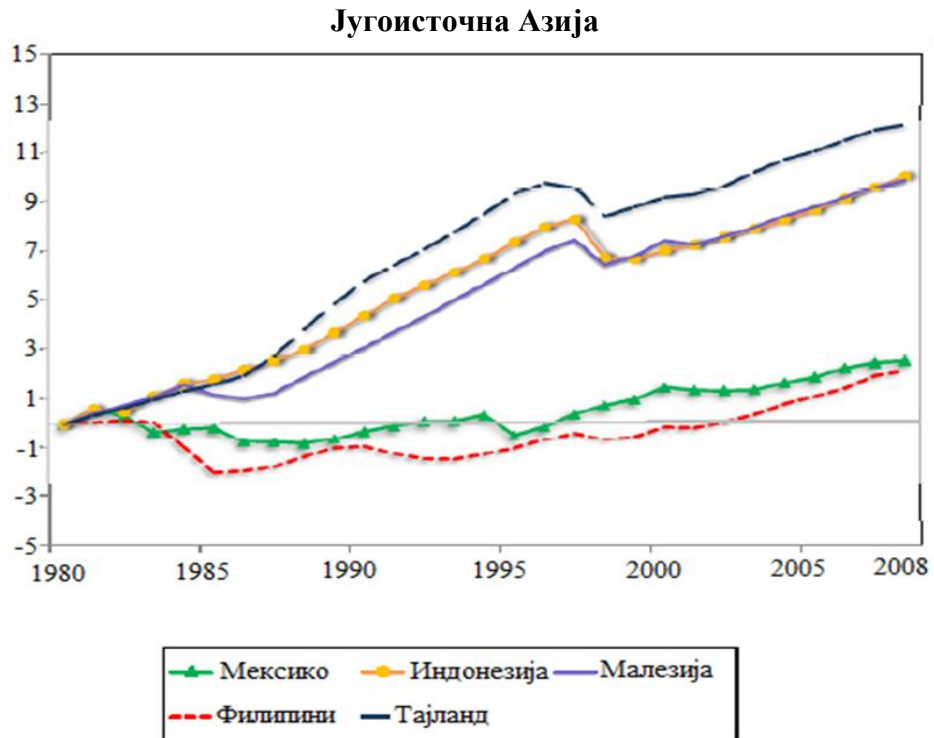
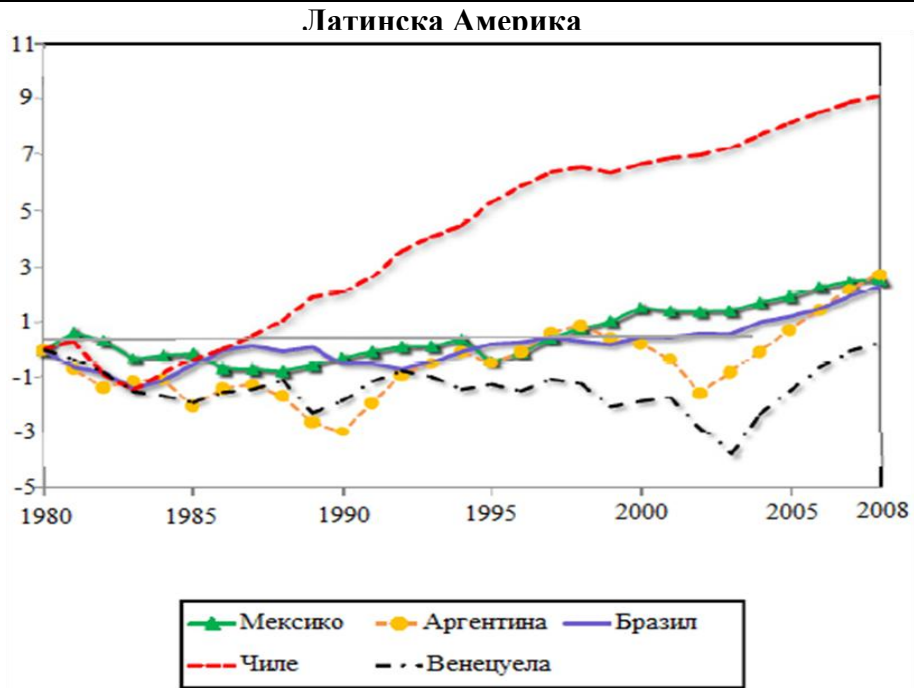
Слаб финансијски систем представља хендикеп за домаће произвођаче, јер смањује њихову способност да се ефикасно такмиче у глобалном контексту. Нагласак на корист либерализације капиталних токова направио је мексички финансијски систем повезанијим са светским тржиштима капитала и учинио још рањивијим и мање способним да обавља свој задатак алокације ресурса међу инвеститорима. Уколико је доказ који повезује либерализацију трговине са економским растом слаб, онда је доказ о предности либерализације токова капитала још слабији.

Економисти су открили да је проблем Мексика тај што раст земље карактерише велики јаз продуктивности. У Мексику, у ствари, постоје многи сектори у којима је дошло до негативне, или нулте тачке укупне факторске продуктивности (УФП). У регресијским анализама раста, УФП се мери као резидуал, односно све оно што доприноси расту додатне вредности, а не може се објаснити инпутом рада и капитала.

До 1994. године, када је усвојен *NAFTA*, трансформација мексичке привреде изгледала је потпуна. Земља је снизила инфлацију, одржавала фискалну дисциплину, смањила терет спољног дуга, и повећала спољну трговину као проценат БДП-а. Економски раст, међутим, остао је без помака. Графикон 26 илуструје економски раст Мексика у поређењу са привредним растом у другим земљама, са сличним бројем становника и сличним приходима.

Графикон 26.

Привредни раст у Мексику и изабраним земљама, 1980-2008



Извор: World Bank, World Development Indicators“, преузето из: Gordon H. Hanson, „Understanding Mexico’s Economic Underperformance“, 2012, p. 3, Internet, <http://www.migrationpolicy.org/research/mexico-economic-underperformance>, 07.07.2015.

У Латинској Америци, Мексико је задржао корак са Аргентином, али не и Чилеом и, од недавно, Бразилом. Његов раст је знатно испод земаља југоисточне Азије. Заиста, између 1985. и 2008. године (године велике рецесије), Мексико је забележио годишњу стопу раста БДП-а по глави становника од само 1,1%, мање него у свим земљама поређења, осим Венецуеле (0,8%).²³⁶

Током 1990-их година, када је Латинска Америка патила од макроекономске нестабилности, а Азија била погођена финансијском кризом, дошло је до оповргавања обећања тржишно оријентисаних реформи. Међутим, у 2000-им годинама разлози за сумњу су нестали, захваљујући расту Кине, Индије и других земаља у развоју, које су створиле талас глобалне трговине и допринеле расту светског друштвеног производа.

Мексико је пропустио раст у овом економском буму између 2001. и 2008. године. Док су остале земље са сличним нивоом развоја оствариле годишњу стопу раста од 2,3% или више, Мексико је стагнирао на 1,3%. Иако је недавна глобална рецесија довела до великог смањења светског увоза у 2008. и 2009. години, робустан раст спољне трговине је настављен. Економски раст је сада у великој мери пребачен на новоиндустријализоване привреде, нарочито оне у Азији, док развијене економије настављају да се боре. Мексико се налази негде између ових екстрема.

Супротно ономе што се очекивало у теорији, до сада, нису забележене значајније промене у структури друштвеног производа. Реформе започете 1986. године генеришу структуралне промене које су у суштини модификовале структуру спољне трговине и токова капитала, што је, ипак, незнатно изменило домаћу производну структуру.

Као што је приказано на графикону 27, производни сектор стагнирао је као извор БДП-а. Индустрија је најважнији сектор привреде који делује преко бројних веза на целокупну привреду. Индустрија Мексика учествује са 36,4% БДП-а земље у 2014. години. Пољопривреда чини око 3,5% БДП-а и запошљава 13,5% активног становништва, док услужни сектор чини 60,1% БДП-а Мексика. Мексико је рангиран међу највећим светским произвођачима кафе, шећера, кукуруза, поморанце, авокада и лимеса. Сточарство и риболов, такође, су важне економске активности, а рударско-металуршки сектор доприноси 4,9% националног бруто домаћег производа.²³⁷

Супротно смањењу индустријског сектора, дошло је до брзе експанзије услуга. У 2009. години, услужни сектор чини 56% БДП-а, што је велики пораст у поређењу са 1980-ом годином, када је износио скоро 47%. Највећи пораст забележиле су транспортне услуге, што се поклапа са ступањем на снагу *NAFTA*. Финансијске услуге су, такође, повећане, нарочито после 2000. године, када су мексичке монетарне власти повећале каматне стопе, како би привукле страни капитал и акумулирале девизне резерве. Међутим, смањене су улоге неких других економских активности, као што су пољопривреда, сточарство и риболов, које су смањиле свој удео са 15,6% у 1960. години на само 5,7% у 2002. години.²³⁸

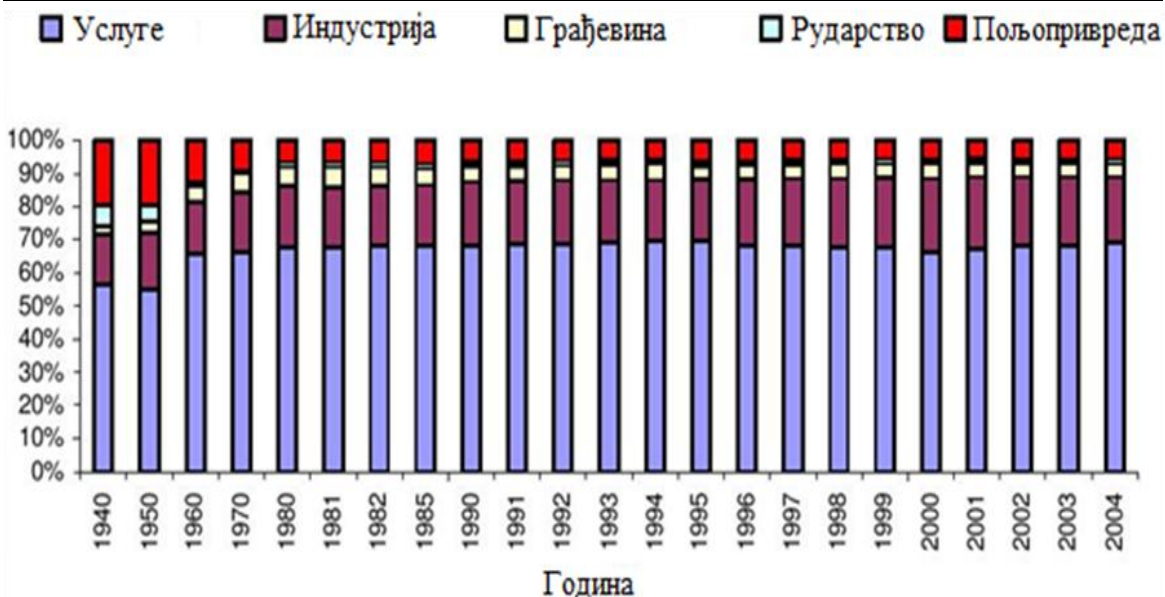
²³⁶ G. Hanson, *op. cit.*, p. 3.

²³⁷ World Bank, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator>, 16.09.2014.

²³⁸ A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 18.

Графикон 27.

Структура БДП-а по секторима



Извор: Alicia Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*, p.18, Internet, http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, 12.12.2014.

Прелазак са пољопривреде на индустрију био је део међународног правца, који је подразумевао да су цене примарних производа нестабилније и рањивије на међународном тржишту, него цене индустријских производа. Екстерни шокови и пад у неким међународним ценама изазвао је кризу у производњи памука, енекена и соргоа крајем шездесетих година 20. века.²³⁹

Постоји неколико објашњења за такав исход. Након три деценије инертности, рекордни раст земље изгледа идиосинкратичан, одражавајући пре структуралне препреке него краткорочне проблеме, као што је стопа реалне девизне прецењености, што је утицало на перформансе земље у раним 1990-им годинама.²⁴⁰ Новија литература пружа мноштво других објашњења за мексичке застоје. Најистакнутији фокус је на томе како су интерни фактори у Мексику, као што су слабо функционисање кредитних тржишта, неефикасни прописи, као и спољни фактори, попут конкуренције кинеског убрзаног повећања извоза, створили баријере мексичком расту продуктивности. Јасно је да ниједан од ових механизма није довољан сам по себи да објасни спори раст привреде Мексика.²⁴¹

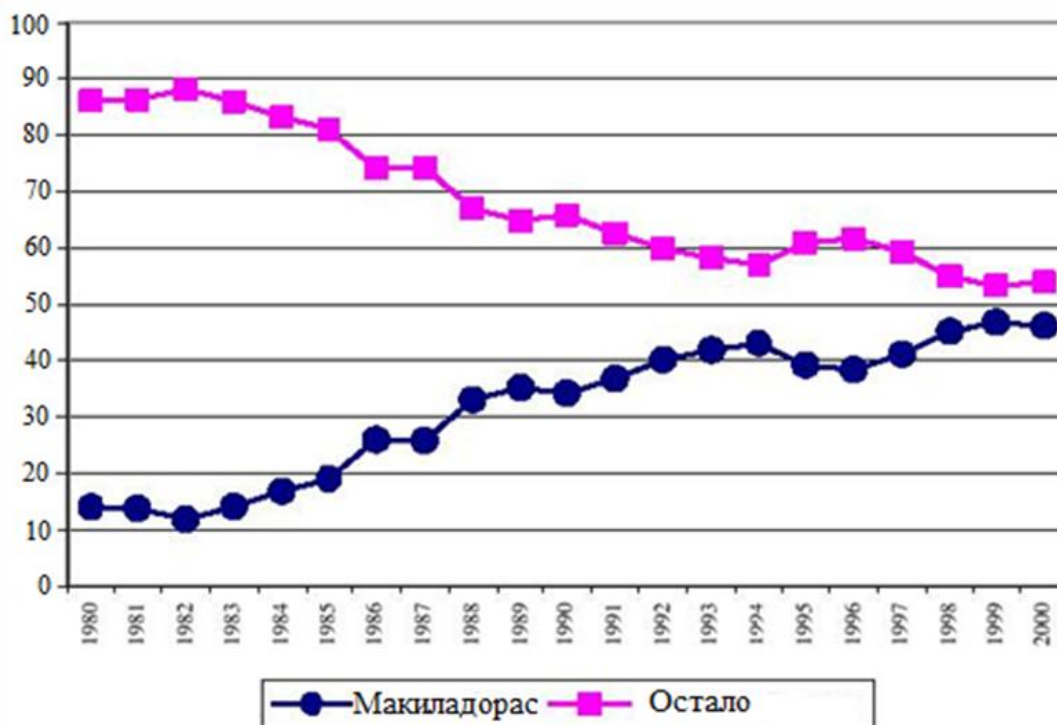
²³⁹ Криза у сектору пољопривреде је била разлог да се уведе алтернативни економски програм за смањење незапослености. Влада је разрадила програм индустријализације на САД-мексичкој граници за привлачење страних инвестиција, углавном у „ин-бонд“ индустријама (макиладорас).

²⁴⁰ R. Dornbusch, A. Werner, *op. cit.*, pp. 253-315.

²⁴¹ Santiago Levy and Michael Walton „No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico“ Palgrave MacMillan, Washington, DC, 2009, pp. 1-44.

Графикон 28.

Промене у структури мексичког извоза, 1980-2000, %



Извор: Alicia Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*, p.19, Internet, http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, 12.12.2014.

У индустријском сектору, пад удела се може објаснити, бар делимично, мексичким повећањем специјализације у активностима склапања делова, чиме се објашњава мањи утицај реформи и трговинских споразума, посебно *NAFTA*, у повећању удела индустрије у укупном БДП-у и запослености. Као што се може видети на графикону 28, удео макила у укупном извозу повећан је са 14% у 1980. години на 46% у 2000. години. Макила и *PITEX* програми учествују са чак 87% укупног индустријског извоза из Мексика.²⁴²

Дугорочни циљ када су основане макилас, био је да се створи веза између макила индустрије и остатка привреде Мексика, под претпоставком да ће једно користити другом, путем интеграције домаћих производних елемената, повећањем продуктивности и унапређењем људског капитала и технологије. Да би макилас оствариле одрживи раст, требало је да повећају продуктивност изнад својих конкурената, а трошкове да одрже нижим од конкурената.

Стимуланси који подстичу ширење макила и *PITEX* програма у Мексику – пореске олакшице за увоз и други, а у САД слободан увоз америчких компоненти за произведена добра и ослобађање од мексичког ПДВ-а, ограничили су додатну вредност у Мексику и

²⁴² A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 19.

маргину за повећање продуктивности. С обзиром на то, да је утицај макила на националну економију био мањи, него што се очекивало, овај облик индустријализације не мора да индукује нужно виши ниво продуктивности, запослења или прихода.

Један проценат раста у макила извозу резултира само у 0,3% раста у њиховом доприносу БДП-у. До краја 2000. године, допринос макила у мексичком БДП-у био је нешто изнад 1,58%, што одговара побољшању од 0,04 процентних поена БДП-а, откада су први пут основане у касном 1960-им годинама.²⁴³

После 1994. године дошло је до извесног пораста удела макила индустрије у БДП-у, који је од тада у паду. Овај минимални допринос додатној националној вредности показује да је интеграција домаће индустрије ограничена и да се везе између домаће индустрије и макила индустрије не повећавају. Из тог разлога, с обзиром на учешће макила у индустријској производњи и укупном извозу, не постоји веза између експанзије индустријског извоза и учешћа производног сектора у БДП-у. Уствари, однос између раста макила извоза и повећаног учешћа индустријске производње у БДП-у је веома низак (1% од 0,08% раста).²⁴⁴

Политике стимулса макила и *PITEX* програма спречиле су стварање веза које су очекиване. Као мера заштите националне индустрије, макила индустрије су морале да увозе све своје компоненте и до 2001. године, биле су обавезне да извозе сву своју производњу. Оне нису могле да потражују из мексичких фирми, јер макила индустрији није било дозвољено да користи домаће инпуте у својој производњи. Реформе уведене споразумом *NAFTA* елиминисале су ова ограничења. Данас макила мора да буде у складу са националним прописима, као и са прописима *NAFTA*.

Од 1990. године, сектори са највишим стопама раста производње, забележили су и најбржи раст продуктивности. Чињеница вредна помена је да од 1989. године мексички производни сектор доживљава реалокацију радне снаге више према капитално интензивним активностима, него према радно интензивним индустријама. Ови сектори обухватају аутомобилску, машинску и електронску индустрију. Аутомобилски сектор регистровао је спектакуларан раст у доприносу БДП-у са 3,7% у 1980. години на 8,9% у 1999. години, и 10,4% у 2000. години, а 14,8% у 2007. години.²⁴⁵

Аутомобилски сектор није се у потпуности суочио са међународном конкуренцијом све до 2004. године, и до те године био је подвргнут обавезама Уредбе о аутомобилима. Ова индустријска политика окончана је 2004. године, излажући по први пут аутомобилску индустрију несметаној међународној конкуренцији.²⁴⁶

²⁴³ А. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 19.

²⁴⁴ *Ibid.*, p. 20.

²⁴⁵ *Ibid.*, p. 34.

²⁴⁶ Од Уредбе о аутомобилима из 1989. године, монтажне фирме су дужне да у 2002. години одржавају додатну националну вредност из мексичког извора од 30%, а у 2003. години од 29%. У Уредби се такође установило да те фирме могу увести нова возила само када она рачунају са позитивним трговинским билансом. Уредба такође утврђује да произвођачи ауто делова морају да одрже садржај домаће вредности од најмање 20%. Наведено према: А. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 34.

Све у свему, мексичку производњу генерално карактерише слаб раст продуктивне ефикасности, осим за секторе аутомобила, машина и електронике. Аутомобилска индустрија бележи најснажнију позитивну стопу раста продуктивности, подстакнуту развојним секторским програмима, а не као резултат процеса либерализације, чији се утицај осетио тек недавно.

Сектор прерађивачке индустрије прошао је нешто боље, али је такође опао. Сектор прерађивачке индустрије патио је од утицаја субконтрактора, који је смањило домаћу додату вредност садржаја излазних производа. Учешће грађевине и електричне енергије у БДП-у је смањено, услед мање изградње, што је негативно утицало на све гране индустрије које су повезане са тим сектором, као што су индустрија цемента, стакла, или челика.

Табела 31.

Структура БДП-а по привредним секторима, %

	Пољопривреда	Рударство	Прерађивачка инд.	Комерцијалне услуге	Финансијске услуге	Комуналне, социјалне и приватне услуге
1988	7,90	2,95	23,86	25,35	9,70	17,01
1994	5,97	1,33	18,71	21,05	16,15	23,75
2000	4,17	1,41	20,31	21,36	12,14	24,38
2001	4,15	1,38	19,56	20,68	12,17	26,17
2002	3,94	1,35	18,62	20,02	13,40	26,97
2003	3,89	1,32	17,97	20,34	13,19	27,66
2004	3,91	1,45	18,04	20,80	12,98	26,76
2005	3,83	1,50	17,79	21,16	13,10	26,60
2006	3,87	1,57	18,04	21,18	12,95	25,97
2007/01	3,81	1,59	18,01	20,06	13,23	26,89
2007/02	4,07	1,61	18,10	20,99	12,98	26,12

Извор: INEGI, према: Enrique Dussel Peters, „*A Study of the Impact of China’s Global Expansion on Mexico Mexico’s Economic Relationship with China: Heading for conflict?*“, p.6, Internet, <https://ideas.repec.org/f/pdu223.html>, 12.02.2014.

У тренутку избијања дужничке кризе 1982. године, мексичка индустрија је представљала типичну структуру средњих земаља у развоју: највеће учешће од 25% БДП-а заузимала је производња прехранбених производа, пића и дувана. Текстил, одећа и производи од коже чинили су око 22%. Од 1993. године па надаље, после либерализације, дошло је до континуираног пада у појединим радно интензивним индустријама, као што су: текстил, одећа, кожа и обућа, док је учешће производа од дрвета смањено на 11,5% БДП-а, са 18%, колико је било у 1980. години. У добитку су били хемијски производи, нафтни деривати, пластика и машине, а посебно аутомобилска индустрија. Веће просечне стопе раста су забележиле и електричне машине, компјутерска и електронска опрема.²⁴⁷

²⁴⁷ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 99.

Подизање спољног коефицијента мексичког производног сектора (са 24% БДП-а 1970. године на 36% у 1990. години, и 92% у 2009. години)²⁴⁸ открива интензитет отварања ка активностима склапања и њихов значајни увозни садржај. Индустрија је регистровала извесне добитке у продуктивности, углавном због драстичног смањења запослености.

Међутим, пораст продуктивности производног сектора није праћен повећањем количине аутпута. Овај сектор је доживео велику експанзију током 1995-1999, подстакнут великом девалвацијом пезоса у децембру 1994. године, и потражњом САД-а за мексичким макила производима. Када су ови фактори избледели, производни сектор се вратио на своје релативно ниско учешће у БДП-у, док је његов допринос запослености наставио да опада. Насупрот томе, удео производног сектора у укупном извозу достигао је 85% у 2008. години.²⁴⁹

Све већа специјализација у индустријама склапања (програми макила и *PITEX*, који заједно чине 85% укупног индустријског извоза) помаже да се објасни слаб утицај извоза на повећање секторског БДП-а, продуктивности и запошљавања. До 2004. године, макила сектор је чинио 30% свих запослених у прерађивачкој индустрији, 50% у аутомобилској индустрији, а преко 60% у електронском и текстилном сектору, али је додата вредност укупног сегмента макила представљала само 7% секторске додате вредности.²⁵⁰

У последњих неколико година, прерађивачки сектор је био најдинамичнији сектор у погледу привлачења СДИ, запошљавања и производње за извоз. Међутим, његов допринос БДП-у је умерен, ако упоредимо његово просечно учешће у периоду од 1970-2002. У основи, он је остао око 20%. У прерађивачкој индустрији постоји значајна разноликост у погледу стварања аутпута. Храна, пића и дуван имају један од највећих удела у индустрији који се кретао од 33,2% у 1960. години до 25,9% у 2002 (табела 33).

Друга важна индустрија је индустрија металних производа, машина и опреме, која је значајно повећала своје учешће, са 13% у 1960. години на 23,9% у 1990. години, а затим на 30,7% у 2002. години. Један од разлога који стоји иза ове експанзије је да су економске и комерцијалне политике усмерене на развој најсавременијих сектора, у циљу да генеришу већа преливања на остатак привреде.

Већина СДИ отишла је директно ка сектору машина и опреме, посебно у аутомобилску индустрију, индустрију ауто делова, електричну и електронску производњу. Аутомобилска индустрија основана је у Мексику пре отварања привреде. Међутим, приступањем *GATT* и *NAFTA*, значајно је повећано њено учешће у производном сектору.

С друге стране, међу секторима који су изгубили превласт били су индустрија текстила и коже. Ове индустрије су имале важан допринос производњи током 1960-их и 1970-их година (њихово учешће било је око 16%). Међутим, структурне промене, услед либерализације спољне трговине, подривају њихов удео у привреди. У 2002. години њихово учешће у БДП-у достигло је само 7,5%. Структурне промене у индустрији показују

²⁴⁸ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 98.

²⁴⁹ *Ibid.*

²⁵⁰ *Ibid.*, p. 99.

да су радно интензивне активности смањиле свој удео последњих година, док су капитално интензивне активности у порасту.

Табела 32.

Структура прерађивачке индустрије, % БДП-а и извоза, 1960-2002

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002
Прерађивачка инд. (мил. УСД)	13.873	20.382	31.343	45.536	53.648	56.722	66.042	69.916	101.892	97.366
% БДП-а	20,3	22,1	23	22,6	17,6	16,9	18	17,6	19,7	18,7
% Извоза	нп ²⁵¹	нп	нп	Нп	19,5	23	52	82,7	87,1	88
Прерађивачка индустрија (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
I Храна, пиће и дуван	33,2	29,5	27,8	26,5	24,6	26,2	26,0	28,2	23,8	25,9
II Текстил и кожа	17,5	16,1	15,8	14,9	13,8	12,8	9,4	8,4	8,3	7,5
III Дрвна инд.	4,9	4,9	4,1	4,0	4,3	3,9	3,4	3,1	2,6	2,4
IV Папирна инд.	5,1	5,5	5,6	5,2	5,5	5,8	5,2	5,0	4,4	4,4
V Хемијска и петрохем. инд.	9,5	10,2	11,2	13,2	14,9	17,5	16,9	16,5	14,5	14,5
VI Инд. неметала	6,1	5,9	7,2	7,3	7,0	6,9	7,6	7,5	6,5	7,0
VII Инд. основних метала	5,5	5,7	5,6	5,8	6,1	5,8	4,7	4,9	4,8	4,7
VIII Машине и опрема	13,1	16,6	17,3	19,9	21,3	18,5	23,9	23,8	32,1	30,7
IX Остало	5,1	5,7	5,4	3,2	2,6	2,6	2,8	2,8	3,0	2,9

Извор: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico and Bank of Mexico, према: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, p. 99, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Иако прерађивачки сектор није имао највеће учешће у БДП-у, у смислу вредности извоза, његов удео је драматично повећан у последњих неколико година, а нарочито након спољнотрговинских реформи 1986. године, и касније 1994. године. На пример, он је са 23% у 1985. години повећан на 88% у 2002. години. У оквиру овог сектора, индустрије са највећим учешћем у укупном извозу јесу метални производи, машине и опрема на првом месту (са 74% од укупног удела), текстил и кожа на другом месту (8,5%) и хемијски производи (4%).

Уопште, водећи извозни производи у последњих неколико година – искључујући макиладора – су аутомобили (19,1%), сирова нафта (17%) и транспортна средства (5,5%). Истовремено, најзначајнији увозни производи били су аутомобилски делови (10%), машине за информационе системе (5,7%) и аутомобили (4%). Ови резултати показују да се већина спољнотрговинских токова састоји од интра-индустријских трансакција.²⁵²

²⁵¹ НП - недоступни подаци.

²⁵² В. I. V. Galan, *op. cit.*, pp. 99-100.

Веровало се да ће, током времена, макила фабрике поспешити, путем трансфера технологије и тражње за сировинама и компонентама, развој домаће индустрије и производних предузећа на северу земље. Међутим, фабрика „*Volkswagen*“ у Пуеблу, са свим пословима и страним валутама које доноси Мексику, такође побија тврдње да страна технологија аутоматски утиче и на локалног домаћина.

Упркос томе што је лоцирана у Пуеблу преко 50 година, ова ауто индустрија до недавно није створила много локалног посла, нити знања. *Volkswagen* истиче да купује 60% својих делова у Мексику, али „локални“ добављачи су практично сви у страном власништву и увозе већину материјала које користе. Вредност коју Мексико додаје „Бубама“ које извози је углавном радна снага. Трансфер технологије – пренос знања из страних компанија на локалне – је ограничен, делимично и због тога што је већина спољне трговине данас унутаркомпанијска. „*Ford Hermosillo*“, на пример, је постројење за пресовање и склапање које испоручује искључиво Форд постројењима у САД. Трговина као ова нарочито је неприступачна аутсајдерима.

Укратко, „*Volkswagen Mexico*“ је отелотворење стратегије коју је Мексико изабрао за глобализацију – склапање увозних делова. То је стратегија која је савршено разумна с обзиром на близину Мексика највећем светском тржишту, и то је дало подстицај расту макила индустрије, која користи радну снагу Мексика да склапа стране делове, а онда реекспортује готове производе.

Ове фабрике су претвориле Мексику у једног од највећих извозника у земљама у развоју производа средње и високе технологије. Али, макила сектор је и даље „острво“, које није успело да стимулише мексичку индустрију, што је управо један од разлога зашто је глобализација Мексика донела разочаравајући раст, са просеком од само 3% годишње током 1990-их година.

Макила индустрија се први пут појавила у Мексику 1966. године. Иако је ова земља прешла са склапања одеће на склапање робе високе технологије, скоро 40 година касније 97% компоненти, које се користе у мексичким макила, још увек су увозне, а вредност коју Мексико додаје свом извозу је заправо јако опала од средине 1970-их година.

Мексико никад није тражио да компаније врше трансфер технологије локалном становништву, а заправо према правилима Северноамеричког споразума о слободној трговини, он то и не може. Техничка компонента није била укључена у споразум *NAFTA*, како би дошло до значајног трансфера технологије из САД.

Резултати процена сугеришу да на просечан мексички производни извоз има удела домаће додате вредности од око 34%. Делатности које имају домаћи садржај мањи од 50% чине око 80% индустријског извоза земље. Домаће индустрије са ниском додатом вредности обухватају рачунарску, аудио и видео опрему, комуникациону опрему, полупроводнике и друге електронске компоненте, и електричну опрему.²⁵³

²⁵³ A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 32.

Делатности које имају удео домаћег садржаја већи од 65% чине само 5,1% укупног мексичког извоза производа. Неке водеће индустрије у овој групи производа са високом домаћом додатом вредношћу су деривати нафте и угља, са учешћем од 90%; креч и гипс, са уделом од 88,2%; и пестициди, ђубрива и друге пољопривредне хемикалије, са уделом од 79,9%.²⁵⁴ Иако релативно ниска, домаћа додатна вредност у извозу Мексика је повећана у последњих неколико година, сугеришући да је индустријска стратегија Мексика резултирала, иако скромно, и само у неким индустријама, у свом уметању у глобалне ланце снабдевања.

Либерализација мексичке привреде, као и *NAFTA*, покрива, такође, пољопривредни сектор. Споразум је обавезао пољопривредни сектор на постепено укидање царинских баријера. У оквиру *GATT*, Уругвајска рунда је била прва рунда за покретање преговора о сектору пољопривреде и сточарства, а сукоби, који су испливали на површину око ове теме, изазвали су да се рунда продужи до тачке угрожавања потписивања коначног споразума. У преговорима у Дохи, иста неслагања су показала да су сукоби интереса између развијених земаља и земаља у развоју наизглед непремостиви, све док се претходно не смање субвенције, или да развијене земље отворе своја тржишта за извоз земаља у развоју.

Пад пољопривреде, који је почео 1940-их година, применом модела увозне супституције, није се променио од реформи. Разлози за то су, између осталог и:

- брзина либерализације,
- урбани карактер макроекономске политике;
- хронични дефицит у јавним и приватним инвестицијама;
- дуги периоди прецењеног пезоса и дисторзије међународних пољопривредних цена, произашле из политике развијених земаља.

Удео пољопривреде је опао у мексичком БДП-у, са мало, ако их уопште има, добитака у продуктивности. Либерализација је довела до конвергенције домаћих и међународних цена, изазивајући пад цена домаћих произвођача главних производа као што су житарице, пасуљ, воће и поврће. Извозни и увозни производи доживели су пад цена. Кретање међународних цена и ревалвација пезоса објашњавају око 70% дугорочну путању домаће цене кукуруза.²⁵⁵

Што се тиче мексичке пољопривреде, *NAFTA* је кључни фактор у политици модернизације овог сектора. Секторијални инструменти политике требало је да подстакну промене у расподели фактора производње потребних да се подигне продуктивност. Оне су имале за циљ да подстакну померање запослености, капитала и земљишта од оних активности које не могу да се такмиче са увозом из САД и Канаде, према онима које су конкурентне на домаћем и иностраном тржишту. Очекивало се да ове иницијативе изазову пораст ефикасности кроз промене у: 1) производној структури, која би фаворизовала повећан узгој воћа и поврћа, а смањила производњу основних житарица и уљарица; 2) личним примањима, што би смањило укупну запосленост у овом сектору, уз обезбеђивање пораста зарада, а што би резултирало да се земља и инвестиције посвете конкурентнијим

²⁵⁴ A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, pp. 32-33.

²⁵⁵ *Ibid.*, p. 33.

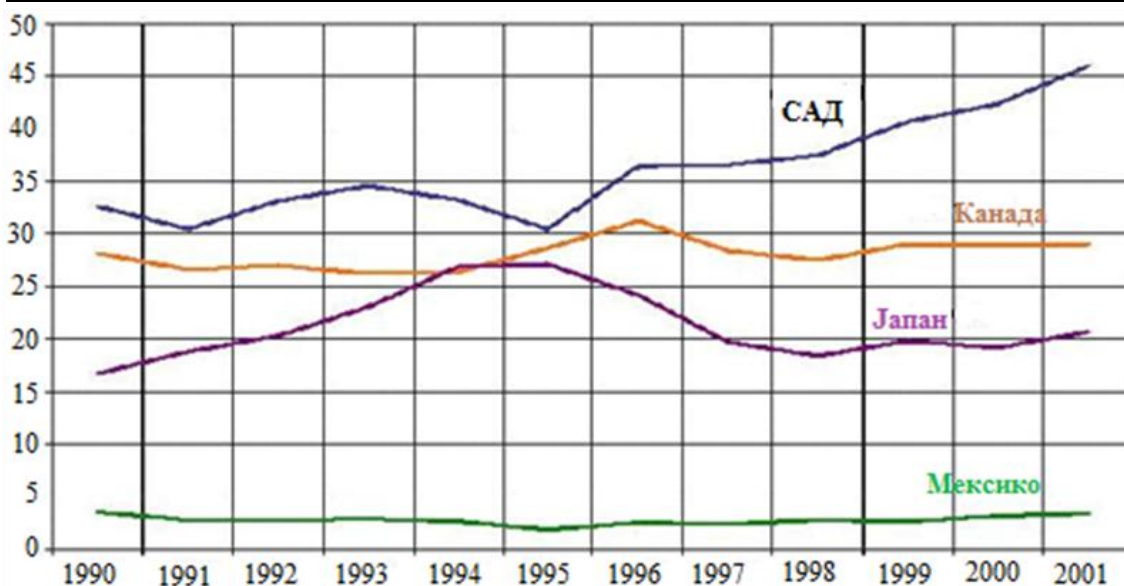
производима, који нуде веће приносе; 3) као и у променама у спољној трговини, које подразумевају повећање увоза основних житарица и уљарица и извоза воћа и поврћа.

Од 1993. године дошло је до побољшања ефикасности, јер је додата вредност по раднику порасла. Ипак, упркос свим побољшањима, која су забележена од 1993. године, а која се односе и на привреду у целини, и на сектор сточарства, пољопривредна производња и даље је најнижа међу свим секторима привреде.

Ипак, између 1993. и 2001. године, раст продуктивности у пољопривреди био је више него двоструко већи у односу на остатак привреде. Као корелатив ових добитака, пољопривреда није апсорбовала раднике и изгубила је у укупној запослености. Јаз између продуктивности мексичке пољопривреде и пољопривреде Канаде и САД-а наставља да се шири, као што је приказано на графикону 29.

Графикон 29.

Продуктивност пољопривредног сектора, 1990-2001, USD милиони



Извор: Alicia Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*, p.40, Internet, http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, 12.12.2014.

У годинама пре ступања на снагу *NAFTA*, раст сектора био је мањи (1,7%), него раст привреде у целини (4%), разлика која је одржана и након спровођења споразума, иако је привреда почела да се отвара. У ствари, пољопривредна производња повећана је по стопи од 2,2% у периоду 1993-2000, када је најдинамичнија област била производња воћа и поврћа.²⁵⁶

²⁵⁶А. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 40.

Али овај механизам је био само делимично успешан, јер је погоршање светских цена било веће од повећања обима производње. Прилагођавање цена које је надмашило прилагођавање у количинама, резултирало је у паду вредности производње пољопривреде и сточарства, и њиховог удела у укупном БДП-у.

У периоду 1993 – 2002, спољна трговина пољопривредним производима повећавала се спорије од укупне спољнотрговинске размене. Након значајног пораста између 1993. и 1995. године, извоз пољопривредних производа је успорен. Увоз је постао динамичнији, а спољнотрговински дефицит овог сектора је повећан. Као резултат ревалвације, равнотежа на домаћем тржишту је постигнута кроз увоз, а не кроз повећање производње довољне да задовољи тражњу на тржишту. Сектор сточарства забележио је спољнотрговински суфицит, што се не може рећи за сектор пољопривреде у целини, који је регистровао у 2002. години највећи спољнотрговински дефицит од 1980. године.

Тренд спољнотрговинске размене пољопривредним, сточарским и прехранбеним производима открива високу осетљивост на промене реалног девизног курса. У 1995. години увоз је смањен, а извоз повећан, као последица девалвације, бележећи тиме значајан секторски спољнотрговински суфицит. Уз депресијацију валуте 1997. године, пољопривредни спољнотрговински дефицит је опао.²⁵⁷

Ревалвација пезоса увећала је ефекте царинских смањења и међународних промена цена и представља главни фактор повећања увоза пољопривредних производа из САД-а.²⁵⁸ Промене у царинама су мање важне у овом случају. Опадање домаћих цена главних извозних производа, као што су парадајз, поврће и воће, у којима је Мексико светски извозник и има компаративну предност, било је збуњујуће. Те цене је требало да расту ближе међународним стандардима и да дају користи произвођачима и извозницима. Нажалост, ово се није догодило.

У периоду 1980 – 2005, домаће и међународне цене су опале. Пад произвођачких цена је био најтежи од спровођења *NAFTA* 1994. године до 2006. године. У принципу, сиромашније државе на југу земље, гушће насељене домороцима и специјализоване у производњи кукуруза, пасуља, какаа и кафе, биле су више погођене, него северне државе, које су биле корисници државних инвестиција за наводњавање, и специјализоване у извозу воћа и поврћа. Мали узгајивачи кукуруза и пасуља били су међу главним губитницима процеса либерализације.

Упркос огромним напорима, произвођачи кукуруза и други произвођачи житарица су стога губитници у процесу либерализације. Они су претрпели оштрији пад цена, него произвођачи било које друге робе.²⁵⁹ Ни значајан пораст међународних и домаћих цена, који је регистрован у периоду 2005-2008, није компензовао вредност губитака у производњи.

²⁵⁷ Током 1993. године забележено је смањење спољнотрговинског дефицита, праћено јаком апресијацијом пезоса, што указује да реални курс није једини фактор који објашњава ток спољне трговине; разлике у стопама раста у приходима између земаља такође објашњавају у великој мери овакве резултате.

²⁵⁸ А. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 41.

²⁵⁹ *Ibid.*, pp. 41-42.

Најважнија реакција на пад цена била је да се побољша техника култивације, у циљу повећања приноса и обима производње. Раст у производњи пасуља и кукуруза објашњава стратегију преживљавања сељака. Повећан обим производње није, међутим, у потпуности надокнадио пад цена. Као што се очекивало, структура производње је модификована у корист профитабилнијих извозних производа, као што су пиринач, пасуљ и соја. Производња осталих производа, као што су основни прехранбени, памук и јечам, повећавала се по нижој стопи него становништво.

Реформе су имале за циљ да изазову промене у расподели земљишта према производима који су били конкурентни у земљи и иностранству. Док је производња воћа и поврћа порасла, удео земљишта које се користи за ове усеве остао је стабилан. Постоје високи почетни трошкови који отежавају да се прошире ове културе на нове области, као што су инвестиције потребне у случају воћака, које захтевају дуг период између садње и прве утрживе жетве.

Недостатак инвестиција у наводњавање ограничава потенцијал за узгајање поврћа, као што то чини и неадекватност саобраћајне инфраструктуре која би обезбедила брже достављање лако кварљивих производа до места продаје. Велики проблем је и лоше функционисање тржишта (робе, капитала и технологије). Само богати пољопривредници из северних држава повећали су производњу и извоз воћа и поврћа.

Ниже међународне и домаће цене нису у потпуности користиле потрошачима. Домаћим тржиштем пољопривредних производа доминирају олигополска и монополска структура. Четири компаније контролишу тржиште кукуруза, и оне су главни корисници програма државних субвенција. Само једна компанија контролише производњу кукурузног брашна за тортиљу. Код других житарица, концентрација је слична и смањује проценат коначне цене који произвођачи добијају за мање од 30% велепродајне цене. Исто важи и за воћа и поврћа. Концентрација тржишне снаге генерише велике губитке који несразмерно утичу на најсиромашнији део друштва.²⁶⁰

Ниска продуктивност у мексичкој пољопривреди је последица више фактора, који су негативно утицали на развој овог сектора током деценија. Један од фактора је и фрагментација имовинског земљишта и производње, што је резултирало у двоструком моделу развоја у сектору пољопривреде. Пољопривредни сектор великих размера био је оријентисан ка производњи индустријских сировина и извозу, и добијао је стимулансе сличне онима које је створио модел увозне супституције за произвођаче: кредит по негативним реалним каматним стопама; прецењени девизни курсеви за набавку капиталних добара и увезених инпута; субвенционисане инвестиције за наводњавање и енергију; и привилегован приступ новим технологијама. Истовремено, субвенције су одржавале цене хране ниским, у циљу смањења трошкова плата у градовима.

Ови механизми дискриминисали су мале и средње произвођаче, смањујући стопу раста пољопривредног сектора. Током деценија, сектор пољопривреде и сточарства оскудевао је у инвестицијама, што је ограничавало усвајање нових технологија, и интеграцију домаћег тржишта са светским тржиштем.

²⁶⁰ Shannon K. O'Neil „Two Nations Indivisible“ Oxford University Press, Oxford, 2013, p. 101.

Између осталих ефеката, супституција увоза изазвала је пад учешћа пољопривреде у структури БДП-а, док је одржавала висок проценат укупне запослености у овом сектору. Реформе нису елиминисале ову дискриминацију и удео пољопривреде у БДП-у наставио је да опада, делимично због ефекта холандске болести, повезане са присуством природних ресурса.

Укратко, *NAFTA* је била кључни елемент у политици модернизације мексичког пољопривредног сектора, а основни циљ је био да се подстакну промене у пољопривредној специјализацији, како би се повећала продуктивност овог сектора. Промене су подразумевале пренос рада, капитала и земљишта из делатности које не могу да се такмиче са увозом из САД и Канаде, ка онима које могу да се такмиче на домаћем и међународном тржишту, чиме се индукује повећање ефикасности. Поред тога, промене су подразумевале и реструктурирање производње, односно смањење основних житарица и уљарица, и употребу фактора који захтевају мање запослење, али више земље, и инвестиције намењене извозним производима, као што су поврће и воће.

3.2. Ефекти промена у спољној трговини Мексика на запосленост

Стратегија супституције увоза и индустријализације довела је до повећања запослености у индустријском сектору, тачније до преусмеравања са пољопривреде на индустрију, где су плате биле више, као и до померања становништва из руралних у урбане средине. Економски подстицај произвођачима, и пољопривредна криза средином 1960-их година, били су главни узроци прерасподеле рада из примарних у секундарне и терцијарне делатности.

Либерализација спољне трговине довела је до структурних промена у запослености. У периоду 1980 – 2008, удео пољопривреде и сточарства у укупној запослености опао је са скоро 30% на 18%, а удео индустрије у запослености смањено се са 13% на 9,6%. Смањење запослености у пољопривреди и индустрији убрзано је након имплементације *NAFTA*.²⁶¹

На графикону 30 можемо приметити да је током 1960-их година око 54% радне снаге запослено у примарном сектору, док је у индустрији ангажовано око 19% укупне радне снаге. Током 1970-их година, индустријски сектор запошљава око 23% радне снаге, док је примарни сектор смањено свој удео на 39,4% запослених. У наредним годинама, терцијарни сектор је задржао највећи део радне снаге, и бележи највећу стопу раста запослености.²⁶²

Рударско-металуршки сектор доприноси 4,9% националног бруто домаћег производа 2013. године. Како се наводи у извештају мексичког Завода за социјално осигурање, овај сектор је у мају 2013. године генерисао 337.598 директних радних места и преко 1,6 милиона

²⁶¹ B. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 90.

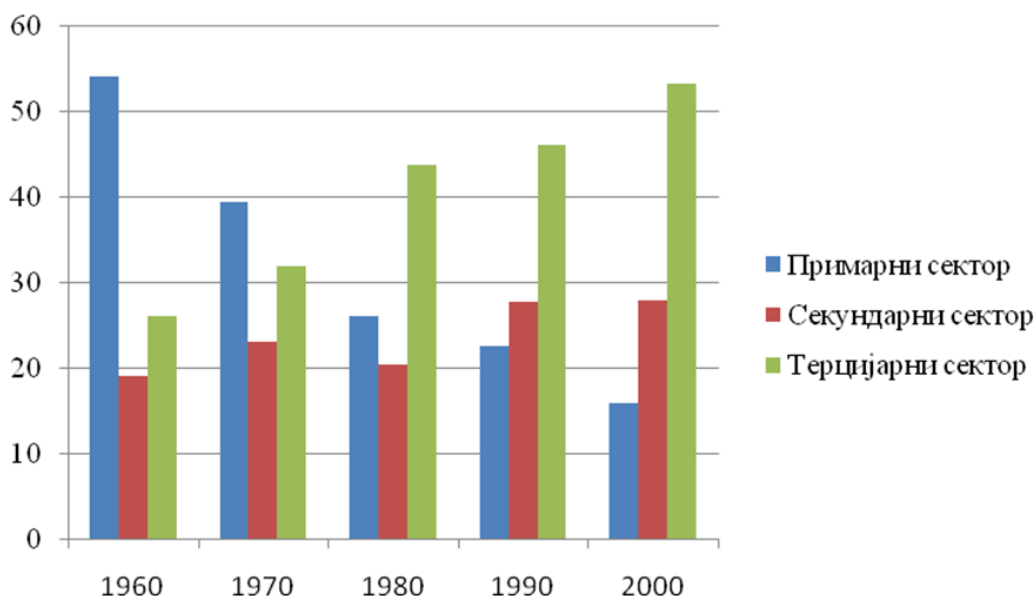
²⁶² *Ibid.*

индиректних радних места, а просечна плата у овом сектору је била 37% већа од националног просека.²⁶³

Мексико је један од десет највећих светских произвођача нафте. Нафтна компанија Пемекс је друга најмоћнија компанија у Латинској Америци. Нафта и остали рударски производи чинили су 1,2% БДП-а у Мексику 1999. године. Традиционално, овај сектор је развио мали проценат радне снаге. На пример, у 1997. години било је запослено 0,3% мексичке радне снаге.²⁶⁴

Графикон 30.

Расподела радне снаге по привредним секторима²⁶⁵, %



Извор: INEGI, према: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, 2006, p. 90, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Запосленост у сектору услуга је повећана. Послови у услужном сектору су повећани од 50-60% укупне запослености.²⁶⁶ Овај сектор обухвата велики део неформалних радника, тако да многа од нових радних места нису најпожељнија занимања, али је формална запосленост такође повећана.

²⁶³ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Internet, <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>, 12.12.2014.

²⁶⁴ B. Galan, *op. cit.*, p. 90.

²⁶⁵ Примарни сектор обухвата: пољопривреду, сточарство, лов и риболов; секундарни сектор обухвата: рударство, експлоатацију нафте, прерађивачку индустрију, електричну индустрију и грађевинарство; терцијарни сектор обухвата: комерцијалне активности, услуге, транспортне, владине и друге услуге.

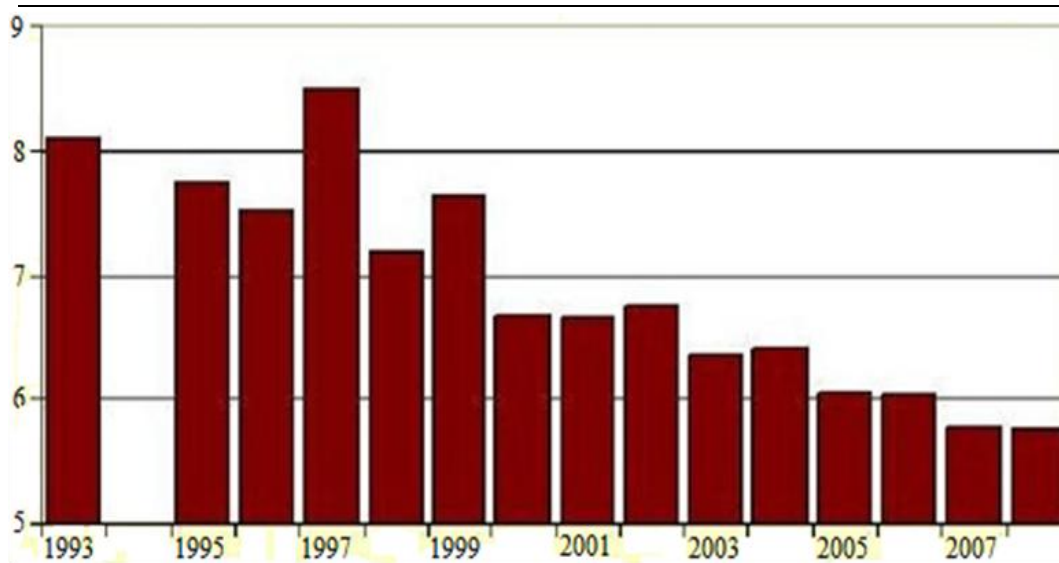
²⁶⁶ Eduardo Zepeda, Timothy A. Wise, and Kevin P. Gallagher, *Rethinking Trade Policy for Development: Lessons From Mexico Under NAFTA*, p. 11, Internet, http://carnegieendowment.org/files/nafta_trade_development.pdf, децембар 2009, 15.09.2015.

Сектор услуга садржи сегменте високе продуктивности као што бележи банкарски систем, који је у потпуности приватизован и у рукама страних инвеститора. Стране директне инвестиције обезбедиле су и нове туристичке услуге светске класе у мексичким одмаралиштима. Значајне инвестиције, домаће и међународне, замениле су традиционалну трговину на мало, америчким робним кућама и супермаркетима у великим и средњим градовима. Као део смањивања јавног сектора, запосленост у дистрибуцији и малопродаји гаса и горива брзо се проширила током последњих година. Мексичко игнорисање јавног образовања довело је до повећања учешћа радних места у приватном образовању.

У пољопривреди, с друге стране, губици запослености превазишли су већину добитака у слободним зонама, као и у сектору услуга. Како графикон 31 илуструје, укупна запосленост је смањена са 8,1 милиона у раним 1990-тим годинама на 5,8 милиона у другом кварталу 2008. године, што представља губитак од преко 2,3 милиона радних места.

Графикон 31.

Запосленост у пољопривредном сектору, 1993-2008, у милионима USD



Извор: INEGI, према: Eduardo Zepeda, Timothy A. Wise, and Kevin P. Gallagher, *Rethinking Trade Policy for Development: Lessons From Mexico Under NAFTA*, децембар 2009, р. 12, Internet, http://carnegieendowment.org/files/nafta_trade_development.pdf, 18.03.2014.

Са мексичком унилатералном либерализацијом већине пољопривредних сектора, увоз субвенционисаних житарица и уљарица је потиснуо растући извоз воћа, поврћа, и меса у САД. Мексички спољнотрговински биланс пољопривредних производа са САД је остао негативан од имплементације *NAFTA*. Повећање запослености на усевима за извоз је ограничено, јер индустријализована пољопривреда доминира овим секторима, нудећи

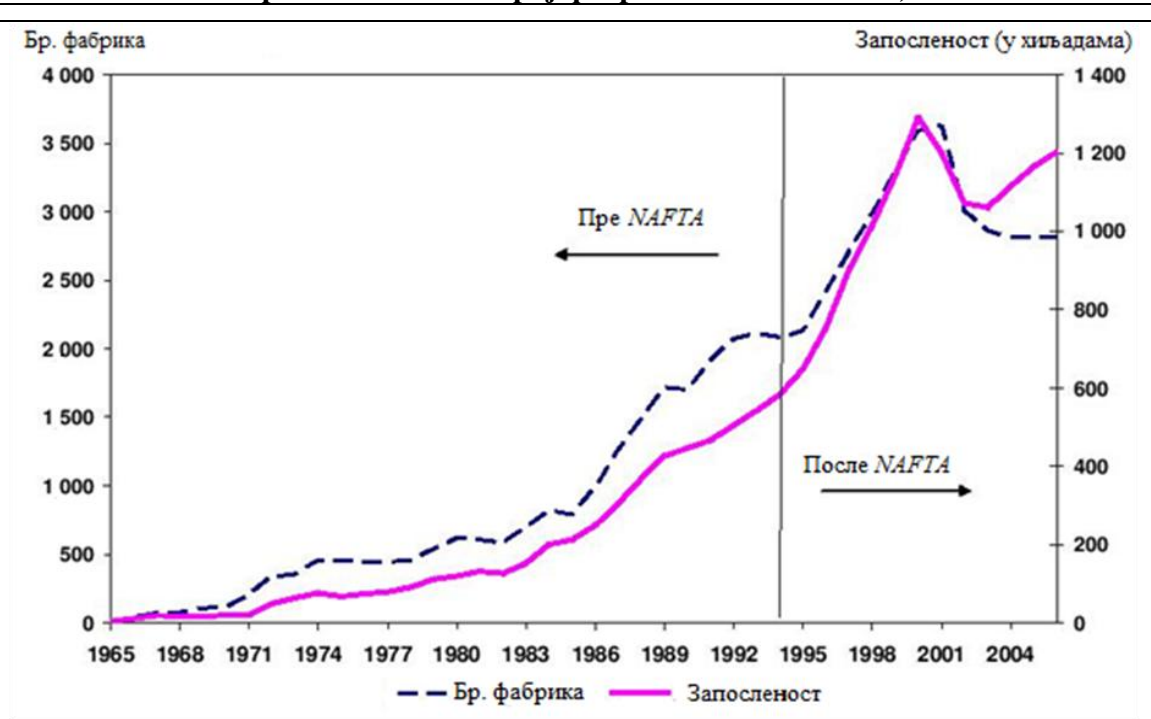
ограничено стално запослење. Дошло је до значајног повећања сезонског рада, бележећи велики број интерних привремених миграната.²⁶⁷

Ова мала и сезонска повећања запослености су сувише ограничена да би апсорбовала губитке од традиционалних пољопривредних сектора. Многи од ових губитака односе се на мале фармере, који производе основне прехранбене производе, пре свега кукуруз, где је увозна конкуренција угрозила произвођаче, а реалне цене опале скоро 50%, након што је Мексико убрзао либерализацију за осетљиве производе по утврђеном распореду *NAFTA*.

Једна од последица спољнотрговинске либерализације у касним 1980-им годинама, била је брз раст макиладора индустрије у северном делу Мексика. Макиладора су еволуирале у најдинамичнији сектор у смислу извоза и запослености, а постале су и трећи највећи извор девизних прихода, после нафте и дознака.

Графикон 32.

Слободне производне зоне: број фабрика и запосленост, 1965-2006



Извор: Преузето из: Justino De La Cruz, Robert B. Koopman, Zhi Wang, *Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports*, p. 25, Internet, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, 14.12.2014.

Запосленост у сектору макиладора регистровала је стопу раста између 10% и 20% у периоду 1986-1990. У 1991. години скоро пола милиона Мексиканаца радило је у макиладора индустрији. Ова индустрија има релевантну улогу на извозном тржишту. У периоду 1990 – 2000, просечно учешће макиладорас у приходима од извоза било је 50% у

²⁶⁷ Fernando Rello, *Inercia estructural y globalización: la agricultura y los campesinos más allá del TLCAN*, 2008, p. 11, Internet, <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP20RelloJuly08.pdf>, 18.03.2014.

извозу производа и 37,8% у укупном извозу. Макиладорас нису само важни у обиму и вредности извоза, већ и у стварању радних места; на пример, у периоду 1987 – 1994, њихов просечан годишњи раст запослености је био 10%, док је остатак производног сектора, у истом периоду, забележио негативан годишњи раст од 2%.²⁶⁸

Извозни сектор је један од мотора раста мексичке привреде и чини око 34% мексичког БДП-а. У погледу запослености, то значи да је једно од пет радних места повезано са извозним активностима у Мексику. Међутим, упоредо са slabим растом БДП-а, перформансе запослености од краја 1980-их година биле су, такође, разочаравајуће.

Када говоримо о запослености Мексика, битно је објаснити следеће чињенице:

- зашто је у Мексику отворена незапосленост толико ниска у поређењу са другим земљама;
- релевантност раста економски активног становништва у Мексику (енг. *economically active population – EAP*);
- недостатак формалне запослености; и
- најновије трендове у квалитету запослености.

Прво, отворена стопа незапослености у Мексику након 1990-их година, достигла је највиши ниво у 2005. години, нешто изнад 4%, а од тада је опала на око 3%. У 2014. години, стопа незапослености у Мексику била је 4,5%. Дефиниција отворене стопе незапослености у Мексику односи се на проценат *EAP*, који није радио више од сат времена недељно током последња два месеца, и који је још увек у потрази за послом. Под мексичким социо-економским условима, без икаквих бенефиција од незапослености, ова дефиниција није применљива.²⁶⁹

Путања привредног раста и промене у структури БДП-а и запослености, довеле су до све веће неформалне економије, која је у 2009. години достигла 63% укупне запослености. Због недостатка осигурања од незапослености и ниске штедње, мексички незапослени радници морали су да нађу посао у некој другој бранши, углавном у неформалном сектору. На тај начин је стопа незапослености у Мексику била ниска, на граници од 2,8%, и као таква не сигнализира здраву економију, односно потпуну слику запослености.²⁷⁰

Током разних криза кроз које је Мексико пролазио (дужничка 1982-83, валутна 1994-95 и светска економска 2009. године), отворена незапосленост је расла, али никада није достигла висок ниво као у Аргентини, Чилеу, или Колумбији. На пример, у 2009. години,

²⁶⁸ Banco de México, према: Justino De La Cruz, Robert B. Koopman, Zhi Wang, *Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports*, p. 25, Internet, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, 14.12.2014.

²⁶⁹ E. D. Peters, *op. cit.*, p. 7.

²⁷⁰ У 1960. години скоро 80% је било неформално запослених. Од 1940. до 1982. године, дошло је до интензивног опадања неформалне запослености, што се поклапа са стварањем приватних и јавних институција социјалне сигурности и брзог раста индустрије. У 2008. години, око 91% објеката у производњи и услугама, који имају мање од 10 запослених, чине 30% ангажоване радне снаге, и 14% укупне производње. Наведено према: E. D. Peters, *op. cit.*, p. 7.

са падом БДП-а од 7%, незапосленост је ескалирала до 6,2%, и даље знатно испод 10% у Чилеу и Колумбији, где је БДП по глави становника опао по много мањој стопи.²⁷¹

Графикон 33.

Економски активно становништво и осигурани преко Института за социјално и пензионо осигурање, 1991-2006



Извор: IMSS, Према: Enrique Dussel Peters, „*The Impact of China’s Global Economic Expansion on Latin America*“, p. 6, Internet, <http://www.uwi.edu/ccfc/wp-content/uploads/2015/01/The-Impact-of-China-on-Latin-America.pdf>, 12.11.2014.

Приватизацијом и смањењем јавне потрошње смањена је запосленост у јавном сектору. Запосленост у великим предузећима претрпела је смањење због конкуренције увозних производа. Подстицаји запошљавања у макила погонима само су делимично неутралисали ефекте смањења запослености у прерађивачком сектору. Раст неформалне запослености, односно ширење послова у трговини и услугама добија на значају током деведесетих година прошлог века.

Запосленост, без икаквих социјалних доприноса, повећана је у последњих неколико година, растући са 61% активног становништва у 1991. години на 63% у 2000. години. Према истраживањима, проценат радне снаге, која не прима никакав приход, или прима само два пута годишње минималну плату, чини 66% и 65% радне снаге у 1991. и 1997. години, респективно.²⁷²

Друго, све до средине 2007. године, мексичка привреда имала је велике потешкоће у стварању формалне запослености: за период 1991-2007 у просеку је било око 350.000 мање радних места сваке године, а ЕАР је повећан за око 1 милион, односно 32,4% од годишњег раста ЕАР добило је формални посао, док остали нису нужно незапослени (као што је дефинисано отвореном стопом незапослености), већ су морали или да траже посао у неформалном сектору, или да емигрирају у САД. Ипак, 63% економски активног

²⁷¹ E. D. Peters, *op. cit.*, p. 7.

²⁷² Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Internet, <http://www.imss.gob.mx/>, 31.03.2015.

становништва Мексика (око 40 милиона радника) нема никакво социјално осигурање, односно не остварује никаква права радника; а 20% запослених ради без фиксне локације (графикон 33).

Ови подаци илуструју како се расподела дохотка погоршала, а неформална незапосленост повећала. Још један показатељ погоршања услова рада јесте број емиграната и дознаке од мексичких радника запослених у САД, које су постале други најважнији извор девиза, одмах после нафте. Након светске економске и финансијске кризе 2008. године, број емиграната се смањује, а многи се, услед рецесије америчке привреде, враћају у Мексико, тако да се смањују и дознаке радника.

Треће, иако је формална запосленост (запосленост регистрована у мексичком Институту за социјално осигурање) повећана на преко 5% од 2005. године, већина ове запослености је генерисана у грађевинарству и услугама, док је производни сектор (пољопривреда, рударство и индустрија) и даље испод апсолутног нивоа запослености из 2000. године. У случају производње, на пример, формална запосленост је у октобру 2007. године још увек 11% испод нивоа постигнутог 2000. године.²⁷³

Четврто, квалитет формалне запослености знатно је погоршан од 1980-их година са неколико аспеката. С једне стране, реалне минималне зараде у 2006. години представљају мање од 30% свог нивоа из 1980. године, односно дошло је до смањења плата од око 70%. Макроекономска криза 1994-1995 имала је снажан негативан утицај на личи доходак. Већина просечних плата у индустрији била је нижа 2000. године, него 1992. године. С друге стране, иако је удео запослености у прерађивачкој индустрији опао у тих десет година, плате су генерално повећане у истом периоду.²⁷⁴

Очекивало се да ће *NAFTA* ублажити јаз стандарда између Мексика и САД, међутим, статистички подаци често илуструју дискрепанцу између реторике и стварности. У 1994. години, просечна плата у индустрији Мексика била је 2,1 долар по сату, док је у САД износила 12 долара по сату. Таква разлика у платама постоји и даље. У 2001. години, просечна плата у индустрији у Мексику била је 2,5 долара по сату, а у САД 14,8 долара по сату.²⁷⁵

Уместо приближавања платама у САД, плате у индустрији се разилазе. Као што графикон 34 показује, просечна плата у индустријском сектору у САД 2007. године била је 5,8 пута већа од мексичке плате, са 5,6 пута из 1993. године. Реалне зараде пољопривредних радника, које су историјски биле мање него плате у индустрији, такође су опале после

²⁷³ E. D. Peters, *op. cit.*, p. 6.

²⁷⁴ International Labour Organization (ILO), Internet, http://www.ilo.org/gateway/faces/home/ctryHome?locale=EN&countryCode=MEX&_adf.ctrl-state=31k7mu1j0_9, 31.03.2015.

²⁷⁵ *Ibid.*

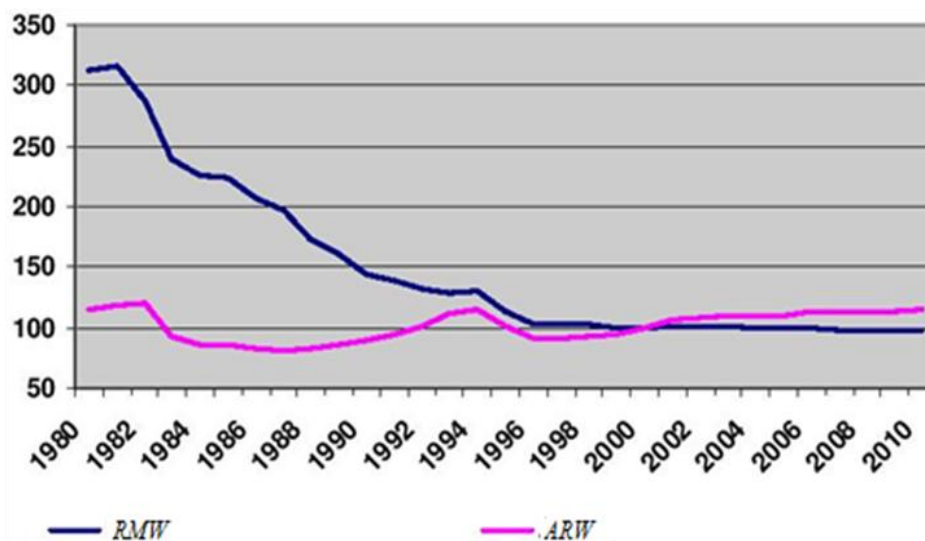
кризе 1995. године, и остале испод својих нових пре *NAFTA*, барем до 2003. године. Реална вредност минималне зараде је опала 25% од ступања на снагу *NAFTA*.²⁷⁶

Једна од компаративних предности земље која привлачи производне активности, а карактерише се фрагментацијом производног процеса у неколико компоненти, које се могу обављати на различитим локацијама, јесте однос накнаде и продуктивности. Међутим, ниске плате нису ни једини, ни најважнији подстицај.

Од 1980. године, Мексико је доживео нагли пад реалних износа минималне зараде (енг. *Real Minimum Wages – RMW*) и стагнацију просечне реалне зараде (енг. *Average Real Wage – ARW*). *ARW* је опала током периода "структурног прилагођавања", (1980-1988) и "макроекономске стабилизације" (1983-1988), а опоравила се, уз повремене осцилације, у току периода 1988-2009, иако не довољно, да би се повратила на ниво из 1981. године. *RMW* индекс опао је са 312 у 1980. години, на 95 у 2009. години (2000 = 100). Флуктуације реалних зарада у периоду 1980-2000 биле су у вези са реалним курсом. Током 1980. и 1982. године пезос је био прецењен и подигао је реалне зараде. Дужничка криза 1982. године, зауставила је ово повећање.²⁷⁷

Графикон 34.

Просечна реална зарада и минимална реална зарада, 1980-2010, индекс 2000=100



Извор: ECLAC, према: Alicia Puyana and Sandra Murillo, „*Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico*“, 2011, p. 11, Internet, http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, 11.08.2015.

²⁷⁶ International Labour Organization (ILO), Internet,

http://www.ilo.org/gateway/faces/home/ctryHome?locale=EN&countryCode=MEX&_adf.ctrl-state=31k7mu1j0_9, 31.03.2015.

²⁷⁷ A. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, p. 21.

Од 1982. до 1988. године национална валута је била потцењена, реалне плате су смањене, а цене увозне робе су порасле у домаћој валути, чиме се штитила производња покретних добара и подстицала запосленост. Пезос је остао потцењен до 1988. године. Након тога, фаворизован је прецењен девизни курс, као механизам за стабилизацију цена, али је подразумевао мању домаћу производњу. Резултати су били очигледни: недостатак стимуланса за производњу индустријских, посебно радно интензивних производа, и других националних примарних производа, прибегавање неформалним ниско продуктивним активностима, незапосленост и повећање обима увоза у БДП-у. Ова политика завршила се драматично, валутном кризом 1994. године.

Одговор на кризу био је девалвација пезоса током 1995-1996, и пад реалних зарада. Још једанпут, између 1997. и 2000. године, и поново 2003. године, органи надлежни за монетарну и девизну политику, определили су се за прецењеност пезоса са свим његовим последицама, од којих је једна била и раст реалних зарада и повећање незапослености.

Дакле, кретање зарада се не може приписати само либерализацији спољне трговине, већ и монетарној и девизној политици, смањењу фискалних расхода, реформама у систему социјалне заштите и повећању неформалне запослености. У периоду 1990 – 2009, плате у производном сектору опале су 12% од њиховог рекордног нивоа из 1993. године, а слично је било и са платама у услужном сектору.

Светска банка је утврдила да је *NAFTA* донео економске и друштвене користи за мексичку привреду, али да споразум сам по себи није био довољан да се обезбеди сужавање јаза у приходима између Мексика и САД. Светска банка наводи да *NAFTA* има позитиван ефекат на зараде и запосленост у неким мексичким државама, али да је разлика у платама у земљи повећана као резултат спољнотрговинске либерализације.²⁷⁸

На погоршање квалитета запослености, осим пада плата, утицали су и други фактори. Формално генерисана запосленост осигураних у Институту за социјално осигурање знатно се променила. Иако је број формално запослених повећан од 2005. године, већина нових радних места је била привремено запослена. Наиме, до краја 1990-их година, мање од 10% укупне запослености било је привремено, да би 2004. године било око 53% укупне запослености чинила привремена запосленост, односно квалитет новог запошљавања знатно се погоршао. Такође, половина нових радних места у формалном сектору између 1993. и 2004. године нису нудили основни пакет бенефиција, дакле, социјалну сигурност, годишњи бонус, и две недеље одмора – које прописује мексички закон.²⁷⁹

Са спорим растом и генерално slabим инвестицијама, није изненађујуће да је раст запослености био слаб. Ипак, зачуђујуће је то да је *NAFTA* донео Мексику тако велико повећање обима спољне трговине и страних инвестиција, а створио тако мало радних места.

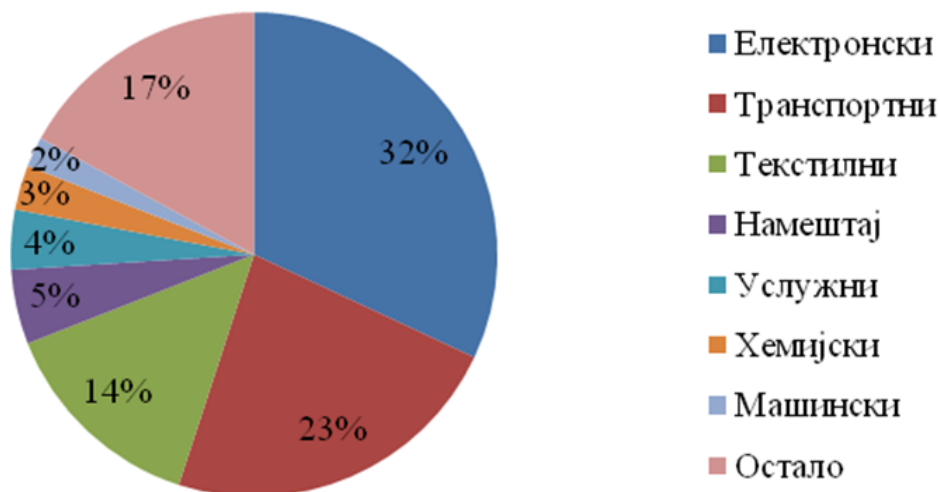
²⁷⁸ Daniel Lederman, William F. Maloney, and Luis Servén “Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean” Stanford University Press, Stanford, California, 2005, p. 18.

²⁷⁹ *Ibid.*, p. 19.

У индустрији, подаци указују на нето повећање од 500.000 – 600.000 радних места, од ступања на снагу *NAFTA*. Мексико је показао пораст запослености у сектору макиладора, од 660.000 радних места, од реализације *NAFTA*, до 1,2 милиона у 2006. години. Ограничено повећање запослености у индустрији и услугама било је праћено великим губицима запослености у пољопривреди.²⁸⁰

Графикон 35.

Запосленост по секторима у слободним производним зонама, 2006



Извор: Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, p. 26, Internet, <https://ideas.repec.org/a/fip/feddbf/y2002n2.html>, 18.02.2015.

Међутим, запосленост у индустријском сектору, изван макиладора програма, била је мања у 2008. години, него у 1994. години (осим у микро предузећима, која су углавном изузета из формалног сектора привреде). У августу 2008. године, било је 1,24 милиона радних места у индустрији која не припада макиладора, односно 159.000 мање, него када је *NAFTA* ступио на снагу.²⁸¹

Директан негативан утицај *NAFTA* на запосленост у индустријском сектору, настао је, иронично, услед америчке малопродајне пословне праксе. Током првих година *NAFTA*, угасило се око 40% произвођача из мексичке текстилне индустрије, због јефтиног кинеског и југоисточно-азијског увоза, од стране америчких продавница лоцираних у Мексику. Мексичка индустрија играчака је, такође, знатно оштећена, а сектор коже и обуће претрпео је смањење, за више од половине, у производњи и запошљавању. Валутна криза је касније довела до колапса домаће мексичке прерађивачке индустрије и све већих отпуштања запослених.²⁸²

²⁸⁰ Won-Ho Kim „The Effects of NAFTA on Mexico's Economy and Politics” Korea Institute for International Economic Policy, Seoul, 2000, p. 15.

²⁸¹ *Ibid.*, p. 15-16.

²⁸² *Ibid.*, p. 16.

С друге стране, како је раније истакнуто, мексичка продуктивност је нагло порасла, посебно у индустријском сектору. Супротно здравој логици, повећање продуктивности није довело до стварања нових радних места. Уместо тога, компаније су фокусиране на повећање продуктивности, односно аутпута по јединици рада, смањењем трошкова рада, а затим, погоршани услови на тржишту, доводе до мање радних места и нижих нивоа плата. Ово је прилично убедљив случај, који показује да је, у мексичком контексту, добитак у продуктивности у обрнутој корелацији са стварањем радних места.

За компаније основане у протекционистичким привредама, најлакше је смањити трошкове радне снаге. У почетном периоду спољнотрговинске реформе, конкурентност се обично повећава кроз продуктивност, јер се фирме боре да смање трошкове, нарочито путем смањења радне снаге. Као што је приказано у табели 33, запосленост у индустријском сектору континуирано се смањује током почетних фаза либерализације. Непосредно пре и после успостављања *NAFTA*, када је потреба за структурним прилагођавањем и реинжењерингом била императив, а утицај на мала и средња предузећа потпуно поражавајући, стопа запослености је у константном паду.

Табела 33.
Запосленост у прерађивачкој индустрији Мексика, %

Година	Стопа раста незапослености
1990	0,1
1991	-1,7
1992	-3,8
1993	-7,2
1994	-4,7
1995	-7,2
1996	2,1
1997	5,2
1998	3,1
1999	0,6

Извор: INEGI, према: Won-Ho Kim „The Effects of NAFTA on Mexico's Economy and Politics“ Korea Institute for International Economic Policy, Seoul, 2000, p.18.

Једини разлог зашто стопа незапослености не одсликава ову ситуацију је због ширења великог неформалног сектора који искривљује стварност. Неки критичари наводе да, док је продуктивност мексичких радника достигла 36,4% у току првих пет година имплементације *NAFTA*, плате су заправо опале за 29%. Остали мексички и амерички истраживачи тврде да су за време првих пет година *NAFTA*, плате радника у макиладора индустрији опале за 23%.²⁸³

Укратко, либерализација спољне трговине и *NAFTA* изазвали су губитке формалних радних места и неуравнотежену расподелу дохотка међу радницима. Табела 34, међутим, указује на то да је период нето губитка послова престао готово одмах након средине 1996.

²⁸³ W. Kim, *op. cit.*, p. 16.

године, пет година од спровођења интензивне либерализације. То значи да је забележен пораст ефикасности предузећа и продуктивности, што је заузврат, довело до повећања запослености.

За време валутне кризе, незапосленост је повећана, због економске рецесије, и достигла је 7,6% у 1995. години, а девалвација је имала привремени позитиван утицај на макиладорас. Макиладорас су биле углавном финансиране страним капиталом, па је девалвација пезоса учинила трошкове рада релативно јефтинијим.

Супротно осталим привредним активностима, макиладорас су биле у стању да створе нова радна места у тешким временима. Табела 34 описује расподелу запослености по секторима у Мексику. Током 1990-их година, производни сектор одржава стабилан ниво запослености, са око 20% радне снаге у земљи²⁸⁴.

Табела 34.

Запосленост и плате по индустријама: 1992, 2000, 2009

	Запосленост %			Лични доходак		
	1992	2000	2009	1992	2000	2009
Пољопривреда	1,25	0,69	0,65	3,00	3,13	3,17
Рударство, нафта, гас	0,34	0,39	0,39	3,55	3,78	4,03
Храна	3,06	3,14	3,02	3,14	3,04	3,09
Пиће и дуван	1,16	0,84	0,64	3,19	3,11	3,23
Текстилна инд.	1,04	0,95	0,44	3,16	3,04	3,11
Одећа и прибор	2,14	2,65	1,69	3,11	2,92	3,01
Инд. Коже	1,39	1,11	0,82	3,33	3,11	3,18
Папирна инд.	0,52	0,48	0,43	3,20	3,14	3,18
Штампарска инд.	0,82	0,69	0,68	3,37	3,11	3,31
Гориво и угаљ	0,22	0,23	0,15	3,54	3,76	3,93
Хемијска инд.	1,64	1,29	0,76	3,46	3,30	3,50
Пластика и гума	1,41	1,09	0,90	3,24	3,17	3,16
Неметали	1,12	0,95	0,57	3,28	3,16	3,23
Основни метали	0,43	0,49	0,40	3,42	3,31	3,35
Компјутери и електроника	0,91	1,60	0,88	3,39	3,25	3,28
Електрична опрема, апарати	0,88	1,26	0,71	3,36	3,26	3,29
Транспортна опрема	1,87	2,52	1,72	3,36	3,25	3,34
Друге прерађ. Инд.	4,53	4,68	4,06	3,29	3,11	3,26
Остало	75,27	74,93	81,09	3,38	3,25	3,32

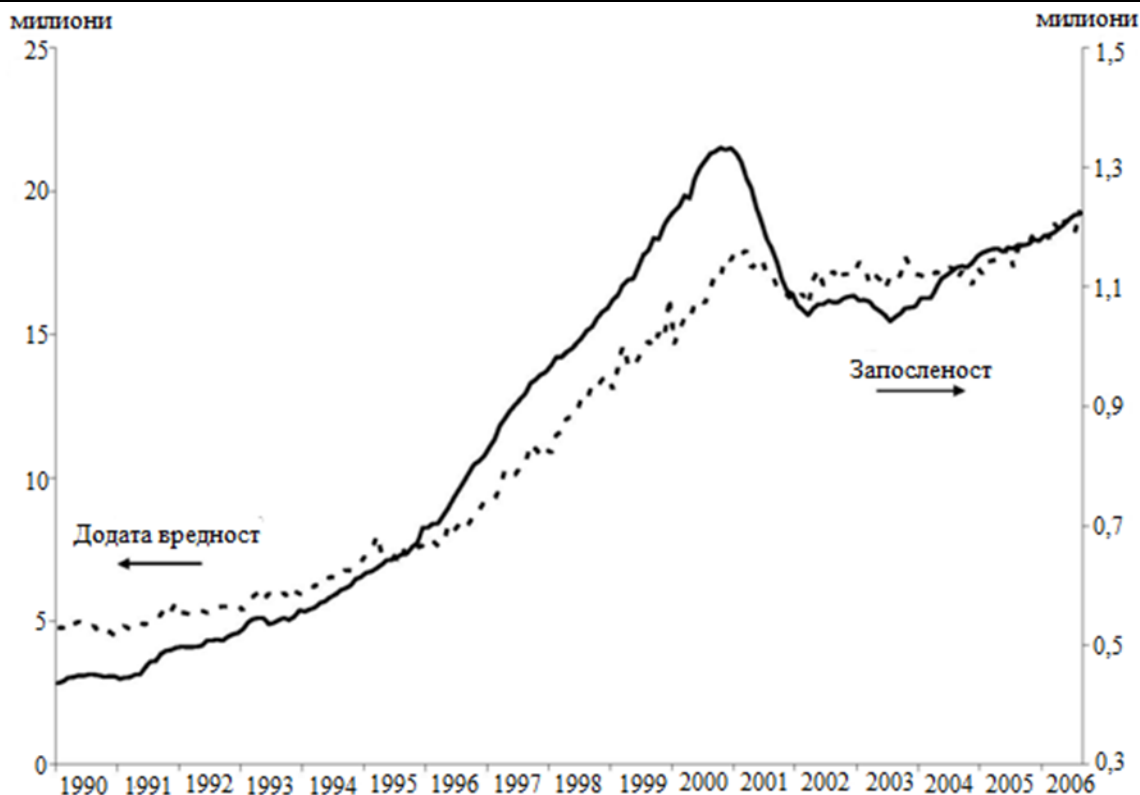
Извор: Raymundo Miguel Campos-Vázquez, José Antonio Rodríguez-López, „*Trade and Occupational Employment in Mexico since NAFTA*“, p.12, Internet, <http://www.oecd.org/docserver/download/5kg3nh5q7p5k.pdf?expires=1452295534&id=id&acname=guest&checksum=A06271FC3D0E6EDC3DBBE70CE497CA34, 08.09.2014>.

²⁸⁴ W. Kim, *op. cit.*, p. 16.

Од раних 1980-их година макиладорас у Мексику су најдинамичнији сектор мексичке привреде. Графикон 36 приказује запосленост и стварну додатну вредност производног сектора у периоду 1990 – 2006. Запосленост је повећана са 180.000 радника у 1984. години на 1,3 милиона радника у 2000. години, пре пада на 1,1 милион радника у 2002. години. Додата вредност повећана је са 330 милиона долара у 1990. години на 1,5 милијарди долара у 2000. години, а затим опада на 1,2 милијарде долара у 2002. години.²⁸⁵

Графикон 36.

Повећање производње



Извор: INEGI, Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, p.15, Internet, <https://ideas.repec.org/a/fip/feddbf/y2002n2.html>, 18.02.2015.

Док је додата реална вредност у макиладорас повећана за 10,4% годишње између 1990. и 2002. године, реални БДП повећан је за само 2,9% током истог временског периода. Постоји неколико кључних фактора који објашњавају раст макиладора индустрије. Пре свега, оваква организација производње је заједничка за многе индустрије трајних и полутрајних потрошних добара, као што су производи електронике, ауто делови, одећа и обућа.²⁸⁶

²⁸⁵ J. Cañas, *op. cit.*, pp. 15-16.

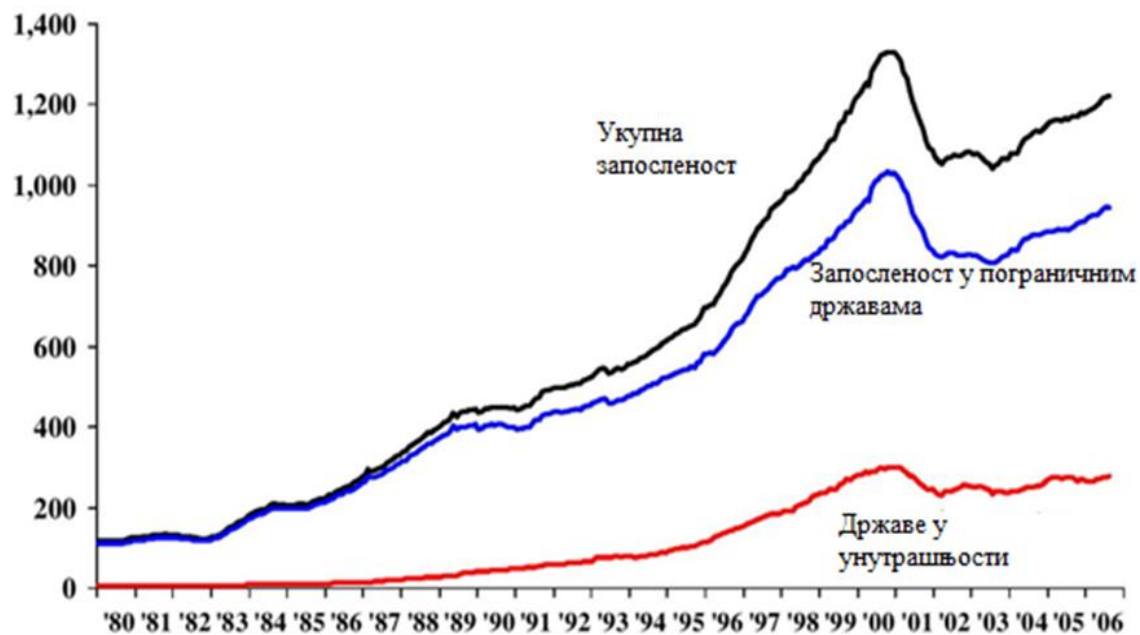
²⁸⁶ INEGI, наведено према: J. Cañas, *op. cit.*, p. 15.

Логика глобалне „оф шор“ производње је да пронађе земљу у којој се одређена производна фаза може извести са најмање трошкова производње. Компаније ће лоцирати дизајн и маркетинг у земљама са обилним нивоом квалификоване радне снаге, као што су САД, Европа, или Источна Азија; производња делова, такође, се може пренети у те земље, или у земље са нешто нижом понудом квалификоване радне снаге. Склапање, у којој је неквалификована радна снага примарни инпут, ићи ће у земље са ниским надницама.

Међутим, од 2000. године долази до силазног тренда макиладора индустрије. Од октобра 2000. године до јуна 2002. године, угашено је више од 260.000 радних места, и то око 76% на граници са САД. Од маја 2001. године до јуна 2002. године, више од 420 постројења је затворено, од којих се око три четвртине њих налази у пограничним државама (графикон 37).

Графикон 37.

Запосленост у макиладора индустрији, пограничне vs. државе у унутрашњости



Извор: INEGI, према: Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, p. 16, Internet, <https://ideas.repec.org/a/fip/feddbf/y2002n2.html>, 18.02.2015.

Ниске плате у Мексику су кључни фактор за привлачење мултинационалних компанија, које желе да успоставе операције склапања производа за извоз. У Мексику, експанзија макиладора догодила се у периоду стагнације раста зарада. Током 1990-их година, када је запосленост у слободним зонама више него удвостручена, плате су се кретале од 1,50 – 1,75 долара по сату. Велики пораст зарада, вероватно би произвео егзодус макиладорас из земље. Заиста, након повећања зарада у раним 2000-им годинама, макиладора запосленост је нагло опала.

Монтажа за извоз је изводљива у индустријама у којима су фазе производње технолошки различите, и у којима улази и излази могу да се превезу између земаља по релативно ниским ценама. Електроника, ауто делови, одећа, обућа, и други полупроизводи за широку потрошњу уклапају се овај профил. Али многе друге индустрије, као што су индустрије петрохемијских производа, цемента или комерцијалних авиона, се не уклапају.

Највећи део „оф шор“ производње америчких фирми у Мексику јавља се управо у једној од четири индустрије, и то: индустрији одеће, електронских делова (укључујући компјутерске делове и електронска кола), затим индустрији електричних машина (укључујући телевизоре и друге кућне апарате), и транспортне опреме и делова (пре свега моторна возила).

Током периода 1990 – 2005 ове четири индустрије чине три четвртине запошљавања у сектору макиладора. То је један од разлога због којег су макиладорас високо концентрисане у одређеним индустријама. Макила производњу генерално карактерише висока концентрација. Само десет пограничних општина чине 55% укупне запослености у макила сектору 1974. године, а 2004. године овај удео се повећао на око 85%. Слично је и са пропорцијом фабрика, које су углавном сконцентрисане само у седам северних држава у којима је макила сектор најпре основан, и то у: *Baja California Sur, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Sonora, Nuevo León Tijuana*.

Макила су основане (у касним 1960-им) у северним државама Мексика, као програм за запошљавање неквалификованих радника. Разне одредбе спречиле су макила да се такмиче са индустријским предузећима у остатку земље. Иако су мексичке компаније имале контролу власништва од 48% комплетне макила индустрије у 1991. години, макиладорас су купили мање од 2% сировина и делова из мексичких фирми. Три четвртине компоненти је увезено из САД, а око 15% из Јапана и других азијских земаља.²⁸⁷

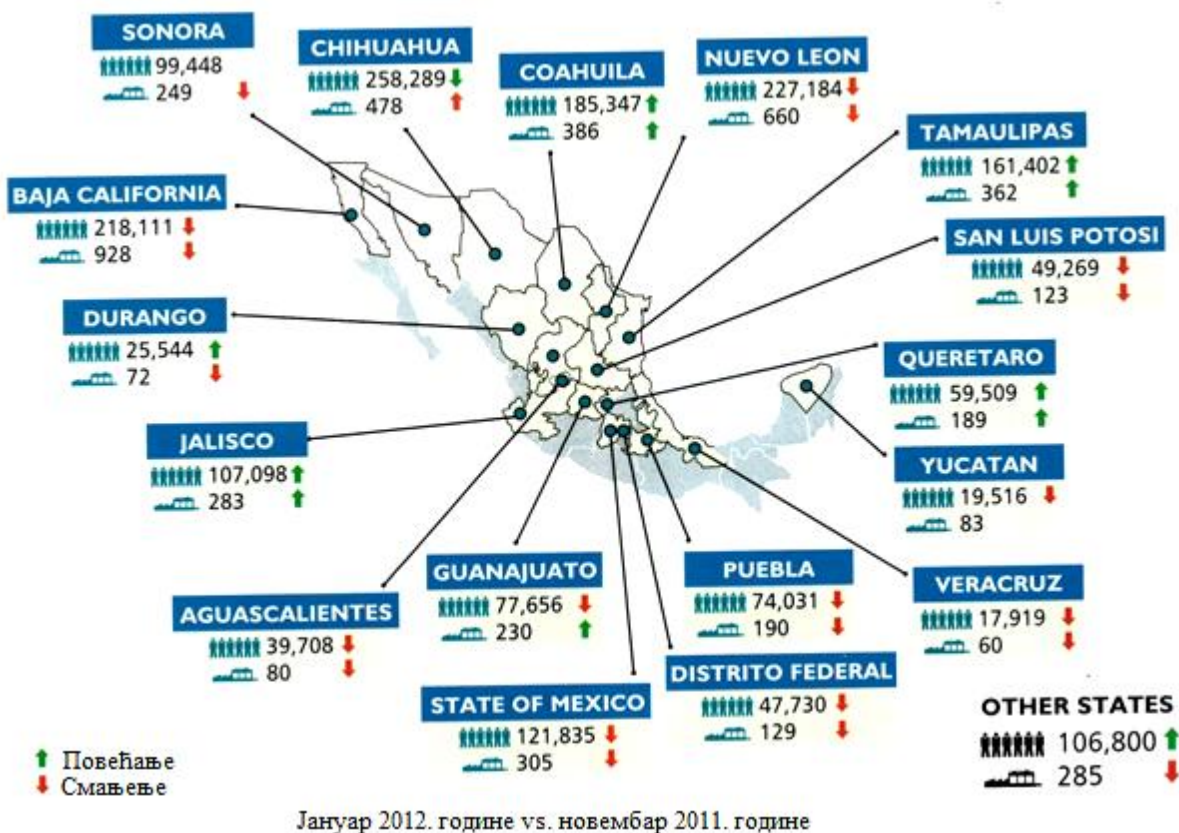
Уместо промовисања економских веза између северног региона Мексика и унутрашњости земље, стални пораст броја макиладорас у граничном подручју служио је да се убрза формирање веза са југозападом САД и његовом привредом, као и да се повећа економско присуство САД у Мексику, уопште. Чак и чињеница да су обезбеђена радна места за запошљавање за хиљаде радника, остало је нешто илузорно, јер највећи део радне снаге у многим фабрикама чиниле су жене. Макилас, или реекспортна индустрија, као извор рада, зависила је од постојања фабрика, што није гаранција да неће бити затворена у било које време, и да се пословне операције могу лако преместити у трошковно конкурентније регионе.

Током макиладора кризе, од октобра 2000. године до јуна 2002. године, више од 260.000 радника је изгубило посао, од чега око 76% у пограничним државама. Од маја 2001. године до јуна 2002. године, више од 420 фабрика је затворено, од којих се око три четвртине налазило у граничним државама. Почетком 21. века, радно-интензивне макила, као и

²⁸⁷ J. Cañas, *op. cit.*, p. 16.

електронске фирме, суочавају се са жестоком конкуренцијом из Кине и земаља Централне Америке и Азије, а током последњих 10 година многе фабрике су се преселиле у Кину.²⁸⁸

Број макиладора фабрика, које углавном извозе у САД, врло брзо се повећавао током 1990-их, након реализације *NAFTA*. Тако, са 1.920 фабрика колико их је било на крају 1990. године, број нових постројења се повећао на 3.590 у 2000. години, а затим је пао на 2.860 у 2003. години. Између 2004. и 2007. године, број фабрика остао је на приближно истом нивоу, од око 2,819. У априлу 2012. године, Баха Калифорнија, са 971 фабриком, имала је највећи број фабрика свих мексичких држава, затим Нуево Леон са 659, Чивава са 474 фабрика, Коауила са 388, и Тамаулипас са 363. Све ове државе налазе се дуж границе са Сједињеним Америчким Државама.²⁸⁹



Слика 1. Број запослених у макиладора индустрији и број фабрика макиладора по државама, 2012. године

Извор: INEGI, Internet,
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/maquiladora/default.aspx>,
 13.05.2013.

²⁸⁸ J. Cañas, *op. cit.*, p. 16.

²⁸⁹ INEGI, *IMMEX Program Statistics*, July 2012, наведено према: E. Eduardo Castillo, "Mexico Sees Record 15.7 percent Annual Drop in Money Sent Home by Migrants," *Associated Press*, January 27, 2010, pp. 17-18.

Што се тиче запослености, Чивава има највећи број радних места у индустрији у Мексику. Од априла 2012. године, Чивава је имала 263,590 запослених у производном сектору. Нуево Леон на другом месту са 228.822 радних места, а затим следи Баха Калифорнија са 223.300 радних места, Коауила са 185.516 радних места, а Тамаулипас са 164.247 радних места. Укупан број производних погона у земљи био је 5.075 са 1.921.006 радних места априла 2012. године.²⁹⁰

Табела 35.

Тенденције у мексичкој извозној индустрији: макила и индустрији која није обухваћена макила програмом

Година	Инд.ван макила	Макила	Инд.ван макила	Макила	Инд.ван макила	Макила	Инд.ван макила	Макила	Инд.ван макила	Макила
	Запослени		Плате		Додата вредност		Просечна плата		Просечна продуктивност	
	Милиони		Милиони пезоса из 1993. год.				000 пезоса из 1993. год. по раднику			
	УКУПНО									
1988	3,03	0,37	61.575	6.072	178.416	7.562	20,29	16,43	58,79	20,47
1993	3,31	0,53	79.694	9.324	219.934	11.529	24,08	17,72	66,45	21,9
1995	3,07	0,62	66.625	10.781	217.582	14.174	21,73	17,33	70,95	22,79
1999	3,91	1,14	80.482	19.736	296.631	24.243	20,58	17,26	75,85	21,2
2000	4,1	1,29	89.853	24.021	317.092	27.481	21,9	18,69	77,3	21,39
Аутомобилска индустрија										
1988	0,27	0,07	7.032	1.360	16.416	1.746	26,26	18,5	61,31	23,75
1993	0,35	0,1	9.828	2.059	25.417	2.686	28,24	19,93	73,03	26,01
1995	0,32	0,12	7.983	2.390	23.000	3.199	24,73	19,79	71,25	26,49
1999	0,46	0,19	11.207	3.936	40.408	5.005	24,27	20,27	87,52	25,77
2000	0,5	0,22	13.114	4.688	47.401	5.469	26,18	21,72	94,62	25,33
Електрична и електронска индустрија										
1988	0,25	0,13	4.999	2.291	8.763	2.843	19,72	18,1	34,56	22,46
1993	0,29	0,16	6.478	3.015	11.372	3.670	22,16	19,32	38,9	23,51
1995	0,31	0,19	6.443	3.569	12.401	4.574	21,11	18,83	40,63	24,13
1999	0,49	0,33	10.180	6.633	23.550	7.787	20,66	19,97	47,79	23,44
2000	0,57	0,39	12.434	8.366	27.737	9.297	22	21,57	49,08	23,97
Текстилна индустрија										
1988	0,22	0,03	2.393	296	6.091	387	10,98	9,58	27,94	12,51
1993	0,23	0,05	2.902	538	7.393	698	12,59	10,6	32,06	13,75
1995	0,23	0,08	2.450	812	7.103	1.156	10,52	10,07	30,49	14,33
1999	0,39	0,22	3.928	2.243	9.912	2.961	9,96	10,09	25,14	13,33
2000	0,42	0,25	4.638	2.728	10.395	3.386	10,96	10,94	24,57	13,58

Извор: Alicia Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*, јануар 2006, р. 21, Internet, http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, 12.12.2014.

²⁹⁰ INEGI, *IMMEX Program Statistics*, July 2012, наведено према: E. Castillo, *op. cit.*, pp. 17-18.

У табели 35 приказани су одређени показатељи који се односе на перформансе макила и не-макила индустрије. Разлика у расту макила евидентна је готово у свим варијаблама, посебно у броју радних места: који је порастао са 300.000 у 1988. години на 1.300.000 у 2000. години, као и у накнадама. Разлика је мања у додатној вредности и продуктивности. Било је периода у којима је макила доживела велики раст, са већим повећањем запослености, него додате вредности и, понекад, су чак и просечне зараде надмашивале продуктивност, што сугерише да је било одређених ригидности на тржишту рада.

С друге стране, запосленост изван макила индустрије, показала је знатно спорији раст (33%), тако да је укупан број запослених у индустријској производњи остао непромењен. Међутим, просечна накнада у макила индустрији повећана је за 13,7% током наведеног периода, или скоро двоструко више, него у индустријским секторима изван макила програма.²⁹¹

На основу података из табеле 35, можемо закључити да је макила сектор био најдинамичнији генератор запошљавања у читавом индустријском сектору (стопа од 333,3% током периода 1988-2000). У 1988. години овај сектор је чинио 9,9% радних места у индустрији, а та цифра је порасла на 26,7% у 2000. години.²⁹²

Раст запослености у макила индустрији био је подстакнут стварањем нових радних места за неквалификовану радну снагу, или за незапослене, или пак за особе повезане са неформалним активностима, са инфериорном продуктивности и нижим приходима. Такође, раст у овом сектору могао би да сигнализира запошљавање вишка радне снаге из пољопривредног сектора у продуктивније активности. Поред тога, макила је апсорбовала део радне снаге који је постао вишак, услед кризе осамдесетих и деведесетих година XX века, и процеса прилагођавања реформама спољне трговине.

У овом случају, макила апсорбује релативно квалификованију радну снагу, са нижим платама, и на пословима који захтевају мање техничке вештине. Ове претпоставке су засноване на слабој вези између раста макила извоза и запослености у производњи, односно реалних просечних зарада у производном сектору. С друге стране, постоји директна веза између раста макила извоза и неформалне запослености, у смислу да раст извоза макила није преокренуо, нити смањило повећање неформалне запослености, нити увећао учешће индустрије у укупној запослености.

Од оснивања *NAFTA*, радна снага у Мексику је у порасту за око милион радника годишње. Међутим, од почетка *NAFTA* присутан је такозвани "социјални дефицит". Овај термин означава дефицит послова, пошто је формални сектор привреде обезбедио свега неколико нових радних места за апсорпцију оних отпуштених у пољопривреди и оних који тек улазе у радну снагу. Једна од последица дефицита послова је пораст неформалне запослености, што чини изузетних 57% економски активног становништва у 2004. години, у односу на

²⁹¹ A. Puyana, J. Romero, *op. cit.*, p. 20.

²⁹² *Ibid.*, p. 21.

52% у 1992. години. Друга последица је пораст миграције у САД, која има дубоке историјске корене, али је повећана након оснивања *NAFTA*.²⁹³

Упркос растућој милитаризацији на граници са САД-ом, миграција је повећана са око 350.000 годишње пре *NAFTA*, на скоро 500.000 годишње у раним 2000-им годинама. Према неким проценама, популација Мексиканаца у САД повећана је са 4,5 милиона 1990. године на 9,7 милиона у 2000. години, и 12,7 милиона у 2008. години, од којих је око 55% илегалних имиграната.²⁹⁴

Није изненађујуће да су спор раст, ограничена запосленост и ниске плате оставили Мексико у сталном сиромаштву и неједнакости. Глобална рецесија прети да подрије оно што је остварено напретком у последњих неколико година. Број сиромашних у великој мери варира у зависности од линије сиромаштва која се користи у методологији процене. Званични подаци „*Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social*“, показују да је сиромаштво у опадању са 53% у 1992. години на 43% у 2006. години, док екстремно сиромаштво опада са 21% на 14%.²⁹⁵

Мексичка влада је заслужна за побољшање неких од својих циљаних програма за борбу против сиромаштва, који могу да објасне извесно смањење сиромаштва. Девизне дознаке и "демографски бонус" су, такође, идентификовани као важни доприносиоци порасту прихода сиромашних породица.

Ипак, ово су високи нивои сиромаштва за земље са средњим нивоом прихода. У 2006. години, процењено је да 43% Мексиканаца није могло приуштити "основну тржишну корпу" хране, одеће, становања, здравства, јавног превоза, и образовања. Екстремно сиромаштво, дефинисано као приход сувише низак да обезбеди минималне услове за храну, обухватало је 14% популације. Рурално сиромаштво је било још израженије, 55% укупно, са 25% у екстремном сиромаштву.²⁹⁶

По свему судећи, *NAFTA* је допринео расту географске неједнакости између мексичких јужних и северних држава. Раст је постигнут у државама дуж границе са САД и оним са саобраћајном инфраструктуром и/или индустријском трговином са САД, као и у туристичким подручјима. Државе у јужном Мексику заостају за њима и карактеришу се углавном пољопривредном стагнацијом.

Након континуираног побољшања током 1960-1984, неједнакост, мерена Ђини коефицијентом, повећана је на 0,57 у 1998. години, са 0,50 у 1980. години. Затим, овај коефицијент показује незнатно побољшање, од 0,55 у 1992. години на 0,51 у 2004. години, да би 2008. године, Ђини коефицијент био 51% изнад нивоа из 1980. године. Ипак, Мексико остаје једина земаља на западној хемисфери са високим степеном неједнакости. Смањење неједнакости регистровано током 1998-2005 приписује се смањењу стопе

²⁹³ Zepeda et al., *op. cit.*, p. 13.

²⁹⁴ *Ibid.*, p. 13.

²⁹⁵ *Ibid.*, p. 15.

²⁹⁶ *Ibid.*

демографског раста и нижој стопи економске зависности, затим дознакама из иностранства и условним готовинским трансферима.²⁹⁷

Поред напора владе да побољша запосленост и зараде, Мексико још увек одржава висок ниво неједнакости прихода. На пример, у периоду 1984-1996, два најсиромашнија децила становништва чине 5,3% од укупног прихода, што изгледа прилично мало у односу на два децила најбогатијег становништва, што чини 50% од укупног дохотка.²⁹⁸

Ситуација која је владала пре имплементације споља оријентисане стратегије показује да је неједнакост прихода повећана. На пример *De la Torre* (2000) је израчунао Ђини коефицијент за период 1984 – 1996, и утврдио да се овај коефицијент постепено повећавао. У 1980. години Ђини коефицијент је био 0,39, у 1989. години 0,42, а у 1996. години 0,48.²⁹⁹

У скоријим истраживањима, сиромаштво је претрпело малу промену од 1980. до 2002. године, што потврђује да економска либерализација није смањила нити сиромаштво, нити неједнакост прихода, као што неке статистике сугеришу. На пример, према *ECLAC* (2004), 1980. године 34% укупног броја домаћинстава у Мексику живело је испод линије сиромаштва. Године 1989, када се Мексико већ придружио *GATT*, тај проценат порастао је на 39%, а касније, због економске кризе, али после *NAFTA*, опет се повећао на 43,4%.³⁰⁰

Ово не говори да је сиромаштво последица либерализације, али, отворенија привреда није била у стању да ублажи погоршавање прихода становништва. Остале студије указују на још веће проценте, међутим, све се поклапају да су неједнака расподела прихода и сиромаштво повећани. Пад реалних зарада је био интензивнији током неолибералне политике 1990-их година, јер је дат приоритет контроли цена, више него социјалним условима становништва.

На пример, раст номиналних зарада и јавних инвестиција су ограничени током примена економских пактова стабилизације (1987-1994). Реални раст плата је драстично опао од 1982. године па надаље, без обзира што је продуктивност рада остала константна. Према подацима Народне банке Мексика, просечан пад реалних зарада био је 20,8% у 1995. години и 16,9% у 1996. години. Ова строга политика личних доходака била је призната од стране органа Народне банке Мексика уз следеће образложење:

"Флексибилност плата је одиграла позитивну улогу у правцу оживљавања запослености. Да ова флексибилност није постојала, можда би реалне плате биле веће од оних које су тренутно, али би број људи без икаквих прихода, такође, био повећан".³⁰¹

У том смислу, економска криза 1995. године вратила је у земљу исти ниво сиромаштва, који је владао у Мексику пре индустријализације земље. Док је 1994. године 61,7 милиона људи живело испод линије сиромаштва, у 1996. години овај број износио је 72,2 милиона.

²⁹⁷ A. Puyana, S. Murillo, *op. cit.*, pp. 22-23.

²⁹⁸ B. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 92.

²⁹⁹ *Ibid.*, p. 91.

³⁰⁰ *Ibid.*

³⁰¹ Banxico, 1997, наведено према: B. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 92.

Најшокантнији ефекат био је ефекат на број становника у екстремном сиромаштву, које је повећано са 36,2 милиона на 50,2 милиона становника за само две године.³⁰²

Сиромаштво и неједнакост у Мексику су дуготрајни проблеми које је тешко превазићи. На националном нивоу, 34,8% свих домаћинстава били су у умереном сиромаштву у 2008. години, а сличан ниво регистрован је у 1970. години. Екстремно сиромаштво следи сличан тренд. Екстремним сиромаштвом погођено је 20% руралног и свега 6,4% градског становништва. Анкета домаћинстава, објављена 2009. године, показује да је сиромаштво повећано у периоду 2005 – 2008, и тиме елиминисало добитке остварене током периода 2004 – 2006. У апсолутним бројевима, укупно сиромаштво повећано је на 6,2 милиона људи, а екстремно сиромаштво на 5,1 милиона становника. Од тога 44,6% сеоског становништва живи у условима умереног сиромаштва, насупрот 29% у урбаном делу популације.³⁰³

Имајући у виду горе наведено, није изненађујуће да се миграција повећала. Током 1996 – 2007, нето мексичке миграције у САД повећане су са 294.000 на 324.000 лица, иако су смањене за 25% у 2009. години, као резултат предузетих мера од стране владе САД да контролише границе, као и утицаја финансијске кризе на запосленост у САД.³⁰⁴

Дознаке у Мексику, које су почеле да се повећавају после 1980. године, нагло су се повећале после 1996. године. Дознаке су повећане са 4 милијарде америчких долара у 1995. години на 25 милијарди долара у 2007. години. У 2009. години, дознаке представљају 8,8% укупног извоза, превазилазе извоз нафте и повећавају доступност девиза, помажући да се финансира политика контроле инфлације, прецењујући вредност пезоса и стварајући ефекат Холандске болести.³⁰⁵

Дознаке су један од три главна извора девиза за Мексику, поред нафте и туризма. Већина радничких дознака долази у Мексику од радника из САД, који шаљу новац својим рођацима у Мексику. Мексику прима највећи износ дознака у Латинској Америци, а трећи је прималац дознака у свету, после Индије и Кине. После пада дознака од 16% 2009. године, након глобалне финансијске кризе, дознаке су поново повећане 2010. и 2011. године. Извештаји мексичке Централне банке показују повећање дознака за 8% у 2011. години у односу на 2010. годину. Дознаке су помогле да се смањи учесталост и степен сиромаштва и допринеле смањењу концентрације прихода. Само 5,7% укупног становништва прима дознаке, а већина њих живи у руралним подручјима.³⁰⁶

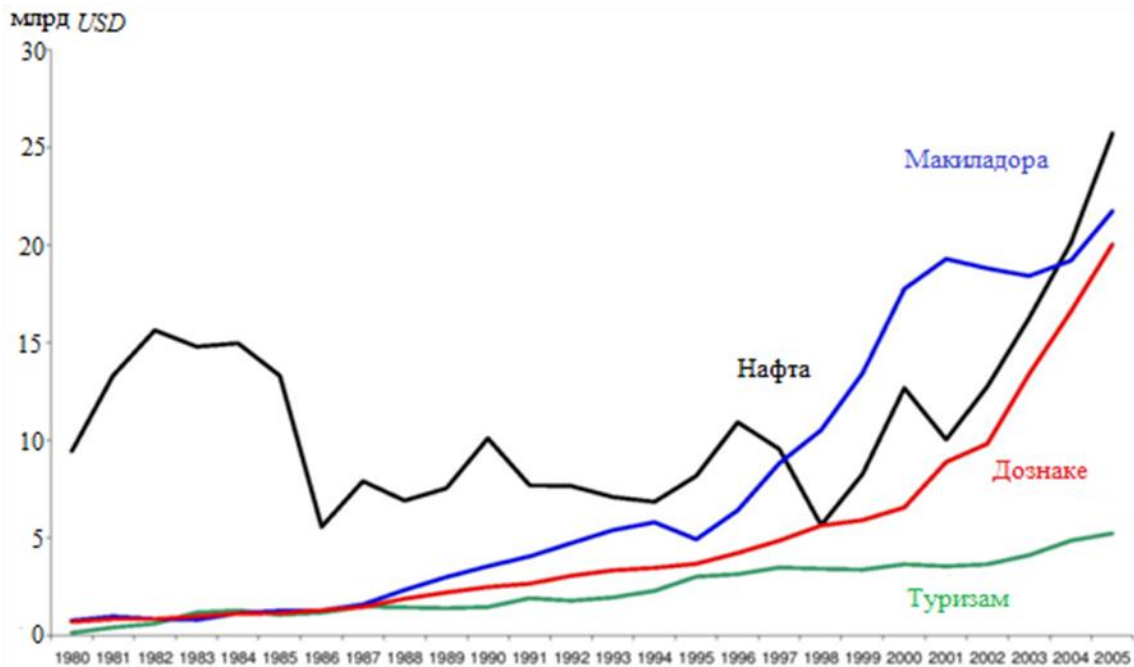
³⁰² “Pobres, 72% de los Mexicanos”. *La Jornada*, 25 de Noviembre de 1999. Mexico, наведено према: В. Galan (2006), *op. cit.*, p. 92.

³⁰³ Consejo Nacional de Evaluación (CONEVAL, 2009-1010), Internet, http://www.coneval.gob.mx/Evaluacion/Eval_Especificas/Paginas/EED%202009-2010/EED-2009-2010.aspx, 12.03.2014.

³⁰⁴ *Ibid.*

³⁰⁵ А. Puyana (2010), *op. cit.*, pp. 44-45.

³⁰⁶ Ricardo Lopez, “Mexican immigrants living in the U.S. sent an estimated 8% more money back to relatives last year compared with 2010, thanks to an improving U.S. job market,” *Chicagotribune.com*, January 11, 2012, наведено према: М. Angeles Villarreal, *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications*, August 2012, p. 9, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>, 12.05.2014.

Графикон 38.**Водећи извори државних прихода**

Извор: INEGI, Jesus Cañas, *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, p. 10, Internet, <https://ideas.repec.org/a/fip/feddbf/y2002n2.html>, 18.02.2015.

Укратко, дознаке су један од најстабилнијих финансијских токова у појединим регионима Мексика. Годишње дознаке у Мексику повећане су значајно између 2001. и 2008. године, са 8,9 милијарди долара на 25,1 милијарду долара, што је повећање од 182%. Годишња стопа раста достигла је 26,3% у 2003. години, а затим је наставила споријим темпом до 2009. године, када је опала на 16% (табела 36). Иако однос између раста БДП-а и нивоа дознака није сасвим јасан, мексичка влада приписује пад 2009. године глобалној финансијској кризи.³⁰⁷

Табела 36.**Процентуална промена у дознакама Мексика, 2001-2010, млрд долара**

Година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Износ	8,9	10,5	13,3	16,6	20,0	23,7	24,0	25,1	21,1	21,3
Промена (%)	-	18,5	26,3	25,2	20,6	18,5	1,0	4,9	-16,0	0,9

Извор: IDB – Inter-American Development Bank, *The Multilateral Investment Fund*, Internet, <http://www.iadb.org/en/resources-for-businesses/multilateral-investment-fund,5763.html>, 12.12.2014.

³⁰⁷ E. Eduardo Castillo, “Mexico Sees Record 15.7 percent Annual Drop in Money Sent Home by Migrants,” Associated Press, January 27, 2010, наведено према: M. Angeles Villarreal, *NAFTA and the Mexican Economy*, p. 10, Internet, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34733.pdf>, 12.12.2014.

На основу свега изнетог, можемо да закључимо да Мексико има веома високу неформалну запосленост, која се процењује на приближно једну четвртину до једне трећине укупне запослености.³⁰⁸ Радници у формалном сектору дефинисани су као плаћени радници запослени у фирмама које их региструју код владе, а покривени су програмом мексичке социјалне заштите. Радници у неформалном сектору су дефинисани као неплаћени радници, који су обично самозапослени.³⁰⁹ Плаћени радници могу бити запослени у индустрији, као што су грађевина, пољопривреда, или услуге. Запосленост за плату је најчешћи облик запослености, и чини око 57% радне снаге. Запослени који не раде за плату обухватају пољопривредне произвођаче, шваље и кројаче, занатлије, уличне продавце, пераче аутомобила на улици, и друге.³¹⁰

Економисти често наводе неформални сектор као препреку за економски развој земље. Недавни извештај Института за миграциону политику сматра да постоје две групе аргумената, који покушавају да објасне разлог за тако велики неформални сектор: (1) пререгулисаност пословања; и (2) ненамерни подстицај неформалности створен мексичким програмима социјалне заштите. Студија објављена од стране Института *Brookings* представља хипотезу да социјални програми Мексика погодују неформалном сектору, и да су довели до веће повремене запослености од оптималне, која смањује укупну продуктивност рада и изазива нижу стопу раста БДП-а.³¹¹

Многи радници у неформалном сектору пате од сиромаштва, што је један од мексичких озбиљнијих и горућих економских проблема током много година. Иако је влада постигла напредак у напорима за смањење сиромаштва, сиромаштво и даље представља основни изазов за развој земље. Главни програм мексичке владе од којег многи запослени у неформалном сектору имају користи је програм „*Oportunidades*“, раније познат као програм „*Progresá*“.

Овај програм има за циљ, не само да ублажи непосредне ефекте сиромаштва, већ и да смањи сиромаштво, унапређењем исхране и здравствених стандарда међу сиромашним породицама и повећањем стручне спреме. Овај програм обезбеђује новчане трансфере породицама у сиромаштву, помажући им на тај начин да редовно одлазе на медицинске прегледе, као и да деца редовно похађају школу, и друге видове подршке.

3.3. Ефекти промена у спољној трговини на платни биланс Мексика

Платни биланс (енг. *Balance of Payment*) се дефинише као систематизовани преглед свих економских трансакција које резиденти једне земље закључе са резидентима других земаља у одређеном временском периоду (најчешће је то једна година), из којих произилазе дуговања и потраживања, без обзира да ли су она доспела или не. Карактеристике платног биланса указују да је за овај биланс важно да трансакције буду

³⁰⁸ Gordon H. Hanson, *Understanding Mexico's Economic Underperformance*, Migration Policy Institute, Washington DC, August 2012, p. 6.

³⁰⁹ *Ibid.*, p. 33.

³¹⁰ *Ibid.*, p. 12.

³¹¹ M. A. Villarreal (2012), *op. cit.*, p. 15.

закључене, а не и реализоване. Тако, куповина робе у иностранству на кредит дужи од једне године у целости ће бити евидентирана у платном билансу за годину у којој је закључен спољнотрговински споразум, иако ће отплата бити реализована у наредним годинама.³¹²

За разлику од платног, девизни биланс евидентира само доспеле трансакције у датом временском периоду. Девизни биланс (енг. *Foreign Exchange Balance*) се дефинише као систематизовани преглед свих доспелих трансакција резидената једне земље са нерезидентима, у одређеном временском периоду (најчешће једна година), без обзира када су ове трансакције настале.³¹³

Раул Пребиша (1950), је озбиљно оспоравао доктрину профитабилности од слободне трговине за све земље учеснице. Он је имао две оправдане бригае у вези са производним и извозним структурама земаља у развоју (ЗУР) у односу на развијене земље. Прва је тенденција да се цене примарних производа погоршавају у односу на цене индустријских производа (аргументат односа размене, касније Пребиш-Сингер теза³¹⁴), док је друга била импликација платног биланса за земље у развоју са ниским приходима и ниском еластичности тражње за примарним извозним производима, у комбинацији са много већом еластичности тражње за индустријским увозним добрима.

И односи размене, и импликације платног биланса за специјализацију примарних производа ЗУР могу довести до статичких ресурсних добитака од спољне трговине, као што наглашава доктрина компаративних предности. По Пребишу, решење за ове потешкоће ЗУР било је да се индустријализују иза заштитних баријера.

Међутим, у случају Мексика брзи раст производње средином 1970-их година није био "безболан". Мексички јавни сектор се превише проширио, са фискалним дефицитом од 20% БДП-а, и са много зајмова из иностранства. Спољнотрговински дефицит је 1975. године порастао на 2,7% БДП-а, што је био највиши ниво од 1960. године. То је било довољно да се изазове валутна криза, девалвација, и прибегне задуживању од ММФ-а.

Извоз нафте је био привремени спас, и омогућио је да раст привреде настави брзим темпом, као и смањење трговинског дефицита. Такође је уведено делимично ублажавање увозних контрола. Али предах је био кратког века. Нафтни бум је окончан 1981. године, а период обнављања увозних ограничења започео је у циљу заштите платног биланса.

Уведен је Програм радикалних економских реформи 1982. године, који је формално окончао стратегију супституције увоза, примењивану током претходне четири деценије. Циљ ових реформи је био да се преоријентише привреда из раста предвођеног државом и стратегије протекционизма, у раст предвођен политиком приватизације и слободне трговине.

³¹² М. Тодоровић, И. Марковић, *op. cit.*, стр. 165.

³¹³ *Ibid.*, стр. 165.

³¹⁴ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 43.

Спољнотрговински вишкови који су генерисани током целог периода 1982 – 1988, имали су лоше ефекте на благостање земље. Животни стандард је драстично опао. Реалне плате су смањене за најмање 30%, а сиромаштво и незапосленост повећани. Раст БДП-а био је негативан у 1982., 1983., и 1986. години.³¹⁵

Стабилизациони програми уведени током овог периода су често прекидани, захтевајући ревизију и модификацију. Програм из 1983. године је озбиљно погођен оштрим падом цена нафте између 1985. и 1987. године, као и земљотресом у Мексико Ситију који је изазвао велике поремећаје и наметнуо значајне трошкове. До краја 1987. године, Мексико је био у озбиљној фискалној кризи, делом проистеклој услед краха Њујоршке берзе, и одлива капитала из Мексика, а делом као резултат високе стопе инфлације (8% месечно).³¹⁶

Финансијска криза је криза која је означила почетак дужничких проблема земаља у развоју у 1980-им годинама. Два нафтна шока у 1970-им и 1980-им годинама проузроковала су дефиците платних биланса Мексика и осталих земаља у развоју. Утицај ових криза на Мексико је био другачији, јер је и он у тим годинама постао произвођач и извозник нафте. Резултат је била експанзија потрошње, која је са падом цена нафте постала неодржива и довела до раста буџетског дефицита и кризе платног биланса.

Пол Вокер, амерички министар финансија и касније председник Светске банке, водио је рестриктивну монетарну политику, која је значила подизање референтних каматних стопа и рецесију, а кредити земаља у развоју су били са променљивим каматним стопама (углавном везани за либор). Резултат је био апресијација долара и раст дугова Мексика изражених у домаћој валути (између 1977. и 1982. дугови земаља јужне и централне Америке су повећани за 250%, и то је представљало кризни ниво).³¹⁷

Мексичка влада није могла да девалвира своју валуту и избегне платнобилансну кризу, јер је највећи део мексичког спољног дуга био изражен у доларима. За осамдесете године ХХ века карактеристичне су девалвације националне валуте, стагнирање привреде, раст незапослености, колапс тржишта капитала и инфлациона спирала. Девизни курс пезоса са 26 пезоса/1 USD на крају 1982. године расте на 2.209 пезоса/1 USD на крају 1987. године – што представља девалвацију од око 8400%.³¹⁸

У децембру 1987. године, инфлација је смањена на основу рестриктивне фискалне политике, а јавне финансије су повећане јавним средствима од приватизације. Пад вредности пезоса за преко 100%, међутим, није зауставио поплаву увоза. У 1988. години увоз је повећан за 36%, док је извоз порастао за само 5%.³¹⁹

Циљ економских реформи је био да се либерализује привреда путем смањења јавног сектора; уклањањем контроле цена и субвенција; подстицањем страних директних инвестиција, и финансијским и спољнотрговинским реформама. Пакт економске

³¹⁵ Pacheco-López, Thirlwall, *op. cit.*, p. 9.

³¹⁶ *Ibid.*, p. 9.

³¹⁷ Rabobank, *Economic Research*, Internet, <https://economics.rabobank.com/publications/2013/september/the-mexican-1982-debt-crisis/>, 23.11.2014.

³¹⁸ *Ibid.*

³¹⁹ *Ibid.*

солидарности из 1987. године (шпан. „*Pacto*“) био је план владе Мексика за реформу привреде помоћу девалвације пезоса, либерализације спољне трговине, приватизације предузећа у државном власништву и подршке приватним инвестицијама.³²⁰

Амерички повериоци су се сложили да своја потраживања конвертују у обвезнице са роком доспећа од 30 година са гаранцијом владе САД, а као колатерал су узети будући мексички приходи од нафте. Биле су то, такозване, „Брејдијеве обвезнице“, назване тако по америчком министру финансија, Николас Брејдију.

Брејдијев план (енг. *Brady's Plan*), као усвојени предлог за решење светске дужничке кризе, је имао измењен приступ у односу на до тада изложене предлоге, јер се залагао за приступ „случај по случај“ (*case by case*). Дакле, за сваку задужену земљу треба тражити посебно решење, а не за све задужене земље заједно. Решење се у овом предлогу тражи у привредном развоју земаља, кроз привредне реформе које би требало да буду финансиране додатним средствима из развијених земаља. Циљ предлога је смањење дужничког терета (учешћа спољног дуга у друштвеном производу), кроз повећање друштвеног производа, а не у апсолутном смањењу спољног дуга.³²¹

Брејдијев план је помогао опоравку Мексика и привлачењу капитала крајем 1980-их и током 1990-их година. Успостављањем регионалног удружења *NAFTA*, и смањењем референтних каматних стопа у САД, Мексико поново постаје атрактивна дестинација за стране директне инвестиције.

Нажалост, као и код свих криза, лекције научене током лоших времена брзо се заборављају у добрим временима. Раст задуживања, портфолио инвестиција и увоза увезде Мексико поново у кризу (сличан случај као и са кризом у источној Азији крајем 1990-их година).

Мексико постаје зависан од прилива страног капитала, а низ догађаја који су довели до прекида ових прилива, попут убиства председничког кандидата владајуће Институционалне револуционарне партије (енг. *Institutional Revolutionary Party – PRI*) затим застој економских реформи, одлив капитала из земље и енормно краткорочно позајмљивање долара на финансијском тржишту, увели су Мексико у валутну кризу 1994. године.

Мексичка влада је покушала да брани вредност пезоса задужујући се у доларима, са циљем повратка капитала у земљу. Крајем 1994. године, пезос је девалвирао око 15%, што ће проузроковати пад девизних резерви Мексика, које су ионако биле на изузетно ниском нивоу. Почетком 1995. године пезос је девалвирао скоро 80%.

Влада САД интервенише заједно са *G-7*, ММФ-ом и *BIS* банком, пружајући помоћ од 53 милијарде долара. Ова средства су, као и у источној Азији током краха из 1997. године, послужила за стабилизацију банкарског и финансијског система, реструктурирање временског плана отплате дуга и смањење несигурности у мексичку привреду, проузроковану колапсом мексичке валуте.

³²⁰ В. I. V. Galan (2006), *op. cit.*, p. 233.

³²¹ Милош Тодоровић, „Лексикон спољне трговине“ Економски факултет Ниш, 2009, стр. 44.

Из искуства валутне кризе Мексика, могу се извести кључне лекције. Најпре, економски раст Мексика је превише зависио од краткорочних страних портфолио инвестиција (које су лако реверзибилне). Земља је требало више да штеди, и да зависи више од дугорочног страног капитала. Ово може бити драгоцен лекција за многе земље у развоју.

Друго, недостатак поузданих економских информација био је још један од узрока валутне кризе. Тадашња влада је била невољна да у потпуности обелодани право стање мексичке привреде. Да су инвеститори знали да Мексико има озбиљан спољнотрговински дефицит и да рапидно троши девизне резерве, пезос је могао постепено да опада, а не одједном, као што се и догодило. Транспарентно објављивање економских података може спречити кризу валутног типа.

Либерализација спољне трговине неповољно је утицала на платни биланс Мексика услед пораста склоности ка увозу, што је довело до смањења раста извоза, односно до повећања спољнотрговинског дефицита. Домаћа економска политика је, такође, погоршала платни биланс одржавајући девизни курс високим и подстицањем инвестиција са високим садржајем увоза, укључујући и стране директне инвестиције мултинационалних компанија, нарочито у сектору макиладора.

Истовремено, раст извоза се није побољшао да би то надоместио. Просечан раст извоза пре и после либерализације је био приближно исти, око 8% на годишњем нивоу. Овај суморни сценарио у супротности је са реториком креатора економске политике и коментаторима у то време, нарочито током *NAFTA* преговора, који су обећавали ново свитање за мексичку привреду и становништво, у смислу побољшања перформанси извоза и раста животног стандарда. Дакле, дошло је до дискрепанце између реторике о либерализацији и реалности, која пружа не само спасоносну лекцију за друге земље у развоју, које усвајају ортодоксну либерализацију спољне трговине, већ и за будуће спољнотрговинске преговоре у региону Латинске Америке.

Прва лекција је да треба узети у обзир последице спољнотрговинске либерализације на платни биланс земље. Ово се пре свега односи на редослед либерализације, који треба да буде испланиран на такав начин да одржи равнотежу између извоза и увоза по стопи раста капацитета земље, иначе ће бити неопходна домаћа дефлација, а раст осујећен.

Друга лекција која се може извући из искуства Мексика је да либерализација спољне трговине није замена за развојне стратегије земље. Штавише, либерализација није ни споља-оријентисана стратегија развоја, уколико су домаће економске политике, којима се тежи, неповољне за раст извоза (нпр. прецењен курс), и које подстичу раст увоза (нпр. мултинационалне инвестиције са високим садржајем увоза). Индустијска стратегија и политика девизног курса морају да буду подржане процесом спољнотрговинске либерализације, иначе ће либерализација бити рецепт за разочаравајућа очекивања.

Структура платног биланса Мексика значајно се променила од 1985. године, пре свега као резултат великих промена у структури спољне трговине. Повећан је извоз индустријских производа, као што су аутомобили, машине и опрема, хемикалије, гвожђе и челик, електрична и електронска роба, текстил и одећа, тако да нафта није више била главни извор девизних прихода у Мексику. Вредност извоза индустријских производа

(изузимајући приход од макиладора индустрије) повећан је за 275% између 1985. и 1991. године, док је удео извоза ових производа у укупном извозу повећан са 32% у 1985. години на 70% у 1991. години.³²²

Диверсификација извозне структуре Мексика смањила је рањивост платног биланса на промене у ценама нафте. Привреда може бити нешто више осетљива на рецесије у привредама мексичких главних трговинских партнера, али је мексички извоз, захваљујући диверсификацији, доста добро поднео савремену рецесију у САД.

Током процеса спољнотрговинске либерализације, макиладора индустрија је наставила да буде један од најдинамичнијих сектора привреде. Домаћа додатна вредност у макиладора индустрији повећана је за 326% између 1985. и 1991. године и достигла 4,1 милијарду долара.³²³

Спољнотрговинска либерализација повезана је са порастом увоза робе. Међутим, као резултат одговарајуће подстицајне структуре која преовлађује у привреди, увоз је помогао да се модернизује производна и извозна структура Мексика, унапређујући средњорочне спољнотрговинске односе земље.

Увоз робе широке потрошње забележио је највеће повећање током осамдесетих година XX века. Вредност увоза робе широке потрошње повећана је за 660% од 1984. године, и удвостручила је свој удео у укупном увозу, тако да представља 15% укупног робног увоза у 1991. години. У апсолутном смислу, међутим, раст увоза је концентрисан у капиталним производима и полупроизводима. Вредност увоза капиталних добара је у периоду 1984-1991 повећана за 335%, док је вредност увоза репроматеријала повећана за око 310%.³²⁴

Иако и извозни и увозни показатељи одражавају све већу отвореност мексичке привреде, раст извоза не прати корак са растом увоза. Као резултат тога, спољнотрговински биланс (искључујући нето приход од макиладора индустрије) прешао је на позицију дефицита од 1989. године.

Поред спољнотрговинске либерализације Мексика, прелазак на спољнотрговински дефицит и повећање дефицита текућег рачуна од 1989. године одражавају, такође, већу доступност страног финансирања, која се односи у великој мери на мексички обновљени приступ добровољном страном финансирању.

На графикону 39 се јасно примећује велико погоршање текућег биланса Мексика од средине 1980-их година. Дефицит текућег рачуна је порастао на скоро 7% БДП-а³²⁵, што је веома висок дефицит за земље у развоју. Ово погоршање би било још веће без снажног

³²² United States General Accounting Office (GAO) „Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover“ Washington, D.C., February 1996, p. 47.

³²³ *Ibid.*, pp. 7-8.

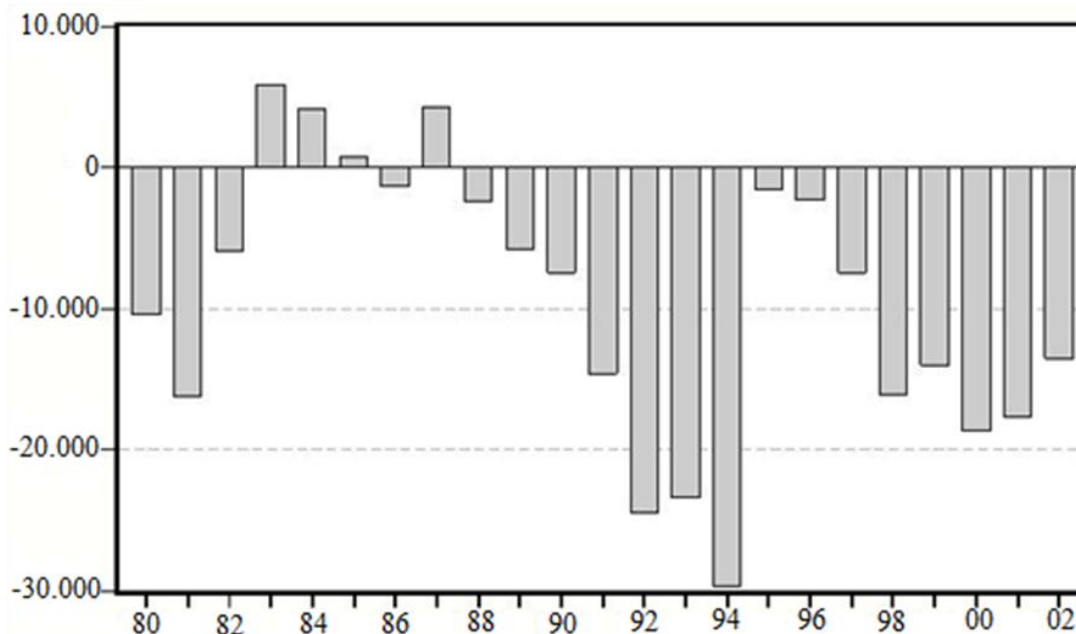
³²⁴ У 1991. години, увоз репроматеријала је чинио 63% укупног увоза капиталних добара и представљао 23% мексичког увоза. Наведено према: GAO, *op. cit.*, p. 12.

³²⁵ R. Dornbusch, A. Werner, *op. cit.*, p. 262.

раста извоза у периоду 1985-92, када је извоз повећан за око 75%, док се увоз утростручио. Као резултат ове неравнотеже, недостатак финансирања постаје прави проблем.³²⁶

Графикон 39.

Текући биланс Мексика, 1980-2002, милиони USD



Извор: Bank of Mexico, према: Belem Piana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, октобар 2006, p.110, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Јаз између домаће штедње и инвестиција и све веће ослањање на инострану штедњу изазвали су повећање дефицита текућег рачуна Мексика до 8% БДП-а у 1994. години, прелазећи постављени циљ владе од 5%. Пошто је дефицит текућег рачуна углавном финансиран страним капиталом, спољни дуг приватног сектора такође је повећан за износ од 4% друштвеног производа.³²⁷

Спољнорговинска и инвестициона либерализација, заједно са приватизацијом, дерегулацијом и иницијативом политика конкуренције, показали су значајне резултате у остваривању макроекономске стабилизације. Фискални дефицит је сведен са 13% БДП-а на 0,4% у 1993. години. Инфлација је смањена са преко 130% у 1987. години, на испод 10% у 1993. години. С друге стране, дефицит текућег рачуна порастао је на 7% БДП-а у 1994. години.³²⁸

³²⁶ Тачније, увоз је повећан за 238%, а укупан извоз 73%. Наведено према: B. I. V. Galan (2006), *op. cit.*, p. 110.

³²⁷ *Ibid.*, p. 111.

³²⁸ United States General Accounting Office (GAO) „Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover“ Washington, D.C., February 1996, p. 64.

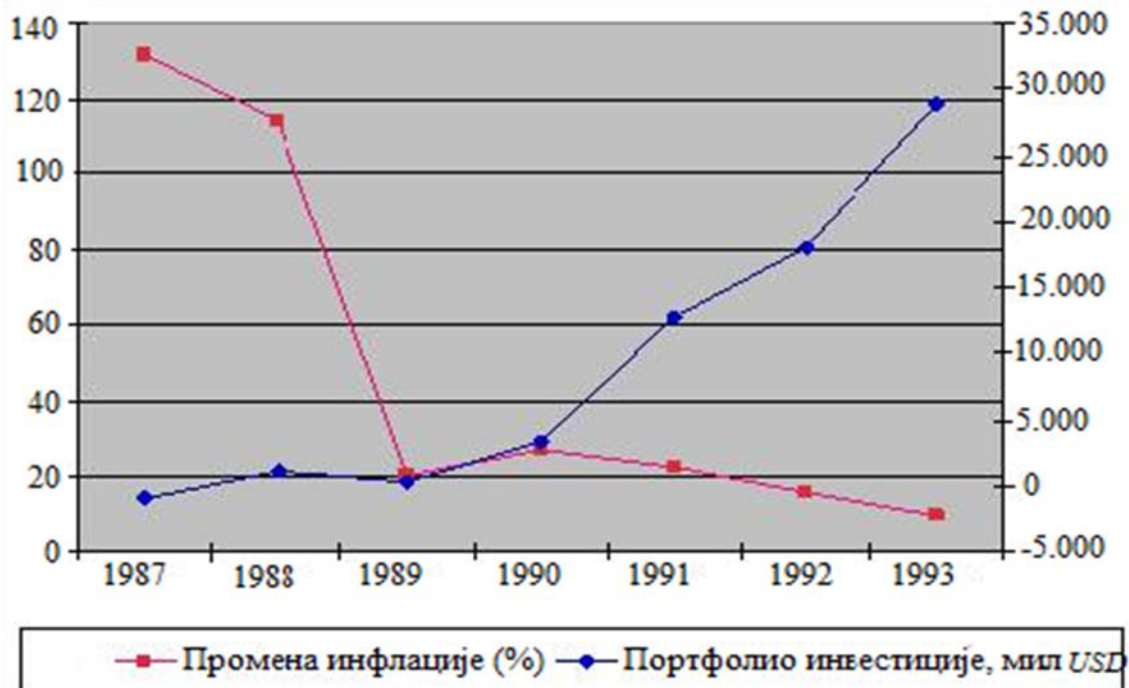
У великој мери, перформансе платног биланса у блиској су вези са флукуацијом девизног курса, више него са специфичним развојним стратегијама супституције увоза, или промоције извоза. На графикону 39 можемо уочити да је девалвацијом смањен дефицит текућег рачуна у 1977., 1983., 1987. и 1995. години.³²⁹

Економска криза која је уследила након мексичке девалвације у децембру 1994. године, била је шок за већину посматрача. У раним 1990-им годинама, обимне економске реформе Мексика су у великој мери преокренуле стагнацију и нестабилност које су мучиле земљу током 1980-их година, а преко фиксирања пезоса за долар, земља је била у стању да обузда хронично високу инфлацију.

Ове реформе су учиниле Мексико атрактивном дестинацијом за страни капитал, што је довело до бума без преседана у портфолио инвестицијама. Док су ови токови у почетку помогли економске реформе у Мексику, касније ће послужити за подривање истих, да би на крају одиграли централну улогу у кризи платног биланса земље.

Графикон 40.

Инфлација (CPI) и портфолио инвестиције, 1987-1993



Извор: Tyler Curtis, Donn Gladish, *The Mexican Peso Crisis: A Balance of Payments Crisis (1994 – 1995)*, април 2005, р. 2, Internet, http://www.columbia.edu/~mu2166/UIM/BOP_Mexico.pdf, 11.11.2014.

³²⁹ В. I. V. Galan (2006), *op. cit.*, р. 96.

Ради бољег објашњења узрока мексичке платнобилансне кризе, неопходно је посматрати еволуцију дефицита текућег рачуна у земљи. Од самог почетка процеса економских реформи у Мексику, борба против инфлације је била у фокусу пажње мексичким политичарима. Примарна компонента анти-инфлаторне политике Мексика био је режим девизног курса, који је првобитно био фиксиран за долар 1988. године, као део Пакта економске солидарности ("*Pacto*"), али је касније модификован у флукутирајући девизни курс, а за време валутне кризе, у подесиви опсег.

Овај режим девизног курса био је веома ефикасан у сузбијању инфлаторних притисака у Мексику, али је резултирао ап्रेसијацијом пезоса. Ап्रेसијација пезоса, када се комбинује са унилатералном либерализацијом спољне трговине Мексика, довела је до пораста увоза у земљу, који је убрзо надмашио извоз.

Растући спољнотрговински дефицит поклопио се са међународним инвестиционим бумом током раних 1990-их година. Бруто токови капитала у Мексику порасли су са 3,5 милијарди долара у 1989. години на 33,3 милијарде долара у 1993. години. Токови страног капитала додатно су погоршали прецењеност пезоса, што је заузврат подстакло још већу потражњу за увозом, а самим тим и даље погоршање спољнотрговинског дефицита.³³⁰

У основи, дефицит текућег рачуна мора да буде финансиран или приватним токовима капитала, или падом девизних резерви. У периоду непосредно пре кризе, приватни токови капитала у Мексику били су више него довољни за финансирање дефицита текућег рачуна. Током 1992. и 1993. године, дефицит текућег рачуна у Мексику био је 48 милијарди долара, док су приватни токови капитала били 57 милијарди долара.³³¹

Ослањајући се на финансирање дефицита платног биланса путем страних инвестиција, Мексико је себе изложио великом ризику. Од 1990. године, страна улагања у тржиштима у развоју су све више била у облику портфолио инвестиција. У случају Мексика, портфолио инвестиције, које готово нису ни постојале 1989. године, за само четири године порасле су на 28,4 милијарде долара 1993. године. Укупни токови страног капитала 1993. године износили су 33,3 милијарде долара, што значи да су портфолио инвестиције чиниле преко 85% токова страног капитала у истој години.³³²

Портфолио инвестиције су генерално нестабилније од традиционалних страних директних инвестиција, и склоније су одливу, као одговор на потенцијални ризик. Мексички политичари нису били свесни опасности којој је водила прецењена валута, растући дефицит текућег рачуна, и ослањање на портфолио инвестиције, али су дозволили да неосновани оптимизам помути њихову пресуду. Међу њима је преовладавало уверење да ће привреда земље и даље бити довољно дуго привлачна за стране инвеститоре, и да ће њихова зависност од токова страног капитала да јењава, јер ће се јаз између увоза и извоза

³³⁰ Banco de Mexico, наведено према: Tyler Curtis, Donn Gladish, Mayuri Guntupalli, Bill McElnea, *The Mexican Peso Crisis: A Balance of Payments Crisis (1994 – 1995)*, April 2005, p. 3, Internet, http://www.columbia.edu/~mu2166/UIM/BOP_Mexico.pdf, 20.04.2015.

³³¹ *Ibid.*, p. 4.

³³² Lustig, Nora. "The Mexican Peso Crisis: the Foreseeable and the Surprise", *Brookings Discussion Papers in International Economics No. 114*, June 1995, наведено према: T. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 4.

постепено смањивати. Ово веровање је било засновано на повећању конкурентности мексичке привреде и успешном спровођењу *NAFTA*.

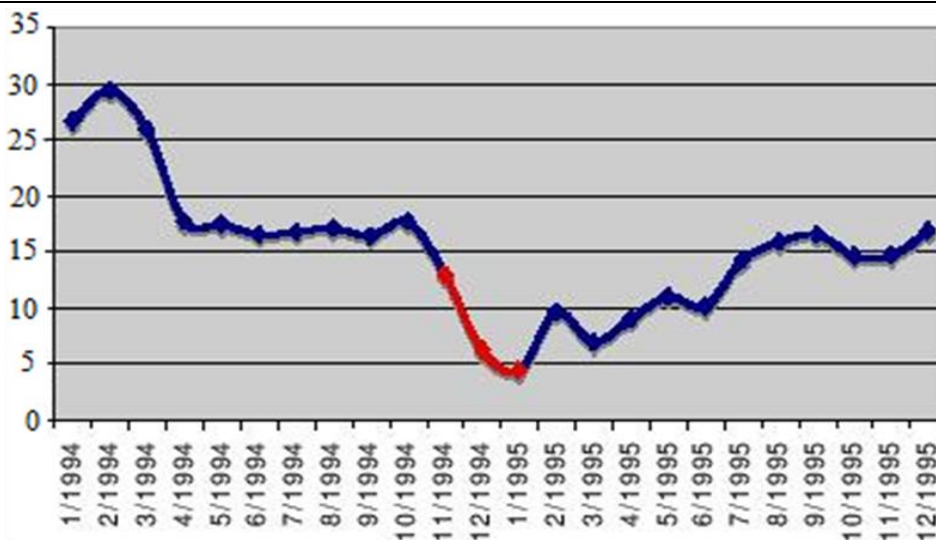
У 1993. и почетком 1994. године, инвеститори су наставили да убацују девизе у мексичку привреду, упркос доказима о неодрживом дефициту текућег рачуна у Мексику и прецењеној мексичкој валути. Низ политичких догађаја из 1994. године започели су процес подривања поверења инвеститора, и поклопили се са одлуком Федералних резерви САД-а да подигну каматне стопе у фебруару 1994. године.

После атентата председничког кандидата у марту, Мексико је доживео драматичан пад у спољним токовима капитала. Са смањивањем међународних инвестиција, Мексико је морао да финансира дефицит текућег рачуна путем неодрживог исцрпљивања својих девизних резерви. До краја марта, девизне резерве Мексика опале су са 26 милијарди долара на 18 милијарди америчких долара.³³³

Мексико је сада имао две опције да стабилизује своју растућу неравнотежу платног биланса: (а) да девалвирала свој курс и разрешава притисак на текућем рачуну, или (б) да брани свој курс подизањем каматних стопа. Изабрана је друга опција, уз очекивање да дође до економских превирања (немира). С обзиром да је курс остао фиксан (осим померања са доње границе до горње, које се понашало као *de facto* 10% девалвације), каматне стопе на државне хартије од вредности (ХоВ), повећавале су се до 16,25%.³³⁴

Графикон 41.

Девизне резерве Мексика, млрд USD



Извор: IMF International Statistics, према: Т. Curtis, et al. (2005), *op. cit.*, p. 5.

³³³ Lustig, Nora. "The Mexican Peso Crisis: the Foreseeable and the Surprise", *Brookings Discussion Papers in International Economics No. 114*, June 1995, наведено према: Т. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 5.

³³⁴ Sachs, et. al. "The Collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned" *Economic Policy* 22 (April 1996). Pg 13-63, наведено према: Т. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 5.

У последњем кварталу 1994. године, мексичка влада је покушала да се супротстави растућим каматним стопама и монетарној контракцији, путем повећања домаћих кредита. Ово је постигнуто кроз куповину хартија од вредности у приватном сектору по каматним стопама нижим од оних које су захтевали страни инвеститори. Овај покушај да се неутралише пад међународних резерви доказаће да је неспојив са одбраном девизног курса.

У покушају да се прикаже на глобалном тржишту да је пезос још увек јак, кредит је конвертован у доларе, као и краткорочни дуг владе. Овај дуг у доларима је издат у ХоВ названим „tesobonos“, и био је атрактивнији за стране инвеститоре него "високоризични" дуг у пезосима. На овај начин мексичка влада је преузела ризик од инвеститора на себе.

Експанзивна монетарна и фискална политика само је убрзала исцрпљивање својих девизних резерви, јер је довела до пада домаћих каматних стопа, док су оне у САД-у наставиле да расту. Инвеститори су могли да виде да је финансијска позиција Мексика била неодржива, и као резултат тога припремили су се за неизбежну девалвацију.

До децембра 1994. године, девизне резерве Мексика пале су на око 10 милијарди долара што није било довољно да се покрије чак ни дуг инвеститорима од 30 милијарди долара деномиран у „tesobonos“. У року од два дана од девалвације 20. децембра, процењује се да је 5 милијарди долара напустило земљу.³³⁵

Постало је очигледно да нови курс није веродостојан и 22. децембра мексичка влада је одлучила да уведе флексибилан девизни курс. Инвеститори су напустили дуг деномиран у пезосу, и осећали се изданим одлуком мексичке владе, а многи су били запрепашћени да је уведен флукутирајући девизни курс, без кохерентног макроекономског плана, који би се носио са последицама. У недељама које су уследиле, инвеститори су отишли из Мексика, и довели земљу до колапса.

Како је централна банка званично добила аутономију у априлу 1994. године, предузети су даљи кораци у периоду после кризе, а од средине 1990-их година, таргетирање инфлације је постављено као експлицитан циљ централне банке. Инфлација је смањена са 20% у 1997. години на 4,6% у 2004. години. Централна банка је повећала понуду новца, а као што то предвиђа платнобилансни модел, номиналне каматне стопе на мексичке државне ХоВ су пале испод њиховог нивоа пре кризе. Овај тренд је у великој мери умањио разлику између мексичких и америчких ХоВ, што указује да је премија ризика мексичког дуга знатно смањена. Номинални курс пезоса у односу на долар постепено је депресирао са 7,64 пезоса за долар у децембру 1995. године, на 11,24 у децембру 2003. године.³³⁶

Иако је Мексико постигао велики успех у одржавању макроекономске стабилности – посебно у сузбијању инфлације и смањењу спољног дуга – постоји и друга страна овог успеха. Наиме, рестриктивна фискална политика у Мексику је смањила инфлацију, али је и успорила домаћи економски раст.

³³⁵ T. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 6.

³³⁶ Banco de Mexico <http://www.banxico.org.mx/siteBanxicoINGLES/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html>, наведено према: T. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 7.

Рестриктивна монетарна политика је, такође, довела до стално прецењене валуте, што је отежавало произвођачима да се такмиче са другим земљама у развоју, првенствено земљама извозницима, као што је Кина. На дуги рок, прецењен пезос оставља земљу рањивом на кретања своје валуте и нагле девалвације, као што се десило 1994-1995, и као што се поновило током недавне финансијске кризе, када је пезос изгубио скоро пола своје вредности.

Верованје да ће *NAFTA* повећати приливе из САД у Мексико, који би заштитили земљу од валутних напада доказано је да је погрешно. Финансијска реформа није продубила мексички сектор финансијских услуга, који је и даље слаб, са скупим банкарским кредитима у односу на међународне стандарде.

Прецењеност курса, такође, доприноси проблемима текућег рачуна. Високе цене нафте у последњих неколико година су помогле прикривању многих основних проблема. Мексички спољнотрговински дефицит, рачунајући растуће приходе од нафте, кретао се око 1% БДП-а у периоду 1999-2007. Ово би могло да се сматра одрживим трговинским дефицитом, изузев прикривеног трговинског дефицита индустријских производа, који се погоршао од валутне кризе 1994-1995, и до 2008. године достигао 6,2% БДП-а, што је ниво виши од претходног нивоа из доба валутне кризе 1994. године.³³⁷

Табела 37.

Платни биланс Мексика, 1988-1995

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Извоз робе	30,7	35,2	40,7	42,7	46,2	51,9	60,9	79,5
Увоз робе	28,1	34,8	41,6	50,0	62,1	65,4	79,3	72,5
Трговински биланс	2,6	0,4	0,9	-7,3	-15,9	-13,5	-18,5	7,1
Биланс робе и услуга	2,4	-0,3	-3,1	-9,4	-18,6	-16,0	-21,1	8,0
Текући рачун	-2,4	-5,8	-7,5	-14,9	-24,4	-23,4	-29,4	-0,7
Стране директне инвестиције	2,0	2,8	2,5	4,7	4,4	4,4	11,0	7,0
Портфолио инвестиције: имовина	-0,9	-0,1	-7,4	-0,6	1,2	-0,6	-0,6	-0,7
Портфолио инвестиције: обавезе	1,0	0,4	3,4	12,7	18,0	28,9	8,2	-10,1
Остале инвестиције: имовина	-0,9	-1,1	-1,3	-0,4	4,4	-3,0	-5,1	-5,3
Остале инвестиције: обавезе	-5,8	-0,9	11,2	8,7	-0,9	4,1	2,3	-2,6
Финансијски рачун	-4,5	1,1	8,4	25,1	27,0	33,8	15,8	-11,8
Грешке и пропусти, нето	-3,2	4,5	1,2	-2,3	-0,9	-3,1	-4,0	-2,9

Извор: International Monetary Fund, International Financial Statistics, према: Aldo Musacchio, Mexico's financial crisis of 1994-1995, May 2012, p. 27, Internet, <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, 17.10.2015.

³³⁷ Aldo Musacchio, Mexico's financial crisis of 1994-1995, May 2012, p. 37, Internet, <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, 17.10.2015.

Неповољан текући рачун није представљао никакав проблем док је Мексико могао да уравни свој спољнотрговински дефицит са инвестиционим токовима. Ипак, велики и растући дефицит текућег рачуна и опадање стопе штедне учинио је Мексико веома рањивим на спекулације и шокове, који би могли да прекину прилив капитала. Ово је последица тога што су капитални приливи били, углавном, у облику портфолио инвестиција, које су нестабилније од директних страних инвестиција (табела 37).

Ефекти економских реформи, а пре свега либерализације спољне трговине и инвестиција, могу се анализирати из података платног биланса Мексика приказаних у табели. На пример, након 1991. године нето стране директне инвестиције су са преко 2 милијарде долара годишње повећане на преко 4 милијарде долара годишње. Приливи портфолио инвестиција знатно су повећани после 1989. године, и крећу се практично од нуле (због контроле) на 3,4 милијарде долара у 1990. години, 12,7 милијарди долара у 1991. години, и 18 милијарди долара у 1992. години. Спољни дуг је, такође, драматично повећан, како су мексичке компаније почеле да се финансирају експанзијом девизних кредита.

Ефекти ових мера су неодређени и повећаће озбиљну забринутост за мексичку будућност. Иако су СДИ значајно повећане од 1986. године, достигавши око 4,6 милијарди долара у 1990. години, само су делимично умањиле спољнотрговински дефицит.³³⁸ Као и у периоду 1970-1981, и у 1985-1990 СДИ су биле сконцентрисане у прерађивачкој индустрији. САД су биле главни извор са око 63% укупних СДИ до 1990. године.³³⁹

Извоз мултинационалних компанија, углавном у макиладора индустрији и аутомобилском сектору, био је најдинамичнији у периоду 1985 – 1990. Оне сада чине више од 50% извоза индустријских производа и одговорне су за побољшање платног биланса у Мексику.³⁴⁰

Мексико је успешно одржавао буџетски дефицит од око 1% БДП-а пре савремене кризе. Приходна страна једначине је била нестабилнија, јер је у великој мери зависила од извоза нафте. Државна нафтна компанија Пемекс обезбеђује више од 30% укупних прихода.³⁴¹ Мексико прикупља веома мали проценат прихода од пореза, до 15% БДП-а³⁴², што је више него дупло мање у односу на 36%, колико је уобичајено за земље *OECD*-а.³⁴³

Зависност земље од нафтних прихода исцрпљује инвестиције и даљу експлорацију Пемекса, подривајући његову способност да настави са производњом и прерадом нафте,

³³⁸ Као што је Peres Núñez (1990b) истакао, карактеристике СДИ морају се тумачити опрезно, јер оне одговарају пројектима који трају неколико година, који су већ овлашћени или регистровани. Наведено према: E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 17.

³³⁹ Упркос великим очекивањима за осамдесете године 20. века, јапанске СДИ биле су умерене – учествујући само са 0,5% у 1989. и 0,6% у 1990 години – и концентрисане су у транспортној опреми и рударству током 1980-их година, достижући 70,3% удела у овим секторима у 1990-им годинама. Наведено према: E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 17.

³⁴⁰ Тридесет пет одсто повећања укупног извоза ненафтних производа дошло је из високе технологије и капитално интензивне аутомобилске индустрије у периоду 1982-1988. За детаљнију анализу о специјализацији ТНК и аутомобилске индустрије и индустрији микрорачунара видети Peres Núñez (1990a), Carrillo (1990a) и Weintraub (1991). Наведено према: E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 17.

³⁴¹ E. D. Peters, K. S. Kim, *op. cit.*, p. 9.

³⁴² World Bank, World Development Indicators, 2008, према: E. Zepeda et al., *op. cit.*, p. 9.

³⁴³ OECD.Stat, Revenue Statistics—Comparative tables (variable: TAXGDP), према: E. Zepeda et al., *op. cit.*, p. 9.

као и да обезбеђује средства за финансирање јавне потрошње у будућности. Процене показују да на садашњем нивоу истраживања, Мексико има само још девет година доказаних резерви нафте³⁴⁴. Низак ниво инвестиција и продуктивности, заузврат, наводи на позив за приватизацију компаније.

Мексико је, такође, превише зависан од САД, као свог главног извозног тржишта, са више од 85% извоза, у односу на 70% у 1990. години. То оставља земљу осетљивијом него икада на осцилације привреде САД. Из тог разлога, савремена рецесија је имала веома негативан ефекат на Мексико, и до октобра 2009. године, привредни раст Мексика је опао за око 7%.³⁴⁵

Поставља се питање да ли би земље у развоју требало да покушају да контролишу краткорочне приливе капитала, односно да ли би таква политика била корисна за Мексико? Узмимо за пример Чиле, који је 1982. године, након бурне деценије експериментисања са тржишно оријентисаним реформама, индустријском политиком, и селективном приватизацијом, прешао на режим флексибилног девизног курса и дозволио узастопне девалвације валуте за подстицање економске конкурентности. Исте године, привреда Чилеа смањила се за 14% вредности у пезосу. У доларима, пад је био 25% у 1982. години, а још више опада у наредне три године. До краја 1985. године, БДП Чилеа, мерен у доларима је, у ствари, био преполовљен. Од 1985. године, међутим, економски раст Чилеа је био међу бржим и стабилнијим у Латинској Америци, што је тренд који је навео многе да цитирају Чиле као модел за мексичку економску трансформацију.³⁴⁶

Искуство Чилеа са контролама прилива капитала, посебно путем пореза, чија се стопа умањује ако се капитал одржава у земљи за најмање годину дана, затим високих минималних обавезних резерви на задужења у иностранству, експлицитним контролама на висину страних улагања дозвољених у земљи, и ограничења на репатријацију новца од странаца, оживели су појам више градуалистичког приступа економске либерализације. Чиле није једина земља која фаворизује ограничења прилива капитала. Ограничења на задужења у иностранству, виши ниво обавезних резерви на прилив страног капитала, и ограничења на позајмљивање банака и девизне трансакције су, такође, честа појава широм Азије.

Недавне студије показују да контрола капитала и пореза може ублажити проблем спекулативних токова капитала. Међутим, у случају Мексика, није безначајан фактор то што се Мексико налази у географској близини са САД, и има блиске спољнотрговинске везе са том државом. Опорезивање девизних трансакција се, такође, може тешко спроводити и контролисати, ако државни органи немају потпун кредибилитет, као што је то случај у Мексику. Ипак, Мексико је подигао ниво обавезних резерви на прилив страног

³⁴⁴ Shields, "Pemex: Problems and Policy Options." One result of the siphoning of resources out of Pemex is the firm's inability to refine crude oil. As of 2007, 41.2 percent of the gasoline consumed in Mexico was imported (calculated from Table 15a, p. 76, SENER, *Balance Nacional de Energía 2007*, Mexico: Secretaria de Energia, 2008, наведено према: E. Zepeda et al., *op. cit.*, p. 10.

³⁴⁵ United Nations Statistics Division, United Nations commodity trade statistics database, 2008, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>, наведено према: E. Zepeda et al., *op. cit.*, p. 10.

³⁴⁶ John C. Whitehead, Marie-Josée Kravis, *Lessons of the Mexican Peso Crisis*, 1997, p. 14, Internet, <http://sandovalhernandezj.people.cofc.edu/r11.pdf>, 12.09.2014.

капитала, и успоставио још низ механизма за уравнотежење платног биланса, као и за очување спољне ликвидности, што ћемо видети у наредном делу овог рада.

3.4. Промене у спољној трговини Мексика и монетарна стабилност

Мексико је доживео економску и друштвену трансформацију у последњих педесет година. Као велика земља у развоју (површине 1,972,550 km^2), становништво се брзо повећавало, од 25 милиона 1950. године, на око 102 милиона 2005. године, и 125,4 милиона 2014. године.³⁴⁷ Данас је Мексико један од највећих светских извозника и одредишта страних директних инвестиција.

Међутим, ситуација у 1950-им годинама је била радикално другачија; половина радне снаге била је запослена у примарном сектору, а извоз сирове нафте представљао је главни извор девиза. Економске перформансе Мексика, у периоду 1960-2002, могу се разврстати у четири различита периода, и то: период 1960-1970 био је период високих стопа раста и стабилности цена (просечна стопа раста била је 7,2% и 2,6% за инфлацију), и тај период познат је под називом "стабилан развој" (шпан. *Desarrollo Estabilizador*); од 1970–1982, уследио је период са високим растом и инфлацијом (6,6% и 23,5%); од 1983–1997, период са ниским растом и високом инфлацијом (1,9% и 52%); и коначно од 1998– 2002, преовлађује макроекономска стабилност са просечном стопом раста од 3,3% и 11,7% инфлације.³⁴⁸

Успех увозно-супститутивне стратегије развоја током 1950-их и 1960-их година није нужно изазван самом економском политиком, већ и макроекономским политикама примењиваним у исто време. Високи нивои БДП-а могу се објаснити у смислу политике манипулације, пре него у смислу остварене продуктивности. На пример, држава је намерно манипулисала монетарном политиком, како би се одржао фиксни девизни курс за контролу цена и девизних токова (на крају, ова политика је довела до прецењености националне валуте).

Од 1958. до 1975. године, курс је остао фиксиран на 12,5 пезоса за долар.³⁴⁹ Као резултат тога, током већег дела ове стратегије развоја, прецењеност пезоса фаворизује увоз полупроизвода и капиталних добара. Истовремено, домаће цене остале су на ниском нивоу, а током три деценије инфлација је била једноцифрена.

Монетарна политика одржавала је фиксни девизни курс пезоса према долару у циљу гарантовања обезбеђивања сировина и капиталних добара потребних за процес индустријализације. Као резултат тога, на крају 1960-их година, текући рачун је акумулирао дефицит од 1,3 милијарде долара.³⁵⁰

³⁴⁷ World Bank, Internet, <http://www.worldbank.org/en/country/mexico>, 13.06.2015.

³⁴⁸ В. I. V. Galan (2006), *op. cit.*, p. 76.

³⁴⁹ Edward Buffie, Allen Sangines Krause, *Mexico 1958-86: From Stabilizing Development to the Debt Crisis*, 1989, p. 142, Internet, <http://www.nber.org/chapters/c7524.pdf>, 13.04.2014.

³⁵⁰ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 77.

Током 1970-их година, промовисан је економски раст преко експанзивне монетарне политике. Стални недостатак равнотеже платног биланса (који је достигао 4,5 милијарди долара до 1976. године) довео је, по први пут за двадесет година, до девалвације пезоса 1976. године. Разлог девалвације био је да се избегне растући дефицит у текућем рачуну.³⁵¹ Међутим, девалвација није била довољна за финансирање дефицита текућег рачуна, нити фискалног дефицита, већ је била преседан за позајмљивање спољних средстава. За само три године, од 1973. до 1976. године, спољни дуг је повећан на 128%.³⁵² Стабилност цена која је доминирала већином протекционистичког периода је нестала.

Средином 1970-их година, након платнобилансне кризе, било је покушаја да се либерализује привреда и стимулише извоз индустријских производа. Међутим, 1982. године цене нафте падају, а међународне каматне стопе расту, што је отежало увођење мера либерализације, јер су били потребни екстерни извори за повећање девизних резерви.

Крај нафтног бума у Мексику поклопио се са погоршањем светских економских услова. Повећање међународних каматних стопа, и захтевана дефлација у развијеним индустријским земљама, ради контроле инфлације, гурнула је целу светску привреду у рецесију, што је знатно утицало на цене производа и потражњу за извозом из земаља у развоју. Мексико је претрпео велики одлив капитала, и у августу 1982. године, био је приморан да обустави исплате повериоцима, што је покренуло дужничку кризу светских размера.

Нафтни шок и макроекономска нестабилност довели су до проглашења мораторијума и преиспитивања поузданости унутар оријентисане стратегије. Заправо, економска криза 1982. године била је показатељ да протекционизам није био ефикасан за постизање индустријализације и привредног развоја. Интервенција државе у привреди изазвала је високе трошкове за фискални буџет, а извоз примарних добара није био довољан да подржи стабилан економски развој.

С једне стране, економска криза 1982. године учинила је немогућим да се продужи стратегија увозно-супститутивне индустријализације, која је захтевала јавне инвестиције за стимулисање домаће производње. С друге стране, криза спољног дуга приморала је Мексико да размотри економску либерализацију, као услов наметнут од стране међународних повериоца, да би преговарао о свом дугу.

Мексико је 1986. године добио пакет зајма од 12,2 милијарди долара³⁵³, и прихватио компромис за спровођење макроекономских прилагођавања, односно структурних реформи са споља оријентисаним политикама. Први корак био је смањење фискалног дефицита путем повећања пореских прихода, као и смањење државне интервенције у привреди. Други предузети корак био је приступање Мексика Општем споразуму о царинама и трговини (*GATT*) 1986. године, које подразумева уклањање увозних дозвола, званичних цена, смањење царина и поједностављење регулаторног оквира који се примењује на спољнотрговинске трансакције.

³⁵¹ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 77.

³⁵² *Ibid.*, p. 78.

³⁵³ *Ibid.*

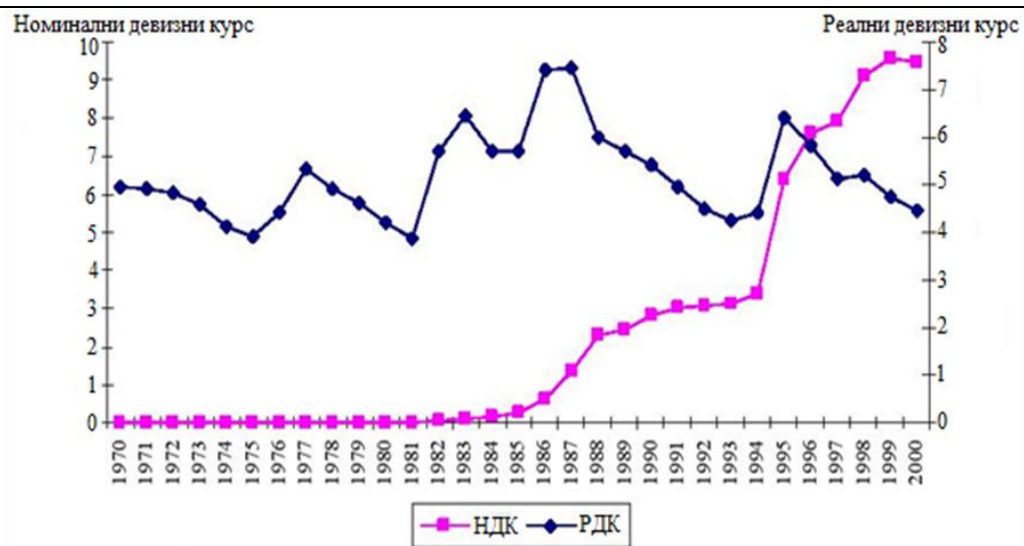
Дакле, дужничка криза је обележила крај примењивања увозно-супститутивне стратегије, а придруживање *GATT*-у 1986. године, било је прекретница званичног напуштања протекционистичке развојне стратегије. Следеће године Мексико је унилатерално приступио смањењу својих увозних царина и увозних дозвола.

Истовремено, монетарна политика је престала да користи каматне стопе и контролу девизног курса, као мере за смањење јавног дефицита и интервенције централне банке на тржишту новца. Међутим, уска грла која су створана током периода протекционизма довела су земљу до највишег дефицита текућег рачуна 1994. године, од 30 милијарди долара, и највећег спољног дуга у 1995. години, од 169 милијарди долара.³⁵⁴

Од 1988. године макроекономска политика одржава сталну прецењеност валуте. Аргументи такве политике били су да ће смањење инфлације, односно ниска инфлација, помоћи да се постигну позитивне реалне каматне стопе, које би подстакле прилив портфолио инвестиција, као и већи ниво бруто фиксног капитала. Кретања номиналног и реалног девизног курса од 1970. до 2000. године приказана су на графикону 42.

Графикон 42.

Номинални и реални девизни курс пезоса, 1970-2000



Banco de Mexico, World Development Indicators (2002), према: Penélope Pacheco-López and A.P. Thirlwall, „*Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality*“, p.8, Internet, <https://ideas.repec.org/p/ukc/ukcedp/0403.html>, 18.05.2015.

Прецењеност валуте која је одржавана од 1988. године прекинута је валутном кризом 1994. године. У 2002. години краткорочно одступање курса од његове дугорочне вредности било је више од 40%. То је био довољан разлог да се очекују негативни ефекти на конкурентност и профитабилност мексичког спољнотрговинског сектора, што заузврат инхибира инвестиције, а самим тим и раст продуктивности.

³⁵⁴ B. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 77.

Растући спољнотрговински дефицит у том периоду не само да је довео до инфлације, већ је створио окружење неизвесности и несигурности, и изазвао спекулације и одлив капитала. Као резултат притисака на прецењени домаћи курс, влада је почела да се окреће ка промоцији извоза.

Инфлација се стално повећавала од раних 1970-их година, и достигала, уз неколико девалвација пезоса од 1976. године, максимум од 179,73% у фебруару 1988. годину.³⁵⁵ Циљеви борбе против инфлације и ревитализација економског раста нису постигнути. Од самог почетка процеса економских реформи у Мексику, примарна компонента мексичке антиинфлаторне политике била је режим девизног курса, који је првобитно био фиксиран за долар 1988. године, као део Пакта за економску солидарност, али је касније модификован у флукутирајући девизни курс, а за време кризе, у курс са подесивим опсегом. Овај режим девизног курса био је веома ефикасан у сузбијању инфлаторних притисака у Мексику, али је резултирао апресијацијом пезоса.

Економско окружење на почетку друге епизоде доба либерализације није било окарактерисано само екстремном инфлацијом, већ и оштрим падом цена нафте и неуспехом материјализације предвиђених кредита. Нафта је чинила 60% мексичког робног извоза. Цена нафте пала је са 25,35 долара по барелу у 1985. години на 11,88 долара по барелу 1986. године, чиме је успорила процес макроекономске стабилизације.³⁵⁶

Либерализација спољне трговине је виђена као ефикасан начин да обори инфлацију, пошто би јефтинији увоз требало да подстакне већу ефикасност међу домаћим произвођачима и, самим тим би се смањио ниво цена. Коначно, успех у контролисању инфлације и привлачењу страног капитала је омогућио ниже номиналне и реалне каматне стопе, што је знатно смањило трошкове произвођача. То је заузврат обесхрабрило даље инфлаторне притиске и помогло одржавање конкурентности мексичке привреде на светском тржишту.

Графикон 43 приказује стопу инфлације Мексика у периоду након спровођења реформи либерализације, до јула 2015. године. На основу података из графикана, можемо закључити да је антиинфлаторна политика у последњем периоду била веома ефикасна у постизању циљева унутрашње равнотеже. Инфлација је у просеку била 5,3%, достижући максимум од 15% 1999. године, а минимум од 2,74% у јулу 2015. године.³⁵⁷

Девизни курс је одржавао фиксни паритет током година протекционизма, како би подржао младу индустрију која је захтевала сировине и технологије из иностранства. Преко двадесет година, девизни курс је био 12,5 пезоса за долар. Међутим, недостатак довољног националног снабдевања, не само у полупроизводима, већ и у финалним производима, довео је до веће потражње за увозом. Са кризом платног биланса 1976. године, неспособност за финансирање дефицита приморала је централну банку Мексика да

³⁵⁵ Index Mundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=mx&v=71>, 13.05.2014.

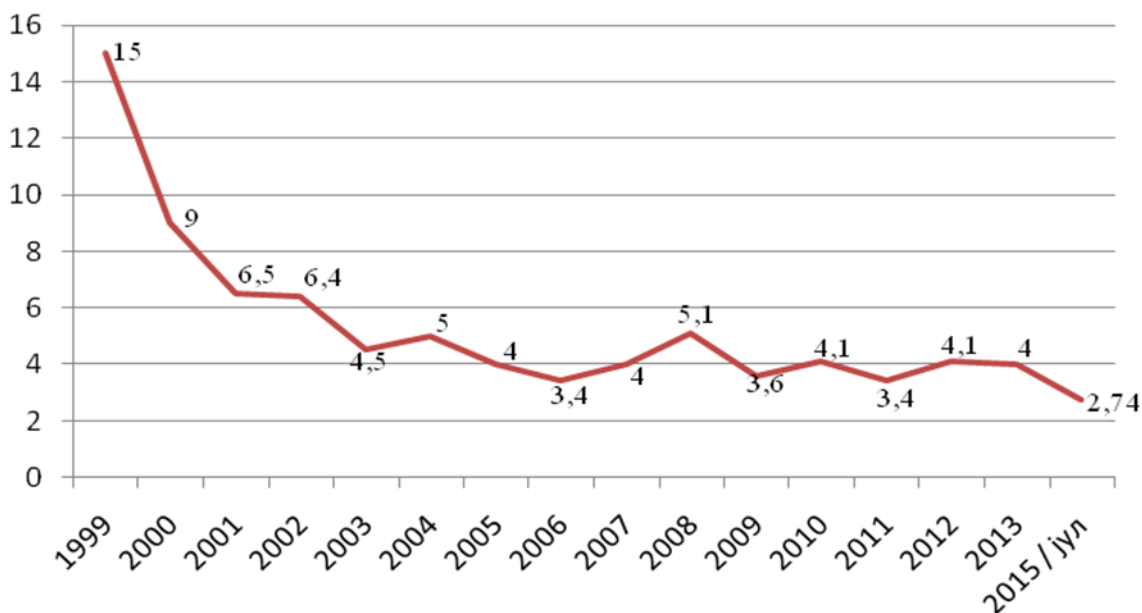
³⁵⁶ F. Barthel, *op. cit.*, p. 11.

³⁵⁷ Index Mundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=mx&v=71>, 13.05.2014.

девалвира пезос и подеси курс на 15,4 пезоса за долар. Дефицити у платном билансу довели су до девалвације.³⁵⁸

Графикон 43.

Инфлација Мексика, 1999-2015



Извор: Index Mundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=mx&v=71>, 13.05.2014.

На графикону 44 представљамо путању флукуације у процентима номиналног девизног курса за цео период. Као што се може видети на графикону, од 1960. године, дуги низ година курс је остао непромењен. Иако се прва девалвација догодила 1976. године, најдрастичнија флукуација догодила се између 1982. и 1987. године. Драматично спољнотрговинско отварање 1980-их година, било је праћено растом релативних цена мексичке робе, и великим спољнотрговинским дефицитом. Реалне каматне стопе биле су у паду, али су и даље биле изузетно високе.

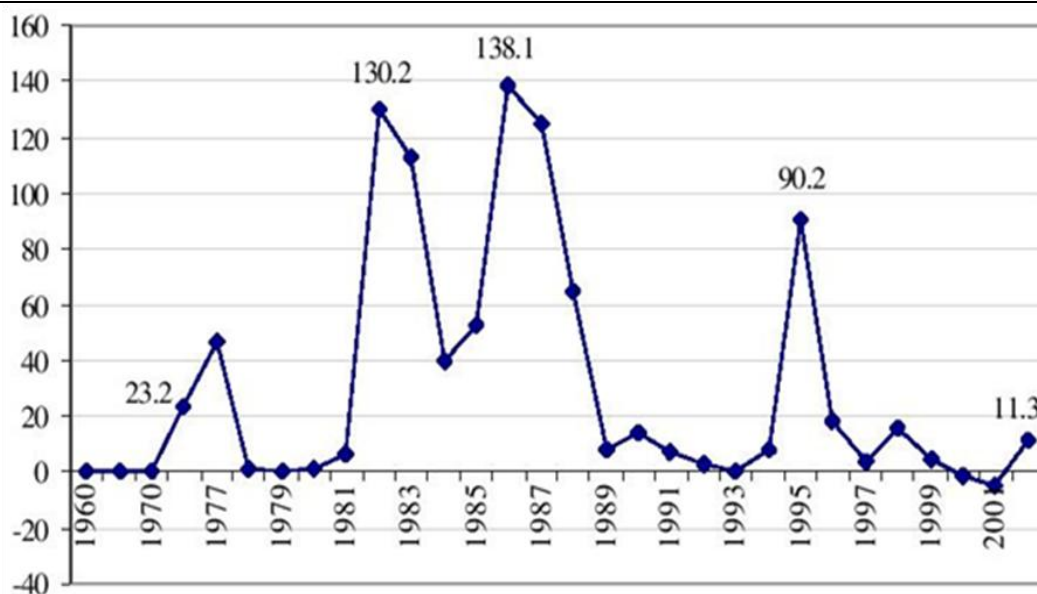
Либерализација спољне трговине јесте један од разлога за велики раст увоза, међутим, реална ап्रेसијација може, такође, бити одговорна за погоршање односа размене. Ап्रेसијација валуте чини увоз јефтинијим, и ограничава експанзију извоза. Као и друге земље у развоју, које у великој мери зависе од увоза капиталних добара и технологије, стопа раста мексичке привреде била је ограничена девизним приходима. Ова слабост је погоршана двома повезаним феноменима, који су постали карактеристика највећих латинскоамеричких привреда (бразилске, мексичке, аргентинске), а који нису видљиве са

³⁵⁸ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 94.

сличним интензитетом у другим земљама у развоју, и то: структурном инфлацијом и структурном спољнотрговинском неравнотежом.³⁵⁹

Графикон 44.

Девизни курс пезоса, %



Извор: IMF, према: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, p. 119, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Структурна инфлација означава увећане стопе инфлације као одговор на промене девизног курса, који је несразмеран учешћу увоза у БДП-у. Током 1950-их година, економисти Латинске Америке објаснили су овај феномен као последицу ценовне нееластичности тражње за увезену индустријску робу током процеса индустријализације. Висока доходна еластичност увоза, због назадне производне структуре у привредама у развоју, и нееластично снабдевање извозних примарних производа, утицала је на увећавање ефеката депресијације девизног курса на домаће цене. За то време карактеристично је повећање плата, фискални дефицит и монетарна експанзија. Сматрало се да ће јак девизни курс путем инфлације опати, како ове привреде буду напредовале у процесу индустријализације, нарочито зато што су превазишле фазу супституције увоза робе широке потрошње. Ипак, структурна инфлација се прожимала у највећим привредама у региону.

Структурна спољнотрговинска неравнотежа, с друге стране, односи се на ситуацију у којој спољнотрговински дефицит није значајно под утицајем промена реалног девизног курса, јер су увозна и/или извозна тражња ценовно нееластични. Ови услови преовлађују у

³⁵⁹ Guadalupe Mántey and Noemí Levy, *Impact of Financial Liberalisation on Macroeconomic Performance and Implications for Development Policy in Mexico*, p. 5, Internet, http://www.networkideas.org/feathm/mar2006/Development_Policy.pdf, 13.06.2015.

земљама у којима примарни производи и производи лаке индустрије представљају највећи део њиховог извоза, а које увозе капитална добра и друге индустријске производе веће технолошке сложености. Мексико је добар пример ове врсте земаља. Ова два феномена су, традиционално, довели Мексико у ситуацију да спроводи економску политику, која обухвата прецењеност валуте, и већу зависност од токова страног капитала, него иначе.

Кроз историју, структурни спољнотрговински дефицит, страх од девалвације валуте и структурна инфлација, поставили су границе експанзивној економској политици. Зависност од прилива страног капитала, као средства за одржавање фиксног девизног курса и стабилизацију домаћих цена, погоршала је ефекте нестабилности међународних финансијских тржишта на раст прихода.

Земље са структурном инфлацијом и структурном спољнотрговинском неравнотежом нису у стању да остваре потпуну равнотежу помоћу релативних усклађивања цена. Ова два ограничења за стабилан економски раст прихода могу се уклонити једино променом структуре производње у привреди, односно убрзањем индустријализације.

Техничка зависност од развијених земаља (централних земаља) спречава периферне привреде од постизања унутрашње и спољне равнотеже кроз релативно прилагођавање цена. Техничка зависност, такође, утиче на високу доходовну еластичност увоза земаља у развоју, док слаба тржишна снага на тржиштима примарних производа и производа лаке индустрије, утиче на ниске цене и доходовну еластичност извоза ових земаља. Ове две неправилности доводе до неједнаких спољнотрговинских односа.

Под одређеним околностима, прилагођавање девизног курса може довести до инфлације и незапослености, без побољшања спољнотрговинског биланса. Овакви резултати указују да за неке земље у развоју, политика која доводи до прецењености валуте може бити рационална, барем краткорочно, нарочито ако је праћена протекционистичким мерама које спречавају погоршање спољнотрговинског биланса; или уколико су предузете када су међународна финансијска тржишта опуштенија, тако да је неравнотежа лако одржива. У таквом сценарију, фиксни девизни курс смањује инфлацију, и тиме изазива пад номиналних каматних стопа.

Треба приметити да у земљама као што је Мексико, у складу са структурном инфлацијом, мало је вероватно да се паритет камата икада одржи. То је тако, јер инфлација опада, како се валута прецењује. Када би централна банка покушала да постави своју номиналну каматну стопу на ниво паритета, након постизања ниске стопе инфлације, реална каматна стопа би била толико висока да би економска активност пропала. Мексичка централна банка је, заправо, смањивала номиналну каматну стопу, како је реални курс апресирао, а инфлација опадала.

Иако оваква монетарна политика изгледа сувише ризично за отворену привреду, као што је Мексико, ипак производи ланац позитивних резултата у кратком року, како би се надоместили негативни ефекти у средњорочном периоду. Када монетарна власт успоставља кредибилан фиксни девизни курс, и успева да смањи стопу инфлације, као и тржишну каматну стопу, онда долази до експанзије корпоративног инвестирања, раста дохотка и запослености, и повећања укупног фактора продуктивности.

Инвестициони бум обично достиже крај прилично нагло, када међународна финансијска тржишта поопштре услове, а спољнотрговинска неравнотежа постаје неодржива. Тада рестриктивна фискална и монетарна политика делују како би се смањила агрегатна тражња, и како би се повратио кредибилитет земље пред страним инвеститорима. Тек када ова стратегија стабилизације не успе, а одлив капитала исцрпи резерве међународних средстава у земљи, држава добровољно признаје прилагођавање курса, јер девалвација валуте изазива директан и снажан утицај на стопу инфлације; као и због тога што је привреда неефикасна, или да смањи домаћу тражњу за увозним производима, или да повећа извоз.

Штавише, пошто ови резултати доводе до искривљених очекивања даљих девалвација, они стимулишу спекулације девизама, које обесхрабрују продуктивне инвестиције и продубљују рецесију. Као што је приказано у табели 38, све већа инфлација и девалвација валуте јасно потврђују наведено.

Табела 38.

Главни економски индикатори Мексика, 1981-1994

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Раст БДП-а (%)	8,77	-0,62	-4,2	3,61	2,59	-3,74	1,86	1,24
Инфлација (%)	28	58,9	101,9	65,4	57,7	86,2	131,8	114,2
Трговински билнас/БДП (%)	-1,5	4	9,2	7,4	3,9	2,9	5,1	0,2
Текући рачун / БДП (%)	-6,4	-3,6	3,6	2,4	0,2	-1,4	2,7	-1,7
Девизни курс (Пезос/УСД)	24,51	57,44	120,17	167,77	256,96	611,35	1366,72	2550,28
Укупан спољни дуг/БНП (%)	31,9	52,5	66,4	57,1	55,2	82,6	82,3	60,9

Извор: WEFA, *World Economic Service Historical Data*, 1995, према: Won-Но Kim „The Effects of NAFTA on Mexico's Economy and Politics“ Korea Institute for International Economic Policy, Seoul, 2000, p. 3.

Фискална и монетарна политика су током периода пре валутне кризе биле експанзивне, што узрокује потешкоће у одржавању фиксног девизног курса. Финансијска криза крајем 1994. и 1995. године приморала је Мексико да усвоји пливајући девизни курс. Од усвајања флексибилног режима девизног курса, као резултата платнобилансне кризе 1994–95, коришћење девизног курса као номиналног сидра економије је напуштено.

Као резултат девалвације пезоса и раста инфлације, кредибилитет централне банке Мексика био је веома нарушен. Поред тога, као резултат велике неизвесности у вези са еволуцијом мексичке привреде, сматрало се изузетно ризичним да се као инструмент оперативног спровођења монетарне политике користе краткорочне каматне стопе. Стога, у циљу спровођења оперативног оквира у коме се слободно формирају и девизни курс и каматне стопе, централна банка Мексика је користила обавезне резерве, као главни инструмент оперативног спровођења монетарне политике.

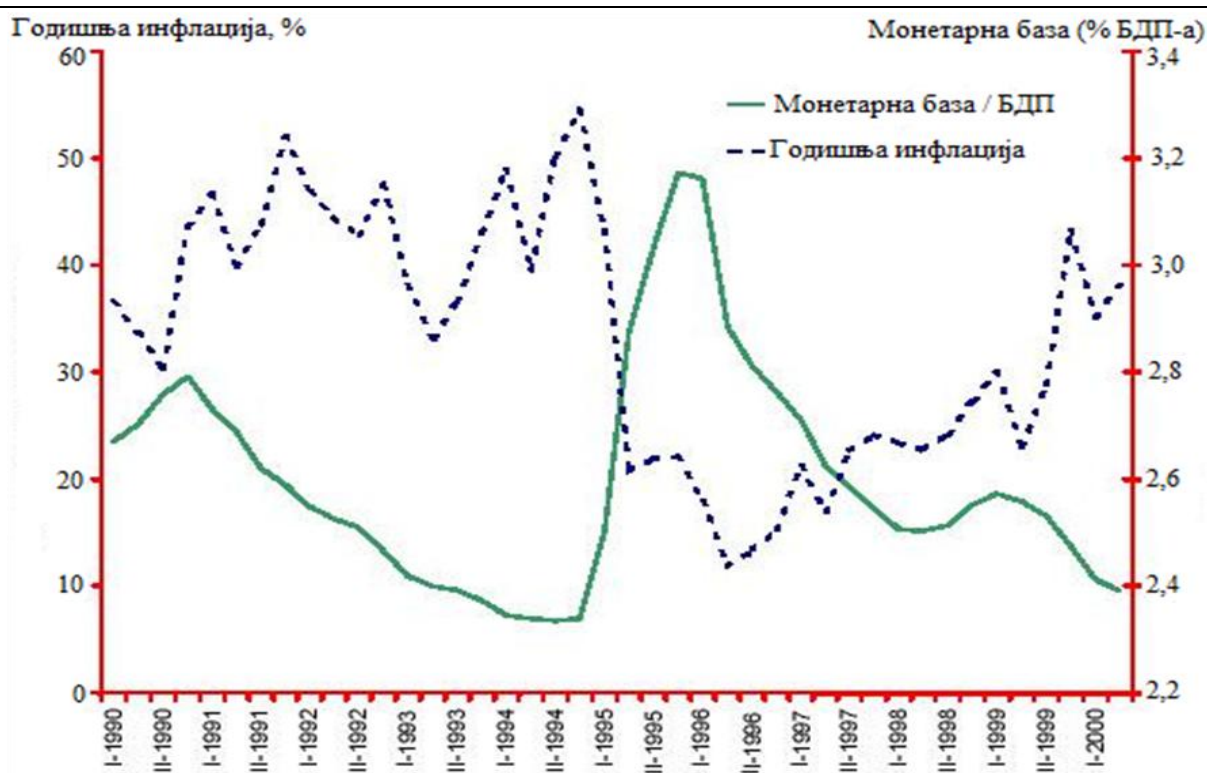
Монетарна политика је 1994. године била превише експанзивна. Заиста, каматне стопе на 28 дана „*cetes*“ опадале су са свог максимума од 18% у априлу, на око 13,5% у новембру,

док су САД и друге земље подизале каматне стопе. Монетарна политика је одиграла кључну улогу у валутној кризи.³⁶⁰

Иако је 1994. године дошло и до спољног и до унутрашњег дисбаланса, влада је наставила да смањује резерве, уместо да подигне каматне стопе, како би се бавила решавањем ове неравнотеже. Међутим, домаћи кредити повећани су френетичним темпом. Док је раст новчане масе био умерен (графикон 45), повећање кредита централне банке, посебно у развојним банкама, износило је 400% од средине 1993. године до средине 1994. године. Таква кредитна експанзија, у комбинацији са падом прилива страног капитала, смањила је притисак на пезос.³⁶¹

Графикон 45.

Рацио монетарне базе и БДП-а, и годишња инфлација



Извор: Lorenza Martínez, Oscar Sánchez, Alejandro Werner, *Monetary policy and the transmission mechanism in Mexico*, p. 6, Internet, http://www.academia.edu/11183955/Monetary_policy_and_the_transmission_mechanism_in_Mexico1, 21.09.2014.

³⁶⁰ U.S. Government Accountability Office (GAO), *Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover*, 1996, p. 86.

³⁶¹ Lorenza Martínez, Oscar Sánchez, Alejandro Werner, *Monetary policy and the transmission mechanism in Mexico*, p. 7, Internet, http://www.academia.edu/11183955/Monetary_policy_and_the_transmission_mechanism_in_Mexico1, 21.09.2014.

Као што је приказано на графикону 45, удео монетарне базе у БДП-у регистрован у 1998. и 1999. био је мањи од оне посматране у 1991. и 1992. године, када су забележени слични нивои инфлације. Такође се може видети, посматрајући однос између годишње стопе инфлације и ратиа новац / БДП, да повећање последњег почиње одмах након смањења стопе инфлације. Друго, постаје јасно из графикана да се смањење овог односа се дешава знатно брже од његовог повећања. Због тога, како се процес дефлације наставља, реално је очекивати да ће овај однос наставити да расте.

Неизвесност мексичке политичке и економске стабилности, као и раст камата у САД наставио је да смањује прилив капитала у Мексико. Већа конкуренција других привреда у развоју, такође, је допринела оштријем успоравању прилива капитала у Мексико. Иако је било неких забринутост које су изразиле да је рестриктивна монетарна политика можда додатно ослабила ионако крхки банкарски систем, постигнут је договор да је, без преседана, повећање каматних стопа, након девалвације, погоршало проблеме квалитета кредита и финансијски положај мексичких банака. Од децембра 1994. године, девизни кредити представљали су готово трећину укупних кредита мексичких банака. „*Moodys Investor Service*“ је проценио да је скоро 25% ових кредита у доларима одобрено фирмама без јасног извора страног прихода.

Централна банка Мексика званично је добила аутономију у априлу 1994. године. Од средине 1990-их година, централна банка Мексика је изабрала таргетирање инфлације као свој режим монетарне политике. Режим циљане инфлације дозвољава монетарним властима да имају одређену флексибилност у коришћењу монетарне политике, као средство да се носи са „шоковима“ у домаћој привреди.³⁶²

Инфлација, мерена променама потрошачких цена, пала је са 20% у 1997. години на 4,6% у 2004. години. Централна банка је, након валутне кризе, повећала понуду новца, а као што то предвиђа платнобилансни модел, номиналне каматне стопе на мексичке државне ХоВ опале су испод свог нивоа пре кризе. Овај тренд је у великој мери умањио разлику између мексичких и америчких ХоВ, што указује да је премија ризика мексичког дуга знатно смањена. Номинални курс пезоса у односу на долар постепено је депресирао са 7,64 у децембру 1995. године, на 11,24 у децембру 2003. године.³⁶³

Током прве половине 2008. године, нагли пораст међународних цена производа довео је до већих инфлаторних притисака у Мексику. У то време, економска активност Мексика није још увек била јако погођена кризом у развијеним економијама, и централна банка Мексика одлучила је да смањи монетарне услове. Таргет за преконоћну међубанкарску каматну стопу је повећан са 7,5% у јуну на 8,25% у августу. Ове иницијативе су биле делимично превентивне, јер су реализоване како би се избегло повећање инфлације од утицаја инфлаторних очекивања.³⁶⁴

³⁶² Banco de Mexico, према: T. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 7.

³⁶³ *Ibid.*, p. 7.

³⁶⁴ José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p. 295, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

У другој половини 2008. године глобална финансијска криза је ескалирала, негативно утичући на економску активност и реметећи нормално функционисање финансијског тржишта. Стабилизација домаћих финансијских услова је била, заиста, од пресудног значаја.

Међутим, даљем погоршању инфлације у последњих неколико месеци 2008. године допринело је повећање међународних цена производа, као и депресијација домаће валуте. До почетка 2009. године, инфлација је достигла свој врхунац и почела да пада, док су се изгледи за раст погоршали. Ниже цене хране и енергије смањиле су инфлаторне притиске, иако је инфлација остала виша него у развијеним привредама.

У 2012. години годишња инфлација је забележила узлазни тренд од највише 4,8% у септембру. Током седам месеци премашила је горњу границу у интервалу од плус или минус један процентни поен, око постављеног циља од 3%. Фактори који су довели до инфлације, обухватили су међународне услове и домаћу епидемију птичијег грипа, која је довела до значајног поскупљења пољопривредних производа, као и неке утицаје депресијације пезоса на цене производа.³⁶⁵

У децембру 2012. године, и јануару 2013. године, инфлација је пала испод 4%, што је позитиван помак у односу на претходно одступање од циља. Паду инфлације значајно је допринео велики пад цена телекомуникационих услуга и ублажавање поскупљења пољопривредних производа.

Ипак, недавни пад инфлације треба посматрати са опрезом, с обзиром да постављени таргет од 3% није остварен у прошлости. У ствари, од краја 2003. године, када је ступио на снагу овај циљ, инфлација је варирала око средње вредности од 4,3%. Штавише, током девет година након постављања циља, инфлација није показала никакву јасну путању конвергенције ка тарету.³⁶⁶

Поред тога, негативни шокови могу лако да искомпликују конвергенцију ка циљаној инфлацији. На пример, проблеми здравственог стања животиња могу подстаћи раст цена пољопривредних производа; затим, нове епизоде повећане аверзије према ризику могу да изазову депресијацију валуте са извесним утицајима на инфлацију; цене у јавном сектору могу бити веће од очекиваних; такође, може доћи до извесних агрегатних притисака тражње, који сугеришу на нестабилност привреде.

Значајни капитални приливи који доводе до неубичајено повољних финансијских услова у Мексику подржавају економске активности. Међутим, економски субјекти би требало да остану мудри, јер ови токови, из много разлога, могу да се зауставе, чак и повуку. Коначно, кратак период недавног побољшања инфлације, ванредни фактори који је објашњавају, и одсуство конвергенције ка циљаној стопи инфлације, захтевају опрезну монетарну политику.

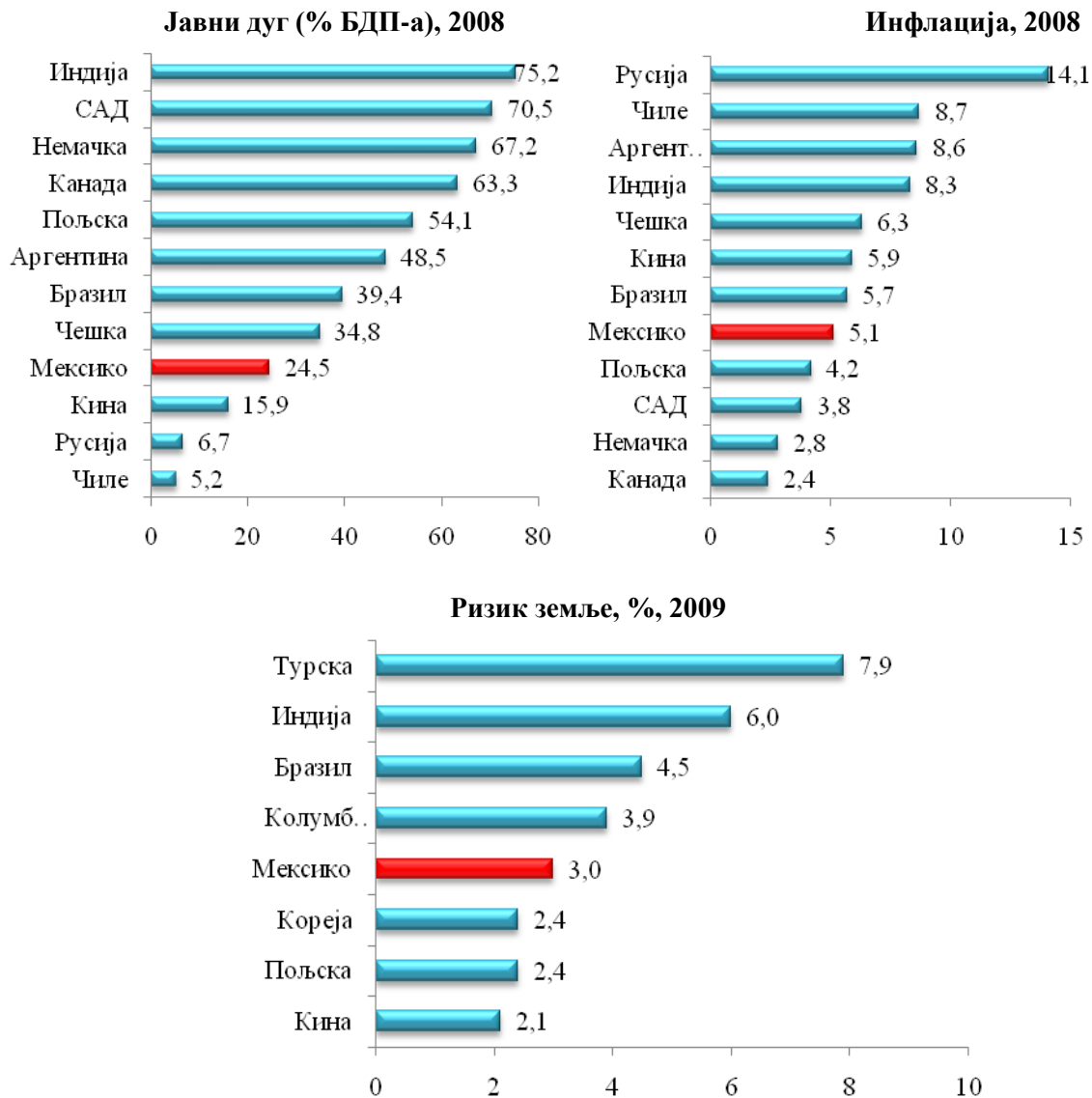
³⁶⁵ Manuel Sánchez, Mexico's Economic Outlook and Challenges, February 2013, p. 8, Internet, <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/discursos-y-presentaciones/discursos/%7B01E9793A-185C-E4D3-9607-E02FAD587059%7D.pdf>, 13.04.2015.

³⁶⁶ *Ibid.*, p. 9.

Извештај о глобалној конкурентности Светског економског форума показује да је, у погледу макроекономске стабилности (мерене: јавним финансијама, стопом домаће штедње, инфлацијом, диференцијалним каматним стопама и јавним дугом), Мексико побољшао своју позицију за 20 места између 2008. и 2009. године, прелазећи са 48. позиције (од 133 земље) на 28. место. Графикон 46 показује предности Мексика у важним макроекономским показатељима у односу на друге привреде.

Графикон 46.

Макроекономски показатељи за изабране земље



Извор: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2009-2010 and Aswhat Damodaran, Stern Business School, NYU, Country Risk Premium, према: Pro Mexico, p. 10, Internet, <http://www.promexico.gob.mx/en/mx/fortalezas-mexico>, 13.04.2014.

У погледу јавног дуга, Мексико не показује проблем солвентности. Ниво јавног дуга као проценат мексичког БДП-а је испод 25%, знатно ниже, него у земљама попут Бразила, Аргентине и Индије. Поред тога, недавно усвојене пореске мере ојачале су средњорочну одрживост јавних финансија и способност владе да настави са подршком побољшања инфраструктуре у земљи.

С друге стране, монетарна политика је омогућила Мексику да достигне ниво инфлације сличан својим водећим спољнотрговинским партнерима. У 2009. години, Мексико је забележио своју најнижу стопу инфлације од 3,57% у периоду 2005 – 2009. Такође, ниво ризика земље од 3%, чини Мексико конкурентнијим у односу на Колумбију, Бразил, Индију и Турску, са стопама ризика од 3,9%, 4,5%, 6% и 7,9%, појединачно.³⁶⁷

Дуготрајна прецењеност девизног курса могла би бити један од главних разлога за недостатак јаким позитивних веза између импресивне експанзије извоза и укупног економског раста. Одржавање конкурентног девизног курса није лак задатак када је рачун капитала у потпуности либерализован, као што је то Мексико учинио пре скоро тридесет година. Још је теже то учинити у присуству јаким девизних токова, као што су дознаке мексичких радника у иностранству, и велики приходи (шпан. *bonanzas*) од нафте. Упркос томе, корекција релативне вредности пезоса у односу на долар, морала је да се успостави, како би се избегла стагнација привреде.

³⁶⁷ Pro Mexico, Internet, <http://www.promexico.gob.mx/en/mx/fortalezas-mexico>, p. 10, 13.04.2014.

IV СПЕЦИФИЧНОСТИ МЕКСИЧКИХ МЕХАНИЗАМА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊА КРИЗА

Последњих неколико деценија нису мирно раздобље у мексичкој привреди. Од 1980. године, земља је прошла кроз три економске кризе, периодичне нападе високе инфлације, и неколико наглих макроекономских контракција. Одговор на ова економска превирања била је реформа спољнотрговинске и инвестиционе политике.

Ефекти ових реформи нису у потпуности повољни у погледу привредног раста, мереним БДП-ом по глави становника, који је практично стагнирао у последње три деценије, као ни у погледу продуктивности, или запослености. Могло би се рећи да спољнотрговинска либерализација током три деценије још увек није довела до виших стопа привредног раста и продуктивности мексичке привреде, али је сигурно на добром путу, с обзиром на предузете мере за свеобухватнију интеграцију домаће индустрије у светске производне ланце, као и на дефинитивно повраћено поверење повериоца и инвеститора у мексичку привреду. Међутим, Мексико може бити узор другим земљама, када су у питању раст извоза, контрола инфлације и јавног дуга, као и повољна екстерна позиција, односно остварени висок ниво спољне ликвидности и солвентности.

Способност дугорочног измиривања обавеза једне земље суштински зависи од макроекономске равнотеже националне економије и њене дугорочне одрживости. У овом делу анализираћемо начин на који је Мексико, некада највећи светски дужник, успео да минимализује спољни дуг, на основу чега су повећане могућности екстерног финансирања земље.

Кроз историју, Мексико је искусио неколико криза великих размера, али оне које су најсуровије утицале на мексичку привреду биле су: дужничка криза током осамдесетих година прошлог века, када су банке национализоване и оптужене за економске проблеме у земљи, затим валутна криза 1994. године, као и глобална финансијска криза 2008. године.

Прошло је тачно тридесет три године од када је Мексико привремено обуставио исплате дугова страним повериоцима, што је на крају довело до прве међународне дужничке кризе у ери неолиберализма, неопозиво мењајући свет у коме живимо. У наставку овог дела, видећемо помоћу којих механизма се Мексико суочавао са кризом презадужености, а затим ћемо истраживати узроке валутне кризе и механизме за њено превазилажење, као и механизме амортизовања ефеката савремене економске кризе.

4.1. Механизми очувања спољне ликвидности Мексика

Укупна и спољна девизна задуженост спадају увек у актуелна питања економског развоја земље. Спољни дуг и његове годишње отплате истовремено пресудно одређују екстерну ликвидност и солвентност земље. Спољна или међународна ликвидност и солвентност једне земље показују њене краткорочне могућности и дугорочну способност измиривања дугова према иностраним повериоцима, као и девизних обавеза у целини.

Ниво екстерне ликвидности и солвентности квантификује се бројним показатељима. Према најширој прихваћености и официјелним методологијама међународних финансијских организација, између бројних показатеља, издваја се десет индикатора из четири основне групе, и то:

1. *Индикатори екстерне ликвидности:* (1) Девизне резерве/Увоз робе и услуга, (2) Девизне резерве/Краткорочни дуг, (3) Девизне резерве/Бруто домаћи производ, (4) Отплата дуга/БДП, и (5) Отплата дуга/Извоз робе и услуга
2. *Индикатори екстерне солвентности:* (1) Спољни дуг/БДП, (2) Спољни дуг/Извоз робе и услуга.
3. *Индикатори изложености финансијском ризику:* (1) Девизне резерве/Новчана маса М1, (2) Девизне резерве/Примарни новац.
4. *Степен отворености економије:* (Извоз+увоз)/БДП.

Презентирани индикатори сажимају утицаје мноштва парцијалних показатеља, релевантних за спољну позицију земље. Отуда се, примера ради, однос отплате дуга према БДП-у, као индикатор ликвидности, може рашчланити на однос камата и однос главнице према истом агрегату. Исто тако, први индикатор солвентности – спољни дуг према БДП-у – раздваја се према рочности на однос дугорочног дуга и однос краткорочног дуга према укупном домаћем производу.

Спољна ликвидност је категорија која се користи за одређивање адекватности међународних резерви и доступности девизне зараде коју земља има како би сервисирала своје обавезе. Ова категорија се користи како за анализу токова платног биланса, тако и за анализу стања спољног дуга.

Кретање дуга и девизних резерви откривају степен стабилности у спољним економским односима, јер утичу на способност измиривања обавеза земље. Неспособност измиривања обавеза земље може бити последица проблема ликвидности и проблема солвентности. Спољна ликвидност своди се на постојање одговарајућег износа девизних резерви. Резерве се користе за финансирање неравнотеже у иностраним плаћањима, и за интервенције на девизном тржишту које утичу на девизни курс.

Девизне резерве су на располагању и под контролом монетарних власти, односно централних банака. Износ девизних резерви утиче на поверење у државу да ће бити у стању да измири иностране обавезе на време и да ће моћи да подржи вредност домаће валуте.

Смањивање девизних резерви може скупо коштати поједине земље. Може нарушити поверење и битно погоршати услове приступа земље међународним тржиштима капитала. Земље у развоју су значајно увећале износе својих девизних резерви у последњих десет година.

Индикатор адекватног нивоа девизних резерви који се традиционално користи је износ резерви (P) у броју месеци увоза. Добија се као: $P/(\text{годишњи увоз}/12)$. Овај индикатор даје одговор на питање колико месеци земља може да одржи постојећи ниво увоза у случају престанка свих прилива у земљу. Традиционално се сматрало да је три месеца покривености увоза девизним резервама довољно. Данас многе земље држе знатно више нивое девизних резерви као одбрану од екстерних нестабилности.

Међутим, за извођење закључка о оптималном нивоу девизних резерви овај показатељ није довољан, јер не узима у обзир капитални биланс земље, односно могући притисак на капитални биланс земље у случају кризе. Стављање у однос девизних резерви са одређеним монетарним агрегатом, или мером спољног дуга, корисна је допуна у процени адекватности девизних резерви.

Девизне резерве се могу стављати у однос према одређеним категоријама спољног дуга. Ови индикатори су релевантнији у оцени потенцијалних негативних утицаја кризе на поједине земље. Најчешће се у однос стављају девизне резерве (R) према краткорочном спољном дугу (енг. *Short Term Debt, STD*): R/STD . Краткорочни спољни дуг, по правилу, укључује и дуг који није иницијално био краткорочан, али доспева у току следећих година дана. У краткорочни дуг потребно је укључити и јавни и приватни дуг.

Проблем спољне задужености спада у један од основних проблема земаља у развоју. Велики раст задужености ових земаља се везује за седамдесете и почетак осамдесетих година XX века, када се низ неповољних тенденција одразио на драстичан раст дуга, а пре свега: повећање цене нафте („нафтни шокови“ 1973. и 1979. године), пад цена сировина на светском тржишту, повећање каматних стопа у свету итд.

Међутим, проблем високе задужености је пре свега резултат ендогених фактора, као што је неодговорна економска политика земаља дужника; трошење позајмљеног капитала за текућу потрошњу, а не за инвестиције; неуспех у развоју привреде и извозног сектора и слично. Од екстерних разлога (за које нису одговорне неразвијене земље), треба поменути протекционизам развијених земаља у областима примарне производње, у којима земље у развоју имају компаративне предности, као и релативно „неодговорно“ одобравање зајмова од стране инвеститора из развијених земаља, који нису водили довољно рачуна о кредитној способности дужника.

Од Велике депресије, када је мексички извоз у САД, и друге развијене земље, знатно смањен, а Мексику је недостајало девиза за увоз индустријских производа, Мексико је предузео модел увозно-супститутивне индустријализације, као стратегију развоја. Ова стратегија суочавала се са проблемима, почевши од краја 1960-их година, због дефицита текућег рачуна и нагомиланих спољних дугова.

Од стицања независности, Мексико је био у могућности, захваљујући својим богатим природним ресурсима, као и својој близини тржишту САД, да обезбеди изворе девиза, и оптимизам поводом економских изгледа земље, код повериоца који су често погрешно проценили мексичку кредибилну способност, пре свега услед прецењивања мексичких капацитета за будуће приходе од извоза.

Међутим, седамдесете године 20. века показале су општу кризу увозно-супститутивног модела у Мексику, који је био погоршан услед неспособности владе да сервисира своје дугове током 1980-их година. Као последица тога, мексичка влада од 1983. године, а нарочито од друге половине 1980-их година, мења своју стратегију развоја, од протекционистичке политике ка неолибералној стратегији.

Стратегија развоја Мексика пре 1980. године довела је до структурних противречности, што се огледало у понављајућим финансијским кризама платног биланса. Унутра-оријентисана стратегија учинила је мексичку привреду осетљивом на спољне факторе, као што су мултинационалне корпорације (МНК), промена цене нафте, спољни дуг и стране директне инвестиције (СДИ).

Упркос бројним субвенцијама, царинским и нецаринским баријерама, ни домаћи приватни сектор, ни МНК нису стекли услове за конкурентну капиталистичку индустријализацију, нити изградили адекватну технолошку и финансијску основу. Напротив, МНК су пребациле велики део своје добити у иностранство и то је био главни разлог огромних дефицита текућег рачуна и спољне задужености од касних 1960-их година.

У том контексту треба посматрати дугорочни изазов државе да се суочи, како са проблемом дистрибуције капитала мексичком друштву, тако и са наслеђеном 40 година ниском продуктивношћу и недостатком међународне конкурентности, пореском евазијом, и многим другим проблемима.

Спољни услови током овог периода, такође, су негативно утицали на Мексико. Нафтни шок 1973. године повећао је дефицит текућег рачуна, пружајући подстицаје за истраживање и инвестирање у нафтну и петрохемијску индустрију. Колапс Бретонвудског система и инфлација у САД, директно су утицали на Мексико, дестабилизујући девизни курс пезоса према долару.

Упркос оштром порасту међународних каматних стопа, мексичка влада засновала је своју стратегију развоја на високим ценама нафте и задуживању у иностранству. Растући фискални дефицит и непоуздани приходи од нафте – који само делимично покривају увоз и доводе до неопходног спољног задуживања – утабали су пут ка распаду четири деценије постојећег развојног модела индустријализације ради супституције увоза.

Дакле, 1982. година је значајна, не само због међународне дужничке кризе изазване финансијским колапсом у Мексику, већ и због колапса дотадашњег модела у Мексику који је примењиван као стратегија развоја претходне четири деценије. Пољопривредни сектор, нафтна индустрија, и међународни кредити били су већ исцрпљени као извори финансирања. Заједно са падом пољопривредне производње, пад цене нафте резултирао је у оштром спољнотрговинском дефициту.

Већину државних индустрија карактеришу дефицити и спољни дугови, следећи политику социјалних губитака и приватизације профита. Како приватни сектор и МНК нису успели да створе ефикасан и конкурентан индустријски сектор, општи амбијент несигурности, подстакнут повећањем одлива капитала од око 20 милијарди долара током 1981-82, допринео је платнобилансним потешкоћама.

У периоду до 1982. године, Мексико је акумулирао спољни дуг у износу од 49% БДП-а.³⁶⁸ Акумулација је настала углавном услед великог дефицита биланса текућих трансакција. Међутим, поред тога, повећање прецењености валуте и финансијски потреси, укључујући девизну контролу и национализацију банака, значило је да је одлив капитала постао битан фактор у повећању спољног дуга. Оваква слика је употпуњена изузетно високим америчким каматним стопама, што је довело да се сервисирање великог дуга финансира још већим задуживањем.

Августа 1982. године Мексико доспева у ситуацију да није у могућности да измирује своје нарасле обавезе на основу дуга, па проглашава мораторијум, односно прекидање извршавања спољнофинансијских обавеза. Тако је почела међународна дужничка криза, чије су последице осетиле, не само земље у развоју (због прекида прилива страног капитала, којим се финансирао економски развој и дефицит текућег биланса), већ и развијене земље (због проблема у коме су се нашли повериоци, услед немогућности наплате својих потраживања).

Укратко, Мексико је узимао огромне кредите за финансирање домаћег развоја – а ти кредити су по природи све више били краткорочни. Овај тренд је заустављен када је америчка влада подигла каматне стопе, да успори своју сопствену домаћу инфлацију. Веће каматне стопе су за толико отежале сервисирање девизног мексичког дуга, да је Мексико морао да позајми нова средства, да покрије приспеле кредите. На тај начин је Мексико од нето „зајмодавца“ постао нето „дужник“.

Од тада Мексико је преусмерио своју економску политику ка отварању своје привреде, односно ка неолибералној политици. Претпостављајући олакшање сервисирања спољног дуга и повећање репатријације одбеглог капитала, неолиберални пројекат одређује четири основна стуба: 1) ниску стопу инфлације, драстично смањење јавне потрошње и јавног финансијског дефицита; 2) приватизацију државних индустрија и централну улогу приватног сектора; 3) повећање страних директних инвестиција и извоза индустријских производа у контексту опште спољнотрговинске и инвестиционе либерализације; и 4) обећање владе домаћим и страним инвеститорима да гарантује „историјске компаративне предности“, пре свега јефтину радну снагу и природне ресурсе.

Неолиберална политика је реализована кроз приватизацију државних предузећа, либерализацију спољне трговине и придруживање *GATT*-у 1986. године. Економски пакт солидарности (шпан. *Pactos Económicos*) после 1987. године, допринео је паду фискалног дефицита, ниској стопи инфлације, и смањењу реалних плата.

Решење међународне дужничке кризе пронађено је кроз рефинансирање старог дуга новим задуживањем, и отписом дела спољног дуга земљама у развоју, уз наглашавање потребе бржег економског раста, којим би се повећала кредитна способност тих земаља. Прекретница у мексичким спољним финансијама био је Бредијев план, који је био у стању да уклони питање дуга са дневног реда и да скрене пажњу на реформе и модернизацију.

³⁶⁸ World Bank, према: Rabobank, Internet, <https://economics.rabobank.com/publications/2013/september/the-mexican-1982-debt-crisis/>, 21.09.2015.

Бредијев план је побољшао мексичку способност сервисирања спољног дуга, смањењем камата и главнице. Међутим, побољшање се не може у потпуности приписати програму смањења дуга. Заслуге се, такође, приписују предузетим макроекономским реформама, као и великом смањењу светске каматне стопе, која је ублажила терет сервисирања дуга. Ова промена била је основ за мексички повратак светским тржиштима капитала и за стране директне инвестиције у земљи.

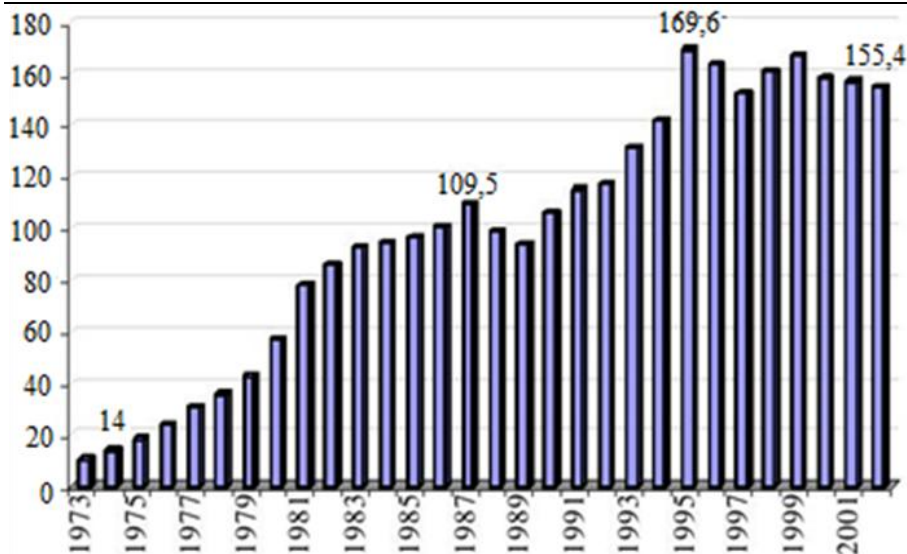
Укратко, криза спољног дуга Мексика има своје порекло у одлуци владе да се побољша економски раст повећањем јавне потрошње, а да се нису узеле у обзир фискалне реформе за финансирање ове експанзије. Уместо примене рестриктивних мера, држава је позајмљивала новац од међународних кредитора за финансирање дефицита текућег рачуна и фискалног биланса. Спољни дуг је виђен као решење да се добију финансијска средства, јер ни извоз, ни стране инвестиције нису могли да их *ipso facto* обезбеде.

Графикон 47 илуструје развој спољног дуга Мексика у периоду 1973-2002. На графикону се јасно примећује стабилан раст задужености у 1970-им годинама, када је велики удео чинио краткорочни дуг, углавном од САД банака. Ово континуирано повећање коначно је резултирало проглашењем великвидности Мексика 1982. године.

У периоду од 1970-1982, просечна стопа раста спољног дуга била је 28,7% годишње. На графикону 47 можемо видети како је, већ дуги низ година, спољни дуг износио мање од 50 милијарди долара. Онда је уследио брз раст у раним 1980-им годинама. За само четири године, спољни дуг се удвостручио.

Графикон 47.

Спољни дуг Мексика 1973-2002, млрд USD

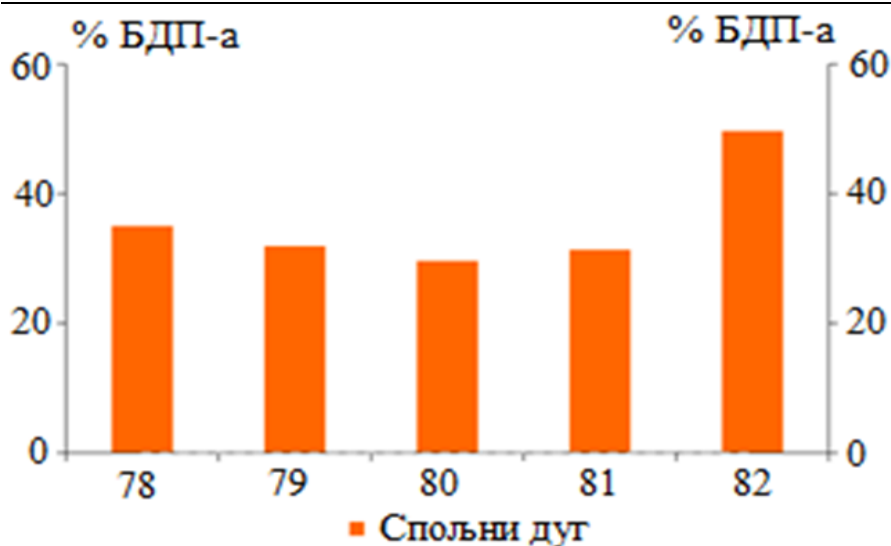


Извор: World Bank & Bank of Mexico , према: Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, 2006, p. 87, Internet, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, 04.03.2014.

Флуктуација међународних каматних стопа неминовно је повећала сервисирање спољног дуга, који је Мексико био обавезан да плати. Међународне каматне стопе повећане су због светске нафтне кризе 1982. године, па су кредити и њихово сервисирање постали скупљи. У августу 1982. године, Мексико је прогласио мораторијум на отплату дуга. Спољни дуг достигао је 86 милијарди долара, што представља пораст од 225%, само за период од шест година.³⁶⁹

Графикон 48.

Спољни дуг Мексика 1978-1982, % БДП-а



Извор: World Bank, према: Rabobank, Internet,
<https://economics.rabobank.com/publications/2013/september/the-mexican-1982-debt-crisis/>, 21.09.2015.

Међутим, процес либерализације интензивирао је изложеност јавног и приватног сектора спољном дугу. Због приватизације, нови предузетници тражили су финансијска средства од спољних повериоца и на берзи. Према подацима Светске банке, у 1990. години, спољни дуг у односу на БДП достигао је 39,8%. Иако јавни сектор остаје и даље највећи дужник (са уделом од 70,5% у односу на 25% приватног сектора), за само три године, приватни сектор удвостручио је свој дуг, са 13 милијарди долара у 1990. години, на 27 милијарди долара у 1993. години.³⁷⁰

Према Министарству финансија у 1994. години, део високог спољног дуга био је због валутне нестабилности: 44% његовог повећања објашњавано је флуктуацијама девизног курса почетком те године. Након девалвације пезоса 1994. године, спољни дуг је достигао највиши ниво у економској историји, од 169 милијарди долара 1995. године.³⁷¹

³⁶⁹ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 87.

³⁷⁰ *Ibid.*, p. 87.

³⁷¹ *Ibid.*, pp. 87-88.

Преговори о спољном дугу смањили су сервисирање дуга, као удела у приходима од извоза, са 45,4% у 1980. години, на 32,7% у 2000. години. Почетком XXI века, око 90% јавног спољног дуга је дугорочно. С друге стране, спољни дуг и даље представља веома важан фактор у привреди Мексика; његов однос према БДП-у се није значајно променио. На пример, 1980. године, био је 25,7%, док је у 2002. години још увек представљао око 30% БДП-а.³⁷²

Након благог опоравка у 1984. години, неповољни спољни догађаји приморали су Мексико да заузме радикалнију оријентацију у економској политици. Од средине 1980-их година, Мексико је имао сталне проблеме са сервисирањем дуга, нарочито од пада цене нафте 1986. године. Приватни сектор је наставио да одржава дефицит текућег рачуна, а није диверсификовао свој извоз. Забрињавајући изгледи инфлације и спекулативно понашање приватног сектора довели су до повећаног одлива капитала и пада директних страних инвестиција.

Са трећим репрограмирањем дуга, држава је акумулирала међународне резерве од 6,7 милијарди долара 1986. године, и 13,7 милијарди долара 1987. године.³⁷³ На тај начин створени су услови за имплементацију неолибералне стратегије развоја убрзаним темпом. Мексички растући спољнотрговински дефицит у последњих неколико година мора се посматрати у контексту опште мексичке еволуције: царинске баријере биле су веома високе док се Мексико није придружио *GATT*-у 1986. године, а потражња за увозом је порасла када су царине опале. У периоду 1982 – 1988, мексичка привреда је стагнирала.

Потражња за капиталним добрима је изразито повећана, када је раст настављен. Мексички спољнотрговински дефицит и дефицит на текућем рачуну финансирани су огромним приливом капитала. Између 1991. и 1993. године више од 75 милијарди долара страног капитала ушло је у Мексико и финансирало дефицит текућег рачуна у укупном износу од 62 милијарде долара. Девизне резерве земље, такође, су порасле на 15 милијарди долара.³⁷⁴ Међутим, највећи део прилива капитала представљале су портфолио инвестиције као и репатријација капитала, а такви токови капитала су обично веома осетљиви на променљиве економске и политичке услове.

Трендови капиталног рачуна Мексика у раним 1990-им годинама одражавају значајне факторе, као што су: склоност мексичких компанија спољном задуживању, због високе цене капитала у Мексику, и атракција страних инвеститора на мексичком тржишту новца, управо због тих високих каматних стопа.

Успон финансирања капитала и међународна диверсификација инвестиционих, пензионих фондова и компанија за осигурање, повећали су потражњу за акцијама на тржиштима у развоју. Раст камате у САД, економски пад у Мексику 1993. године, и политичке тензије у 1994. години, озбиљно су нарушили те трендове. Високи званичници америчког Трезора

³⁷² World Bank, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/GC.DOD.TOTL.GD.ZS>, 21.09.2015.

³⁷³ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/foreign-exchange-reserves>, 20.02.2015.

³⁷⁴ *Ibid.*

предложили су да дефицит рачуна од 5% БДП-а најављује опасност. Мексички дефицит текућег рачуна од 5% БДП-а, 1994. године је повећан на преко 8%.³⁷⁵

Као опште правило, оптималан ниво дефицита текућег рачуна, односно ниво до којег је дефицит текућег рачуна здрав и пожељан, је све док се финансира добровољним приливом страних директних и портфолио инвестиција, које заједно прелазе домаће инвестиције у иностранству. Проблем настаје када се дефицит текућег рачуна финансира задуживањем државе из иностранства, смањивањем девизних резерви, или акумулацијом валута издатих од земаља, које су изложене дефициту текућег рачуна.

Када инвеститори осете да су девизне резерве централне банке на ниском нивоу, они беже из земље, поготово када инвестиције у финансијске инструменте у домаћој валути прелазе залихе међународних резерви. Праг изнад којег постаје немогуће да се финансира дефицит текућег рачуна добровољним приливом капитала тек треба да се дефинише прецизно. Многе од привреда, које су успешно прешле из статуса мање развијене земље у новоиндустријализоване земље (као што је Јужна Кореја), ослањале су се на брзи раст увоза, и дуге периоде спољнотрговинских дефицита и дефицита на текућем рачуну, који су били финансирани приливом страног капитала.

Од 1953 – 1980. године, у Јужној Кореји су нето приливи капитала у просеку били 9% БДП-а годишње. Ово је на послетку довело до тешких проблема платног биланса у касним 1970-им годинама, који су захтевали подршку ММФ-а, али није довело до тешке кризе као што је била мексичка.

У деветнаестом веку, новоиндустријализоване САД ослањале су се, такође, на увезени капитал и имале су хроничне дефиците текућег рачуна. У скорије време, азијске земље, попут Малезије и Тајланда, оствариле су велике дефиците текућег рачуна, што је изазвало неке проблеме на међународним финансијским тржиштима. Али, генерално говорећи, ове земље су имале високе стопе домаће штедње и запослени страни капитал, као допуну за инвестиције, а не за потрошњу.

Дефицит текућег рачуна је макроекономски феномен изазван раскорак између инвестиција и домаће штедње, који се мора поунити нето страним инвестицијама. У Мексику, удео штедње у БДП-у је смањен, док су инвестиције порасле. Када приватни токови капитала нису довољни да финансирају јаз између инвестиција и домаће штедње, политика која мора бити усвојена је повећање домаће штедње, привлачење више страног капитала, или смањење инвестиција. Политике за промовисање штедње су изгледале успешним у земљама као што су Чиле, Јапан и у многим новоиндустријализованим азијским земљама, али те средњорочне опције нису биле практичне, када је дошло до одлива капитала на мексичком финансијском тржишту.

Изненађујуће, мексички споразум са ММФ-ом и америчком владом, познат као „пакет спасавања“ (енг. bailout – спасавање), не фокусира се на подизање дугорочне штедње. Међутим, расправљало се о променама у мексичкој пореској политици и трансферима за подстицање штедње, као и политикама које ће помоћи да се одржи високи прилив

³⁷⁵ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/current-account>, 20.02.2015.

капитала (убрзана приватизација и дерегулација, институционалне и политичке реформе). Мексико је био веома зависан од иностране штедње, чиме је повећао своју рањивост на промену светских тржишних услова.

Поставља се питање да ли је мексички проблем дуга окончан, или рањивост још увек постоји? Спољни дуг Мексика достигао је 18% БДП-а у 2003. години, ниво сличан оном од пре кризе 1994. године. До повећања је дошло услед спорог раста БДП-а и његовог пада у доларској вредности, углавном због депресијације мексичког пезоса.

Од стицања независности Мексика 1820. године, комбинација различитих фактора - макроекономско лоше управљање, високо спољно задуживање и неодрживо сервисирање дуга – је често доводило до колапса, реструктурирања дуга, и новог циклуса дуга. Ово је имало тешке економске и социјалне последице за становништво уопште, а посебно за најугроженије групе.

Међутим, десет година након валутне и банкарске кризе 1994. године, Мексико је постао пример макроекономске стабилности и доброг управљања дугом. Након кризе 1994. године, комбинација фактора, која је смањила притисак на реалне финансијске рањивости, обухвата мексичке свеобухватне реформе финансијског сектора, механизам очувања спољне ликвидности, специфичне политичке одлуке за контролу нето спољне задужености, издавање финансијских инструмената по фиксном курсу домаће валуте, као и проширење доспећа (криве приноса) како страног, тако и домаћег дуга.

Претходне слабости су, такође, смањене растућом интеграцијом са америчком привредом. Ова комбинација фактора је повећала могућности финансирања приватног сектора, развијањем домаћег тржишта капитала, а смањивањем девизног ризика, пошто се компаније преоријентишу са страних на домаћа тржишта капитала, да испуне своје финансијске потребе.

Смањење спољног дуга јавног сектора је било разочаравајуће, упркос већој амортизацији, у доносу на нова задужења буџета, са спољним дугом, који је повећан као проценат БДП-а на 18% у 2003. години, што је ниво од пре кризе 1994. године, и повећање од 2000. године, када је овај однос опао на 16,6%. Повећање је настало због спорог раста БДП-а и пада његове доларске вредности због депресијације мексичког пезоса, као и престанка инвестиција из буџета у енергетски сектор. Истовремено, домаћи дуг је порастао на 32% БДП-а, а његова изложеност краткорочним каматним стопама остаје висока.³⁷⁶

Огромно задуживање од 1970-их година, а посебно од нафтног шока 1973. године, одржавано је по врло ниским каматним стопама. Задуживање јавног сектора, које је у просеку било око 200 милиона долара годишње током претходне две деценије, повећано на више од 1,6 милијарди долара само у 1973. години, и брзо се повећавало након тога. Износ дуга порастао је од 6,8 милијарди долара на крају 1972. године, до милијарду долара до краја 1976. године. У то време, пезос је девалвирао по први пут од 1954. године, када је

³⁷⁶ Trading Economics, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/government-debt-to-gdp>, 20.02.2015.

фиксиран за амерички долар. Дуг је повећан на 58 милијарди долара, или 44% БДП-а 1982. године, што је представљало нову финансијску кризу након 1976. године.³⁷⁷

У оба случаја, како је дуг повећаван, кредитни услови су поштравани. Поред тога, међународни услови су се драстично променили, када је рестриктивна монетарна политика америчке централне банке, довела до високе реалне каматне стопе у раним 1980-им годинама. Заузврат, то је довело до опадања привредне активности у индустријским земљама и пада цене производа у земљама у развоју.

Дакле, комбинација фактора – и интерних и екстерних – довела је мексичку владу до немогућности да испуни своје сервисирање дуга у августу 1982. године. Друге земље у региону, које, такође, нису биле у стању да сервисирају своје дугове по уговореним условима, ускоро су следиле пут Мексика.

Економска стратегија од раних 1990-их година била је заснована на традиционалној буџетској и монетарној дисциплини и коришћењу фиксног девизног курса, као основног инструмента за борбу против инфлације. Након неколико неуспелих покушаја да се обнови одржив раст у контексту стабилне инфлације, све је указивало на то, да је до 20. децембра 1994. године, у Мексику стабилизациона реформа, која је спустила инфлацију од преко 150% на крају 1987. године, на 7% у 1994. години, била, напослетку, велики успех.³⁷⁸

Криза 1994. године је многе изненадила, упркос чињеници да се Мексико све више ослањао на нестабилне краткорочне токове капитала за финансирање великог дисбаланса текућег рачуна од преко 7% БДП-а, у присуству ап्रेसијације реалног девизног курса. Такође, влада је повећала издавање „тезобонос“, државних обвезница издатим у пезосу, али откупљиваних по курсу у време издавања, које су понудиле инвеститорима опцију да покрију своју изложеност ризику девизног курса заменом за нижу каматну стопу.

Недоследна политика довела је до 70% девалвације у децембру 1994. године и, као резултат тога, инфлација је повећана на 35% у 1995. години, са 7% годину дана раније. Истовремено, БДП је опао за 7%, и није опоравио свој ниво из 1994. године до 1997. године.³⁷⁹ Мексички приступ међународним тржиштима капитала је поново ограничен, а кредитна способност земље је умањена.

Успостављен је нови пакет стабилизационих и структурних реформи, као и међународни пакет помоћи од близу 50 милијарди долара, који је помогао да се избегне колапс. Зајам ММФ-а је био скоро 18 милијарди долара (што чини око 720% квоте Мексика у фонду), што је представљало највећи зајам ММФ-а до тада.³⁸⁰

Десет година након кризе 1994. године, и поред финансијске кризе у другим земљама у региону, питање дуга више није био горући проблем за мексичке креаторе политике,

³⁷⁷ Ауторове калкулације на основу података *Trading Economics*, Internet <http://www.tradingeconomics.com/mexico/external-debt>, 21.02.2015.

³⁷⁸ *Trading Economics*, Internet , <http://www.tradingeconomics.com/mexico/inflation-cpi>, 21.02.2015.

³⁷⁹ *Ibid.*

³⁸⁰ T. Curtis, et al., *op. cit.*, p. 7.

Међународни монетарни фонд и међународне инвеститоре. Они тврде да су индикатори спољног дуга знатно испод нивоа кризе 1994-95. године.

Након ограниченог финансијског посредовања после банкарске кризе 1995. године, комерцијалне банке су прошириле кредите приватном сектору у периоду 2002-2003. У исто време, са инфлацијом од око 4%, што је најнижи ниво у претходне 34 године, и са краткорочним каматним стопама (на 28-одневне „цетес“), најнижим у јуну 2003. године, када су биле испод 5% (и флукутирајућа око 6% годишње касније)³⁸¹, Мексико је успео да развије тржиште домаћег дуга као алтернативни извор финансирања јавног сектора. Домаће тржиште капитала постало је конкурентна финансијска алтернатива за предузећа из приватног сектора, која су се претходно финансирала путем иностраног задуживања, или путем кредита добављача, с обзиром на мали број банкарских зајмова.

Други фактор који објашњава поверење у мексичко тржиште јесу велике девизне резерве централне банке, у износу од скоро 60 милијарди долара на крају 2003. године, што је покривало скоро 150% краткорочног спољног дуга Мексика у то време. На крају 2003. године, стање спољног дуга јавног сектора је смањено, и износило је нешто испод 80 милијарди долара, што је представљало 13% БДП-а Мексика. И док је за пет година након кризе 1982. године спољни дуг износио скоро 50% БДП-а у просеку, за исти период након кризе 1994. године спољни дуг је опао на 23% БДП-а. У периоду 2000-2003 спољни дуг Мексика је пао још ниже на 13% БДП-а, што у великој мери смањује ризик девизног курса.³⁸²

У периоду 2000-их година влада је била фокусирана на пролонгирање рока доспећа свог спољног дуга, издавањем дугорочних хартија од вредности, које обухватају 30-годишње обвезнице по пливајућем девизном курсу, поред 3, 5, 7 и 10-годишње обвезнице издате од 2000. године. Такође 2003. године, укинута су Брејдијеве обвезнице, издавањем нових обвезница са бољим условима на међународним тржиштима капитала. Овај корак представља процењену уштеду од 1,2 милијарде долара.³⁸³

Поверење инвеститора потврђује добро управљање дугом Мексика и вођење здраве економске политике земље. Као резултат тога, индикатори спољне задужености су повећани. Просечно доспеће спољног дуга јавног сектора повећано је на 10,3 године у 2003. години (у поређењу са 9 година у 2000. години)³⁸⁴. На домаћем фронту главни циљеви су били да се повећа просечно доспеће јавног дуга, како би се смањила рањивост јавних финансија на каматне и курсне шокове, као и да се промовише развој домаћих финансијских тржишта.

Унутрашњи дуг, који је у просеку 15,5% био у периоду 1989-94 вратио се на тај ниво у периоду 2001-2003, након што је пао на 10,4% између ова два периода. Повећањем унутрашњег дуга у 2003. години на 16% финансиран је дефицит јавног сектора, који се до

³⁸¹ Graciana del Castillo, *Mexico Public Debt and Debt Management*, p. 7, Internet, <http://macroadvisory.net/files/71702467.pdf>, 21.12.2014.

³⁸² *Ibid.*, p. 7.

³⁸³ *Ibid.*

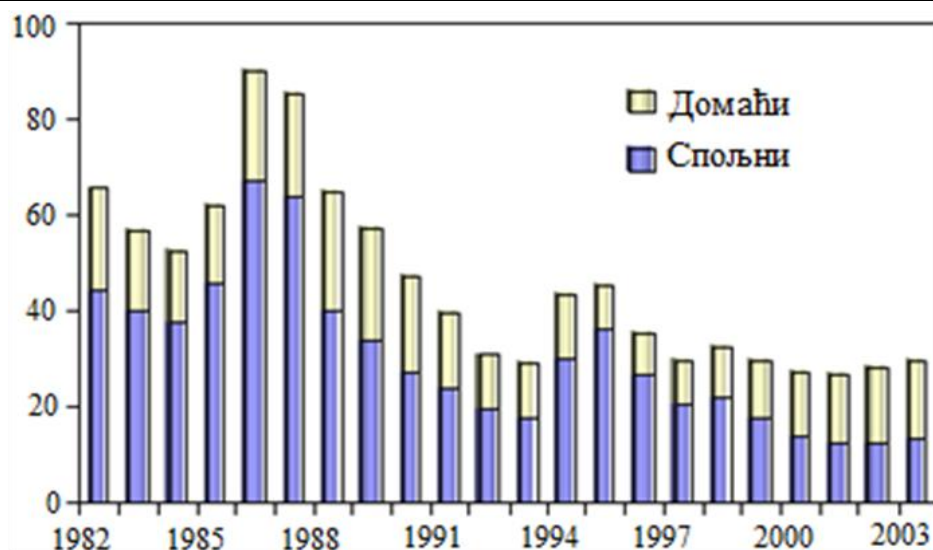
³⁸⁴ *Ibid.*, p. 8.

тада финансирао спољним задуживањем.³⁸⁵ У 2004. години влада је убрзала замену инстраног дуга домаћим дугом, како би смањила рањивост јавних финансија, услед могућих промена на међународним тржиштима капитала и флукуација девизног курса.

Укупан дуг Мексика (спољни и унутрашњи) је био испод 30% БДП-а на крају 2003. године. Иако је овај ниво значајно нижи од 45% БДП-а у просеку током кризе 1994-95, па чак и нижи од оног током кризе из 1982. године (преко 60% БДП-а), он се повећава од 2000. године, када је износио 26,5% БДП-а. Осим тога, са 30% БДП-а крајем 2003. године, дуг јавног сектора је био на сличном нивоу из 1993. године.³⁸⁶

Графикон 49.

Јавни дуг Мексика (% БДП-а), 1982-2003



Извор: Banco de Mexico, према: Mario I. Blejer, Graciana del Castillo, *Mexico Public Debt and Debt Management*, p. 28, Internet, <http://macroadvisory.net/files/71702467.pdf>, 21.12.2014.

Власти сматрају да је дуг јавног сектора у Мексику знатно нижи, него у другим земљама чланицама *OECD*, међутим ова констатација и није валидна. Остале *OECD* земље имају нижи суверен ризик, мање осцилације каматних стопа, и мање су склоне регионалним и другим економским и политичким потресима, којима је Мексико подвргнут с времена на време.

Осим тога, учешће спољног дуга у укупном дугу јавног сектора Мексика, од 36%, и даље је далеко изнад просечног нивоа земаља *OECD* -а од 25% (ММФ, 2003). Да би се Мексико упоређивао са другим земљама *OECD* -а, требало би да повећа фискалну флексибилност, повећавајући фискалне приходе и чинећи их мање нестабилним, затим трошкови камата као део прихода јавног сектора требало би да опадају, а удео домаћег краткорочног дуга и променљиве камате стопе би требало знатно да се смање.

³⁸⁵ G. Castillo, *op. cit.*, p. 8.

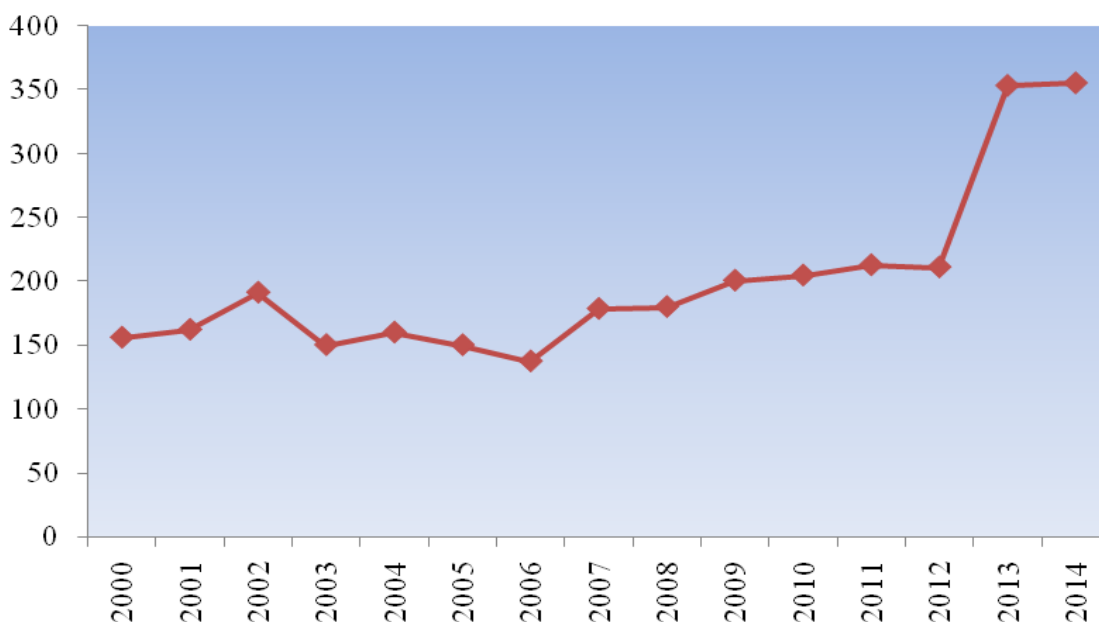
³⁸⁶ *Ibid.*

Индикатор спољне задужености који се најчешће користи у економским анализама је индикатор који представља однос спољног дуга и БДП-а. Он указује на способност економије да изврши преусмеравање домаће производње ка извозној производњи. У позадини овог индикатора уочавамо Балаш-Самјуелсонов ефекат (однос реалног девизног курса и БДП-а).

Мексико је забележио јавни дуг од 30,7% БДП-а 2014. године. У периоду 1990 – 2014 јавни дуг Мексика је у просеку био 25,2%, са највишим нивоом од 37,2% у 1990. години, а најнижим од 17,1% 2007. године.³⁸⁷ Са графикана 49 можемо видети да је спољни дуг, евидентиран 2014. године, био 354,9 милијарди долара. Стопа номиналног раста спољног дуга била је знатно виша од стопе раста БДП-а, што није погодно додало екстерној солвентности земље.

Графикон 50.

Спољни дуг Мексика, 2000-2014, млрд USD



Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мексико	156	162	191	150	160	150	137	178	180	200	205	213	211	353	355

Извор: Internet, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=mx&v=94>, 14.05.2015.

У периоду 2007 – 2012 године спољни дуг Мексика повећавао се у просеку 6,5%, са највишим повећањем од 23% 2007. године, а најнижим од -0,8% у 2012. години. Након тога, спољни дуг Мексика нагло расте 2013. године на 352,9 милијарди долара, што представља повећање од 40,3% у односу на претходну годину. Краткорочни спољни дуг истовремено је износио 1.020 милиона (2002), 1.056 милиона (2003), 999 милиона (2004) и 1.343 милиона (30. 11. 2005).

³⁸⁷ IndexMundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=mx&v=94>, 14.05.2015.

Табела 39.

Основни индикатори спољне ликвидности Мексика 2000-2012, млрд USD

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Укупан спољни дуг	155,8	149,9	178,3	179,8	200,4	204,5	212,5	210,8
Дугорочни спољни дуг	132,95	153,3	171,39	177,88	167,74	200,23	231,09	278,2
Краткорочни спољни дуг	18,93	22,2	27,36	28,4	27,59	39,01	50,92	72,31
ММФ кредит у употреби	378	415	458	447	4,47	4,39	4,38	4,38
Отплата дуга	51,14	34,49	36,01	34,54	31,11	30,03	39,59	67,62
Отплате главнице	38,97	25,1	24,29	24,57	22,32	21,68	28,71	35,41
Отплате камате	12,17	9,39	11,72	9,98	8,79	8,35	10,89	32,2
Међ. монетарне резерве	35,51	74,05	87,11	95,13	99,58	120,27	143,99	160,41
Извоз производа и услуга	185,85	235,19	297,2	318,089	251,59	324,91	376,09	398,73
Увоз производа и услуга	211,58	265,94	337,87	363,11	280,91	349,67	410,91	435,47
Бруто домаћи производ	683,6	866,3	1.043,4	1.101,2	894,95	1.051,13	1.171,19	1.186,66
Индикатори екстерне ликвидности и солвентности								
Спољни дуг/Извоз (%)	81,9	74,8	67	65	79,4	75	76,1	89
Спољни дуг/БДП (%)	22,3	20,3	19,1	18,8	22,3	23,2	24,5	29,9
Резерве/БДП (%)	5,2	8,5	8,3	8,6	11,1	11,4	12,3	13,5
Резерве/Краткорочни спољни дуг (%)	187,6	333,6	318,6	334,9	361	308,3	282,8	221,8
Резерве/Увоз робе и услуга (месеци)	2	3,3	3,1	3,1	4,3	4,1	4,2	4,4
Отплата дуга / БДП (%)	7,5	4	3,5	3,1	3,5	2,9	3,4	5,7
Отплата дуга / Извоз робе и услуга (%)	27,5	14,7	12,1	10,9	12,4	9,2	10,5	17

Извор: Ауторове калкулације на основу података *World Bank*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?page=2>, 21.03.2015.

Краткорочни дуг, као проценат укупног спољног дуга Мексика, износио је 24,33% у 2013. години, са најнижим нивоом од 5,3% у 1987. години, а рекордно највишим од 31,9% у 1981. години.³⁸⁸ Просечан удео краткорочног дуга од 8,24% одговарао је одржавању екстерне ликвидности, коју за сада није угрозила ни прошлогодишња експанзија приватног задуживања банака и компанија у страном власништву. Напомињемо да је главна сврха краткорочних кредита очување спољне ликвидности и успоравање, односно спречавање потпуног заустављања одобравања нових дугорочних кредита.

³⁸⁸ Ауторове калкулације на основу података *Trading Economics*, Internet, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/short-term-debt-percent-of-total-external-debt-wb-data.html>, 20.02.2015.

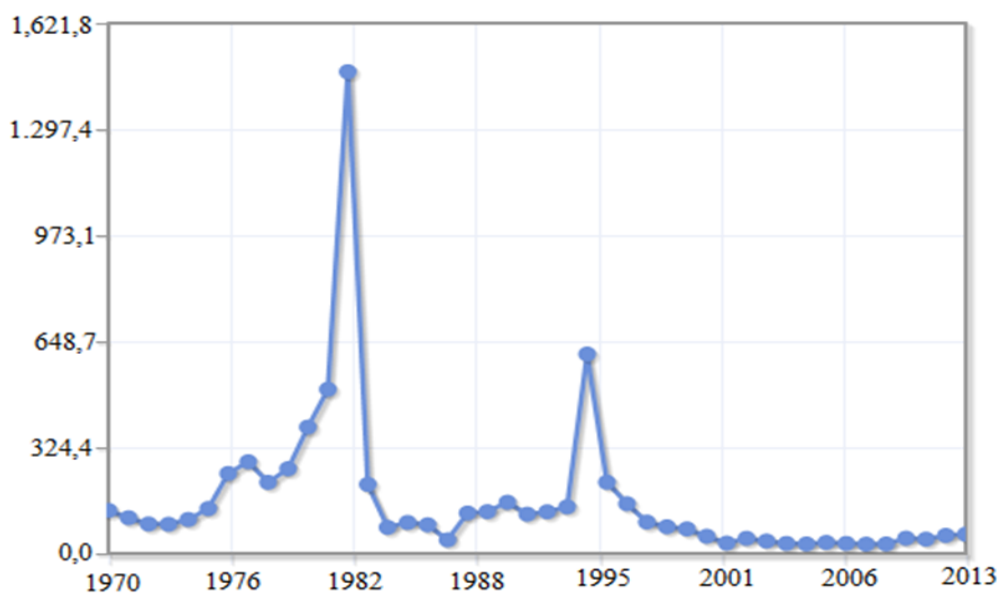
Девизне резерве Мексика изузетно брзо су расле, што показује њихов годишњи салдо: 50,7 (2002), 59,0 (2003), 64,2 (2004) и 74,1 (2005) милијарди САД долара. Изванредно висока стопа просечног годишњег раста девизних резерви непосредно је узроковала побољшање релевантних индикатора екстерне ликвидности и изложености финансијском ризику.

Мексико се налази на 11. месту у свету по својим монетарним резервама, које су у јуну 2015. године износиле 194,3 милијарде долара, односно око 15% БДП-а.³⁸⁹ Из табеле 39 можемо видети да су девизне резерве према бруто домаћем производу имале растуће учешће у интервалу од 5,2% до 13,5%.

Девизне резерве према увозу роба и услуга у месецима јесу показатељ могућности плаћања увоза искључиво из девизних резерви, добијен стављањем у однос годишњег броја месеци и коефицијента покривености увоза девизним резервама земље. Анализирани индикатор за Мексико износио је по годинама 4 (2010), 4 (2011), 5 (2012), 5 (2013) и 5 (2014).

Графикон 51.

Девизне резерве и резерве злата Мексика, 1970-2013, млрд USD



Извор: Index Mundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/facts/mexico/short-term-debt>, 17.05.2015.

Девизне резерве према краткорочном дугу Мексика непрекидно су расле, изузимајући извесно успоравање у последње две године. Висок степен покривености краткорочног дуга девизним резервама сврстава Мексико међу најликвиднијим од новоиндустријализованих земаља.

³⁸⁹ World Bank, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?page=2>, 17.07.2015.

Отплата дуга према бруто домаћем производу Мексика имала је мало учешће (просечно 4,12%), захваљујући повољним финансијским аранжманима приликом јавног задуживања под претежно концесионалним условима. Отплата дуга према извозу робе и услуга спада у индикаторе који потврђују високу (просечно 14,3%), ликвидност Мексика. Општа оцена спољне ликвидности Мексика је задовољавајућа, што потврђују наведени индикатори екстерне ликвидности.

4.2. Механизми превазилажења кризе презадужености

Од средине 1950-их до 1970-их година, Мексико је био оличење финансијске стабилности и привредног раста. Девизни курс је био стабилан; конвертибилност неограничена; инфлација умерена; а раст реалног дохотка по становнику је био висок. Стабилност привреде је окончана повећањем цене нафте из 1970-их година, услед фискалних екстраваганција, које су настале као последица драматичног повећања прихода од извоза нафте. Са додатним приходима у буџету, политика је постала веома експанзивна, валута прецењена, а задуживање државе повећано, што је довело до повећања инфлације и почетка одлива капитала.

Важно је нагласити да је светска привреда у два наврата запала у кризу због нафтног шока³⁹⁰ (1973-1974 и 1979-1980), и та су кретања имала директан и негативан утицај на латинскоамеричке привреде. При томе морамо узети у обзир чињеницу да је већина земаља Латинске Америке зависна од увоза нафте, док је само неколико њих тада било зависно од извоза тог енергента (Венецуела, Мексико, Перу и Еквадор).

Међутим, проблем убрзаног задуживања био је карактеристичан за цели регион. Земље извознице нафте у том периоду (1973-1974) су знатно повећале обим задужености, мада је било за очекивати да ће га умањити, док су земље увознице нафте решавале енергетске проблеме управо убрзаним задуживањем. Овај феномен је драматично интензиван у периоду 1979-1980.

Нафтна криза 1973. године оставила је велики вишак средстава у земљама *OPEC*-а, које су затим та средства реинвестирале кроз америчке банке. Преплављивање највећих међународних берзи ликвидним средствима довело је до пада каматне стопе. Земље попут Мексика почеле су необуздано да узимају кредите, што је банкама више него одговарало. Банке су морале да пронађу профитабилан излаз за депонована средства.

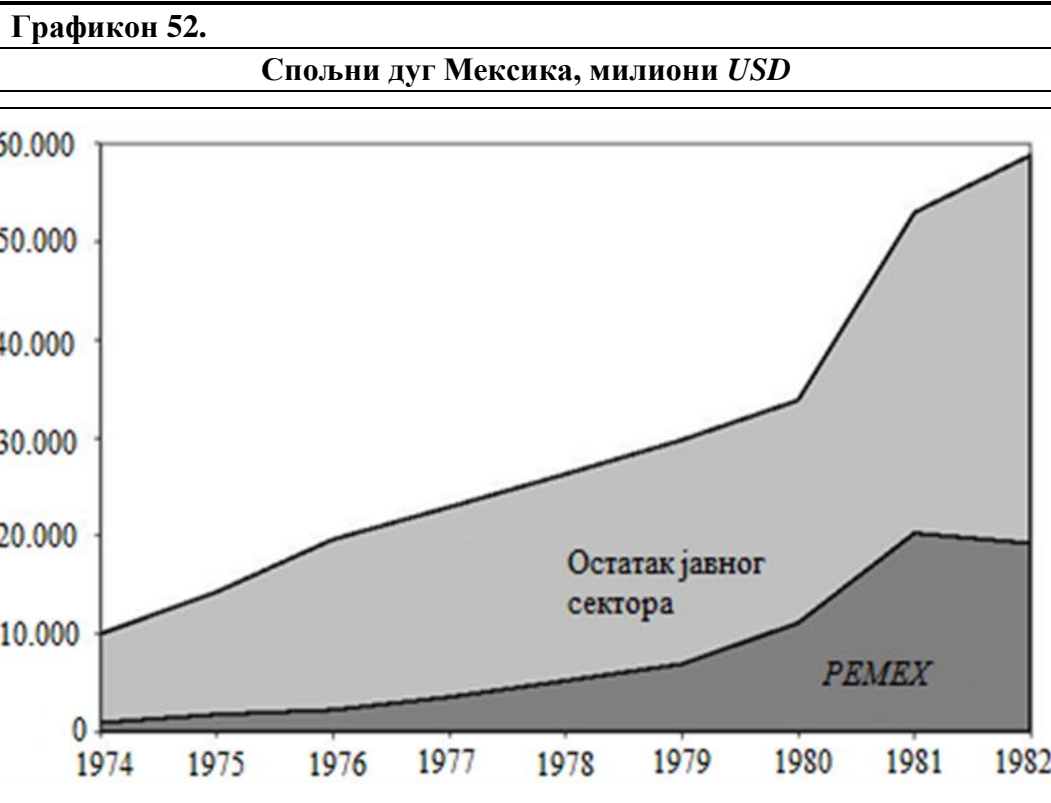
Мексико је изгледао као посебно добар прималац страних кредита, јер је у то доба открио велике резерве нафте, али је био потребан капитал за експлоатацију пронађене нафте. По први пут, 1974. године у Мексику је производња нафте премашила свој врхунац из 1921.

³⁹⁰ Нафтни шок представља поремећај који је изазван повећањем цене нафте по барелу (1 барел нафте \approx 158,99 литара). Због значаја нафте у производњи, свако повећање цене сирове нафте погађа и целокупну привреду, како националну, тако и светску привреду. Овакви поремећаји посебно погађају индустријске земље, јер њихова производња посебно зависи од овог фосилног горива. У 20. веку десила су се два значајна поскупљења цене сирове нафте, због понуде која није могла да задовољи постојећу тражњу за нафтом. Први нафтни шок се десио 1973. године, а други на прелазу из 1979. у 1980. годину.

године од 190 милиона барела. Стога су стране банке претпостављале да ће Мексико лако моћи да отплати зајмове од будућег тока нафтних прихода.

Ниске реалне каматне стопе током 1970-их година учиниле су задуживање од америчких банака посебно атрактивним за Мексико. Реалне каматне стопе на кредите земљама Латинске Америке биле су у просеку само 0,3% током 1974-78, и заправо постале негативне у 1979. години.³⁹¹ Укратко, америчке банке су располагале великом количином зајмовног капитала, а потражња Мексика за кредитима у доларима била је велика.

Као резултат тога, Мексико је масовно позајмљивао и користио средства за финансирање ширења нафтне индустрије. Између 1974. и 1981. године, 45% спољне задужености било је намењено Пемексу, националној нафтној компанији (графикон 52). Пемекс је користио новац за изградњу платформе за експлоатацију нафте, за нафтне бушотине, погоне за обраду, огромне рафинерије, за истраживање нових нафтних поља, као и за куповину капиталних добара и техничке експертизе из иностранства.



Извор: Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 28, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

³⁹¹ Claudio Loser, Eliot Kalter „Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth“ International Monetary Fund, Washington DC, 1992, p. 16.

У периоду до 1982. године, Мексико је акумулирао спољни дуг у износу од 49% БДП-а.³⁹² Акумулација је настала углавном услед великог дефицита биланса текућих трансакција. Међутим, поред тога, настављање апресијације валуте и финансијски потреси, укључујући девизну контролу и национализацију банака, значило је да је одлив капитала постао битан фактор у повећању спољног дуга. Оваква слика је употпуњена изузетно високим америчким каматним стопама, што је довело да се сервисирање великог дуга финансира још већим задуживањем.

Табела 40 приказује економску слику Мексика током периода 1978-1982. Повећање цена нафте током 1970-их година, довело је Мексико у повољну позицију спољног биланса, као земље извозника нафте, и са веома јаким акредитивима за приступ међународном тржишту капитала. Државна потрошња нагло је порасла, тако да је и поред високих прихода од нафте, дефицит постајао превелик. Инфлација, већ двоцифрена, била је у порасту. Текући рачун почео је нагло да пада и постао је негативан.

Табела 40.

Макроекономски индикатори Мексика, 1978-1982

Индикатор	1978	1979	1980	1981	1982
Раст БДП-а (%)	8,3	9,2	8,3	7,9	-0,6
Инфлација (%)	17,5	18,2	26,4	27,9	58,9
Суфицит буџета (%)	-2,7	-3,3	-3,0	-6,4	-14,9
Текући рачун (млрд <i>USD</i>)	-3,2	-5,5	-10,8	-16,1	-6,3
Спољнорговински биланс (млрд <i>USD</i>)	-1,7	-2,8	-3,4	-3,8	6,8

Извор: Ауторове калкулације на основу података *World Bank*, Internet, <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?page=2>, 17.05.2015.

Мексичка спирална задуженост само је створила услове за економску олују 1982. године. Била су потребна три спољна фактора да испровоцирају кризу. Први фактор био је пад цене нафте од 10% у 1981. години. Овај пад изазвао је сумњу код инвеститора у пројекције растућих прихода од нафте у Мексику.

Други фактор је да је Мексико зауставио откривање нових нафтних резерви. У ствари, 1982. године мексичке пронађене резерве нафте нису се уопште прошириле, као што се може видети на графикону 53. Ако би цене нафте и даље опадале, а обим производње почео да стагнира, постављало се питање: одакле би Мексико обезбедио доларе да врати своје кредите.

Трећи фактор било је повећање каматних стопа које је започео председник Федералних резерви Пол Вокер. Док су америчке банке позајмљивале милијарде долара, највише владама Латинске Америке, влада САД је пасивно посматрала. Међутим, када су се САД сусреле са сопственом економском кризом, делом изазваном нафтном кризом 1970-тих година, али више дуготрајним опадањем зараде индустријског сектора, председник

³⁹² R. Dornbusch, A. Werner, *op. cit.*, p. 253.

америчких Федералних резерви, Пол Волкер, одлучио је да драстично подигне каматне стопе, како би зауставио стагфлацију, и тиме нарушио економску равнотежу која је постојала од другог светског рата.

Пошто је највећи део зајмова узет кроз кредите изражене у доларима, скок каматне стопе у Америци, који је постао познат као „Вокеров шок”, одмах је довео до подизања износа рате кредита. Мексико је био прва земља која није била у могућности да врати дуг. Ту немогућност ће показати и многе друге земље у деценијама које су следиле.

Графикон 53.

Мексичке резерве и извоз нафте



Извор: 1974-82, Pemex, Anuario Estadístico 1985, p. 116. 1959-73, Meyer & Morales, Table 19. Reserves, Gavin, Table 1., према: Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 28, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

У циљу сервисирања растуће исплате камате на дугорочне обавезе земље, мексичка влада је почела да прибегава краткорочном задуживању. Краткорочни дуг повећан је са 1,5 милијарди долара на 10,8 милијарди долара 1981. године³⁹³. На жалост, Мексико није имао централну контролу задуживања, нити било који начин да прикупи релевантне информације о степену свог растућег дуга. Државна предузећа и агенције позјамљивли су са мало ограничења и мало координације. Земља је редовно каснила 12 до 18 месеци у изради својих извештаја за ММФ.

³⁹³ С. Loser, Е. Kartel, *op. cit.*, p. 17.

Амерички банкари, такође, нису били успешни у праћењу мексичког задуживања. Мексико је учинио огромне напоре да избегне неизбежан сценарио, али ти напори на крају су се показали контрапродуктивним. Први покушај одбране био је девалвација пезоса фебруара 1982. године, која је смањила курс са 26,9 пезоса за долар, на 47 пезоса за долар. Нажалост, девалвација је значила да је мексички БДП опао 42% на дан девалвације.³⁹⁴

Мексико је тада затражио додатни кредит од америчких банака, и добио 2,5 милијарде долара од фебруара до јула 1982. године.³⁹⁵ Затим, земља је наметнула вишеструки девизни курс, не би ли сачувала девизе. Постојала је нада да ће земља увозити мање, а уместо тога, да ће давати своје доларе на располагање Централној банци. Ипак, оваква политика није успела да заустави одлив долара.

Влада је одлучилала да конфискује све доларске депозите у земљи, које би онда конвертовала у пезос по курсу око трећину мањим од уобичајеног, док би контрола капитала спречила становништво од трансфера своје уштеђевине ван земље. Ипак, контроле нису функционисале добро, односно мексичке границе су једноставно биле превише пропусне.

Мексико је 20. августа 1982. године објавио да није у стању да исплати приближно 10 милијарди долара краткорочног дуга, који је требало да истекне у наредних неколико дана. У задњем покушају да спречи приватни сектор да пребаци доларе из земље, држава је суспендовала плаћање дуга, и извршила експропријацију целокупног банкарског система 1. септембра исте године.³⁹⁶

Најава владе Мексика да евентуално суспендује отплату дугова открила је сву сложеност и озбиљност финансијске кризе у региону, коју су неки аутори почели да пореде са економском кризом из тридесетих година 20. века. Мексико улази у период стагнације, што је подразумевало нагли пад производње, пораст инфлације и продубљивање дужничке кризе. Сви ови негативни економски индикатори означили су крај једног релативно дугог периода економске експанзије не само у Мексику, већ и у читавом региону, који почиње након Другог светског рата и траје до самог почетка осамдесетих година 20. века.

Укратко, извори мексичке дужничке кризе се могу поделити у две групе: спољашње и унутрашње изворе. Што се тиче спољне ситуације, веома високе каматне стопе и светска рецесија били су очигледно главни негативни фактори. Међутим, њихови ефекти су делимично компензовани високим ценама нафте. Односи размене били су заправо 3,7% већи 1982. године, него 1980. године, иако су били испод рекорда из 1981. године.³⁹⁷

У домаћем контексту, могу се издвојити три чињенице. Прво, огромна фискална експанзија и пратећи раст приватне потрошње (буџетски дефицит повећан је за 3% БДП-а само за изборе 1982. године). Друго, са потиснутих тржишта капитала, реалне каматне

³⁹⁴ Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, 2006, p. 6, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 24.03.2014.

³⁹⁵ *Ibid.*, p. 6.

³⁹⁶ *Ibid.*, pp. 5-6.

³⁹⁷ Rudger Dornbusch, Ilan Goldfajn, Rodrigo O. Valdés, *Currency Crises and Collapses*, p. 231, Internet, <https://ideas.repec.org/a/bin/bpeajo/v26y1995i1995-2p219-294.html>, 14.07.2014.

стопе су биле негативне и тако помогле да се покрене потрошачки бум. Треће, дозвољена је прецењеност реалног девизног курса.

Иако је инфлација била 20% или више, номинални курс је био константан од средине 1978. до средине 1980. године. Од средине 1980. године до почетка 1982. године, пезос је постепено депресирао за 16%, док је годишња стопа инфлације достигла скоро 30%.³⁹⁸ Као резултат тога реални девизни курс (користећи велепродајне цене у односу на оне у САД) стално су апресирале. До краја 1981. године реални курс је апресирао за 37% у односу на 1977. годину.³⁹⁹ Очигледна прецењеност, дефицит текућег рачуна, и нови проблеми финансирања, довели су до великих финансијских невоља.

Мексико је имао конвертибилну националну валуту. У присуству прецењености, са негативним реалним каматним стопама, било је природно да ће власници имовине настојати да је пребаце у иностранство. А они који нису преместили своју имовину, пребацили су је на доларске депозите у мексичком банкарском систему. Процене одлива капитала у периоду 1980-1982 крећу се у распону од 17,3 до 23,4 милијарди долара.⁴⁰⁰

Истовремено, доларизација депозита повећана је са око 20%, на више од 40%. Јасно је да је криза била у најави. Девалвација ране 1982. године, обухватајући и непосредну реалну депресијацију од 35%, није отишла довољно далеко. Више се повећала финансијска нестабилност, него што се решавало оно што до тада постаје финансијска криза светских размера.⁴⁰¹

У кратком периоду, међународни положај у Мексику се променио, од великог и фаворизованог повериоца, до нето дужника на тржишту капитала. На домаћем тржишту, инфлација и нестабилност валута постали су норма. Уобичајени „мексдолари“ (долари деномирани у мексичке обвезнице) и изгледи за даљом девалвацијом, промовисали су одлив капитала. Прву девалвацију од 68% у фебруару 1982. године, следила је, нова девалвација од скоро 100% у децембру, и још много више у наредним годинама.⁴⁰²

Једна од првих мера ФЕД-а и ММФ-а, било је наметање жестоких услова за позајмице земљама у развоју. Не само што су Мексико, Бразил, Аргентина, Пољска, Египат, и многе друге земље морале да уведу драконске мере штедње, већ се од њих очекивало да уђу у оно што је Томас Фридман назвао "златном лудачком кошуљом" неолибералне идеологије слободног тржишта.

Те 1982. године настао је такозвани "Вашингтонски концензус". Овај израз, који је смислио амерички економиста Џон Вилијамсон, односио се на списак политичких "рецепата" који су развили званичници САД-а у сарадњи са експертима ММФ-а и Светске банке. Стабилизација, либерализација и приватизација постали су мантра неолиберализма.

³⁹⁸ R. Dornbusch, I. Goldfajn, R. O. Valdés, *op. cit.*, p. 231.

³⁹⁹ *Ibid.*, p. 231.

⁴⁰⁰ *Ibid.*

⁴⁰¹ *Ibid.*, p. 232.

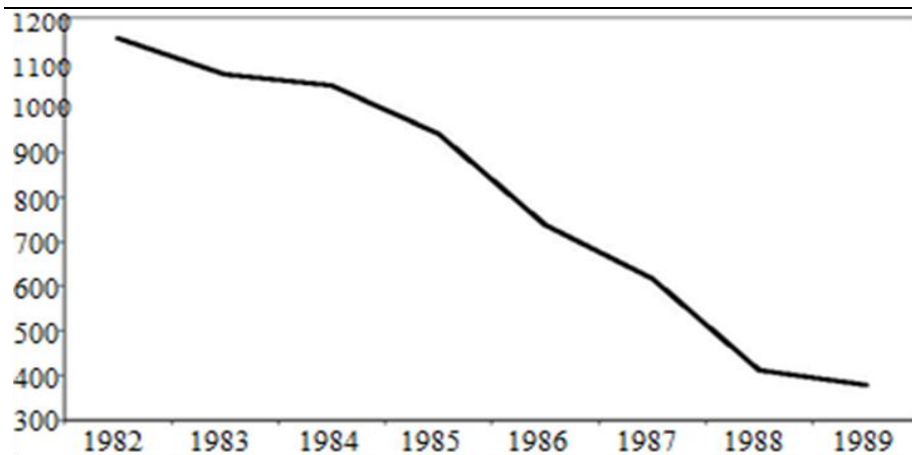
⁴⁰² *Ibid.*, p. 233.

С обзиром да је примарни циљ био стабилизација привреде, Мексико је усвојио ММФ-ов Програм стабилизације из 1982. године. Три носећа „стуба“ Вашингтонског консензуса су: фискална строгост, либерализација тржишта, и приватизација.⁴⁰³ Биле су неопходне структурне реформе, ради прилагођавања мексичке привреде носећим стубовима Вашингтонског консензуса. Фискална строгост фокусирана је на смањење државне потрошње. Либерализација тржишта подразумева уклањање спољнотрговинских и инвестиционих баријера, и контроле цена, док је приватизација фокусирана на продају државних предузећа приватним инвеститорима.

У оквиру фискалне консолидације и контроле инфлације, Мексико је значајно смањив јавну потрошњу, тако да је дефицит јавног сектора опао са 18% на 8% БДП-а до наредне године. Приватизација, са својим пратећим драстичним смањењем државних инвестиција у привреди, допринела је, такође, консолидацији буџета. Путем приватизације, број државних предузећа је смањен са 1.100, колико их је било у 1982. години, на мање од 250 у 1992. години, путем приватизација у разним секторима и предузећима. Као резултат фискалне строгости и приватизације, буџет је прешао из дефицита од 16,9% у 1982. години на суфицит од 0,5% деценију касније.⁴⁰⁴

Графикон 54.

Државне компаније у Мексику, 1982-1989



Извор: према: Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 30, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

Што се тиче либерализације тржишта, највећи успех Мексика био је приступање удружењу *NAFTA* 1994. године. Спољнотрговинске баријере између САД и Мексика требало је да буду укинуге у сукцесивним фазама, при чему би прва категорија производа

⁴⁰³ Joseph E. Stiglitz “Globalization and Its Discontents” W. W. Norton & Company, New York, 2003, p. 53.

⁴⁰⁴ Thomas Chantal, *Globalization and the Border: Trade, Labor, Migration, and Agricultural Production in Mexico*, 2010, p. 872, Internet, <http://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2034&context=facpub>, 12.03.2014.

постала бесцаринска одмах, а коначни датум за постизање бесцаринског статуса био је петнаест година касније.⁴⁰⁵

Међутим, чак и пре *NAFTA*, мексичка влада је усвојила многе амбициозне реформе либерализације тржишта. Већ 1985. године, Мексико је започео преговоре са САД о билатералном трговинском споразуму, који предвиђа либерализацију увозних баријера и извозних субвенција, а који су завршени 1987. године. Овај билатерални споразум поклопио се са приступањем Мексика 1986. године Општем споразуму о царинама и трговини (ГАТТ), и захтеваном уклањању увозних контрола и референтних цена. Мере спољнотрговинске либерализације су додатно проширене 1987. године, кроз преговоре о оквирном споразуму са САД.

Поред фискалне штедње, приватизације и либерализације тржишта, управљање девизним курсом било је одувек централно питање стабилизационих програма ММФ-а. Заиста, без обзира на три носећа стуба, свеобухватни циљ у почетној фази ере Вашингтонског консензуса, био је стабилизација монетарног и валутног окружења у земљама зајмопримцима, као што је и само име програма структурног прилагођавања ("Програм стабилизације"), који је и сам Мексико усвојио. Мексико је одржавао фиксни девизни курс током ове ере, све док није био приморан да га напусти.

Међутим, последице Вашингтонског неолибералног консензуса, који је уверавао да су слободан ток капитала, неуравнотежен финансијски сектор и моћне приватне банке повољни за привреду, нису биле у складу са очекивањима у Мексику. Привреда је била у стагнацији, многе фабрике су затворене уз отпуштање стотина хиљада радника. Мексичка привреда је 1989. године била за 11% слабија него 1981. године, а за то време, дуг се удвостручио са 30% БДП-а 1982. године на 60% 1987. године. Како би главни економиста Светске банке касније рекао, везано за Азијску кризу 1997/98, "лек" је заправо убио пацијента.⁴⁰⁶

Све у свему, међународној заједници (односно влади САД-а) је требало невероватних седам година да схвати неопходност реструктурирања дуга. Најзад, 1989. године донесен је план који је требало да смањи дуг Мексика, а који ће касније бити спровођен и у осталим земљама у развоју. Уведене су такозване "Брејдијеве обвезнице", од стране банкара са Вол Стрита, како би са земаља у развоју скинуле терет дуга који је било немогуће вратити.

Брејдијев план је побољшао мексичку способност сервисирања спољног дуга, смањењем камата и плаћања главнице. Међутим, побољшање се не може у потпуности приписати шеми смањења дуга. Заслуге се, такође, приписују предузетим макроекономским реформама, као и великом смањењу светске каматне стопе, која је ублажила терет сервисирања дуга.

Да би се повратило солвентно стање дужника, Мексико је постао први добитник кредитног пакета ММФ-а. Мексико је 1986. године добио пакет зајма од 12,2 милијарди долара⁴⁰⁷. То

⁴⁰⁵ Т. Chantal, *op. cit.*, p. 873.

⁴⁰⁶ С. Loser, Е. Kartel, *op. cit.*, p. 17.

⁴⁰⁷ В. I. V. Galan, *op. cit.*, p. 78.

је подразумевало да је Мексико морао да уведе промене у својој стратегији развоја, пре свега да примени споља оријентисану политику, затим да финансира дефицит текућег рачуна, као и да ограничи интервенцију владе у привреди. По први пут, економски раст ће бити финансиран кроз либерализацију привреде. Прва акција је била да се смањи фискални дефицит, путем повећања пореских прихода и смањења јавних интервенција у привреди.

Девизни курс и стабилизација валуте, заједно са макроекономским реформама, створили су у касним 1980-им и раним 1990-им годинама амбијент за повећање поверења инвеститора и привредника у прогнозама за мексичку економију. Стварањем основе за "настајање тржишта" хартија од вредности, Брејдијевим планом, а затим капитализацијом, по први пут у историји после дужничке кризе, извршена је трансформација од нето одлива капитала у нето прилив капитала у Мексико. Обим берзе такође је драматично порастао, додатно повећавајући прилив капитала.⁴⁰⁸

У 1988. години, присутан је још увек одлив капитала из Мексика, да би 1989. године, приливи једва достигли 0,9 милијарди долара. Али од 1992. године, две године након Брејдијевог плана, приливи су износили скоро 26,5 милијарди долара, а за само прва три квартала 1993. године, прилив капитала износио је 22 милијарде долара.⁴⁰⁹

Други важни разлози прилива капитала били су побољшани изгледи у приватном сектору, заједно са повећањем кретања капитала широм света према новим тржиштима, пошто је задуживање приватног сектора почело да надмашује позајмљивање државе на тржишту капитала. Такође, експанзија на берзи била је уједно и ефекат и узрок прилива капитала, који је помогао јачање тржишта, које је привлачило још више капитала. Берза је порасла 125% у 1991. години, око 25% у 1992. години, а готово 50% у 1993. години⁴¹⁰. Прилив капитала такође је довео до акумулације резерви и сталног пада каматне стопе. Међутим, овај капитал је био веома нестабилан и лако реверзибилан.

Фискална консолидација била је централни део стабилизације и реформе Мексика. У вези са тим, Мексико је поставио три циља: велики рез у јавној потрошњи, односно драконске мере штедње; пореска реформа за повећање пореске основе, ефикасност и усаглашеност; и приватизација државних предузећа. На страни расхода, инвестициони расходи су смањени за 5% БДП-а. На страни прихода, током 1982-92, принос од пореза је повећан за 4% БДП-а, чак иако су маргиналне пореске стопе биле смањене.⁴¹¹

Приватизација је била кључни део реформи јавних финансија, која је, такође, одиграла улогу у скретању пажње страних инвеститора на инвестиционе могућности у Мексику, као и на подстицање спољног финансирања мексичких реформи. Она је деловала као покретачка сила у време када су ниске каматне стопе у САД допринеле повећању предузетника решених да инвестирају у мексичку привреду.

⁴⁰⁸ T. Chantal, *op. cit.*, p. 874.

⁴⁰⁹ R. Dornbusch, I. Goldfajn, R. O. Valdés, *op. cit.*, p. 258.

⁴¹⁰ T. Chantal, *op. cit.*, p. 874.

⁴¹¹ C. Loser, E. Kartel, *op. cit.*, p. 21.

Већина земаља, суочена са великом платнобилансном кризом, покушавала је да смањи увоз колико је то могуће, како би сачувала девизе. Реакција Бразила на економске невоље из 1980-их година један је од примера. Наиме, Бразил је 1980. године створио такозвану "негативну листу" ставки чији је увоз забрањен. Затим је бразилска влада 1982. године проширила ту негативну листу и успоставила програм формалне контроле увоза, у коме је сав увоз морао бити одобрен од стране Министарства за спољну трговину. Ова ограничења су Бразилу обезбедила спољнотрговински суфицит од 6,1% БДП-а до 1984. године. Бразил је, коначно, почео да либерализује трговину 1990. године, дуго након што је криза прошла.⁴¹²

Друге латинскоамеричке жртве дужничке кризе, попут Аргентине и Перуа, ограничиле су спољну трговину пред сам почетак кризе и задржале ограничења до 1989. и 1990. године, појединачно. Чак је и отворени Чиле подигао спољнотрговинске баријере, одређујући своју јединствену царину од 10-20% у 1983. години, а затим од 35% у 1984. години, уз постепено смањење након тога.⁴¹³

Мексико је, међутим, почео одмах да либерализује своју спољнотрговинску политику, након дужничке кризе. Већ 1983. године, спустио је покривеност увоза квотама од 100% на 83,6%. Такође, смањено је просечну пондерисану увозну царину са 23% на 21,8%. До краја 1985. године, мање од половине индустријских производа биле су и даље предмет увозних дозвола.⁴¹⁴

Графикон 55.

Спољнотрговинске мере заштите, 1979-1994



Извор: преузето из: Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 29, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

⁴¹² N. Maurer, *op. cit.*, pp. 5-6.

⁴¹³ *Ibid.*, p. 6.

⁴¹⁴ *Ibid.*

До 1990. године, увозне дозволе покривале су само 11% индустријских производа. Само дувански производи и даље уживају значајну заштиту путем увозних дозвола⁴¹⁵. Одговор на питање зашто је Мексико тако брзо либерализовао своју спољнотрговинску политику, је у томе да је влада очајнички покушавала да поврати поверење приватног сектора, након шока од експропријације банака.

Према истраживању из 1985. године, 200 мексичких предузећа повезивало је драматични пад инвестиција (графикон 56) са национализацијом банака⁴¹⁶. Мексико се надао да би спољнотрговинска либерализација требало да покрене економски раст, и зато је 1986. године постао чланица *GATT*. Нажалост, *GATT* је могао мало да утиче на перформансе мексичке привреде.

Графикон 56 приказује да, нити инвестиције, ни економски раст нису били убрзани након отварања спољне трговине. Лоше перформансе би се могле приписати земљотресу који је разорио Мексико Сити 1985. године. Затим, 1986. године, влада је могла кривити наставак стагнације, због колапса светске цене нафте. До краја 1980-их година, међутим, постало је јасно да је *GATT* довео до незнатних промена у смислу инвестиција и економског раста.

У ствари, придруживање Општем споразуму о царинама и трговини чак је довело до малих промена и у смислу мексичке спољне трговине. Отвореност привреде (мерена као збир увоза и извоза у односу на БДП) порасла је само са 30% на 34% између 1982. године (година када је криза почела) и 1993. године (године пре *NAFTA*). Мексичке спољнотрговинске перформансе изгледале су чак и горе у поређењу са новоиндустријализованим земљама Источне Азије. Јужнокорејски спољнотрговински коефицијент 1993. године, на пример, био је 55%, филипински 71%, тајландски 79%, тајвански 86%, и малезијски невероватних 164%.⁴¹⁷

Општи споразум о царинама и трговини је изменио дистрибуцију индустријске производње. Индустрије попут дуванске, текстила и обуће, као и електричних машина су смањене, док су индустрија моторних возила, мотора и ауто делова, стакла, цемента, и хемикалија доживеле експанзију.⁴¹⁸

Поред тога, наметање правила *GATT*-а повећало је конкуренцију, забраном одређених врста државних субвенција. На пример, пре *GATT*-а, компанија „*Hylsa*“ (филијала групе „*ALFA*“) била је једини приватни произвођач челика у Мексику. Конкуренцију је имала само са челичним комплексом у државном власништву. До 1994. године, међутим, било је пет произвођача који су се такмичили за мексичко тржиште: „*Hylsa*“, „*GAN*“, „*IMSA*“, „*Villacero*“, и „*ISPAT*“, прва четири у домаћем власништву, а последњи у власништву индијског инвеститора.⁴¹⁹

⁴¹⁵ N. Maurer, *op. cit.*, p. 6.

⁴¹⁶ *Ibid.*, p. 7.

⁴¹⁷ *Ibid.*, p. 8.

⁴¹⁸ *Ibid.*

⁴¹⁹ *Ibid.*

Графикон 56.

Економске перформансе Мексика, 1980-2000



Извор: Penn World Tables , преузето из: : Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 27, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

Да би се привукле нове стране директне инвестиције, Мексико је учинио неколико корака. Прво, конвертован је дуг мексичких банака у "Брејдијеве обвезнице", а америчка влада је гарантовала камате на обвезнице, на основу 5,4 милијарди долара залога финансираног новим задуживањем код Светске банке, ММФ-а, и *EKS-IM* банке Јапана. Укупан дуг је повећан у Мексику, али његове годишње исплате дуга опале су на контролисани ниво. Нажалост, Брејдијев план није донео нити плимуну нових страних улагања, нити је изазвао препород домаћег поверења. Инвестиције су повећане 1989. године, али као проценат БДП-а, остале су на око 30% испод свог нивоа из 1981. године.⁴²⁰

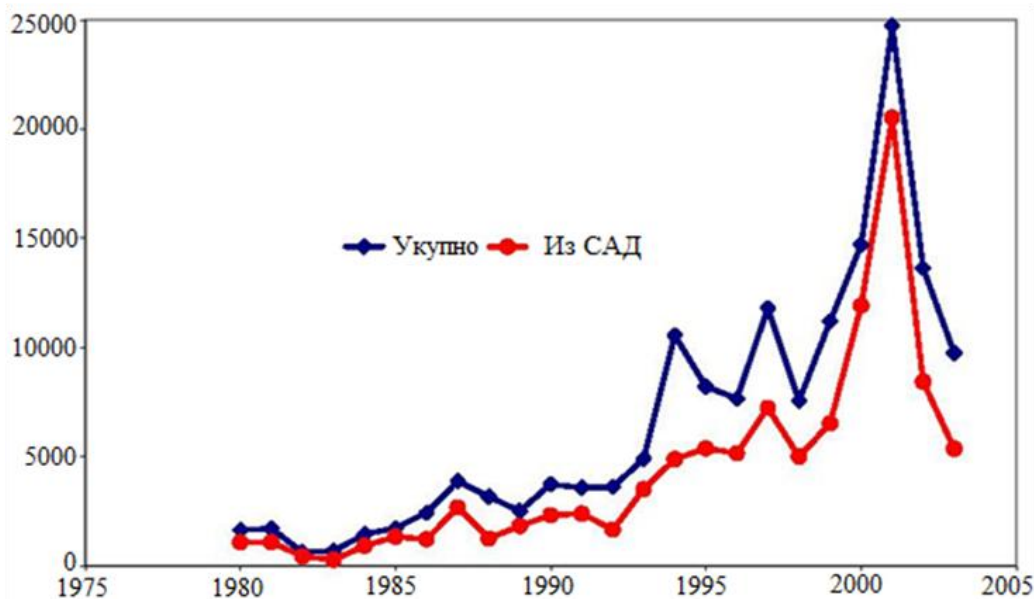
Други корак био је да се либерализују ограничења о страним улагањима. Почетком 1989. године овлашћена је Комисија за стране инвестиције да се одрекне свих ограничења за стране инвестиције, која се сматрају против "јавног интереса." Реформе 1989. године, такође су дозволиле странцима да поседују до 100% предузећа која се налазе изван главних градова, као и куповину капитала мексичких фирми, али без права гласа. Преостала ограничења о страним улагањима, осим у области енергетике и банкарском сектору, укинута су 1991. године.⁴²¹

⁴²⁰ N. Maurer, *op. cit.*, p. 9.

⁴²¹ *Ibid.*, p. 10.

Графикон 57.

Стране директне инвестиције у Мексику, 1975-2005, USD



Извор: Secretaria de Economía, : према: Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, p. 30, Internet, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, 14.12.2014.

Трећи корак у програму да се привуче што више страних инвестиција био је наставак приватизације. Мексичка влада је продала банке за више од три пута њихове књиговодствене вредности 1991. године. Такође је продала и железаре, авио-компаније, и телекомуникациони монопол. Ове продаје генерисале су више од 25 милијарди долара прихода и довеле до буџетског суфицита за 1992. годину. На жалост, ни овај програм није успео да привуче очекивани талас страних инвестиција.⁴²²

Због тога је предложен Северноамерички споразум о слободној трговини. Мексико се надао да би институционализација реформе, путем међународног споразума са Сједињеним Америчким Државама, била веродостојнија. *NAFTA* је међународни споразум, и као такав не би се лако могао укинути од стране будућих мексичких власти.

Мексико је првенствено желео *NAFTA* у циљу гарантовања страним инвеститорима да ће њихова имовинска права бити заштићена. *NAFTA* је створио институције са средствима за кажњавање мексичке владе, уколико крше споразум. Инвеститори могу захтевати накнаду, а њихови случајеви би се судили међународним *NAFTA* трибуналом.

Пружајући страним инвеститорима гаранције да ће њихова имовинска права бити поштована, Мексико се надао да ће привући страни капитал. Модерна предузећа, финансирана страним инвеститорима, би онда подигла мексичку продуктивност. Она би

⁴²² N. Maurer, *op. cit.*, p. 10.

повећала продуктивност директно стварањем продуктивних предузећа, а индиректно присиљавајући мексичке компаније на конкурентност.

Улагање на берзи постало је уобичајена пракса средином 1980-их година, као алтернативни извор финансијских средстава, због веома атрактивних каматних стопа. Међутим, спекулативни напад покренуо је одлив капитала 1987. године. Пезос је девалвирао и земља упада у другу економску кризу. Септембра 1989. године, у контексту Брејдијевог плана, међународне банке понудиле су мени опција да се поново преговара о спољном дугу.

Дужничка криза и нафтни шок показали су да протекционизам и зависност од извоза нафте нису могли више да буду основа за економски раст. Овај период је, такође, познат и као изгубљена декада (шпан. *la decada perdida*), јер, иако је Мексико богат нафтним ресурсима, лоше управљање јавним приходима није спречило економску кризу. Након дужничке кризе, Мексико је потписао споразум са својим међународним повериоцима (ММФ и Светска банка) да управља сервисирањем дуга у наредним годинама.

Мексико је морао да уведе неолибералну политику за постизање економског раста. С једне стране, економска криза 1982. године учинила је немогућим да се продужи стратегија која је захтевала јавне инвестиције за стимулисање домаће производње, а с друге стране, криза спољног дуга приморала је Мексико да прихвати економску либерализацију, као услов наметнут од стране међународних кредитора да би преговарао о свом дугу.

4.3. Узроци валутне кризе и механизми за њено превазилажење

Мексичка финансијска криза током 1994-1995, позната и као "Текила криза", односи се на кризу која је почела после девалвације пезоса у децембру 1994. године, и која је изазвала најтежу банкарску кризу у мексичкој историји (1995-1997), затим највећу депресијацију валуте у једној години, од преко 100%, и најтежу рецесију која је трајала дуже од једне деценије (са падом БДП-а преко 6% у 1995. години).⁴²³

Према Обстфелд и Тејлору (Obstfeld and Taylor, 2004), постоје два велика таласа финансијске глобализације у двадесетом веку, један пре 1914. године, а други који је почео у последње три до четири деценије прошлог века, а врхунац доживео током 1990-их година. Мексичка валутна криза је посебно важна као прва глобална криза у овом другом таласу финансијске глобализације. Она је пробудила значајна питања у вези са међународном финансијском архитектуром и улогом међународних пакета спасавања (енг. *bailaut*) у последњој ери финансијске глобализације.

Мексико је предузео реформе великих размера и дерегулацију своје привреде у другој половини 1980-их година. Међу тим реформама, либерализација спољне трговине и међународних токова капитала била је пресудна за подстицање Мексика на интеграцију са развијеним светом. После скоро једне деценије стагнације привредне активности, и високе

⁴²³ A. Musacchio, *op. cit.*, p. 21.

инфлације у Мексику, мексичка влада је либерализовала спољнотрговински сектор 1985. године, усвојила економски план стабилизације крајем 1987. године, и постепено увела тржишно оријентисане институције. Ове реформе довеле су до поновног покретања економског раста, који је у просеку био 3,1% годишње између 1989. и 1994. године.⁴²⁴

Инфлација је 1993. године смањена на једноцифрен ниво, по први пут, за више од две деценије. Осим тога, Мексико је спроводио низ реформи које су олакшале прилив портфолио капитала и страних директних инвестиција у мексичку привреду, као и експанзију домаћег финансијског система. Затим, у раним 1990-им годинама, започети су преговори о спољнотрговинском споразуму са САД, касније познати као Северноамерички споразум о слободној трговини (*NAFTA*). Либерализован је финансијски систем, путем приватизације највећих комерцијалних банака и дерегулације банкарског система. *NAFTA* је, такође, отворио земљу за директне стране инвестиције у већини сектора, осим за секторе који се сматрају стратешким, попут банкарства и енергетског сектора.

Реформе су учиниле Мексико атрактивном дестинацијом за страни капитал, што је довело до преседана експанзије портфолио инвестиција. Док су ови токови капитала у почетку помогли да подрже економске реформе у Мексику, касније ће послужити да их подрију, да би напослетку играли централну улогу у кризи платног биланса земље. Девалвација пезоса у децембру 1994. године довела је до наглог прекида ових капиталних прилива и финансијске кризе.

Табела 41.

Макроекономски показатељи Мексика, 1990-1994

Индикатор	1990	1991	1992	1993	1994
Раст БДП-а (%)	4,5	3,6	2,8	0,6	3,5
Инфлација (%)	29,9	18,8	11,9	8,3	7,1
Текући рачун (% БДП-а)	-3,1	-5,2	-7,5	-6,5	-7,8
Трговински биланс (% БДП-а)	-1,8	-4,0	-6,3	-5,2	-6,5
Реални девизни курс (1980=100)	77,4	85,9	93,3	99,3	90,6

Извор: Rudger Dornbusch, Ilan Goldfajn, Rodrigo O. Valdés, *Currency Crises and Collapses*, p. 238, Internet, <https://ideas.repec.org/a/bin/bpeajo/v26y1995i1995-2p219-294.html>, 14.07.2014.

Поверење у мексичку привреду након либерализације није било у потпуности оправдано у макроекономском смислу, због три специфична разлога. Прво, раст је био веома низак, и апсолутно и, још више у односу на раст радне снаге од 3%. У ствари 1993. године приход по глави становника био је једва већи, него што је био петнаест година раније, и био је 9% нижи од свог рекорда из 1981. године.⁴²⁵

⁴²⁴ A. Musacchio, *op. cit.*, pp. 21-22.

⁴²⁵ R. Dornbusch, I. Goldfajn, R. O. Valdés, *op. cit.*, p. 237.

Друго питање односило се на континуирану инфлацију. Иако је стопа инфлације била знатно снижена, остала је у распону од 20 до 30%, далеко од економски прихватљивог нивоа. Треће питање, које се испоставило као главни проблем, била је, још једанпут, реална ап्रेसијација пезоса. Табела 41 приказује неке од главних макроекономских показатеља Мексика у периоду 1990-1994.

Путем „Пакто“ програма, влада је успела да сведе инфлацију на једноцифрен ниво. Ови споразуми „Пакто“ увек су задржавали стопу девалвације валуте у односу на плате и кретање цена у Мексику. Као резултат тога, реални девизни курс био је стално прецењен. У периоду 1988-1993, мексичке цене у доларима повећане су за 55,5%.⁴²⁶

Валутна криза 1994. године показала је да је мексички раст био на крају само „фасада“, подржан недрживом монетарном и фискалном политиком. Да бисмо детаљније објаснили мексичку кризу пезоса, користићемо модел кризе платног биланса, који показује како очекивана промена девизног курса доводи до промена девизних резерви. Централна банка Мексика користила је девизне резерве за финансирање приватног тока капитала, како би одржала фиксни режим девизног курса.

У вези са тим, за разумевање узрока мексичке платнобилансне кризе, неопходно је посматрати еволуцију дефицита текућег рачуна у земљи. Од самог почетка процеса економских реформи у Мексику, борба против инфлације била је у центру пажње креатора економске политике. Примарна компонента мексичке антиинфлаторне политике била је њен фиксни режим девизног курса, са својим варијацијама, који је био веома ефикасан у сузбијању инфлаторних притисака у Мексику, али је резултирао ап्रेसијацијом пезоса. Дакле, Мексико је користио девизни курс да стабилизује инфлацију.

Графикон 58.
Систем пузећег фиксног девизног курса у распону



Извор: U.S. Government Accountability Office (GAO), *Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover*, 1996, p. 91.

⁴²⁶ R. Dornbusch, I. Goldfajn, R. O. Valdés, *op. cit.*, p. 238.

Пезо је био фиксиран за долар 1988. године. Ипак, већа инфлација у Мексику захтевала је депресијацију, па влада усваја режим пузећег фиксног девизног курса („*Crawling Peg*“) 1989. године, режим који дозвољава постепену депресијацију, односно апресијацију. Пузећи курс је 1991. године, замењен режимом пузећег фиксног девизног курса у распону („*Crawling Band*“).⁴²⁷

Фиксни девизни курс формира држава (влада). Дефицит у платном биласу, када је у питању фиксни девизни курс, смањује се када се цена домаћег производа смањује, повећава се извоз и смањује дефицит. Супротно, суфицит код земаља које имају фиксни девизни курс смањује се уколико цене домаћих производа расту у односу на стране, па се и увоз повећава. Предности фиксног девизног курса су да позитивно утиче на склапање дугорочних аранжмана са иностраним партнерима, штити привреду од свих поремећаја који се дешавају на светском тржишту, а цене у земљи су стабилне. С друге стране, недостаци су да је национална валута најчешће прецењена, девизне резерве су много веће, него код флексибилног девизног курса, а читава национална привреда је подређена девизном курсу.

Политика фиксног режима девизног курса је служила најмање у три сврхе. Прво, осигурала је стране инвеститоре да њихове инвестиције неће изгубити вредност под нормалним околностима. Ово поверење, такође, је допринело експанзији увозно-извозних трансакција у Мексику. Друго, фиксни курс је дозвољавао мексичким фирмама да позајмљују новац на међународним тржиштима, у припреми за отварање спољне трговине са САД у јануару 1995. године. Коначно, фиксни девизни курс помогао је мексичким властима да се боре са домаћом инфлацијом, приморавањем монетарне политике да варира у складу са разматрањем платног биланса, а не политичких хирова.

Апресијација пезоса је, у комбинацији са унилатералном либерализацијом спољне трговине Мексика, подстицала пораст увоза у земљи, који је брзо надмашио извоз. Овај пораст спољнотрговинског дефицита поклопио се са бумом страних директних инвестиција од раних 1990-их година. Бруто токови капитала у Мексику забележили су пораст са 3,5 милијарди долара у 1989. години на 33,3 милијарде долара у 1993. години, омогућавајући земљи да покрије своју растућу спољнотрговинску неравнотежу, и у то време до тада невиђени дефицит текућег рачуна.⁴²⁸

Токови страних директних инвестиција додатно су погоршали прецењеност пезоса, што заузврат распирује још већу потражњу за увозом, односно даље погоршање спољнотрговинског дефицита. Овај циклус ће се показати као главна дестабилизирајућа сила, која води до платнобилансне кризе, кроз утицај на биланс текућег рачуна Мексика.

У основи, стање платног биланса диктира да дефицит текућег рачуна мора бити финансиран од стране приватних токова капитала, или падом девизних резерви. У периоду непосредно пре кризе, мексички приватни токови капитала били су више него довољни за финансирање дефицита текућег рачуна. Током 1992. и 1993. године, дефицит текућег

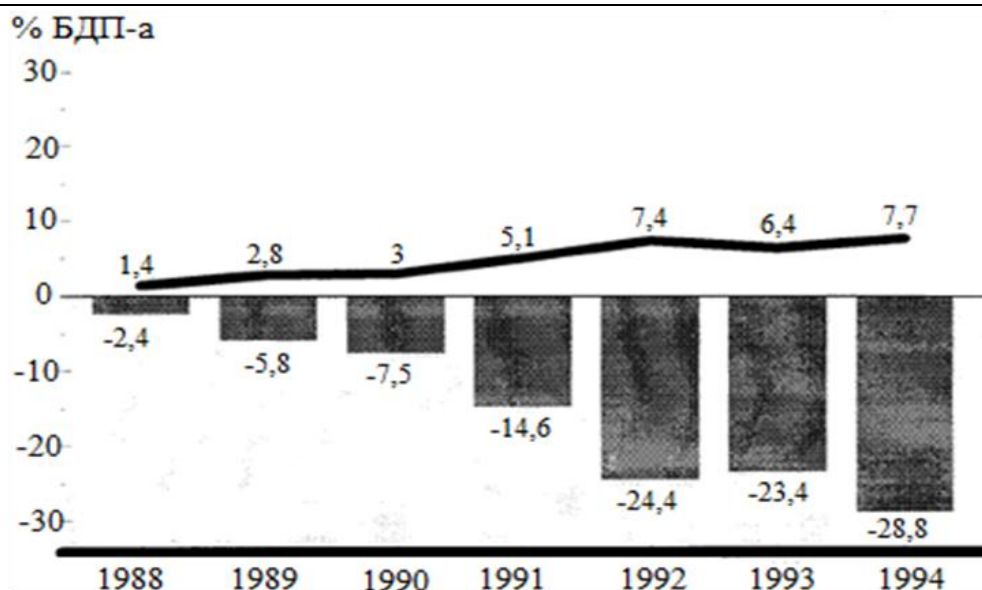
⁴²⁷ U.S. Government Accountability Office (GAO), *Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover*, 1996, p. 91.

⁴²⁸ Banco de Mexico, наведено према: T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 3.

рачуна у Мексику износио је 48 милијарди долара, док су приватни токови капитала били 57 милијарди долара.⁴²⁹

Графикон 59.

Дефицит текућег рачуна Мексика, 1988-1994, млрд USD



Извор: U.S. Government Accountability Office (GAO), *Mexico's Financial Crisis > Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover*, 1996, p.42.

Ослањајући се на стране директне инвестиције у финансирању дефицита текућег рачуна, Мексико је себе изложио великом ризику. Наиме, од 1990. године, стране инвестиције на тржиштима у развоју углавном су биле у облику портфолио инвестиција. У случају Мексика, портфолио инвестиције које су биле практично непостојеће 1989. године, повећане су на 28,4 милијарде долара у 1993. години, од укупних капиталних токова од 33,3 милијарде долара у истој години⁴³⁰. Портфолио инвестиције су генерално нестабилније него традиционалне директне стране инвестиције, и склоније су одливу, као одговор на потенцијални ризик.

Ентузијазам инвеститора довео је до мехура – налик динамици у којој, како инвеститори преселе свој новац у Мексико и инвестирају у мексичку имовину, вредност те имовине расте заједно са приносом за инвеститоре. У ствари, стопе раста у мексичкој привреди нису оправдавале такав став. Као што смо видели у табели 41, стопа привредног раста Мексика била је 1992. године око 3%, а 1993. године није била већа од 2%. Инвеститори су се, међутим, кладили на будућност Мексика.

⁴²⁹ Naim, M. "Mexico's Larger Story" *Foreign Policy*, No 99, p.112-130, Summer 1995. Наведено према: T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 3.

⁴³⁰ Lustig, Nora. "The Mexican Peso Crisis: the Foreseeable and the Surprise." *Brookings Discussion Papers in International Economics No. 114*, June 1995. Наведено према: T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 4.

Проблем је био у томе што је новац који је тако лако одлазио у Мексико могао лако и да напусти земљу, јер је ентузијазам био углавном заснован на очекивањима инвеститора. Сваки догађај који би променио очекивања из позитивних у негативна, могао би изазвати огромну продају мексичке имовине и одлив капитала. Брз одлив капитала даље доводи до депресијације курса, пада цена некретнина и приноса.

Упркос чињеници да прецењена валута, раст дефицита текућег рачуна, и ослањање на портфолио токове, представљају опасност, преовладавало је уверење да ће привреда земље остати привлачна за стране инвеститоре довољно дуго, тако да ће њихова зависност од страног капитала напослетку да јењава, како се јаз између увоза и извоза буде постепено затварао. Ово веровање је било засновано на повећању конкурентности мексичке привреде и успешној имплементацији *NAFTA*.

Током 1993. године и почетком 1994. године, инвеститори су и даље убацивали девизе у мексичку привреду, упркос доказима о неодрживом дефициту текућег рачуна и мексичкој прецењеној валути. Затим је уследио низ политичких догађаја током 1994. године, који је променио очекивања инвеститора и изазвао одлив капитала, што је био почетак процеса подривања поверења инвеститора у Мексику.

Почевши од устанка у Чиапасу на почетку године, и кулминацијом са атентатом председничког кандидата Институционалне револуционарне партије (*PRI*), која је била владајућа партија у претходних 70 година, као и низом других политичких убистава, Мексико је увидео да његова премија ризика брзо расте. Ови политички догађаји поклопили су се са одлуком Федералних резерви да подигне каматне стопе у фебруару 1994. године. Повећање каматних стопа у САД преусмерило је ток инвестиција даље од тржишта у развоју уопште, што се поклопило са ефектом мексичке повећане премије ризика.

После атентата у марту, Мексико је доживео драматичан пад својих страних токова капитала. Овај одлив капитала приморао је централну банку да подигне каматне стопе, водио банкарски систем у колапс, како дужници више нису могли да отплаћују кредите, приморао на девалвацију пезоса, и дестабилизовао привреду земље. Са опадањем међународних инвестиција, Мексико је морао да финансира дефицит текућег рачуна кроз неодрживо исцрпљивање својих девизних резерви. До краја марта 1994. године, девизне резерве Мексика пале су са 26 милијарди долара на 18 милијарди долара.⁴³¹

Мексико је тада имао на располагању две опције за стабилизацију своје растуће неравнотеже платног биланса, и то: 1) да девалвира своју валуту и смањи притисак на текућем рачуну, или 2) да покуша да одбрани свој девизни курс повећањем каматних стопа. Мексико је изабрао другу опцију. С обзиром да је курс остао фиксан, тачније, пузећи у распону, који се понашао као *de facto* 10% девалвације, каматне стопе на мексичке трезорске сертификате (*cetes*)⁴³², повећане су на 16,25 %.⁴³³

⁴³¹ Т. Curtis et al., *op. cit.*, p. 5.

⁴³² CETES (Mexican Federal Treasury Certificates) су кредитни инструменти издати од Савезне владе 1978. године. Наведено према: Т. Curtis et al., *op. cit.*, p. 5.

У последњем кварталу 1994. године, мексичка влада покушала је да се супротстави растућим каматним стопама и монетарној рестрикцији, путем експанзије домаћих кредита. Ово је постигнуто куповином комерцијалних хартија од вредности, од стране Централне банке, по каматним стопама нижим од каматних стопа страних инвеститора.

Табела 42.

Структура мексичког дуга, млрд пезоса

Дуг	1990	1991	1992	1993	1994
"Cetes"	31,9	26,7	27,6	52,2	13,5
"Tesobonos"	0,1	0,9	0,8	3,3	75,1

Извор: Rudger Dornbusch, Ilan Goldfajn, Rodrigo O. Valdés, *Currency Crises and Collapses*, p. 23, Internet, <https://ideas.repec.org/a/bin/bpeajo/v26y1995i1995-2p219-294.html>, 14.07.2014.

У покушају да се покаже глобалном тржишту да је пезос још увек јак, краткорочни дуг је претворен у „тесобонос“ (шпан. *tesobonos*) – државне хартије од вредности издате од стране мексичких банака, деномиране у пезосима, а индексирани у доларима по промтном девизном курсу, што значи да се издају и откупљују по девизном курсу у тренутку издавања. На тај начин, индексирајући свој дуг у доларима, мексичка влада је пребацила ризик од инвеститора на себе. Уколико пезос депресира, откупна вредност ових обвезница расте.

Реакција мексичких власти на одлив капитала била је да покуша да позајми страна средства, да би акумулирали девизне резерве и ојачали пезос. Мексичка влада издала је дуг индексирани у америчким доларима, како би привукла стране и домаће инвеститоре да задрже свој новац у Мексику. Чак и ако је тај напор био успешан у одржавању стабилног курса током 1994. године, Мексико доживљава кредитни бум, а инфлација је премашила инфлацију САД, главног спољнотрговинског партнера Мексика.

Због тога су притисци на фиксни девизни курс пезоса повећани током 1994. године. Реални девизни курс је углавном био прецењен, тако да је, роба увезена у Мексико постајала јефтинија, а мексички извоз скупљи, погоршавајући на тај начин спољнотрговински дефицит. Са погоршањем спољнотрговинског дефицита, Мексико је морао да позајмљује више, како би одржавао девизни курс. Инвеститори су били оправдано уплашени, јер би сваки велики преокрет капиталних токова могао да изазове депресијацију пезоса.

Ово је повећало брзину одлива капитала из Мексика крајем новембра 1994. године. До 20. децембра централна банка је покушала да изврши постепену депресијацију ширењем опсега у којем је дозвољено да курс варира. Међутим, за два дана инвеститори су повукли пет милијарди долара из Мексика. Магнитуда одлива капитала и панике која је почела на

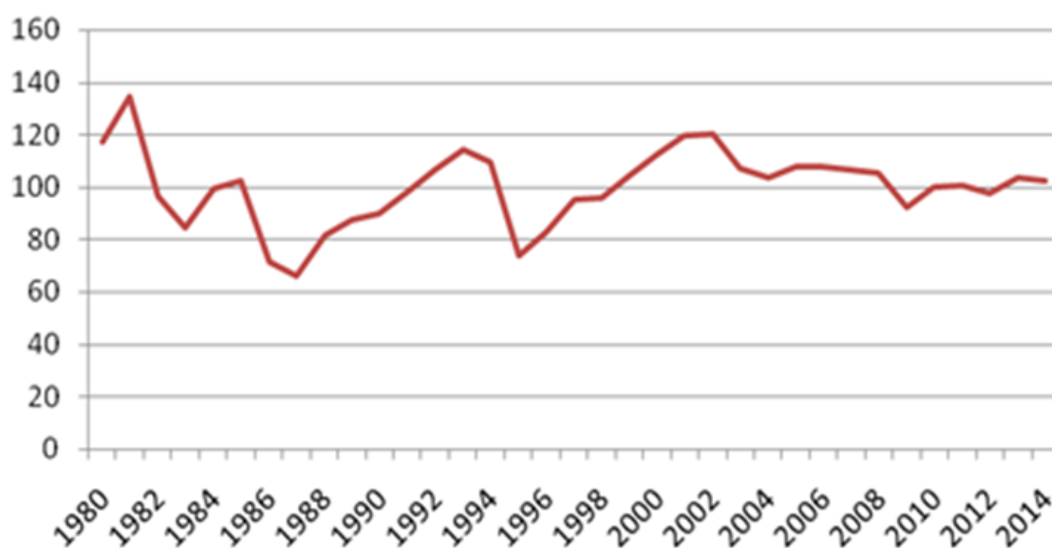
⁴³³ Sachs, et. al. "The Collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned" *Economic Policy* 22 (April 1996). p. 13-63. Наведено према: T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 5.

финансијским тржиштима натерала је Мексико да уведе флукутирајући режим девизног курса 22. децембра 1994. године.

Упркос мексичким напорима да одбрани фиксни девизни курс, међународно тржиште није увидело побољшање кредибилитета, а изузетно велики, у доларима деноминирани дуг, јасно је учинио да земља буде подложна бројним финансијским шокovima. Владина експанзивна монетарна и фискална политика само су убрзале исцрпљивање девизних резерви, јер су довеле до пада домаћих камата, док су оне у САД наставиле да расту. Инвеститори су могли да виде да је финансијска позиција Мексика била неодржива, и као резултат они су се припремили за неизбежну девалвацију.

Графикон 60.

Реални девизни курс пезоса према долару, 2010=100



Извор: Index Mundi, Internet, <http://www.indexmundi.com/facts/mexico/real-effective-exchange-rate-index>, 13.04.2015.

До децембра 1994. године, девизне резерве Мексика опале су на око 10 милијарди долара, што није било довољно чак ни да се покрије дуг од 30 милијарди долара, које држе инвеститори у „тезобано“ деномираним у доларима. После састанка владе са "Пакто", договорено је да ће плафон опсега бити подигнут, како би се омогућило 15% девалвације.⁴³⁴

Инвеститори су напустили дуг деномиран у пезосима и осећали се издатим одлуком Мексика, а многи инвеститори су били затечени да је пливајући режим девизног курса најављен без кохерентног макроекономског плана, који би се носио са последицама. У недељама које су уследиле, инвеститори су напустили Мексико, што је довело земљу до колапса.

⁴³⁴ T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 6.

Могло би се рећи да семе валутне кризе има у основи контрадикторност између фиксног девизног курса и спољнотрговинског дефицита Мексика. Раст домаће привреде и даље је низак, а релативне цене и даље високе. Фокус на дефлацију, и потребне политичке инвестиције у фиксни девизни курс, највероватније су заслепиле мексичку владу и њене саветнике у сагледавању потреба за корекцију вредности валуте, све док није било прекасно. Све негативније спекулације инвеститора, и домаћа политичка нестабилност довели су до девалвације валуте у децембру 1994. године, која је изазвала пад вредности пезоса од 50% у 1995. години.⁴³⁵

У јануару 1995. године, мексичка влада објавила је план за заустављање негативних и инфлаторних ефеката кризе. План је обухватао значајно смањење јавне потрошње, као и рестриктивну монетарну политику, а нарочито смањење износа кредита. Такође, план је обухватао успостављање кохерентног пливајућег режима девизног курса, чиме би се обезбедила прецизна тржишна вредност пезоса у дугорочном периоду, избегавајући понављање прецењене валуте, као и повећање извозне конкурентности.

Као одговор, мексичка влада је 1995. године морала да усвоји још један ММФ-ов програм о стабилизацији. Карактеристике овог програма стабилизације поновиле су многа начела претходног програма, увођењем следећих мера: непосредно смањење јавне потрошње од скоро 10%; повећање цене нафте за 35%, и цене електричне енергије за 20%; повећање пореза на додату вредност; и драматично смањење новчане масе, што је довело до повећања краткорочних каматних стопа за више од 40%, односно скупљег задуживања у националној валути.⁴³⁶

Истовремено, либерализација спољне трговине, сада убрзана удружењем *NAFTA*, наставила је са трансформацијом мексичке привреде. Са либерализацијом у оквиру *NAFTA*, текући рачун Мексика претрпео је нагле промене. Пет година након оснивања *NAFTA*, мексички спољнотрговински суфицит опао је са 10% БДП-а на 2% БДП-а.⁴³⁷

Схвативши да не може успети сам да заустави кризу, Мексико је затражио помоћ од међународних финансијских институција. Америчка влада интервенисала је заједно са *G-7*, ММФ-ом и *BIS* банком, пружајући помоћ од 53 милијарде *USD*, до фебруара 2005. године. Средства су била намењена стабилизацији банкарског и финансијског система, реструктурирању временског плана отплате дуга, и смањењу несигурности у мексичку привреду, проузроковане колапсом његове валуте. Средства су, такође, обухватала и зајам ММФ-а од 17,8 милијарди долара, највећи у историји ММФ-а до тада.⁴³⁸

Према договору са ММФ-ом, Мексико је морао да преполови дефицит текућег биланса на 4% БДП-а у 1995. години и 3,5% у 1996. години. Инфлација, процењена на око 40% у првој половини 1995. године, морала је да се спусти на 9% до последњег квартала те године. Дозвољена понуда новчане масе била је само 10 милијарди долара у 1995. години, у

⁴³⁵ C. Thomas, *op. cit.*, p. 874.

⁴³⁶ *Ibid.*, p. 875.

⁴³⁷ World Bank, према: C. Thomas, *op. cit.*, p. 875.

⁴³⁸ Judith Teichman, "The World Bank and Policy Reform in Mexico and Argentina" *Latin American Politics and Society*; Spring 2004; 46, 1 p. 45. Наведено према: T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 7.

односу на раст од 60 милијарди долара у 1994. години. Међународни монетарни фонд је, такође, подразумевао да ће мексички робни извоз порастати 25% у 1995. години, а економски раст 1,5% у 1995. години и 4% у 1996. години.⁴³⁹

Табела 43 приказује укупан трошак „беилаута“ као проценат БДП-а, у поређењу са другим великим „беилаутима“ тог времена. Из табеле се јасно уочава да је, са 14% БДП-а, мексички пакет спасавања био најскупљи од свих земаља обухваћених табелом, за период 1980-их и 1990-их година.

Табела 43.
Износ пакета спасавања током 1980-их и 1990-их година

Година	Земља	Износ као % БДП-а
1982	Аргентина	13,0
1985	Чиле	19,6
1985	Колумбија	6,0
1988-1992	Норвешка	4,5
1989	Комерцијалне банке САД	1,5
1991	САД штедња и зајмови	5,1
1991-1993	Шведска	4,5
1991-1993	Финска	8,2
1994	Венецуела	13,0
1998	Мексико	14,0

Извор: Aldo Musacchio, *Mexico's financial crisis of 1994-1995*, p. 21, Internet, <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, 03.04.2014.

У обезбеђивању ових кредита мексичка влада се обавезала да настави своје тржишне реформе и да спроводи програм фискалне строгости. Пакет спасавања (*bailout*), и пакет реформи били су веома ефикасни и помогли су стабилизацији мексичке привреде. Између 1996. и 1999. године, БДП је порастао за више од 5% годишње, а у јануару 1997. године, Мексико је према распореду вратио 13,5 милијарди долара кредита.⁴⁴⁰

На тај начин, Мексико је отплатио дуг САД пре рока, и брзо је повратио приступ тржишту, обновио резерве, које је потрошио бранећи прецењени фиксни девизни курс, и генерално спроводио опрезну макроекономску политику. Након рецесије 1995. године и банкарске кризе 1995 – 1997. године, земља је започела са стабилнијим привредним растом. За 13 година које су уследиле, није било финансијских, или валутних криза генерисаних од стране лошег управљања мексичком привредом, све до савремене економске и финансијске кризе 2008. године.

Што се тиче фискалне политике, у периоду 1997 – 2004, одржаван је буџетски суфицит, од отприлике 4% БДП-а пре исплате камата на јавни дуг. Исплатом камата, буџет је био у дефициту од -0,3% до -1,16% БДП-а у истом периоду. Јаз између домаће штедње и инвестиција и све веће ослањање на инострану штедњу изазвали су повећање дефицита

⁴³⁹ A. Musacchio, *op. cit.*, p. 20.

⁴⁴⁰ T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 7.

текућег рачуна Мексика до 8% БДП-а у 1994. години, прелазећи постављени циљ од 5%. Пошто је дефицит текућег рачуна углавном финансиран страним капиталом, спољни дуг приватног сектора, такође је повећан за око 4% БДП-а.⁴⁴¹

Неповољан текући рачун није представљао никакав проблем, све док је Мексико могао да уравнотежи свој спољнотрговински дефицит са инвестиционим токовима. У ствари, Мексико је имао дефицит текућег рачуна од 25 милијарди долара 1992. године, и 23 милијарде долара 1993. године, али је успео да акумулира резерве, док је девизни курс био 3,1 пезоса за долар.⁴⁴²

Ипак, велики и растући дефицит текућег рачуна и опадање стопе штедње, учинио је Мексико веома рањивим на спекулације и шокове који би могли да прекину прилив капитала, нарочито зато што су капитални приливи били углавном у облику портфолио инвестиција. Однос инвестиција према БДП-у порастао је за 1,5%, док је однос потрошње повећан за скоро 3%. Као што је раније поменуто, расходи јавног сектора повећали су се 1994. године, што повећава проблем изазван експанзијом потрошње.⁴⁴³

Монетарна политика је одиграла кључну улогу у валутној кризи Мексика. Централна банка Мексика, која је званично стекла аутономију у априлу 1994. године, била је прилично ефикасна у испуњавању свог основног задатка, постизање циљане инфлације, чиме се доприноси одржавању стабилности финансијског система и остваривању одрживог економског раста. Инфлација, мерена променом потрошачких цена, пала је са 20% у 1997. години на 4,6% у 2004. години.⁴⁴⁴

Почев од априла 1994. године, монетарна политика је била експанзивна, како би стимулисала економски раст пре политичких избора, и обезбедила довољно ликвидности за банкарски систем. Централна банка је повећала понуду новца још од кризе, а као што то предвиђа платнобилансни модел, номиналне каматне стопе на мексичке државне записе су опале до испод њиховог нивоа пре кризе.

Заиста, каматне стопе на 28-одневне „цетес“ опадале су са свог максимума од 18% у априлу, на око 13,5% у новембру, док су САД и друге земље подизале каматне стопе⁴⁴⁵. На тај начин, 1994. године дошло је и до спољне и до унутрашње неравнотеже, али је централна банка наставила да смањује девизне резерве, уместо да подигне каматне стопе, како би се бавила решавањем ове неравнотеже.

Домаћи кредити повећавани су френетичном темпом. Док је раст новчане масе изгледао умерено, повећање кредита, посебно у развојним банкама, износило је око 400% од средине 1993. до средине 1994. године. Штавише, у првих девет месеци 1994. године,

⁴⁴¹ Т. Curtis et al., *op. cit.*, p. 8.

⁴⁴² J. C. Whitehead, M. Kravis, *op. cit.*, p. 6.

⁴⁴³ *Ibid.*, p. 6.

⁴⁴⁴ Banco de Mexico, према: Т. Curtis et al., *op. cit.*, p. 7.

⁴⁴⁵ J. C. Whitehead, M. Kravis, *op. cit.*, p. 7.

имовина малих и релативно ризичних банака повећана је за 25%, у поређењу са 14% у већим и стабилнијим банкама.⁴⁴⁶

Таква кредитна експанзија, у комбинацији са падом прилива страног капитала, смањила је притисак на пезос. Ипак неизвесност у вези са мексичком политичком и економском стабилности не јењава, а такве околности смањиле су атрактивност инвестирања у Мексико. Нагло успоравању прилива капитала у Мексико допринео је и раст камата у САД, као и већа конкуренција других привреда у развоју.

Пошто није успела да обузда монетарну и кредитну експанзију, влада је погоршала своје проблеме претварањем свог дуга у краткорочне обавезе и преузимањем курсног ризика. Уместо продаје обичних државних хартија од вредности, да апсорбује вишак пезоса, мексичка влада је одлучила да изда дуг везан за долар. Почев од априла 1994. године, влада је издала око 30 милијарди долара тезобонос⁴⁴⁷.

Тезобонос нису носиле ризик девизног курса за стране инвеститоре и, као квази-замена за амерички долар, заправо смањују потражњу за доларима од стране страних и домаћих инвеститора. Циљ ове политике је био да прода хартије од вредности деномиране у пезосу, у супротном, откупом би повећала краткорочне каматне стопе, међутим, обнова поверења у стабилност пезоса можда би могла да стабилизује токове капитала и снизи каматне стопе. У сваком случају, мексичка влада суочила се са погрешним избором између пуштања каматних стопа да расту, и пуштања пезоса да пада, јер су каматне стопе драматично порасле у освит девалвације.

Између избијања немира Запатиста у Чиापасу у јануару 1994. године, и председничких избора у августу, влада је успорила темпо економских реформи. На пример, одложила је планирану приватизацију петрохемијске индустрије, и реформу социјалног и пензионог система. Дугорочна потреба мексичке привреде за промоцијом штедње, конкурентности и ефикасности потиснута је краткорочним изборним политикама, што указује на слабљење владе да постигне структурне реформе.

Парадоксално, финансијска либерализација је настављена без мера за јачање надзора и могућности праћења, или политике која би могла да продубљује и стабилизује тржиште капитала. Мексичка влада покушала је да спречи кризу, одржавањем фиксног девизног курса и проширењем јавне потрошње, као и домаћих кредита, али је губитак девизних резерви био неминован.

Мексички растући спољнотрговински дефицит мора се посматрати у контексту опште еволуције мексичке привреде: царинске баријере биле су веома високе, док се Мексико није придружио *GATT*-у 1986. године, а потражња за увозом је порасла када су царине снижене.

У периоду 1982–1988, мексичка привреда је стагнирала. Потражња за капиталним добрима је изразито порасла, када је раст настављен. Припреме за конкуренцију на тржишту

⁴⁴⁶ J. C. Whitehead, M. Kravis, *op. cit.*, p. 8.

⁴⁴⁷ T. Curtis et al., *op. cit.*, p. 6.

Северне Америке захтевале су планове за модернизацију мексичких компанија, повећавајући потражњу за увозом.

Мексички спољнотрговински дефицит и дефицит на текућем рачуну финансирани су огромним приливом капитала. Између 1991. и 1993. године више од 75 милијарди долара страног капитала инвестирано је у Мексико, чиме се финансирао дефицит текућег рачуна у укупном износу од 62 милијарди долара. Девизне резерве земље, такође, су повећане на 15 милијарди долара.⁴⁴⁸

Трендови капиталног рачуна Мексика у раним 1990-им годинама одражавају друге важне факторе, и то: склоност мексичких компанија ка задуживању у иностранству, због високе цене задуживања у националној валути, и атракцији страних инвеститора на мексичком тржишту новца, управо због тих високих каматних стопа. Високи званичници Трезора САД предложили су да дефицит рачуна до 5% БДП-а најављује опасност. Дефицит текућег рачуна Мексика од 5% БДП-а, напослетку је повећан на више од 8%.⁴⁴⁹

Поставља се питање да ли постоји оптималан ниво за дефицит текућег рачуна? Као опште правило, дефицит текућег рачуна је здрав и пожељан, све док се финансира добровољним приливом страних директних и портфолио инвестиција, које заједно прелазе домаће инвестиције у иностранству. Невоља настаје онда када се дефицит текућег рачуна финансира задуживањем државе из иностранства, смањивањем девизних резерви, или акумулацијом валута земаља које су изложене дефициту текућег рачуна.

Када инвеститори осете да су девизне резерве централне банке на ниском нивоу, они беже из земље, поготово када инвестиције у финансијске инструменте у домаћој валути прелазе залихе међународних резерви. У овом случају, ако је економска политика кредибилна, девизни курс би се могао довести у равнотежу. Ако економска политика није кредибилна, уравнотежени девизни курс ће се спустити на много слабији ниво. То је, заправо, био случај у Мексику.

Режим девизног курса за Мексико био је предмет жучних расправа међу члановима Радне групе централне банке Мексика. Разматрани су варијабилни и фиксни режим девизног курса. Варијабилни или пливајући режим дозвољава да земља прилагоди монетарну политику без посебне бриге о девизном курсу. Олакшава прилагођавање спољним шоковима путем девизног курса, уместо путем болне домаће штедње („стењања каиша“). Из тих истих разлога, међутим, он носи ризик од веће волатилности, нестабилне монетарне политике и инфлације.

Присталице пливајућег режима, тврдили су да би политички притисци заједно са економским потресима стално подривали фиксни режим девизног курса, и довели шпекуланте у искушење да га нападну. Они, такође, тврде да би финансијске иновације попут финансијских деривата, као и прекограничне инвестиције омогућиле контролу капитала, или подизање каматних стопа, у функцији одбране валуте.

⁴⁴⁸ J. C. Whitehead, M. Kravis, *op. cit.*, p. 10.

⁴⁴⁹ *Ibid.*, p. 6.

Поред тога, заговорници плутајућег режима признали су да централне банке у земљама у развоју наилазе на озбиљне проблеме када флукутирају своје валуте. Ове централне банке углавном имају ограничен кредибилитет, па траже да стекну и одрже поверење у њиховим валутама преко високих каматних стопа. Али, трошкови такве политике су високи. Пораст каматних стопа, након чега је одмах уследила девалвација, изазвао је пад економског раста, већи дуг, и нагли пораст ненаплативих кредита.

Што се тиче избора политике рачуна капитала, поставља се питање да ли би земље у развоју требало да покушају да контролишу краткорочне приливе капитала? Кретање капитала, као и слободна трговина производима и услугама, ефикасније промовише расподелу глобалних ресурса. Иако контрола капитала омета неолиберални систем, одређена контрола је веома пожељна, ради заштите од оштрих промена у протоку капитала.

У вези са контролом капитала, често се као модел наводи Чиле, који је 1982. године, након бурне деценије експериментисања са тржишно заснованим реформама, индустријском политиком, и селективном приватизацијом, прешао на режим флексибилног девизног курса и дозволио узастопне девалвације валута за подстицање економске конкурентности. Чилеа је оживео појам градуалистичког приступа економској либерализацији, са контролама на прилив капитала, посебно порезом чија се стопа умањује ако се капитал одржава у земљи за најмање годину дана, затим високим минималним обавезним резервама на задужења у иностранству, експлицитним контролама на висину страних улагања дозвољених у земљи, и ограничењима на репатријацију новца од странаца.

Чиле није једина земља која фаворизује ограничења прилива капитала. Ограничења на задужења у иностранству, виши ниво обавезних резерви на прилив страног капитала, и ограничења на позајмљивање банака и девизне трансакције су чести широм Азије. Међутим, да ли би таква политика била корисна за Мексико?

Мексичка политичка и економска структура, као и близина САД, указују на то да су структурне реформе, које су биле у циљу повећања дугорочне штедње и продубљивања тржишта капитала кроз социјалну сигурност и пореске реформе, више одговарале мексичким тренутним изазовима, него краткорочна контрола капитала. Да су уведене контроле у време валутне кризе, не само да би смањиле позитивне приливе капитала, већ би охрабриле и одлив капитала. Најбоље обезбеђење од изненадног преокрета у токовима капитала је висок степен кредибилитета и јасна, тржишно оријентисана политика. Једна од непосредних лекција од мексичке валутне кризе је да међународна тржишта не опраштају нездраве економске политике.

Употреба контроле капитала можда би више одговарала мањим земљама, које се суочавају са великим капиталним токовима. У ствари, земље које су увеле контроле на краткорочне приливе капитала, посебно Чиле, Колумбија и неколико азијских земаља, су установиле да су побољшале финансијску стабилност. Трошак је губитак ефикасности и изгубљеног приступа капиталу, и цена коју су неке земље спремне да плате за време транзиције. У тренутку кризе, ова цена за Мексико би, можда, била превисока.

Финансијски сектор Мексика је доживео значајну либерализацију крајем 1980-их година, која, када се комбинује са другим факторима, као што су регулаторни пропусти, подстиче експанзију кредита и пуцање балона, односно почетак кризе. Неколико фактора допринело је одобравању изобиља кредита, и то: (1) побољшана економска очекивања; (2) значајно смањење јавног дуга; (3) изванредна међународна доступност секјуритизованог дуга (дуга у ХоВ); (4) експанзија некретнина и берзе; и (5) јака реакција приватних инвестиција.⁴⁵⁰

Недовољна пројекција дужника (тзв. скрининг дужника), повећање обима кредита, и успоравање економског раста у 1993. години, претворили су дуг у прекомерни терет. Лоши зајмови почели су брзо да се повећавају. Процес прилагођавања биланса стања приватног сектора, у периоду од друге половине 1993. године, и касније усвајање опрезних политика неких комерцијалних банака, били су знаци да су нефункционални кредити премашили разумне димензије пре 1994. године.

Кредитна експанзија у Мексику забележила је импресивне резултате. Од децембра 1988. године, до новембра 1994. године, кредити од домаћих комерцијалних банака приватном сектору повећани су за 277%, или 25% годишње. Укупан износ кредита као однос БДП-а порастао је са 24% у 1991. години на 38% у 1994. години (табела 44). Кредити приватном сектору (укључујући потрошачки, хипотекарни, комерцијални и међубанкарски кредит) повећани су са 20% на 30% БДП-а.⁴⁵¹

Табела 44.

Зајам комерцијалних банака као % БДП-а

Година	Укупан зајам као % БДП-а	Зајам приватног сектора као % БДП-а
1991	24	20
1992	29	24
1993	35	28
1994	38	30
1995	32	27
1996	26	22
1997	21	15
1998	21	14
1999	18	13
2000	16	12
2001	15	11
2002	15	11
2003	14	11

Извор: Aldo Musacchio, *Mexico's financial crisis of 1994-1995*, p. 12, Internet, <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, 03.04.2014.

⁴⁵⁰ Francisco Gil-Diaz, *The Origins of Mexico's 1994 Financial Crisis*, p. 303, Internet, <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1998/1/cj17n3-7a.pdf>, 12.04.2014.

⁴⁵¹ A. Musacchio, *op. cit.*, p. 12.

Спољни финансијски токови намењени приватном сектору кретали су се од 193 милиона долара 1988. године до 23,2 милијарде долара 1993. године, да би у 1994. години били смањени на 8,9 милијарди долара, али је смањење више него надокнађено падом међународних резерви централне банке Мексика, које су смањене на 18,9 милијарди долара. Дакле, укупна употреба екстерних извора у 1994. години била је 27,8 милијарди долара.⁴⁵²

Наведене стопе раста задуживања биле су кобне за земљу. Недолично привлачење страног капитала, ликвидација великог износа државног дуга, и морални хазард, подржавали су повећање приватне агрегатне тражње, која је допринела брзом расту дефицита текућег рачуна. Осим тога, дефицит је био финансиран у великој мери краткорочним капиталом.

За већину периода, девизни курс је остао прецењен, и док су домаће каматне стопе привукле краткорочни капитал, банке и приватне фирме су позајмљивале у иностранству, и тако је страни новац ушао на мексичку берзу. Због вишка понуде долара, износ резерви стално се повећавао све до политичких превирања 1994. године.

Дефицит спољнотрговинског биланса повећан је 5,83% БДП-а у овом периоду, од чега је 81% последица приватних инвестиција (4,74/5,83).⁴⁵³ Значајан део повећања приватних инвестиција отишао је у нерентабилне подухвате, доприносећи неодрживости дефицита текућег рачуна. Неки од тих кредита су искоришћени за инфраструктурне пројекте, или неповратне стамбене кредите, док су неки отишли за финансирање непостојећих предузећа, или искоришћени за куповину акција банака, или на зајмове без залог.

Макроекономски подаци показали су да штедња није повећана, као ни бруто фиксне инвестиције, упркос повећању задужења у иностранству. Као што табела 45 приказује, домаћа штедња у Мексику опала је са близу 18% БДП-а у 1989. години на 15% БДП-а у 1994. години. Ово се десило док су Мексиканци повећали своје спољно задуживање са око 0% БДП-а у 1990. години, на преко 4% у 1993. години.⁴⁵⁴

Централна банка Мексика и Национална банкарска комисија је започела велико спасавање и чишћење система. Спасавање се може сажети у три главна програма. Прво, створен је Поверилачки фонд „*PROCAPTE*“ (који се финансирао из Фонда за осигурање депозита). Овај поверилачки фонд позајмио је банкама довољно капитала да одржавају однос капитала 9% у замену за петогодишње дужничке хартије од вредности од банке.⁴⁵⁵

Влада је помогла банкама у чишћењу биланса ненаплативих зајмова користећи средства из фонда „*FOBAPROA*“. Она је у суштини разменила обвезнице за ненаплативе кредите. На папиру, банке су и даље биле задужене за прикупљање камата и наплату главница, али у пракси, овај механизам је постао једноставан начин да се отпишу кредити и проследи влади. Када су банке упале у озбиљне финансијске проблеме, због акумулираних ненаплативих кредита, Национална комисија за банкарство је интервенисала чишћењем

⁴⁵² F. Gil-Diaz, *op. cit.*, p. 307.

⁴⁵³ *Ibid.*, p. 308.

⁴⁵⁴ A. Musacchio, *op. cit.*, p.16.

⁴⁵⁵ *Ibid.*, p. 20.

њихових биланса користећи „*FOBAPROA*“ средства, а затим продајом банака новим инвеститорима, обично страним банкама.

NAFTA је подржао одлучност мексичке владе да настави са спровођењем тржишних економских реформи, што је резултирало у повећању поверења инвеститора у Мексико. Студија Светске банке процењује да би СДИ у Мексику биле око 40% ниже без *NAFTA*. Коначно, валутна криза је оставила Мексико са банкарским системом под контролом страних банака. До 2008. године стране банке су држале под контролом око 80% капитала комерцијалног банкарског система, укључујући и највеће мексичке банке. Креатори политике у Мексику очекивали су да ће улазак страних банака да капитализује систем и ефикасније продаје кредите.⁴⁵⁶

Стране банке су биле изузетно несклоне ризику и смањиле су своје учешће у комерцијалним пословним кредитима, тако да је дошло до оштрог пада учешћа укупних приватних кредита у БДП-у након 1997. године, када је мексичка влада дозволила страним банкама да уђу на тржиште. Мексико је тиме започео са ефикаснијим и јачим банкарским системом, барем боље капитализованим, али који позајмљује мање приватном сектору, и има једне од најскупљих накнада и провизија у свету.

Мање од годину дана након стицања аутономије, централна банка Мексика (шпан. *Banco de México*) је морала да сарађује са Министарством финансија, и да се позабави платним билансом и банкарском кризом, која је избила током првих неколико месеци 1995. године. Валутна криза је углавном решавана путем фискалних механизма. Међутим, централна банка је одиграла кључну улогу у решавању валутне кризе, преузимањем превентивне улоге као зајмодавца у крајњој инстанци. У међувремену, криза платног биланса и узастопне девалвације пезоса током 1995. године, значиле су да је био неопходан велики напор за постизање стабилизације привреде и смањење инфлације.

Процес стабилизације је био постепен из два разлога: први разлог је обухватао одлуку централне банке да смањи трошкове борбе против инфлације; а други, стабилизација привреде, која носи са собом велико повећање цена, и са историјски високим стопама инфлације, је био веома изазован процес. Све у свему, током процеса стабилизације, који је трајао скоро три деценије, учињен је веома значајан напредак.

Консолидоване политике транспарентности и одговорности и усвајање плутајућег режима девизног курса, показале су се успешним. Током овог периода, централна банка Мексика је успела да развије нове механизме интервенције и оствари напредак усвајањем једног од најважнијих инструмената оперативног спровођења савремене монетарне политике: таргетирање инфлације.

Од 1996. године, централна банка је почела да поставља годишње циљеве инфлације, па је 1999. године поставила таргет инфлације од 3% за крај 2003. године. Постављање

⁴⁵⁶ A. Musacchio, *op. cit.*, p.16.

дугорочног годишњег циља од 3% је најављено 2002. године. Исте године, одређено је и дозвољено одступање од 1% од постављеног таргета.⁴⁵⁷

Табела 45.

Макроекономски индикатори Мексика, 1989-1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Стопа раста реалног БДП-а и инфлација											
Стопа раста БДП-а (%)	4,1	5,2	4,2	3,6	2,0	4,5	-6,2	5,1	6,8	4,9	3,9
БДП дефлатор (%)	26,8	28,2	23,5	14,8	9,6	8,5	37,9	30,7	17,7	15,4	15,1
БДП и његове компоненте											
Номинални БДП (млрд УСД)	239	283	339	393	436	456	310	360	434	456	520
Приватна потрошња (% БДП-а)	70	70	71	71	70	70	67	61	61	64	63
Јавна потрошња (% БДП-а)	8	8	9	10	11	12	10	9	10	10	11
Укупне фиксне инвестиције (% БДП-а)	18	18	19	20	20	20	16	18	20	21	22
Извоз робе и услуга (% БДП-а)	16	16	14	12	12	13	24	30	28	28	28
Увоз робе и услуга (% БДП-а)	16	17	17	18	16	18	21	28	28	30	30
Стопа домаће штедње (% БДП-а)	17,8	17,2	16	15	15,9	15,3	19,2	20	19,7	19,3	20,1
Девизни курс и показатељи финансијског тржишта											
Девизни курс Пезос:УСД	2,6	2,9	3,1	3,1	3,1	5,3	7,6	7,9	8,1	9,9	9,5
Каматна стопа на трж. новца (%)	47,4	37,4	23,6	18,9	17,4	16,5	53,2	33,6	21,9	26,9	24,1
Индекс берзе % промене	418,9	628,8	1431,5	1759,4	2602,6	2375,7	2778,5	3361,0	5229,4	3959,7	7129,9
индекса берзе у доларима	71,1	34,6	118,3	21,2	48,4	-46,8	-18,5	17,8	51,1	-38,0	86,7

Извор: Aldo Musacchio, *Mexico's financial crisis of 1994-1995*, p. 28, Internet, <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, 03.04.2014.

⁴⁵⁷ U.S. Government Accountability Office (GAO), *Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover*, 1996, p. 138.

Између 1995. и 1997. године, централна банка Мексика користила је механизам познат као „*Corto*”, или режим акумулираних биланса (енг. *Accumulated Balances Regime*), за стабилизацију и контролу општег нивоа цена. Овај механизам се састоји од снабдевања минималног дела новца позајмљеног по каматној стопи изнад тржишне цене.

Значајан напредак у монетарној политици учињен је од средине 1990-их година усвајањем референтне каматне стопе, као главног инструмента оперативног спровођења монетарне политике централне банке Мексика, уместо „*Corto*”. Минималне каматне стопе које је централна банка најавила априла 2004. године су оне по којима је тржиште *de facto* већ функционисало (последње корекције референтне стопе, које се односе на промене у оквирима „*Corto*”).

Укратко, главни узроци који су довели до мексичке кризе 1994-1995 били су: експропријација мексичких комерцијалних банака, која их је ослабила и довела до приватизације, неефикасне регулативе и кредитне експанзије, као и прекомерни ентузијазам заснован на страним инвеститорима, а не на основама мексичке привреде. Поред тога, фактори који су допринели финансијском слому на крају 1994. године обухватају: (1) „полуфиксни“ девизни курс; (2) знатан дефицит текућег рачуна, услед огромне кредитне експанзије; (3) значајан пораст каматних стопа у САД; и (4) политичка превирања и тензије током 1994. године.

Разлог томе је што страни кредити нису коришћени за повећање инвестиција у земљи, док је агрегатна тражња повећана, већ за повећање јавне потрошње. Управо због тога што Мексиканци нису повећали штедњу или инвестиције, било је теже оправдати очекивања будућег раста. Из искуства мексичке валутне кризе, произилази закључак да је економски наивно, и увек потенцијално катастрофално за земљу, да либерализује трговину, када макроекономска политика охрабрује прилив капитала, а валута апресира – што се и испоставило.

Мексико је одговорио на валутну кризу применом јаког програма економског прилагођавања, као и потпуним придржавањем обавеза *NAFTA* да либерализује спољну трговину са САД и Канадом. Спољна трговина са САД и другим земљама рапидно је повећана, и Мексико је постао један од највећих појединачних прималаца страних директних инвестиција међу тржиштима у развоју. Такође, БДП по глави становника, мерен паритетом куповне моћи, повећан је са 8.000 у 1995. години, на око 15.000 долара до 2008. године.⁴⁵⁸

4.4. Механизми амортизовања ефеката светске економске кризе

Светска економска криза појавила се средином 2007. године у банкарском сектору САД, као криза „саб-прајм“ кредита (енг. *subprime credit*), да би се у другој половини 2008. године проширила и на друге државе света. У другим деловима света експерти су, најпре, изразили своје уверење да ова криза неће прећи на остале земље, јер је давање зајмова, које почива на „саб-прајм“ хипотекама, и трговини таквим зајмовима у пакетима, техника која

⁴⁵⁸ A. Musacchio, *op. cit.*, p.16.

се развила у САД тек пре неколико година. Ова очекивања почела су да ишчезавају када је, у другој половини 2008. године, наступио притисак и негативан утицај кризе на привреду практично свих земаља света.

Основни узрок кризе треба тражити у веома експанзивној монетарној политици коју су водиле америчке Федералне Резерве (ФЕД). Политика јефтиног новца, односно ниске каматне стопе ФЕД-а, која је вођена у дужем временском периоду, одређивала је количину новца у САД, а самим тим и количину новца у свету, јер је долар светска резервна валута. Таква политика била је могућа зато што се дефицит текућег рачуна САД могао рефинансирати позајмицама од, рецимо, Кине која је имала суфицит на свом текућем рачуну. Због тога су САД биле у стању да држе ниске камате и да одржавају, релативно дуго времена, јефтину понуду новца сопственим грађанима.

Надмоћни статус прве економије света, почео је да се љуља у лето 2007. године, када је на Волстриту објављен крах америчког хипотекарног тржишта. Играјући на карту да вредност некретнина у Америци никада не пада, банкари САД су почетком миленијума развили систем високоризичних кредита, познатијих као „саб-прајм” хипотеке које инвеститорима доносе значајне профите – ако повереник једног дана отплати кредит за стан.

Основна карактеристика саб-прајм хипотека јесте да се стамбени кредит нуди и одобрава без велике провере имовинског стања тражиоца кредита. Привучени ниским почетним каматама на „саб-прајм” кредите, Американци нижих сталежа, почетком новог миленијума, су са невиђеном лакоћом долазили до „кључа у руке”.

Међутим, да би се осигурале од губитака, хипотекарне банке су америчким корисницима кредита, у случају нередовног подмиривања рата, експоненцијално увећавале камату. Са друге стране, амерички зајмодавци су кренули да хипотекарне кредите препраћају у комплексне финансијске аранжмане и препродају их заинтересованим инвеститорима широм света. Мноштво централних банака широм света дуго није имало готово никакав увид у правила купопродаје ових кредита.

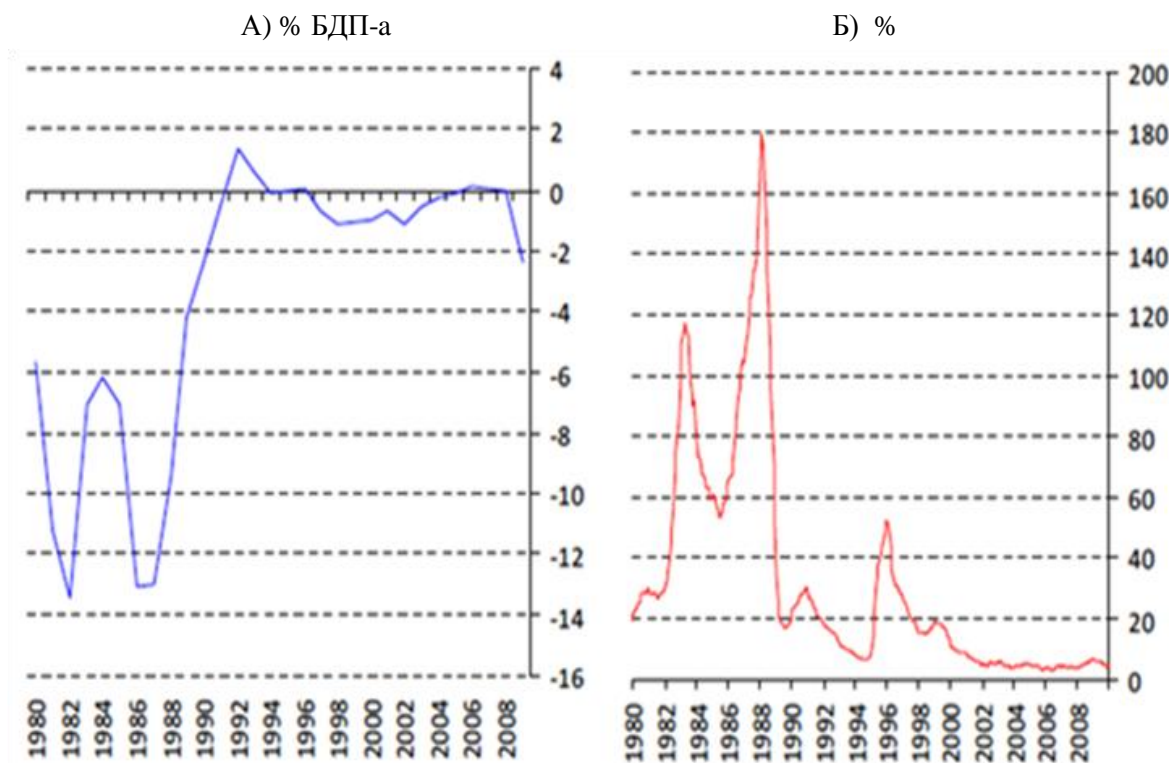
До данас нико поуздано не зна колико је новца „увезано“ у пропалу шему ризичних хипотекарних кредита у САД (експерти спомињу хиљаде милијарди америчких долара). Такође, нико још поуздано не зна колико је комерцијалних банака и шпекулативних фондова широм света улагало у одржавање „урушеног америчког сна о сопственој кући“. Генерално, велики проблем произилази из огромних задужења и стамбених кредита које су амерички грађани узимали у последњих седам година, где задужења грађана прелазе три билијарде долара у односу на деведесете, што је, и за садашње економске стандарде, огромна цифра.

Последица тога било је стање на тржишту некретнина. Много више кућа и станова је продато, због јефтиних кредита, што је узроковало огроман „мехур” на тржишту некретнина САД. Крајем 2004. године, и у наредним годинама, каматна стопа је почела да расте и рефинансирање свих тих кредита постало је скупље, па се дошло у ситуацију да је новац постао прескуп за цене станова, односно за кредите који су подржавани ценама тих

станова, а последица тога је био колапс на тржишту некретнина у САД. То је био основни проблем који је иницирао економску и финансијску кризу светских размера.

Графикон 61.

Фискални биланс (А) и инфлација Мексика (Б), 1980-2008



Извор: Ministry of Finance; Bank of Mexico, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p.281, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

За разлику од протеклих епизода финансијских криза, на самом почетку глобалне финансијске кризе 2007. године, мексичка привреда је била у релативно бољем положају да се одупре неповољним ефектима кризе, од многих других земаља, пре свега због реформисаног оквира макроекономске политике ојачане привреде током последњих година. На пример, рационално управљање фискалном политиком помогло је да се елиминише велики и трајни буџетски дефицит Мексика (графикон 61, А), чиме се допринело значајном смањењу јавног дуга у односу на БДП. Активна стратегија управљања дугом омогућила је побољшање његове структуре. Као резултат тога, када је дошло до финансијске кризе 2007. године, укупан јавни дуг износио је 28,1% БДП-а, са укупним спољним дугом од 7,4%.⁴⁵⁹

Од раних 1990-их година Мексико је усвојио флексибилан режим девизног курса, и увео режим циљане инфлације, као оквир за вођење монетарне политике. Режим циљане

⁴⁵⁹ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 281.

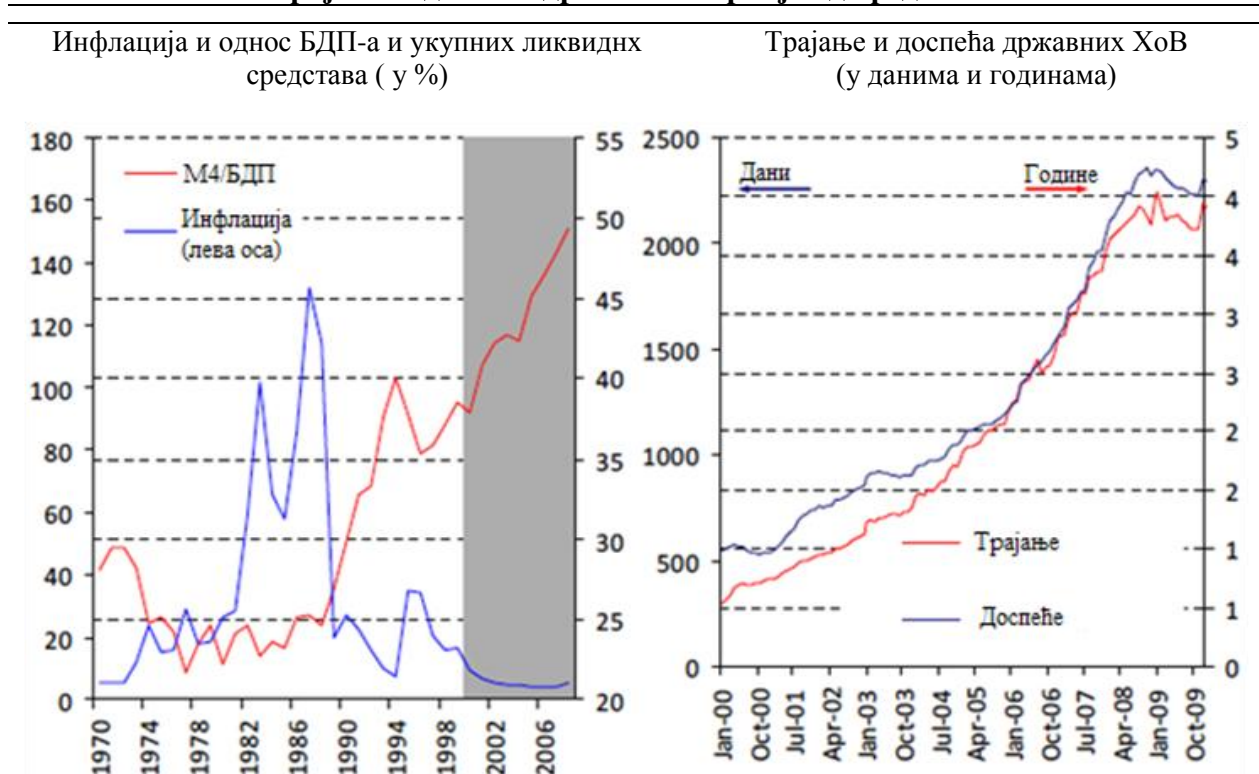
инфлације дозвољава монетарним властима да имају одређену флексибилност у коришћењу монетарне политике, као средство да се носи са шоковима у домаћој привреди. Овај оквир, подржан уравнотеженим буџетом, и више него контролисаним јавним дугом, помогао је да се смањи инфлација, као и да се учврсте инфлаторна очекивања (графикон 61, Б).

Стабилнији макроекономски амбијент допринио је развоју домаћег финансијског тржишта у Мексику (графикон 62, А). Већа извесност повезана са ниском и стабилном инфлацијом продужила је планирање привредних субјеката, и олакшала финансијским институцијама процену способности отплате потенцијалних дужника, смањењем информационих сметњи присутних у финансијским трансакцијама.

Као резултат тога, развијена су тржишта за средњорочне и дугорочне финансијске инструменте, и тржишта финансијских деривата. Ови фактори омогућили су да финансијска средства буду доступнија привреди по бољим условима. Економски агенти су, на тај начин, били у могућности да прошире своја дужничка доспећа (графикон 62, Б).

Графикон 62.

Инфлација и однос друштвеног производа и укупних ликвидних средстава, и трајање и доспеће државних хартија од вредности



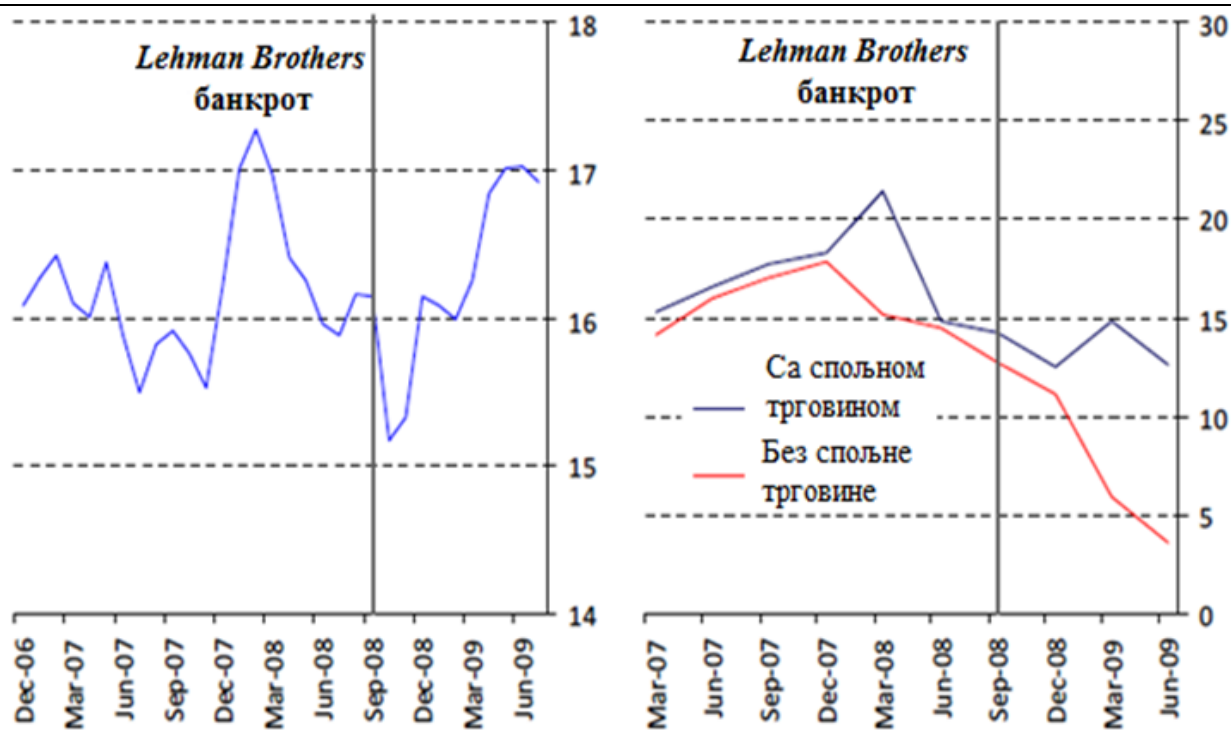
Извор: IMF ; Bank of Mexico, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p. 282, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

Развијенија финансијска тржишта су дозволила привредним агентима да се удруже и ефикасније дистрибуирају ризике, а олакшала су и алокацију штедње у продуктивније сврхе, чиме је привреда постала мање осетљива на негативне шокове. Један од примера предности развоја финансијског тржишта је издавање државних обвезница на 30 година деномираних у пезосу, са фиксном каматном стопом. Осим тога, након појаве финансијске кризе 2007. године, када је мексичким корпорацијама било тешко да дођу до спољних извора финансирања, домаћа финансијска тржишта су дозволила компанијама у Мексику, да замене, барем делимично, иностране зајмове за домаћа задуживања. Такође, банке су биле у солидном положају и, из практичних разлога, нису биле изложене „токсичној активи“.

Отпорности банкарског сектора Мексика допринело је неколико фактора. Пре свега, банкарски систем је имао адекватне нивое капитала, када је епизода финансијских шокова еволуирала у потпуну кризу 2008. године. Поред тога, банке су задржале висок ниво адекватности капитала упркос неповољним условима (графикон 63, А).

Графикон 63.

Мексичке банке: Рацио адекватности (А) и принос на капитал (Б)



Извор: Bank of Mexico; Banking and Securities Exchange Commission, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p.283, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

Рациа леверица (искоришћености) била су нижа од оних у развијеним привредама, на пример, у Мексику је укупна актива била 10 до 11 пута већа од капитала. Банке су наставиле да остварују профит током кризе, упркос неповољним економским условима.

Међутим, њихова профитабилност опала је у 2008. години у поређењу са високим нивоом из 2007. године (графикон 63, Б). Због свега наведеног, финансијски услови и економска активност у Мексику нису били озбиљно нарушени епизодом финансијских шокова и економског успоравања, као у неким великим привредама, нарочито у САД, све до средине септембра 2008. године.

Друга, много опаснија фаза међународне финансијске кризе, почела је у септембру 2008. године. Мексичка привреда није била имуна на климу високе аверзије према ризику и на погоршане економске перспективе великих светских привреда. Мексико се суочио са два негативна шока велике магнитуде: колапсом извозне тражње и знатним ограничењима у приступу међународним финансијским тржиштима.

Дубока рецесија светске привреде, претежно америчке, довела је до пада тражње за мексичким извозним производима. Извоз индустријских производа опао је за 28% од маја 2008. године до маја 2009. године. Мексичка висока економска зависност од САД довела је до веома озбиљног шока што се тиче екстерне тражње. Скоро 80% мексичког укупног извоза одлазило је на тржиште САД, а значајан део тог извоза чине трајна добра. Инфлација која је, такође, у порасту током прве половине 2008. године, била је узрокована повећањем трошкова производње.⁴⁶⁰

Економска интеграција између ове две привреде је, нарочито, проширена од ступања на снагу *NAFTA* 1994. године. Прекогранична подела производње интензивирана је како су радно интензивни сегменти производних процеса пресељени у Мексико, што објашњава значај полупроизвода у структури спољне трговине, и висок степен корелације између извоза и увоза. Мексико је специјализован за монтажу и извоз индустријских производа, као што су аутомобили и друга трајна добра.

Глобална рецесија такође је довела до пада међународне цене енергије, што је имало неповољан утицај на девизне приходе Мексика. Иако су се ове цене опоравиле у 2009. години, оне су и даље знатно испод нивоа из средине 2008. године, када је цена нафте достигле максимални ниво у јулу (графикон 64, А).

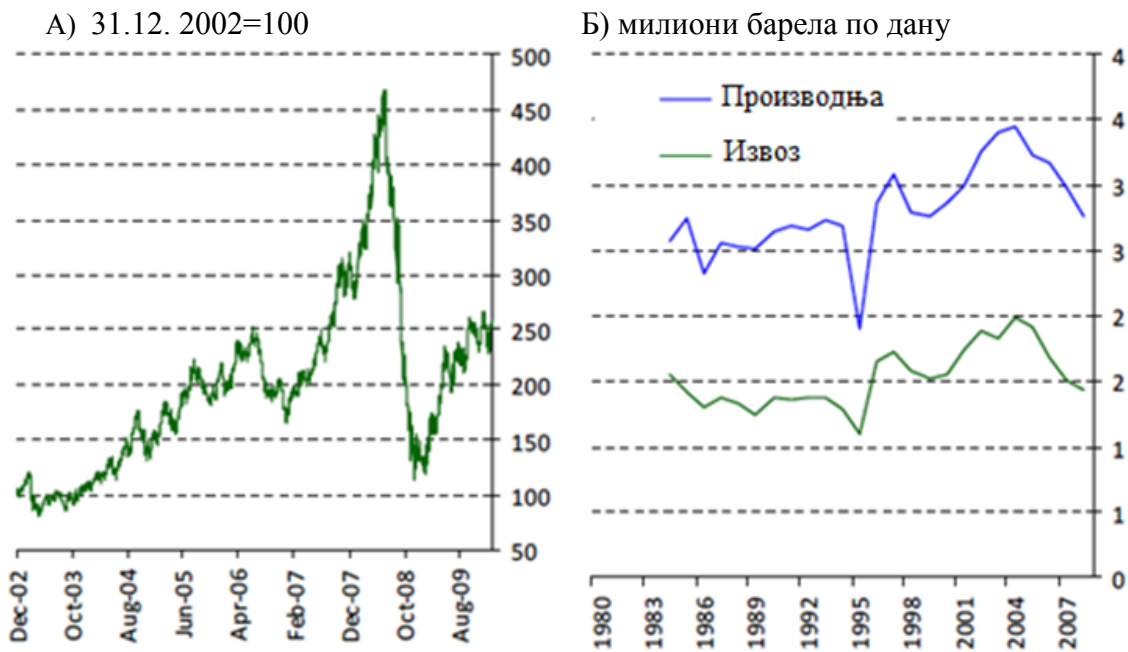
Пад прихода од нафте био је појачан опадањем домаће производње нафте. Нижи приходи јавног сектора повезани са падом прихода од нафте, такође, су представљали негативан шок за јавне финансије. Дакле, фискална позиција земље је ослабљена, јер су приходи од нафте опали, делом због пада међународне цене нафте, изазваног глобалном рецесијом, као и због смањења домаће производње нафте (графикон 64, Б).

До краја првог квартала 2009. године, пад светске цене нафте, и очекивања да те цене неће значајно порастати у средњем року, заједно са падом производње домаће нафте, довео је до пада буџетских прихода, који је подигао забринутост о одрживости фискалних рачуна Мексика. Погоршани изгледи за спољне приходе генерисали су сумњу у способност земље да финансира раст дефицита текућег рачуна за 2009. годину.

⁴⁶⁰ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 284.

Графикон 64.

Међународне цене нафте (А) и мексичка производња и извоз нафте (Б)



Извор: Bloomberg; Ministry of Finance; Bank of Mexico, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, , p. 285, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html> 21.03.2014.

С друге стране, због рецесивних услова на тржишту рада у САД, радници имигранти суочили су се са већим потешкоћама у проналажењу и задржавању радних места, што се негативно одразило на ток дознака у Мексико. Многи мексички имигранти раде у грађевинском сектору, што објашњава блиску везу између тока дознака и перформанси овог сектора.

Важно је нагласити да су дознаке представљале 3,9% приватне потрошње у Мексику у 2007. години.⁴⁶¹ Иако ова цифра не изгледа висока, потрошња породица са ниским примањима у регионима Мексика са високим миграционим стопама, у великој мери зависи од тока дознака из САД.

Продубљивање финансијске кризе, након распада америчке финансијске корпорације „Lehman Brothers“, довело је до изненадне депресијације пезоса, праћене епизодом екстремне нестабилности девизног тржишта. Нагла депресијација пезоса у четвртном кварталу 2008. године изазвала је материјалне губитке за мексичке корпорације које су ушле у трансакције финансијским дериватима пре кризе, у условима сталне апресијације домаће валуте у односу на долар. Ови губици допринели су тржишној нестабилности, а, такође, су негативно утицали на тржиште комерцијалних ХоВ што је навело власти да

⁴⁶¹ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 285.

пруже подршку ликвидности и гаранције преко развојних банака, како би се повратило поверење и одржавање несметаног функционисања тог тржишта.

Финансијски деривати су генерисали профит за компаније све док је курс остао у одређеном опсегу. Међутим, чим би пезос почео да варира изван тог распона, настајали би значајни губици. Оштра депресијација долара довела би до масовних губитака и до огромне потражње за америчким доларима. Стога, када је окружење високе аверзије према ризику довело до значајне депресијације пезоса, прилагођавање девизног курса је појачано додатном потражњом за америчким доларима, у којима су ови деривати деномирани. Ови догађаји изазвали су депресијацију пезоса од 22,8% од 15. септембра до 16. октобра 2008. године, и повећање нестабилности девизног тржишта опција.⁴⁶² Треба напоменути да је, пре ове епизоде турбуленција, мексички пезо забележио дужи период ниске волатилности.

Погоршање кредитног рејтинга одређеног броја фирми допринело је даљем погоршању већ негативног сценарија. Чињеница да су значајне компаније суочене са озбиљним финансијским проблемима довела је до значајног повећања ризика и распрострањеног губитка поверења међу учесницима на тржишту.

Што се тиче приватних тржишта дуга, дошло је до наглог опадања потражње за ХоВ од приватних фирми, због наглог повећања ризика и последичне перцепције да дужници више неће моћи да испуне своје финансијске обавезе. Пошто корпорације, мале банке и небанкарске финансијске институције нису могли да издају комерцијалне записе, трошкови финансирања за ове компаније и финансијске институције на краткорочном тржишту дуга значајно су повећани.

Посебно је погођено неколико небанкарских финансијских институција (шпан. *Sofoles*), које су специјализоване за одобравање хипотека и које финансирају своје активности кроз издавање краткорочног дуга. Пошто је значајан део хипотека у Мексику одобрен од стране „софолес“, финансијски проблеми ових институција имали су негативан утицај на тржиште некретнина.

Пад потражње за комерцијалним ХоВ, и пад ликвидности на секундарном тржишту, имали су негативан утицај на инвестиционе фондове који улажу у такве инструменте. Вредност портфолија којима управљају ове институције претрпела је значајне губитке у вези са падом цена њихових средстава. Пошто су инвестициони фондови почели да се суочавају са порастом броја откупа, њихова потреба за ликвидношћу значајно је повећана. Међутим, они су, такође, наишли на све веће проблеме у продаји своје имовине и одржавању ликвидности. Ради илустрације обима проблема, треба напоменути да је, до септембра 2008. године, око једне петине укупне добровољне штедне распоређено у инвестиционим фондовима.

Светска економска криза је, такође, негативно утицала и на тржиште дугорочних обвезница у Мексику. Инвеститори су знатно смањили свој захтев за државним хартијама од вредности, као што су обвезнице са фиксном каматном стопом, деномиране у пезосима (шпан. „*Bonos M*“), и обвезнице индексиране стопом инфлације (шпан. „*Udibonos*“).

⁴⁶² J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 286.

Повећање каматних стопа и њихова нестабилност, због климе неизвесности, имали су негативан утицај на вредност тих обвезница пошто су дугорочни инструменти веома осетљиви на промене у каматним стопама. Под овим околностима, дошло је до значајног пораста премије ризика ових средстава и пада ликвидности на секундарном тржишту капитала.

Ово је имало неповољан утицај на вредности портфеља институција, као што су пензиони фондови („*Afores*“), који улажу знатна средства у ове врсте имовине. Чак је и Агенција за осигурање депозита (шпан. *Instituto para la Protección del Ahorro Bancario – IPAB*), негативно погођена губитком поверења међу учесницима на тржишту, што је довело до смањења тражње за обвезницама гаранције штедне, које се сматрају квази државним ХоВ.

Клима високе неизвесности и негативна кретања на тржиштима дуга, такође, су претили нормалном раду на међубанкарском тржишту. Раст ризика представљао је озбиљан потенцијални проблем за већину нових малих пословних банака и неких средњих банака, јер су у великој мери зависиле од финансирања својих активности путем међубанкарског тржишта.

Што се тиче става монетарне политике, с обзиром на раст нивоа цена изазваним депресијацијом девизног курса, било је важно да се спрече даља инфлаторна очекивања, јер би то довело до даљег повећања инфлације. На тај начин, смањена је могућност за пружање монетарног стимуланса, што је довело до девалвације валуте, екстремне нестабилности девизног тржишта, пада ликвидности на домаћем тржишту дуга, као и још строжих услова на међународним финансијским тржиштима за домаће економске субјекте.

Да би се смањили негативни ефекти на мексичку привреду, поред неколико финансијских и фискалних мера предузетих од стране мексичке владе, централна банка Мексика је спровела конкретне мере за: (1) надокнаду смањења привредне активности, (2) одржавање операција на финансијском тржишту, и (3) очување стабилности финансијског система. У светлу значајног пада ликвидности на девизном тржишту током четвртог квартала 2008. године, Комисија девизног тржишта, састављена од званичника из Министарства финансија и ЦБ Мексика, одлучила је да централна банка треба да интервенише на девизном тржишту. У октобру 2008. године, централна банка је почела да алоцира америчке доларе на тржиште путем две врсте аукција.

Прво, путем ванредних аукција, односно механизма којим се америчка валута директно пласирала на тржиште. Сврха ових аукција је била да обезбеди правовремену ликвидност на тржишту, како би се задовољила потражња за доларима, који су се појавили током последњег квартала 2008. године. Ванредне аукције одржане су у октобру и укупан износ продатих долара био је 11 милијарди.⁴⁶³

Друго, како би се смањила нестабилност девизног курса, 9. октобра 2008. године, централна банка Мексика почела је да обавља три дневне аукције за кумулативан износ од 400 милиона долара, по минималној цени од 2% изнад девизног курса претходног радног

⁴⁶³ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 288.

дана. Издвајање долара путем овог механизма износило је 4,18 милијарди долара до краја 2008. године.⁴⁶⁴

Укупан износ продатих долара преко обе врсте аукција током последњег квартала 2008. године био је 15,18 милијарди долара. Централна банка Мексика, такође, је почела да исплаћује депозите у доларима 22. октобра 2008. године, са циљем да учини депозите у америчким доларима релативно атрактивнијим и да смањи подстицаје за преносом средстава у иностранство.⁴⁶⁵

У циљу допуне девизних резерви, 29. октобра 2008. године, договорен је девизни своп са Федералним резервама од 30 милијарди долара. Сврха ове мере је била да се побољшају услови ликвидности на међународним финансијским тржиштима и ублаже тешкоће у добијању америчких долара у земљама са здравим економским основама. Ове мере су допринеле стабилизацији на девизном тржишту током последњих месеци 2008. године. Међутим, почетком 2009. године, перцепција ризика мексичке привреде се погоршала, водећи поново поремећају на тржишту.⁴⁶⁶

С обзиром на неликвидност на девизном тржишту, Комисија девизног тржишта је одлучила да врати ванредне аукције. Ове операције су изведене током фебруара 2009. године, а износ који је продат био је 1,83 милијарде долара. Укупан износ који је централна банка Мексика пласирала на девизном тржишту од октобра 2008. до фебруара 2009. године, како кроз ванредне аукције, тако и кроз програм дневних доларских продаја (са минималном ценом), био је око 28 милијарди долара.⁴⁶⁷

Дубока контракција привредне активности у првој половини 2009. године допринела је проблемима, јер је довела до пада пореских прихода. Поред тога, продубљивање америчке рецесије такође је повећало бриге у вези са смањењем девизних прихода за Мексико, које је довело до сумње у способност земље да финансира дефицит текућег рачуна, за који се очекивало умерено повећање за 2009. годину, и могући утицај на девизне резерве централне банке, посебно након њиховог делимичног исцрпљивања, због неповољних дешавања крајем 2008. године и прва два месеца 2009. године.

Да би се повратило поверење инвеститора, 5. марта 2009. године Комисија за девизно тржиште је објавила детаљну анализу платног биланса за 2009. годину. Анализа је обухватила два важна елемента која утичу на капитални рачун. Прво, Министарство финансија је усвојило хедџинг цене нафте за 2009. годину, куповином „put“ опција, којима се гарантује цена од 70 долара по барелу. У то време, с обзиром на пад цене нафте, влада очекује да добије близу 10 милијарди долара, као резултат хедџинга.⁴⁶⁸

⁴⁶⁴ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 288.

⁴⁶⁵ Кумулативни износ је смањен са 300 милиона долара 9. марта 2009. године на 250 милиона долара 29. маја 2009. Ове аукције су суспендоване 12. априла 2010. године. Наведено према: J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 288.

⁴⁶⁶ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 288.

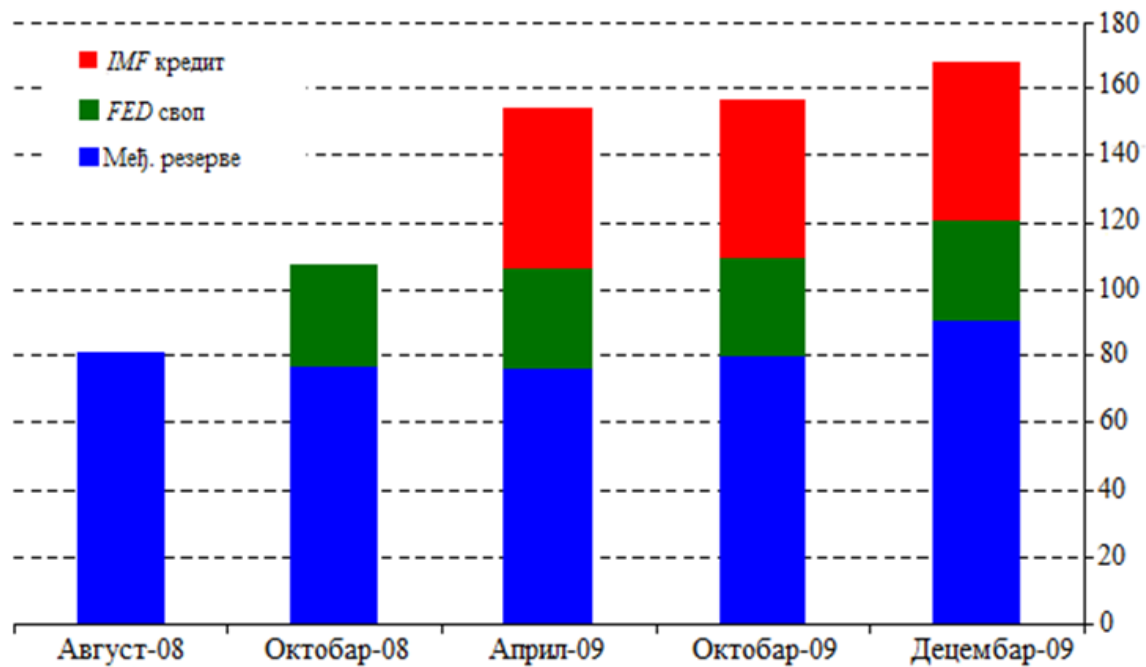
⁴⁶⁷ *Ibid.*, p. 289.

⁴⁶⁸ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, pp. 289-290.

Друго, Савезна влада је одлучила да повећа своје позајмице од међународних финансијских институција, као што су Светска банка и Интер-америчка развојна банка. Дана 17. априла 2009. године, ММФ је одобрио Мексику приступ флексибилној кредитној линији (енг. *Flexible Credit Line Facility – FCL*) у износу од 31,5 милијарди специјалних права вучења (око 47 милијарди долара). Аранжман је договорен за годину дана, уз могућност продужења. До сада, *FCL* није коришћен од стране мексичке власти, иако је Мексику приступ обновљен 25. марта 2010. године.⁴⁶⁹

Графикон 65.

Кредит ММФ-а, своп ФЕД-а и међународне резерве, млрд USD



Извор: Bank of Mexico; IMF, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p. 291, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

Сви наведени елементи помогли су да се нормализују услови на девизном тржишту. Посебно релевантни фактори били су, са једне стране, објављивање пројектованих података платног биланса за 2009. годину од стране Комисије за девизно тржиште, која је уверила међународна тржишта да Мексико нема проблема у сервисирању својих обавеза. С друге стране, износ међународних резерви централне банке, заједно са средствима Федералних резерви своп аранжмана и флексибилне кредитне линије ММФ-а, такође, су били неопходни у враћању поверења инвеститора.

Да би се поново успоставило нормално функционисање тржиште дугорочног јавног дуга и смањила осетљивост инвеститора портфолија на промене каматних стопа, влада је донела низ мера које су допринеле смањењу премија ризика на дугорочне државне обвезнице,

⁴⁶⁹ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 290.

углавном тако што се инвеститорима дозвољавало да се скрати трајање њихових портфеља. Савезна влада и Агенција за осигурање депозита (*IPAB*) направили су промене у распореду аукција својих хартија од вредности за последњи квартал 2008. године. Савезна влада је смањила издавање дугорочних хартија од вредности са фиксном стопом, а повећала краткорочне записе (цетес), тако да је укупно нето домаће финансирање остало непромењено.

Заузврат, *IPAB* је смањила издавање својих ХоВ, чиме ће надокнадити смањење вишим финансирањем из банкарског сектора. Генерално, ове мере су помогле смањењу негативног утицаја на смањене потражње за дугорочним хартијама од вредности и, истовремено, задовољиле већу потражњу за краткорочним државним хартијама од вредности.

Комисија за банкарство и хартије од вредности издала је ново правило, којим је омогућено да финансијске институције изврше куповину и продају државних хартија од вредности на период од шест месеци почевши од 30. октобра 2008. године. Ова мера је дала инвестициоим фондовима више флексибилности да репрограмирају своје портфеље, помажући им да одрже ликвидност и извршавају исплату средстава својим клијентима.

У априлу 2009. године, проблеми финансирања са којима се суочавају небанкарске хипотекарне компаније (*Софолес*), додатно су погоршани због ненаплативих ХоВ. Као одговор, у мају 2009. године Савезна хипотекарна корпорација (шпан. *Sociedad Hipotecaria Federal – SHF*) почела је да гарантује 65% дуга издатог од *Софолес* који доспева између 2009. и 2012. године.⁴⁷⁰

Ова мера, која такође тражи накнаду коју плаћа *Софолес*, допринела је овим институцијама да смање трошкове финансирања. У мери у којој је поверење инвеститора побољшано, компаније су поново могле да издају краткорочни дуг без гаранција. Стога су ови програми подршке помогли постепено враћање уредног функционисања тржишта комерцијалним ХоВ.

Експанзивна фискална политика која је усвојена у великом броју развијених економија, као резултат кризе, знатно је погоршала своју фискалну перспективу и могла би да доведе до наглог повећања финансијских захтева тих земаља на средњи рок. У мери у којој су се потребе финансирања развијених привреда додатно повећавале, износ финансијских средстава расположивих Мексику и другим привредама у развоју у средњорочном периоду биће смањен. У таквим околностима, домаћа потрошња морала је да се прилагоди неповољном глобалном окружењу, које карактерише смањена количина финансијских средстава расположивих за привреду у развоју, као и смањење спољних прихода, односно неминовна депресијација реалног девизног курса.

Што се тиче фискалне политике, у годинама пре финансијске кризе, мексичка влада је следила правило уравнотеженог буџета у складу са Законом о савезном буџету и фискалној одговорности. Када је глобална криза ескалирала у септембру 2008. године,

⁴⁷⁰ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 293.

буџет је био избалансиран. Међутим, постојало је неколико извора осетљивости фискалних рачуна.

Прво, већ поменута висока зависност јавних прихода од нафте, с обзиром да између 30-40% прихода јавног сектора потиче од извоза сирове нафте⁴⁷¹. Друго, очекивало се да погоршани изгледи за привредне активности смање пореске приходе. Треће, крута структура јавних расхода оставља мало простора за прилагођавање расхода. Мексико је већ неколико година значајан део ванредних прихода од нафте користио за повећање јавне потрошње, на пример у социјалне програме, који се изузетно тешко прилагођавају променама.

Када је криза почела да погађа најсиромашније слојеве друштва, савезна влада је учинила све напоре да усвоји мере за ублажавање негативних ефеката кризе на привредну активност, посебно на породице са ниским примањима. Те мере укључивале су повећање јавне потрошње за инфраструктуру, замрзавање цена енергије за домаћинства, смањење индустријске тарифе за електричну енергију, и спровођење програма за подршку запошљавања. У циљу спровођења ових мера, буџет за 2009. годину, је модификован са уравнотеженог буџета до умереног буџетског дефицита.

Мексичка влада је примењивала здраву буџетску дисциплину, повећавајући пореске стопе, чиме је, такође, повећана јавна потрошња на инфраструктуру. У 2008. години, влада је основала Национални фонд за инфраструктуру, као и програм за промовисање раста и запошљавања.

Међутим, до средине 2009. године, испоставило се да је економска рецесија дубља од очекиване, а цене нафте су, такође, опале више него што се очекивало. Под тим условима, дошло је до значајног пада прихода у јавном сектору. Оваква ситуација ослабила је фискалну позицију земље, што је у још већој мери ограничавало Мексику приступ међународним кредитним тржиштима. На тај начин постало је хитно да се усвоје мере за затварање све већег јаза фискалног биланса.

У почетку, савезна влада је користила једнократне изворе прихода, као што су претходно остварене уштеде од прихода нафте, и хеџинг од флукуације цене нафте. Међутим, влада је такође изразила потребу да спроведе фискалну реформу како би структурално ојачала јавне финансије. Мексички Конгрес одобрио је мере фискалног стезања за 2010. годину, укључујући и нека јавна смањења трошкова и повећање пореза. Између осталог, у те мере спадају и трајно повећање опште стопе ПДВ-а, стална и повремена повећања акциза, привремена повећања пореза на доходак, као и ограничења механизма одлагања пореза за корпоративне групе.

Ове мере фискалне консолидације допринеле су око 2% БДП-а, и побољшале су фискалну позицију земље, што је било пресудно за враћање поверења инвеститора. Фискална консолидација такође је допринела уредном прилагођавању реалног курса. Посебно, како је државна потрошња концентрисана на неразмљиву робу, усвојене мере вршиле су притисак на ове цене, што је чинило подешавање у привреди мање компликованим. Све у

⁴⁷¹ J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 294.

свему, била је потребна фискална политика која подразумева смањену потрошњу и потражњу за финансирањем, што доводи до редовне депресијације реалног курса.

Са аспекта монетарне политике, изазов за централну банку био је да помогне обнови редовног функционисања низа финансијских тржишта, у циљу спречавања епизоде системског ризика, а истовремено избегне погоршање инфлаторних очекивања, што би могло довести стабилност цена у опасност. Током прве половине 2008. године, нагли пораст међународних цена производа довео је до већих инфлаторних притисака у Мексику. У то време, економска активност није битно погођена кризом у развијеним земљама, и централна банка Мексика одлучила је да смањи монетарне услове. Таргет за преконоћну међубанкарску каматну стопу је повећан са 7,5% у јуну, на 8,25% у августу (графикон 66, А). Ове акције су биле делимично превентивне, јер су реализоване како би се избегло повећање инфлације од утицаја инфлаторних очекивања.

Графикон 66.

Преконоћна каматна стопа и очекивана инфлација за крај 2011. године



Извор: Bank of Mexico, преузето из: José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, p. 296, Internet, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, 21.03.2014.

Централна банка је нагло смањила референтну каматну стопу са 8,25% у јануару, на 4,5% до јула 2009. године⁴⁷². У наредним месецима није било даљег смањења каматне стопе, углавном због забринутости у вези са фискалним мерама предложеним Конгресу за 2010.

⁴⁷² J. Sidaoui, M. Ramos-Francia, G. Cuadra, *op. cit.*, p. 296.

годину, и њиховим потенцијалним ефектима на инфлацију. Конгрес је одобрио раст ПДВ-а и осталих индиректних пореза, што је довело до привременог повећања инфлације. Упркос томе, инфлаторна очекивања остала су стабилна.

Глобална криза је имала јак негативан утицај на спољнотрговинске и инвестиционе токове. У случају мексичке привреде, БДП у 2008. години повећан је само за 1,5% (половина претходне године), да би 2009. године привреда претрпела дубоку кризу са падом БДП-а од 6,6%. Рецесија је имала јак утицај на извозни сектор Мексика, због високе зависности од САД тржишта, чији је БДП смањен 2,5% у истој години (табела 46).

Табела 46.

Економски раст изабраних земаља								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Јапан	2,2	-1	-5,5	4,7	-0,5	1,8	1,6	0,1
Мексико	3,2	1,4	-4,7	5,2	3,9	4	1,4	2,2
Бразил	6	5	-0,2	7,6	3,9	2,8	2,7	0,1
САД	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,3	2,2	2,4

Извор: World Bank, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG?page=1>

Укратко, савремена економска криза захватила је Мексико са солидним макроекономским индикаторима (ниска инфлација и буџетски дефицит, високе међународне резерве и контролисани трговински дефицит), али са привредом која губи међународну конкурентност. Поврх тога, мексичка привреда је тешко погођена у 2009. години под утицајем *XIHI* грипа. Ово је озбиљно погодило туризам, као један од најважнијих извора девиза за Мексико, као и сектор услуга, посебно угоститељских и транспортних услуга.

Наставак инвестиционих токова ће зависити од опоравка мексичког извозног сектора, који опет зависи од америчке привреде. Штавише, амерички планови производње аутомобила са већом енергетском ефикасношћу могу имати користи за јапанске произвођаче аутомобила, који већ имају предност у овим врстама производа. Ово би могло да буде нова прилика за Мексико, јер већ има конкурентан аутомобилски сектор.

Креатори политике суочили су се са изазовом повраћаја редовних услова на финансијским тржиштима, а за то су биле потребне благовремене и одлучне акције. Имплементирано је неколико мера да се обезбеди ликвидност домаће и стране валуте, као и враћање нормалног функционисања домаћих финансијских тржишта, и смањи нестабилност девизног курса. Мексички банкарски систем на крају се показао као веома отпоран на шокове са којима се суочава глобални финансијски систем.

Мексичка привреда морала је да се прилагоди окружењу које се одликује мањим екстерним приходима и смањеним приступом спољним финансијама. Испоставило се да је изабрани микс фискалне и монетарне политике био одговарајући став макроекономске политике, јер је водио опоравку привреде кроз потребне корекције са најнижим трошковима.

Осим тога, фискална реформа одобрена од стране Конгреса унапредила је фискалну позицију земље, која је помогла да се смањи перцепција ризика привреде, истовремено смањујући притисак на инфлацију неразмјенљиве робе. Као резултат ових акција, привреда је била у стању да прође кроз међународне финансијске потресе, избегавањем кризе и минимизирањем моралног хазарда. Различите акције за обнову домаћих финансијских тржишта биле су успешне, како су се тржишни услови вратили у нормалу, иако се обим пословања још увек није вратио у своје нивое пре кризе.

Мексички финансијски систем пребродило је преливања (спиловер ефекат) од финансијске кризе релативно добро, што одражава напредак у управљању банкарским ризиком и опрезну контролу од средине 1990-их година. Мексико је остварио импресиван напредак у последњих неколико година у унапређењу своје финансијске регулативе и надзорног оквира, како би се још више ускладио са међународним стандардима.

„*The Economist Intelligence Unit*“ извештава да су мексички здрави макроекономски темељи, чврст банкарски сектор, као и конкурентност извозног сектора помогли мексичку привреду да преброди негативне спољне ефекте глобалне кризе. Међутим, економски раст у Мексику био је ограничен потребом за структурним реформама у образовању, раду, енергетском и фискалном сектору.⁴⁷³

Да ублажи неуспехе глобалне економске кризе, Мексико је имплементирао низ мера, које су, заједно са претходним економским перформансама у Мексику, помогле привреди да почне да се опоравља, као и побољшању девизног курса. Мексичка централна банка прихватила је значајне интервенције, да се стабилизује стање на девизном тржишту, и обезбедила је кредитне линије преко свој уговора са ФЕД-ом и кредитне аранжмане са Међународним монетарним фондом, ради повећања поверења у економију. Мексико се изјаснио да не намерава да употреби ове ресурсе, али их је затражио, како би обезбедио поверење инвеститора и финансијских тржишта у случају да се глобално стање погорша.

С обзиром на степен финансијске стабилности у Мексику, повраћено поверење је доказано чињеницом да, иако је доживео смањење од близу 7% БДП-а у 2009. години, Мексико није доживео финансијску кризу. Пад БДП-а био је последица смањења извоза у САД, мексичког главног спољнотрговинског партнера. Међутим, пад БДП-а није био изазван финансијском кризом. Финансијски систем у Мексику је био стабилан и није значајно погођен међународном финансијском кризом 2008. године. Мексички финансијски систем је и даље углавном заснован на банкама, али је током времена диверсификован, тако да данас и друге финансијске институције значајно доприносе финансијском посредовању.

⁴⁷³ EIU, “Time for BRICs to become MRICs?,” August 6, 2012, према: M. A. Villarreal, *op. cit.*, p. 13.

V ПЕРСПЕКТИВЕ ЕКОНОМСКЕ САРАДЊЕ СРБИЈЕ И МЕКСИКА

Да би рад који је изложен до сада добио и друштвено корисну димензију, треба да обухвати и анализу сарадње Србије и Мексика. Иако географски веома удаљене и различите по величини и броју становника, Србија и Мексико имају много сличности у погледу проблема које су током економске историје решавале. Србија је, такође, као део Југославије, била презадужена, а 1993. године доживела је хиперинфлацију и практично валутну кризу, док актуелна глобална економска криза није могла бити заобиђена.

Деведесете године XX века биле су изгубљена деценија за привредни развој Србије, као што су осамдесете године XX века биле за Мексико. Међутим, методи решавања проблема су били битно другачији, а највеће разлике су везане за однос према спољној трговини као носиоцу привредног опоравка. Односи између Мексика и САД, као највеће економске силе света, перманентно су унапређивани, док су исти на релацији САД – Србија имали опадајући тренд. Док је Србија била блокирана ембаргом Уједињених нација, Мексико је закључио споразум о зони слободне трговине са САД и Канадом. Спољна трговина Мексика има стални узлазни тренд, док у једном периоду спољне трговине Србије скоро да није ни било због ембарга. Слично односу према спољној трговини, дијаметралне разлике постоје и у погледу страних директних инвестиција и токова капитала.

У овом делу дисертације анализираћемо обим и структуру спољнотрговинске размене Србије и Мексика, затим компатибилност привреда двеју земаља, као и њихову међусобну сарадњу. Такође, видећемо и која су то искуства ове велике привреде, која би наша земља могла да синтетизује и примени.

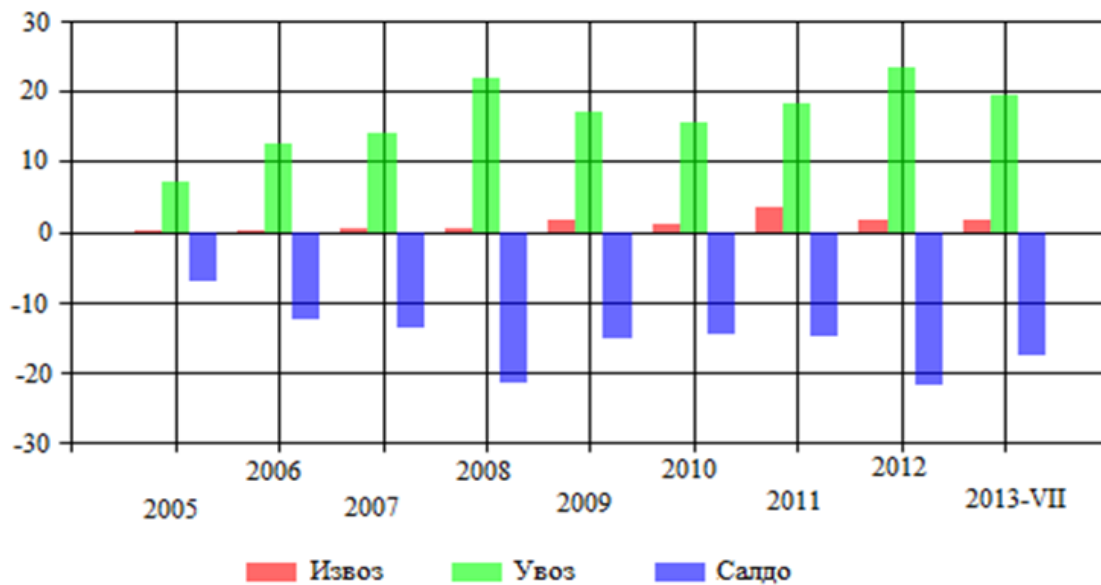
5.1. Обим и структура спољне трговине Србије и Мексика

Досадашња економска сарадња Србије и Мексика углавном је била сведена на конвенционалну робну размену, незадовољавајућу по обиму и структури. Ниво остварене размене не одговара ни могућностима, ни потребама двеју земаља, чак и када се имају у виду тешкоће кроз које је прошла наша привреда током протеклог периода, као и просторна удаљеност, која се негативно одражава на цену и конкурентност производа на тржишту. Један од разлога за такво стање је и недостатак информација у мексичким пословним круговима о условима и могућностима пословања у Србији, због чега је већина оних који су раније имали пословне контакте са нашом земљом, и даље резервисана у погледу стабилности и безбедности у региону.

Робна размена између Србије и Мексика је скромног обима, врло суженог пласмана роба и са великим дефицитом на нашој страни. Међутим, највише забрињава наша изразита извозна инфериорност, која у размени са овом, као и низом других земаља Латинске Америке, представља један од главних узрока нашег високог спољнотрговинског дефицита са овом групом земаља. Изузетно висок дефицит на нашој страни и ниска вредност оствареног извоза наших производа, упућује на закључак да је у наредном периоду неопходно предузети адекватне мере у правцу повећања извоза из Србије.

Графикон 67.

Робна размена Србије и Мексика, милиони USD



Извор: Привредна комора Србије, Интернет,
<http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, 12.08.2015.

Спољнотрговинска размена бележи прогресиван раст у периоду од 2005. до 2008. године, који је увек праћен дефицитом на нашој страни. Најизраженији дефицит обележио је 2008. годину, у износу од око 22,4 милиона USD. Од 2005. до 2011. године, највећи извоз Србије према Мексику је забележен 2011. године у износу од 3,5 милиона USD. У 2011. години укупна робна размена између Србије и Мексика износила је 21,8 милиона USD, што је за 30% мање у односу на 2010. годину. За шест месеци 2012. године укупна робна размена је износила 11,6 милиона USD, што је за 7% више у односу на посматрани период 2011. године, када је била 10,8 милиона USD. Вредност извоза у Мексику износи 0,7 милиона USD и бележи пад од чак 70% у односу на исти период 2011. године, када је извоз износио 2,3 милиона USD.⁴⁷⁴

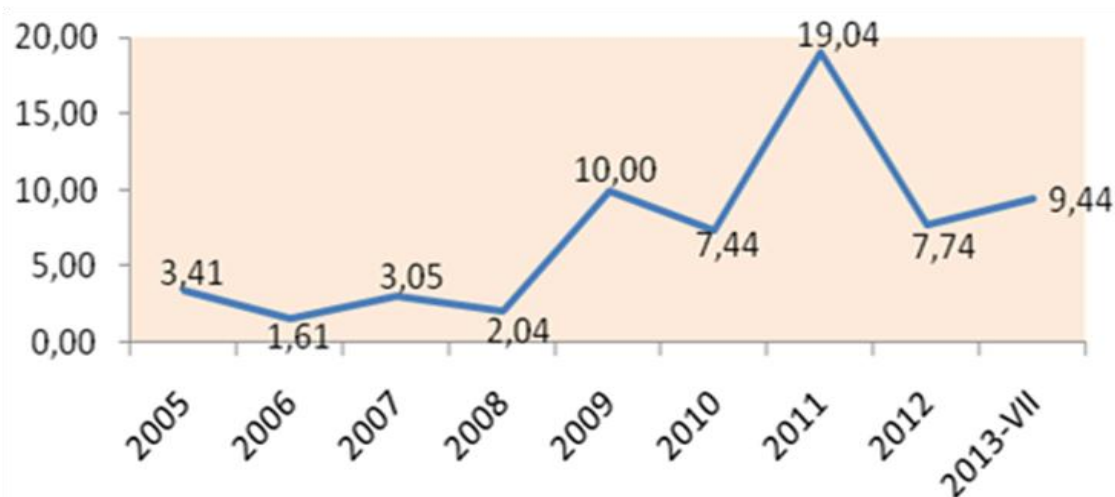
С друге стране, увоз из Мексика у првих шест месеци 2012. године износио је 10,9 милиона USD, бележећи раст од 28%, у односу на 2011. годину, када је износио 8,5 милиона USD. Мексико се у робној размени са Србијом за шест месеци 2012. године налази на 50. месту у увозу, док је у извозу на 77. месту. Дефицит у робној размени је на српској страни у износу од 10,2 милиона USD за шест месеци 2012. године и бележи раст од 65% у односу на исти период претходне године од 6,2 милиона USD.⁴⁷⁵

⁴⁷⁴ Ауторове калкулације на основу података Привредне коморе Србије, Internet,
<http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, 12.08.2015.

⁴⁷⁵ Ibid.

Графикон 68.

Покривеност увоза извозом, %



Извор: Привредна комора Србије, Интернет,
<http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, 12.08.2015.

Приказану спољнотрговнску размену Србије и Мексико прати стални дефицит на страни Србије. Најизраженији дефицит је био 2013. године у износу од 33,09 милиона *USD*. Највећи забележен извоз из Србије у Мексико остварен је 2014. године у износу од 4,2 милиона долара. Исте године увоз је износио 37,3 милиона долара.⁴⁷⁶

Графикон 68 приказује покривеност увоза извозом Србије. Од 2005. до 2008. године покривеност увоза извозом била је скоро изједначена. Од 2008. до 2009. године приметан је први већи раст овог показатеља од 10%, да би у 2010. години дошло до пада, када је покривеност износила 7,4%. Од 2010. до 2011. године покривеност увоза извозом повећана је за преко 19%, да би за прва два тромесечја 2012. године овај показатељ опао за 6,7%. У 2013. години (закључно са јулом), примећен је благи раст овог показатеља од 9,44%.⁴⁷⁷

У 2014. години Мексико као извозни партнер Србије је заузео 71. место од укупно 165 земаља света у које Србија извози, док је Мексико као увозни партнер Србије заузео 45. место од укупно 202 земље света од којих Србија увози. Најзначајнији производи у извозу Србије у Мексико 2014. године били су: калупи за гуму и пластичне масе, гуме, машине за пресецање лимова, препарати који се употребљавају за исхрану животиња, текстил, прибор за цеви и црева од пластичних маса, цеви и црева од пластичних маса, хартија, картон, делови котрљајних лежаја, кочнице и серво-кочнице и њихови делови за диск-кочнице.

⁴⁷⁶ Привредна комора Србије, Internet, <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, 12.08.2015.

⁴⁷⁷ *Ibid.*

Графикон 69.

Водећи одсеци СМТК у извозу Србије у Мексико 2014. године

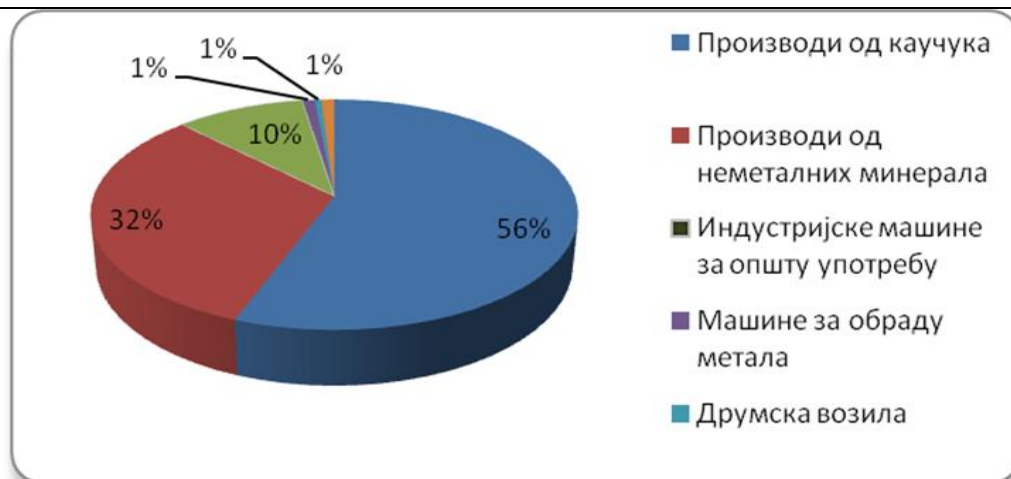


Извор: Привредна комора Србије, Интернет,
<http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, 12.08.2015.

Најзначајнији производи у увозу Србије из Мексика 2014. године били су: апарати са уређајима са модемом који имају функцију интерактивне размене података и могућност пријема телевизијских сигнала, комутациони апарати за телефонију и телеграфију, лекови, делови каросерија, делови и прибор за машине за штампање; делови за телефонске и друге апарате, катетери, банане, делови за апарате, аутомобили.

Графикон 70.

Водећи одсеци СМТК у увозу из Мексика 2014. године



Извор: Привредна комора Србије

Фирме које су имале примат у извозу су: „Митас Рума“ (Румагума), „Фкл Темерин“, „*Milo Stamm*“ Инђија, „*HddSurgery*“ Београд, „ЛБК Ливница“ Кикинда, „*Unior Komponentes*“ Крагујевац, „Елком“ Београд, „Ливница“ Кикинда, „Божен козметик“ Београд, „*Wrigley*“ Београд. Фирме које су имале примат у увозу биле су: „*Rrc*“ Београд, „*Sbb*“ Београд, „*Comutel*“ Београд, „*Cooper Tire & Rubber Company Serbia*“ Крушевац, „*Asseco See*“ Београд, „*Roche*“ Београд, „*Direct Link*“ Београд, „*Cisco Srbija*“ Београд, „*Porsche*“ Београд, „*Begram Servis*“ Београд.

5.2. Компатибилност привредних структура Србије и Мексика

Република Србија, као и Мексико, има савремену привреду која прати модел слободног тржишта. Крајем 1980-их година, на почетку економске транзиције из планске привреде у тржишну, Србија је имала повољну позицију у односу на регион. Та позиција је изгубљена због економских санкција у периоду 1992-1995, (које су, између осталог, резултирале и у обарању рекорда хиперинфлације), као и због НАТО бомбардовања 1999. године.

Од октобра 2000. године, Србија либерализује своју привреду, и од тада бележи позитиван економски раст све до 2009. године, односно до светске економске и финансијске кризе. Привреда се ослања на производњу и на извоз, предвођен углавном страним директним инвестицијама.

Као што су осамдесете године XX века за Мексико означавале „изгубљену декаду“, то су за Србију биле деведесете године XX века по свим макроекономским индикаторима. Зато је српска привреда са закашњењем ушла у транзиционе процесе. Слично другим земљама, транзиција у Србији подразумева имплементацију реформи везаних за: макроекономску стабилност (смањење и елиминисање буџетског дефицита и вођење одговарајуће неинфлаторне монетарне политике), либерализацију (унутрашњу, али и спољну, која се манифестује укидањем трговинских и инвестиционих баријера и променом режима девизног курса), као и трансформацију власничких права, кроз приватизацију и нове власничке аранжмане.

Кашњење реформских процеса од скоро једне деценије свакако је утицало и на профил, као и на ток и резултате транзиције у Србији. Главни разлог брзог реалног раста БДП-а је веома ниска стартна основа почетком и крајем деведесетих година XX века (ефекат ниске базе), као и субвенционисање државних и друштвених предузећа.

Србија је спровела значајне економске реформе у складу са одабраном стратегијом реструктурирања привреде, пре свега, одабраним моделом приватизације друштвеног капитала, стратегијом привлачења страних инвестиција, и по основу тих реформи, јачала је приватни сектор, који је носилац убрзавања привредног раста, повећања извоза и повећања животног стандарда становништва.

Међутим, у целини посматрано, привреда Србије се још увек налази у фази надокнађивања дубоког пада, насталог почетком и крајем деведесетих година 20. века. Иако је првенствено ослоњен на импулсе тражње, раст БДП-а се све више темељи на факторима на страни понуде, инвестиција, конкурентности и продуктивности, као плод и резултат

приватизације. Најзначајнији секторски доприноси економском расту, потичу од сектора услуга, трговине на велико и мало, финансијског посредовања и телекомуникација, док је допринос индустрије знатно мањи.

Србија је бележила просечан раст БДП-а од 4,5 %, у периоду од 2005. до 2009. године, да би под притиском светске економске кризе 2009. године остварила негативну стопу раста од -3,5%. Пад цена примарних производа на светском тржишту и успоравање привредне активности, изазвано падом тражње за производима из Србије, проузроковало је смањење БДП-а Србије. У истом периоду, значајно је нарастао и јавни дуг, као последица повећања задуживања приватног сектора путем кредита. Оваквом ситуацијом нарочито су била погођена извозно оријентисана предузећа.

Пад тражње у Европској унији, која представља најзначајније извозно тржиште Србије, одразило се на спољнотрговинску размену и економски раст земље. У 2012. години, Србија није успела да оствари вредност БДП који је забележен 2008. године. У оваквим условима, пољопривредни производи су се показали као производи са ниском еластичношћу тражње и због тога веома значајним за српску привреду, јер је сектор трговине пољопривредним производима био најмање погођен светском економском кризом. Управо је сектор прехранбене производње у Србији највише одолевао ефектима светске економске кризе. Извоз пољопривредних добара из Србије успео је да ублажи, бар на почетку ове кризе, значајне последице смањења тражње на европском тржишту.

Ово смањење тражње пре свега се огледало у паду тражње за челиком и металом, што је имало далекосежне последице по српску привреду. Смањење извоза челика и гвожђа одразило се на смањење индустријске производње, што је у крајњој линији проузроковало колапс железаре „*US Steel*“, као највећег српског извозника.

Привредне структуре Србије и Мексика су веома компатибилне, што се може уочити на графикаму 71. Највећи сектор српске привреде је сектор услуга/терцијарни сектор, који обухвата укупно 54,9% БДП-а. Потом следи индустријски сектор (36,9%) и пољопривредни сектор (8,2%). У случају Мексика, сектор услуга такође представља највећи сектор привреде, са 60,1% БДП-а, затим следи индустријски сектор са 36,4%, а најмање учешће заузима пољопривредни сектор, свега 3,5%.

Главни пољопривредни производи Србије су: пшеница, кукуруз, сунцокрет, шећерна репа, грожђе/вино, воће (малине, јабуке, вишње), поврће (парадајз, паприка, кромпир), говедина, свињетина и месне прерађевине, млеко и млечни производи. Главни индустријски производи су: аутомобили, основни метали, намештај, прерада хране, машине, хемикалије, шећер, гума, одећа, лекови. Стопа раста индустријске производње је негативна и износи - 6,5% у 2014. години, постављајући Србију на 188. место у свету⁴⁷⁸.

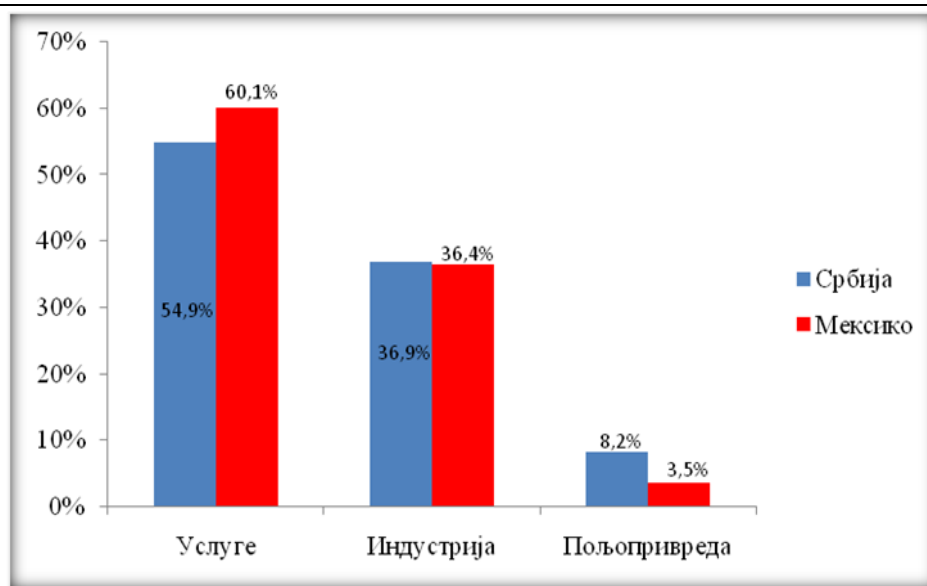
Основни пољопривредни производи Мексика су: кукуруз, пшеница, соја, пиринач, пасуљ, памук, кафа, воће, парадајз, говедина, живина, млечни производи, производи од дрвета.

⁴⁷⁸ Републички завод за статистику Србије, Internet, <http://webzrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=3364>, 12.08.2015.

Водећи индустријски производи Мексика су: храна и пиће, дуван, хемикалије, гвожђе и челик, нафта, производи рударства, текстил, одећа, моторна возила, дуготрајни потрошачки производи, као и туристичка индустрија. Стопа раста индустријске производње 2014. године износила је 3,8%, рангирајући Мексико на 78. место на свету⁴⁷⁹. За разлику од Србије, мексичка привреда постаје све више оријентисана ка производњи прерађивачких производа током протеклих 30 година.

Графикон 71.

Структура друштвеног производа Србије и Мексика, 2014. година



Извор: Central Intelligence Agency – CIA, The World Factbook, Internet, <https://www.cia.gov/about-cia/>, 20.05.2015.

Водећи извозни производи Србије у 2014. години били су: друмска возила, електричне машине, апарати и уређаји, житарице и производи на бази житарица, поврће и воће, одевни предмети и прибор за одевање, производи од метала, обојени метали, гвожђе и челик, производи од каучука. У извозу Мексика доминирају: прерађивачки производи, нафта и нафтни деривати, сребро, воће, поврће, кафа, памук.⁴⁸⁰

У 2014. години главни увозни производи Србије били су: друмска возила, нафта, нафтни деривати и сродни производи, електричне машине, апарати и уређаји, природни и индустријски гас, медицински и фармацеутски производи, индустријске машине за општу употребу, гвожђе и челик; док у мексичком увозу преовлађују: машине за обраду метала, производи од челика, пољопривредне машине, електрична опрема, делови за аутомобиле, делови за склапање и поправку, авиони и делови за авионе.

⁴⁷⁹ Републички завод за статистику Србије, Internet, <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=3364>, 12.08.2015.

⁴⁸⁰ *Ibid.*

Укупне економске активности у Србији 2013. године, мерене бруто домаћим производом и исказане у ценама претходне године, имају реални раст од 2,4% у односу на претходну годину. Посматрано по активностима, највећи раст бруто додате вредности имају: сектор пољопривреде, шумарства и риболова, сектор снабдевања електричном енергијом, гасом и паром, и сектор прерађивачке индустрије. Пад бруто додате вредности забележен је у сектору грађевинарства, сектору осталих услужних делатности, и сектору трговине на велико и мало, и поправке моторних возила.⁴⁸¹

Индустријска производња у 2013. години остварила је раст од 6,3%. Овом расту највише је допринео сектор снабдевања електричном енергијом, гасом и паром. Процењено је да је пољопривредна производња у 2013. години остварила раст од 22,1%. У периоду 2003-2008, телекомуникације, финансијски сектор и малопродаја учествовали су преко 80% у расту БДП-а, што указује на то да Србија мора да промени структуру своје привреде.⁴⁸²

Према најновијем извештају о глобалној конкурентности Светског економског форума 2014-2015, од 133 земље, Мексико се налази на 61. месту, док се Србија налази на 94. месту.⁴⁸³ У односу на државе у региону овај резултат није задовољавајући. Неповољна структура домаће привреде и високо учешће сектора услуга у БДП-у, који производи неразмњљива добра, разлочи су ниског нивоа конкурентности Србије.

У структури српског извоза и увоза можемо приметити да српске компаније највише извозе прерађене производе, односно примарне производе, а увозе машине, апарате и транспортне уређаје двоструко веће вредности. Овај структурални приказ извоза у коме доминирају производи ниже фазе прераде, и увоза у коме преовлађују производи високе фазе прераде, односно технолошко интензивни производи, неповољан је и одсликава технолошки ниво српске привреде, односно конкурентност на глобалном нивоу.

Ово предствља посебан проблем за српску привреду и произвођаче, а као један од основних позитивних ефеката приступања ЕУ, у јавности се често наводи сигурност за страна улагања, које би требало да допринесу индустријализацији српске привреде и повећању конкурентности српских производа, како у ЕУ, тако и у остатку света. Ипак, пракса је показала да су развијене земље задржале доминацију у производњи и извозу високо технолошко интензивних производа, иако полако, али сигурно губе доминацију на светском тржишту индустријских производа у корист земаља у развоју.

Мексико се, такође, првобитно суочавао са нееквивалентном спољнотрговинском разменом, зато што је у његовом извозу значајно место заузимао извоз пољопривредних производа и сировина, а у увозу претежно готови индустријски производи. Данас је ова земља врло способна да произведе софистициране производе, о чему најбоље сведочи аутомобиласка индустрија, која задржава конкурентност у читавој Северној Америци. Такође, Мексико има своје глобалне компаније и у другим секторима, као што су цемент, или телекомуникације.

⁴⁸¹ Републички завод за статистику Србије.

⁴⁸² *Ibid.*

⁴⁸³ WEF, Internet, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf, 21.04.2014.

5.3. Искуства Мексика и препоруке за Србију

Мексичка привреда је постала предмет интензивне пажње и изучавања на међународном нивоу, пре свега због периодичних економских и финансијских криза кроз које је ова земља пролазила током послератне историје, као и због еволуције мексичке привреде у протекле три деценије, од протекционистичке до једне од најотворенијих привреда на свету.

Српску и мексичку привреду карактеришу многе сличности, као што су турбулентна прошлост, висок степен увозне зависности, очекивања у смислу девизног курса и инфлације, висок прилив капитала, изложеност привреде спољним шоковима, и друго. Могло би се рећи да Србија, након отварања пре 15 година, пролази кроз исте, или сличне фазе реформи, кроз које је Мексико пролазио након отварања пре 30 година. Управо због тога упутно је препознати нека универзална искуства, која би Србија могла да усвоји и синтетизује, нарочито ако се желе антиципирати промене, након евентуалног приступања Европској унији.

Једна од главних поука коју је могуће извући из искуства Мексика је да је подстицање извоза, и његова диверсификација, као и интеграција домаће индустрије у извозно-оријентисане секторе, најважнији кључ стабилизације привреде и мотор привредног раста и развоја. Мексички извозни производи били су дуго времена примарни, засновани на природним ресурсима и радно интензивни, али захваљујући брзом технолошком напретку и увођењу обимне и строге контроле квалитета, све већи број мексичких производа успешно се такмичи по квалитету са сличним производима осталих индустријских земаља.

Главну улогу у трансформацији структуре мексичке привреде и извоза имале су стране директне инвестиције. Захваљујући њима Мексико је данас препознатљив као извозник софистицираних, високо-технолошких производа. Међутим, извоз мексичких макиладора фабрика, и програми промоције извоза, наглашавају важност откривања стварне домаће додате вредности у извозу Мексика. Мексико је учинио снажне напоре да индустријска стратегија резултира, иако скромно и само у појединим индустријама, да се домаћи удео додатне вредности у мексичком извозу повећа у последњих неколико година.

Српска привреда остварује компаративне предности првенствено код примарних производа и производа нижих фаза прераде. Извоз заснован на производима из ових група и сектора (ресурси и радно-интензивна индустрија), по правилу, не представља основ за дугорочни раст извоза и привредни раст и развој.

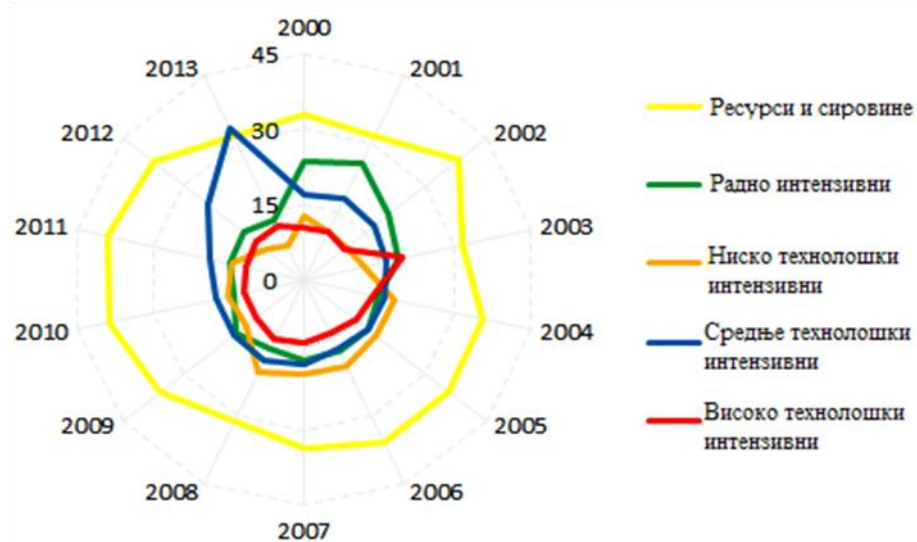
У Србији је покренут процес конвергенције увозне структуре српске привреде увозним структурама развијених земаља, а да претходно није дошло до приближавања српске извозне структуре извозним структурама тих земаља. Донекле је и логично очекивати да се увозна структура привреде гладне за увозом, посебно софистицираних производа, приближи увозној структури развијених земаља.

Српска привреда располаже далеко више природним и физичким ресурсима, него капиталним ресурсима, па се према концепту факторске интензивности сврстава у земље које су специјализоване за производњу производа, који у већем обиму садрже природне

инпуте (физички рад и природне ресурсе), а у мањем обиму производне инпуте (људске ресурсе и технологију).

На слици 2 можемо приметити да је у 2013. години српска привреда значајно повећала учешће средње-технолошки интензивних производа (на 33,6% укупног извоза) унутар структуре робног извоза, захваљујући расту тражње за производима из група машине, опрема и путнички аутомобили. Ипак, структура робног извоза показује да се српска привреда, са аспекта технолошке интензивности производа, суочила са побољшањем конкурентских позиција у односу на 2000. годину, пошто је повећано учешће производних категорија које могу обезбедити привредни раст, у средњем року, и у будућности унапређивати конкурентност домаће производње (средње технолошки и високо технолошки интензивних производа). Смањено је учешће природних ресурса и сировина, радно-интензивних производа и ниско-интензивних производа (са 69,1% из 2000. године, на 52,4% у 2013. години), али је оно и даље високо, што утиче на већи обим производње производа нижих фаза прерада и „low-tech“ производа.⁴⁸⁴

Слика 2.
Производна структура Србије према концепту факторске интензивности



Извор: Преузето из: Економске анализе, Интернет, <http://www.ekonomskeanalize.com/>, 14.04.2015.

Структура робног извоза у српској привреди у периоду 2000-2014. године, није се толико променила да би довела до унапређења конкурентских позиција српске привреде на светском тржишту. Тек од 2013. године структура робног извоза, са аспекта технолошке интензивности производа, показује побољшање конкурентских позиција Србије у односу

⁴⁸⁴ Економске анализе, Интернет, <http://www.ekonomskeanalize.com/>, 14.04.2015.

на 2000. годину. Постати члан ЕУ са неповољном структуром производње и спољне трговине неће имати позитивне ефекте на укупну привреду Србије.

Највећи део размене између земаља ЕУ обавља се кроз интраиндустријску размену. Највећи обим спољне трговине Србије (око 65% за период 2004-2014. године) резултат је, такође, интраиндустријске трговине. Међутим, овако висок проценат представља само на први поглед добар резултат, али ако се пажљиво погледа структура интраиндустријске трговине, уочљив је висок удео вертикалне интраиндустријске трговине, односно мали удео хоризонталне интраиндустријске трговине. У свим секторима привреде, осим у сектору 7 и сектору 0, раст интраиндустријске трговине углавном је заснован на расту вертикалне интраиндустријске трговине.⁴⁸⁵

Отуда неповољна слика са аспекта укупне извозне конкурентности привреде и нивоа производне специјализације. Важно је напоменути да било каква интраиндустријска трговина носи ниже трошкове прилагођавања од интериндустријске трговине, што даје јасан сигнал да је неминовно изменити структуру размене производа и прилагодити је структури размене актуелној на светском тржишту.

Из перспективе Србије, и балканске перспективе уопште, веома је упутно посматрати и уочити наведена позитивна искуства у развоју Мексика у декади деведесетих година 20. века, посебно његову изузетну динамику, снажан политичко-економски консензус и покретање различитих облика његовог функционисања и укључивања у међународне односе у најширем смислу те речи. Привреду Србије у протекле две деценије карактерисала је ценовна нестабилност и високе стопе инфлације, неадекватна монетарна политика и веома слаб и неразвијен финансијски сектор.

Лоше стање финансијског система био је један од основних узрока лоших економских и социјалних перформанси српске привреде. У одсуству тржишне конкуренције и уз неадекватно руководство, тадашње државне банке су пословале неефикасно што је имало за последицу стварање неповерења у банкарски сектор. Висок степен монетизације, праћен периодима хиперинфлације, утицао је на пад поверења грађана у домаћу валуту чиме је динар, као новац, изгубио своје основне функције – средство плаћања и средство чувања вредности.

Бројне реформе спроведене у финансијском сектору (приватизација, долазак страних банака, итд.), које су уследиле у периоду од 2000. године, резултирале су значајним порастом поверења грађана у банкарски сектор, чиме је почело да се враћа и поверење у динар као домаћу валуту. Долазак страних банака и постојање конкуренције одиграли су кључну улогу у целом том процесу.

Међутим, и поред значајног прогреса, ипак, поверење у банкарски систем и националну валуту није још увек у целини обновљено. У циљу враћања поверења у динар као националну валуту, монетарне власти у Србији су настојале да изграде окружење са ниском и стабилном инфлацијом, као основним предусловом за одржив економски раст.

⁴⁸⁵ Економске анализе, Internet, <http://www.ekonomskeanalize.com/>, 14.04.2015.

Искуства многих транзиционих земаља, такође, указују да су оне сагледавањем односа трошкова и користи вођења политике фиксног девизног курса промениле, или модификовале своје стратегије остварења ценовне стабилности, пошто је после одређеног периода фиксни девизни курс у овим земљама престао да буде ефикасно номинално сидро с обзиром да је инфлација почела поново да расте. Такође, упркос стратегији фиксног девизног курса, односно његовој депресијацији, у највећем броју случајева дошло је до погоршања спољнотрговинског биланса.

Различите земље су на овакву ситуацију реаговале различито. Многе од њих су напустиле руковођене режиме девизног курса стављајући нагласак на већи степен флексибилности курса и најчешће усвајајући инфлаторно таргетирање, као стратегију да се оствари и одржи ниска и стабилна инфлација. Нов оквир монетарне политике подразумева постојање слободно флукутирајућег девизног курса са могућношћу повремених интервенција, и то само у циљу ублажавања негативних ефеката привремених шокова и спречавања претераних дневних осцилација.

Крајем августа 2006. године Народна банка Србије се определила за стратегију циљања инфлације, као нов режим монетарне политике. Прелазак на нов оквир монетарне политике подразумевао је значајне напоре, улагања и изградњу капацитета, који су неопходни да би се ефикасно спроводила нова стратегија и олакшало њено формално усвајање. Изградња и непрестано унапређење ових капацитета су оно што Србији може обезбедити трајније и флексибилније решење за обезбеђење средњорочне макроекономске стабилности.

У Мексику су 1980-те постале познате као изгубљена деценија по свим економским индикаторима. Мексико је драгоцен пример за многе европске земље, које би требало да извуку универзалне поуке из искуства ове земље. На пример, експанзија јавне потрошње не сме бити заснована на позајмљеним средствима, као што то чине европске земље, које углавном само слепо следе савете чувене „Тројке“.

Међународни пакети спасавања („беилаути“) изазвали су велики број критика. Критичари су тврдили да је спасавање створило морални хазард и да након мексичког искуства, друге земље би могле очекивати да приме сличну кауцију (пакет спасавања), посебно од ММФ-а. Спасавање, како тврде критичари, подрива подстицај да се одржи макро дисциплина и, нарочито, дисциплина у управљању спољним дугом. Амерички званичници бранили су спасавање у Мексику, као прагматичан одговор на јединствене околности, а не као модел за све будуће кризе.

Хегел је био у праву када је рекао да се историја понавља, али Маркс је исправно допунио да се то дешава "први пут као трагедија, а други пут као фарса". Оно што се данас дешава у Европи готово је идентичан одраз онога што се десило у Мексику пре нешто више од три деценије - осим што су банке данас још моћније. Грчка, као чланица еврозоне, је прави пример за то, с тим што је још систематичније свезана у "златну лудачку кошуљу", па би колапс био још драматичнији.

Симптоми и узроци мексичке кризе, као и криза других земаља (Европе 1992, азијских земаља) пружају нам драгоцене лекције, од којих је можда најважнија потреба да се

посматра понашање кредитних агрегата, да се прати пут цена некретнина, и да се постигне транспарентност у откривања финансијских информација. Из мексичке валутне кризе се могу извести веома значајне лекције. На пример, Мексико је превише зависио од краткорочног страног портфолио капитала (који је лако реверзибилан) за економски раст. Земља је требало више да штеди и да зависи више од дугорочног страног капитала. Ово може бити драгоцен лекција за многе земље у развоју, па и за Србију.

Сасвим је јасно да без корених структурних реформи, односно реструктурирања домаће привреде и њеног извозног сектора, као и без ојачавања институција, нема дугорочно одрживог, квалитетног раста извоза, односно побољшања извозне структуре. И поред тога што је извоз Србије заснован на примарним, односно радно интензивним и технолошки ниско интензивним производима, треба нагласити да би пораст удела развијених земаља у укупном српском извозу дугорочно довео до побољшања структуре укупног извоза, услед континуираног унапређивања увозне тражње из ових земаља, којој би српска извозна привреда морала да се прилагођава.

Дакле, ефикасно и брзо прилагођавање и реструктурирање домаће привреде услов је за добре извозне резултате, као и позитивне стопе привредног раста. Да би се све то постигло неминовна је интеграција са домаћом привредом, како би се дошло до стране патентиране технологије, јер једино у том случају страни капитал има значајну улогу преносника савремене технологије, која доприноси привредном и одрживом развоју земље.

Да би Србија реструктурирала своју привреду и остварила извоз производа технолошки интензивних индустрија, предуслов је да заустави «одлив мозга» и што више улаже у сектор истраживања и развоја. Јер кад се каже производи технолошки интензивних индустрија, мисли се пре свега на производе настале на бази снажних истраживачко-развојних инпута (*R&D*), високог квалитета и поузданости, чија производња превазилази националне границе и добија атрибуте глобалног.

Такође, на дужи рок се не може остварити значајан пораст извоза или конкурентности извозне привреде, ако се истовремено привреда не оспособљава да на домаћем терену трпи конкуренцију, коју ће постепено достићи, или се приближити оном степену развоја који постоји и на светском тржишту. Нема добре стратегије извоза без стратегије домаћег развоја и без стратегије привлачења страних инвестиција. Улагања у Србију, уз интеграцију домаће индустрије, предуслов су бржег опоравка српске привреде.

Спољнотрговинска политика је централна локомотива привредног раста и подразумева строго дефинисану спољнотрговинску стратегију. Чланство Србије у СТО представља један од кључних корака интеграције земље у модерне међународне економске односе, као и неопходан корак у процесу придруживања и предуслов за приступање ЕУ. Да би Србија уживала предности чланства у СТО, као што су могућност приступа тржиштима других земаља под равноправним условима, затим смањење ризика за потенцијалне улагаче и многе друге, приступање СТО представља и важан елемент развојне стратегије Србије.

Када је у питању концепт економских реформи треба имати у виду околности да се он није одвијао уз постојање јасне и целовите визије. Реформе су спровођене као парцијалне и несинхронизоване активности. Кључни проблем се налази у чињеници да је од самог старта

спровођења реформи, запостављена изградња институција, што је успорило одређени институционални развој.

Данас је потпуно извесно да се, из основа, мора мењати модел привредног развоја Србије. Основно опредељење политике развоја треба да се састоји у стварању тржишне извозно оријентисане привреде уз рационално активирање производног и укупног развојног потенцијала земље. Преструктурирање привреде представља саставни део целовитог процеса транзиције националне економије, који подразумева свестране промене у области производне структуре, финансија, имовинских права и организације на макро и микро нивоу.

У протеклих осам година транзиције, Србија није постигла одрживу једноцифрену стопу инфлације као кључни индикатор макроекономске стабилности. Регистрована је углавном двоцифрена стопа инфлације (око 10), а једноцифрена је била само у 2003. години, 2006. као и у 2008. години (8,6). Умеренијем расту инфлације значајно је допринио аранжман Србије са ММФ-ом, који је систематски инсистирао на рестриктивности монетарне и фискалне политике. Инфлација је генерисана растом цена нафте, струје и хране, затим симултаним растом домаће тражње изазване експанзијом јавне потрошње и зарада, као и убрзаном експанзијом банкарских кредита.

У условима експанзивне фискалне и умерено рестриктивне монетарне политике, високу и растућу инфлацију пратила је апресијација девизног курса која смањује конкурентност привреде, дестимулише извоз и генерише раст дефицита текућег рачуна платног биланса. Апресијација динара и реални раст зарада нису били покривени растом продуктивности, што је смањивало конкурентност привреде.

Фискална експанзија је отежавала држање инфлације под контролом и поскупљивала монетарну политику због плаћања високих камата на репо операције НБС. Тиме је узроковала високу апресијацију курса, а све у циљу одбране девизног курса динара. Међутим, то је утицало на смањивање конкурентности привреде, дестимулисање извоза и на раст дефицита на текућем рачуну.

У случају Мексика, захваљујући реформама либерализације, спољна трговина и инвестиције повећале су свој удео у БДП-у, извоз је постао разноврснији, а индустријска производња представља највећи извор извозних производа. Слично, СДИ су повећале свој ниво у већини технолошки напредних индустрија, и већина њихове производње је за светско тржиште. Због тога, мексичка позиција на светском извозном тржишту је тешко објашњива по питању интегрисаности своје домаће индустрије, осим када је реч о сировој нафти. Стога је важно проценити реалну корист од споља-оријентисане стратегије.

Ако одговарајући полупроизводи могу да се увезу, земља може лако постати извозник радно интензивних производа, и обављати услуге склапања. На овај начин се губи домаћа додата вредност извоза. Међутим, могућност да напредују током времена од монтаже до производних активности са већом додатном вредношћу, постоји, и потребно је искористити, како би се повећала продуктивност и ефикасност привреде у целини.

У послератном периоду индустрија је била мотор привредног развоја Србије. Ипак, снажан период индустријализације Србије завршио се, са мањим одступањем, осамдесетих година 20. века. Индустрији Србије је неопходна нова производна парадигма, која подразумева заокрет од традиционалног концепта масовне производње ка оживљавању већег удела појединачне производње, која захтева високо софистицирану технологију неопходну за стварање производа који су вредни, атрактивни и задовољавају нове извозне потребе. Нова индустријализација мора да повећа запосленост, убрза научно-технички напредак, подстакне развој других привредних грана, побољша структуру спољнотрговинске размене, као и укупан животни стандард. Стабилно макроекономско окружење, обилнији финансијски извори за финансирање производње и извоза, повољна инвестициона клима, промена производне и извозне структуре, као и квалификованији и знатно професионалнији менаџмент, представљају неке од основних предуслова за повећање извозне конкурентности.

5.4. Перспектива економске сарадње Србије и Мексика

Свеобухватни односи Србије и Мексика су, од успостављања дипломатских односа 1946. године, засновани на узајамном разумевању и поверењу, и билатералној сарадњи у разним областима. Мексико је традиционални партнер Србије, на политичком и економском плану, као и у области културе и образовања.

Захваљујући традиционалном пријатељству и високом степену разумевања, обе земље су чврсто одређене за даље јачање односа и унапређење сарадње у свим областима. У том циљу неопходно је учинити додатне напоре на плану сагледавања конкретних могућности сарадње, посебно економске.

Оба народа су искусила да је транзиција понекад дуга и да њома нису задовољни они који очекују брзе резултате. Међутим, Србија и Мексико су земље које су предузеле храбре структурне реформе, да би ојачале своју активу и на најбољи начин искористиле уложени труд.

Дипломатске односе Србије и Мексика карактерише дуга историја пријатељства и разумевања, а у многим приликама учешће двеју земаља у светским збивањима се подударало. Велика вредност односа двеју земаља лежи управо у историјском пријатељству, а то је репер за остваривање заједничких програма сарадње и развоја. Напредовање Србије у процесу придруживања СТО и ЕУ отвориће простор за нову инвестициону климу, која би требало да повећа присуство мексичких инвестиција у Србији. Економски односи двеју земаља су засновани на робној размени, али потенцијали две земље отварају могућност за развој нових виших облика сарадње.

У свету у којем географска удаљеност више није препрека за унапређење сарадње, јачање свестраних веза двеју земаља је заједнички задатак Србије и Мексика. Две земље већ остварују изузетно успешну сарадњу у техничким и едукативним питањима, путем размене студената већ неколико година. Овај вид сарадње би требало проширити и на студијске боравке у иностранству, присуство на међународним научним скуповима, размену посета научника и стручњака, организовање изложби, и слично. Све би то

допринело усвајању непатентираних научних и технолошких знања, као и интензивирању економских аспеката сарадње двеју земаља.

Присуство мексичких компанија у Србији готово да и не постоји. За сада је једино мексички гигант “Америка Мовил“, четврта телекомуникациона компанија у свету, откупила тендерску документацију за куповину Телекома. У Мексику постоји српска компанија која ради у сектору туризма, у близини Ривера Маја у Канкуну.

Али, прилике у обе земље су бескрајне. Мексико представља огромно тржиште на коме саме српске фирме, или кроз ко-инвестицију или стратешке савезе са мексичким фирмама, могу да приступе веома фреквентном тржишту. С друге стране, Србија има веома јаку конкурентску предност у секторима који су веома динамични, као што су агро-индустрија и фармацевтски сектор. Дакле, постоје услови за ближе економске везе између две земље.

То значи да је потребно уложити напоре за повећање узајамне спољне трговине и да се боље истраже потенцијали обе привреде. Наиме, обе државе би требало боље да се информишу о свим променама на тржиштима, и да истрају у остваривању диверсификације међународне трговине. У том смислу, од велике помоћи би био подстицај економској промоцији од стране српске владе и приватног сектора у иностранству.

ЗАКЉУЧАК

Упознавање привреде одређене земље је веома корисно, пре свега у смислу разумевања специфичности различитих привреда, и откривања колико су искуства проучаване привреде универзално вредна, а колико особена и непоновљива. Ипак, не треба испуштати из вида да је свака земља својеврсна прича за себе, и да, у контексту ослањања на различита искуства, та искуства треба прихватати са одређеном дозом резерве.

Теорија међународне трговине уверава да је боље када земље либерализују своје привреде, и као последица тога побољшају своје односе размене. Главни задатак ове дисертације био је да преиспита да ли се мексичка макроекономија побољшала након либерализације и колики су трошкови расподеле ресурса.

У случају Мексика, либерализација привреде имала је различите резултате. С једне стране, фискални дефицит и инфлација су драстично смањени, и остали су на ниским нивоима дужи временски период. Прилив СДИ је повећан и довео је до трансформације мексичког извоза, као и до извозне експанзије прерађивачких производа, што је допринело бржој интеграцији Мексика са светском привредом.

С друге стране, без обзира на диверсификацију и експанзију извоза, мексичка привреда није остварила довољно брз економски раст, и на тај начин, није била у стању да створи довољно радних места, како би смањила незапосленост у земљи. У ствари, раст мексичког БДП-а обележен је оштрим, краткотрајним повећањем, што је изазивало велики притисак на спољнотрговински биланс, и на крају довело до валутне кризе и спречавања консолидације одрживе и снажне економске експанзије. Овим се потврђује ваљаност основне хипотезе дисертације, да либерализација спољне трговине има позитивно сигнификантан утицај на раст извоза, али не подразумева увек и позитивну релацију са економским растом и развојем привреде у целини. Позитивне стопе раста извоза доприносе већим стопама економског раста, због економије обима и специјализације, али само када изазову и веће стопе раста продуктивности. Искуство Мексика показује да се тек у каснијим фазама неолиберализма стопе економског раста стабилизују.

Отвореност привреде је омогућила прерасподелу ресурса и смањење државне интервенције у привреди. Ипак, већина страних инвестиција и даље одржава незнатну везу са домаћим добављачима, ограничавајући потенцијал за генерисање ефеката преливања користи („*spillover*“ ефекат) на остатак привреде. Ово је последица нових начина пословања мултинационалних компанија које су фаворизовале кооперантску форму сарадње, тачније улогу субконтрактора, где има мало ефеката учења и преливања на остатак привреде. Поред тога, ово је последица недостатка комплементарних индустријских програма за стимулисање ефикасности и конкуренције између домаћих индустрија.

Мексико је један од водећих учесника у светској трговини, са спољнотрговинским коефицијентом преко 60%. Високи спољнотрговински коефицијент могао би да сугерише већу продуктивност и конкурентност, јер су се извозни производи такмичили са увозним

производима из иностранства. Такође, може да указује и на високу зависност од увоза компонената, односно на висок увозни садржај производње. У случају Мексика ово је нарочито типично због феномена макиладора индустрије, који се односи на извоз софистицираних производа, код којих се само најмање напредне фазе процеса склапања спроводе у земљи.

Скоро две трећине мексичког извоза потиче од МНК са седиштем у Мексику, а 30% од само 35 компанија. *Prima facie*, то може изгледати да СДИ, односно МНК преносе знатну корист мексичкој привреди, међутим, закључак је прилично другачији. МНК су оствариле незнатне везе са домаћом привредом, и на тај начин су ограничавале процес националне индустријализације. Ослањајући се углавном на јефтину радну снагу и увоз инпута за производњу, страни производни сектор остаје у великој мери одвојен од домаће привреде.

С обзиром да је увозни садржај СДИ толико висок, њихов допринос нето извозу је низак. Затим, јефтине услуге склапања, које су МНК преселиле у Мексико, имају мали ефекат на раст продуктивности. Из тог разлога, макиладора индустрија има екстремно мали нето девизни ефекат, па самим тим и незнатан ефекат на БДП Мексика. Овим се потврђује исправност хипотезе да стране директне инвестиције не могу бити носећи фактор, већ само допунски фактор привредног раста и развоја.

Мексички извозни производи имају низак домаћи садржај, па самим тим, користи од извоза има углавном мали проценат економски активног становништва. Будући развој прерађивачког сектора у Мексику зависиће у великој мери од потенцијала раста малих и средњих предузећа. Напори за повећање домаћих инпута и развој домаће индустрије показали су лоше резултате до скоро. Ипак, новије студије указују да су неке мексичке макиладора фабрике почеле да интегришу домаће елементе дизајна, као и истраживања и развоја.

Сектори са највишим стопама раста производње, забележили су и најбржи раст продуктивности. Ови сектори обухватају аутомобилску, машинску и електронску индустрију. Аутомобилски сектор није се у потпуности суочио са међународном конкуренцијом све до 2004. године. Аутомобилска индустрија бележи најснажнију позитивну стопу раста продуктивности, подстакнуту развојним секторским програмима, а не либерализацијом, чији се утицај осетио тек недавно.

Веровање да СДИ аутоматски стимулишу домаће инвестиције је велико знак питања. У случају Мексика, СДИ нису успеле да подигну укупан ниво инвестиција из неколико разлога. Прво, у контексту лоше инфраструктуре и недостатка кредита, многе домаће фирме су остале без посла, због притиска из увоза. Друго, значајан део СДИ, нарочито у сектору услуга, углавном се односи на куповину домаћих фирми, а не на „гринфилд инвестиције“, односно у повећање укупног фиксног капитала. Треће, СДИ у производњи су концентрисане углавном у макиладора индустрији, што ограничава ефекте преливања знања, јер тек око 3% инпута потиче из мексичких фирми, док се читавих 97% увози.

Укратко, предвиђени динамички ефекти либерализације спољне трговине на раст БДП-а, продуктивности и производних капацитета требало је да постану очигледни, кроз повећање како физичког, тако и људског капитала, као и раста запослености и плата.

Очекивало се да производне структуре постану још разноврсније, а спољнотрговински сектори да прошире своје учешће, како у БДП-у, тако и у запослености. Међутим, економски раст Мексика није се убрзао у ери либерализације.

Поставља се питање шта је то што је нестало као покретач економског просперитета. Проблем није недостатак предузетничке културе и амбиције. Земља је веома способна у производњи софистициране робе, као што су моторна возила, телевизори најновије технологије, мобилни телефони, прецизни инструменти, који захтевају одговарајући ниво вештина и капитала за производњу. Даље, Мексико има компаније водећег светског ранга у секторима као што су цемент и телекомуникације.

Постоје најмање три фактора у вези са извозно-оријентисаном стратегијом базираном на приватном сектору, која могу објаснити део стагнације продуктивности и прихода по глави становника у Мексику. Јасно је да ниједан од ових механизма није довољан сам по себи да објасни спори раст привреде Мексика.

Први фактор је пад јавних инвестиција, као последица макроекономских прилагођавања уведених ради смањења фискалног дефицита. Мексичке јавне инвестиције у друштвену и физичку инфраструктуру драматично су смањене, након либерализације привреде, смањујући конкурентност привреде и ограничавајући капацитете земље, чак и да асимилује нове технологије, а камоли да их развије. Смањење јавних инвестиција није било надокнађено довољним растом приватних инвестиција. Мексички извоз није довео до повећања инвестиција, посебно у погледу технолошког развоја, преливања продуктивности и формирања људског капитала. Велике неједнакости прихода продубиле су овај проблем. Ови резултати су у супротности са тврдњом да јавне инвестиције истискују приватне инвестиције, и потврђују тврдњу да на нивоу развоја у земљама као што је Мексико, јавне инвестиције делују као катализатор за акумулацију приватног капитала, и представљају кључну одредницу укупног фактора продуктивности.

Други фактор, који би могао објаснити део стагнације продуктивности и прихода по глави становника у Мексику, је континуирана прецењеност валуте, као довољан разлог да се очекују негативни ефекти на конкурентност и профитабилност мексичког спољнотрговинског сектора, што заузврат инхибира инвестиције и самим тим раст продуктивности. Аргументи такве политике били су да ће смањење инфлације помоћи да се постигну позитивне реалне каматне стопе, које би подстакле прилив портфолио капитала и подигле ниво формације фиксног капитала.

Трећи фактор је неефикасан мексички финансијски систем. За свој степен развијености, Мексико је у том периоду имао изузетно неразвијен банкарски систем и берзу. Његова слабост постала је очигледнија у оквиру нове стратегије развоја, у односу на претходну. Током стратегије супституције увоза финансијски систем је одиграо мање важну улогу и, самим тим, постављао мање ограничење расту. Када је приватни сектор био предвиђен да преузме водећу улогу у инвестирању, финансијски систем није био спреман да обавља своју улогу посредовања. То је довело до погрешне алокације штедне у пројектима и средстава са ниским приносом, које се огледало у смањењу продуктивности.

Слаб финансијски систем представља хендикеп за домаће произвођаче, јер смањује њихову способност да се ефикасно такмиче у глобалном контексту. Нагласак на корист либерализације капиталних токова учинио је мексички финансијски систем повезанијим са светским тржиштима капитала, али још рањивијим и неспособнијим да обавља свој задатак алокације ресурса међу инвеститорима. Уколико је доказ који повезује либерализацију трговине са економским растом слаб, онда је доказ о предности либерализације токова капитала још слабији.

Макроекономију Мексика поред континуиране прецењености девизног курса, карактерише и недостатак финансирања приватног сектора. Без обзира на то што је мексички банкарски сектор приватизован у великој мери од страних банака, коефицијент домаћих банкарских кредита у инвестицијама и производњи, мерен као проценат БДП-а, у Мексику је међу најнижим у Латинској Америци.

На тај начин, створена је дуална структура у производном сектору Мексика. С једне стране, постоји неколико, веома великих фирми које су повезане са МНК и имају приступ страном капиталу који им помаже да успешно постану релевантни актери на извозним тржиштима. С друге стране, огроман број малих и средњих предузећа се боре да преживе појачан притисак конкуренције од својих екстерних конкурената.

Упоредо са слабим растом БДП-а, перформансе запослености од краја 1980-их година биле су, такође, разочаравајуће. Очекивало се да ће *NAFTA* ублажити јаз стандарда између Мексика и САД, међутим, статистички подаци често илуструју дискрепанцу између реторике и стварности. Једини разлог зашто стопа незапослености не одсликава ову ситуацију је због ширења великог неформалног сектора који искривљује стварност. Либерализација спољне трговине и *NAFTA* изазвали су губитке формалних радних места и неуравнотежену расподелу дохотка међу радницима.

Са својом мрежом споразума о слободној трговини, Мексико је ушао у нову фазу у својим напорима да реформише свој спољнотрговински режим, што ће довести до још веће интеграције са светском привредом. Билатерална и регионална интеграција доприноси побољшању економских перформанси Мексика и помаже земљи да оствари спољну одрживост, што подразумева виши ниво извоза и прилива страног капитала. Пример Мексика потврђује да међународна економска сарадња, односно модел отвореног регионализма, може бити успешно решење изласка из кризе и опоравка привредних активности земље.

Оно што је, такође, значајно из искуства Мексика јесу лекције које се могу извући из мексичке валутне кризе. Прво, светске токове капитала и финансијске услове у великој мери одређују индустријски развијене земље, а ослањање ЗУР на страни капитал захтева опрезност и дисциплину у одржавању тржишног поверења. Девалвација није лек, или бесплатна замена, за здраву фискалну и монетарну политику. Мексичка фискална и монетарна политика 1994. године није одговорила на промене тржишних услова и зато су биле кључни фактори у кризи која је уследила.

Друго, Мексико није смео да дозволи акумулацију краткорочног дуга и претерано ослањање на портфолио улагања без мера о „преокрету ситуације“, као што су, довољне

девизне резерве. У том контексту, држава мора да игра активнију улогу у развоју институција које подстичу конкуренцију и заштиту потрошача, затим да побољша транспарентност, ограничи сукоб интереса, спречава нефер трговину, и јасније утврди правила за пословање.

Савремена економска криза 2008. године захватила је Мексико са солидним макроекономским индикаторима (ниска инфлација и буџетски дефицит, високе међународне резерве и контролисани трговински дефицит), али са привредом која губи међународну конкурентност. Глобална криза је имала јак негативан утицај на спољнотрговинске и инвестиционе токове, управо због претераног ослањања Мексика на САД, као главно извозно тржиште, што чини земљу подложнијом економским условима америчке привреде. Дубока рецесија светске привреде, претежно америчке, довела је до пада тражње за мексичким извозним производима, што је довело до велике рецесије у мексичкој привреди.

Мексичко искуство са либерализацијом трговине, показало је да су опрезна монетарна политика, повољни макроекономски услови, и конкурентан девизни курс од суштинске важности у одржавању структурних реформи, укључујући јачање кроз кредибилитет програма либерализације трговине. Мексико је пример да земље у развоју треба да буду веома опрезне са било каквим узастопним трендом апресијације свог реалног девизног курса. Савремена економска историја доказала је да систематске епизоде апресијације реалног девизног курса увек резултирају у акумулирању спољнотрговинског дефицита, који води до неодрживе путање спољне задужености, и пре или касније до кризе платног биланса, и колапса економске активности.

Мексички производни сектор, заправо и цела привреда Мексика налази се на раскршћу. Мексико не може даље заснивати своју међународну конкурентност на ниским платама и феномену макиладора. Али, истовремено, још увек није успешно интегрисан у светско тржиште на основу високе додате вредности домаће производње и производа. Мексико није успео до сада да повећа домаћу вредност свог извоза, и зато није био у стању да постигне висок и одржив економски раст. Стога, постоји хитна потреба да се преиспитају кључни елементи мексичке свеукупне стратегије и индустријске политике.

Нарочито хитан приоритет је увођење нових политика са циљем промовисања технолошких иновација у прерађивачкој индустрији и фаворизовања веза са локалним добављачима. Непотребно је наглашавати да је потребан нови талас јавних инвестиција за проширење и побољшање основне инфраструктуре. Таква експанзија није реална без реформи које би требало да исправе фундаменталне слабости фискалних перформанси Мексика. Пре свега, иако је тренутни фискални дефицит мали, мексички порески приходи – осим прихода од нафте – су изузетно ниски. Отприлике једну трећину фискалних прихода чине приходи од нафте, који су веома нестабилни и вероватно повезани са значајним смањењем у средњорочном периоду, све док се не спроведу значајније инвестиције у експлоатацију нафте.

Слабост фискалних прихода је делом последица бројних пореских олакшица, затим ендемске утаје пореза и пораста неформалног сектора. Поред тога, порез на капиталну добит је више изузетак, него правило. Дакле, уколико Мексико жели да ухвати путању

развоја са социјалном инклузијом, потребни су знатно виши фискални приходи. Они ће морати да се користе на транспарентан и социјално одговоран начин, да би се побољшао квалитет и квантитет јавних добара.

Мере које подстичу домаћу штедњу заслужују, такође, посебну пажњу. Да су стопе штедње Мексика биле веће, инвестиционе потребе могле су се реализовати са много мање страног капитала. Што се тиче мексичког јаза између штедње и инвестиција, проблем није био у томе што су капитални приливи били сувише велики, већ што су они нагло прекинути, услед погоршања политичке и економске климе, и на крају, недовољни да би се задовољиле потребе државе. На унутрашњем плану, предност се мора дати нивоу пореза и законодавства и другим мерама које ће подићи стопу штедње.

Девизни курс има улогу у ублажавању процеса либерализације, али се не може гарантовати да ће депресијација девизног курса исправити трајну неравнотежу између раста увоза и извоза, а у сваком случају, доводи до инфлаторне спирале. Искуство Мексика, након либерализације слободне трговине, показало је да је дефлација и недовољан економски раст био неизбежан резултат.

Коначно, неопходно је да Мексико и друге земље у развоју добровољно побољшају своје системе за прикупљање података и благовремености информација које се дистрибуирају. Ослањање на принуде или регулаторне мере које намеће ММФ није довољно. Додатне интервенције, као што су контрола прилива капитала, стварање великих мултилатералних финансијских институција, и девалвација, иако су можда у стању да обезбеде краткорочно олакшање, често стварају поремећаје на тржишту, и не би требало да замењују здраве фискалне, монетарне и структурне домаће политике.

На примеру Мексика јасно је доказано да либерализација спољне трговине није замена за развојне стратегије земље. Штавише, либерализација није ни извозно-оријентисана стратегија развоја, уколико су домаће економске политике, којима се тежи, неповољне за раст извоза (нпр. прецењен курс), и које подстичу раст увоза (нпр. мултинационалне инвестиције са високим садржајем увоза). Индустијска стратегија и политика девизног курса морају бити подржане процесом спољнотрговинске либерализације, иначе ће либерализација бити рецепт за разочаравајућа очекивања.

Дакле, ефикасно и брзо прилагођавање и реструктуирање домаће привреде услов је за добре извозне резултате, као и позитивне стопе привредног раста. Како би се све то постигло, неминовна је интеграција са домаћом привредом, како би се дошло до стране патентиране технологије, јер једино у том случају страни капитал има значајну улогу преносиоца савремене технологије, која доприноси привредном и одрживом развоју земље.

Да би се превазишао недостатак раста продуктивности, стагнација продуктивног запошљавања и симптоми холандске болести, треба предузети акције у арени јавних инвестиција, као и изазвати вертикалну интеграцију производње у циљу повећања садржаја вредности укупне производње и извоза. За земље нижег и средњег нивоа развоја, где спада и Србија, од посебног је значаја да се води здрава фискална и монетарна политика, оствари стабилност и недискриминација девизног курса и смањи ниво

корупције, како би виши степен спољнотрговинске либерализације подстакао стабилан раст и развој привреде.

Синтетизовањем прагматичних искустава Мексика упутно је размотрити нови концепт развоја заснован на међународној економској сарадњи и извозу, као стожеру стабилизације привредних токова. Билатерална, регионална и мултилатерална сарадња нису саме себи циљ, већ их треба уклопити у конзистентну стратегију развоја. Правим избором дугорочне стратегије развоја избегле би се деценије стагнације и рецесије. Избегле би се, или лакше поднеле, и различите врсте криза.

Искуство Мексика у нашој земљи проучавано је углавном парцијално, уз велики број недоречених интерпретација. Стога верујемо да ће на овај начин презентирана, разноврсна и упозоравајућа искуства Мексика бити од непроцењиве важности за Србију у трагању за ефикасним решењима актуелних проблема.

ЛИТЕРАТУРА

I Књиге

1. Barthel, Fabian. 2013. *Foreign Trade Policy and Growth: A Comparison of Mexico and Costa Rica*. Munich: GRIN Verlag,
2. Bethell, Leslie. 1998. *Mexico since Independence*, Cambridge University Press.
3. Бјелић, Предраг. 2008. *Међународна трговина*. Економски факултет Београд.
4. Villarreal, René and Ramiro Villeda. 2006. *El Secreto de China: Estrategia de Competitividad*. México: Ediciones Ruz.
5. Gallagher, K., and Lyuba Zarsky. 2007. *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Cambridge: MIT Press.
6. Diaz-Briquets, S., and Sidney Weintraub. 1991. *Migration Impacts of Trade and Foreign Investment: Mexico and Caribbean Basin Countries*. London: Westview Press.
7. Domínguez, I. J., and Rafael F. de Castro. 2009. *United States and Mexico: Between Partnership and Conflict*, Florence: Routledge.
8. Domínguez, I. Jorge. 1982. *Mexico's Political Economy*, New York: SAGE Publications.
9. Esparza, X. Adrian. 2010. *The Colonias Reader: Economy, Housing and Public Health in U. S. – Mexico Border Colonias*, University of Arizona Press.
10. James M. Cypher, Raúl Delgado Wise. 2011. *Mexico's Economic Dilemma: The Developmental Failure of Neoliberalism*. Lanham, Md: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
23. Jesús Tamayo, José Luis Fernández. 1983. *Zonas fronterizas: México-Estados Unidos*. México: Centro de Investigación y Docencia Económica.
11. Jorge Farías Negrete. 1969. *Industrialization Program for the Mexican Northern Border*. México: Editorial Jus.
12. Latapi, A. E., and Susan F. Martin. 2008. *Mexico-US Migration Management*. Lanham: Lexington Books.
13. Леви, Розита, 1995. *Латинска Америка и савремени свет*. Београд: Институт за међународну политику и привреду.
14. Levy, S., and Michael Walton. 2009. *No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Washington DC: Palgrave MacMillan.

15. Lederman, D., William F. Maloney, and Luis Servén. 2005. *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Stanford: Stanford University Press.
16. Loser, C., and Eliot Kalter (ed.). 1992. *Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth*. Washington DC: International Monetary Fund.
17. Lustig, Nora. 1998. *Mexico: The Remaking of an Economy*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
18. Mehren, T. Philip. 1997. *Cross - Border Trade and Investment With Mexico: Nafta's New Rules of the Game*. New York: Transnational Publish.
19. Monserrat Llairó, María de. 2002. *La integración latinoamericana: De la ALALC al MERCOSUR*. Merida, Venezuela: Universidad de los Andes.
20. Monserrat Llairó, María de. 2002. *Los grandes proyectos de infraestructura del MERCOSUR - La Hidrovía, realidades y controversias*. Merida, Venezuela: Universidad de los Andes.
21. Moreno-Brid, J. Carlos, and Jaime Ros. 2009. *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*, Oxford University Press.
22. Morales, Isidro. 2011. "Energy Trade and Security Issues at the Mexico-U.S. Border." In James A. Baker, ed., *The Future of Oil in Mexico/El futuro del sector petrolero en México*. Houston: Rice University Texas.
23. Morton, A. David. 2011. *Revolution and State in Modern Mexico: The Political Economy of Uneven development*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
24. O'Neil K. Shannon. 2013. *Two Nations Indivisible*. New York: Oxford University Press.
25. Пајовић, С. Слободан. 2006. *Латинскоамерички регионализам у XIX и XX веку*. Београд: Мегатренд универзитет.
26. Пајовић, С. Слободан. 2000. *MERCOSUR: нови модел интеграције у Латинској Америци*. Београд: Глобус.
27. Пајовић, С. Слободан. 1996. *Латинска Америка на крају XX века*. Београд: Глобус.
28. Pitelis, Christos. 2002. *The legacy of Edith Penrose: The Growth of the firm*. Oxford University Press.
29. Prebisch, Raul. 1950. *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. New York: ECLAC, UN Department of Economic Affairs.

30. Puyana, Alicia. 2010. *The Impact of Trade Liberalization and the Global Economic Crisis on the Productive Sectors, Employment and Incomes in Mexico*. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).
31. Rajagopal, Kumbakonam. 2011. *International Trade Relations of Mexico: A Window to the World*. New York: Nova Science Publishers.
32. Ros, Jaime. 2013. *Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions*. New York: Oxford University Press.
33. Salazar-Xirinachs, J. Manuel and Maryse Robert. 2001. *Toward Free Trade in the Americas*. Washington DC: Brookings Institution Press.
34. Smith, H. Peter. 2007. *Talons of the Eagle: Latin America, the United States, and the World*, Oxford University Press.
35. Stokes, M. Erika. 2009. *The Economy of Mexico*. Broomall: Mason Crest Publishers.
36. Stallings, B., and Peres Wilson (eds.). 2000. *Growth, Employment, and Equity: The impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*. Washington DC: Brookings Institute Press.
37. Stiglitz E. Joseph. 2003. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton & Company.
38. Тодоровић, Милош. 2009. *Лексикон спољне трговине*. Економски факултет Ниш.
39. Тодоровић, Милош. 2007. *Глобална равнотежа*. Економски факултет Ниш.
40. Тодоровић, М., и Иван Марковић. 2013. *Међународна економија*. Економски факултет Ниш.
41. Thirlwall, P. Anthony. 2003. *Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries*. Cheltenham: Edward Elgar.
42. T.D. Proffitt III. 1994. *Tijuana: The History of a Mexican Metropolis*. San Diego State University.
43. Falk, Richard. 1999. *Predatory Globalization: A Critique*. Cambridge: Polity Press.
44. Fernando Saúl Alanís Enciso. 1999. *El primer programa bracero y el gobierno de México 1917-1918*. San Luis: San Luis Potosí.

45. Frieden, A. Jeffrey. 1992. *Debt, Development, and Democracy*, Princeton University Press.
46. Hamilton, Nora. 2010. *Mexico: Political, Social and Economic Evolution*, Oxford University Press.
47. Hing, B. Ong. 2010. *Ethical Borders: NAFTA, Globalization, and Mexican Migration*. Philadelphia: Temple University Press.
48. Hufbauer, G. C., and Jeffrey J. Schott. 2005. *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
49. Cañas, Jesus. 2006. *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*, Miami FL: Federal Reserve Bank of Atlanta.
50. Castells, Manuel. 1997. *The Rise of the Network Society*. Malden, Massachusetts: Blackwell Publishers.
51. Coates, David. 2000. *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*. Polity Press.
52. Chávez, A. Hernández. 2006. *Mexico: A Brief History*, University of California Press.
53. Costeloe, P. Michael. 2003. *Bonds and Bondholders: British Investors and Mexico's Foreign Debt, 1824-1888*. Westport CT: Praeger Publishers.
54. Wise, Carol. 1998. *The Post-Nafta Political Economy: Mexico and the Western Hemisphere*, The Pennsylvania State University Press.
55. Williamson, John. 1990. *The Progress of Policy Reform in Latin America*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
56. Won-Ho, Kim. 2000. *The Effects of NAFTA on Mexico's Economy and Politics*. Seoul: Korea Institute for International Economic Policy.

II Чланци у часописима

1. Aggarwal, K. V., and M. Cameron. 1996. "Mexican Meltdown: States, Markets, and post-NAFTA Financial Turmoil". *Third World Quarterly* 17 (5, December): 975-988.
2. Aggarwal, K. Vinod. 1990. "Foreign Debt: The Mexican Experience." *Relazioni Internazionali* (3, September): 26-33.
3. Aghion, B. A., and P. A. de Hineostroza. 1995. "Debt Relief, Growth and Price Stability in Mexico". *Journal of Development Economics* 48 (15, September): 135-149.

4. Ania, I., and M. Mejía. 2007. "Considering the growth of the software services industry in Mexico". *Information Technology for Development* 13 (3, July): 269-291.
5. Aymes, J. F. L., and A. Salas-Porras. 2012. "Korean Companies in Mexico: Business Practices and National Identity". *Journal of Asia-Pacific Business* 13 (4, October): 349-374.
6. Baskes, Jeremy. 2005. "Risky Ventures: Reconsidering Mexico's Colonial Trade System". *Colonial Latin American Review* 14 (1, June): 27-54.
7. Blecker, R.A., and C. A. Ibarra. 2013. "Trade liberalization and the balance of payments constraint with intermediate imports: the case of Mexico". *Structural Change and Economic Dynamics* 25 (June): 33-47.
8. Brenner, Ludger. 2005. "State-Planned Tourism Destinations: The Case of Huatulco, Mexico". *Tourism Geographies* 7 (2, May): 138-164.
9. Brenner, L., and A. G. Aguilar. 2002. "Luxury Tourism and Regional Economic Development in Mexico". *The Professional Geographer* 54 (4, November): 500-520.
10. Breusch, T., and A. Pagan. 1980. "The Lagrange Multiplier test and its application to model specification in economics". *Review of Economic Studies* 47 (1): 239-253.
11. Dornbusch, R. and A. Werner. 1994. "Mexico: Stabilization, reform, and no growth." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1994:1, 253-315.
12. Galindo, L.M., Ros, J., 2008. „Alternatives to inflation targeting in Mexico.“ *International Review of Applied Economics* 22, 201-214.
13. Gibbons, J. D., and M. Fish. 1993. "The Impact of Mexico's Currency Devaluations on Revenue from U.S. Tourists". *Journal of Travel & Tourism Marketing* 1 (2, February): 19-35.
14. Gill, J., and S. Hughes. 2005. "Bureaucratic Compliance with Mexico's New Access to Information Law". *Critical Studies in Media Communication* 22 (2, June): 121-137.
15. Dedrick, J., K. L. Kraemer, , and J. J. Palacios. 2001. "Impacts of Liberalization and Economic Integration on Mexico's Computer Sector". *The Information Society* 17 (2, April): 119-132.
16. Ibarra, A. Carlos. 2010. "Exporting without growing: investment, real currency appreciation, and export-led growth in Mexico." *Journal of International Trade and Economic Development* 19: 439-464.
17. Ibarra, A. Carlos. 2011a. "A note on intermediate imports and the BPCG model in Mexico." *Economic Change and Restructuring* 44: 357-368.

18. Ibarra, A. Carlos. 2011b. "Capital flows, real exchange rate, and growth constraints in Mexico". *International Review of Applied Economics* 25 (6, November): 653-668.
19. Ibarra, A. Carlos. 2011c. "Import elasticities and the external constraint in Mexico." *Economic Systems* 35: 363-377.
20. Ibarra, A. Carlos. 2008. „Mexico’s slow growth paradox.“ *CEPAL Review*, No. 95, 83–102.
21. Julio E. Moreno, J. Walter Thompson, „The Good Neighbor Policy, and Lessons in Mexican Business Culture, 1920–1950“. *Enterprise and Society*, 06/2004, Cambridge University Press.
22. Kehoe, T., and K.J. Ruhl. 2010. "Why have economic reforms in Mexico not generated growth?" *Journal of Economic Literature* 48: 1005–1027.
23. Larudee, Mehrene. 2007. "Causes of Growth and Decline in Mexico’s Maquiladora Apparel Sector". *International Review of Applied Economics* 21 (4, September): 539-559.
24. Lustig, Nora. 1994. "NAFTA: Doing Well by Doing Good", *Brookings Review*, Vol. 12 No.1 pp. 32-47.
25. Lustig, Nora. 1999. "NAFTA: Setting the Record Straight", *World Economy*, Vol. 20 No. 5 pp. 605-614.
26. Máttar, J., J.C. Moreno and W. Peres. 2002. "Foreign Investment in Mexico after Economic Reforms", *CEPAL: Serie Estudios y Perspectivas*, No 10. p. 33.
27. Málaga, J.E., G. Williams, and S. Fuller, „U.S.-Mexico Fresh Vegetable Trade: The Effects of Trade Liberalization and Economic Growth“, *Agricultural Economics* 26(1):45-55, October 2001.
27. Marines, G. Alejandra. 2011. "Mexico's elusive foreign policy towards the Middle East: between indifference and engagement". *Contemporary Arab Affairs* 4, (3, September): 341-359.
- Mexico’s Economic Ministry, "Concluye Negociación para un Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú," *Boletín de Prensa* No. 68, June 4, 2011, pp. 22-24.
28. Монсерат Љ., Марија. 2005. „MERCOSUR пред изазовима ALCA“. *Мегатренд Ревуја* 2 (1, јул): 45-67.
29. Moreno-Brid, J. Carlos. 1999. "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: A cointegration analysis". *International Review of Applied Economics* 13 (2, May): 149-159.
30. Moreno-Brid, J. Carlos. 1998. „Balance-of-payments constrained economic growth: the case of Mexico.“ *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 207, 413–433.

31. Mortimore, Michael. 2000. "Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model", *World Development*, Vol. 28 No. 9: 1611-1626.
32. Muller, H. J. S., and A. Popescu. 2003. "Staying Competitive in Automobile Production: Mexico's World Class Plant Revisited". *Latin American Business Review* 4 (3, February): 1-26.
33. Otero, Gerardo. 2011. "Neoliberal Globalization, NAFTA, and Migration: Mexico's Loss of Food and Labor Sovereignty". *Journal of Poverty* 15 (4, October): 384-402.
34. Пајовић, С. С., и И. Ивановић. 2011. „Нова латинскоамеричка економија и њени приоритети”. *Мегатренд Ревуја* 8 (2, децембар): 1-30.
37. Рајовић, С. С. 2008. "Particularidades de la inserción internacional de América Latina: Un contrapunto con los Balcanes". *Nueva Sociedad* 214 (marzo-abril): 95-103.
38. Пајовић, Слободан. 2004. "Успостављање дијалога Србије и Црне Горе са земљама Латинске Америке", *Мегатренд Ревуја* 1 (1, август): 77-100.
39. Pacheco-López, P., 2005. „The impact of trade liberalization on exports, imports, the balance of trade, and growth: the case of Mexico.“ *Journal of Post Keynesian Economics* 27, 595–619.
40. Pacheco-López, P., Thirlwall, A.P., 2004. „Trade liberalisation in Mexico: rhetoric and reality.” *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 229, 141–167.
41. Peach, J., and D. J. Molina. 2002. "Income distribution in Mexico's Northern border states" *Journal of Borderlands Studies* 17 (2, September): 1-19.
42. Peña, Devon. 1993. "Mexico's struggle against NAFTA". *Capitalism Nature Socialism* 4, (4, December): 123-128.
43. Peterson, Stephen. 2000. "Another path to customs reform: Mexico's second inspection". *International Journal of Public Administration* 23 (12, January): 2107-2132.
44. Ruiz-Nápoles, Pablo. 2004. "Exports, growth, and employment in Mexico, 1978–2000". *Journal of Post Keynesian Economics* 27: 105–124.
45. Ramos, E. Morales. 2004. "Country survey XIX: Mexico". *Defence and Peace Economics* 15 (1, February): 83-99.
46. Razmi, Arslan. 2011. "Exploring the robustness of the balance of payments-constrained growth idea in a multiple good framework." *Cambridge Journal of Economics* 35: 545–567.
47. Rosenfeldt, E. Martin. 1990. "Mexico's in bond export industries and U.S. legislation: Conflictive issues". *Journal of Borderlands Studies* 5 (1, March): 47-66.

48. Rudman, Thomas. 2012. "Mexico's Revolution: Then and Now". *Critique* 40 (2, May): 281-283.
49. Руис-Хименес, Лаура. 2004. "Ибероамеричка заједница држава - неискоришћене могућности сарадње", *Мегатренд Ревуја* 1 (1, август): 65-75.
50. Sarmiento, Sergio. 1997. "Mexico's inevitable transformation". *The Washington Quarterly* 20 (4, December): 129-139.
51. Feenstra, R.C., and H. L. Kee. 2009. "Trade liberalization and export variety: a comparison of Mexico and China." In: *Lederman, D., Olarreaga, M., Perry, G.E. (Eds.), China's and India's Challenge to Latin America*. World Bank, Washington, pp. 245–263.
52. Hanson, G., 2010. "Why Mexico isn't rich." *Journal of Economic Literature* 48: 987–1004.
53. Heath, Jonathan. 1997. "The costs and benefits of Mexico's transformation" *The Washington Quarterly* 20 (4, December): 141-149.
54. Hoffnar, E., D. Molina, and N. Parish. 1993. "Mexico's Maquiladora trade and the industrial flight hypothesis". *Journal of Borderlands Studies* 8 (2, September): 91-104.
55. Hoffman, R. Peter. 1992. „Tourism and Language In Mexico's Los Cabos". *Journal of Cultural Geography* 12 (2, March): 77-92.
56. Campos, M. de Maria. 2003. „Lessons from Mexico's economic and social transition" *South African Journal of International Affairs* 10 (1, June): 65-79.
57. Caporale, T., and J. Paxton. 2011. „From debt crisis to tequila crisis: inflation stationarity through Mexico's turbulent decades". *Applied Economics Letters* 18 (16, November): 1609-1612.
58. Cardero, M.E., Galindo, L.M., 2005. „From the import substitution model to the import-export model: reassessing Mexico's trade liberalization process during the last two decades." *Journal of Economic Asymmetries* 2, 71–97.
59. Carlos Angulo P., 1990. „Foreign Investment and the Maquiladora Export Industry." *Inversión extranjera directa: Direct Foreign Investment*, Banamex, México, 121-139.
60. Chiquiar, Daniel, E. Fragozo & Manuel Ramos-Francia. „Comparative Advantage and the Performance of Mexican Manufacturing Exports during 1996-2005." *Banco de Mexico Working Papers*, No. 2007-12.
61. U.S. Government Accountability Office (GAO), Mexico's Financial Crisis: Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover, February 23, 1996.
62. Wood, Duncan. 2012. „Mexico's Democratic Challenges". *The Washington Quarterly* 35, (4, October): 93-104.

63. Wright, W. Melissa. 2005. „Genders in Production: Making Workers in Mexico's Global Factories”. *Annals of the Association of American Geographers* 95 (4, December): 895-897.

64. Watkins, Ralph. 2007. „The China Challenge to Manufacturing in Mexico.“ *Journal of the Flagstaff Institute*, Flagstaff.

III Публикације

1. Alejandro Ibarra-Yunez, *Mexico and Its Quest to Sign Multiple Free Trade Agreements: Spaghetti Regionalism or Strategic Foreign Trade?*

http://web4.mty.itesm.mx/temporal/egade/investigacion/documentos/documentos/2egade_aibarra.pdf, доступно дана 12.03.2015.

2. Aldo Musacchio, Mexico's financial crisis of 1994-1995, May 2012,

<https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9056792/12-101.pdf?sequence=1>, доступно дана 17.10.2015.

3. A. Puyana, José Romero, *Trade Liberalization in Mexico: Some Macroeconomic and Sectoral Impacts and the Implications for Macroeconomic Policy*,

http://networkideas.org/feathm/mar2006/Trade_Liberalisation_Mexico.pdf, доступно дана 12.12.2014.

4. A. Puyana and Sandra Murillo, *Trade Policies and Ethnic Discrimination in Mexico*,

http://www.networkideas.org/working/nov2011/03_2011.pdf, доступно дана 11.08.2015.

5. Andrea Goldstein, *Foreign Direct Investment and Mexican Development*,

<http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/3-Goldstein.pdf.aspx>, доступно дана 12.02.2015.

6. Bancomext, *World Trade Atlas 2013*, CD верзија.

7. Belem Iliana Vasquez Galan, *The Effect of Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Mexico*, <http://core.ac.uk/download/files/121/77825.pdf>, доступно дана 04.03.2014.

8. Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, *International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing*,

<http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf>, доступно дана 21.12.2014.

9. G. Mántey and Noemí Levy, *Impact of Financial Liberalisation on Macroeconomic Performance and Implications for Development Policy in Mexico*,

http://www.networkideas.org/feathm/mar2006/Development_Policy.pdf, доступно дана 13.06.2015.

10. Gordon H. Hanson, „*Understanding Mexico’s Economic Underperformance*“, <http://www.migrationpolicy.org/research/mexico-economic%20underperformance>, доступно дана 07.07.2015.
11. Graciana del Castillo, *Mexico Public Debt and Debt Management*, <http://macroadvisory.net/files/71702467.pdf>, доступно дана 21.12.2014.
12. Dornbusch, R., Alejandro Werner, „*Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth*“, http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/19941/1994a_bpea_dornbusch_werner_calvo_fischer.PDF, доступно дана 19.03.2014.
13. Enrique Dussel Peters, *The Impact of China’s Global Economic Expansion on Latin America*, <http://www.uwi.edu/ccfc/wp-content/uploads/2015/01/The-Impact-of-China-on-Latin-America.pdf>, доступно дана 13.09.2014.
14. E. D. Peters, Kwan S. Kim, *From Trade Liberalization to Economic Integration: The Case of Mexico*, Working Paper #187 - January 1993, <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/187.pdf>, доступно дана 20.08.2014.
15. E. D. Peters, „*A Study of the Impact of China’s Global Expansion on Mexico Mexico’s Economic Relationship with China: Heading for conflict?*“, <https://ideas.repec.org/f/pdu223.html>, доступно дана 12.02.2014.
16. E. Buffie, Allen Sangines Krause, *Mexico 1958-86: From Stabilizing Development to the Debt Crisis*, 1989, <http://www.nber.org/chapters/c7524.pdf>, доступно дана 13.04.2014.
17. Eduardo Zepeda, Timothy A. Wise, and Kevin P. Gallagher, *Rethinking Trade Policy for Development: Lessons From Mexico Under NAFTA*, http://carnegieendowment.org/files/nafta_trade_development.pdf, доступно дана 15.09.2015.
18. Ernesto López-Córdova. „Economic Integration and Manufacturing Performance in Mexico: Is Chinese Competition to Blame.“ *Working Paper No. 23*, December 2004, http://www5.iadb.org/laeba/downloads/WP_23_2004.pdf, доступно дана 21.04.2014.
19. Esteban Garc’ia-Canal, Mauro Guill’ en, Pablo S’ anchez- Lorda & Ana Vald’ es Llaneza, *The Expansion of Spanish Businesses into Latin America: An Analysis*, http://gcg.universia.net/pdfs_revistas/articulo_91_1216827229514.pdf, доступно дана 04.03.2015.
20. Executive Office of the President of Mexico press release, “*Las Buenas Noticias También Son Noticia: Entra en Vigor el TLC México-Uruguay*,” August 13, 2004, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>, доступно дана 03.10.2014.
21. I. F. Fergusson and Bruce Vaughn, *The Trans-Pacific Partnership Agreement*, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40502.pdf>, доступно дана 12.05.2014.

22. Institut for Management Development, *The World Competitiveness Yearbook*, Lausanne, више година.
23. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México*, Mexico City, више година.
24. J. De La Cruz, R. B. Koopman, Zhi Wang, *Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports*, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, доступно дана 14.03.2015.
25. John C. Whitehead, Marie-Josée Kravis, *Lessons of the Mexican Peso Crisis*, <http://sandovalhernandezj.people.cofc.edu/r11.pdf>, доступно дана 12.09.2014.
26. José Sidaoui, Manuel Ramos-Francia and Gabriel Cuadra, *The global financial crisis and policy response in Mexico*, <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/54-17.html>, доступно дана 21.03.2014.
27. Jorge Máttar, Juan Carlos Moreno-Brid, Wilson Peres, „*Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*“, <http://www.networkideas.org/featart/sep2002/mexico.pdf>, доступно дана 13.11.2014.
28. Justino De La Cruz, Robert B. Koopman, Zhi Wang, *Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports*, <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf>, доступно дана 14.12.2014.
29. JETRO, *White Paper on International Trade and Investment*, Токуо, више година.
30. L. Martínez, O. Sánchez, Alejandro Werner, *Monetary policy and the transmission mechanism in Mexico*, http://www.academia.edu/11183955/Monetary_policy_and_the_transmission_mechanism_in_Mexico1, доступно дана 21.09.2014.
31. Manuel Sánchez, *Mexico's Economic Outlook and Challenges*, <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/discursos-y-presentaciones/discursos/%7B01E9793A-185C-E4D3-9607-E02FAD587059%7D.pdf>, доступно дана 13.04.2015.
32. Mario I. Blejer, Graciana del Castillo, *Mexico Public Debt and Debt Management*, <http://macroadvisory.net/files/71702467.pdf>, доступно дана 21.12.2014.
33. METI, *White Paper on International Economy and Trade*, Токуо, више година.
34. M. Angeles Villarreal, *Mexico's Free Trade Agreements*, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>, доступно дана 12.05.2014.

35. M. Angeles Villarreal, *NAFTA and the Mexican Economy*, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34733.pdf>, доступно дана 12.12.2014.
36. M. Angeles Villarreal, *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications*, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>, доступно дана 12.05.2014.
37. M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson, *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>, доступно дана 30.11.2015.
38. Melba Falck Reyes, *Japanese Foreign Direct Investment in Mexico and the Impact of the Global Crisis*, <https://gcg.universia.net/article/viewFile/419/545>, доступно дана 04.12.2014.
39. Ministry of Foreign Affairs of Japan, *Signing of the Protocol Amending the Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership*, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/mexico.html>, доступно дана 12.03.2014.
40. Noel Maurer, *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf>, доступно дана 14.12.2014.
41. OAS, Foreign Trade Information System, *Background and Negotiations on the Central America Countries – Mexico*, <https://www.sice.oas.org>, доступно дана 12.08.2014.
42. OECD, *Reviews of Innovation Policy: Mex.*, [http://www.oecd.org/document/27/0,3343,en_2649_34273_43822619_1_1_1_1,00&&en-US\\$01DBC](http://www.oecd.org/document/27/0,3343,en_2649_34273_43822619_1_1_1_1,00&&en-US$01DBC), доступно дана 12.03.2013.
43. OECD, *Economic Outlook*, Paris, више бројева.
44. Penélope Pacheco-López and A.P. Thirlwall, *Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality*, <https://www.kent.ac.uk/economics/documents/research/papers/2004/0403.pdf>, доступно дана 19.05.2015.
45. Pacheco-Lopez, Penelope, *Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico*, <http://ideas.repec.org/a/bla/worlde/v28y2005i8p1157-1172.html>, доступно дана 15.08.2015.
46. Pro México, *Negocios*, <https://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2013.pdf>, доступно дана 18.04.2014.
47. Raymundo Miguel Campos-Vázquez, *Trade and Occupational Employment in Mexico Since NAFTA*, <http://www.oecd.org/site/tadicite/48133857.pdf>, доступно дана 11.04.2014.
48. R. Dornbusch, I. Goldfajn, Rodrigo O. Valdés, *Currency Crises and Collapses*, <https://ideas.repec.org/a/bin/bpeajo/v26y1995i1995-2p219-294.html>, доступно дана 14.07.2014.

49. Tyler Curtis, Donn Gladish, *The Mexican Peso Crisis: A Balance of Payments Crisis (1994 – 1995)*, http://www.columbia.edu/~mu2166/UIM/BOP_Mexico.pdf, доступно дана 11.11.2014.
50. The Chinese University of Hong Kong, *The Mexico-EU Free Trade Agreement*, <http://intl.econ.cuhk.edu.hk>, доступно дана 12.05.2014.
51. The European Free Trade Association (EFTA) Secretariat, *EFTA and Mexico to Amend Free Trade Agreement*, <http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements/mexico>, доступно дана 12.01.2015.
52. The Asahi Shimbun, *Japan, Mexico Ink Landmark Accord*, <http://www.bilaterals.org/?japan-mexico-ink-landmark-accord>, доступно дана 09.05.2015.
53. *The Journal of Commerce Online*, “Japan, Mexico Sign Revised Trade Agreement”, http://www.joc.com/regulation-policy/japan-mexico-sign-revised-trade-agreement_20110223.html, доступно дана 12.03.2014.
54. U.S. Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, <http://www.bea.gov/scb/toc/0709cont.htm>, доступно дана 12.06.2015.
55. UHY, *Doing Business in Mexico*, Internet, <http://www.uhy.com/wp-content/uploads/Doing-Business-in-Mexico.pdf>, доступно дана 13.07.2015.
56. U.S.-Mexico Chamber of Commerce, *The Free Trade Agreement Between Mexico and the European Union*, www.usmcc.org/b-nafta5.php, доступно дана 12.01.2015.
57. UNCTAD, World Investment Report, Geneva, више година.
58. UNCTAD, World Economic Situation and Prospects, Geneva, 2011.
59. UNCTAD, Trade and Development Report, Geneva, више година.
60. Fernando, Rello, *Inercia estructural y globalización: la agricultura y los campesinos más allá del TLCAN*, <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP20RelloJuly08.pdf>, доступно дана 18.03.2014.
61. Francisco Gil-Diaz, *The Origins of Mexico's 1994 Financial Crisis*, <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1998/1/cj17n3-7a.pdf>, доступно дана 12.04.2014.
62. Chantal, Thomas, *Globalization and the Border: Trade, Labor, Migration, and Agricultural Production in Mexico*, <http://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2034&context=facpub>, доступно дана 12.03.2014.

63. Carlos A. Ibarra and Robert A. Blecker, *Structural Change, the Real Exchange Rate, and the Balance of Payments Constraint in Mexico*, http://nw08.american.edu/~blecker/research/ibarra_blecker_boprer_easterns.pdf, доступно дана 03.04.2014.
64. Christopher E. Wilson, *Economic Ties between the United States and Mexico*, <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Working%20Together%20Full%20Document.pdf>, доступно дана 04.12.2014.
65. Central Intelligence Agency (CIA), *The World Factbook*, <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>, доступно дана 20.01.2015.
66. World Trade Organization, *Regional Trade Agreements database*, <http://rtais.wto.org>, доступно дана 07.10.2014.
67. World Bank, *Prospects*, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>, доступно дана 18.06.2014.
69. World Trade Organization, *Trade Policy Reviews*, Geneva, више година.
68. World Economic Forum, *Global Competitiveness Report*, Davos, више година.
70. World Trade Organization, *Annual Report*, Geneva, више година.

IV Интернет адресе:

1. América Móvil, www.americamovil.com, доступно дана 02.07.2013.
2. Automotive Industry in Mexico, <http://www.automotivemeetings.com/mexico/index.php/en/automotive-industry-in-mexico>, доступно дана 20.05.2015.
3. Boston Consulting Group, https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean_manufacturing_globalization_shifting_economics_global_manufacturing/, доступно дана 21.07.2015.
4. Vizija danas, http://www.vizijadanas.com/svet_nafte.html, доступно дана 13.03.2015.
5. Економске анализе, <http://www.ekonomskeanalize.com/>, доступно дана 14.04.2015.

6. Economic Policy Institute, <http://www.epi.org/files/page/-/BriefingPaper308.pdf>, доступно дана 18.07.2015.
7. IMF, <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.htm>, доступно дана 25/01/2015.
8. International Finance Corporation (IFC), http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/region_ext_content/regions/latin+america+and+the+caribbean/countries/mexico, доступно дана 21.10.2015.
9. Index Mundi, <http://www.indexmundi.com/facts/mexico/real-effective-exchange-rate-index>, доступно дана 10.05.2015.
10. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>, доступно дана 12.12.2014.
11. Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), <http://www.imss.gob.mx/>, доступно дана 31.03.2015.
12. International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), <http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do/brief/ibrd>, доступно дана 21.10.2015.
13. International Labour Organization (ILO), http://www.ilo.org/gateway/faces/home/ctryHome?locale=EN&countryCode=MEX&_adf.ctrl-state=31k7mu1j0_9, доступно дана 31.03.2015.
14. ING International Trade Study, https://www.ingcb.com/media/231190/united_kingdom.pdf, доступно дана 21.03.2015.
15. International Trade Center, Trade Map, <http://www.trademap.org/Index.aspx>, доступно дана 15.03.2015.
16. Knoema, <http://knoema.com/tbocwag/gdp-by-country-1980-2015>, 12.10.2015.
17. Latin American Integration Association (ALADI), <http://www.aladi.org>, доступно дана 23.05.2014.
18. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), <https://www.miga.org/>, доступно дана 21.10.2015.
19. Nacional Financiera 1990, <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/06marcialuz.pdf>, доступно дана 12.08.2014.
20. OECD, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=58290#>, доступно дана 21.10.2015.

21. Office of the United States Trade Representative, <https://ustr.gov/countries/regions/americas/mexico>, доступно дана 13.12.2014.
22. Pro Mexico, <http://www.promexico.gob.mx/en/mx/fortalezas-mexico>, доступно дана 13.04.2014.
23. Привредна комора Србије, <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=599&p=1&pp=3&>, доступно дана 12.08.2015.
24. Rabobank, *Economic Research*, <https://economics.rabobank.com/publications/2013/september/the-mexican-1982-debt-crisis/>, доступно дана 23.11.2014.
25. Републички завод за статистику Србије, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=3364>, доступно дана 12.08.2015.
26. Secretaria de Economia (Ministry of Economy), <http://www.economia.gob.mx/?P=1156>, доступно дана 13.04.2014.
27. Trading Economics, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/exports>, доступно дана 08.09.2015.
28. Trading Economics, <http://www.tradingeconomics.com/mexico/exports-of-goods-and-services-percent-of-gdp-wb-data.html>, доступно дана 17.09.2015.
29. Trade DataWeb, <http://dataweb.usitc.gov>, доступно дана 15.02.2013.
30. Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte), http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp, доступно дана 09.05.2015.
31. U.S Department of Energy, https://www.eia.gov/dnav/pet/pet_move_impcus_a2_nus_epc0_im0_mbbldpd_a.htm, доступно дана 12.09.2015.
32. UNCTAD, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf, доступно дана 21.10.2015.
33. UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, доступно дана 22.10.2015.
34. Forbes, *Carlos Slim Helú & family*, <http://www.forbes.com/profile/carlos-slim-helu>, доступно дана 02.07.2013.

35. Consejo Nacional de Evaluación (CONEVAL, 2009-1010), http://www.coneval.gob.mx/Evaluacion/Eval_Especificas/Paginas/EED%202009-2010/EED-2009-2010.aspx, доступно дана 12.03.2014.
36. World Bank Group, <https://finances.worldbank.org/countries/Mexico>, доступно дана 21.10.2015.
37. World Bank, <http://www.worldbank.org/en/about/leadership/members#4>, доступно дана 21.10.2015.
38. World Trade Organization (WTO), https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm, доступно дана 21.10.2015.
39. World's Richest Countries, http://www.worldsrichestcountries.com/top-mexico_imports.html, доступно дана 17.03.2015.
40. WTO, Regional Trade Agreement Database, <http://www.wto.org>, доступно дана 17.05.2014.
41. WTO, Country Profile, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=MX>, доступно дана 15.09.2015.
42. WT/TPR/S/279 Mexico, https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s279_sum_e.pdf, доступно дана 29.04.2014.
43. World Trade Law, <http://www.worldtradelaw.net/databases/ftas.php>, доступно дана 12.10.2015.

БИОГРАФИЈА АУТОРА

Валентина Милосављевић рођена је 11.07.1979. године у Брусу. Основну школу завршила је у Брусу, док је гимназију „Стеван Сремац“ завршила у Нишу, обе као носилац Вукове дипломе. Природно-математични факултет, смер Географија, туризам и хотелијерство, завршила је у Новом Саду 2003. године, са просечном оценом 8,84.

Магистарску тезу под насловом “Спољна трговина и привредни развој Јапана после 1990. године” успешно је одбранила на Економском факултету у Београду 2010. године пред комисијом: проф. др Предраг Бјелић - ментор, проф. др Биљана Јовановић Гавриловић - члан и проф. др Џемал Хатибовић – председник комисије, чиме је стекла академски назив магистар економских наука. У оквиру последипломских студија, на смеру Међународна економија, успешно је положила све предвиђене испите планом и програмом студија са просечном оценом 10,00.

Валентина Милосављевић завршила је 2011. године Факултет за међународну економију у Београду, са просеком 9,39 чиме је стекла стручни назив дипломирани економиста. Током студија учествовала је у разним пројектима, организацијама округлих столова, семинара, конференција, припремама и одржавањима промоција и презентација.

Радно искуство је започела 2006. године као координатор за јавну дипломатију и односе с јавношћу на Академији за дипломатију и безбедност у Београду. Од 2008. године радила је као руководилац увоза у фирми LB Merchants LLC, представништво у Београду, у којој је имала прилике да редовно примењује аналитичка знања из спољнотрговинског пословања, финансија и банкарства.

На Високој економској школи струковних студија Пећ у Лепосавићу засновала је радни однос 2013. године као наставник – предавач за предмет Финансијски менаџмент. Аутор је више радова објављених на научним скуповима и у часописима националног значаја.

Течно говори, чита и пише енглески и грчки језик, а служи се немачким и француским језиком. Удата је и мајка је двоје деце.

ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ

Изјављујем да је докторска дисертација, под насловом

СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА

- резултат сопственог истраживачког рада;
- да ову дисертацију, ни у целини, нити у деловима, нисам пријављивао/ла на другим факултетима, нити универзитетима;
- да нисам повредио/ла ауторска права, нити злоупотребио/ла интелектуалну својину других лица.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци, који су у вези са ауторством и добијањем академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада, и то у каталогу Библиотеке, Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Нишу, као и у публикацијама Универзитета у Нишу.

У Нишу, _____

Аутор дисертације: Валентина Милосављевић

Потпис аутора дисертације:

ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ШТАМПАНОГ И ЕЛЕКТРОНСКОГ ОБЛИКА ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

Име и презиме аутора: Валентина Милосављевић

Наслов дисертације: СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ
 ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА

Ментор: Проф. др Милош Тодоровић

Изјављујем да је штампани облик моје докторске дисертације истоветан електронском облику, који сам предао/ла за уношење у **Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу.**

У Нишу, _____

Аутор дисертације: Валентина Милосављевић

Потпис аутора дисертације:

ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Никола Тесла“ да, у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, унесе моју докторску дисертацију, под насловом:

СПОЉНА ТРГОВИНА У ФУНКЦИЈИ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДЕ МЕКСИКА

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском облику, погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију, унету у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, могу користити сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons), за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство (CC BY)
2. Ауторство – некомерцијално (CC BY-NC)
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде (CC BY-NC-ND)
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима (CC BY-NC-SA)
5. Ауторство – без прераде (CC BY-ND)
6. Ауторство – делити под истим условима (CC BY-SA)

(Молимо да подвучете само једну од шест понуђених лиценци; опис лиценци дат је у наставку текста).

У Нишу, _____

Аутор дисертације: _____

Потпис аутора дисертације:
