

PALOTÁS LÁSZLÓ*

**AZ ÖSSZAMERIKAI
SZABADKERESKEDELMI TERV ÉS AZ
AMERIKAI–BRAZIL–ARGENTIN
HÁROMSZÖG**

1. ÁTTEKINTÉS

Ebben a munkában visszapillantok a pánamerikai regionalizmus (pánamerikanizmus) és a (Latin-Amerikán belüli) szubregionalizmus alternatív tradíciójára, majd rátérek a hidegháború végi fejleményekre. Az adósságválság liberalizációs kényszere, a szovjet szuperhatalom összeomlása, az angolszász piaci kapitalizmus diadalmenete és Mexikónak az USA-val való közvetlen integrációja meggyengítette a szubregionalizmust, míg a Washington által a többi latin-amerikai piac számára is kilátásba helyezett szabadkereskedelmi megállapodások (FTA) a reorientációjához vezettek.

Piaci demokráciája értékeinek latin-amerikai adoptálása az USA-t jelenlegi (harmadik) pánamerikai regionalizációs kísérletére inspirálta. A szubregionalizmusba viszont új életet lehelte, hogy két kibékülő rivális és globális kereskedő, Brazília és Argentína létrehozta a Déli Közös Piacot (Mercosur), amelyet az Európai Unióhoz is csatlakoztatni kívánt. De Argentína számára, amely Brazíliával való integrációját az USA-val ápolt különleges szövetséggel ellensúlyozta, elsődleges, hogy a Mercosur a tervezett Összamerikai Szabadkereskedelmi Övezet (FTAA) építőköve legyen. Brazília viszont az észak-amerikai FTA-sémától (NAFTA) eltérő, állandó államközi egyezkedésen alapuló mintát kínált a

* A szerző a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Ph. D. hallgatója. Témavezető: dr. Kollár Zoltán egyetemi tanár.

Mercosur keretében, amelyet igyekezett dél-amerikai gazdasági integrációs és politikai koordinációs bázissá tenni.

Az Északon és Délen egyaránt mutatkozó elosztási polarizáció fékezte az FTAA-folyamatot, és rehabilitálta az EU rajnai modelljét. A NAFTA mélyítésével az USA megkönnyítheti Mexikó számára az FTAA támogatását. Az FTAA-ban az USA, Brazília és Argentína megtalálhatja érdekeinek közös nevezőjét. Az FTAA lehetővé teheti Argentínának, hogy belemenjen a Mercosur mélyítésébe, és ösztönzi az EU-t a Mercosurral való FTA létrehozására. Egységes belpiacával és monetáris integrációjával az EU ma erősebb partner lehet.

2. PÁNAMERIKANIZMUS A MÚLTBAN

A pánamerikai (Amerika-közi, összamerikai, féltekei) regionalizmus az amerikai hegemonia kiterjesztését célozta olyan, átfogó együttműködési rendszerek – köztük vámunió vagy FTA – létrehozásával, amelyek keretében az USA közvetlenül magához kötheti féltekei partnereit, gyengítve a földrészen kívüli befolyást. Ez a pánamerikanizmus a Monroe-doktrína szelídebb eszközökkel való érvényesítésére irányult.

Első pánamerikai regionalizációs kezdeményezését az USA a polgárháború után tette, amikor már reális hegemoniaigénnyel léphetett, föl és gyorsan iparosodó hatalomként versenyre kelt a latin-amerikai piacokért, amelyeket még az európaiak uraltak. Az 1889-90-es washingtoni konferencián azonban a dél-amerikaiak elutasították az USA pánamerikai vámuniótervét, amely mögött a porosz Zollverein mintája érződött. Mindenesetre létrehozták az Amerikai Köztársaságok Nemzetközi Uniójának Kereskedelmi Irodáját, amelyből a Pánamerikai Unió kinőtt.

Az USA második regionalizációs kísérletét 1947-48-ra datálhatjuk, amikor végre az összes latin-amerikai államot (a renitens Argentínát is) bevonta a (30-as évek óta újra építgetett) Amerika-közi rendszerbe (amelyet az ENSZ-rendszerbe illesztett). Biztonsági-politikai síkon elérte az Amerika-közi Kölcsönös Segítségnyújtási Szerződés (Riói Szerződés) elfogadását és az Amerikai Államok Szervezete (AÁSZ) megalakítását. De a rendszer gazdasági komponense megfeneklett, mert Washington (amely Nyugat-Európa megerősítésére koncentrált a hidegháború kezdetén) elvetette az „Amerika-közi Marshall-terv” gondolatát. Ezért partnerei nem ratifikálták a Bogotái Gazdasági Megállapodást, amely az amerikai magántőke Latin-Amerikába csábításával egyengethette volna a pánamerikai FTA útját (beruházásvédelmi és kisajátítás elleni garanciákat nyújtva).¹

Első két régióépítési kezdeményezését az USA maga ítélte kudarcra azzal, hogy (együttműködés helyett) az egyoldalú beavatkozás durva eszközeihez folyamodott Latin-Amerikában. A két törekvésben mindenesetre közös elem volt:

- Regionális gazdasági övezet, az áruk és a tőke szabad mozgásával és az állami beavatkozás korlátozásával.

¹ Mace, Bélanger, 24-25. old.

- Regionális politikai-biztonsági struktúra az Amerika-közi problémák kezelésére és olyan latin-amerikai tömb kialakulásának meggátolására, amely ellensúlyozhatja az amerikai dominanciát.¹

3. SZUBREGIONALIZMUS A MÚLTBAN

A (Latin-Amerikán belüli) szubregionalizmus a pánamerikai (hegemón) regionalizmussal vetélkedő tradíciót képviselt, amely a latin-amerikai egység (kontinensen kívüli szövetségkeresést is magába foglaló) „bolívari víziójából” és a (gazdasági szuverenitást védelmező) CALVO-doktrínából táplálkozott.² Legmarkánsabban az 1960-70-es évek észak-déli szembenállása keretében jelentkezett, olyan zárt integrációs sémák formájában, amelyek az importhelyettesítő iparosítás (ISI) szubregionális kiterjesztésére irányultak.

A klasszikus ISI zárt belpiaci keresletre épülő, a fennálló nemzetközi munkamegosztást elutasító, befelé forduló fejlesztési stratégia volt, amely már a 60-as évek végére tarthatatlanná vált. A magas vámok éket vertek a világpiaci és a belföldi árak közé. A nemzeti piac többnyire szűknek bizonyult optimális méretű vállalatok eltartásához, a kivittelt viszont fékezte, hogy az exportcikkek termelői a világpiaci árnál jóval drágábban juthattak csak hozzá az inputokhoz. Egyes ISI-államok néhány technológiaigényes termék gyártására beengedték az (eleinte zömmel amerikai) feldolgozóipari multikat. Ezek jobbára otthoni gyáraik miniatürizált változatait építették föl, s a helyi gyártás fejében jóval nagyobb szeletet hasítottak ki a védett piacokból, mint konkurenseik, amelyek (máshol, ideálisabb körülmények között gyártott, de magas vámmal sújtott) exporttal próbálták ellátni azokat.

Az ISI életképessége érdekében az ENSZ Latin-amerikai Gazdasági Bizottsága (CEPAL) a szubregionális integrációt szorgalmazta. A piactágítás kínálta skála-előnyök kiaknázásától nagy hatékonysági nyereségeket remélt, amelyek gyorsan ellensúlyozhatják a szubrégió belüli, drágább beszerzési forrásokra való áttérésből adódó kezdeti veszteségeket. Vámuniós sémákat ajánlott, öt alapelvvvel:

- A belső vámok és egyéb korlátok felszámolása.
- Magas közös külső vám (CET), amely megóvjva a szubrégió iparát a kívülállók versenyétől.
- Vámlebontási engedmények a fejletlenebb tagoknak, hogy megszilárdíthassák növekedékiparukat.
- Az intrakereskedelmi szaldók egymás közti klíringje.

¹ Mace, Bélanger 26-27. old.

² Az 1868-as Calvo-doktrína szerint a latin-amerikai államokat semmivel sem terheli több kötelezettség a külföldiekkel szemben, mint amennyivel a hazaiaknak tartoznak hasonló esetekben, saját törvényeik értelmében. A külföldiekkel (köztük az európai és amerikai befektetőkkel) felmerülő jogvitákban csakis a nemzeti bíróságok járhatnak el, és nemzetközi joghatóság nem fogadható el. A külföldiek a helyi jogorvoslati lehetőségek kimerítése után sem tarthatnak igényt hazájuk diplomáciai védelmére. Rodríguez, Low, Kotschwar, 391. old. Bachand, 5. old.

- Az extraregionális export ösztönzése. Az elvek közül azonban a szubregionális belpiac védelme abszolút prioritást élvezett, míg a külső export háttérbe szorult. Ezért a CEPAL receptjét „zárt regionalizmusnak” nevezhetjük.¹

Mindamellett az 1960-ban alapított, Latin-Amerikán belüli átfogó kooperációs rendszer, a Latin-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (ALALC) a gyakorlatban laza preferenciális séma maradt, amely módot adott a tagok laza világpiacon kapcsolódásának megőrzésére, és elnyerte az USA és a nemzetközi pénzügyi szervezetek (IFI) áldását. Az ALALC keretében tíz dél-amerikai állam és Mexikó próbálta lebontani egymás közti vámjait, kétoldalú preferenciák nyújtása, illetve azok időnkénti többoldalú összesítése útján. De amikor a kényes ágazatokhoz értek, a vámfelárasztás elakadt.

Az 1969-ben létrehozott, szűkebb Andesi Egyezmény (GRAN) viszont a legzártabb regionalizmust képviselte, a világpiacon kötődés átmeneti „kikapcsolásának” szándékával. A 24-es döntés korlátozta a multik profitrepatriálását, és határidőt tűzött ki többségi tulajdonrészük megszüntetésére, bár szigorát jócskán enyhítették. Az 1960-ban alakult Közép-amerikai Közös Piac (MCCA) az ALALC és a GRAN közé sorolható: a *laissez faire*-t vegyítette a tervezésen alapuló kompenzáció elemeivel.²

A zárt (szub)regionalizmussal politikai síkon az el nem kötelezettek mozgalmában való részvétel párosult. Az Új Nemzetközi Gazdasági Rendről zajlott vitákban a fejlődők még szinte egységesen szuverenitásközpontú álláspontot foglaltak el. Speciális státusért vívott harcuk gyümölcse volt az Általános Preferenciarendszer (GSP) és a Megengedő Záradék is.

Az ALALC-ot tagjai 1980-ban megszüntették, és (a Megengedő Záradék alapján) létrehozták a Latin-amerikai Integrációs Társulást (ALADI), amely már határidők és más megkötések nélkül engedélyezett mindenféle liberalizációs rész-megállapodást a majdani FTA-hoz vezető úton.

4. AZ ADÓSSÁGVÁLSÁG LIBERALIZÁCIÓS KÉNYSZERE

A fejlettek reálbérszínvonalának emelkedése, valamint a közlekedési és távközlési forradalom „távolságrövidítő” hatása az 1970-es évekre egyre több feldolgozóipari és szolgáltató multit indított arra, hogy a fejlődő világban végeztesse el egyszerűbb és munkaigényesebb tevékenységeit, kiaknázva a relatív bérkülönbséget. Ez a külföldi forráskihelyezés vagy termelésmegosztás (amelynek során csak a tőke vándorol Északról Délre) kiterjesztette a feldolgozóipari közbülső termékek (ágazaton, sőt, cégen belüli) kereskedelmét. A fejlődők pluszberuházásokhoz juthattak, ha elfogadták a multik feltételeit.

Az 1973-74-es első olajáremelés monetáris expanzióra készítette a (valutájukat az aranydeviza-standard megszüntetése után lebegtető) fejletteket, földuzzasztva a nemzetközi likviditást. Az 1978-79-es újabb olajáremelésre viszont már monetá-

¹ Stevens, 278. old.

² Mace, Bélanger, 209. old.

ris restrikcóival reagáltak, fölserófolva a kamatlábakat és lenyomva a primer-termék-árakat (már az olajét is, mert a fejlettek mérsékelték olajfüggőségüket). A két olajáremelés között nyakig eladósodott latin-amerikaiak exportbevételei megcsappantak, és 1982-ben Mexikó bejelentette, hogy nem tud törleszteni, mire a bankok leállították Latin-Amerikának nyújtott hiteleiket.

Az adósságválság halálra ítélte az állami szektor nagyberuházásain nyugvó ISI-modellt. Másfelől több amerikai nagybank annyira túlméretezte latin-amerikai hitelkihelyezéseit, hogy egy darabig a csőd szélére került. Mindamellet a latin-amerikai „adósszindikátus” nem jött létre, és a válság végül kompromisszummal zárult: az USA vezette hitelezők belementek, hogy a latin-amerikaiak kiaknázhassák adósságuk piaci értékének csökkenését, de kikötötték az IFI-k által előírt stabilizációs és kiigazítási intézkedések végrehajtását, amelyek az exporttermelést favorizálták a belföldi kereslet kielégítésével szemben, az adósság szolgálata érdekében.

A BRADY-adósságrendezések során az amerikai pénzügyminisztérium és a washingtoni székhelyű IFI-k egyetértésre jutottak a latin-amerikai kormányokkal a piaci reformok elveiben, ami az 1989-es „washingtoni konszenzusban” (WC) tükröződött. Az ideológiai „konvergenciát” elősegítette a hidegháború vége: a kommunista rendszerek összeomlását Latin-Amerikában az etatista gazdasági modellek általános bukásaként fogták föl. A WC reformelvei közül a latin-amerikaiak a könnyebben megvalósíthatókra (kereskedelmi-beruházási liberalizáció, privatizáció, költségvetési fegyelem) koncentráltak. A többi elv háttérbe szorulásával a WC olyan „standard” liberalizációs felfogás szimbólumává vált, amely a piac erőire bízta a szerkezeti kiigazítást.¹

A reformállamok mindenestre visszailleszkedtek a nemzetközi munkamegosztásba, és ismét az exportot próbálták növekedésük motorjává tenni. A liberalizációval járó konkurenciadruk hatására a bennlévő feldolgozóipari multik racionalizálták tevékenységüket: vagy maradtak a megnyíló piacon, modernizálva termelésüket, és innen látva el más (preferenciálisan elérhető) piacokat is, vagy a külső szállítás mellett döntöttek. Jól jártak azok a nagy helyi konglomerátumok is, amelyek be tudtak kapcsolódni az ágazaton belüli kereskedelmen, szakosodáson és termelékenységi ugráson alapuló, regionális, sőt globális léptékű átalakulásba, harmadik világbeli multikká (TWM) transznacionalizálódva.²

A liberalizáció kárvallottjai: az egykori ISI-szektor nemzeti vállalatai (amelyek elvesztették a piacvédelemből húzott hasznukat, esetleg létalapjukat), valamint a szektor vállalkozói, munkásai és szakszervezetei. Az állam karcsúsításával és a privatizációval sok alkalmazott veszttette el állását. A piaci modell mégis széles lakossági támogatásra számíthatott a „fogyasztói többlet” jóvoltából – feltéve, hogy a kormányok belátható időn belül ellensúlyozni tudják bevezetésének szociális hátulütőit, elérve a tartós növekedést.³

A nemzetközi versenyképességhez szükséges gyors hatékonyságjavítás ugyanis a bérek polarizációjával és a foglalkoztatás visszaesésével járt, mert a bennlévő multik és a TWM-ek jobbra tőkeigényes technológiaváltással szilárdították pozí-

¹ Naím, 89. old.

² Mace, Bélanger, 212-214. old.

³ Wise, 17. old.

cióikat, és az új belépők is viszonylag modern technológiát honosítottak meg, inkább csak a képzetesebb munkásoknak kínálva állásokat. A képzetlenek tömegének foglalkoztatása a kisebb cégek seregére hárult, amelyek csak kínkeservesen alkalmazkodtak a szigorodó versenyhez, vagy tönkrementek.¹

A növekedéshez szükséges tőkevonás érdekében a latin-amerikai államok a 90-es években egyre többet adtak föl gazdasági szuverenitásukból, és a CALVO-doktrína tradíciója gyorsan erodálódott. Ráadásul a szubregionalizmus másik összetevője, a kontinensen kívüli támaszkeresés lehetősége is beszűkült a szovjet szuperhatalom összeomlásával és a tercermundizmus leáldozásával.

Ez annak ellenére így volt, hogy az Európai Közösség (EK) a közép-amerikai konfliktusok „internacionalizálódása” nyomán – a diszkreditálódott AÁSZ megkezdésével létrehozott Contadorai Csoportnak nyújtott támogatásával – politikailag is megjelent a szubkontinensen. Az EK belement a San José-i fórum 1984-es létrehozásába a contadorai négyekkel és az MCCA-ötökkel (beleértve a sandinista Nicaraguát).

Bár ebből az együttműködésből kinőtt a latin-amerikai államok laza külpolitikai koordinációs fóruma (Riói Csoport), valamint az európai-latin-amerikai „interregionális párbeszéd” intézménye is, ez a kettős koordináció sem nyújthatott számottevő ellensúlyt az USA-val szemben. Annál kevésbé, mert a féltekei konvergencia alapját alkotó „angolszász” (liberális, individualista, nyíltpiaci) modell diadalmenete megkérdőjelezte a nyugat-európai „rajnai” kapitalizmus (irányított, szociális piacgazdasági) modelljét is.²

5. AZ USA HARMADIK RÉGIÓÉPÍTÉSI KÍSÉRLETÉNEK ELŐZMÉNYEI

A piaci demokrácia modelljének latin-amerikai elfogadása a pánamerikanizmus új hullámát indította el. Szemben a reorientálódó szubregionalizmussal, a pánamerikai regionalizmus következetességet mutatott: az USA jelenlegi, harmadik régióépítési kísérlete is két FTA-kezdeményezésre – az 1990-es Összamerikai Vállalkozási Kezdeményezésre (EAI) és az Összamerikai Szabadkereskedelmi Övezet (FTAA) 1994-es tervére – épült.

Sőt, visszatekintve, már az 1982-ben meghirdetett Karib-medencei Kezdeményezéstől (CBI) logikus út vezetett – a Kanadai-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodáson (CUSFTA) át – az EAI-hoz és az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodáshoz (NAFTA), tőlük pedig az FTAA-tervhez.

A 70-es évekre véget ért Nyugat-Európa és Japán amerikai felzárkóztatása, és az olajársokk megtörte a Nyugat negyedszázados virágzását. Az évtized végén az EK és Japán vonakodott követni az USA-t az átfogó vámfelfaragásban, és az amerikaiak aggódtak, hogy teret veszítenek velük szemben a kereskedelemben és a technikai-vállalatszervezési innovációban.

¹ Nolte, 56. old.

² Dombois, Imbusch, Lauth, Thiery, 45-46. old.

A multik heves árversenybe bocsátkoztak egymással a világ különböző tájain, és az amerikai cégek ösztökélték kormányukat, hogy bírja rá a fejlődőket közvetlen beruházásaik (FDI) fogadására, beleértve hardverben és szoftverben megtestesülő tudásuk oltalmát. E célok eléréséhez azonban a GATT nem adott jó keretet, mert alkalmazási területe nem terjedt ki a kereskedelemmel összefüggő „új témákra” (beruházások, szolgáltatások kereskedelme, szellemi tulajdonjogok).

A GATT hatályát eredetileg nem terjesztették ki az agrárkereskedelemre sem, mert a fejlettek ragaszkodtak protekcionizmusukhoz. Az USA is fönntartotta a farmereinek adott szubvencióit, de az EK (amelyet a két világháború tapasztalata önellátásra sarkallt) Közös Agrárpolitikája (CAP) keretében kirívó vehemenciával védte mezőgazdaságát, drasztikus tarifális és más importkorlátozásokkal, illetve ártámogató „intervenció” vásárlásokkal. A tetejében a közösség a 70-es évektől elárasszotta a világot vastagon szubvencionált fölöslegeivel, saját piacán kívül is sújtva a nála jóval hatékonyabb, hagyományos agrárexportőröket, köztük az USA-t és a latin-amerikaiakat.

Az elzárkózók piacának megnyitására Washington egyre sűrűbben élt az „agresszív bilateralizmus” eszközeivel: az 1974-es kereskedelmi törvény 301-es szakasza, majd az 1988-as Szuper 301-ese lehetővé tette, hogy az USA kereskedelmi szankcióval való fenyegetéssel bírjon rá más államokat „ésszerűtlen és indokolatlan” korlátozásai megszüntetésére. Az amerikai protekcionista csakhamar saját céljaira aknázták ki az egyoldalú szankciólehetőségeket. Washington egyre gyakrabban vetett ki kiegyenlítő vámokat a dömpinggel vagy más „inkorrekt praktikákkal” vádolt országokra.¹

Az első REAGAN-kormány gazdasági stratégiája kamatláb-felszökést és túlértékelt dollárt eredményezett, erős nyomásnak téve ki az USA (csereszektorbeli) cégeit. Az 1981-82-es recesszió teljében Washington újabb multilaterális fordulót kezdeményezett, a GATT alkalmazási területének az „új témákra” és az agrárkereskedelemre való kiterjesztésére, de az EK kezdetben „kikosarazta” (félteve a CAP-ot). Erre az USA (amely az európai integráció mélyítésével-bővítésével járó, kívülállókkal szembeni diszkriminációt eddig rendre multilaterális liberalizálási fordulókkal oldotta) most maga is összetakolt két apró preferenciális sémát: a CBI-t és az Izraellel 1985-ben kötött FTA-megállapodást.²

Az 1984 elején életbe lépett CBI-ben az USA már piacra jutási preferenciákat nyújtott, segélyek helyett: vámmentesen vagy legalább kedvezményesen engedte be piacára 22 közép-amerikai és karibi kisállam termékeit, ezzel ösztönözve az amerikai cégeket szabványos termelésük egy-egy fázisának a szomszédos, olcsó bérű térségbe való áttelepítésére. A CBI sugaras szerkezetű struktúrát eredményezett: az egyes miniállamok egy-egy „küllő” módjára kötődtek az amerikai „kerékagyhoz”.

Az USA következő regionális lépése a Kanadával kötött FTA (CUSFTA) volt. Az olajáresés ugyanis 1981-ben gazdasági és alkotmányjogi válságba döntötte Kanadát, és végül rábírta az USA-tól való hagyományos elzárkózásának föladására. A kanadai cégeket főleg az amerikai újprotekcionizmustól való félelmek sarkallták a CUSFTA szorgalmazására. Főleg az amerikai dömpingellenes eljárásokkal és kiegyenlítő vámokkal (AD/CVD) szembeni védekezés érdekelte őket, és

¹ Dallmeyer, 5. old.

² Frankel, 5. old.

Ottawának sikerült is külön választottbírói eljárást kicsikarnia e viták rendezésére. A világgazdaság rivális tömbökre bomlásának fenyegetése még fontosabbá tette Kanada számára fő piacának bebiztosítását.

De a CUSFTA főleg a beruházókat és beruházásaikat oltalmazó garanciák tekintetében hozott újat, transznacionális rezsimeket fektetve le a két részes állam egymással, illetve egymás cégeivel való kapcsolatainak szabályozására.¹ A CUSFTA-tárgyalásokon elért vívmányait az USA „munícióként” használta a Genfben párhuzamosan zajló GATT-alkudozásban, miután az Uruguayi Forduló (GATT/UR) 1986-ban mégiscsak megkezdődött.

Kanadához hasonlóan Mexikó is hagyományosan ellenállt az USA kereskedelmi liberalizációs törekvéseinek, beruházásait pedig keményen regulázta (a CALVO-doktrína szellemében), bár az utóbbi egy-két évtizedben itt is haladt a „csöndes kontinentalizáció”, jórészt összeszerelő bérmunkaüzemek, „maquildorák” határ menti telepítésével.²

Mexikó esetében is az olajár-összeomlás vezetett az elzárkózás földadásához. Mexikó 1985-87-ben radikális kereskedelmi liberalizációt hajtott végre, és belépett a GATT-ba. De annak „alapgaranciái” szinte hatástalannak bizonyultak az amerikai újprotekciónizmussal szemben. Ezért Mexikó is FTA-ajánlatot tett az USA-nak. De mindenekelőtt nagyarányú tőkevonást remélt az amerikai piacra való kiváltságos és biztos bejutás, illetve alacsony bérszínvonal kombinációjától.

6. AZ EAI, A NAFTA ÉS AZ FTAA

Az EAI: A mexikói ajánlat elfogadása után GEORGE BUSH az EAI-ban kétoldalú FTA-megállapodásokat helyezett kilátásba a többi latin-amerikai „piaccal” is, fölvázolva egy olyan összamerikai FTA vízióját, amely ezekből a „küllőkből” alakul ki az amerikai „kerékagy” körül. De (tekintettel arra, hogy az USA-hoz való FTA-kötődés számos államtól alapos felkészülést igényel) kezdetben csak olyan keret-megállapodásokat ajánlott, amelyek elmélyítik az együttműködést a fő liberalizációs témákban.

Az USA-hoz való FTA-integrálódás hosszabb távú „dinamikus” előnyökkel kecsegtette a latin-amerikaiakat: egyrészt a nagy felvevőpiac biztosításával módot adhat nekik a szakosodásra és a skálaelőnyök realizálására, ami vonzza az FDI-t, másrészt élénkítheti a versenyt, ami ösztönzi termelésük modernizálását, mindezzel javítva gazdaságuk hatékonyságát. Jóval alacsonyabb jövedelmük és kisebb méretük folytán a latin-amerikai partnerek arányosan nagyobb nyereségeket várhattak az USA-val való összefonódástól, habár jóval nagyobb kiigazítási áldozatok árán.³

A NAFTA-tárgyalásokkal már egy egész Észak-Amerikára kiterjedő integrált piac perspektívája hatott mágnesként a félteke többi országára. Minél nagyobb ugyanis egy FTA, annál nagyobb a kimaradókkal szembeni relatív diszkrimináció.

¹ Deblock, Brunelle (1999/6), 5. old.

² Kontinentalizáció = észak-amerikai integráció.

³ Fishlow, Jones, 28-29. old.

A „bekerülési nyomást” mutatta, hogy 1991 végéig 26 latin-amerikai ország írt alá EAI-keretmegállapodást az USA-val, megkönnyítve az amerikai FDI-t, cserében az FTA-hoz vezető szorosabb kapcsolatok ígéretéért.¹

A NAFTA: Az 1994 elejétől hatályos NAFTA az USA piaci szabályozórendszerit (az északi Kanada után) kiterjesztette a déli Mexikóra is, precíz kötelezettségekkel és pontos menetrendekkel, minimális teret hagyva a vitáknak, és az óhatatlanul felmerülőket lehetőleg jogi úton rendezve.

Ezek a rezsimek egyrészt afféle „piacrendező” közszolgáltatásként működnek az összes bennlévő cég javára.² Másrészt lefaragják a partnerek nemzeti vállalatainak az USA-ban honos cégekkel szembeni privilégiumait. Harmadrészt az amerikai vállalatokat előnyökhöz juttatják a régió kívüli (európai vagy ázsiai) konkurenseikkel szemben, legalábbis addig, amíg ezeket az előnyöket a GATT-ban létrejövő egyezmények, vagy a konkurensek hasonló megállapodásai nem eliminálják.

A NAFTA szigorú korlátokat szab a partnerállamok (a mexikói állam) gazdasági beavatkozásának. Ha a partnerberuházók úgy érzik, hogy a fogadó tagállam megsértette a NAFTA beruházási szabályait, akkor közvetlenül nemzetközi választottbíráskodást vehetnek igénybe. Ezzel Mexikó föladta a CALVO-doktrínát.³

A NAFTA a szolgáltatásforgalom liberalizálásában a gyorsabb haladást elősegítő, negatív listás elvet követi. Közbeszerzési szabályai kiterjedtek a tagországok szövetségi államaira (tartományaira) is. A partnerberuházók szellemi tulajdonjogait GATT-plusz garanciákkal oltalmazta. Néhány ágazatban (autó, textil) regionális szintre terjesztette ki a protekcionizmust, bonyolult és szigorú eredetszabályaival, további relokalizációra ösztönözve az amerikai vállalatokat.⁴

A NAFTA kiterjesztette Mexikóra az AD/CVD-viták rendezésére a CUSFTA-ban fölkinált különleges mechanizmust, amelynek keretében (az egyik tagország érintett cégének fellebbezésére) kétnemzeti választottpanelek vizsgálják felül, mennyire felelnek meg a másik NAFTA-tag hatóságainak végső döntései saját nemzeti joguknak. Az eljárás bizonyos mértékig módot adott Kanadának és Mexikónak az amerikai újprotekciónizmussal szembeni védekezésre.⁵

A piacközpontú NAFTA nem hozott létre közösségi szerveket, sem közös alapokat a „leszakadó” térségek, vagy rétegek felkarolására. Az USA lényegében kizárta a NAFTA-ból a munkaerő-áramlást, de nem akart semmiféle felelősséget vállalni Mexikó fájdalmas gazdasági és szociális kiigazításáért.⁶

Összességében a NAFTA egyrészt az USA és Kanada fejlettségi szintjét és szigorú követelményeit tükrözte, másrészt lényegében az állami beavatkozással szemben álló, individualista, liberális amerikai politikai kultúra egész Észak-Amerikára való kiterjesztését szolgálta, Kanada és Mexikó inkább etatista és közösségi hagyományával szemben.⁷

¹ Baldwin, 879-880. old.

² Bulmer-Thomas, Dunkerley, 115. old.

³ Bachand, 26-28. és 31-34. old.

⁴ Bulmer-Thomas, Dunkerley, 103. old.

⁵ Hufbauer, Schott, 141. old.

⁶ Bulmer-Thomas, Dunkerley, 104. old.

⁷ Mace, Bélanger, 85-88. old.

Az FTAA-terv: A Miami Csúcson BILL CLINTON (demokratikusan választott) féltekei kollégáival együtt meghirdette az FTAA-megállapodás 2005-ig történő tető alá hozatalát, kiterjesztve az integrációs projektumot a politikai, biztonsági, szociális-művelődési és környezetvédelmi dimenzióra is (Miami Folyamat).

Az FTAA keretében az amerikai cégek meghódíthatnák a földrész high-tech ipari és szolgáltatási piacainak java részét, szilárdítva pozícióikat a Déli Kúpon is. Cserében az USA-nak is meg kellene nyitnia piacát a latin-amerikai agrártermékek, ipari közbűsítő termékek, sőt egyes high-tech produktumok előtt. A bonyolult, kölcsönös előnyökön nyugvó FTAA-sémával és a ráépülő Miami Folyamattal az USA még szorosabban magához kötheti a félteke többi országát, gyöngítve a földrészen kívüli befolyást, a Monroe-doktrína szelíd, XXI. századi verziójaként.¹

Ezen kívül Washington az FTAA-ban eszközt látott éppen aktuális világkereskedelmi programjának megvalósítására. Számos témában ugyanis még többet akart, mint amennyit a GATT/UR-on elért, és ebből a NAFTA-ban már sokat ki is vívott. A NAFTA féltekei túlsúlyából következett, hogy rezsímjei szolgáljanak az FTAA alapjául. Az USA azt remélte, hogy FTAA-eredményeit munícióként használhatja a további multilaterális alkudozásnál.²

7. AZ FTAA AMERIKAI TÁMOGATÁSÁNAK ÁTMENETI APADÁSA

Az FTAA iránti washingtoni lelkesedés mégis már a Miami Csúcs előtt lohadni kezdett, és a latin-amerikai kormányok politikai nyomása kellett ahhoz, hogy az USA elkötelezze magát a terv mellett.³ A húzódozás fő oka az volt, hogy a Washington 1994-ben átértékelte külpolitikai stratégiáját: a költségtakarékos „tágítási” doktrínának a NAFTA-mag szelektív bővítése felelt meg, szemben az FTAA egy kalap alatti tető alá hozatalával, ami olyan államok sorával szemben róhat rá pénzügyi felelősséget, amelyekhez nem kötik fontos érdekek.⁴

A pesóválság megmutatta, milyen implicit költségekről lehet szó: bár az USA a NAFTA-ban nem vállalt semmilyen konkrét pénzügyi kötelezettséget Mexikóval szemben, rákényszerült partnere fizetőképességének szavatolására. Ráadásul az USA a drasztikus devalválás nyomán Mexikó „végső importőrévé” is vált: vele szembeni törékeny kereskedelmi többlete 1995-ben tetemes deficitre váltott. A pesóválság után a NAFTA féltekei bővítése elakadt a kongresszusban.

Másrészt az FTAA már csak azért sem látszott sürgősnek, mert az amerikai cégek nélküle is javították kereskedelmi-beruházási pozícióikat a szubkontinensen, még jobban kiaknázva a latin-amerikaiak egyoldalú kereskedelmi-beruházási liberalizációját és privatizációit, mint európai konkurenseik.⁵ A NAFTA-val pedig

¹ Bulmer-Thomas (1998), 254. old.

² Bulmer-Thomas, Dunkerley, 91. old.

³ Feinberg, 132. old. Taccone, 2. old.

⁴ Mace, Bélanger, 102-103. old.

⁵ Az 1990-es évek első felében Latin-Amerikába irányult FDI-áramláshoz az USA 70,7 százalékkal járult hozzá, míg az EK/EU tagjai együttesen is csak 23,9 százalékkal. Az

az USA szorosan magához kötötte Mexikót, amely fontosabb számára, mint Latin-Amerika többi része együttvéve.

A pesóválság és a NAFTA együttes hatása a 90-es évek második felében Mexikót az észak-amerikai gazdaság feldolgozóipari termelő-összeszerelő bázisává tette. Az amerikai multik átszervezték termelési hálózataikat (egy-egy üzemből törekedve egész Észak-Amerika ellátására), ami kanadai jelenlétük relatív hanyatlásával és mexikói tevékenységük súlynövekedésével, az USA-n belül pedig a hagyományos iparvidék, a Rozsdaöv további délnyugatra húzódásával járt.

Észak-Amerika „magába gubózott”: intraexportja 1999-re csaknem 54 százalékára nőtt az összexportjának, az 1990-es 42-ről. Mexikó mára az USA második legjelentősebb kereskedőpartnerévé vált, Kanada mögött. Amerikai exportcélpontként Latin-Amerika többi része is úgy-ahogy tartotta pozícióját, legalábbis az ázsiai válságok okozta recesszióig, de az USA szállítójaként lemaradt: az amerikai kereskedelem alaptendenciáját, a délkelet-ázsiai import súlynövekedését csak Mexikó tudta megtörni, Latin-Amerika többi része nem.¹

Amíg az amerikai multik hálózatai Észak-Amerikában a legsűrűbbek (világviszonylatban is), és ottani FDI-jük főleg hatékonyságkereső (költséglesztorító), viszontexportot eredményezve az amerikai piacra, addig a félteke földrajzilag messze eső, déli részén hálójuk sokkal ritkább, FDI-jük Brazíliára koncentrálnak, és főleg piackereső, vagyis a helyi (regionális) kereslet helyi termelésből való kielégítésére irányul.

A NAFTA manapság a félteke össztermékének 87, kereskedelmének 83 pedig százalékát képviseli.² Az északi mag túlsúlyából és Latin-Amerika többi részének Mexikóhoz képesti relatív súlycsökkenéséből következik, hogy az FTAA kereskedelmi-beruházási tétje az amerikai vállalatok számára – bár korántsem nem lebecsülendő – nem fogható a NAFTA jelentőségéhez.

A viszonylag szerény gazdasági tét részben magyarázhatja, miért nem sikerült a CLINTON-kormánynak *fast-track* mandátumot szereznie.³ A kudarc politikai oka mégis az volt, hogy az amerikai nagyvállalati közösség visszatáncolt még a NAFTA-mellékmegállapodások kompromisszumától is, azt kívánva, hogy a kongresszus kifejezetten zárja ki a munkajogi és környezetvédelmi normákra vonatkozó egyezségeket a kereskedelmi megállapodásokból.⁴ Ezzel szemben a liberalizá-

USA hányada Latin-Amerika összimportján belül 38 százalékról 42-re dagadt 1990 és 1997 között, míg az EK/EU részesedése 21 százalékról 16-ra apadt. Bulmer-Thomas (1998), 253. old. Adat: IRELA. IRELA (1999/február).

¹ Az USA 1999-es összexportjából Mexikó egymaga közel 13, összimportjából pedig 11 százalékkal részesedett (tíz év alatt csaknem megduplázva hányadait), míg Latin-Amerika több részének hányadai 8, illetve 6 százalékot tettek ki. Deblock, Constantin, 36-50. old. Bulmer-Thomas, Dunkerley, 105. old.

² Deblock, Brunelle (1999/6), 14. old.

³ A *fast-track*ban a kongresszus fölhatalmazza az elnököt és általa az USTR-t a kereskedelmi megállapodásokra irányuló tárgyalások folytatására, megszabva azok feltételeit. A megkötött megállapodások végrehajtásáról rendelkező törvénytervezeteket ellenben 90 napon belül, változtatás nélkül jóváhagyja, vagy elutasítja.

⁴ A mellékmegállapodások néhány esetben, hosszas választottpanel-eljárás után – amerikai-mexikói viszonylatban – elvi lehetőséget adtak kereskedelmi kedvezménymegvonásra a nemzeti jogszabályainak érvényesítését konokul mellőző partnerállammal szemben. De

ciófékező szakszervezeti-környezetvédő szövetség már azt követelte, hogy a jövőbeni FTA-megállapodások „törzsükben” szavatolják a szóban forgó normák érvényesítését (ami kiterjesztené rájuk a megállapodások végrehajtásával kapcsolatos vitarendező eljárást, módot adva kereskedelmi szankció alkalmazására).

Mindamellett konfliktus mélyebb, elosztási gyökereit jelezte, hogy a *fast-track* ellenes koalíció magvát is az AFL-CIO alkotta, akárcsak a NAFTA-ellentáborét.¹ Az USA-ban a 70-es évek elejétől negyedszázadon át kereseti polarizáció mutatkozott, bármi is volt a fő oka: az olcsóbérű országok konkurenciája, az új bevándorlás, a tágabb globalizáció hatékonysági drukja, a (képzettséget felértékelő) technikai haladás, vagy a szociális „egyenlősítő intézmények” (közoktatás, szakszervezetek és általában a jóléti állam) degradálódása. A Fehér Ház *fast-track* kudarca mutatta, hogy szabadkereskedelmi terveinek kongresszusi és társadalmi elfogadtatásához a *big business* kompromisszumra szorulhat a kékekkel és esetleg a mérsékelt zöldekkel is.

A nagyarányú mexikói bevándorlás „tolóerejének” gyengülésére a közeljövőben (az utóbbi évek jelentős mexikói növekedése ellenére) nem lehet számítani, mert a Mexikón belüli (fejlettségi, jövedelmi és foglalkoztatási) szakadék tovább tágult. A „húzóerő” viszont lankadhat, ha a hosszú amerikai konjunktúra kifulladás. Egy újabb recesszió, vagy lassulás újjáélesztheti a bevándorlás körüli feszültségeket (bérleszorítás, a közszolgáltatások terhe, asszimiláció), növelve az FTAA ellentáborát az amerikai bennszülöttek között.

8. A SZUBREGIONALIZMUS REORIENTÁCIÓJA

Az ALADI-tag Mexikó NAFTA-alkuja meggyöngítette a szubregionalizmust, míg az EAI-ban a többiek számára is kilátásba helyezett FTA-megállapodások reorientációra késztették. Így a régi vámuniós sémák már az USA-val való integrációra és a féltekei szabadkereskedelemre való felkészülés „edzőpályáiként” éledtek újjá az 1990-es évek elején.

A BUSH-kormány biztatta a NAFTA-ból kimaradó latin-amerikaiakat, hogy saját sémáik fejlesztésével tegyék vonzóbbá piacukat, de minimálisra csökkentve a kívülállókkal szembeni diszkriminációt. A CEPAL immár a „nyílt regionalizmust” propagálta. Bár nem változtatott integrációs alapelvein, a prioritásokat fölcserélte. A második elv, a CET immár nemcsak az importvámok egységesítését célozta, hanem a drasztikus lefaragásokat is, míg az ötödik, a külpiacok meghódítása kellő súlyt kapott.²

A latin-amerikai kormányok egyoldalú liberalizációt hajtottak végre, és GATT/UR keretében újabb liberalizációs kötelezettségeket vállaltak. Számos kormány azonban hamarosan úgy érezte, hogy túlzásba vitte az egyoldalú nyitást, és a szubregionális sémák alkalmasak voltak arra is, hogy enyhítsék a nyomást, amely a világpiacon konkurenciának első ízben kitett nemzeti vállalataikra nehe-

ezt a szankcióalkalmazást annyira körülbástyázták, hogy gyakorlatilag kizárták. Weintraub, Destler, Balint, 10. és 23. old.

¹ Wise, 15. old.

² Stevens, 280. old.

zedett, módot adva az iparpolitika fönntartására néhány kulcságazatban.¹ A szubregionalizmus reorientációja tehát ambivalens volt (ami pusztá ténymegállapítás, korántsem kritika).

Az MCCA 1991 végén megújult, a közép-amerikai rendezés beindulásával, és a 80-as évek elején visszaállított korlátok újbóli lebontása ismét fellendítette intrakereskedelmét. A CET-et drasztikusan lefaragták, főleg a térségben nem termelt alapanyagok és tőkejavak esetében. De a CEPAL receptje, amely néhány év elteltével az extraregionális export megemelkedését ígérte, nem igazán vált be. Az MCCA ma korántsem olyan sikeres, mint a 60-70-es években volt.

A „nyílt regionalizmus” nehéz szülésnek bizonyult az GRAN számára, amelynek tagjai tízévi tárgyalás után, 1995-ben „foghíjas” CET-ben egyeztek meg, de Bolívia és Peru mentesítést kapott alóla. Az andesi projektumot válságok sorozata kísérte, és ingatag tagállamai folyton megszegték vállalt kötelezettségeiket. A GRAN 1996-ban átalakult Andesi Közösséggé (CAN), de intrakereskedelme még mindig csak 12 százalékát tette ki az összexportjának (nagyjából a felét az MCCA vagy a Mercosur hasonló hányadának).

A szubregionalizmusba egy új séma, a Déli Közös Piac sikere lehelt életet. Az 1991-ben indult Mercosur, amely két nagy rivális, Brazília és Argentína kiengesztelődésén nyugodott, néhány év alatt megteremtette belső kohézióját, és saját vonzerőt gyakorolt környezetére: preferenciális liberalizációja ugyanis sokkal gyorsabban duzzasztotta az intrakereskedelmét, mint a külkereskedelmét, burkoltan diszkriminálva a kívülállók cégeit. A Mercosur dél-amerikai gravitációs pólussá vált, míg a (belsőleg még jobban összefonódó) NAFTA-hoz gyenge szálak fűzték csupán (sőt ezek tovább lazultak, legalábbis a négyek exportjának oldalán).²

9. A MERCOSUR

Bár a Mercosur közöspiaci célkitűzésű, „hézagos” vámunió, a NAFTA pedig szabadkereskedelmi övezet, a gyakorlatban a Mercosur eddig sok tekintetben hasonló piaci rezsimeket gyökereztetett meg szubrégiójában, mint amilyeneket a NAFTA terjesztett ki Mexikóra. A fő különbség az, hogy a Mercosur gyakorlatát a tagállamok közötti állandó kompromisszumkeresés politikai dinamikája jellemzi, rugalmas határidőkkel és tág célkitűzésekkel (szemben a NAFTA jogi dinamikájával, amely szigorúan korlátozza a kormányok hatáskörét, és szinte kizárja az utólagos alkudozást).³

Szemben az „alulról építkező”, észak-déli NAFTA-val (amely hivatalos pecsétet ütött csupán a csöndes kontinentalizációra), a Mercosurt „feltörekvő” kormányok kezdeményezték, hogy „felülről” serkentsék a szubrégiójukon belüli vállalati transznacionalizálódást.⁴

¹ Bulmer-Thomas (1998), 250. old.

² Baldwin, 871. old. Winocur, 13. old.

³ Mace, Bélanger, 87-88. old.

⁴ A Mercosur-egyezmény a Megengedő Záradéokra támaszkodott, amely a fejlődők közötti sémáknak nagyobb külső diszkriminációt engedett meg, lazítva a GATT XXIV. cikkének kötelmein. Számos GATT-részes azonban vitatta a Mercosur-tagok fejlődő mivoltát. A

A demokratikus kormányzás – 1983-as argentinai és 1985-ös brazil – helyreállításának érdekközössége az Integrációs és Gazdasági Együttműködési Programhoz vezetett: a PICE keményvaluta-kímélő mechanizmus volt, ALADI-részpreferenciákkal és kompenzációs kereskedelemmel 24 stratégiai ágazatban.

Az 1980-as és 90-es évtized fordulóján mindkét szomszéd egyoldalú kereskedelmi nyitást vitt véghez, és – az EAI meghirdetésével szinte egy időben – egymás közti vámlebontásukat is meggyorsították, elvetve a vontatott, termékenkénti módszert: az 1990-es Buenos Aires-i Aktában átfogó, automatikus és lineáris vámlebontást irányoztak elő, és a kereskedelem-kiegyensúlyozást néhány „érzékeny” kulcsszektorra korlátozták. A következő évben hozzáálltak a Mercosur létrehozásához, bevonna az apró Uruguayt és Paraguayt.

De amíg Argentína 1991-től radikális standard liberalizációt hajtott végre, addig Brazília csak 1993-94-ben fogott átfogó reformprogramba, és csak az 1999-es realválság után kötelezte el magát egészen a liberalizáció mellett, nemzeti vállalatainak átmentésére törekedve. A Mercosur rugalmasságával lehetővé tette ketjük kooperatív társbérletét.

Az 1991-es Asuncióni Szerződésben a tagok – közös piac távlati céljával – előirányozták az intrakereskedelem túlnyomó részének liberalizálását, CET fölállítást és gazdaságpolitikai koordináció kialakítását. De konkrét menetrendeket csak a belső vámlebontásra fektettek le. A vámuniós megállapodásra már haladékat adtak maguknak.

A négyéves átmeneti időszakban az intrakereskedelem felívelt, és a brazil nagypiacból való integráció sok FDI-t vonzott Argentínába, amely (piaci reformjának korábbi startjával) kedvezőbb környezetet kínált szomszédjánál. Mivel az USA-val való FTA útja zárva maradt Argentína előtt, 1994 őszén sikerült megállapodni a CET menetrendjeiben. Ezt elősegítette, hogy Real Tervével Brazília is megindult a „dollárhorgonyos” stabilizáció és a szerkezetváltás útján. Így Mercosur 1995 elejére „megszületett” mint vámunió-aspiráns, de tagjai a közöspiaci továbblépés kérdéseit megint csak nyitva hagyták.

A Mercosurt ez a lépésről lépésre haladás és menet közbeni alkudozás élesen megkülönbözteti a NAFTA-tól (amely egyetlen szerződés csomag, kiforrott koncepcióval és aprólékos technikai szabályozással). Ráadásul a Mercosur sokkal több kivételt engedett meg, mint a NAFTA.¹

A CET alól a tagállamok átmenetileg nemzeti kivételi listákat tarthattak fenn, amelyek fölszámolásával késlekedtek. Egyes kényes termékek (tőkejavak, informatikai és távközlési berendezések) esetében pedig „igazodási rendszerben” egyeztek meg: Brazília (a szubrégió egyetlen komputer- és legnagyobb termelő-eszköz-gyártója) fokozatosan lefarag a vámjaiból, a többiek viszont fölserfolyják a magukét, az új évezred első éveiben állítva be a kitűzött CET-et. Brazília kiváltásos szállítója akart lenni partnereinek ezekben az iparágakban, szubregionális szintre terjesztve ki védelmüket.²

GATT illetékes bizottsága 1994-ben úgy döntött, hogy a Megengedő Záradék és a XXIV. cikk együttes figyelembevételével analizálja a sémát. Rodríguez, Low, Kotschwar, 51-52. old.

¹ Mace, Bélanger, 77. old.

² A CET plafonja 20 százalék, átlagszínvonala jelenleg 14 százalék körül van.

A belső FTA alól szintén számos nemzeti kivétel maradt fenn, és a négyek messze vannak NTB-ik egymás közti felszámolásától, illetve harmonizálásától. Az autóipar Mercosur-szabályozás alá vonásában csak 2000 végén tudtak megegyezni, 2006-ra tolván ki az ágazati intrakereskedelem teljes felszabadítását.¹ A CET kiteljesítéséig a Mercosur eredetszabályokat is alkalmaz, kevésbé körmönfontakat, mint a NAFTA, de (egyres termékeknél) szigorúbbakat, mint az ALADI.

A partnerberuházókra vonatkozó Mercosur-szabályok papíron nagyon hasonlítanak a NAFTA rezsimjéhez. Az 1993-as Coloniai Jegyzőkönyv a választottbíráskodás igénybevételének elvi lehetőségét kiterjesztette a partnerberuházók és a tagállamok közötti viták rendezésére is. De a négyek nem léptettek életbe közös FDI-rendtartást, jegyzőkönyveikkel inkább csak orientációjukat érzékeltették. A nemzeti rezsimreálisait a kivételek mutatták: a leghosszabb listát a reformdeficités Brazília nyújtotta be.²

A Mercosur az ázsiai-országi „influenza” és a brazil devalválás okozta krízisig látványosan fejlődött: 1990 és 1997 között a négyek intraexportja megötszöröződött, és összexportjuk egytizedéről az egynegyedére duzzadt. Argentína számára a Mercosur-piac mesze a legfontosabbá vált. Argentína 1996-os Mercosur-exportjának a felét, a brazílnak 40 százalékát multik leányvállalatai adták: a déli tömb intrakereskedelmének is a termelésmegosztás adott lendületet (hasonlóan a NAFTA-hoz).³

A lendület másik forrását a Déli Kúp „fizikai integrációja” jegyében megindult, határon átnyúló infrastrukturális projektek alkották, kifejlesztve a dél-déli összeköttetés szálait az egymás felé forduló szomszédok között. Ezek a projektek részben Brazília olcsó energiával való ellátását szolgálták, új üzleti lehetőségeket kínálva az európai és észak-amerikai nyersanyag-kitermelő multiknak.

Mindamellet a négyek termelőinek a világszínvonalától való lemaradását mutatta, hogy a Mercosur feldolgozóipari kivitele erősen a saját régiójára támaszkodott, míg extraregionális exportjának mintegy 60 százalékát még mindig primer termékek alkották. Az amerikai és európai autómultik latin-amerikai termelésüket Mexikó mellett a Mercosurra koncentrálták, szintén szubregionális léptékű racionalizálásra törekedve, de a brazil és argentin nemzeti iparpolitika fenntartása olyan szubregionális céghálózatokat eredményezett, amelyek világpiaci kilépése egyelőre bizonytalanok tűntek.⁴

A Mercosur intézményei egyelőre éppúgy kormányköziek, mint a NAFTA (és a többi féltekei séma) szervei, és a déli tömb csúcsszerveinek határozatai nem érvényesülnek közvetlenül a négyek jogában. A Mercosur vitarendező eljárása lehetőséget nyújt ugyan a megfelelő szankciókra, ad hoc választottbíráskodás döntése alapján,

¹ Az átmeneti autóipari rezsim keretében Argentína ragaszkodott a preferenciális intrakereskedelem „kiegyensúlyozásához”, míg Brazília maximális külső vám kivételéhez.

² Mace, Bélanger, 86. old. Roett, 12. old.

³ 1997-ben az argentin összexport 36 százaléka ment a szubrégióba. A Brazíliába küldött argentin kivétel 45, az Argentínába szállított brazil export 80 százalékban feldolgozóipari termékekből állt. Wise, 17. és 22. old.

⁴ Egy világbanki tanulmány az átmeneti szabályozások kívülállókkal szembeni diszkriminációjának tudta be az intrakereskedelem felfutását az autóiparban és más tőkeigényes kulcságokban (a helyi termelők korábbi külső exportjukat a szubrégióba terelik át, ahol magasabb árat kasszírozhatnak). Yeats, 24. old.

de a négyek eddig jobbra közvetlen politikai tárgyalások útján rendezték sűrű konfliktusaikat, ami módot adott a visszatáncolásra és utólagos egyezkedésre.

10. FTAA – BRAZIL ÉS ARGENTIN PRIORITÁSOK

Brazília és Argentína a féltekén túlnyúló liberalizációs hálózat résztvevőjének szánta a Mercosurt, hiszen mindketten „globális kereskedők” (bár Argentína valamivel „periférikusabb”, mint Brazília).¹ A déliek már USA-val 1991-ben aláírt 4+1-es EAI-keretmegállapodást követő évben Kétoldalú Interinstitucionális Együttműködési Egyezményt kötöttek az EK-val is.

De Argentína – amely Brazíliával való integrációját az USA-val ápolt különleges szövetséggel ellensúlyozta – a Mercosurt elsősorban a pánamerikai FTA mér-földkövének szánta. Argentína radikális liberalizációjával is jó pontokat szerzett az USA-nál. Az 1991-es konvertibilitási törvénnyel (*convertibilidad*) párhuzamos valutájává tette a dollárt.² Az amerikai-argentín beruházásvédelmi megállapodásban a nagyobb latin-amerikai államok közül elsőként mondott búcsút a CALVO-doktrínának.³

Ezzel szemben Brazília igyekezett a Mercosurt önálló pólussá tenni, „fontolva haladó”, rugalmas integrációs mintát kínálva benne, szemben a NAFTA szerződéses szigorával. Brazília nem tartozott a latin-amerikai FTA-igénylők közé. Növekedésének motorját (az USA-hoz hasonlóan) nagy belpiaca alkotja, amely – késlekedő liberalizációjával és nemzeti vállalatai privilégiumainak lassúbb felszámolásával is – aránylag sok külföldi tőkét vonzott.

A pánamerikai regionalizmussal (EAI/FTAA) szemben Brazília elsőbbséget adott mind a multilateralizmusnak (GATT/WTO), mind a szubregionalizmusnak (Mercosur). A multilaterális keretben Brazília összefoghat több, hozzá hasonló nagy fejlődővel (így Indiával), hogy szembeszálljon az amerikai kereskedelmi program számára hátrányos elemeivel. A féltekén viszont egyedül Argentínára van utalva mint szövetségesre. Ezért fő aggodalma az, hogy Argentína elpártolhat a Mercosurtól, ha az USA közvetlen FTA-kapcsolattal kecsegteti. Az integráció haladásával Brazília mindinkább magához kötötte Argentínát, és a Mercosur lényegé-

¹ Az argentin összexportban a Mercosur-intrahányad és a többi ALADI-tag súlya nagyobb, mint a brazilban, és ebből kifolyólag a „triász” hányadai kisebbek – de azért számottevőek, és az EK/EU hányada szintén felülmúlja a NAFTA-ét). A Mercosur-tagok 1996-os összexportjából közel 25 százalék jutott az EU-ra, durván 15-15 Észak-Amerikára és Ázsiára, továbbá több mint 20 magára a tömbre. Roett, 18. old.

² A konvertibilitási törvény szavatolta a fix árfolyamot (1992-től 1 peso = 1 dollár), és fölállította a „valutahatóságot”, amely garantálja a belső monetáris bázis keményvaluta-tartalékokkal való (szinte) teljes fedezetét, automatikus stabilizáló mechanizmussal: nettó tőkekiáramlás esetén arányosan szűkíti a belső pénzkínálatot, így a kamatlábak emelkednek, a gazdasági tevékenység lankad, a munkanélküliség nő, és a folyómérleg javul. A „monetáris kényszerzubbony” az amerikai szintre szorította le a hiperinflációt.

³ Az említett beruházásvédelmi megállapodásban az argentin állam hozzájárult, hogy az amerikai befektetők nemzetközi választottbíráskodást vehessenek igénybe vele keletkező vitáik rendezésére. Bachand, 26. old.

ben brazil programmá vált. A szubregionalizmus prioritása Brazília számára főleg azt jelentette, hogy a féltekei FTA létrehozása nem mehet a Mercosur rovására.¹

Brazília 1993-ban kezdeményezte a Dél-amerikai Szabadkereskedelmi Övezet (ALCSA) tíz év alatti kialakítását, Mercosur-mag körül. A Real Terv és a Mercosur-vámlebontás már amúgy is komoly terheket jelentett a brazil nemzeti vállalatoknak, és a Dél-Amerikára korlátozódó liberalizáció kisebb áldozatokat követelhet tőlük, mint az összamerikai. A dél-amerikai piactágítás méretgazdaságossági és hatékonysági hozadéka pedig mérsékelheti azokat az alkalmazkodási költségeket, amelyeket a jövőben akár az USA-val, akár az EU-val, netán mindkettővel létrejövő FTA-sémák róhatnak majd rájuk.²

A Miami Csúcsot előkészítő tárgyalásokon Brazília arra a következtetésre jutott, hogy az FTAA-folyamatot nem lehet „visszafordítani”, ha az USA kellő politikai akaratot tud fölmutatni a keresztülvitelére. Brazília elszigetelődött volna, ha megpróbálta volna megtorpedózni az FTAA-t, amelyet a latin-amerikaiak túlnyomó része óhajtott. De a folyamat fékezésére, témaskálájának szűkítésére, az USA által javasolt formájának átszabására, elvi síkon pedig az állami szerepvállalás őrzésére törekedett.³

Argentína kevésbé tartott az FTAA-val járó kiigazítási áldozatoktól és kereskedelemelterelő hatásoktól, mint a brazilok (hiszen már amúgy is komoly dezindusztrializációval fizetett korábbi nyitásáért). Argentína (amely Miamiban 2000-es határidőt javasolt) azt várta az FTAA-tól, hogy bebiztosítja piaci reformjait, és oldja a – csak két országra és egy szektorra (az autóiparra) koncentrálnó – Mercosurra való ráutaltságát. A pesóválság kongresszusi lecsapódása azonban kétségessé tette, hogy a Fehér Ház tud-e fast-trackot szerezni, és a Mercosur fejlesztése Argentína számára is hasznosabbnak látszott, mint ölbe tett kézzel várni.

11. A MERCOSUR DÉL-AMERIKAI KITERJESZTÉSE

A négyeknek újra kellett tárgyalniuk a többi ALADI-taggal fennálló kétoldalú preferenciális megállapodásaikat, hogy elkerüljék a CET „perforációját” vámuniójuk létrehozása után. Így a Mercosur „bővítése” az ALADI-részpreferenciák spagettijének plurilateralizálásával (a formálódó CET-hez való hozzáigazításával), majd az új, 4+1-es preferenciális megállapodások FTA-sémákká való fejlesztésével zajlott.⁴

1.) Chile: A Mercosur kétévi tárgyalás után 1996 júniusában FTA-megállapodást írt alá Chilével. Ez Argentína prioritása volt, több okból: kiengesztelődés, összeköttetés az ázsiai-csendes-óceáni térséggel (beleértve az USA nyugati partját), ellensúly Brazíliával szemben.

Chile számára a Mercosur kevésbé fontos kereskedőpartner, mint az USA, az EU, vagy Ázsia. De a chilei FDI több mint 70 százaléka irányul a déli tömbbe, amely a chilei feldolgozóipari és szolgáltató cégek fő piacát alkotja. Chile ösztö-

¹ Mace, Bélanger, 136. old.

² Bulmer-Thomas, Dunkerley, 87. old.

³ Feinberg, 135-137. old. Mace, Bélanger, 253. old.

⁴ Roett, 81-82. old.

nözte a Mercosur-liberalizáció gyorsítását, hogy az FTA-sémát mielőbb kiterjeszthessék a beruházásokra, majd a szolgáltatásokra is.

Chile tárgyalásba bocsátkozott a „teljes jogú” Mercosur-tagságról is, de visszatartotta, hogy ez esetben hozzá kellene igazítani a maga (egységes és csökkenő) vámtarifáját a Mercosur (sokkal magasabb átlagszintű és sokfokú) CET-jéhez, ami (Argentínához hasonlóan) ronthatja világgpiaci versenyképességét. Másrészt továbbra is szabad kezét akart az USA-val (és másokkal) való FTA-megállapodáshoz (amit a vámuniótagság már akadályozna).

2.) Bolívia: A Mercosur 1996 decemberében FTA-megállapodást kötött az andesi Bolíviával is, amely máris komoly földgázszállítójává vált Brazíliának. A Paraguay-Paraná vízi út (Hidroviá) atlanti-óceáni kijáráthoz juttatja Bolíviát, a négyek érintésével. Ha Brazília össze tudná békíteni Chilét Bolíviával (ami kemény dió), akkor a tengertől elzárt ország ismét csendes-óceáni kijáráthoz juthatna – és rajta keresztül Brazília is.

A Chilével és Bolíviával kötött FTA-megállapodás mintául szolgált a Mercosurnak a többi ALADI-taggal való tárgyalásokhoz. Megkötésükkel a tömb megtette első lépéseit egy olyan – azonos kaptafára szabott (bár egyelőre a javak forgalmára korlátozódó) – sémákból álló alapháló létrehozásának útján, amelyből az ALCSA kinőhet. A két séma (ALADI-zónán belüli) érdekessége, hogy az összes vámot nullára lebontja, még ha erre néhány „különösen érzékeny” agrárterméknél 18 évi haladékat adott is.

3.) Andesi Közösség: A Mercosur és a CAN akadozó tárgyalásai mutatták az ALCSA útjában álló akadályokat. A Mercosur kezdetben 4+1-es tárgyalásokat akart külön-külön a (Bolívián kívüli) négy andesivel, de később 4+4-es tárgyalások folytak, és vita volt a vámlebontás alóli kivételek ügyében.

A Mercosur vonakodott bármiféle állandó kivételtől, és különösen kényesnek is csak kevés terméket akart minősíteni. A mélyebb kérdés az, hogy megilleti-e kedvezményes bánásmód a fejletlenebbeket. Ezt az elvet az ALALC/ALADI és a GRAN/CAN elismerte, a Mercosur viszont elvetette (a NAFTA-hoz közelítve). A déli tömb nem akart engedni eredetszabályaiból sem, bár azok kirekeszthetik a CAN feldolgozóipari exportjának jó részét.¹

A realválság megakasztotta a tömbközi tárgyalásokat, és a részpreferenciaörökséget végül 1+4-es alapon tárgyalták újra, a Mercosuron belüli érdekellentétek miatt. Ez a módszer jogilag kétes, hiszen tartósítja a Mercosur-tagok nemzeti CET-kivételeit (a CET „lyukacsosságát”). A részmegállapodások „plurilaterális vizsgálása” után a biregionális FTA-megállapodás tető alá hozatalát 2002-re tervezték. Ez kiteljesítené az ALCSA alaphálóját, erősítve Brazília féltekei pozícióját.

4.) Mexikó: Brazília sokáig igyekezett elszigetelni Mexikót, azt hangoztatva, hogy nem tartozhat egyszerre a NAFTA-hoz és a dél-amerikai régióhoz is. Mexikó kétoldalú alkukra törekedett ALADI-partnereivel a két NAFTA-partnerének adott piacra jutási kedvezmények rájuk való kiterjesztéséről.² Bolíviával 1994-ben

¹ Roett, 84-85. old.

² A NAFTA hatályba lépésekor Mexikó az USA-nak és Kanadának nyújtott kedvezményeit nem terjesztette ki automatikusan ALADI-partnereire. Ezért az ALADI-tagok utólag olyan értelmező jegyzőkönyvet írtak alá, amely lehetővé tette a Montevideói Szerződés azonnali és feltétel nélküli MFN-kötelezettséget tartalmazó 44. cikkének megkerülését, de kötelez-

FTA-megállapodássá fejlesztette ALADI-preferenciörökségét, míg Kolumbiával és Venezuelával hármass FTA-sémát hozott létre. A Hármak Csoportja (G-3) NAFTA-kaptafás rezsimeket vezetett be azokban az „új témákban”, amelyeket a GRAN nem szabályozott, vagy kevésbé „kifinomult módon”, mint a NAFTA. Brazília azonban évekig ragaszkodott ahhoz, hogy a Mercosur tömbként tárgyaljon Mexikóval a preferenciaörökségről, és ezeket a tárgyalásokat „halálra ítélte”, politikai okból.¹

Mindamellettt a mindkét helyen jelen lévő multik ösztökélték mind Mexikót, mind a négyeket az egymás közti kereskedelem liberalizálására. Mexikó – kiigazítása haladásával – egyre kevésbé tartott a déliek konkurenciájától, és egyre inkább partnereket látott bennük, a brazil piac preferenciális elérésének előnyeire kacsingatva. A mexikói export 1999-ben már csaknem a háromszorosára rúgott a brazilnak, jóval nagyobb arányban vonultatva föl kifinomult termékeket. Brazília viszont távol akarta tartani a Mexikóban honos (sokszor amerikai tulajdonú és igen hatékony) konkurens cégeket, amíg a Mercosur CET-je ki nem terjed az általa szubregionális szinten is védeni kívánt termékekre.

Végül 1999-ben Argentína és Uruguay külön-külön megállapodást kötött Mexikóval ALADI-preferenciaörökségük prolongálásáról és továbbfejlesztéséről, majd Brazília is (szektoriális) tárgyalásokba bocsátkozott vele. Végül 2000 őszén beharangozták a Mexikó és a Mercosur közötti FTA-tárgyalásokat is, amelyek lezárását 2003 végére tűzték ki.

A Mercosur szemszögéből a Mexikóval tervbe vett FTA – az ALCSA-alapháló létrehozását követő – logikus lépés lehet a déli cégeknek az FTAA-ra való felkészítésében. Északról szemlélve, Mexikó Dél-Amerikára átnyúló FTA-sémái (beleértve a Chilével 1992-ben kötött, azóta modernizált FTA-ját is) a NAFTA-kaptafás konvergenciát mutatták, akárcsak Chile és Kanada 1996-os FTA-megállapodása. Mi több, Chile 2000 végén hirtelen kétoldalú FTA-tárgyalásokat kezdett az USA-val (*fast-track* nélkül is). Mindezek a tendenciák arra mutattak, hogy a félteke „középen” mégiscsak „összenő”.

12. AZ FTAA-ELŐKÉSZÍTŐ TÁRGYALÁSOK

Az 1998 áprilisában Santiagóban tartott második öszszamerikai csúcs beindította ugyan a hivatalos FTAA-tárgyalásokat, de senki sem számított gyors haladásra. A Miami Csúcs óta a jövedelmi különbségek mélyültek, degradálva a demokráciát számos latin-amerikai országban. A szociális szakadék az 1980-as „elvesztett” évtizedben jócskán tágult, és a 90-es évek bizonytalan fellendülései nem ellensúlyozták, amit az újabb krízisek a jövedelmi arányokon rontottak. A középosztály, a demokrácia oszlopa szinte mindenütt meggyengült. A munkanélküliség és a szegénység aláásta több reformállam legitimitását, kételyeket támasztva az angolszász piaci modell latin-amerikai közvetlen átültethetőségével kapcsolatban.

te Mexikót az (összességében egyenértékű kereskedelmi koncessziókkal való) kompenzációról való tárgyalásokra. Córdova, Marcoux, 36. old.

¹ Dabene, 29-30. old.

Az Amerika-közi fejlesztési Bank (IDB) és a Világbank a reformok (WC-n túli) „második nemzedékét” (a munkaerőpiac deregulációját, a társadalombiztosítás reformját, a közoktatás javítását) ajánlotta pácienseinek, azt állítva, hogy összehatásukban nemcsak a beruházások, illetve megtakarítások további serkentéséhez járulnak hozzá, hanem a jövedelmi szakadék szűkítéséhez is. De ragaszkodtak ahhoz a premisszához, hogy az elosztás javításának útja a tartós növekedésen át vezet.

A kolumbiai kommunista gerillamozgalom viszont az elosztás politikai eszközökkel való, radikális javítását követelte, és a kormány béketárgyalásokat kezdett vele. A venezuelai HUGO CHÁVEZ „bolívari forradalma” azt mutatta, hogy a tartós gazdasági válságok ismét közvetlen redisztribúcióra hajló, populista politikusokat juttathatnak hatalomra. A perui ALBERTO FUJIMORI ellenben legyőzte a maoista Fényes Ösvényt, és radikális liberalizációt hajtott végre, de a politikai intézmények radikális átszervezésének örve alatt még korruptabb tekintélyuralmi rendszert alakított ki. Dél-Amerika (andesi) Északi Karéja labilissá vált.

Az USA-nak – amely most sem „pántlikázta meg” pénzkiutalásokkal a szerteágazó Amerika-közi együttműködési programokat – az FTAA „kosarában” kellett volna „helytállnia”, vállalva a féltekei kölcsönös piacnyitás ráeső (oroszlán)részét. De *fast-track* híján az amerikai küldöttek nem tehetek „hitelt érdemlő” ajánlatokat, és alkupozíciójuk meggyengült. Ezzel szemben a Mercosur-intrakereskedelem lendülete 1997-ben még töretlen volt, és az argentin export egyre nagyobb hányada került a brazil piacra. Így Brazília közös Mercosur-álláspontot képviselhetett az FTAA-előtárgyalásokon, amelyek (a féltekei aszimmetrikus hatalmi viszonyokhoz képest) kiegyensúlyozott eredménnyel zárultak.

A felek megerősítették, hogy az FTAA a meglévő sémákra fog épülni (vagyis a sémák konvergenciája nem jelenti a beolvasztásukat, sem a NAFTA-ba, sem egy teljesen új féltekei FTA-ba). Az egyéni és a tömbként való részvételt egyaránt lehetővé tették. Az USA a 34-ek egyéni részvételét szorgalmazta az FTAA-tárgyalásokon, Brazília viszont ragaszkodott a Mercosur tömbként való részvételéhez. Végül az egyéni és a csoportos részvételt egyaránt lehetővé tették.

Az USA gyors haladást akart, és kétszakaszos tárgyalást javasolt, prioritásainak megfelelően, kezdve a piacra jutás, FDI, közbeszerzések, szellemi tulajdonjogok, technikai normák témáival. A Mercosur három szakaszt javasolt, a piacra jutási alkut a végére hagyva (azzal az érveléssel, hogy a latin-amerikaiak egyoldalú nyitása viszonzatlan maradt, így nem várható el tőlük további gyors liberalizáció). Végül olyan egyezség született, hogy mindenről párhuzamosan tárgyalnak. A Mercosur elérte, hogy az agrárliberalizációval külön tárgyalócsoport foglalkozzon.¹

Az USA beleegyezett, hogy az FTAA-keretmegállapodás egységes csomag legyen. Pedig sokáig forszírozta, hogy részmegállapodások is végrehajtásra kerülhessenek, mert „korai szüretet” szeretett volna. A latin-amerikaiak ellenálltak, mert „mazsolázástól” (az amerikai érdekek keresztülhajszolásától és a többi téma halogatásától) tartottak. De a korai szüretet a CLINTON-kormány a *fast-track* ku-

¹ A többi nyolc témája a következő: piacra jutás, beruházások, szolgáltatások, közbeszerzések, vitarendezés, szellemi tulajdonjogok, szubvenciók és AD/CVD, versenypolitika. Ez a struktúra három (tárgyalási mandátum nélküli) különbizottsággal egészült ki: a kisebb gazdaságokkal törődő tanácskozó csoporttal, a civil társadalom bevonását segítő kormányképviselői bizottsággal és az elektronikus kereskedelemmel foglalkozó vegyes bizottsággal.

darc után nem vihette keresztül. Részben talán ezért is ment bele az új, átfogó WTO-forduló beindítására irányuló EU-javaslat megvitatásába.

A kereskedelmi miniszterek 2001. áprilisi konferenciájának napirendjén már a megállapodás piszkozata szerepelt (zárójelben a vitás pontok alternatív szövegváltozataival). Az érdemi tárgyalásokra azonban alighanem csak akkor kerül sor, ha az ifjabb BUSHnak sikerül „visszaszereznie” a *fast-trackot*. A tétkérdések eldöntése pedig alighanem a végső tárgyalási fázisra marad, amelyet 2002 novemberében és 2004 decembere között terveztek, amerikai-brazil társelnökség alatt. A társelnökség Brazília presztízsét is hozzákötötte az FTAA tető alá hozatalához.¹

13. AZ EU REAGÁLÁSA AZ FTAA-TERVRE

Mexikó NAFTA-integrációjának főleg az EU itta meg a levét: az USA a közösség rovására növelte hányadát Mexikó összkereskedelmében, és mivel ez az összkereskedelem rohamosan bővült, a nagyobb amerikai hányad évről évre többet és többet jelentett.² Az unió félt, hogy az FTAA létrehozása éppúgy ronthatja relatív piaci pozícióit Latin-Amerika többi részén, mint ahogyan a NAFTA rontotta Mexikóban (már a hatálybalépése előtti években is).

Egy évvel az FTAA-terv meghirdetése után, 1995 végén az EU Interregionális Együttműködési Keretmegállapodást írt alá a – latin-amerikai kapcsolatrendszerében meghatározó – Mercosurral, kilátásba helyezve FTA-megállapodás lehetőségét, majd két éven belül hasonló, társulási célzatú keretegyezményt kötött Chilével és Mexikóval is. Az unió a két összamerikai csúcsra az 1999-ben Rióban megtartott első európai-latin-amerikai csúccsal reagált, kimutatva politikai érdekelttségét a Latin-Amerika egészével való „stratégiai partnerségben”.

Egységes belpiac, majd monetáris integrációja erősítette az EU kohézióját (többé-kevésbé indokolva kereskedelmi-beruházási befolyásának „összegzését”), a liberalizációval (Északon és Délen) együtt járó szociális polarizáció pedig rehabilitálta rajnai modelljét: így ma erősebb kontinensen kívüli támaszul szolgálhat.

Az EU és Mexikó egyaránt korrigálni akarta egymás relációjának (mindkettőjük összexportján belül) alaposan megcsappant súlyát. Mexikó továbbá le akarta faragni az EU-val szembeni súlyos deficitjét, amelyért az uniót okolta.³ Az EU főleg azokat a WTO-plusz FDI-garanciákat akarta megszerezni cégeinek, amelyeket Mexikó két NAFTA-partnere beruházóinak biztosított, de másokra még nem terjesztett ki. A NAFTA-tag Mexikó még vonzóbb exporthídfevé vált az amerikai piac meghódítására törekvő európai beruházók szemében. Másfelől Mexikót (amelynek FTA-sémái 2000-ben már 28-ra szaporodtak) a másik nagy kerékagy-

¹ Frohmann, 28. old.

² Bár az európai eladások volumene is nőtt, az EU hányada a mexikói összimportban 17,4 százalékról 9-re zsugorodott 1990 és 1997 között. Bulmer-Thomas, Dunkerley, 105. old. Bulmer-Thomas (2000), 17-19. old.

³ Mexikó szemére vetette az uniónak, hogy egyoldalú liberalizációjára protekciónizmussal válaszolt (belpiaci NTB-ivel, a GSP „gradációjával”, kelet-európai és mediterrán társulásaival). Az EU hányada Mexikó összexportjában 13,3 százalékról és 3,6-ra csökkent 1990 és 1997 között. Sanahuja, 40-42. old.

hoz való privilegizált kötés speciális küllővé, különösen vonzó telephellyé avatta (de tovább élezheti a konkurenciát és belső egyenlőtlenségeit).

A mexikói-európai FTA-megállapodás 2000 júliusában hatályba lépett. A felek WTO-plusz kötelezettségeket vállaltak egymással szemben a szolgáltatásforgalom és a közmegrendelések megnyitásában és a szellemi tulajdonjogok oltalmában. Mexikó vállalta FDI-szabályozásának három éven belüli felülvizsgálatát. A liberalizáció tíz év alatt fejeződik be, és az európai cégek addigra ugyanolyan feltételeket élvezhetnek a mexikói piacon, mint NAFTA-versenytársaik.¹

Az elképzelt „stratégiai partnerség” gazdasági alátámasztásához azonban az EU-nak elsősorban a Mercosurral kellene FTA-megállapodásra jutnia. A közösség Latin-Amerikába irányuló exportja és FDI-je mindinkább a Déli Kúpra koncentráldott, ahol szívósan őrizte az USA-val szembeni vezető pozícióit, szemben a szubkontinens egészén szenvedett relatív piacvesztésével.

A biregionális FTA segítségével az EU tartani akarta kiemelkedő (negyedrésnyi) hányadát a déli tömb importjában. Bár az amerikai cégek az 1990-es évek első felében a Déli Kúpon is többet fektettek be, mint az európaiak együttevén, előrenyomulásuk (FDI-állomány tekintetében) nem fenyegette az EU főberuházói pozícióját.² Sőt, az európai cégek 1998-tól FDI-áramlás tekintetében is visszaszerzték a szubregióbeli vezetést (és a spanyol FDI „egyénilag” is vetekedett az amerikaival).

A Mercosurral tervezett FTA keretében az EU WTO-plusz (és az esetleges FTAA rezsimeivel felérő) garanciákat szerezhethet beruházói (autó- és energiaipari vállalatok, valamint bankok, biztosítók, távközlési és szállítási cégek) számára (ami annál fontosabb, mert a Multilaterális Beruházási Megállapodás kútba esett). A szolgáltatások biregionális liberalizálásában az EU azért is érdekelt, mert az euró idővel a Mercosurban is keresetté válhat (fizetőeszközként és tartalékvalutaként).

Az EU jóval fontosabb felvevőpiaca is maradt a délieknek, mint az USA, bár a Mercosur öszsexportjában mindkettőjük hányada zsugorodott, és a négyek mérlege mindkettőjükkel szemben passzívra váltott a 90-es évek közepére. De fontos különbség, hogy az USA-ba a Mercosur zömmel feldolgozóipari termékeket szállít, míg az EU-ba több mint fele részben mezőgazdasági és halászati termékeket.

Ezért a déli tömb az agrártermékeknek az EU-val tervezett FTA-ba való minél gyorsabb bevonására törekszik.³ A Mercosurral való FTA-megállapodást az EU agrárprotekciónizmusa gátolta. Mivel a WTO-elvek nem tennék lehetővé az agrárszektor kizárását, az unió Rióban belement, hogy az FTA-tárgyalások az összes ágazatot és terméket felöleljék, de az agrárliberalizációs alkut igyekezett minél későbbre halasztani. A Mercosurral való FTA ugyanis aligha valósulhat meg a

¹ A megállapodás a kereskedelem 95 százalékát érintő aszimmetrikus vámlebontást irányzott elő. Az EU az autó- és a ruhaipari termékek importját 2004-ig kontingentálta, és szigorú eredetszabályokat szabott meg „esetről esetre”. Sanahuja, 42. old.

² A déli tömbbeli az FDI-állománynak 1995-ben 43 százaléka jutott az EU-ra, míg az USA-ra csak a 28 százaléka. EU & Mercosur. Adat CEPAL.

³ A Mercosur defenzív motivációja pedig az a félelem, hogy az EU bővítése a csatlakozók javára való kereskedelemeltereléssel járhat (hiszen több tagjelölt konkurense a délieknek agrártermékek és autóalkatrészek tekintetében).

CAP olyan, mélyreható reformja nélkül, amely messze túlmegy az 1999-ben jóváhagyott minireformon (Agenda 2000).

Az EU nem térhetett ki a multilaterális agrárliberalizációs tárgyalások folytatása elől, amely a WTO „beépített napirendjén” szerepelt. De (a külön agrártárgyalás helyett) inkább új, átfogó WTO-fordulót kezdeményezett, amely módot adhat a szektorokon átívelő alkukra: így maximális ellentételezést alkudhatna ki elkerülhetetlen agrárkoncessziói fejében.

Az unió nem akarta aláadni WTO-beli alkupozícióját azzal, hogy agráregedményeket tesz a Mercosurnak, még mielőtt az új multilaterális agrártárgyalások dűlőre jutnának. Ezért Rióban elzárkózott attól, hogy határidőt vállaljon a Mercosurral való FTA tető alá hozatalára, és a vámlebontásra és szolgáltatási liberalizációra vonatkozó tárgyalások kezdetét csak 2001 közepére tűzték ki (bár az egyéb eszmecserek 1999 végén megkezdődtek).

A Mercosur is időt akart nyerni. A szubrégióba irányuló európai export ugyanis – akárcsak az amerikai – éppen azokra a termékekre összpontosul, amelyeknek ezekben az években kell CET alá kerülniük, és ezek vonatkozásában Brazília az USA-val és az EU-val szemben semmiképp sem akart elhamarkodott liberalizációs kötelezettségeket vállalni.

Végső soron mind a Mercosur, mind az EU rugalmas FTA-tárgyalásokat akart, mégpedig az FTAA-folyamat alakulásának függvényében. A Mercosur párhuzamosan kívánt haladni a (piacán egymással konkuráló) USA-val, illetve EU-val való „bővítési” tárgyalásain, hogy könnyebben sajtolhasson ki koncessziókat mindkettőből.

Bár az EU-t egységként kezeljük, a Mercosurral tervezett FTA-séma és a Latin-Amerikával elképzelt stratégiai partnerség alátámasztására igazán nyomós érveket – a piac- és befolyásvesztés defenzív motivációján túl – elsősorban Spanyolország tud felmutatni. Ma a spanyol FDI-nek közel 70 százaléka irányul Latin-Amerikába. Ennek az etnikai-nyelvi-kulturális rokonságra épülő „rekonkvisztának” az 1991 óta megrendezett ibér-amerikai csúcsok mindinkább politikai dimenziót is adtak.¹

¹ A fuzionált spanyol nagybankok és privatizált monopóliumok látványos latin-amerikai beruházásait az európai és amerikai piacon mutatkozó versenyképességi gondjaik is motíválhatták. Mindamellet az európaiak között FDI-állomány tekintetében a németek az élvonalban a szubkontinensen (1995-ben egyharmados hányaddal). Ha a brazil privatizáció is lezárul, akkor megint több FDI áramolhat a feldolgozóiparba, ahol az amerikai-német versengés dominált. FitzGerald.

14. A MERCOSUR HULLÁMVÖLGYBEN

Mindenesetre az EU-val folytatott FTA-tárgyalások fölértékelték a Mercosur nemzetközi státusát. Brazília szemszögéből ezeket a tárgyalásokat a szubregionalizmus bolívari tradíciójának folytatásaként szemlélhetjük. Hasonlóképpen a dél-amerikai államok első csúcsertekezletéhez, amelyet Brazília 2000. augusztus végén rendezett meg, politikai dimenziót adva ALCSA-tervének. Szomszédjai egyre inkább elismerni látszottak Brazília regionális vezető szerepét, érdekeik képviselőjeként.

Másfelől viszont Brazília elhanyagolta a Mercosur-mag mélyítését, és a tömb az utóbbi három évben válságot élt át. Az ázsiai-rosz „fertőzés” egyszerre taszította recesszióba Argentínát és Brazíliát, ami 1998-ban megállította a Mercosur intra-kereskedelmének bővülését. A realválság pedig jócskán (az összkivitel egyötödére) vissza is nyeste a tömb intraexportját, valóságos kereskedelmi háborút idézve elő a két kulcspartner között, amelyek csak saját stabilizációjuk mentésével törődtek.

Brazília a real lebegtetésére kényszerült, míg Argentína kitartott dollárköldökszínörja mellett, ami tovább nehezítette gazdaságpolitikájuk koordinálását. Ráadásul a Menem-kormány a teljes dollarizációt alátámasztó megállapodásról tapogatózott Washingtonban (miután a törvényben fixált paritás nem óvta meg Argentínát a spekulációs rohamoktól). Brazília viszont már a convertibilidásban is szuverenitáskorlátozást látott, a dollarizációban pedig Panama vagy Puerto Rico szintjére való „degradálódást”.¹ Ez az ideológiai különbség illúzióvá tette a Mercosur középtávú valutauniós tervét.

Mi több, a két kulcspartnerben még vámuniós megátllapodásaik megvalósítására (a CET kiteljesítésére, egységes begyűjtésére és méltányos elosztására) sem látszott elegendő politikai akarat. Mindketten ódzkodtak szupranacionális szervek létrehozásától: Argentína félt, hogy ezzel túl szorosan odaláncolná magát óriás szomszédjához, Brazília viszont ragaszkodott „nagy hatalmi függetlenségéhez”. (Pedig a szupranacionális szervek elősegítenék az integrációs megállapodások végrehajtását, elindítva a Mercosurt a közöspiaci úton, és ténylegesen megkülönböztetve a NAFTA-tól.)²

A Mercosur még mindig nem lábalt ki válságából. Bár a brazil gazdaság gépezetét a devalválás „megalajozta”, föltámasztva a növekedést, Argentína számára a convertibilidad csapdának bizonyult, aláásva cégeinek versenyképességét, és krónikus munkanélküliséget okozva. A washingtoni Treasury 1998 végén válság-megelőző szándékú nemzetközi óriáscsomagot szervezett Brazíliának, két év múltán pedig Argentínának (büdzészanálási, társadalombiztosítási, munkaerő-piaci reformok fejében), hogy aládúcolja két feltörekvő kulcspartnerre szolvenciáját és így saját piaci modellje latin-amerikai alkalmazhatóságát.

Brazília (amely Dél-Amerikán belüli kritikusan tömeg politikai összekovácsolására törekedett) hajlani látszott arra, hogy Chilét olyan speciális státushoz juttassa,

¹ Sangmeister (2000/7), 68. old.

² A közös politika megvalósítására felhatalmazott szupranacionális szerv és a mögötte álló, egységesülő piac erősítené a déli tömb alkupozícióját, hiszen megbízhatóbb és csábítóbb ajánlatokat tehetne.

amely beleszólást enged neki a Mercosur döntéseibe, a CET-hez való igazodás nélkül.¹ De a Mercosur tehetetlensége arra készítette Chilét, hogy külön FTA-tárgyalásokba bocsátkozzon az USA-val: ennek sikerére ugyanis 2000 végén ismét kilátás nyílt.²

15. FTAA – USA-MERCOSUR VITAPONTOK

A WTO-alapokmány értelmében az FTAA-tárgyalásoknak túl kell menniük a multilaterális szinten vállalt liberalizáción, és az USA a NAFTA-mércét forszírozta. A Mercosurnak különösen a szolgáltatások és a közbeszerzések közös szabályozásában kellene gyorsan avansálnia, ha el akarja kerülni, hogy az FTAA számottevően oldja a kohézióját.³

A beruházási FTAA-tárgyalócsoport fő vitapontja: kaphassanak-e jogot a partnerberuházók nemzetközi választottbíráskodás igénybe vételére a fogadó részes állammal felmerülő vitáik rendezésére. Ez a CALVO-doktrína temetése lenne, és Braziliának aligha lenne ínyére.⁴

A szellemi tulajdonjogok területén az USA-nak nehéz lesz WTO-plusz kötelezettségekre bírni partnereit. Brazília a tulajdonos hozzájárulása nélkül engedélyezi a szabadalomhasználatot olyan rendkívüli közegészségügyi gondok orvoslása (a gyógyszerek árának leszorítása) érdekében, mint az AIDS.

A NAFTA AD/CVD-vitarendeziési mechanizmusának féltekei kiterjesztése kedvezne a dél-amerikai exportőröknek. De Kanada immár a NAFTA-ban is a megszüntetését követeli (hatékonysága dacára), mert a binacionális választottpanelek kiveszik a jogorvoslatot nemzeti bíróságai kezéből. Az 1996-os kanadai-chilei FTA egyszerűen megtiltotta a dömpingellenes intézkedéseket (hat év elteltével).⁵ A versenypolitikai együttműködés fölöslegessé teheti az AD/CVD-t, de közös intézményeket igényel.

Szigorúbb (NAFTA-, netán Mercosur-mintájú) féltekei eredetiszabályok elfogadása pótlólagos beruházásokra ösztönözheti az amerikai és más multikat, de olcsóbb, kontinensen kívüli inputoktól foszthatja meg a délieket. Az amerikai cégek féltekén kívüli konkurenseket szoríthatnak ki a segítségükkel.

¹ Zisis.

² Santiago még a Clinton-kormányval megkezdte a tárgyalásokat. A Chilével való FTA-megállapodás megkötésére és kongresszusi keresztülvételére ugyanis mindkét amerikai elnökjelöltben megvolt a politikai akarat (fast-trackkal, vagy anélkül). Ezt a megállapodást a kék-zöld koalíció sem kifogásolta annyira, mint az FTAA-t.

³ A Mercosur az Általános SzolgáltatásKERESKEDelmi Megállapodás (GATS) pozitív listás módszerét követi, és még nem hozott létre szubregionális közbeszerzési rezsimit.

⁴ A NAFTA gyakorlatában több olyan választottpanel-határozat született, amelyet független csoportok élesen bíráltak. Ezek olyan szabálmódosításokért kötelezték kártérítésre a fogadó tagállamot, amelyek környezetvédelmi vagy más „gazdaságon túli” szempontból dicséretesek voltak, de a nemzeti vállalatok javára és a partnerberuházók rovására változtatták meg a piaci viszonyokat.

⁵ Dallmeyer, 146. old.

Az FTAA-előkészítő tárgyalásokon a Brazília vezette koalíció elutasította azt az amerikai kezdeményezést, hogy hozzanak létre munkacsoportot a munkásjog-érvényesítés vizsgálatára. A latin-amerikaiak zömétől a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) által a gyermekmunka felszámolására, a női munkára, a bérekre és szakszervezeti jogokra meghatározott normáknak (vagy akár a NAFTA-mellék-megállapodás 11 elvének) szociális záradékba foglalása sokkal gyorsabb haladást követelne, mint amire képesek. A munkásjogi munkacsoport helyett a 34-ek „kormányképviselői bizottságot” hoztak létre általában a civil társadalom (ellenőrizhető) bevonására, amely azonban eddig postaládaszerepre szorítkozott.¹

A civiltársadalmi bizottsággal a CLINTON-kormány nyitva tartotta a kiskaput arra, hogy az USA (esetleg szankcionálható) szociális záradékot foglaltasson az FTAA-megállapodásba. A Mercosur azonban ellenzett bármiféle szankciót, és (ILO-ihletésű) tanácskozó bizottságot hozott létre a négyek szociális partnereinek részvételével, kizárólag ajánlási joggal. Kereskedelmi szankciókra a chilei-kanadai FTA és mellék-megállapodásai sem adtak módot, de annyit lehetővé tettek, hogy választottpanelek bírságot rójanak ki a munkaügyi és környezetvédelmi szabályait megsértő partnerállamra, amely ezzel az összeggel az adott területre szóló, saját büdzsáját toldja meg (vagyis egyik zsebéből a másikba rakja).²

Az amerikai „szervezett business” mára belátta, hogy engednie kell a szóban forgó normák érvényesítése ügyében, de a kereskedelmi szankcióktól vonakodott. Már csak azért is, mert a megoldáshoz olyan kompromisszum kellett USA-n belül, amely az FTA-partnerek számára is elfogadható. A kereskedelmi szankciólehetőséget el lehetett fogadtatni Jordániával, de aligha lehet elfogadtatni Brazíliával az FTAA keretében. A legüdvösebbnek egy olyan, rugalmas *fast-track* látszott, amely fölhatalmazza az elnököt, hogy az egyes partnerek számára elfogadható maximális normaérvényesítést foglaltassa bele a különböző FTA-megállapodásokba, fokozatos haladást irányozva elő.³

A Mercosur azért forszírozta külön agrárliberalizációs FTAA-tárgyalócsoport létrehozását, mert jó néhány brazil és argentin agrártermék – amely jelenleg konkurál az amerikaiakkal a világpiacon – konkurálhatna velük az amerikai piacon is. Az USA-nak föl kellene számolnia azokat az NTB-it, amelyek gátolják számos brazil trópusi agrártermék (narancslé) bejutását piacára.

A félteke közös érdeke viszont az EU-val szembeni agrárliberalizációs fellépés. Ha az EU föltagyina az árintervencióval és az exportszubszenciával, akkor belpiaci agrárarai jócskán süllyednének, míg a világpiaci agrárararak emelkednének. Ezért a CAP lebontásában a kívülálló agrártermelők nagyon érdekeltek: az USA mellett közékük tartoznak az 1986-ban alakult Cairnsi Csoport tagjai (a féltekeiek közül

¹ Benessaieh (1998/1).

² Weintraub.

³ A Clinton-kormány 2000 ősén olyan FTA-megállapodást írt alá Jordániával, amely törzsszövegében tartalmaz munkaügyi és környezetvédelmi kötelezettségeket, kiterjesztve rájuk a megállapodás – kereskedelmi szankciót is lehetővé tevő – vitarendező eljárását. Chile erre nem kapható, de elfogadhat egy olyan rendszert, amelyben a választottpanel által megbírságot részes államnak valamiképpen tovább kellene hártania a büntetést a vétkes cégre. Weintraub.

Kanada, a Mercosur-négyek, a velük társult Chile és Bolívia, továbbá Kolumbia, Costa Rica és Guatemala).

A WTO 1999. novemberi miniszteri konferenciájára az USA fel tudta sorakoztatni maga mögé a többi féltekei agrárexportórt (előzőleg, a torontói FTAA-értekezleten a 34-ek miniszterei egységesen követelték az EU exportszubvenciók felszámolását). Ez azért sikerülhetett, mert – bár a latin-amerikaiak (a többi cairnsivel együtt) az összes fejlett (köztük az USA és Japán) agrárpiacnyitását akarják – fő célpontjukat az EU túlzott és anakronisztikus protekcionizmusa alkotja.

De a millenniumi forduló startja a seattle-i konferencián összeomlott. A kudarcral kútba esett az EU, az USA és a Cairnsi Csoport közötti agrárszubvenció-lefaragó kompromisszum is. A liberalizáció szociális és morális kihatásait ostorozó nemzetközi aktivizmus megjelenése, a napirend kibővülése és a fejlődők súlyos növekedése megnehezítette új, átfogó WTO-forduló beindítását – és globális forduló nélkül az EU-tól nem lehetett mélyreható agrárliberalizációt várni.¹

16. AZ FTAA ÚJ PERSPEKTÍVÁJA

A 2001 elején hivatalba lépett GEORGE W. BUSH elnöksége egyik prioritásának nyilvánította Latin-Amerikát, amit az amerikai „hispanok” (latinok) politikai súlyosnövekedése nagyon is indokolt.

A 2000-es amerikai népszámlálás szerint a hispan népesség az elmúlt évtizedben 58 százalékkal, 35 millióra gyarapodott, és máris az USA legnagyobb kisebbségévé vált, felülmúlva az afrikaiakat. A hispan választók a legtöbb elektori voksot adó szövetségi államokban koncentrálódnak, és 2000-ben már felerészben (Latin-Amerikában, főleg Mexikóban és a Karib-medencében született) új bevándorlók voltak. Ez a tendencia már a következő években az amerikai belpolitika témakérdései közé iktathatja a bevándorlás liberalizálását, az óhazáknak szánt támogatásokat, akárcsak az FTAA megvalósítását.²

A mexikói politikai rendszer demokratizálódásával a NAFTA és a pesóválság leküzdésére szervezett mentőcsomag – mint külpolitikai befektetés – megtérült az USA számára. A már demokratikus FOX-kormány jelezte, hogy a NAFTA-integráció szociális és regionális egyenlőtlenségeket mérséklő mélyítésére koncentrálnak.

Az ifjabb BUSH hajlandóságot mutatott a NAFTA óvatos, kis lépésenkénti mélyítésére. A NAFTA mélyítésével Washington megkönnyítheti az FTAA elfogadását Mexikó számára, amely ódzkodott az észak-amerikai piacon élvezett privilégiumainak megosztásától. Cserében Mexikó eljátszhatja a két Amerika közötti hídszerepet, amelyre geopolitikai helyzete és immár demokratikus bizonyítványa is alkalmassá teszi.

Az ifjabb BUSH iparkodott „visszaszerezni” a *fast-trackot* és vele az USA kereskedelempolitikai leaderszerepét. A „kereskedelmi torta” (javak és szolgáltatások) 2000-ben jócskán (világbanki becslés szerint 12,5 százalékkal) hízott, és az USA persze minél nagyobb szeletet akart kihalászni belőle.

¹ Bodemer, 45-50. old.

² El Nuevo Herald, 2001. március 8.

Az európai kihívás az utóbbi években a féltekén is erősödött. A Déli Kúpon az unió FDI-áramlás tekintetében is visszavette főberuházói státusát (Spanyolország 2000-ben egymaga többet investált Brazíliában, mint az USA). A brazil távközlési szabályozóhivatal az európai szabványt írta elő az új brazil mobiltelefon-nemzedék számára. Brüsszel FTA-tárgyalásban állt a Mercosurral és Chilével, és létrehozta FTA-ját Mexikóval. Az amerikai exportőröket az USA két NAFTA-partnerének egyéb FTA-sémái is diszkriminálták.

Az FTAA gazdasági tétje mára már komolyabbnak tűnt, és a „szervezett business” késznek látszott kompromisszumra a munkajogi és környezetvédelmi normaérvényesítés ügyében. Az ifjabb BUSHT vitatott megválasztása és a republikánus kongresszusi többség hajszálnyira vékonyodása is ésszerű kompromisszumra ösztönözte.

Akárcsak 1997-ben, az USA szemlátomást megint először az FTAA keretében akarta meglódítani szabadkereskedelmi programját. Mindamellet a Bush-kormány késznek látszott az EU-val is olyan alkut kötni, amely lehetővé teszi az átfogó WTO-forduló beindítását, bár ehhez még számos régi és új transzatlanti kereskedelmi vitát kellett elsimítani.

Ha a Fehér Ház megszerzi a *fast-trackot*, akkor Brazília várhatóan belemegy az FTAA tető alá hozatalába, néhány olyan engedmény fejében, amely hitelt ad dél-amerikai vezető szerepének. Chile (amely különtárgyalásával máris javította az USA alkupozícióját) az FTAA-határidő előrehozatalát szorgalmazta, Argentínával együtt. Brazília nehezen kovácsolhat össze ismét olyan dél-amerikai platformot, amely szinte megegyezik saját, halogató programjával.

Másrészt Brazíliának be kellett látnia, hogy ha az FTAA meghiúsul, akkor a Mercosur-EU FTA is kútba eshet, felélesztve a marginalizálódás rémét. Mi több, Brazília a szubkontinensen is elszigetelődhet, mert az USA (a chilei-amerikai FTA után) alighanem további kétoldalú FTA-megállapodásokat köt majd, és újabb államok teszik hivatalos valutájukká a dollárt.¹ Mindkét lépés Argentínát is megkísértheti.

Ezért Brazília igyekezhet elég előnyös kompromisszumokat kínálni ahhoz, hogy az „ellatinosodó” USA vállalja az FTAA egy kalap alatti létrehozásával járó pluszköltségeket. Ha az FTAA létrejön, akkor a ráépülő Miami Folyamat is kibontakozhat. Az USA és Brazília szorosan együttműködhet az Északi Karéj stabilizálásában, kooperatívabb eszközökkel. Az összamerikai rendszer további intézményesítése biztosíthatja az USA féltekei hegemoniáját, szelíden érvényt szerezve a MONROE-doktrínának, és ezzel erősítve az amerikai globális szuperhatalmi pozíciót.

Az FTAA oldaná a Mercosur kohézióját. Ezzel Brazíliát a déli séma vámuniós-közöspiaci mélyítésére ösztökélheti, hogy továbbra is szorosan köthesse magához Argentínát. Az FTAA tágítaná Argentína mozgásterét, amely így bátrabban belemehet Brazíliával való integrációjának mélyítésébe. A Mercosur valódi beruházási pólussá és világpiaci ugródeszkává válhat, javítva mindkettőjük globális pozícióját.

Az FTAA tető alá hozatala az EU-t ösztönözné a Mercosurral és Chilével tervezett FTA-megállapodásainak nyélbe ütésére. Ezt megkönnyítheti a globális forduló beindítása, ami lehetővé tenné a CAP-lebontó agráralkut (a fő kerékkötő

¹ Panama után 2000-ben Ecuador és El Salvador is elszánta magát a dollarizációra, és a zöldhasú szabad forgalomban van Costa Ricában is.

Franciaország számára is). A biregionális FTA „nyitva tarthatja” a Déli Kúpot Európa felé, és a mélyülő Mercosur az EU-ban támaszra lelhet az amerikai befolyás ellensúlyozásához, a Brazília által óhajtott önálló pólusként. Mindez alátámaszthatja a jövőendő európai-latin-amerikai stratégiai partnerséget.

Északon a NAFTA mélyülése előbb-utóbb elvezethet valamiféle strukturális alapok létrehozásához, a munkaerő-áramlás liberalizálásához, a fiskális harmonizációhoz (beleértve az amerikai államok adórendszereit is), valamint Mexikó és Kanada dollarizációjához. A Karib-medenceiek nyilvánvalóan gyorsan csatlakoznának ehhez a valutaunióhoz.

Ha az FTAA-projektum megvalósul, akkor szóba jöhet az összamerikai valutaunió alternatívája is (elterjesztve a zöldhasút Alaszkától a Tűzföldig). De ha a biregionális FTA is létrejön, és az EU megőrzi első helyét a Mercosur kereskedőpartnerei között, akkor a déli tömb számára vonzóbb lehet majd az EU-val való valutapartnerség, mint a dollárövezethez való csatlakozás.¹

17. KONKLÚZIÓK

1. A pánamerikai regionalizmus hagyományosan az amerikai hegemonia kiterjesztését szolgálta olyan, átfogó együttműködési rendszerek (köztük vámunió vagy FTA) létrehozásával, amelyek keretében az USA közvetlenül magához kötheti féltekei partnereit, gyengítve a földrészen kívüli befolyást. A szubregionalizmus ezzel vetélkedő tradíciót képviselt, amely a latin-amerikai egység (kontinensen kívüli szövetségkeresést is magába foglaló) „bolívari víziójából” és a (gazdasági szuverenitást védő) CALVO-doktrínából táplálkozott, és az 1960-70-es évek zárt integrációs sémáiban öltött formát.
2. Az adósságválság liberalizációs kényszere, a szovjet szuperhatalom összeomlása, az angolszász kapitalizmus diadalmenete és az ALADI-tag Mexikó NAFTA-kötődése meggyengítette a szubregionalizmust. A piaci demokrácia modelljének latin-amerikai adaptálása a pánamerikanizmus új hullámát indította el: az EAI és az FTAA-terv az USA harmadik regionalizációs kísérletét fémjelzte.
3. Az EAI-ban Bush olyan összamerikai FTA távlatát vázolta föl, amely az USA mint kerékagy körül alakulhat ki az egyes féltekei piacokkal létrejövő FTA-sémák küllőiből. A NAFTA átfogó gazdasági-jogi keretet állított föl az USA piaci rezsimjeinek észak-amerikai kiterjesztéséhez, szigorú korlátokat szabva a partnerállamok gazdasági beavatkozásának. A partnerberuházók nemzetközi választottbíráskodást vehetnek igénybe a fogadó tagállammal való vitáik rendezéséhez (amivel Mexikó föladata a CALVO-doktrínát). Az FTAA és a ráépülő sokdimenziós együttműködés még szorosabban kapcsolhatja az USA-hoz a félteke többi országát, gyöngítve a külső befolyást. Az USA azt remélte, hogy az FTAA „frontján” elért eredményeit munícióként használhatja a további multi-laterális alkudozásnál is.
4. A Miami Csúcs után azonban az FTAA amerikai támogatása apadt, bár a 2001-es Québeci Csúcs új impulzust adhat a pánamerikanizmusnak. A pesóválság

¹ Sangmeister, 68. old.

- rávilágított az integrációval járó felelősségre (implicit szolvenciagarancia, végső importőrség), ami – a liberalizáció szociális és civilizációs értékromboló hatásait ostromozó kék-zöld koalíció erősödésével együtt – gátolta a NAFTA féltekei kiterjesztését.
5. Mexikó és a Karib-medence gazdaságilag, etnikailag és kulturálisan egyre szorosabban integrálódott Észak-Amerikához. Amíg az USA gazdasági „frontierje” San Diegótól és Miamitól délre tolódott, addig Latin-Amerika és Angolszász-Amerika etnikai-nyelvi-kulturális határa tőlük északra kúszott.¹ A kongresszus 2000 tavaszán megszavazta a CBI-államok által régóta kért „NAFTA-paritást” is, újabb lépést téve a Karib-medencének az amerikai piachoz való integrálásában.² Bár a NAFTA szellemétől mi sem áll távolabb, mint a strukturális alapok és a szabad munkaerő-áramlás, az USA-nak előbb-utóbb mélyítenie kell az észak-amerikai sémát.
 6. Az EAI – az USA-val való FTA-alkukat kilátásba helyezésével – orientációváltásra készítette a szubregionalizmust: a régi vámuniós célzatú sémák a féltekei konkurenciára való felkészülés edzőpályáiként éledtek újjá, de nem bizonyultak túl sikeresnek. A szubregionalizmusba egy új séma, a Mercosur lehelt életet, amelyet két nagy kiengesztelődő rivális, Brazília és Argentína hozott létre. A Mercosur néhány év alatt dél-amerikai gravitációs pólussá vált, míg a (belsőleg szintén összefonódó) NAFTA-hoz gyenge szálak fűzték csupán.
 7. A Mercosur a gyakorlatban eddig jórészt hasonló piaci rezsimeket honosított meg szubregiójában, mint amilyeneket a NAFTA terjesztett ki Mexikóra. A fő különbség az, hogy a Mercosurt a tagállamok közötti állandó kompromisszumkeresés politikai dinamikája jellemzi, rugalmas határidőkkel és tág célkitűzésekkel, szemben a NAFTA jogi dinamikájával, amely korlátozza a kormányok szerepét.
 8. Globális kereskedők lévén, Brazília és Argentína a féltekén túlnyúló liberalizációs hálózathoz kívánta csatlakoztatni a Mercosurt. De Argentína számára – amely Brazíliával való integrációját az USA-val ápolt különleges szövetséggel ellensúlyozta – prioritás, hogy a Mercosur a féltekei FTA mérföldköve legyen. Brazília viszont önálló pólusnak szánta a tömböt, és „fontolva haladó” integrációs mintát kínált benne a NAFTA-val szemben.
 9. Brazília nem próbálta megtorpedózni az FTAA-tervet (amelyet a latin-amerikaiak túlnyomó része óhajtott), hanem a késleltetésére és átalakítására törekedett. Az amerikai hegemon regionalizációs törekvés ellensúlyozására a Mercosur-mag köré dél-amerikai kereskedelmi integrációt és politikai koordinációt szervezett, és a tömböt az EK/EU-val való stratégiai kapcsolatépítésre is felhasználta, a szubregionalizmus bolívari tradíciójának folytatásaként. Egységes belpiacával és monetáris integrációjával az EU immár erősebb partner lehet.
 10. Az északon és délen egyaránt mutatkozó elosztási polarizáció erősítette a piaci globalizáció embertelen árnyoldalait ostromozó kék-zöld civilszervezeti koalíciót, fékezve a NAFTA kiterjesztését, és rehabilitálva az EU rajnai modelljét. Fast-track híján az USA alkupozíciója meggyengült, míg a Mercosur lendületesen

¹ Fishlow, Jones, 134-135. old.

² A kiegyenlítő preferenciákat a kongresszus a fekete-afrikai országoknak nyújtott kedvezményekkel együtt szavazta meg.

mélyült és bővült az 1994-es Miami és az 1998-as Santiagói Csúcs között. Így az FTAA-projektum (a féltekei aszimmetrikus hatalmi viszonyokhoz képest) kiegyensúlyozott tárgyalási folyamattá vált (a NAFTA amerikai dominancia alatti pusztta kiterjesztése helyett). De a tétkérdések eldöntése szemlátomást a 2002 őszén kezdődő végső tárgyalási fázisra marad.

11. Az ifjabb BUSH prioritásának nyilvánította a féltekét, és hajlandóságot mutatott a NAFTA óvatos és fokozatos mélyítésére, ami megkönnyítheti Mexikónak az FTAA támogatását. Úgy tűnt, hogy az USA megint először az FTAA keretében akar előrehaladást elérni, hogy munícióként használhassa a multilaterális tárgyalásokon. A hispánok (latinok) politikai súlynövekedése a következő években az amerikai belpolitika tétkérdései közé iktathatja az FTAA-t is. A business immár készséget mutatott a kompromisszumra a munkaügyi és környezetvédelmi normaérvényesítés ügyében.
12. Az FTAA-ban az USA, Brazília és Argentína megtalálhatja érdekeinek közös nevezőjét. Ha az FTAA létrejön, akkor a Miami Folyamat is kibontakozhat. Az összamerikai rendszerépítés befejezése erősítheti az USA féltekei hegemoniáját, szelíden érvényt szerezve a Monroe-doktrínának. Az USA és Brazília együttműködhet az Északi Karéj stabilizálásában. Az FTAA oldaná a Mercosur kohézióját. Brazília azzal köthetné továbbra is szorosan magához Argentínát, ha mélyítené a sémát, Argentína pedig bátrabban belemehetne ebbe. A Mercosur valódi beruházási pólussá és világpiaci ugródeszkává válhat, javítva mindkettőjük globális pozícióját.
13. Az FTAA tető alá hozatala az EU-t ösztönözné a Mercosurral és Chilével tervezett FTA-megállapodásainak nyélbe ütésére. Ezt megkönnyítheti a globális forduló beindítása, ami lehetővé tenné a CAP-lebontó agráralkut. A biregionális FTA „nyitva tarthatja” a Déli Kúpot Európa felé, és az EU igyekezne közöspiaci útra terelni vámuniótársát. A mélyülő Mercosur az EU-ban támaszra lelhet az amerikai befolyás ellensúlyozásához.
14. Gazdasági-kereskedelmi szempontból a jövő nagy kérdése az, hogy elég nagy-nak bizonyul-e az USA-tól való távolság önálló dél-amerikai kerékagy fönnmaradásához a NAFTA-integráció árnyékában.

IRODALOM

- BACHAND, RÉMI: Les mécanismes de règlements des différends relatifs aux investissements. L'ALÉNA comme modèle? *Continentalisation. Cahier de recherche* 2000/3, 2000. február, Québeci Egyetem, Montreal.
www.unites.uqam.ca/gric
- BALDWIN, RICHARD E.: *The Causes of Regionalism. The World Economy*, 1997. november, 7. szám.
- BENESSAIEH, AFEF: Les Etats-Unis, la clause sociale et l'art de la vertu démocratique. *Continentalisation, Cahier de recherche* 1998/1, Québeci Egyetem, Montreal, 1998. szeptember. www.unites.uqam.ca/gric/gric-98-1.html

- BODEMER, KLAUS: Von Rio nach Seattle – Ist der Traum von einer europäisch-lateinamerikanischen Partnerschaft bereits ausgeträumt? *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation*, 41. szám, 1999. december. Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg.
- BULMER-THOMAS, VICTOR: *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge University Press, 1994.
- BULMER-THOMAS, VICTOR: El área de libre comercio de las Américas. *Revista de la CEPAL – különszám*, 1998. október.
- BULMER-THOMAS, VICTOR: The European Union and MERCOSUR: Prospects for a Free Trade Agreement. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 42. évf. 1. szám (2000. tavasz).
- BULMER-THOMAS, VICTOR, DUNKERLEY, JAMES (szerk.): *The United States and Latin America: The New Agenda*. Harvard University Press, Cambridge (USA), London, 1999.
- CÓRDOVA, JUAN, MARCOUX, FANNY: La politique commerciale du Chili 1973-1999. De l'ouverture unilatérale des marchés a la promotion stratégique des exportations. *Continentalisation, Cahier de recherche 1999/7*. Québeci Egyetem, Montreal, 1999. december. www.unites.uqam.ca/gric
- DABENE, OLIVIER: L'intégration régionale dans les Amériques. *L'Économie politique de la convergence. Les Études du CERI*, 45. szám, 1998. szeptember.
- DALLMEYER, DORINDA G. (szerk.): *Joining Together, Standing Apart*. Hága, Kluwer, 1997.
- DEBLOCK, CHRISTIAN, BRUNELLE, DORVAL: Un régionalisme en trois dimensions: le projet des Amériques. *Continentalisation, Cahier de recherche 1999/6*, 1999. október. Québeci Egyetem, Montreal. www.unites.uqam.ca/gric
- DESTLER, I.M., BALINT, PETER J.: *The New Politics of American Trade: Trade, Labor, and Environment*. Institute for International Economics, Washington, 1999. október.
- DOMBOIS, RAINER, IMBUSCH, PETER, LAUTH, HANS-JOACHIM, THIERY, PETER (szerk.): *Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika*. Vervuert, Frankfurt, 1997.
- FEINBERG, RICHARD E.: *Summitry in the Americas. A Progress Report*. Institute for International Economics, Washington, 1997.
- FISHLOW, ALBERT, JONES, JAMES (szerk.): *The United States and the Americas: A Twenty-First Century View*. W. W. Norton, New York, London, 1999.
- FITZGERALD, E.V.K.: Europe's Competitive Position in Expanding Latin American Markets: The Challenges of FTAA, Mercosur and South American Integration. Előadás az IDB budapesti konferenciáján, 1999. január 29.
- FRANKEL, JEFFREY A.: *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Institute for International Economics, Washington, 1997.
- FROHMANN, ALICIA: Das Freihandelsabkommen ALCA als Herzstück der Summits of the Americas. *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation*, 41. szám, 1999. december. Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg.
- MACE, GORDON, BÉLANGER, LOUIS (és mások): *The Americas in Transition. The Contours of Regionalism*. Boulder (USA), 1999.
- NAÍM, MOISES: Washington Consensus or Washington Confusion? *Foreign Policy*, 2000. tavaszi szám.

- NOLTE, DETLEF: Gehört Lateinamerika zu den Verlierern im Prozess wirtschaftlicher Globalisierung? Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 7-99. Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 1999. ápr. 16.
- RODRÍGUEZ MENDOZA, MIGUEL, LOW, PATRICK, KOTSCHWAR, BARBARA (szerk.): Trade Rules in the Making. Challenges in Regional and Multilateral Negotiations. OAS/Brookings, Washington, 1999.
- ROETT, RIORDAN (szerk.): Mercosur: Regional Integration, World Markets. Boulder, 1999.
- SANAHUJA, JOSÉ ANTONIO: Trade, Politics and Democratization: The 1997 Global Agreement Between the European Union and Mexico. Journal of Interamerican Studies and World Affairs, 42. évf. 2. szám (2000. nyár).
- SANGMEISTER, HARTMUT: US-Dollars für alle in Lateinamerika? Brennpunkt Lateinamerika 2000/7. szám, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 2000. április 14.
- STEVENS, WILLY J.: Desafíos para América Latina. Mexikóváros, Taurus.
- TACCONE, JUAN JOSÉ: Procesos Subregionales de Integración en las Américas. Az Intal (Instituto para la integración de América Latina y el Caribe) igazgatójának dolgozata, BID, 1998. október.
- WEINTRAUB, SIDNEY: Trade Policy Suggestions for Quebec Summit. Issues in International Political Economy, 14. szám, 2001. február. Center for Strategic and International Studies. www.csis.org
- WISE, CAROL: Latin American Trade Strategy at Century's End. Agenda Paper 37, North-South Center, University of Miami, 1999. június.
- YEATS, ALEXANDER J.: Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? The World Bank Economic Review, 1998. (12. évf.) 1. szám.
- ZISIS, RICARDO: Chile & Mercosur: An Unlikely Marriage. InfoBrazil. 2000. augusztus 19-25. www.infobrazil.com