

VAASAN YLIOPISTO
LASKENTATOIMEN JA RAHOITUKSEN
YKSIKKÖ

Harri Niemi

POHJOIS-AMERIKAN VAPAAKAUPPASOPIMUS

Meksikon ja Kanadan taloudellisten indikaattorien vertailu

Taloustieteen pro gradu -tutkielma

Taloustieteen maisteriohjelma

VAASA 2020

SISÄLLYSLUETTELO	sivu
KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO	3
TIIVISTELMÄ	5
1. JOHDANTO	7
2. POHJOIS-AMERIKAN VAPAAKAUPPASOPIMUS (NAFTA)	9
2.1. Kaupanesteiden poistaminen	11
2.2. NAFTA ja ”alkuperäsääntö”	13
2.3. Kansainvälinen vapaakauppa	14
3. KANSAINVÄLISEN KAUPANKÄYNNIN TEORIAM	16
3.1. Suhteellisen edun teoria	16
3.2. Heckscher-Ohlin teoria	18
3.3. Ristikkäiskauppa	20
4. MAIDEN TALOUSHISTORIA	22
4.1. Meksiko	22
4.2. Meksikon merkittävimmät tuotannonalat	24
4.3. Kanada	27
4.4. Kanadan merkittävimmät tuotannonalat	29
5. NAFTA TALOUDELLISET VAIKUTUKSET	31
5.1. Tariffien poistojen vaikutuksia NAFTA-maissa	31
5.2. NAFTA-jäsenmaiden välinen kaupankäynti/ristikkäiskauppa.	33
5.3. Bruttokansantuote	39
5.4. Bruttokansantuote per henkilö (elintaso)	43
5.5. Inflaatio	47
5.6. Reaalinen efektiivinen valuuttakurssi	51
5.7. Tuottavuuden ja palkkatasojen kehitys Meksikossa ja Kanadassa	56
5.8. Investoinnit Meksikossa ja Kanadassa	62
6. VAIHTOTASEEN MERKITYS JA CUSMA	70
7. JOHTOPÄÄTÖKSET	77
LÄHDELUETTELO	79

KUVIOLUETTELO**sivu**

Kuvio 1. Tuotannontekijähinnat ja panosten käyttösuhde.	19
Kuvio 2. Meksikon ajoneuvotuotanto/osuus USA:n tuotannosta vuosina 1990–2016.	25
Kuvio 3. Meksikon maquilroda-työllisyys vuosina 1994–2006.	26
Kuvio 4. Yhdysvaltojen tuontitariffit kauppakumppaneille vuosina 1980–2000.	31
Kuvio 5. NAFTA-maiden ristikkäiskauppa 2012–2016.	38
Kuvio 6. Bruttokansantuote Kanadassa ja Meksikossa vuosina 1970–2018.	40
Kuvio 7. Meksikon bruttokansantuote per henkilö 1970–2018.	44
Kuvio 8. Kanadan bruttokansantuote per henkilö 1970–2018.	45
Kuvio 9. BKT per henkilö NAFTA-maissa vuosina 1970–2003.	46
Kuvio 10. Inflaatio Meksikossa vuosina 1970–2018.	47
Kuvio 11. Kanadan inflaatio vuosina 1970–2018.	49
Kuvio 12. Kanadan ja Meksikon (REER) vuosina 1970–2018.	53
Kuvio 13. Meksikon tuottavuuden kasvu suhteessa palkkoihin vuosina 1993–2003.	58
Kuvio 14. Kanadan työvoiman tuottavuuden/palkkojen kasvua vuosina 1961–2006.	62
Kuvio 15. Meksikon ja Kanadan investointien arvo dollareissa vuosina 1970–2018.	63
Kuvio 16. Meksikon investoinnit vs. kokonaisinvestointitaso vuosina 1992–2005.	66
Kuvio 17. Kanadan ja Meksikon keskinäiset investointikannat vuosina 1995–2015.	69
Kuvio 18. Kauppa- ja vaihtotaseiden kehitys Yhdysvalloissa vuonna 2017.	71

TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1. Tullien vaikutukset ja hyvinvointiin vuosina 1993–2005.	32
Taulukko 2. Yhdysvaltojen ajoneuvotuotannon ristikkäiskauppaindeksi.	34
Taulukko 3. Kaupankäynnin volyymin muutos 1993–2015 NAFTA-jäsenmaissa.	72
Taulukko 4. Skenaario NAFTA:n kaatumisen ja CUSMA:n voimaantulon vaikutuksista.	76

VAASAN YLIOPISTO**Laskentatoimen ja rahoituksen yksikkö**

Tekijä:	Harri Niemi
Pro gradu -tutkielma:	Pohjois-Amerikan vapaakauppasopimus. Meksikon ja Kanadan taloudellisten indikaattorien vertailu
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri
Oppiaine:	Taloustiede
Työn ohjaaja:	Juuso Vataja
Aloitusvuosi:	2018
Valmistumisvuosi:	2020

Sivumäärä: 91

TIIVISTELMÄ:

Tutkielman pyrkimyksenä on vertailla kehittyneen ja kehittyvän maan taloushyötyjä NAFTA-sopimuksessa. Miten Meksiko kehittyvänä maana on hyötynyt talouden rakenneuudistuksista ja onko sen etujen mukaista ollut avata talouttaan kansainväliselle kaupankäynnille? Toisena vertailumaana on Kanada, jonka talouden rakenne on hyvin erilainen kuin Meksikon. Kanadalla ja Meksikolla on yhtäläisiä maille tärkeitä teollisuudenaloja, kuten maatalous ja autoteollisuus. Kanadalla ja Meksikolla on yhteistä myös suuren talousmahdin Yhdysvaltojen sijainti rajanaapurina, ja molemmat maat ovat myös hyvin riippuvaisia naapurinsa taloudenkehityksestä.

NAFTA-vapaakauppasopimuksesta saavutettuja taloudellisia hyötyjä ja haittoja arvioidaan perinteisillä talouden kehityksen indikaattoreilla, kuten esimerkiksi bruttokansantuotteella, maiden välisellä ristikkäiskaupan kehityksellä ja palkkatasolla. Painopiste vertailuissa on Meksikossa ja Kanadassa. Yhdysvaltojen osuus on vain välillinen. Teoreettisena viitekehyksenä on kansainvälisen kaupan teorioista tunnetuimmat, kuten Ricardon suhteellisen edun teoria ja Heckscher-Ohlin teoria.

NAFTA-vapaakauppasopimuksesta on seurannut Meksikolle ja Kanadalle pääsääntöisesti taloudellista hyötyä, jos kasvua mitataan esimerkiksi maiden viennin kasvun määrässä. Sopimuksen haittapuolia maille on ilmaantunut esimerkiksi maataloudessa. Vahva liittolainen Yhdysvallat markkinoineen on lisännyt molempien maiden teollisuuden vientiä/tuontia sopimuksen voimaantulon jälkeen. Kanadalle Yhdysvallat on ollut pitkäaikainen, luotettava ja suurin kauppakumppani kautta historian. Meksikon talousyhteistyö Yhdysvaltojen kanssa on ollut lähinnä maquilroda-kokoonpanoteollisuudessa ennen sopimuksen voimaantuloa.

AVAINSANAT: NAFTA, kaupan teoriat, BKT, ristikkäiskauppa, palkat, inflaatio

1. JOHDANTO

Maisterintutkielman aiheena on tutkia Yhdysvaltojen, Kanadan ja Meksikon välistä NAFTA-vapaakauppasopimusta ja sen taloudellisia vaikutuksia osapuolten välillä. Vapaakauppasopimuksen taloudellisia seuraamuksia rajataan Kanadan ja Meksikon näkökulmaan. Ajallisesti taloudellisten hyötyjen vertailu on vuosien 1970–2019 välinen aika. NAFTA:n välitöntä vaikutusta jäsenmaiden talouksiin arvioidaan pääsääntöisesti sopimuksen jälkeisenä vuosikymmenenä. Yhdysvaltojen tarkastelun sopimuskomppanina jättän osittain taulukkovertailujen ulkopuolelle. Tutkimusongelman lähtökohtana on Meksikon ja Kanadan taloudellisten lähtökohtien ja tuotannollisten voimasuhteiden erilaisuus, vaikka alueellisesti maat ovatkin lähellä toisiaan. Vertailunäkökohtana on kehittynyt talous vastaan kehittyvä talous, joten kauppasopimuksen vaikutuksetkin varmasti poikkeavat suuresti maiden osalla. Nykypäivän nopean globalisaation seurauksena on kehittyvillä mailla riski pudota kehityksen vauhdista, ilman maan talouden avaamista ja vapaakauppasuhteiden luomista muihin maihin. Onko keskinäisen kaupankäynnin avaamisen hyötyosuus kuitenkin suurempi kehittyvällä taloudella, vai hyötykö kehittynyt talous yhtä lailla? Tutkielmassa kuvataan lyhyesti Kanadan ja Meksikon taloushistoriaa ennen NAFTA-sopimusta ja sitä, miten sopimus on edesauttanut maiden talouskasvua. Myös maiden suurimpia teollisuuden ja kaupanaloja käydään läpi pääpiirteittäin.

Tutkielmassa avataan myös kaupan vapautumisen historiaa Meksikossa, ja miten sen kauppapolitiikka muuttui talouden avoimuuden suosimiseen protektionistisen talouspolitiikan sijaan. Avoimen kaupan hyötynäkökohtia selvitetään esimerkiksi siten, että kuinka paljon kyseinen vapaakauppasopimus on voimaantulonsa jälkeen kehittänyt Meksikon taloudellista tilannetta. Talous, joka oli pitkälle 1980-luvulle saakka suljettu talous, ja jonka monen vuosikymmenen pituinen usean prosentin talouskasvu tyrehtyi em. vuosikymmenen alussa.

Tutkielman pääpaino on analysoida, minkälaisia muutoksia vapaakauppasopimus on voimaantulonsa jälkeen aiheuttanut esimerkiksi kauppakumppaneiden bruttokansantuotteen ja ristikkäiskauppaan. Myös muita talouskehityksen indikaattoreita käytetään apuna

maiden välisessä vertailussa. Sopimuksen hyötyjen ja haittojen vertailuun käytetään suurimmaksi osin Meksikon ja Kanadan tärkeimpiä tuotannonaloja, kuten autoteollisuutta.

Teoriaosuuden vertailuissa esimerkkeinä ovat Meksiko ja Yhdysvallat. Teoriaosuudessa käydään läpi kansainvälisen kaupankäynnin perusteorioita, kuten Ricardon suhteellisen edun teoria ja Heckscher-Ohlin teoria. Tutkielman viimeisissä osiossa käyn läpi, miten nykyhetken tilanne presidentti Donald Trumpin valtaantulon jälkeen on vaikuttanut kaupakumppaneiden suhteisiin. Lopussa käydään läpi myös, miten presidentti Trumpin protektionististen vaalilupausten vaikutukset ja mahdolliset suunnitteilla olevat tuontitullien nostot vaikuttaisivat NAFTA:n tulevaisuuteen. Presidentti Trump on ajanut viime vuosina hanketta, jonka tarkoituksena olisi korvata nykyinen NAFTA-sopimus uudella CUSMA-sopimuksella. Uuden CUSMA-sopimuksen tarkoituksena olisi vahvistaa Yhdysvaltojen taloudellista asemaa muihin jäsenmaihin nähden ja siten kääntää vapaa-kauppa-alueen nettohyötyä enemmän maan eduksi.

2. POHJOIS-AMERIKAN VAPAAKAUPPASOPIMUS (NAFTA)

NAFTA (North American Free Trade Agreement) eli Pohjois-Amerikan vapaakauppasopimus, tuli voimaan kahden vuoden neuvottelujen jälkeen tammikuun 1. vuonna 1994. Sopimuksen jäsenvaltioita ovat Yhdysvallat, Kanada ja Meksiko. Kooltaan se on suurin vapaakauppasopimus tällä hetkellä, ja kolmen jäsenvaltion yhteinen bruttokansantuotteen arvo on yli 20 biljoonaa dollaria. Se on esimerkiksi suurempi kuin EU:n 27 jäsenmaan yhteinen bruttokansantuote. Vapaakauppasopimuksen tarkoituksena oli vähentää jäsenmaiden välisiä kaupankäyntikustannuksia, lisätä investointeja ja tehdä Pohjois-Amerikasta kilpailukykyisempi talousalue maailmanlaajuisessa mittakaavassa. NAFTA oli myös ensimmäinen kahden taloudellisesti kehittyneen ja kehittyvän valtion välinen vapaakauppasopimus. Ennen Meksikon liittymistä talousliittoon Yhdysvalloilla ja Kanadalla oli kahdenkeskinen vapaakauppasopimus CUSFTA (Canada – United States Free Trade Agreement), joka solmittiin tammikuussa 1988. Maiden välinen keskinäinen kauppasopimus astui voimaan tammikuun 1. vuonna 1989 ja oli voimassa aina NAFTA-sopimukseen asti. Ennen CUSFTA-sopimusta Yhdysvallat ja Kanada olivat jo vuonna 1965 tehneet sopimuksen vapaakaupasta autoteollisuuden osalta, mutta kokonaisvaltainen kaupan vapauttamista koskeva sopimus saatiin aikaan vasta noin 2 vuosikymmentä myöhemmin. (Hufbauer, Schott & Orejas 2005: 1–3; Amadeo 2019).

Vuonna 1990 Meksikon Presidentti Carlos Salinas de Gortari ehdotti Yhdysvalloille vapaakauppasopimuksen luomista maiden välille. Vuonna 1991 alkoivat neuvottelut maiden välillä George H.W. Bushin johdolla, joihin myös Kanada osallistui. Kanadan osallistuminen neuvotteluihin johtui maan suuresta huolenaiheesta koskien aikaisemmin tehtyä CUSFTA-sopimusta kohtaan ja siinä saavutettuja taloudellisia etuja. Kanadan huolena oli myös Meksikon teollisuustuotannon alhainen palkkataso, joka voisi osaltaan heikentää sen kilpailuetua esimerkiksi investoinneissa Yhdysvaltoihin nähden. Maiden välinen vapaakauppasopimus allekirjoitettiin vuonna 1992 ja ratifioitiin jäsenmaissa vuonna 1993. (Hufbauer ym. 2005: 1–3; Amadeo 2019).

NAFTA-sopimuksen perustarkoituksia oli Yhdysvaltojen kannalta lähentää sen tärkeimpien kauppakumppaneiden taloudellista yhtenäisyyttä. Yhtenäisyyttä ja kilpailuetua

muihin maihin nähden haettiin esimerkiksi tullimaksujen poistamisella asteittain maiden välisiltä tärkeimmiltä tuotannonaloilta. Yhdysvaltojen koko tuonnin määrästä noin yksi neljäsosa koostuu Kanadan ja Meksikon tuonnista. Maista tuodaan esimerkiksi huomattavia määriä kultaa, raakaöljyä, kone- ja ajoneuvoteollisuutta ja jalostettuja elintarvikkeita. Kanada ja Meksiko ovat toiseksi ja kolmanneksi suurimmat tuontituotteiden toimittajat Yhdysvaltoihin. Yhdysvaltojen vientisuhteet Kanadaan ja Meksikoon ovat samankaltaiset kuin tuonnissa. Noin yksi kolmasosa Yhdysvaltojen viennistä, kuten esimerkiksi koneet, ajoneuvojen osat, öljyteollisuuden tuotteet suuntautuvat Kanadaan ja Meksikoon. Näiden vienti-/tuontilukujen valossa NAFTA-sopimuksen taloudelliset tavoitteet olivatkin tuotu esiin jo sopimuksen valmisteluvaiheessa. (Kenton 2019.)

NAFTA-sopimuksen Artikla 102 mukaan asetetut tavoitteet jäsenmaille:

1. suosituimmuusasema allekirjoittaneille
2. tarkoitus lisätä keskinäistä kauppaa poistamalla tavaroiden ja palvelujen esteitä
3. edistää reilua kilpailua maiden välillä
4. kilpailun ja investointien kasvun edistäminen
5. asettaa suojaa henkiselle pääomalle
6. luoda yhteinen riitojenratkaisujärjestelmä
7. Luoda puitteet jatkuvalle jäsenmaiden väliselle yhteistyölle vapaakauppasopimuksen hyötyjen laajentamiseksi. (Amadeo 2019.)

Osapuolet siis poistivat kaupanesteitä jäsenvaltioiden väliltä, mutta pitivät muiden valtioiden kanssa tehdyt omat kaupankäyntirajoitukset voimassa. (Hufbauer ym. 2005: 1–3).

2.1. Kaupanesteiden poistaminen

NAFTA-sopimuksen yksi pääkohdista oli jäsenmaiden asteittainen tullien poistaminen seuraavan 15 vuoden aikana. Sopimuksen voimaantullessa myös pääomien vapaa liikkuvuus mahdollistettiin vapaakauppa-alueella. Kanadan ja Yhdysvaltojen vuonna 1989 solmittu CUSFTA-sopimus oli jo poistanut suurimman osan maiden välisistä tulleista, joten uusi sopimus ei merkittävästi tuonut muutoksia maiden väliseen kaupankäyntiin. Meksikon ja Yhdysvaltojen välisen kaupankäynnin sen sijaan odotettiin sopimuksen myötä lisääntyvän erityisesti viennissä ja tuonnissa. Vuonna 1993 Yhdysvaltojen keskimääräinen tulli kaikesta Meksikon tuonnista oli 2.03 %. Yhdysvaltojen tullietuusjärjestelmän (Generalized System of Preferences GSP) avulla suurin osa Meksikon tuonnista oli kuitenkin tullitonta. Vastaavasti Meksikon tuontitullimaksut Yhdysvaltalaisille tuotteille olivat huomattavasti korkeammat. Ennen NAFTA-sopimusta vuonna 1993 Meksikon tuontitullit Yhdysvaltalaisille tuotteille olivat noin 10 % luokkaa, kun taas Yhdysvaltojen vastaava luku Meksikolaisille tuonnille oli noin 4 %. (Kehoe P. & Kehoe T. 1994: 21; Villarreal & Fergusson 2017: 5).

Tullien asteittainen poisto toteutettiin maille merkittävien teollisuudenalojen parissa seuraavasti:

Autoteollisuus

Vapaakauppasopimuksessa laadittiin maiden väliselle autoteollisuudelle oma Annex 300-A lisäys, missä säädettiin tullirajoitusten poistamisesta. Osa tulleista poistettiin välittömästi ja osa vaiheittain. Tuontitullien portaittainen alentaminen toteutettiin vuoden 1993 20 %:sta vuoden 1994 10 %:iin ja lopulta 2004 vuoden 0 %:iin. Sopimus poisti kaikki tuontitullit jäsenmaiden väliltä koskien autoteollisuuden tuotteilta, jotka täyttivät sopimuksen mukaisen alkuperäsäännön. NAFTA-sopimukseen autoteollisuuden osalta sisällytettiin alkuperäsääntö, jonka mukaan 62,5 % auton valmistukseen käytettävästä materiaalista on oltava NAFTA:n talousalueelta. Yhdysvaltojen ja Kanadan väliseen CUSFTA-sopimukseen verrattuna lisäystä tuli yli 50 % alkuperäsäännössä. Ennen sopimusta Yhdysvalloilla oli seuraavat tuontitullit Meksikosta: autojen osalta 2.5 %, kevyet kuorma-autot 25 % ja painotettu kaupan keskiarvo autonosiin 3.1 %. Meksikon tariffit

Yhdysvalloille ja Kanadalle olivat vastaavasti: autot ja kevyet kuorma-autot 20 % ja autonien osalta 10 %–20 %. NAFTA-sopimus poisti myös pakolliset vientikiintiöt ulkomaalaisomisteisilta autotehtailta Meksikossa. Sopimuksen myötä Meksikon tuontirajoitukset kuorma-autoille ja busseille lakkautettiin. Meksikon autoteollisuuden maquiladora-kokoonpanotehtaiden ulkomainen omistus sallittaisiin myös täysimääräisesti vuoden 1998 jälkeen. (Kehoe P. & Kehoe T. 1994: 21; Villarreal & Fergusson 2017: 5; Klier & Rubenstein 2017: 3).

Tekstiili- ja vaateteollisuus

Ennen sopimusta Yhdysvaltojen vaatetuonti Meksikosta oli 65 % tullivapaata, ja 35 % tuontiosuudesta perittiin keskimääräisesti 19.3 % tullia. Meksiko vastaavasti peri tulleja Yhdysvaltojen tekstiili- ja vaateteollisuuden tuonnista keskimäärin 16 % ja joillekin tuotteille tariffit olivat 20 %. NAFTA:n voimaantulo alensi tullimaksuja välittömästi 20 % ja seuraavan 6 vuoden aikana 60 %. Alkuperäsääntöä sovellettiin myös tällä sektorilla. (Kehoe P. & Kehoe T. 1994: 21; Villarreal & Fergusson 2017: 6).

Maatalous

NAFTA-sopimus toi mukanaan kahdet erilliset sitoumukset maatalouden osalla. Meksikon ja Kanadan välille luotiin oma sitoumus kahdenvälisestä maatalouskaupasta. Toinen maatalouskauppaa koskeva sitoumus tehtiin Meksikon ja Yhdysvaltojen välille. Maatalouden kohdalla NAFTA-sopimus vähensi tariffeja välittömästi Yhdysvaltojen viennistä Meksikoon 10 %–20 % ja seuraavan 15 vuoden aikana tariffimaksut poistuvat kokonaan. (Kehoe P. & Kehoe T. 1994: 21). Niin sanotuille herkille maataloustuotteille, kuten sokerille ja maissille sopeutumiskausi tariffien asteittaiselle poistamiselle oli pitkäkestoisin. Noin puolet Yhdysvaltojen ja Meksikon välisestä maatalouskaupasta tuli tullivapaaksi sopimuksen astuttua voimaan. Ennen sopimusta tariffit Yhdysvaltojen ja Meksikon välisessä maatalouskaupassa olivat keskimääräisesti suhteellisen alhaiset, vaikka joihinkin Yhdysvaltojen vientituotteisiin Meksikossa kohdistuikin 12 % tariffi. NAFTA-sopimuksesta huolimatta noin neljäsosaan Yhdysvaltojen viennistä Meksikoon kohdistui kuitenkin tuontia rajoittavia lisensiointivaatimuksia. Sopimuksen myötä poistuivat myös

Meksikon lupavaatimukset jyvä-, meijeri- ja siipikarjantuotannoilta. Lisäksi maatalous-tuotantoon tarkoitettujen maan myyntirajoitukset poistuivat sopimuksen myötä. (Villarreal & Fergusson 2017: 7; Kehoe ym. 21).

Finanssisektori

Sopimus eliminoi seuraavan kuuden vuoden aikana Meksikon asettamat rajoitukset ja säännökset Kanadalle ja Yhdysvalloille eri finanssisektoreilla. Rajoitusten poistaminen antaa Yhdysvalloille ja Kanadalle mahdollisuuden perustaa esimerkiksi rahoitus- ja va-kuutusalan tytäryhtiöitä maahan. (Kehoe ym.1994: 21).

2.2. NAFTA ja ”alkuperäsääntö”

”Rules of origin” eli alkuperäsääntö tarkoittaa kokonaan tai osittain vapaakauppa-alueella valmistettua tuotetta. Tiettyjen alkuperäsääntöjen täytyessä hyödykkeellä on mahdollista käydä kauppaa vapaakauppa-alueen sisällä tullivapaasti. Säännön tarkoituksena on ollut suojella vapaakauppa-alueen tärkeäksi kokemaansa tuotantoa kilpailevalta ulkomaiselta tuotannolta. Ilman alkuperäsääntöä kilpaileva ulkomaalainen hyödyke voitaisiin tuoda siihen Pohjois-Amerikan maahan, jossa olisi alhaisimmat tullimaksut. Esimerkkinä voi- daan pitää Kiinasta tulevaa tuotetta, jonka lopullisena määränpäänä tulisi olemaan Yh- dysvallat. Tuote tultaisiin lähettämään Meksikoon, jossa olisi alhaisimmat tullimaksut kyseiselle tuotteelle. Tuote ei kuitenkaan saisi kulkea tullitta Yhdysvaltoihin tai Kana- daan ennen kuin siihen on sisällytetty tuotannollinen arvonlisäys. Esimerkiksi autoteolli- suuden osalla NAFTA:n määrittelemä tuotannollinen arvonlisäys on 62,5 %. Ennen kuin tuotteelle on annettu ns. ”Pohjois-Amerikan leima”, tuote ei voi kulkea jäsenmaiden vä- lillä tullittomasti. Tämä tuotannollinen leima voi olla esimerkiksi jokin hyödykkeen tuo- tantovaiheen osa-alue. Arvonlisäyksen myötä ”uudelle” tuotteelle on siten saatu tulliva- paa liikkuvuus NAFTA:n alueella. Monimutkaisia alkuperäsääntöjä on kuitenkin joilla- kin tahoilla kritisoitu siitä, että ne lisäävät yritysten tuotantokustannuksia ja siten vähen- tävät yritysten kilpailukykyä. Syinä alkuperäsäännöille on ollut Yhdysvaltojen ja Kana- dan tavoitteet suojella omaa teollisuuttaan Meksikon vahvalta hintakilpailukyvyltä, mikä ilmenee maan halpoina tuotantohintoina. Kyseinen sääntö saikin enemmän huomiota

NAFTA-sopimusta tehtäessä kuin muut asiat yhteensä. (Feenstra & Taylor 2008: 399). Krugerin (1993: 2) tutkimuksen mukaan ”Rules of origin” sääntöä on pidetty myös talouden tehottomuuden syynä siinä ilmentymän suosimisen myötä.

2.3. Kansainvälinen vapaakauppa

Merkantilismi oli ensimmäisiä modernistista talousajattelua sisältävä suuntaus, joka ilmentyi noin 1600-luvulta lähtien. Merkantilismissa valtion perimmäisenä tavoitteena oli saavuttaa ylijäämäinen kauppatase. Kauppataseen ylijäämää tavoiteltiin jalometallien viennillä ja rajoittamalla kilpailun esiintymistä esimerkiksi tuontirajoituksilla. Blaugin (1997: 11) mukaan, em. aikakauden maailmankuva oli kutakuinkin seuraava: mitä suuremmat jalometallivarannot valtiolla oli hallussaan, sitä vauraampi se oli muihin valtioihin nähden. Merkantilismia esiintyy vielä nykypäivänäkin muun muassa Yhdysvalloissa, Japanissa ja Ranskassa. Merkantilismia esiintyy eritoten tuotannonaloilla, joissa suhteellinen etu on kadonnut, kuten esimerkiksi maataloustuotannon tuotteissa. (Terzea 2016: 245.)

Skotlantilainen taloustieteilijä Adam Smith kyseenalaisti aikoinaan suuresti kyseistä talouden suuntausta ja puhui vapaan markkinatalouden puolesta. Vapaassa markkinataloudessa kansalliset kaupankäyntirajoitteet oli poistettu ja maat saivat keskittyä niihin tuotannonaloihin, joissa heillä oli absoluuttinen etu kilpailijoihin nähden. Absoluuttinen etu syntyy, kun maa pystyy tuottamaan tuotantokustannuksiltaan edullisempaa tuotetta kuin kilpailijansa. Toisen maan absoluuttista etua hyödynnettiin keskinäisessä kaupankäynnissä, jolloin maa saattoi hankkia tarvitsemiaan hyödykkeitä, joita sen olisi ollut liian kallista itse tuottaa. (Terzea 2016: 245.)

Vapaakauppa pyrkii markkinatalouden rajoittamattomuuteen. Markkinoiden säännöksiä ja rajoituksia pyritään poistamaan/yhdenmukaistamaan siten, että taloudentoimijoiden kanssakäymiselle asetetaan mahdollisimman vähän esteitä. Vapaakaupassa on eri muotoja erilaisin toimintaperiaattein, kuten esimerkiksi tullisäännöksiä erillaisuus. Euroopan unioni on tulliliitto, jonka jäsenmailla on yhteiset tullisäännökset liiton ulkopuolisia maita kohtaan. Toisena vapaakaupan muotona on sopimusmaiden välinen vapaakauppa-alue,

kuten NAFTA, jossa tullimaksut sopimuksen ulkopuolisille maille ovat määriteltävissä maakohtaisesti omien etujen perusteella. Edellä mainittujen vapaakaupan muotojen lisäksi on myös talousliitto, joka tarkoittaa jäsenmaiden välisiä yhteismarkkinoita. Yhteismarkkinoiden lisäksi talousliitossa olevilla mailla on yhteinen finanssi- ja rahapolitiikka. Yhteismarkkina-alueella on työvoiman ja pääomien vapaa liikkuvuus alueen sisällä. Yhteismarkkinoilla on lisäksi myös tulliliiton toimintaperiaatteet. (Salvatore 2011: 328.)

Vapaakaupan tavoiteltuja hyötyjä ovat esimerkiksi jäsenmaiden elintason, työllisyyden, kilpailukyvyn nostaminen. Vapaakaupalla on myös poliittisia tavoitteita, kuten yleisen rauhan ja taloudellisen vakauden säilyttäminen kauppa-alueella. Vapaakaupassa on mahdollisuus tehdä sopimuksia useiden eri maiden kanssa tai vain muutaman maan välille. Euroopan unionissa vapaakauppasopimus on tehty 27 jäsenmaan kesken, kun taas NAFTA:ssa jäsenmaita on vain kolme. Pääsääntöisesti mitä laaja-alaisempi sopimuksen kattavuus on, sitä paremmin sen katsotaan luovan taloudellisia hyötyjä jäsenilleen. Huomionarvoista on Pohjois-Amerikan vapaakauppa-alueen sisäisen kaupan osuus, mikä kattaa maailman kaupankäynnistä jopa noin 10 %. Vastaavasti EU:n 27 jäsenmaan sisäisen kaupankäynnin osuus maailmankaupasta on noin 24 %.

Niin sanotuilla ”kahdenkeskisillä sopimuksilla” sopimuskumppanit pystyvät vaikuttamaan enemmän asioihin, jotka koetaan yleensä hankalina vapaakauppasopimuksissa toteuttaa. Yleisesti ottaen vaikeita asioita sopimuksissa ovat olleet esimerkiksi maataloustuotantoon kohdistuneet kysymykset. Vapaakauppasopimusten haittavaikutuksina on yleisesti pidetty mm. alkuperäsääntöjen myötä yrityksille lisääntyviä tuotantokustannuksia, jotka vaikuttavat yritysten kilpailukykyyn heikentävästi. Toisena haittavaikutuksena on pidetty kattavuudeltaan laajempipohjaisten vapaakauppasopimuksien välttelyä. Laajempipohjaisten sopimuksien välttely voi perustua esimerkiksi aikaisemmalla sopimuksella saavutettujen etujen menettämisen uhkaan. Alueellisten vapaakauppasopimusten hyötyjä ovat esimerkiksi kilpailun kasvu, suurtuotannon edut, investointimahdollisuuksien kasvu ja lisäksi alueellisen yhteistyön lisääntyminen. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2004: 6–11, 19.)

3. KANSAINVÄLISEN KAUPANKÄYNNIN TEORIAT

3.1. Suhteellisen edun teoria

Suhteellisen edun käsite on kansainvälisen kaupan peruspilareita, joka määrittää kahden maan väliset hyödykkeiden vaihtosuhteet. Maan kannattaa erikoistua tuotannossaan siihen, missä sillä on suurin hyöty-/tehokkuussuhde. David Ricardon suhteellisessa edussa maiden suhteelliset edut määräytyvät maakohtaisista tuottavuus- ja teknologiaeroista. Ricardon mallissa suhteellinen etu saadaan esille käyttämällä vain yhtä tuotantopanosta, eli työvoimaa L , joka on rajallinen. Mallin oletuksiin kuuluu täydellinen kilpailu ja vakioiset skaalatuotot. Vakioinen skaalatuotto kuvaa, miten tuotantopanosten lisäys kasvattaa tuotantoa yhtä paljon. Luonnonvarat, henkinen pääoma ja maan infrastruktuuri ovat myös tärkeitä tekijöitä siinä minkälaiseen teollisuustuotantoon maan kannattaa erikoistua. Esimerkiksi Suomessa se on pitkään ollut metsäteollisuus, jossa suhteellinen etu perustuu laajoihin teollisuusmetsäalueisiin ja korkeaan teknologiaan. Suhteellisen edun käsite tarkoittaa sitä, että vaikka mailla olisi suuria eroja tuotantoteknologiassa ja tuottavuudessa, niin keskinäinen kansainvälinen kauppa on kannattavaa kaikille osapuolille. (Salvatore 2011: 35–38.)

Esimerkkinä oletetaan yhden talouden/valtion ja kahden tuotteen tuotanto, jossa panoksena on vain työvoima. Koska taloudella on rajalliset resurssit tiettyjen tuotteiden tuotantoon, niin lisätäkseen yhden hyödykkeen tuotantoa on sen siten vähennettävä toisen hyödykkeen tuotantoa. Kotimaan työvoiman L ollessa ainoa tuotannontekijä, niin sitä voidaan merkitä a_{L1} tuotteelle 1 ja vastaavasti a_{L2} tuotteelle 2. Tuotteiden valmistusmääriä kuvaavat $a_{L1}Q_1$ tuotteelle 1 ja vastaavasti $a_{L2}Q_2$ tuotteelle 2. Maan tuotantorajoitetta kuvataan epäyhtälöllä

$$(1) \quad a_{L1}Q_1 + a_{L2}Q_2 \leq L.$$

Maan tuotanto riippuu siitä, mitä se pystyy tuottamaan tehokkaasti, mutta olennaisena osana tuotannon kohdistamisessa on niiden suhteelliset hinnat. Kilpailullisilla

markkinoilla työvoiman ollessa ainoa tuotantopanós, työvoiman oletetaan hakeutumaan paremmin palkatuille tuotannonaloille. Kun aikaisempaan esimerkkiin lisätään toinen talous/valtio, kuvaus muuttuu työvoiman ollessa edelleen ainoa tuotantopanós. Yhtälössä a_{L1}^* ja a_{L2}^* kuvaavat ulkomaantalouden työtä suhteessa L^* . Maiden välinen tehokkuusero voidaan esittää seuraavasti kotimaan ollessa tehokkaampi tuotteessa 1 ja vähemmän tehokkaampi tuotteessa 2

$$(2) \quad a_{L1}/a_{L2} < a_{L1}^*/a_{L2}^*$$

$$(3) \quad a_{L1}/a_{L1}^* < a_{L2}/a_{L2}^*.$$

Suhteellinen tehokkuus kotimaalla tuotteessa 1 on suurempi kuin tuotteessa 2. (Krugman, Obstfeld & Melitz 2015: 55–57).

Esimerkkinä suhteellisen edun hyödyistä voidaan ajatella Yhdysvaltojen ja Meksikon välinen kahden tuotantoalan tilanne, jossa Yhdysvallat tuottaa maataloustuote maissia 6 yksikköä ja 4 yksikköä autoteollisuuden tuotteita. Meksiko taas tuottaa autoteollisuuden tuotteita 2 yksikköä ja 1 yksikön maataloustuote maissia. Absoluuttisen edun käsite tarkoittaa tilannetta, jossa maalla on tehokkaampi tuotanto jossakin hyödykkeessä verrattuna kaupankäyntikumppaniinsa ja näin maa edun myötä erikoistuu kyseisen hyödykkeen tuotantoon. Vaikka Yhdysvalloilla on absoluuttinen etu molemmissa tuotannoissa, niin molemmat maat hyötyvät keskinäisestä kaupankäynnistä. Meksikon kannalta käsite suhteellinen tehottomuus ilmenee maataloustuotannossa, joka on suurempi maississa.

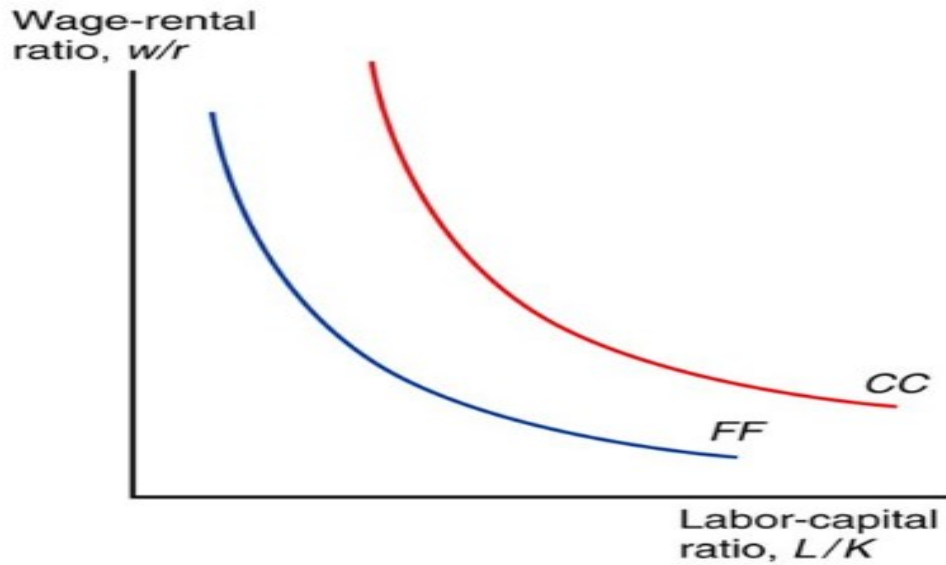
Vaikka Meksiko on molemmissa tuotannonaloissa heikompi, niin sen taloudellinen hyöty perustuu suhteellisen edun periaatteisiin. Meksikon suhteellinen etu on tuoda maissia Yhdysvalloista. Vientitekijänä toimii maan autoteollisuuden vienti Yhdysvaltoihin, koska suhteellinen tehottomuus on siinä pienempi. Maalla on siis suhteellinen etu autoteollisuuden osalla, koska suhteellinen tehottomuus on siinä pienempi kuin maissintuotannossa. Maiden välisen esimerkin mukainen keskinäinen kaupankäynti perustuu siihen, että

Yhdysvallat vie maissia Meksikoon ja tuonti perustuu autoteollisuuden tuotteisiin. Meksiko taas vie autoteollisuuden tuotteita ja tuo maissia Yhdysvalloista. (Salvatore 2011: 38).

3.2. Heckscher-Ohlin teoria

Teoreemalle alkusysäyksen antoi ruotsalainen ekonomisti Eli Heckscher, joka vuonna 1919 määritteli pääpiirteet modernille kansainväliselle kaupalle. Vuosikymmen myöhemmin ruotsalainen ekonomisti Bertil Ohlin viimeisteli teoreeman lopulliseen muotoonsa. Teoreeman mukaan maan suhteellinen etu määräytyy maan tuotannontekijävartojen perusteella. Heckscher-Ohlin mallin oletuksiin kuuluu työvoiman vapaa liikkuvuus maiden sisällä ja tuotteiden vapaa kaupankäynti maiden välillä. Mallin oletuksiin sisältyy tuotantoteknologian identtisyys kummassakin maassa, jonka suhteen pitää kuitenkin ottaa huomioon, että maiden resurssivarannot poikkeavat kuitenkin suuresti toisistaan. (Feenstra & Taylor 2008: 95–97).

Heckscher-Ohlin teoriassa tuotannontekijöinä käytetään Ricardon mallin työvoiman L lisäksi myös pääomaa K . Kotimaan tuotannossa ja ulkomaantuotannossa valmistetaan kahta eri tuotetta, tuote 1 ja tuote 2. Pääoman K käyttöä molempiin tuotteisiin kuvataan K_1 ja K_2 , mistä muodostuu $K_1 + K_2 = \bar{K}$. Pääoman käytettävyyden kokonaismäärää kuvaa \bar{K} . Ulkomaantuotanto muodostuu samoin eli $K_1^* + K_2^* = \bar{K}^*$. Vastaavasti työvoima L jakautuu samoin kuin pääoma K eli $L_1 + L_2 = \bar{L}$ kotimaan työvoimalle ja ulkomaan $L_1^* + L_2^* = \bar{L}^*$. Heckscher-Ohlin teoriassa on maita, joilla on runsaat työvoimavarannot ja toisilla taas runsaat pääomavarannot. Tuote 1 on työvoimavaltainen kotimaassa $L_1/K_1 > L_2/K_2$. Ulkomaan tuote 2 on pääomavaltainen $K_2^*/L_2^* > K_1^*/L_1^*$. Maan etujen mukaista on siis tuottaa sellaista tuotetta vientiin, missä maalla on suhteellisesti runsaat ja halvat tuotannontekijävarannot. Maan kannattaa taas tuoda sellaista tuotetta, jossa tuotannontekijävarannot ovat niukat ja kalliit. (Salvatore 2011: 129–130; Feenstra & Taylor 2008: 95–97). Heckscher-Ohlin mallissa oletuksena oli maiden samantasoinen tuotantoteknologia. Tuotannontekijöiden käyttö riippuu niiden hinnoista eli palkkojen ja koron suhteesta w/r , missä w kuvaa palkkaa ja r korkoa. (Krugman, Obstfeld & Melitz 2018: 121).



Kuvio 1. Tuotannontekijähinnat ja panosten käyttösuhde. (Krugman, Obstfeld & Melitz 2018: 121)

Kuvio 1 kuvaa, miten kullakin sektorilla (CC kuvastaen työvoimaintensiivistä tuotantoa ja FF pääomaintensiivistä tuotantoa) työvoiman ja tuotannossa käytetyn pääoman suhde riippuu työvoimakustannuksien l/k suhteesta pääomakustannuksiin w/r . Kuviossa CC käyrä on ylempänä kuin FF käyrä. Tämä tarkoittaa sitä, että millä tahansa tuotannontekijähinnoilla, kuten esimerkiksi autoteollisuuden tuotteissa, käytetään enemmän työvoimaa kuin pääomaa tuotannon ollessa tällöin työvoimaintensiivistä. Vastaavasti kun pääomaa käytetään enemmän, on tuotanto silloin pääomaintensiivistä. (Krugman ym. 121.)

Ricardon teorian esimerkkiä Yhdysvaltojen ja Meksikon välisestä suhteellisesta edusta jatkaen, maiden välisessä vertailutilanteessa Yhdysvalloilla on määrällinen etu molemmissa sekä työvoimassa L niin kuin pääomassa K . Meksikon etuna katsotaan olevan runsas työvoima L , jota käytetään esimerkiksi autoteollisuuden tuotannossa. Heckscher-Ohlin teoriaa voimme arvioida maiden välillä, Yhdysvaltojen ollessa suuri maissin vientimaa ja Meksikon ollessa suuri autoteollisuuden vientimaa. Yhdysvalloilla on siis suhteellinen etu maissintuotannossa perustuen suureen viljeltävään pinta-alaan K . Meksikolla on puolestaan paljon työvoimaa L , jota voidaan käyttää autoteollisuuden kokoonpanotehtaissa eli maa on työvoimaintensiivinen, kun vastaavasti Yhdysvaltojen maissintuotanto on pääomaintensiivistä. (Salvatore 2011: 127.)

3.3. Ristikkäiskauppa

Ristikkäiskaupassa kansainvälisen kaupan rajoitteiden poistamisen, kaupan avautumisen ja kansainvälistä kauppaa harjoittavien toimialojen markkinoiden laajentumisen myötä, muodostuu yrityksille mahdollisuus harjoittaa erikoistumista tuotevalikoimissaan. Erikoistuminen johtaa yritysten tuotantokustannusten alentumiseen johtuen pienentyvästä tuotevalikoimasta, mikä taas vaikuttaa tuotettujen tuotteiden hintaan alentavasti. Hinnanlennus lisää kuluttajien mielenkiintoa tuotetta kohtaan ja sen myötä myös todennäköisesti kulutusta, mikä taas kasvattaa yritysten liikevaihtoa. (Krugman ym. 2015; 177, 201–202.)

Kaupankäynti kahden maan välillä voidaan jakaa ristikkäiskauppaan (intra-industry trade) ja toimialojen väliseen kauppaan (inter-industry trade). Ristikkäiskaupassa maa sekä vie että tuo saman toimialan tuotteita yleensä teollisuustuotteita, jotka ovat jonkin verran erilaistettuja. Inter-industry tradessa vienti ja tuonti ovat eri toimialojen välistä kauppaa. Ristikkäiskauppa voidaan myös jakaa horisontaaliseen ja vertikaaliseen ristikkäiskauppaan. Horisontaalisessa (HIIT, Horizontal Intra-Industry Trade) ristikkäiskaupassa viennin ja tuonnin tuotteet ovat saman laatuaisia, kun taas vertikaalisessa (VIIT, Vertical Intra-Industry Trade) ristikkäiskaupassa tuotteet samassa tuoteryhmässä ovat erilaatuisia. Vertikaalinen ristikkäiskauppa kuvastaa enemmän perinteisiä kauppateorioita, kuten esimerkiksi suhteellista etua. Horisontaalinen ristikkäiskauppa kuvastaa taas monopolistista kilpailutilannetta, missä valmistajat pyrkivät erottautumaan tuotedifferoinnilla kilpailijoistaan luoden skaalatuottoja. Horisontaalisen ristikkäiskaupan merkityksellisyys korostuu paremmin korkean ja saman tulotason omaavien kehittyneiden maiden välisessä kaupassa. Vertikaalinen kaupankäynti on taas merkityksellisempää kahden tuotannon tekijöiltään epätasa-arvoisen kauppakumppanin välillä. (Greenaway, Hine & Milner 1995: 1505–1506).

Heckscher-Ohlin teoriassa maa vie tuotetta, jossa sillä on runsaat tuotannon tekijävarannot. Vastaavasti maa tuo tuotetta, jonka suhteen maalla on niukat tuotannon tekijävarannot. Heckscher-Ohlin teoria ei siten sovellu kuvaamaan ristikkäiskauppaa (intra-industry

trade) maiden välillä vaan toimialojen välistä kauppaa, koska teollisuuden sisäisessä kaupassa toimivat maat käyttävät samoja tuotannon tekijävarantoja (Dudovskiy 2012.)

Ristikkäiskauppaa voidaan mitata esimerkiksi Grubel-Lloyd (GL) ristikkäiskauppaindeksillä (kaava nro. 4), mikä on yleisimmin käytetty menetelmä kaupan rakenteen selvittämiseksi tietyllä ajanjaksolla.

$$(4) \quad IIT_{ij} = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

Kaavassa IIT_{ij} tarkoittaa ristikkäiskauppaindeksiä (Intra-Industry Trade Index), jossa i kuvaa teollisuudenalaa (industry) ja j kuvaa maata. IIT_{ij} kuvaa maan teollisuuden kaupankäynnin määrää valitun kohdemaan kanssa. Kaavassa X_{ij} tarkoittaa kotimaan teollisuudenalan vientiä (export) maahan j ja M_{ij} vastaavan teollisuudenalan tuontia (import) maasta j . Indeksien arvo on $0 \leq IIT_{ij} \leq 1$ välillä. Arvon ollessa 0, maiden välillä ei ole lainkaan ristikkäiskauppaa tai jos maa pelkästään tuo/vie tuotteita. Arvon ollessa 1, ristikkäiskauppa on täydellinen eli silloin maan tuonti vastaa vientiä. (Ekanayake, Veeramacheni & Moslares 2009: 29–30; Salvatore 2011: 179).

4. MAIDEN TALOUSHISTORIA

4.1. Meksiko

Meksikon asukasluku vuonna The World Bank (2019) tilastojen mukaan oli noin 126 miljoonaa ihmistä ja bruttokansantuote samaisena vuonna oli 1 224 miljardia Yhdysvaltojen dollaria. Meksiko on Latinalaisen Amerikan toiseksi suurin talousmahti Brasilian jälkeen. Meksikon teollistuneen aikakauden katsotaan alkaneen 1940-luvun puolenvälin jälkeen, jolloin maan poliittinen näkemys muuttui talouskasvuvetoiseksi. Pitkälle aina 1970-luvulle saakka, erityisesti runsaat öljyvarat mahdollistivat maalle nopean talouskasvun. Öljyn lisäksi maan kasvua tuki laaja ulkomainen lainanotto. Nämä tekijät yhdessä takasivat maalle noin +6 % vuosittaisen bruttokansantuotteen kasvuvauhdin em. vuosikymmeninä. (Paavilainen & Wilska 2001: 143–146).

Toisen maailmansodan jälkeen Meksikon valtion harjoittaman protektionismin tavoitteena oli oman teollisuuden kehittäminen ja omavaraisuus. Käytännössä tämä tarkoitti valtion sisäisten teollisuus- ja maatalousmarkkinoiden suojaamista ulkomaiselta tuonnilta erilaisilla kiintiöillä ja tullimaksuilla. 1970-luvulla ilmentynyt voimakas noin 10 % inflaatio kansainvälisessä kaupassa johti lopulta siihen, että Yhdysvallat mukaan lukien muut tärkeät kehittyneet teollisuusvaltiot ottivat tehtäväkseen inflaation alentamisen pysyvästi noin 2 % tuntumaan. Meksiko oli jo 1950-luvulta asti vastaanottanut suuria pääomavirtauksia ulkomailta ja rahoittanut tällä velanotolla talouskasvuaan, joutui nyt suuriin vaikeuksiin korkojen noustessa. Pääomien vähenemisen myötä ja kansainvälisten pankkien kiristäessä maksuehtojaan, ajautui maa lopulta maksukyvyttömyyden tilaan. Meksikon ahdinko syventyi lopulta siihen tilanteeseen, että maa monen vuosikymmenen nopean talouskasvun jälkeen ajautui syvään lamaan vuonna 1982. (Morici 1993; Paavilainen ym. 2001: 143–147).

Paavilainen ym. (2001: 143–147) kirjoittivat, miten valtiot suojaavat teollisuuttaan ulkomaiselta kilpailulta ja tuonnilta. Meksikon hallitus oli ajanut jo useita vuosikymmeniä protektionistista kauppapolitiikkaa. Toistuvien taloudellisten vastoinkäymisten vuoksi

hallituksen oli kuitenkin pakko muuttaa talouspoliittisia näkemyksiään, ja avata maansa taloutta ulkomaiselle kaupankäynnille. Vuonna 1986 Meksiko liittyi GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) järjestöön ja alkoi vapauttamaan rajoituksia, jotka koskivat esimerkiksi ulkomaisia investointeja maahan. GATT sopimuksen lisäksi Meksiko kuuluu mm. MERCOSUR:iin (Etelä-Amerikan valtioiden vapaakauppasopimus) ja APEC:iin (Aasian ja Tyynenmeren valtioiden talousliitto). OECD:n (Organisation of Economic Co-operation and Development) jäsenenä Meksiko on ollut vuodesta 1994 lähtien ja WTO:ssa (World Trade Organisation) sen alusta lähtien vuodesta 1995.

Talouden rakennemuutokset olivat edessä ja hallituksen toimenpiteitä vaadittiin, jotta pysähtynyt talouskasvu saataisiin jälleen kasvu-uralle. Vuosina 1983–1988 presidentti Miguel de la Madridin alkoi voimakkaasti toteuttaa uudenlaista talousajattelua. Talouden korjaustoimenpiteisiin kuului mm. maan valuutan peson devalvointi, menojen leikkaus, sääntelyn purkaminen ja työttömyyden vähentäminen. Moricin (1993) julkaisun mukaan talousuudistukset jatkuivat myös seuraavan presidentin Carlos Salinasin aikakaudella. Salinasin uudistuksia olivat esimerkiksi keskimääräisten tullimaksujen aleneminen 29 %:sta 10 %:iin. Myös tuontilisenssit, mitä vaadittiin periaatteessa kaikille ulkomaalaisille tuotteille, laskivat alle 5 %:iin. Oman teollisuudentuotannon suosiminen ulkomaisen tuonnin kustannuksella lopetettiin. Talousuudistusten kohteena oli erityisesti protektionistiset teollisuudenalat, kuten autoteollisuus ja tietokoneteollisuus. Kun 1990-luvun alussa neuvottelut NAFTA-sopimuksesta jäsenmaiden välillä alkoivat, oli Meksiko kehittyvistä maista jo yksi eniten talouttaan kansainväliselle kaupalle avannut maa. (Paavilainen ym. 2001: 143–147).

Meksiko oli sopimuksen voimaantultua Yhdysvaltojen kolmanneksi suurin kauppakumppani 40 miljardin dollarin viennillään ja 41 miljardin dollarin tuonnillaan, Japanin ja Kanadan jälkeen. Sopimuksen myötä maalle avautui lopullisesti Pohjois-Amerikan valtavat markkinat, vientimahdollisuudet ja mahdollisuudet suoriin ulkomaisiin sijoituksiin. (Salvatore 2011: 341.)

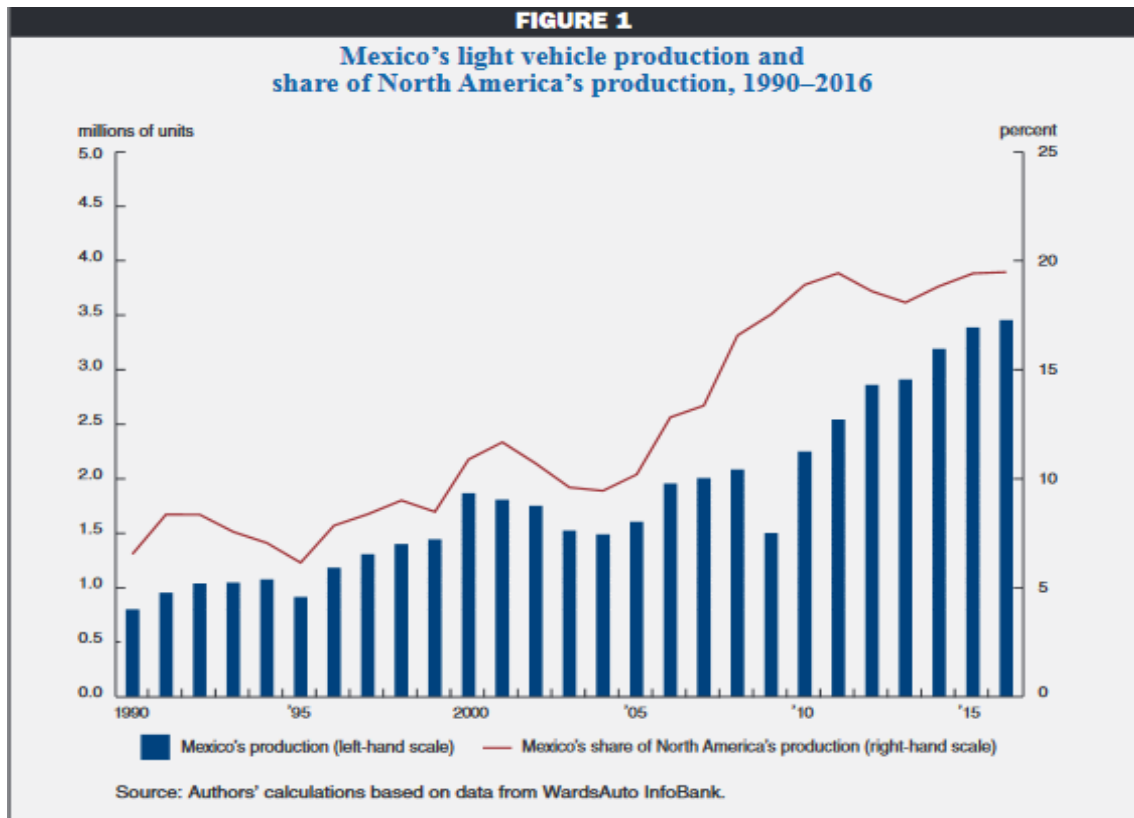
Pesokriisi johti kuitenkin talouden notkahdukseen, joka alkoi vuonna 1994. Kriisissä valuutan arvo aleni merkittävästi eli noin -50 % vuoden 1995 alkuun mennessä. Taustana

pesokriisille oli voimakas inflaatio, joka ei laskenut odotuksien mukaisesti. Korkea inflaatio johti Meksikon valuutan peson yliarvostukseen. Valuutan korkea arvo taas heikensi vientikysyntää ja lisäsi tuontia. Tuonnin ja viennin epätasapainon takia maan talouden alijäämä kasvoi kovaa vauhtia. Ulkomaalaisten sijoittajien luottamus maan valuuttaan oli heikkoa ja varojen nostot lisääntyivät. Vuonna 1994 ja presidentti Zedillon valtaantulon jälkeen peson arvoa devalvoitiin voimakkaasti, mutta tämä ei riittänyt paikkaamaan heikentyneitä taloustilannetta. Maan hallituksella ei ollut tarpeeksi valuuttavaroja tukeakseen peson arvoa, joten lopulta valuutta päästettiin kellumaan vuoden 1994 joulukuussa. Rahan arvon laskun seurauksena maan korot lähtivät nousuun. Sen lisäksi kotimainen kysyntä ja investoinnit heikkenivät. Näiden tekijöiden seurauksena maa ajautui kovimpaan lamaan sitten 1930-luvun. Vasta Yhdysvaltojen johtama avustuspaketti arvoltaan noin 50 miljardia dollaria sai tilanteen rauhoittumaan. (Burfisher ym. 2001: 132–133; Paavilainen ym. 2011: 149).

4.2. Meksikon merkittävimmät tuotannonalat

Maquilaroda-ohjelmat, jotka aloitettiin Meksikossa jo 1960-luvulla ovat muodostaneet maalle merkittävän teollisuudenhaaran. Maquilaroda tarkoittaa pääosin autoteollisuuden tarpeisiin luotua kokoonpanotehdasta, jossa työvoimaintensiiviset osuudet toteutetaan alhaisella palkkatasolla. Maquilaroda-teollisuuden historian alkuaikoina tehtaita sijoitettiin lähelle Yhdysvaltojen rajaa, koska suurin osa kokoonpanotehtaista palveli Yhdysvaltojen autoteollisuutta. Maquilaroda-kokoonpanon jälkeen osittain tai kokonaan valmistetut tuotteet pystyttiin viemään maasta tullitta takaisin Yhdysvaltoihin NAFTA:n alkuperäsäännön toteutumisen myötä. (Paavilainen ym. 2001: 153.)

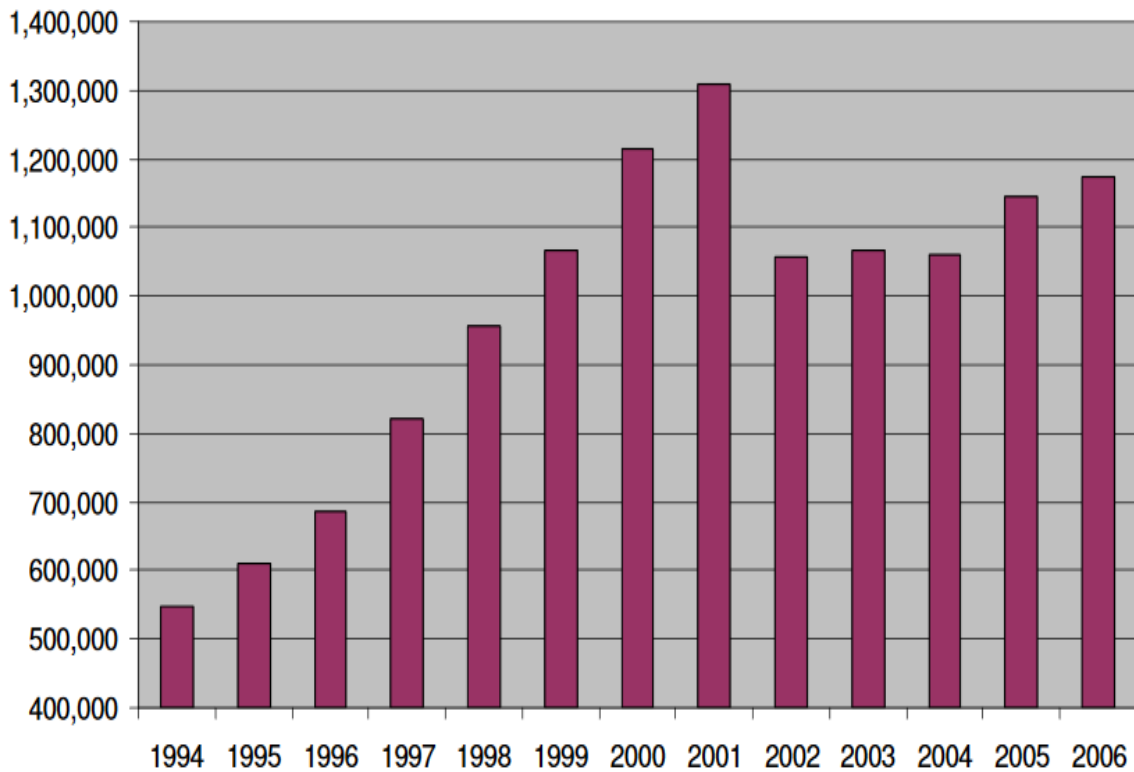
NAFTA:n voimaantulo lisäsi maquilaroda-teollisuutta ja ulkomaalaiset investoinnit kasvoivat erityisesti pohjoisen Meksikon alueella. Kokoonpanoteollisuus on houkuttellut yrityksiä investoimaan Meksikoon myös maailmanlaajuisesti, kuten esimerkiksi Saksasta, Taiwanista ja Japanista. Suurin osa investoinneista on kuitenkin tullut Yhdysvalloista. Investointien kasvu on lisännyt maquilaroda-tehtaiden määrää merkittävästi vuosien 1990–2016 välisenä aikana. Kun 1980-luvulla tehtaita oli 620, niin 2000-luvulla tehtaiden määrä oli kasvanut jo 3600 tehtaaseen. (Paavilainen ym. 2001: 153–154.)



Kuvio 2. Meksikon ajoneuvotuotanto/osuus USA:n tuotannosta vuosina 1990–2016. (Klier & Rubenstein 2017: 5).

Kuvio 2 osoittaa Meksikon kevytajoneuvojen valmistuksen vuosina 1990–2016. Kuvioista huomaa, kuinka Meksiko on kasvattanut tasaisesti ajoneuvotuotantoaan (taulukon vasen puoli) ja prosenttiosuuttaan (taulukon oikea puoli) Yhdysvaltojen markkinoilla 1990-luvulta lähtien. Kasvu on ollut vuoden 1990 alun 881 000 ajoneuvosta aina vuoden 2016 noin. 3.5 miljoonaan ajoneuvoon. (Klier ym. 2017: 5.)

Työllisyys on kasvanut huomattavasti maquilarodaan liittyvien teollisuudenalojen parissa. Vaikka maquilaroda-tehtaat olivat työllistäneet merkittävästi jo 1960-luvulta lähtien, todellisen kasvusysäyksen antoi NAFTA-sopimus. Jo ensimmäisen kuuden NAFTA vuoden aikana maquilaroda-työllisyys oli kasvanut maassa 110 %. (Cruben 2001: 11.)



Kuvio 3. Meksikon maquilaroda-työllisyys vuosina 1994–2006. (Polaski 2006: 6).

Kuvio 3 kuvaa Meksikon maquiladora-työllisyyden kehitystä vuodesta 1994 vuoteen 2006 asti. NAFTA:n voimaantulon vuoden 1994 jälkeisenä aikana on työllisyys maquilaroda-teollisuudessa lähtenyt voimakkaaseen kasvuun. Vuonna 2001 työllisyys saavutti huippunsa eli noin 1.3 miljoonaa työntekijää. 2000-luvun alussa Yhdysvalloissa koettiin kuitenkin talouden laskusuhdanne, joka vaikutti heikentyneenä kysyntänä Meksikon maquilaroda-teollisuuteen. Laskusuhdannetta jyrkensi myös Meksikon valuutan peson yliarvostus ja kasvava kilpailu Aasian maista, jotka osaltaan painoivat maan vientiteollisuutta taantumaan. Näiden tekijöiden yhteisvaikutuksesta työllisyys maquilaroda-teollisuudessa laski vuonna 2002 vajaaseen 1.1 miljoonaan työntekijään. (Feenstra ym. 2008: 204).

Kyseinen ohjelma on ollut maan taloudelle erittäin tärkeä. Vuonna 1999 maquilaroda-teollisuuden osuus oli 52 % maan viennistä ja tuonnista se kattoi 46 %. Maquilaroda-ohjelman merkitys syrjäytti jopa maan aikaisempina vuosina vientiveturina toimineen öljynviennin. Tariffien poistojen ja NAFTA:n uusien säännösten myötä myös useimmat

maan kotimaiset yritykset hyötyivät uusista investoinneista alueelle. (Paavilainen ym. 2001: 152–154.)

Vastaavasti Yhdysvaltojen osalta maquilroda-teollisuuden ja NAFTA:n hyötynäkökoh-
tia maan autoteollisuuden kotimarkkinoihin voidaan pitää lisääntyvän tuonnin vaikutusta
kilpailun kasvuun. Tuonnin kasvun seurauksena maan tuotevalikoima on laajentunut ja
tuotteiden hinnat ovat laskeneet. Lisäksi Yhdysvaltojen autoteollisuus sai etua rajanaapu-
rinsa NAFTA-jäsenyydestä, koska se pystyi tuottamaan autonosia entistä halvemmalla
Meksikon kokoonpanotehtaissa kuin omassa kotimaan tuotannossaan. Tariffimaksujen
poistuttua jäsenmaiden väliltä Yhdysvallat sai myös ajoneuvoteollisuuden komponentteja
entistäkin kilpailukykyisemmällä hinnalla, kuin ennen Meksikon talousliiton jäsenyyttä.
Maquilroda-ohjelma olikin tärkeässä roolissa Yhdysvalloissa sen hakiessa kilpailuetua
kasvaviin aasialaisiin autonvalmistajiin nähden. (Paavilainen ym. 2001: 152–154.)

4.3. Kanada

Kanadan väkiluku vuonna 2019 oli noin 37.6 miljoonaa asukasta. Maan bruttokansan-
tuote samaisena vuotena oli noin 1 709 miljardia dollaria, mikä oli 9. sijalla tämänhetki-
sessä maailmantilaston vertailussa. Kanada on pinta-alaltaan maailman toiseksi suurin
valtio Venäjän jälkeen. Venäjällä ja Kanadalla on yhteistä suuren pinta-alan lisäksi myös
runsaat mineraali- ja öljyvarannot. (Statistics Canada 2019).

Kanada on ollut hyvin pitkään historiansa aikana taloudellisesti riippuvainen maatalous-
tuotannosta ja mittavista luonnonvaroistaan. Maa on historiansa aikana maksanut luon-
nonvarapohjaisten tuotteiden viennillä pitkälti maahan tuotuja hyödykkeitä. Talouden ra-
kenteen siirtymä kohti teollista aikakautta alkoi hiljakseen 1900-luvun alussa, mutta kiih-
tyi erityisesti maailmansotien jälkeen. Kanadan talous muuttui merkittävästi varsinkin
toisen maailmansodan jälkeen. Kanadan rooli toisessa maailmasodassa oli tuottaa sodan-
käyntiin tarvittavia tuotteita, mikä vaikutti maan työllisyyden kasvuun. Työllisyyden po-
siitiivien kehitys jatkui myös toisen maailmansodan jälkeen, jolloin teollisuudentuotannon
painopiste siirtyi pois sotateollisuudesta palvelemaan kuluttajien tarpeita. (The Conver-
sation 2016).

Suuresta pinta-alastaan huolimatta maassa on suhteellisen pieni väestön määrä. Suurin asukaslukua kasvattava tekijä 1900-luvulla onkin ollut maahanmuutto. Suuret sodan jälkeiset muuttoaalto Euroopasta tuplasivat väkiluvun muutamassa vuosikymmenessä. Muuttoliike kohdistui pääosin kaupunkeihin, mikä nopeutti niiden kehitystä. Toisen maailmansodan jälkeinen aikakausi olikin Kanadassa nopeaa talouskasvun aikaa. Tuona aikana teollisuus ja palvelut alkoivat syrjäyttää bruttokansantuotteessa ennen vahvoina olleita tuotannonaloja, kuten maa- ja metsätaloutta. Talouden rakenteen siirtymän vahvin aikakausi oli kuitenkin 1980-luvulla. Talouden rakenteen painottuminen kohti teollisuus- ja palvelutuotantoa konkretisoitui esimerkiksi Toronton pörssissä, jossa vuonna 1980 luonnonvarasektori käsitti 46 % kokonaisvaihdosta. Vastaavasti vuoteen 1987 mennessä luonnonvarasektori oli pudonnut jo 26 %:iin. (Whittle J. 1997: 11).

Kanada kuuluu kattavasti maailman talousjärjestöihin, kuten esimerkiksi GATT:iin. GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade) perustettiin vuonna 1947, 23 jäsenvaltion välille. Sen tarkoituksena oli luoda kehykset laajalle kansainväliselle kaupankäynnille, ja alentaa esimerkiksi tullimaksuja jäsenmaiden välillä. Jokaisen jäsenmaan piti luoda toiselle jäsenmaalle yhtäläiset ja tasa-arvoiset mahdollisuudet keskinäiseen kaupankäyntiin. Vuonna 1995 GATT sopimuksen pohjalta perustettiin WTO (World Trade Organisation). (Whittle 1997: 64).

Kanada liittyi myös CPTPP talousliittoon (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) vuonna 2018, mikä on kolmanneksi suurin talousliitto EU:n ja NAFTA:n jälkeen. Lisäksi maa on aktiivisesti neuvotellut jäsenyydestä Mercosurin eli Etelä-Amerikan talousliiton kanssa. (Suomen suurlähetystö Kanada 2019).

Kanada on ollut Yhdysvalloille erittäin tärkeä kauppakumppani niin maailmansotien aikana kuin niiden jälkeenkin. Maiden välistä kauppaa tänä päivänä kuvastaa se, että Yhdysvallat myy enemmän tuotteitaan esimerkiksi Ontarion provinssiin, kuin Japaniin tai Länsi-Eurooppaan. Kanada on kuitenkin huomattavasti pienempi talousmahti kuin Yhdysvallat. Yhdysvaltojen talouden eri liikkeet heijastuvat Kanadan talouteen epävarmuustekijöinä ja taloudellisina shokkeina. Maita yhdistää yhteisen rajan ja kauppakumppanuuden lisäksi myös kieli, demokratia, liiketoimintakulttuuri ja vapaat markkinat. Poliittisien

suhteiden toimivuutta pidetään molemmissa maissa myös suuressa arvossa. (Whittle 1997: 8,12).

Maan talouden rakenne muistuttaa hyvin paljon sen suurinta kauppakumppania Yhdysvaltoja. CUSFTA-sopimus (Canada-United States Free Trade Agreement) solmittiin maiden välillä vuonna 1988. CUSFTA loi myös vankan pohjan myöhemmin käytäville neuvotteluille Meksikon liittämistä Pohjois-Amerikan vapaakauppa-alueeseen. Sen tarkoituksena oli syventää entisestään maiden välistä keskinäistä kaupankäyntiä poistamalla tulleja ja yhtenäistämällä menettelytapoja. (Whittle 1997: 67).

Kanadalla ja Yhdysvalloilla onkin maailman kattavin bilateraalinen kauppa- ja sijoitussuhde, mitä CUSFTA ja myöhemmin NAFTA vain laajensivat. Vuonna 2017 maiden välisen tavara- ja palvelukaupan arvo oli yli 680 miljardia dollaria ja kaksisuuntaisen investointikannan arvo oli yli 800 miljardia dollaria. Kanadan tavaroiden kokonaisviennistä kolme neljäsosaa menee Yhdysvaltojen markkinoille ja maa on myös merkittävä energiantoimittaja Yhdysvalloille. Yhdysvallat tuo Kanadasta mm. öljyä, maakaasua ja sähköä. (CIA The World Factbook 2019).

4.4. Kanadan merkittävimmät tuotannonalat

Kanada on laajan pinta-alansa vuoksi yksi maailman rikkaimpia valtioita luonnonvaroissa mitattuna. Noin 10 % maailman metsistä sijaitsee Kanadassa, ja maalla on myös runsaat mineraalivarannot, kuten öljyä, kultaa, nikkeliä ja uraania. Kanada on Venezuelan ja Saudi-Arabian jälkeen kolmanneksi suurin valtio öljyvarannoiltaan ja 7. suurin öljyntuottajamaa tällä hetkellä. Elinkeinoina kaivos-, öljy- ja metsäteollisuus ovat olleet tärkeimpiä tuotannonaloja bruttokansantuotteessa mitattuna. Viime vuosikymmenien suuntaus kohti palvelusektoria kehittyneissä maissa on myös muuttanut Kanadan elinkeinorakennetta. Palvelusektorin osuus on kasvanut, kun taas muiden em. perinteisten elinkeinojen osuus on pienentynyt. Kanadan talouden rakenteellinen jakauma vuonna 2017 painottui vahvasti palvelusektoriin, joka muodosti 70.2 % maan kokonaistuotannosta. Teollisuuden osuus oli vastaavasti 28.2 % ja maatalouden osuus 1.6 %. (CIA The world factbook 2019).

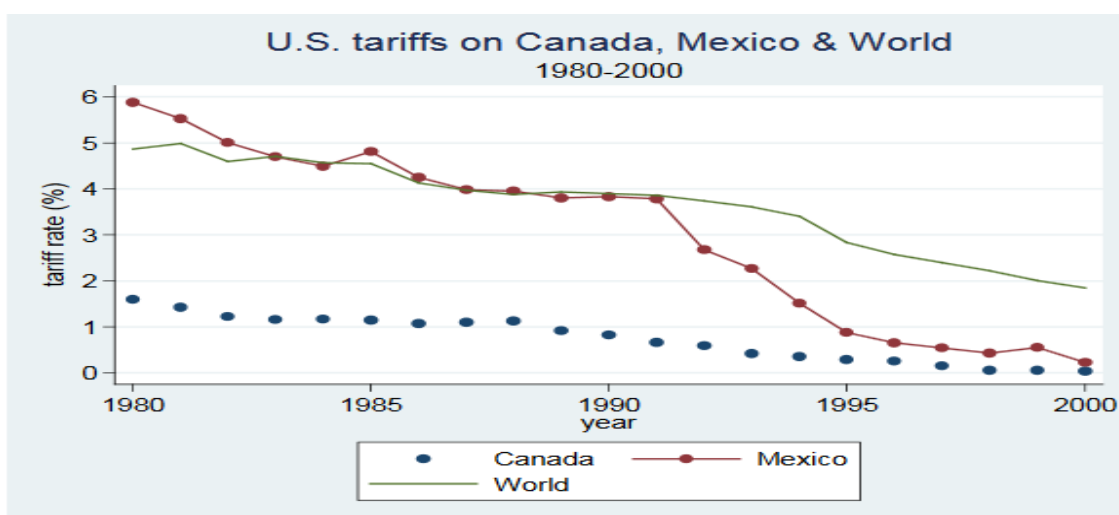
Palvelusektorin kasvavaa osuutta bruttokansantuotteessa on vauhdittanut esimerkiksi turismi, finanssisektori, kuljetus-, jälleenmyynti- ja viestintäelinkeinojen voimakas kasvu. Näistä nopeimmin on kasvanut finanssisektori erityisesti rahoitus-, vakuutus- ja kiinteistöalojen kasvun myötä. Esimerkkinä finanssisektorin kasvusta pitkällä aikavälillä kuvaa vuoden 1970 12.8 % osuus bruttokansantuotteessa, kun vastaavasti vuoteen 1994 mennessä finanssisektorin osuus oli kasvanut jo 16.2 %:iin. Turismi on myös tärkeä elinkeino Kanadalle, sen työllistäessä 1/10 maan työvoimasta. Suurin turistivirta tulee Yhdysvalloista noin 13 miljoonan vuosittaisella kävijämäärällä. (CIA The world factbook 2019).

5. NAFTA TALOUDELLISET VAIKUTUKSET

5.1. Tariffien poistojen vaikutuksia NAFTA-maissa

Työstä saatavat ansiotulot ovat suurimmalle osalle Pohjois-Amerikan väestöstä se tärkein tulonlähde. Vapaakauppasopimuksien hyötynäkökohtia arvioidaan usein juuri maiden työllisyyden ja palkkakehityksen näkökulmasta. Tärkeä vapaakauppasopimusten peruselementti on jäsenmaiden välisen kaupankäynnin vapauttaminen. NAFTA-sopimuksessa kaupankäyntiä vapautettiin asteittain poistamalla tullimaksuja jäsenmaiden väliltä. Kaupankäynnin rajoitteiden poistamisen vaikutuksia voidaan arvioida myös esimerkiksi tuottavuuden osalta. Tuotannon tuottavuuden kasvaessa työntekijöille pystytään maksamaan parempia palkkoja ilman yleistä hintatason nousua ja yrityksen liikevoittojen laskua. Tuottavuuteen perustuva talouskasvu tukee positiivista palkkojen kehitystä myös pitkällä aikavälillä. (Polaski 2006: 3).

Alla oleva kuvio 4 kuvaa, miten vapaakauppasopimuksien CUSFTA:n ja NAFTA:n voimaantulo vuosina 1988 ja 1994 aiheutti Yhdysvalloissa tuontitariffien voimakasta laskua Meksikolle ja Kanadalle.



Kuvio 4. Yhdysvaltojen tuontitariffit kauppakumppaneille vuosina 1980–2000. (Kitaoka 2010: 36).

Hisaya Kitaoka (2010) on tutkinut, miten Yhdysvaltojen NAFTA:n ja CUSFTA:n tuontitullien alentaminen on vaikuttanut lisääntyvästi palkkaeroihin teollisuudenalojen koulutettujen ja kouluttamattomien välillä Yhdysvalloissa vuosina 1980–2000. Yhdysvalloissa palkkaerojen kehitys eri teollisuudenaloilla alkoi jo 1980-luvun alussa. Tutkimuksen ajanjakso käsittää NAFTA-sopimuksen taloudellisten vaikutuksien huomioonottamisen palkkaerojen kehitykseen. Tutkimuksen tuloksena oli se, että 1 % vähennys tuontitulleissa Kanadasta tulleilta tietyn teollisuudenalan tuotteilta aiheutti sen, että koulutettujen palkat Yhdysvalloissa nousivat +0,08 %. Muutos tulleissa aiheutti -0,008 % hinnanmuutoksen tuotteisiin. Muutos tuontitulleissa aiheutti vastaavasti kouluttamattomien työntekijöiden osalla -0,6 % palkkojen alentumisen. Sama 1 % vähennys tuontitulleihin Meksikosta tulleilta tiettyjen teollisuudenalojen tuotteilta aiheuttivat Yhdysvalloissa -0,009 % hinnanmuutoksen tuotteisiin. Hinnanmuutoksen kautta kouluttamattomien palkat tippuivat -0,58 %, kun taas koulutettujen palkat nousivat +0,008 %. (Kitaoka 2010: 42.)

Kitaokan (2010: 42–43) tutkimustulosten mukaan, tuontitariffien lasku Meksikosta ja Kanadasta tulleilta tuotteilta sai aikaan Yhdysvalloissa kotimaisen teollisuuden tuotteiden hintojen alenemisen. Tuontitariffien vähentämisen seurauksena tuotteen hinta laski, mikä taas vaikutti tuotannontekijähintoihin. Kouluttamattoman työntekijän tekemän tuotteen suhteellinen hinta laski enemmän kuin koulutetun työntekijän tuotteen, mikä näin ollen lisäsi palkkaeroja koulutettujen ja kouluttamattomien välillä.

Taulukko 1. Tullien vaikutukset ja hyvinvointiin vuosina 1993–2005. (Caliendo & Parro 2015: 21).

	HYVINVOINTI			
	YHTEENSÄ	KAUPANEHDOT	KAUPANVOLYYMI	REAALIPALKAT
MAA				
MEKSIKO	1,31 %	-0,41 %	1,72 %	1,72 %
KANADA	-0,06 %	-0,11 %	0,04 %	0,32 %
YHDYSVALLAT	0,08 %	0,04 %	0,04 %	0,11 %

Caliendon & Parron (2015: 21) artikkelissa tutkittiin vastaavasti NAFTA-sopimuksen tullien poiston vaikutuksia jäsenmaiden talouteen ja sitä kautta hyvinvointiin. Taulukko 1 kuvaa, miten tullien asteittainen poisto on vaikuttanut NAFTA-maiden kokonaishyvinvointiin vuosien 1993–2005 välisenä aikana. Tullien poistojen vaikutusten jakaminen kaupan volyyymiin, kaupan ehtoihin ja reaali-palkkoihin kuvastaa näiden tekijöiden vaikutusta kokonaishyvinvointiin. Kaupan ehdot kuvaa vienti-/tuontihintojen suhdetta, eli miten vientituotteiden hinnat ovat muuttuneet suhteessa tuontituotteiden hintoihin.

Kaupan volyymin kasvu 1993–2005 välisenä aikana oli Meksikolla +1.72 %, kun vastaava lukema Kanadalla ja Yhdysvalloilla oli +0.04 %. Taulukon 1 mukaan Meksikon ja Kanadan kaupan ehdot ovat heikentyneet ja Yhdysvaltojen vastaavasti parantuneet. Kokonaishyvinvoinnin taso on noussut Meksikossa +1.31 % ja reaali-palkat +1.72 %. Yhdysvalloissa ja Kanadassa kehitys kyseisissä indikaattoreissa on ollut vaisumpaa. Yhdysvalloissa elintason kasvu oli +0.08 % ja vastaavasti Kanadassa koettiin elintason laskua -0.06 %. Vähäinen elintason kasvu Yhdysvalloissa ja lasku Kanadassa ei johtunut kuitenkaan maiden palkkatasoista. Kanadan reaali-palkat nousivat +0.32 % em. aikavälillä ja Yhdysvaltojen palkat vastaavasti +0.11 %. Maiden välisen kaupankäynnin volyymin kasvulla on kuitenkin ollut suurin kontribuutio kokonaishyvinvoinnin kasvussa. (Caliendo & Parro 2015: 20)

5.2. NAFTA-jäsenmaiden välinen kaupankäynti/ristikkäiskauppa.

Maiden välinen ristikkäiskauppa kokonaisuudessaan NAFTA-sopimuksen myötä on tiivistynyt huomattavasti erityisesti Meksikon ja Yhdysvaltojen kohdalla. Ajanjaksolla 1980–1998 Meksikon teollisuustuotteiden ristikkäiskauppa jäsenmaiden välillä kasvoi vuoden 1980 arvosta 0.36 vuoden 1998 arvoon 0.66, arvoasteikolla 0–1. Yhdysvalloissa lukema oli 0.62 → 0.70 ja Kanadassa kasvua oli 0.61 → 0.72. Tuonti- ja vientiteollisuuden sektorinen lähentyminen on siis ajan mittaan kasvanut maiden välillä NAFTA-sopimuksen myötä. (Brühlhart & Thorpe 2001: 12).

Taulukko 2. Yhdysvaltojen ajoneuvotuotannon ristikkäiskauppaindeksi. (Hufbauer, Schott & Orejas 2005: 387).

Country	1992	2004
Brazil	0.84	0.66
Germany	0.49	0.34
Japan	0.10	0.07
United Kingdom	0.77	0.42
Canada	0.78	0.79
Mexico	0.87	0.58

Taulukko 2 esittää Yhdysvaltojen kauppakumppaneiden välistä ajoneuvoteollisuuden ristikkäiskauppaa vuosina 1992 ja 2004. Brasilian, Japanin, Saksan, Iso-Britannian ja Meksikon ristikkäiskauppaindeksit Yhdysvaltojen kanssa ovat laskeneet NAFTA:n jälkeisenä ajanjaksona. Taulukosta huomaa kuinka Kanadan ristikkäiskaupan arvot Yhdysvaltojen kanssa on pysynyt lähellä samaa arvoa, mikä viittaa suureen ja tasaisena jatkuneeseen bilateraaliseen kaupankäyntiin. Meksikon osalla indeksi on laskenut noin puoleen johtuen osakseen siitä, että maahan tuodaan runsaasti autoja myös NAFTA:n ulkopuolisilta mailta tyydyttämään kotimaista kysyntää. Ristikkäiskauppa maan osalta on muutenkin keskittynyt enemmän rungon ja autosien valmistamiseen kuin lopputuotteiden valmistukseen. (Hufbauer, Schott & Orejas 2005: 386–387.)

Chiquiar & Ramos-Francia (2004: 6) mukaan tuotantoteollisuuden ja erityisesti maquiladora-kokoonpanosektorien osalta Yhdysvalloilla oli jo ennen NAFTA-sopimusta laaja kauppaintegraatio Meksikon kanssa, mikä sopimuksen myötä tiivistyi entisestään. Erityisesti 2000-luvun alku oli voimakasta talouskasvun aikaa Meksikossa. Teollisuustuotannon viennin kasvu kattoi vuosina 2000–2003 jo 70 % maan kokonaisviennistä. Em. ajanjaksona Meksikon osuus Yhdysvaltojen viennistä vastaavasti kasvoi +9.6 %:sta aina +14.2 %:iin ja Yhdysvaltojen tuonti Meksikosta lisääntyi +6.5 %:sta → +11 %:iin. NAFTA-sopimuksen myötä poistetuilla tariffeilla on siis ollut merkittävä positiivinen vaikutus maiden väliseen keskinäiseen kauppaan. Positiivista vaikutusta kuvaa sopimuksen jälkeisen Yhdysvaltojen autoteollisuuden tuonnin arvot Meksikosta, jotka

kaksinkertaistuivat vuoden 1993 11.1 miljardista dollarista vuoden 1998 27.7 miljardiin dollariin. Kehitys viittaa vahvasti maiden välisen autoteollisuuden lisääntyvään integroitumiseen NAFTA:n jälkeisenä aikana. (Burfisher, Robinson & Thierfelder 2001: 136.)

Erityisesti Meksiko on hyötynyt kahden kehittyneen valtion kanssa solmitusta talousliitosta. Meksikon vientiteollisuuden alakohtaiset sektorit erikoistuivat tuotevalikoimissaan NAFTA:n myötä, kuten tapahtui esimerkiksi maan elektroniikkateollisuudessa autoteollisuuden lisäksi. Elektroniikkateollisuuden osuus oli noin kolmannes Meksikon kokonaisviennistä ennen talousliittoa vuonna 1993. Sopimuksen jälkeen vuoteen 2005 mennessä sen osuus oli jo noin viidennes kokonaisviennistä. (Caliendo & Parro 2015: 3).

Sopimuksen myötä avautuivat osittain tullittomat markkinat myös Kanadan ja Meksikon välille. Rakenteellisesti maiden väliset makroekonomiset lähtökohdat olivat kuitenkin varsin erilaiset. Kanada kehittyneenä taloutena oli jo ennen sopimuksen voimaantuloa integroitunut tiiviisti Yhdysvaltojen talouteen. Kanada oli myös muokannut omat liiketoimintatapansa siten, että hyöty talousliitosta tulisi olemaan maksimaalinen. Meksikon lähtökohta oli taas toisenlainen. Maa oli jo 1980-luvulla aloittanut mittavat talouden rakennemuutokset, mutta integroituminen kahteen kehittyneeseen valtioon oli haasteellista. Ensimmäinen merkki tästä oli vuoden 1995 pesokriisi, joka oli merkki maan talouden alisuoriutumisesta uuteen tilanteeseen. Kriisistä toipuminen vaikutti siihen, että ensimmäisten NAFTA:n jälkeisten vuosien aikana maa ei näyttänyt hyötävän täydellä odotetulla potentiaalilla juuri solmitusta talousliitosta. Yhdysvalloilla ja Kanadalla oli pitkälti yhteiset pelisäännöt kaupankäynnin osalta jo ennen NAFTA-sopimusta, joten talousliiton myötä tulleet uudet säännökset eivät juurikaan muuttaneet maiden välistä keskinäistä tilannetta. Meksikolla sen sijaan sopimuksen myötä tulleet uudet säännökset saivat usean vuoden sopeutumisajan, jotka osaltaan vaikuttivat siihen, että välitöntä potentiaalista taloushyötyä ei saavutettu. (Schwanen 1997).

Brühlartin & Thorpen (2001: 8–15) mukaan Kanadan ja Meksikon välistä suhdetta kuvaa parhaiten suhteellisen edun periaatteeseen perustuva talouskasvu. Meksikon alhainen palkkataso verrattuna muihin jäsenmaihiin on houkutellut Kanadan ja Yhdysvaltojen yrityksiä siirtämään teollisuudentuotantoaan Meksikoon. Kanadan suhteellisenä etuna on

vastaavasti ollut runsaat pääomat ja maan korkea teknologinen taso. Primaarituotteet, kuten öljy ja teollisuustuotteet hallitsevat Kanadan vientiä, kun taas tuontia hallitsee autoteollisuuden tuotteet, koneet ja laitteet.

Kanadan kaupankäynti Meksikon kanssa on keskittynyt enemmänkin eri teollisuuden/toimialojen väliseen kaupankäyntiin inter-industry tradeen kuin intra-industry tradeen (ks. luku 3.3). Kanadan ja Meksikon taloudellinen kanssakäyminen on ollut huomattavasti vaisumpaa, kun verrataan maiden välistä kauppaa Yhdysvaltojen kanssa. Kanadasta on kuitenkin NAFTA:n ansiosta muodostunut Meksikolle toiseksi tärkein vientimaa ja Meksiko on nykyään Kanadan taloudelle kolmanneksi tärkein markkina-alue. (Brühlhart & Thorpe 2001: 8–15).

Schwanen (1997) mukaan Kanadan vienti Meksikoon kasvoi vuosien 1993–1995 välisenä aikana +39 %, mikä oli kuitenkin suunnilleen samaa tasoa kuin muutamaa vuotta ennen talousliittoa. Vienti Yhdysvaltoihin lisääntyi myös sopimuksen myötä, mutta liiton ulkopuolisten maiden kanssa harjoitettu viennin osuus oli jatkunut edelleen merkittävänä Kanadan taloudessa. Meksikon kannalta NAFTA-sopimus laski voimakkaasti tuontia liiton ulkopuolisista maista, mikä osoitti kahden suuren kehittyneen valtion taloudellisen vaikutuksen. Kanadan vienti Meksikoon em. ajanjaksona tuplaantui esimerkiksi tekstiilimateriaalien, kemiantuotteiden ja teollisuuskoneiden osalta. Kanadan Meksikoon kohdistuneen viennin kasvun taustalla oli osakseen myös se, että Meksiko nosti tuontitariffejaan 35 % NAFTA:n ulkopuolisille maille.

Kanadan tuonti Meksikosta kasvoi vuosien 1993–1995 välillä +44 %. Tuonnin määrän kasvu oli merkittävästi suurempi, kuin jos vertaa Kanadan tuontia Yhdysvalloista. Kanadan tuonnin kasvu Meksikosta ennen talousliittoa perustui ei-luonnonvaroihin perustuviin tuotteisiin johtuen maan omista runsaista luonnonvaroistaan. Sopimuksen myötä maa on yllättäen kuitenkin kasvattanut tuontiaan juuri luonnonvaroihin perustuvissa teollisuuden tuotteissa. Kasvua on tapahtunut esimerkiksi lihan, jalostettujen elintarvikkeiden, tekstiilimateriaalien, useimpien kemikaalien ja teräksen tuonnissa. (Schwanen 1997). Plecherin (2019) mukaan vuonna 2017 Meksiko on ollut Kanadalle kolmanneksi tärkein

tuontimaa 6.3 % osuudellaan. Yhdysvallat on ollut 51.5 % osuudellaan tärkein tuontimaa ja Kiina 12.6 % osuudellaan toiseksi tärkein tuontimaa Kanadalle.

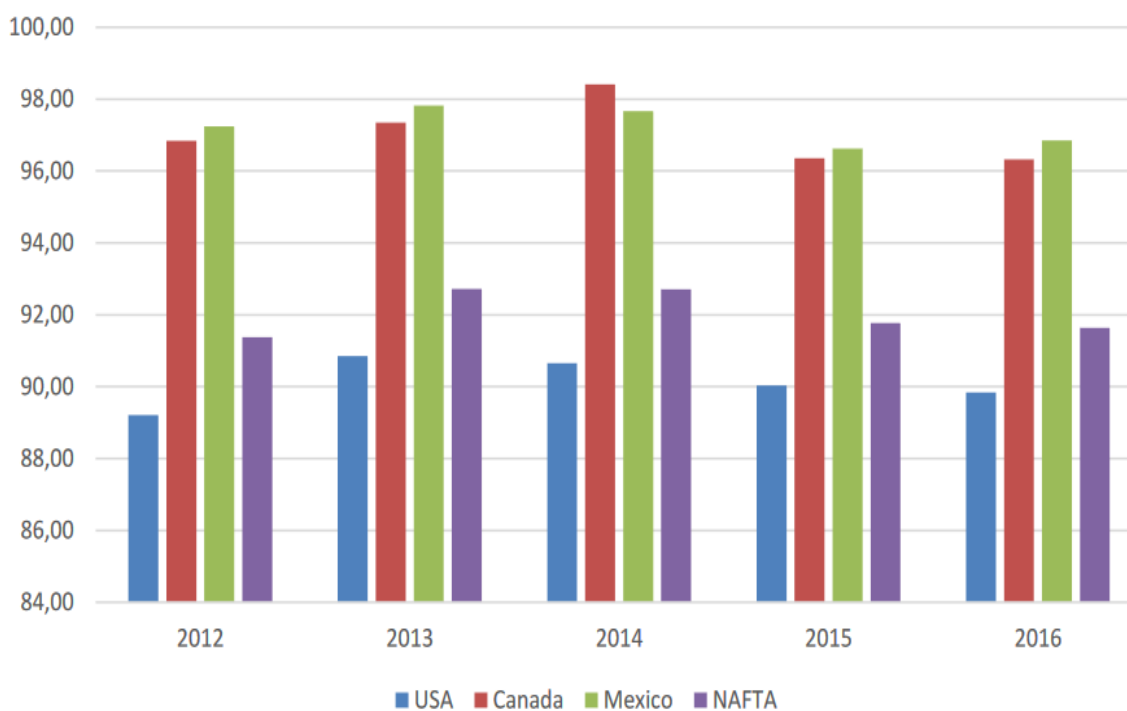
Kaupankäynnin kasvua Yhdysvaltojen ja Kanadan välillä kuvaa Ekanayaken, Veeramachenenin & Moslaresin (2009: 24–26) tekemä tutkimus NAFTA:n vaikutuksista aikavälillä 1990–2007. Tutkimuksen mukaan NAFTA-sopimus on lisännyt kasvua Yhdysvaltojen ja Kanadan välisessä kaupankäynnin volyymissa, jos verrataan maiden välistä kauppaa ennen NAFTA-sopimusta. Yhdysvaltojen vienti/tuonti Kanadaan vuonna 1990 ennen NAFTA-sopimusta oli arvoltaan 174.3 miljardia dollaria, kun se vuoteen 2007 oli kasvanut 565.9 miljardiin dollariin. Vuosittainen keskimääräinen kasvuvauhti em. aikavälillä oli +7.3 %. Vienti Kanadaan kasvoi vuoden 1990 +21.1 %:sta vuoden 2007 21.4 %:iin. Tuonnin vastaava osuus laski 18.4 %:sta → 16.2 %:iin em. ajanjaksona. Vuonna 2007 Kanada oli Yhdysvaltojen suurin kauppakumppani noin viidenneksen osuudellaan Yhdysvaltojen tavarakaupasta.

Vastaavasti Meksikon ja Yhdysvaltojen välinen kaupankäynti kasvoi merkittävästi vuosien 1990–2007 välisenä aikana, erityisesti sopimuksen jälkeen vuodesta 1994 eteenpäin. Yhdysvaltojen kokonaiskauppa Meksikon kanssa kasvoi vuoden 1990 58.5 miljardista dollarista vuoden 2007 346.8 miljardiin dollariin. Vuosittainen keskimääräinen kasvuvauhti oli noin +11.4 %. Meksikon osuus Yhdysvaltojen kokonaiskaupasta kasvoi vuoden 1990 +6.6 %:sta vuoden 2007 +11.1 %:iin. Yhdysvaltojen viennin osuus Meksikoon kasvoi em. ajanjaksona +7.2 %:sta → +11.7 %:iin. Tuonti Meksikosta kasvoi vuoden 1990 +6.1 %:sta vuoden 2007 +10.8 %:iin. NAFTA-sopimuksen voimaantulo on siis kasvattanut maiden välistä kaupankäyntiä merkittävästi verrattuna sopimusta edeltäneeseen kaupankäyntiin. (Ekanayaken ym.2009: 24-26.) Jos mitataan ristikkäiskaupan tuomia hyötyjä esimerkiksi kuluttajille Yhdysvalloissa, niin siellä tuotevalikoima on laajentunut 30 vuodessa kolminkertaiseksi. Tuotevalikoiman laajentumisen siirto elintason kasvuun merkitsi +2.6 % bruttokansantuotteen kasvua. (Krugman ym. 2015: 203.)

Dionin (2000: 32) mukaan Kanadan ja NAFTA-maiden kaupankäynti koki merkittäviä muutoksia vapaakauppasopimuksen myötä. Esimerkiksi Yhdysvaltojen ja Kanadan tekstiili- ja vaateteollisuudenalat, jotka olivat ennen NAFTA-sopimusta vahvasti tulleilla suojattuja, vapautettiin tariffeista sopimuksen seurauksena. Em. teollisuudenaloilla koettiin

myös vertikaalista erikoistumista. Kosen, Meredithin & Townen (2004: 15) mukaan vertikaalinen erikoistuminen tarkoittaa tilannetta, jossa tuontitavaroita käytetään tuotannossa vientitavaroiden tuottamiseen.

Tariffeista vapautetut sektorit ovat lisänneet myös välillisesti muiden alojen taloudellista kasvua ja siten kokonaiskasvua Yhdysvalloissa ja Kanadassa. Vapaakauppasopimus on myös kasvattanut Kanadan kilpailukykyä tasaisesti 1990-luvulta lähtien. Kilpailukyvyn kasvu on johtunut osakseen maan tarpeesta uudenaikaistaa olemassa olleita talouden rakenteita globaaliin markkinatalouteen sopivaksi. NAFTA-jäsenyys on ollut Kanadalle hyödyllinen, jos ajatellaan kokonaiskuvaa esimerkiksi maan viennin kannalta. Vapaakauppasopimus on esimerkiksi auttanut ylläpitämään Kanadan viennin kasvua Meksikoon huolimatta Meksikon 1990-luvun puolenvälin talouskriisistä. (Boskin 2014: 13; Schwanen 1997).



Kuvio 5. NAFTA-maiden ristikkäiskauppa 2012–2016. (Galovic, Bezic & Primorac 2018).

Kuvio 5 kuvaa NAFTA-maiden ristikkäiskaupan viimeaikaista kehitystä vuosina 2012–2016. Pystyakselilla kuvattu indeksin arvo vaihtelee 0–100 välillä. Mitä lähempänä 100 arvo on, sitä enemmän maahan tuodut ja maasta viettävät tuotteet kuuluvat samaan

toimialaan. Jos maa tuo ja vie yhtäläiset määrät tiettyä tuotetta, sitä suurempi arvo on. Jos kauppa on pääosin yksisuuntaista vientiä/tuontia arvo on silloin pienempi. Kuviosta huomaa, miten Meksikon ja Kanadan vienti-/tuontisuhteet ovat pysyneet suunnilleen yhtä suurina kyseisenä ajanjaksona, kun taas Yhdysvalloilla tuonti on ollut vahvempaa kuin vienti. (Galovic, Bezic & Primorac 2018: 495–497).

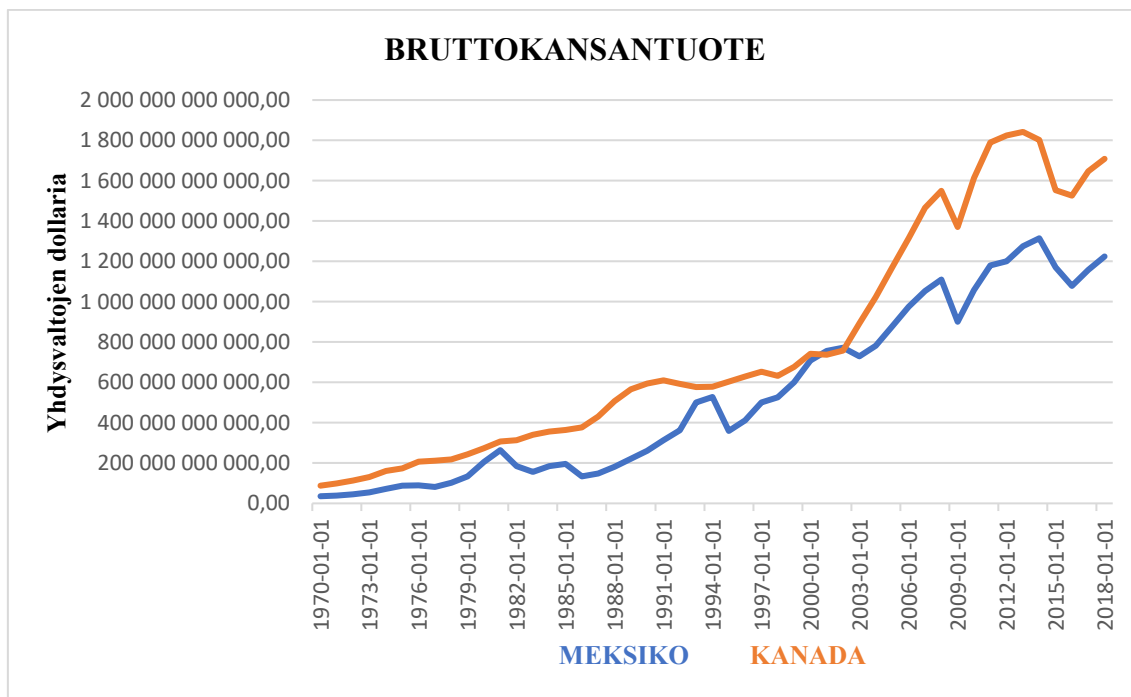
5.3. Bruttokansantuote

Kansantalouden kokonaistuotannon mitta on vuosittainen bruttokansantuote. Bruttokansantuote on kansantalouden vuodessa tuottamien lopputuotteiden rahamääräinen arvo. Lopputuotteita ovat kaikki sellaiset tuotteet ja palvelut, mitä ei käytetä tuotannossa väli tuotteina. Väli tuotteita käytetään tuotannossa jonkin toisen hyödykkeen valmistamiseen. (Pohjola 2014: 134–135).

Kansantalouden bruttokansantuote ilmaistaan yleisemmin tuotantofunktiolla

$$(5) \quad Y = C + G + I + (X - M).$$

Bruttokansantuote on kansantalouden tuotannon ja tulonmuodostuksen keskeinen suorituskyvyn mitta. Sen avulla voidaan ennakoida tulevia talouden kehityssuuntauksia, kuten lasku- ja noususuhdanteita. (Reinikainen 2001: 13–15).



Kuvio 6. Bruttokansantuote Kanadassa ja Meksikossa vuosina 1970–2018. (FRED economic data).

Kuvio 6 osoittaa Kanadan ja Meksikon bruttokansantuotteen kehityksen vuosina 1970–2018. **Meksikon** bruttokansantuotteella mitattu talouskasvu vuosien 1970–1980 välisenä aikana oli vuosittain noin +6.5 % luokkaa, mikä nosti maan hyvinvoinnin tasoa huomattavasti. 1980-luvun alun velkakriisi käänsi kuitenkin maan talouden laskuun ja laski esimerkiksi tuottavuuden tasoa. Meksikon hallituksen uudistusreformit käänsivät talouskehityksen jälleen positiiviseksi 1980-luvun lopussa. Bruttokansantuotteen vuosittainen kasvuvauhti ennen NAFTA-sopimusta vuosien 1980–1993 välisenä oli noin +2 % luokkaa. NAFTA:n tullessa voimaan vuonna 1994 sopimus kasvatti jo samaisena vuonna maan bruttokansantuotetta +4 % ja inflaatio putosi 7 %:iin. (Paavilainen ym. 2001: 147; Kosen, Meredithin & Townen 2004: 25).

Vuoden 1995 pesokriisin seurauksena maan talous ajautui jälleen ongelmiin, jolloin bruttokansantuote laski -6.2 %. Kriisin jälkeen aina vuoteen 2000 asti bruttokansantuotteen kasvuvauhti oli vuosittain noin 5–6 % luokkaa. 2000-luvun alussa koettu maailmanlaajuisen taantuma heijastui myös Meksikon bruttokansantuotteeseen. Vuonna 2001

Yhdysvaltojen taloudellinen tilanne alkoi hiljalleen kehittyä positiiviseen suuntaan, mikä myötävaikutti myös Meksikon taloudellisen tilanteen parantumiseen. (Villareal & Cid 2010: 4; Hufbauer ym. 2005: 2; Kosen, Meredithin & Towen 2004: 25)

Vuoden 2009 maailmanlaajuisen finanssikriisin seurauksena Meksikon bruttokansantuote putosi jälleen -6 %. Maan talous kuitenkin toipui kriisistä nopeasti ja vuoteen 2010 mennessä bruttokansantuote oli noussut +5 %. Vuosien 2014 ja 2015 taloudelliset shokit maailmantaloudessa laskivat -2 % maan bruttokansantuotetta, kunnes vuonna 2016 se jälleen lähti nousuun (McBride & Sergie 2018.)

Kanadan talouskasvu on ollut nousujohteista aina vuodesta 1970 lähtien. Voimakas talouskasvu on perustunut korkeasti koulutettuun työvoimaan, nykyaikaiseen pääomakantaan ja runsaisiin luonnonvaroihin, kuten maan öljyvarannot. Kanadan talous kasvoi tasaisesti 1990-luvun vaihteeseen, kunnes talouden kehitys painui taantumaan vuosina 1991–1994. Kanadan bruttokansantuotteen lasku johtui Yhdysvaltojen kiristyneestä rahapolitiikasta, jolla yritettiin hillitä kasvavaa inflaatiota. Yhdysvaltojen rahapolitiikan vaikutukset realisoituivat Kanadassa korkojen kasvuna ja heikentyneenä kysyntänä. Kanada toipui laskusuhdanteesta nopeasti viennin ja ulkomaalaisten investointien kasvun ansiosta. Vuoden 2007 maailmanlaajuinen finanssikriisi painoi myös Kanadan talouden laskusuhdanteeseen. Finanssikriisin seurauksena maan bruttokansantuote laski, josta maa kuitenkin toipui varsin nopeasti. Esimerkkinä nopeasta toipumisesta oli se, kuinka maan suurimmat pankit kriisin jälkeisenä aikana vahvistuivat maailman johtavimmiksi pankeiksi johtuen mm. vahvasta pääomasta ja konservatiivisista luotonantokäytännöistä. (Whittle 1997: 9; CIA The world factbook 2019).

Vuoden 2008 finanssikriisin jälkeen seuraava taloudellinen taantuma koettiin vuonna 2014, deflaation eli yleisen hintatason laskun muodossa. Deflaation taustalla oli mm. öljyn maailmanmarkkinahinnan lasku, mikä vaikutti polttoaineiden hintoihin Yhdysvalloissa ja Kanadassa. Talouden hidastumista vuonna 2014 kuvaa tilanne, jossa kahdessa kuukaudessa Kanadan inflaation kehitys oli pudonnut 2.4 %:sta 2.0 %:iin. Öljyn ollessa Kanadalle merkittävä vientitekijä aiheutti hintojen lasku maalle deflaation, mikä taas

vaikutti heikentävästi maan bruttokansantuotteen kehitykseen vuosien 2013–2016 välinä aikana. (Fast 2015).

Bruttokansantuotteen kehitystä NAFTA-maiden välillä ennen sopimusta Kanadan osalta kuvaa maan bruttokansantuotteen positiivisena jatkunut suuntaus aina 1990-luvun alkuun saakka. Kanadan talous on vapaakauppasopimuksen jälkeen kasvanut suuremmalla volyymilla kuin ennen sopimuksen voimaantuloa. Vapaakauppasopimuksella on ollut oma lisänsä maan talouskasvussa, mutta myös maailmantalouden kasvu on antanut suuntaa Kanadan bruttokansantuotteen kehitykseen. Ajoittaiset laskut bruttokansantuotteessa ovat johtuneet lähinnä maailmanlaajuisista talouden taantumista. Kuvion 8 mukaan maiden talouksien bruttokansantuotteen kehityksen pitkän aikavälin suuntaukset ovat NAFTA-sopimuksen jälkeen olleet enenevässä määrin yhtenäisiä.

Meksikolla sen sijaan on ollut useita bruttokansantuotteen kehitykseen vaikuttaneita negatiivisia talousshokkeja vuosikymmenten saatossa. Vapaakauppasopimuksen voimaantulo on kuitenkin vaikuttanut positiivisesti maiden bruttokansantuotteeseen pitkällä aikavälillä etenkin Meksikon osalla. Boskinin (2014: 37) mukaan Meksikosta tuli NAFTA-sopimuksen myötä lopullisesti avoin, vientivetonen, korkeiden investointitasojen ja kestävän pitkäjäksoisen talouskasvun maa.

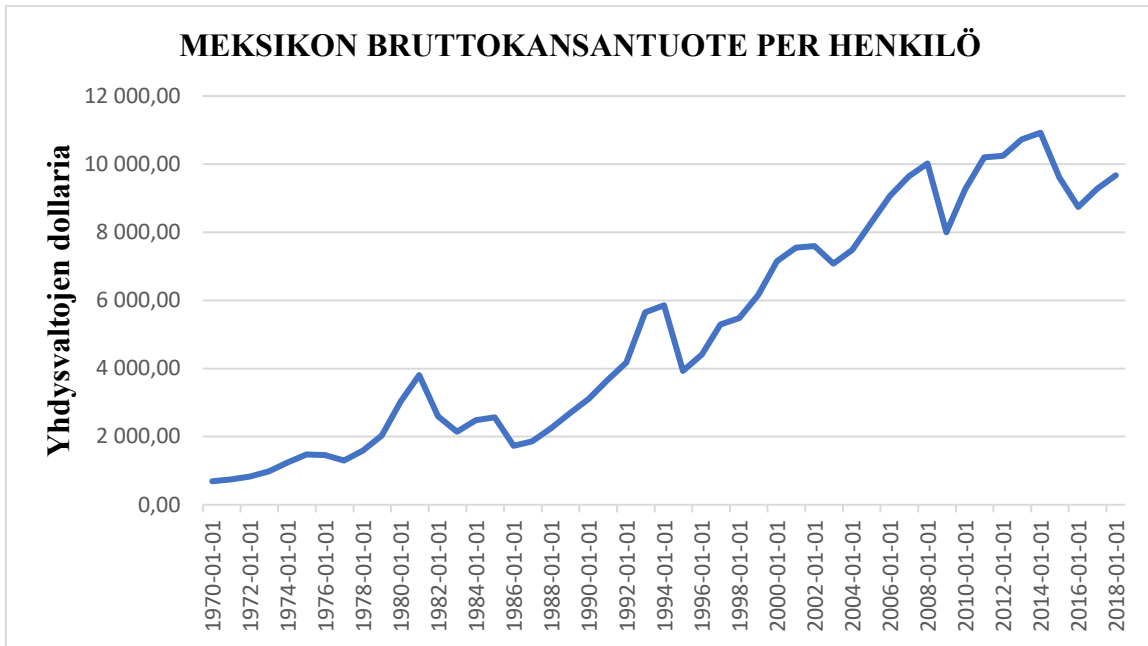
Flamingin & Amado-Boadun (2004: 3) tutkimuksen mukaan NAFTA:n tullessa voimaan vuonna 1994 oli jäsenmaiden yhteenlaskettu bruttokansantuote 7562 miljardia dollaria. Vuoden 2003 loppuun mennessä jäsenmaiden yhteinen bruttokansantuote oli noussut 12 413 miljardiin dollariin, mikä vastaa +64 % kasvua. Kokonaistuotannon osuudet maiden välillä pysyivät kuitenkin suhteellisen muuttumattomina em. ajanjaksona. Yhdysvaltojen osuus kokonaistuotannosta vuonna 1993 oli 87.3 %, kun se vastaavasti vuonna 2003 oli 81.1 %. Kanadan vastaavat osuudet olivat 7.3 % vuonna 1993 ja 6.9 % vuonna 2003. Meksikon osuudet olivat 5.3 % ja 5.0 %.

Vaikka pitkänajan kehitys on ollut positiivista maiden BKT:n kehityksessä, niin Flamingin & Amado-Boadun (2004: 3) tekemässä vertailussa NAFTA-sopimusta edeltäneen vuosikymmenen 1983–1993 ja sopimuksen jälkeisen vuosikymmenen vaikutukset

bruttokansantuotteen kasvuvauhtiin olivat pitkänajan kehitykseen verrattuna vastakkaiset. Sopimusta **edeltäneen** vuosien 1983–1993 välisen ajan kehitys BKT:n kasvuvauhdissa oli Meksikossa +9.5 %, Kanadassa +6.7 % ja Yhdysvalloissa +6.2 %. Vastaavasti bruttokansantuotteen kasvuvauhti NAFTA:n **jälkeisen** ensimmäisen vuosikymmenen aikana oli Meksikossa +6.9 %, Kanadassa +3.8 % ja Yhdysvalloissa +5.1 %. Meksikon hidastunut keskimääräinen kasvuvauhti perustui maan talouden rakenneuudistuksiin, jotka saivat alkunsa jo 1980-luvulla. Bruttokansantuotteen kasvlukujen perusteella Kanadan talouskehitys on ollut NAFTA-maiden heikointa sopimuksen jälkeisenä vuosikymmenenä.

5.4. Bruttokansantuote per henkilö (elintaso)

Bruttokansantuote per henkilö (BKT per capita) saadaan jakamalla maan tavaroiden ja palveluiden kokonaistuotanto sen väestömäärällä. Bruttokansantuote per henkilö soveltuu paremmin maiden **elintason** kuvaamiseen, kuin pelkkä bruttokansantuote. Kehittyvien maiden talouksissa em. indikaattori ei kuitenkaan anna täysin todellista kuvaa talouden kehityksestä. Kehittyvien maiden bruttokansantuote koostuu yleensä maataloudesta, joten bruttokansantuote per henkilö voi antaa aliarvioivan näkymän maan elintason kehityksestä. Kehittyvillä mailla, kuten Meksikolla on myös runsaasti harmaata taloutta, missä lakisääteisiä maksuja ja velvoitteita usein laiminlyödään.



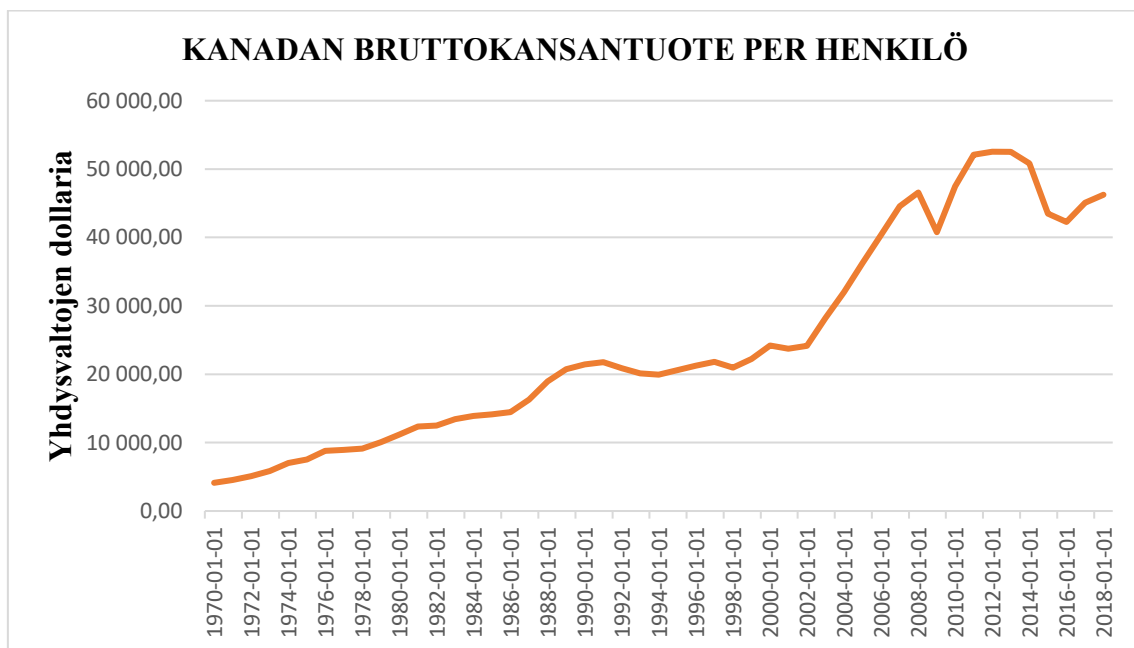
Kuvio 7. Meksikon bruttokansantuote per henkilö 1970–2018.(FRED economic data).

Kuvio 7 kuvaa Meksikon bruttokansantuotteen per henkilö kehitystä vuosina 1970–2018. Meksikolla kehitys on ollut vaihtelevaa ennen NAFTA-jäsenyyttä. Meksikossa vuosien 1960–1980 välisenä aikana bruttokansantuotteen per henkilö vuosittainen kasvuvauhti oli noin +3.5 %. 1980-luvun alussa koettu velkakriisi aiheutti BKT per henkilö romahtamisen, jonka seurauksena em. indikaattori putosi vuosittain noin -0.5 %. Esimerkiksi vuosien 1981–1988 välillä BKT per henkilö Meksikossa laski noin -20 %. (Fuess & Van den Berg 1998: 973). 1980-luvun loppupuolella alkanut BKT per henkilö nousu Meksikossa jatkui voimakkaana aina pesokriisiin asti vuoteen 1995, jonka seurauksena indikaattorissa tapahtui jyrkkä lasku. Finanssikriisit vuosina 2008 ja 2014 laskivat myös maan BKT per henkilö kehitystä.

Meksikon odotuksiin nähden, NAFTA-sopimuksen taloudelliset hyödyt BKT per henkilö indikaattorilla mitattuna ovat olleet suhteellisen vaisut. Kehityskulku 1980-luvulta tähän päivään on tuonut vain hieman nousua em. indikaattorilla. Kansainvälisen kaupankäynnin lisääntyessä kehittyneiden ja kehittyvien valtioiden välillä oletusarvona on kehittyvän talouden kasvun ylittävän kehittyneen talouden kasvun. Kuitenkin Meksikon talouden kasvu on ollut hitaampaa kuin Kanadan, vaikka lähtökohtaisesti NAFTA:n

voimaantullessa Meksikon talouden koko oli vain noin viidenneksen Kanadan talouden kokoon verrattuna. (Investopedia 2019).

Flamingin ym. (2004: 4) mukaan aikavälillä 1983–1993 Meksikon bruttokansantuotteen kasvu asukasta kohden oli +7.3 %, kun vastaavasti Kanadassa kasvua oli +5.4 % ja Yhdysvalloissa +5.1 %. Vastaavasti aikavälillä 1993–2003 Meksikon bruttokansantuotteen kasvu asukasta kohden oli +5.2 %, kun se Kanadassa oli +2.8 % ja vastaavasti Yhdysvalloissa +3.9 %. Meksikon ja Kanadan BKT per henkilö heikkenemistä ei voida katsoa suoranaisesti johtuneen NAFTA-sopimuksesta, koska sopimuksen voimaantulemisen jälkeen maailmantaloudessa on tapahtunut kaksi merkittävää taloudellista taantumaa (Asian talouskriisi ja 2000-luvun alun talouskriisi). Meksikon jyrkkä pudotus johtui erityisesti vuosien 1994–1995 maata ravistelleesta pesokriisistä, mikä heijastui maan bruttokansantuote per henkilö indikaattorin negatiiviseen kehitykseen.

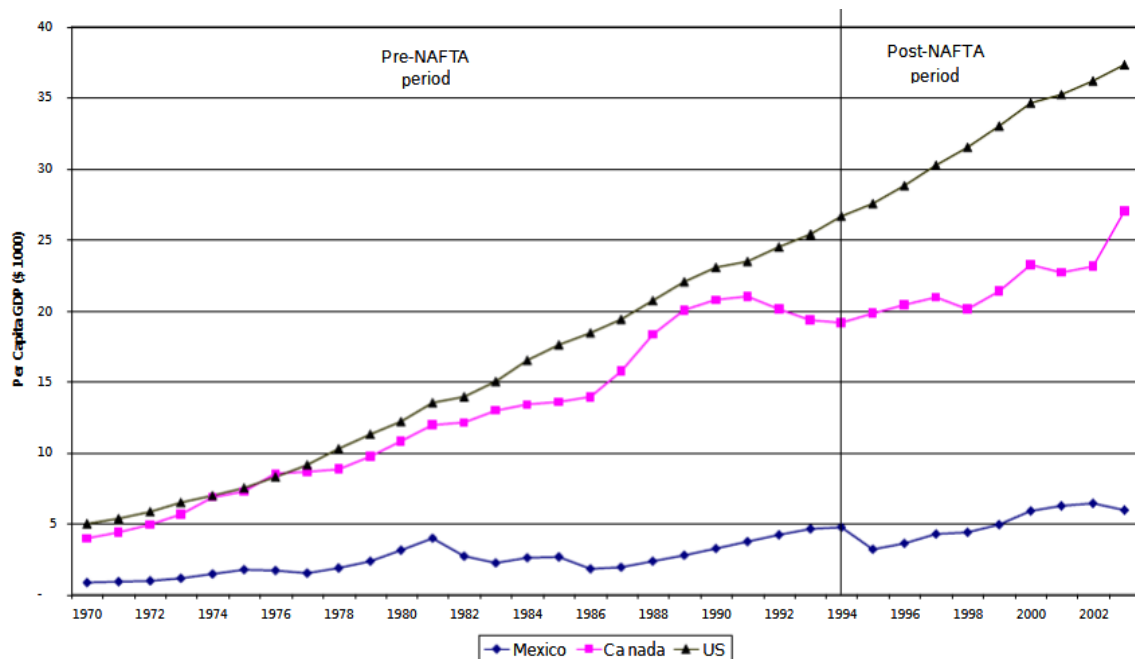


Kuvio 8. Kanadan bruttokansantuote per henkilö 1970–2018. (FRED economic data).

Kuvio 8 kuvaa Kanadan BKT per henkilö kehitystä vuodesta 1970–2018 välisenä aikana. Kehityssuuntaus on ollut pääosin positiivista aina vuoteen 1991, jolloin BKT per henkilö laski muutaman vuoden ajan vuoteen 1994 asti. Vuosien 2008 ja 2014 maailmanlaajuisten

finanssikriisien seurauksena Kanadan BKT per henkilö laski erittäin jyrkästi, jos verrataan aikaisempien vuosikymmenten kehitykseen.

Vertailun vuoksi Kanadan ja Yhdysvaltojen BKT per henkilö indikaattorit soveltuvat paremmin Kanadan tilanteen arvioimiseen, kuin Kanadan ja Meksikon välinen vertailu em. indikaattorilla. Tämä johtuu Kanadan ja Yhdysvaltojen talouksien rakenteellisista yhteneväisyyksistä.



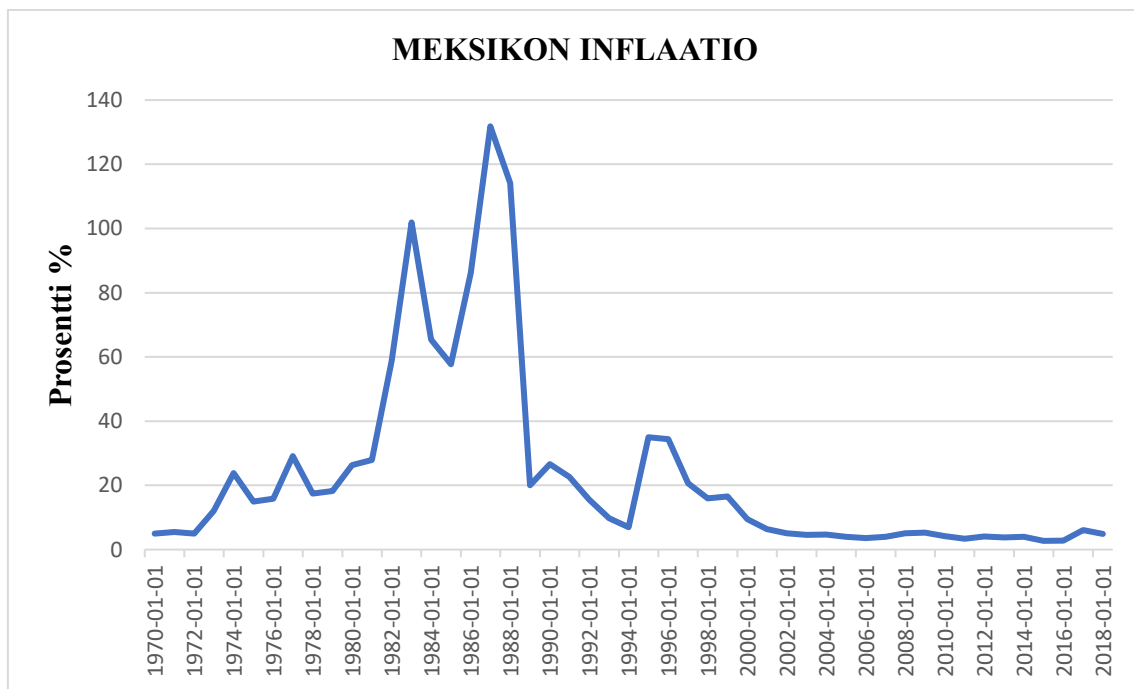
Kuvio 9. BKT per henkilö NAFTA-maissa vuosina 1970–2003.(Flamingin ym. 2004: 4).

Kanadan ja Yhdysvaltojen ero BKT per henkilö indikaattorilla mitattuna on kasvanut merkittävästi NAFTA:n jälkeisenä vuosikymmenenä, kuten kuvio 9 osoittaa. Verrattuna Yhdysvaltoihin em. indikaattorilla keskimääräistä laskua Kanadalla oli sopimusta edeltäneen vuosikymmenen 84 %:sta sopimuksen jälkeisen vuosikymmenen 64 %:iin. Meksikolla vastaavat Kanadaa ja Yhdysvaltoihin suhteutetut keskimääräiset kasvuvauhdit olivat Kanadan osalta pudonneet sopimusta edeltäneen vuosikymmenen 17 %:sta sopimuksen jälkeisen vuosikymmenen 14 %:iin. Yhdysvaltojen osalla vastaavat lukemat olivat 23 % ja 16 %. Nämä lukemat osoittavat että, Meksikon keskimääräinen elintaso em.

indikaattorilla arvioituna suhteessa NAFTA-kumppaneihin on parantunut sopimuksen myötä ensimmäisen vuosikymmenen aikana. (Flamingin ym. 2004: 4).

5.5. Inflaatio

Inflaatio tarkoittaa yleisen hintatason pitkäkestoista nousua ja rahan ostovoiman heikentymistä. Inflaatio voidaan jakaa mm. kysyntä- ja kustannusinflaatioon. Kysyntäinflaatioissa kysyntä ylittää tarjonnan nostattaen hintatasoa ja kustannusinflaatioissa tuotantokustannuksien nousu esimerkiksi raaka-aineissa tai verotuksessa nostattaa hintatasoa. Inflaation haittavaikutuksia on mm. viennin vaikeutuminen kallistuvien tuotantokustannuksien seurauksena, mistä seuraa talouden kilpailukyvyyn heikentyminen. (Yli-Korhonen 2018).



Kuvio 10. Inflaatio Meksikossa vuosina 1970–2018.(FRED Economic Research 2019).

Kuvio 10 kuvaa Meksikon inflaation vaihtelua vuosina 1970–2017. Kuviosta näkyy selvästi, kuinka Meksikolla on ollut useita inflaatiohuippuja vuosikymmenien saatossa. Kuviosta näkyy Meksikon inflaatiohuippujen loiventuneen huomattavasti vuoden 1996 jälkeisenä aikana laskien lähelle Kanadan inflaatiota (ks. kuvio 11) 2000-luvun

ensimmäisen vuosikymmenen aikana. Kuvion kehityksestä voi päätellä NAFTA-sopimuksen rauhoittaneen Meksikon inflaatioiden rajuja nousupiikkejä vuoden 1996 jälkeen.

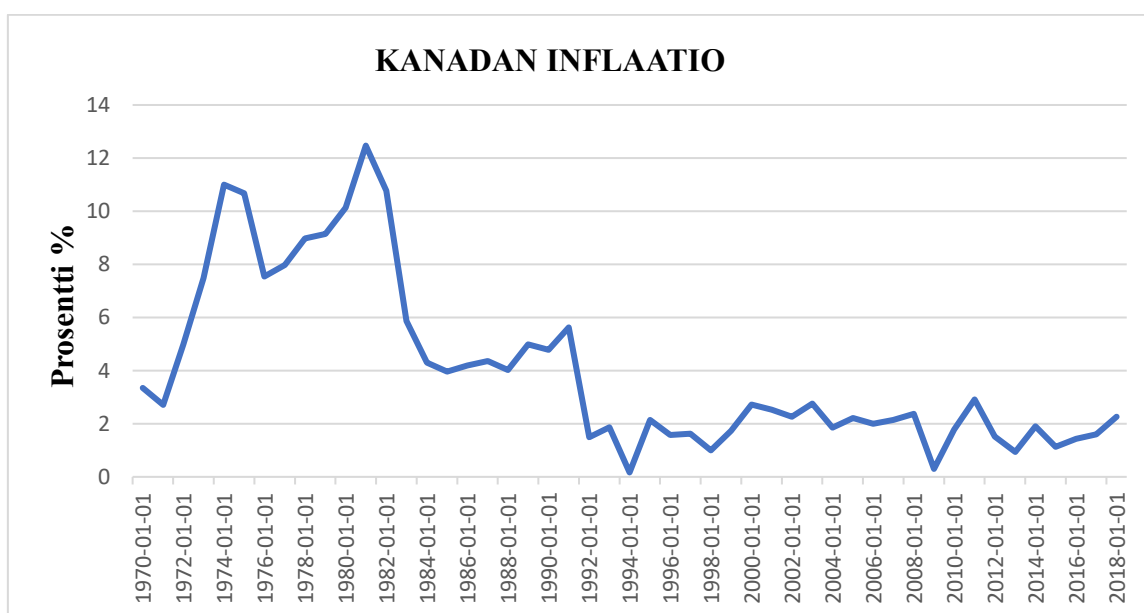
Rogers & Wangin (1995: 273–275) mukaan vuonna 1973 alkanut inflaatio johtui Meksikon hallituksen kasvuhakuisesta politiikasta, jota rahoitettiin julkisin varoin keskuspankin johdolla ja ulkomaalaisella pääomalla. Nämä toimenpiteet kasvattivat maan julkisen talouden alijäämää. Maan valuutan yliarvostuksen ja ulkomaalaisten pääomien vähentyessä peso devalvoitui lähes +100 % vuoteen 1976 mennessä.

IMF (International Monetary Fund) kanssa tehty vakautussopimus vuonna 1976 hidasti julkisen velan kasvua. Meksikon inflaatio pieneni myös huomattavasti sopimuksen myötä aina 27 %:sta vuoden 1977 20 %:iin. 1980-luvulla ja erityisesti vuonna 1982 maa ajautui syvään lamaan, jonka aiheutti ulkomailta tulleiden pääomien väheneminen, kansainvälisten pankkien maksuehtojen kiristys ja julkisen talouden kiristäminen. Em. vuotena inflaatio nousi jo +100 %:iin, kun taas reaalisen bruttokansantuotteen kasvuvauhti pysähtyi ensimmäisen kerran yli 50 vuoteen. Vuoden 1985 lopulla maan talous kääntyi jälleen taantumiaan, joka oli seurausta mm. maailman öljyn hinnan laskusta, tuhoisasta maanjäristyksestä Meksikossa ja tiukan rahapolitiikan noudattamisesta. Öljyn maailmanmarkkina-hinta laski edelleen vuonna 1986 ja julkisen sektorin alijäämä nousi +16.3 %:iin suhteessa bruttokansantuotteeseen. Presidentti De La Madridin rahapolitiikan ja julkisen talouden supistumista koskevaa ohjelmaa kuitenkin jatkettiin. Tuolloin Meksiko kohtasi myös stagflaatiota, jossa yhdistyy korkea inflaatio, korkea työttömyys ja lama samanaikaisesti. Meksikon reaalisen bruttokansantuotteen kasvu em. vuonna oli -3.8 % ja inflaatio oli +86 %. (Rogers & Wang 1995: 273–275).

Vuosi 1987 ei tuonut merkittävää muutosta Meksikon talouteen vaikkakin bruttokansantuotteen reaalikasvu oli positiivinen. Em. vuotena inflaatio nousi hurjaan +131 %:iin. Pesokriisi oli vapaakauppasopimuksen jälkeisen ajan ensimmäinen inflaatiohuippu. Kriisin laukaisevia tekijöitä oli esimerkiksi valuutan yliarvostus ja sen myötä seurannut vienti/tuonti suhteen epätasapaino. Alijäämän kasvu ja sitä seurannut peson devalvointi nostivat inflaation noin +35 %:iin vuonna 1995. (Rogers ym. 1995: 273–275).

Makrotaloudelliset uudistukset rahapolitiikassa inflaation vakauttamiseksi johtivat Meksikossa lakiuudistuksiin vuonna 1993, joiden avulla maan keskuspankin Banco de México:n autonomiaa laajennettiin. Keskuspankin ensisijaiseksi tehtäväksi tuli siten maan hintatason ja inflaation vakauttaminen. Vuonna 2001 Meksikon keskuspankki otti käyttöön inflaatiotavoitekäytännön ja maan pysyväksi inflaatiotavoitteeksi asetettiin +3 % tasolle. Meksikon lähentyminen NAFTA-maiden inflaatiotasoon johtuu lähinnä maiden välisestä mittavasta keskinäisestä kaupankäynnin volyymin kasvusta sopimuksen jälkeen, eikä niinkään Meksikon rahapolitiikan uudistuksista. Rahapolitiikan uudistuksilla ja inflaatiotavoitteilla on kuitenkin ollut oma vaikutuksensa maan vakautuneeseen inflaatiokehitykseen. Yhdysvalloista ja Kanadasta lisääntynyt tuonti on myös osaltaan laskenut Meksikon hintatasoa ja näin inflaatiota. (Carrasco & Ferreiro 2013: 344–347).

Maailmanpankin kuluttajahintaindeksin mukaan hinnat Meksikossa vuonna 2019 olivat +442.8 % korkeammat kuin vuoden 1995 keskimääräiset hinnat. Meksikon peson keskimääräinen inflaatio oli +7.30 % vuodessa kyseisenä ajanjaksona, mikä tarkoittaa peson arvon laskua. Vuoden 1995 inflaatio oli +35 %, kun se vuonna 2019 oli +4.90 % (CPI Inflation Calculator.)



Kuvio 11. Kanadan inflaatio vuosina 1970–2018. (FRED economic research 2019).

Kanadalla inflaatiokehitys ennen NAFTA-sopimusta on seurannut maailmantaloudessa tapahtuneita kysynnän ja tarjonnan shokkeja, kuten kuvio 11 tuo ilmi. Maailmanlaajuiset laskusuhdanteet 1970–1980-luvuilla loivat inflaatiopaineita myös Kanadan talouteen. 1960-luvun loppupuolella monissa maissa toteutettiin ekspansiivista rahapolitiikkaa. Ekspansiivinen rahapolitiikka tarkoittaa maan taloudessa olevan rahamäärän lisäämistä keskuspankin johdolla. Maan keskuspankki toteuttaa rahamäärän lisäystä esimerkiksi pitämällä korkotasoa alhaisena. Korkotason alhainen taso kertoo keskuspankin tavoitteesta piristää talouden aktiviteettia esimerkiksi investoinneissa. Ekspansiivista rahapolitiikkaa harjoitetaan erityisesti talouden laskusuhdanteissa ja lamassa. Ekspansiivisen rahapolitiikan seurauksena mm. öljyn ja alkutuotteiden hinnat kasvoivat huomattavasti 1970-luvun alussa. Öljyn maailmanmarkkinahinnan nousun vaikutukset lisäsivät öljynviejämaiden tuloja ja sitä kautta vaurautta myös Kanadassa. Kasvavien tulojen seurauksena maan inflaatio kasvoi 1970-luvun alkupuolella ollen huipussaan vuonna 1974 jolloin se oli +11 %. (Thiessen 1999).

1980-luvun alussa Kanadan talous koki muutamia inflaatiohuippuja, kuten esimerkiksi vuonna 1981, jolloin inflaatio kävi jo +12.4 %:ssa. Korkotason nostot palauttivat inflaation takaisin 4–5 %:iin 1980-luvun loppupuolella. Seuraava hetkittäinen inflaationousu nähtiin vuonna 1991, jolloin inflaatio kipusi noin 5.6 %:iin. Kanadassa NAFTA-sopimuksen jälkeinen ensimmäinen inflaatiopiikki koettiin vuonna 1995, joka johtui mm. elintarvikkeiden ja bensan hinnan muutoksista. Vuonna 1991 Kanadan liittohallitus ja maan keskuspankki sopivat inflaatiotavoitteiden asettamisesta. Vuoden 1995 lopussa vuotuinen inflaatiotavoite asetettiin 2 %:iin vaihteluvälille 1–3 %. (Whittle J. 1997: 9).

Kanadan tilastokeskuksen mukaan kuluttajahintaindeksin hinnat olivat vuonna 2019 +51.94 % korkeammat kuin vuodesta 1995 lähtien tilastoidut keskimääräiset hinnat. Kanadan dollarin keskimääräinen inflaatiovauhti oli +1.76 % vuodessa tänä aikana, eli dollarin reaaliarvo on laskenut. Vuonna 1995 Kanadan inflaatio vauhti oli +1.74 %, kun vastaavasti vuonna 2019 se oli +1.99 % (Statistics Canada.)

Inflaatiokehityksessä jäsenmaiden välillä NAFTA-sopimuksen jälkeisenä aikana on tapahtunut taloudellista konvergoitumista. Kanadan ja Meksikon keskuspankkien 1990-

luvun rahapolitiikan muutokset inflaatiotavoitteiden asettamisesta ovat vakauttaneet maiden inflaatiokehityksen. Vuodesta 1996 Meksikon inflaatio on laskeutunut hiljaiseen Kanadan ja Yhdysvaltojen inflaatiotasolle, ja 2000-luvulla maiden inflaatiokehitys on ollut pääosin samansuuntaista seuraten maailmantalouden taantumia ja nousuja.

5.6. Reaalinen efektiivinen valuuttakurssi

Nimellisessä valuuttakurssissa maiden välistä vaihtosuhdetta mitataan rahassa. Reaalilla valuuttakurssilla tarkoitetaan vaihtosuhdetta, jossa kotimaan hyödykkeillä voidaan ostaa ulkomaan hyödykkeitä. Reaalinen efektiivinen valuuttakurssi on kauppakumppaneiden välinen inflaatiokorjattu hyödykkeiden hintoihin perustuva valuuttakurssi. Se mittaa maan suhteellisia hintoja ja kustannuksia kauppakumppaneidensa välillä. Jos maiden välisessä kaupankäynnissä kotimaisia hyödykkeitä tarvitaan enemmän vaihdon toteutumiseen kuin aikaisemmin, se tarkoittaa reaalisen valuuttakurssin heikentymistä. Valuutan heikkeneminen vahvistaa talouden vientiä ja heikentää tuontia. Jos taas hyödykkeitä tarvitaan vähemmän vaihdon toteutumiseen niin silloin reaalinen valuuttakurssi vahvistuu, jolloin vienti laskee ja tuonti kasvaa. Reaalinen valuuttakurssi vaikuttaa siten maiden väliseen tuontiin ja vientiin. Bilateraalin valuuttakurssi kuvaa yhden maan valuuttaa suhteessa toiseen. Multilateraalinen kuvaa maan oman valuutan ja useiden muiden maiden välistä valuuttakurssia. Se saadaan käyttämällä indeksiä, joka heijastaa yhden valuutan muutoksia suhteessa muiden maiden valuutoista muodostettuun ns. valuuttakoriin. (Feenstra & Taylor 2008: 505,466–467).

Reaalinen efektiivinen valuuttakurssi saadaan säätämällä nimellistä valuuttakurssi-indeksiä maan ja sen kauppakumppaneiden välisten suhteellisten inflaatiovauhtien huomioimiseksi. (Economics online.)

Reaalinen efektiivinen valuuttakurssi (Real Effective Exchange Rate) saadaan laskettua kaavasta

$$(6) \quad REER_t = NEER_t * CPI_t / CPI_t^{foreing}.$$

Kaavassa $REER_t$ tarkoittaa kotimaan reaalista efektiivistä valuuttakurssia suhteessa kauppakumppaneiden valuuttakoriin. CPI_t (Consumer Price Index) on tutkittavan maan kuluttajahintaindeksi. Seuraavassa, joka liittyy em. kaavaan

$$(7) \quad NEER_t = \prod_{i=1}^n S(i)_t^{w(i)}$$

$NEER_t$ (Nominal Effective Exchange Rate) kuvaa maan kotimaista nimellistä valuuttakurssia, joka on painotettu geometrinen keskiarvo $S(i)_t$, tutkitun maan ja sen kauppakumppanin välistä bilateraalista valuuttakurssia i .

$$(8) \quad CPI_t^{(foreign)} = \prod_{i=1}^n CPI(i)_t^{w^i}$$

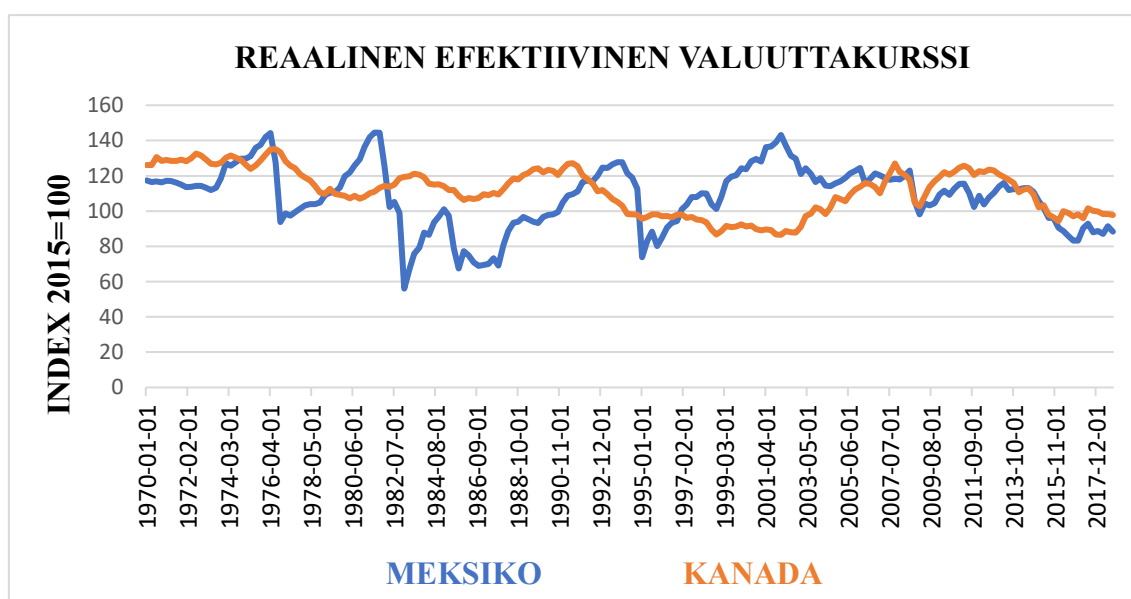
on kauppakumppaneiden geometrisesti painotettu kuluttajahintaindeksin keskiarvo. $CPI(i)_t$ on kauppakumppanin i kuluttajahintaindeksi ja w^i on sen paino indeksissä. Indeksien painot määrittävät maan tärkeimpien kauppakumppaneiden osuudet indeksissä. Suurilla kauppakumppaneilla on suuri arvo indeksissä ja päinvastoin. N kuvaa kauppakumppaneiden lukumäärää. Painot summautuvat yhteen

$$(9) \quad \sum_{i=1}^N w^{(i)} = 1.$$

(Darvas 2012: 2).

Meksikon pesolla on ns. kauppasuhteita Yhdysvaltojen ja Kanadan valuuttoihin (dollari) ja myös Euroopan unionin valuutan (euro) kanssa. Yhdysvaltojen osuus w^i oletetaan kaupankäynnin suuruudessa olevan 70 % ja Kanadan w^i 20 % ja Euroopan unionin osuus w^i olisi 10 %. Valuuttakorin arvot määräytyisivät samoilla osuuksilla eli Yhdysvaltojen dollari 70 % ja Kanadan dollari 20 % ja EU:n euro 10 %. Yhdysvaltojen dollarin muutoksella on näin ollen suurempi vaikutus valuuttakoriin kuin Kanadan dollarilla ja EU:n eurolla. Toisaalta voidaan ajatella tilanne, jossa yksi valuuttakurssi muuttuu merkittävästi, mutta sillä ole vaikutusta painotettuun keskiarvoon. Tällöin voidaan olettaa että, muiden maiden valuutat ovat liikkuneet vastakkaiseen suuntaan korvaten täten yksittäisen valuuttamuutoksen. (Kenton 2019).

Kaupankäynnin teorioihin kuuluu voimakkaasti keskenään kauppaa käyvien talouksien konvergoitumista myös reaalisessa valuuttakurssissa pitkällä aikavälillä. Meksikon ja Kanadan reaalisesta valuuttakurssista heilahtelut ovat kuitenkin jatkuneet vahvoina NAFTA:n voimaantumisen jälkeisenäkin aikana. Valuuttakurssin muutoksien taustalla on Kanadan ja Meksikon tuotannon/rahopolitiikan eroavaisuudet ja toisaalta myös eroavaisuudet Yhdysvaltojen tuotannosta esimerkiksi kapasiteeteiltaan ja talouden rakenteiltaan.



Kuvio 12. Kanadan ja Meksikon (REER) vuosina 1970–2018. (FRED Economic Research 2019).

Kuvio 12 kertoo Kanadan ja Meksikon reaalisesta efektiivisestä valuuttakurssista (REER) ajakautena 1970–2018. Meksikon osalla kurssimuutokset ovat olleet huomattavasti jyrkempiä kuin Kanadalla. Kuvion perusteella voi todeta myös maiden välisen reaalisesta valuuttakurssin epäsymmetrisyyden.

Meksikon efektiivinen valuuttakurssi eli inflaatiokorjattu valuuttakurssi on pudonnut jyrkästi maan kohdatessa taloudellisia shokkeja kuten, 1980-luvun alun talouskriisi ja peso-kriisi vuonna 1995. Pacheco-Lópezin ja Thirwallin (2004: 146) tutkimuksen mukaan esimerkiksi vuosien 1982–1984 välisenä aikana nominaalisen valuuttakurssin lasku oli pienempi kuin inflaatioaste, mikä sai aikaan reaalisesta valuuttakurssin vahvistumisen.

Vastaavasti vuonna 1994 alkanut valuuttakurssin heikentyminen Meksikossa johtui maan rahapolitiikan muutoksesta. Kyseisenä vuonna maan kiinteä valuuttajärjestelmä vaihtui kelluvaan valuuttajärjestelmään (Coiteux 2003: 68.)

Kiinteässä valuuttajärjestelmässä maan valuutan arvo on sidottu keskuspankin johdolla toiseen valuuttaan tai eri valuutoista muodostettuun valuuttakoriin. Kiinteällä valuuttakurssilla voi olla myös ns. kapea vaihteluväli, jonka ”rajojen” sisällä valuutan arvo voi vaihdella. Joustavassa/kelluvassa valuuttajärjestelmässä valuutan arvon annetaan määräytyä vapaasti kansainvälisillä valuuttamarkkinoilla. (Feenstra & Taylor 2008: 471).

Kiinteä valuuttakurssijärjestelmä antaa maalle mahdollisuuden ohjata talouden kehitystä valuutan arvon muutoksilla eli revalvaatiolla ja devalvaatiolla. Revalvaatio on valuutan vahvistumista ja devalvaatio valuutan heikentymistä. Meksikolla ja Kanadalla olisi siten mahdollisuus rahapolitiikan erilaisilla muutoksilla suojautua talouden eri suhdannevaihteluista. Kiinteän valuuttakurssijärjestelmän heikkouksia on esimerkiksi suuren valuuttavarannon ylläpitäminen, mikä voi johtaa inflaatioon.

Kandil (2019: 192) tutkimuksen mukaan taloudelliset shokit viennissä ovat aiheuttaneet Meksikossa reaalisien efektiivisen valuuttakurssin heikentymisen. Vastaavasti taloudelliset shokit tuonnissa ovat aiheuttanut maan reaalisien efektiivisen valuuttakurssin vahvistumisen. Esimerkiksi Meksikon pesokriisi ei vaikuttanut Kanadan REER:iin laisinkaan, mikä viittaisi maiden talouksien integroimattomuuteen toisiinsa nähden reaalisella valuuttakurssilla arvioituna. NAFTA:n jälkeisinä vuosina Meksikon reaalisien efektiivinen valuuttakurssi on vahvistunut tasaisesti 2000-luvun alkupuolelle asti, jonka jälkeen sen on kääntynyt laskuun.

Kanadalla REER on sen sijaan tullut vuoden 1976 huipusta pääsääntöisesti alaspäin. Kanadan valuuttakurssin heilahtelut ovat osittain johtuneet maailmanlaajuisista talouden taantumista. 1970-luvulta lähtien Kanadan valuutta on ollut kelluvassa valuuttajärjestelmässä, eli valuutan arvo on määräytynyt markkinoilla kysynnän ja tarjonnan perusteella. Vuonna 1973 valuuttakurssi vahvistui öljyn maailmanhinnan nousun seurauksena aina vuoteen 1976, jolloin Quebecin vaalitulos aiheutti valuuttakurssin pitkäjäksoisen

heikentymisen. Kanadan dollarin kurssi laski vuoteen 1985, mikä johtui Yhdysvaltojen dollarin kurssin vahvistumisesta. Kanadan matalan inflaation tavoite, jota maan hallitus ajoi mm. korkotason nostoilla nostivat valuuttakurssia aina vuoteen 1991. Inflaation laskusta huolimatta maan taloudellinen kehitys oli heikkoa, joten Kanada ajautui lamaan muiden maiden noususuhdanteista huolimatta. Seuraava valuuttakurssin laskun aiheutti vuonna 1997 Aasian valuuttamarkkinat ja sitä seurannut talouskriisi. Aasian valuuttojen äkillinen romahtaminen ja pääomavirtojen katkeaminen laskivat hyödykkeiden hintoja maailmalla aiheuttaen negatiivisen talousshokin myös Kanadan dollariin. Vuosien 2002–2007 välillä maan valuuttakurssi vahvistui +79 % Yhdysvaltojen dollariin nähden öljyn hinnan nousun seurauksena. Kanadan valuuttakurssin muutokset ovat hyvin vahvasti yhteydessä öljyn hinnan muutoksiin. (Devereux 2008: 7–8,24).

Abou-Zaid & Alabdulwahab (2013: 246, 256) tutkimuksessa NAFTA:n vaikutuksia reaalisien efektiivisten valuuttakurssin vaihteluihin lähestyttiin kolmen muuttujan näkökohdasta Kanadan kohdalla. Muuttujia olivat talouden kysynnän/tarjonnan shokit ja mone-taariset shokit ennen ja jälkeen NAFTA-sopimusta. Tutkimuksen mukaan tarjontashokit eli tuotantohintojen kasvu ennen NAFTA-sopimusta aiheuttivat välittömän nousun Kanadan reaaliseseen valuuttakurssiin lyhyellä aikavälillä, josta kurssi palautui pitkän aikavälin tasoon noin 7 kuukaudessa. NAFTA-sopimuksen jälkeisen ajan palautuminen tarjontashokista tapahtui puolestaan kahdessa kuukaudessa. Kysyntäshokin vaikutus Kanadan reaaliseseen valuuttakurssiin oli ennen vapaakauppasopimusta pysyvästi heikentävä, kun taas sopimuksen jälkeisenä aikana maan valuuttakurssi heikentyi vain hieman. Monetaaristen shokkien vaikutukset reaaliseseen valuuttakurssiin molemmissa ajanjaksoissa olivat vähäisiä. Tarjontashokit ovat siis olleet vallitsevana tekijänä Kanadan reaalisien valuuttakurssin muutoksissa NAFTA:n jälkeisenä ajanjaksona. Tämä johtuu lähinnä vapaakauppasopimuksen myötä lisääntyneestä jäsenmaiden välisestä kaupankäynnistä, mikä lisäsi pääomavirtauksia maahan.

Coiteux (2003) teki tutkimuksen, jossa etsittiin syitä reaalisien valuuttakurssin heilahteluihin Meksikon ja Kanadan välillä NAFTA:n jälkeisenä aikana. Coiteuxin mukaan heilahteluiden taustalla oli kolme mahdollista maiden välistä muuttujaa, joita olivat suhteelliset kaupan ehdot, suhteellinen tuottavuus ja suhteelliset kaupankäyntirajoitteet. Coiteux

tuli lopputulokseen, jossa suhteelliset kaupankäynnin rajoitteet aiheuttivat reaalisien valuuttakurssin heilahtelun Meksikon ja Kanadan välillä. Valuuttakurssin epäsymmetrisyyden taustalla oli maiden väliset erilliset ja kelluvat valuutat, kuten myös rahapoliittinen erilaisuus. Suhteelliset kaupankäyntirajoitteiden epäsymmetrian vaikutukset reaalisien valuuttakurssin heilahteluihin saivat Meksikon muuttamaan kiinteän valuuttakurssijärjestelmänsä kelluvaan vuonna 1995. (Coiteux 2003: 65, 72–73).

5.7. Tuottavuuden ja palkkatasojen kehitys Meksikossa ja Kanadassa

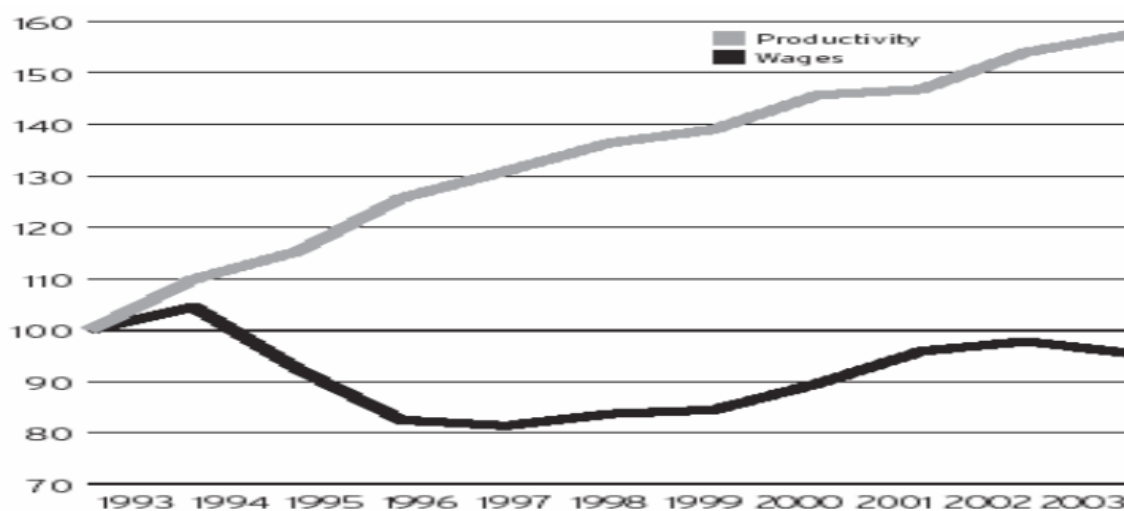
Kansainvälisen kaupan teoreettisista positiivisista vaikutuksista yhtenä voidaan pitää palkkatason konvergoitumista runsaasti kauppaa käyvien maiden välillä. Ricardolaisessa suhteellisen edun teoriassa kansainvälinen kauppa saa aikaan maakohtaista palkannousua, mutta se ei kuitenkaan tasoita palkkaeroja maiden välillä. Ricardolaisessa suhteellisessa edussa maiden välisten palkkatasojen erilaisuuden taustalla on maiden väliset tuottavuuserot. Alhaisempi työvoiman tuottavuus johtaa alhaisempaan palkkatasoon. Korkeammat palkat tietynlaisessa tuotannossa liikuttaa taas työvoimaa hakeutumaan sen pariin töihin. (Salvatore 2011: 37–44).

Meksikon kilpailuetuna kansainvälisessä kaupassa on ollut sen suuri tarjonta työvoimassa. Työvoiman tarjonnan ollessa suurta, on myös maan palkkataso kansainvälisellä vertailulla pysynyt alhaisella tasolla. Runsasta työvoiman määrää selittää 1970-luvulla tapahtunut voimakas syntyvyyden kasvu, joka näkyi myöhemmin työvoiman tarjonnan kasvuna etenkin 1990-luvulla. Toisena selittävänä tekijänä on naisten osuuden kasvu Meksikon työvoimassa. Naisten osuuden kasvu työvoimassa on peräisin 1980-luvun la-majaksoista, jolloin naisten apu perheiden elannon hankkimisessa tuli välttämättömäksi. Työvoiman määrän lisääntymisestä kertoo se tosiasia että, ennen NAFTA-sopimusta Meksikon työvoiman määrä 1980-luvun loppupuolella oli noin 33 miljoonaa ihmistä. Vaapaakauppasopimuksen jälkeisenä 10 vuoden aikana maan työvoima kasvoi jo reiluun 43 miljoonaan työntekijään. Kattaakseen työvoiman määrän kasvun tuona ajanjaksona Meksikon olisi tarvinnut luoda miljoona uutta työpaikkaa vuodessa. (Polaski 2006: 3).

Vapaakauppasopimus loi uskoa Meksikon tyväestöön kohenevasta taloudellisesta tulevaisuudesta positiivisen palkkakehityksen myötä. Yllättävää palkkakehityksessä on ollut kuitenkin se, että NAFTA-sopimuksen voimaantultua monien meksikolaisten palkkataso on alhaisempi kuin ennen sopimusta. Vapaakauppasopimus ei ollut kuitenkaan suurin syy laskevalle palkkakehitykselle. Meksikossa tapahtui 1980- ja 1990-luvuilla kaksi nopeaa reaali-palkkojen laskua johtuen makrotalouteen kohdistuneista shokeista. 1980-luvun velkakriisi ja sitä seurannut reaali-palkkojen lasku johtui Meksikon valuutan peson devalvoitumisesta, makrotaloudellisista vakautuspyrkimyksistä ja ulkomaalaisten velkojien vaatimuksista velan hoitoon liittyvissä termeissä.

Toinen syy reaali-palkkojen laskuun oli vuosina 1994–1995 maata koetellut pesokriisi, joka oli pääosin seurausta maan valuutan peson devalvoinnista. Polaskin (2006: 10) mukaan peson voimakkaan devalvoinnin seurauksena molemmissa finanssikriiseissä tuonti-hyödykkeiden hinnat kasvoivat voimakkaasti ja inflaatio kiihtyi. Meksikon hallituksen ajamat makrotaloudelliset vakautuspyrkimykset kuitenkin estivät palkkatasojen kehityksen molemmissa kriiseissä. Makrotaloudellisten shokkien jälkeen palkkatasot lähtivät lievään nousuun, mutta nousu ei kuitenkaan riittänyt kattamaan aiempien kriisien seurauksena tapahtunutta palkkatasojen laskua.

Erikoisen Meksikon tilanteesta tekee se, että kehittyvänä valtiona ja runsaan työvoiman maana, kansainvälisen vapaakaupan odotetaan merkittävästi parantavan maan palkkojen kehitystä ulkomaalaisten investointien ja viennin kasvun seurauksena. Maquilaroda-teollisuuden ja muun teollisuuden palkkatasojen kehitys on kuitenkin jäänyt pääosin ennen NAFTA-sopimusta edeltäneelle ajalle. (Polaski 2006: 10).



Kuvio 13. Meksikon tuottavuuden kasvu suhteessa palkkoihin vuosina 1993–2003. (Polaski 2006: 11).

Kuvio 13 kuvaa sopimuksen jälkeisen vuosikymmenen tuottavuuden kasvua suhteessa palkkakehitykseen Meksikossa. Kuviosta huomaa, miten tuottavuus on kasvanut tasaisesti sopimuksen jälkeisenä aikana. Palkkakehitys on sen sijaan ollut vaihtelevampaa. Etenkin NAFTA:n voimaantulon jälkeiset ensimmäiset vuodet laskivat maan palkkatasoa, vaikka odotukset olivatkin päinvastaiset. Sen sijaan maan teollisuuden tuottavuus on kasvanut tasaisesti sopimuksen jälkeisenä vuosikymmenenä. Tuottavuuden kasvun taustalla on ollut pääosin NAFTA-sopimuksen myötä toteutuneet tariffien laskut, jonka seurauksena maan sisäinen teollisuuden kilpailu on lisääntynyt. Tuottavuuden kasvulla on ollut kuitenkin haitallinen sivuvaikutus Meksikon talouteen liittyen työn tarjontaan, minkä määrä on pysynyt samana tuottavuuden kasvusta huolimatta. Jopa Meksikon korkeasti koulutettujen palkkataso 2000-luvun alkupuolella muutamia maan pohjoisen alueita lukuun ottamatta, on pysynyt tuottavuuden kasvusta huolimatta vapaakauppasopimusta edeltävän vuoden 1993 tasolla. (Polaski 2006: 2,10,11).

Teoreettisesti tuottavuuden kasvua pidetään maan taloudessa perusedellytyksenä nousujohteiselle pitkäjänteiselle palkkakehitykselle. Palkkojen kehitys on myös pitkälti riippuvainen maan sisäisestä työvoiman kysynnästä ja tarjonnasta. Meksikossa runsas työvoiman tarjonta voi olla yksi osasy syy maan palkkakehityksen vaisuuteen NAFTA:n jälkeisenä lyhyen aikavälin jaksona. Toinen osasy vaisuuteen palkkakehitykseen on

maailmantalouden kasvava integroituminen. Integroitumisen seurauksena yritysten tuotantolaitokset hakeutuvat halvimpiin työvoimaltaan runsaisiin maihin, joissa palkkataso on alhaisin. Integroitumiskehitys on johtanut kilpailuun työmarkkinoilla niin maan sisällä kuin kansainvälisestikin kouluttamattomien ja koulutettujen keskuudessa pitäen yleisen palkkakehityksen vaisuna. WTO:n (World Trade Organisation) kasvattaessa jäsenmaidensa määrää, on kilpailu kasvanut erityisesti halpatyövoimaa runsaasti sisältäneiden maiden, kuten esimerkiksi Kiinan ja Meksikon välillä. Kolmas osasy Meksikon vaisulle palkkakehitykselle on maan hallituksen tavoite ylläpitää maan vahvaa kilpailukykyä viennissä ja teollisuuden tuotannossa. Hallituksen ajama kansainvälisen kilpailukyvyn säilyttäminen/vahvistaminen näkyy esimerkiksi Meksikon minimipalkkatasossa. Maan minimipalkkatasoa, joka pitkälti määrittää myös ylempien palkkaluokkien palkkojen kehityksen ei ole nostettu viimeiseen kahteen vuosikymmeneen. (Polaski 2006: 11–12).

Vapaakauppasopimusten myötä työvoima runsaassa maassa odotusarvona on palkkojen positiivinen kehitys erityisesti matalapalkka-aloilla Heckscher-Ohlin teorian mukaisesti. Yhdysvaltojen ja Meksikon rajan läheisyydessä tietyillä alueilla toimivilla tuotantolaitoksilla odotusarvo on jossain määrin toteutunutkin. Palkkakehitys koko maata ajatellen ei kuitenkaan ole kehittynyt siinä mittakaavassa, kun alun perin NAFTA-sopimusta tehtäessä oli ajateltu. Meksikon reaalipalkat ovat pysyneet suunnilleen samalla tasolla NAFTA:n jälkeisenä aikana. Maan tuottavuuden kasvu ei ole heijastunut maan reaaliseen palkkatasoon, kuten tapahtui ennen NAFTA-sopimusta. NAFTA-maiden välistä palkkojen yhdentymistä Heckscher-Ohlin teorian mukaan ei ole tapahtunut vaan pikemminkin erkaantumista. (Polaski 2006: 2).

Meksikossa palkkojen kehitys kaupan vapautumisen jälkeen on ollut maan sisällä kaksijakoista. Pohjoisen rajan lähellä olevien vientiin suuntautuneiden teollisuudenalojen palkkakehitys on ollut nousujohteista taloudellisten uudistusten myötä, kun vastaavasti eteläisessä Meksikossa palkkakehitys on ollut vaisumpaa. Nousujohteinen kehitys johtuu osaksi alueelle tulevista ulkomaalaisista investoinneista ja toisaalta myös siitä, että rajan läheisyydessä toimivat lähinnä ulkomaalaisomisteiset maquilroda-kokoonpanotehtaat. Ulkomaalaisomisteiset tehtaat houkuttelevat maan koulutettua työvoimaa, ja nämä tehtaat

pystyvät maksamaan myös parempaa palkkaa kuin kotimaiset tuotantolaitokset. (Hanson 2003: 26–28).

Kirjoituksessaan Hanson (2003) toi ilmi, miten talousuudistukset ovat vaikuttaneet maan teollisuuden työvoiman toimintaan. Esimerkiksi vuonna 1980 viisi vuotta ennen kaupan uudistusreformia, teollisuuden työvoiman keskittyminen keskiseen Meksikoon Mexico City alueella oli 46 % ja pohjoisella alueella rajan tuntumassa keskittymä oli 21 %. Kahdeksan vuotta uudistusten jälkeen lukemat olivat laskeneet Mexico City alueella vuonna 1993 29 %:iin, kun vastaavasti pohjoisen rajaseudun osuus oli kasvanut 30 %:iin. Neljä vuotta NAFTA-sopimuksen jälkeen vuonna 1998 lukemat olivat laskeneet Mexico City alueella 23 %:iin, kun vastaavasti työvoiman keskittymä pohjoisessa osassa maata oli noussut 34 %:iin. Nämä talouden uudistusreformit ovat vaikuttaneet osaltaan maan sisäisten alueellisten palkkaerojen muodostumiseen. (Hanson 2003: 7–10, 26–27).

Investointien ja työvoiman keskittyminen maan pohjoisiin osiin on nostanut alueen palkkoja, kun taas palkkakehitys eteläisessä Meksikossa ei ole seurannut samalla lailla positiivista kehitystä. Eteläisessä Meksikossa vientivetoisten tuotantolaitosten kilpailukyky ei ole verrattavissa pohjoisten alueiden tuotantolaitosten kilpailukykyyn, mikä vaikuttaa heikentävästi eteläisen alueen palkkakehitykseen. (Esquivel, Lederman, Messmacher & Villoro 2002: 18).

Kilpailukykyyn erilaisuuden syyksi on arvioitu esimerkiksi kuljetuskustannuksien eroja pohjoisen ja eteläisen Meksikon välillä. Pohjoisen alueen luontainen etu rajan läheisyydestä Yhdysvaltojen kanssa alentaa vientiyrietyksien kuljetuskustannuksia verrattuna eteläisen Meksikon vientiyrietyksiin. Vapaakauppasopimuksen myötä Meksikon koulutetun työvoiman kysyntä Yhdysvaltojen rajan läheisyydessä on kasvanut lisäten myönteisesti alueen palkkakehitystä. Rajasta kauempana asuvien kouluttamattomien palkkakehitys on ollut vastaavasti vaisua. (Esquivel ym. 2002: 16–18).

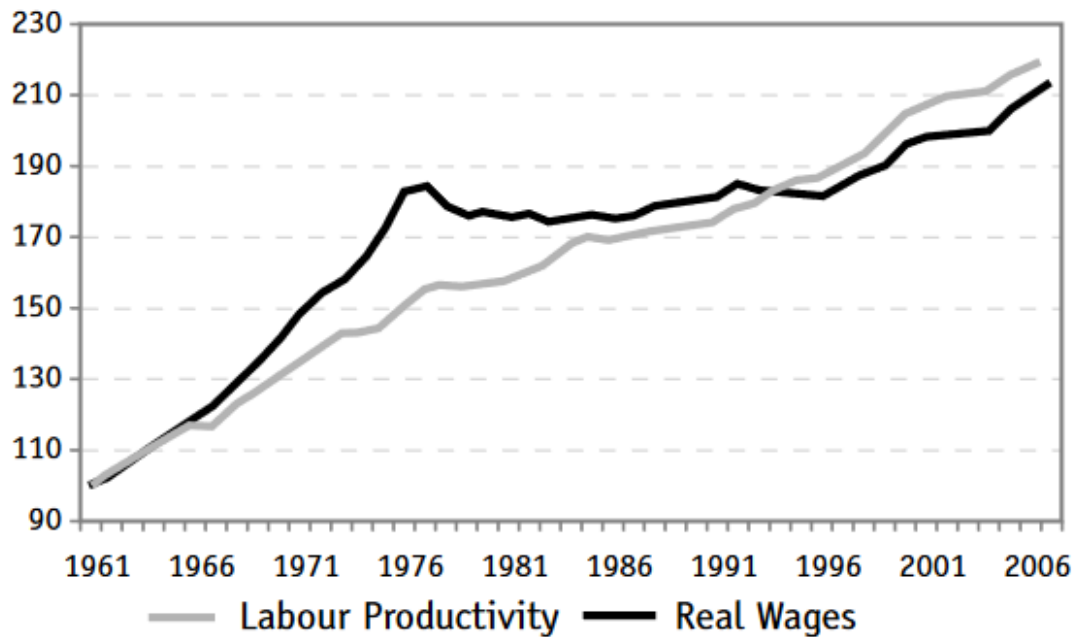
Heckscher-Ohlinin teoreettisen mallin mukaan, kansainvälinen tavarakauppa korvaa tuotantotehtäviä kansainväliset liikkeet muuttamalla tekijäpanosten kysyntää (ks. luku 3.2). Meksikon suhteellinen etu työvoimassa on lisännyt työvoimaintensiivisten

vientihyödykkeiden kysyntää, kuten on käynyt esimerkiksi maan autoteollisuudessa kasvattaen positiivisesti kyseisen sektorin palkkakehitystä. Vastaavasti pääomaintensiivisten tuotteiden tuonti on maassa lisääntynyt, laskien maan pääomaintensiivisten tuotteiden kotimaisia hintoja ja samalla kyseisen sektorin palkkakehitystä. (Reinikainen 2000: 98; Blecker 2003: 6).

Kanadalla tuottavuuden kasvu on ollut tasaisen vahvaa. Mankisen, Rouvisen & Ylä-Anttilan (2002: 14) mukaan palkkatason kehitykseen vaikuttaa kehittyneissä maissa pääsääntöisesti työn tuottavuuden kasvu. Työn tuottavuuden kehitykseen vaikuttaa ensinnäkin maan talouden tilanteen lähtötaso. Tuottavuuden nopeaa kasvua esiintyy eritoten kehittyvissä talouksissa, joissa talouden/tuottavuuden lähtötaso on alhainen. Työn tuottavuuden taso Kanadassa on ollut lähtökohtaisesti korkea 1980-luvulta lähtien, joten tuottavuuden viime vuosien hidastuminen johtuu osittain maan korkeasta talouden lähtötasosta.

Vuosina 1947–1973 työn tuottavuus Kanadassa kasvoi noin 4 %. Vertailuna 24 OECD maahan Kanada oli työn tuottavuudessa vuonna 1970 viidenneksi tehokkain. Vuonna 2009 Kanada oli pudonnut sijalle 15. työn tuottavuudessa OECD maiden vertailussa. Nykyään tuottavuuden heikkoa kasvua on esiintynyt myös useissa muissa kehittyneissä OECD maissa. Syitä tähän on etsitty mm. maiden vähentyneestä liiketoimintadynamiikasta ja maakohtaisista tekijöistä. Esimerkkeinä maakohtaisista tekijöistä Kanadan kohdalla tuottavuuden hitaaseen kasvuun voidaan pitää luonnonvarojen, kuten kaivostoiminnan louhinnan korkeita kustannuksia ja teollisuustuotannon pääomien vähentymistä. (Watkins 2011: 858-859; Mollins & St-Amant 2019: 3).

Kanadan tuottavuuden laskuun sisältyy myös mm. investointien vähäinen taso huipputeknologiaan, joissa esimerkiksi Yhdysvallat on huomattavasti maata edellä. Kanadan liiketoimintasektorin suhteellisen tuottavuuden heikon kasvun taustalla on pidetty myös maan mekanismeja hyödyntää liiketoimintainnovaatioita (Watkins 2011: 858–859.)



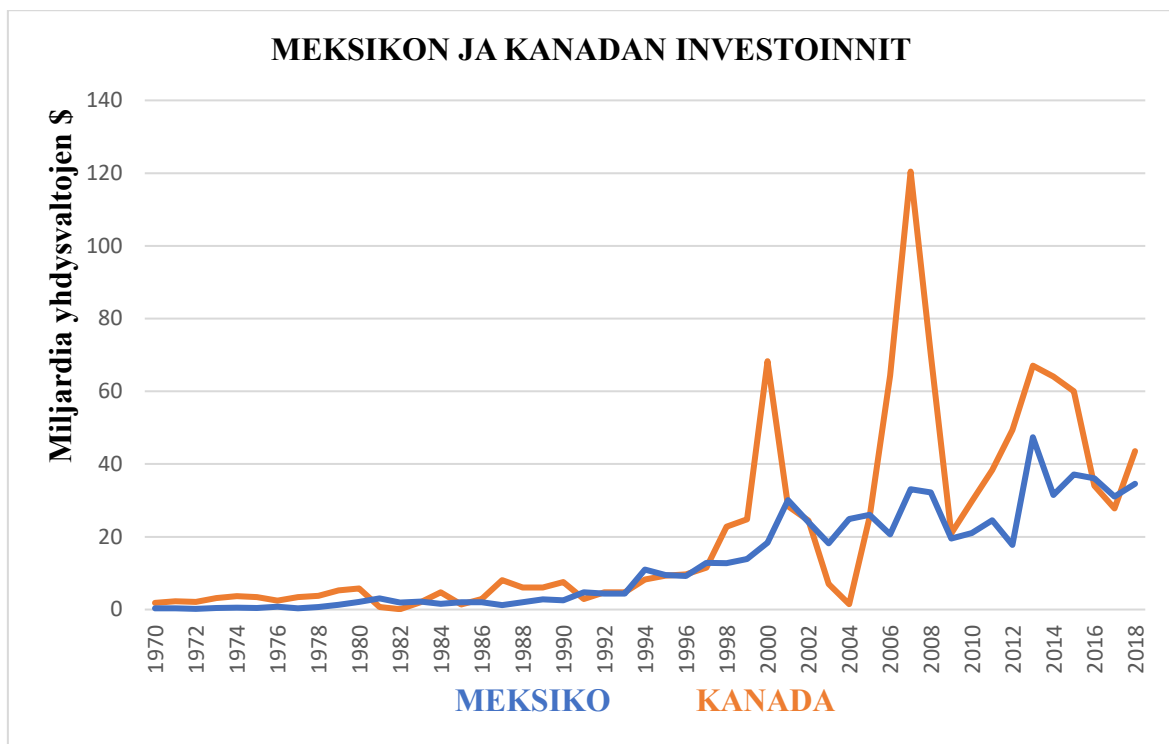
Kuvio 14. Kanadan työvoiman tuottavuuden/palkkojen kasvua vuosina 1961–2006. (Sharpe, Arsenault & Harrison 2008: 19).

Kuvio 14 kuvaa Kanadan työvoiman tuottavuuden kasvua suhteessa palkkakehitykseen vuosina 1961–2006 (1961=100). Vuosien 1961–2006 välisenä aikana reaali-palkkojen vuosittainen kasvu +1.67 %, on ollut hitaampaa kuin tuottavuuden +1.73 % vuosittainen kasvu. Vuosien 2003–2014 välisenä aikana työn tuottavuuden kasvu on heikentynyt +1 %:iin. Työvoiman tuottavuuden kasvun ja palkkojen kasvun välinen ero heijastaa työvoiman tulo-osuuden eli palkkoina ja etuuksina maksettua bruttokansantuotteen määrää (labor's share of income) ja työvoiman kaupan ehtojen (terms of trade) eli työntekijöiden tuottaman tuotannon hintaa suhteessa elinkustannuksiin välistä kehitystä. Työvoiman tulo-osuus laski vuosittain -0.17 % vuosien 1961–2006 välisenä aikana 57.5 %:sta → 53.1 %:iin. Em. aikavälillä kaupan ehdot kasvoivat +0.11 %, joten reaali-palkkojen kasvu hidasti tuottavuuden kasvua em. ajanjaksona. (Cambell 2000 :21; Mollins ym. 2019: 2, 16–18).

5.8. Investoinnit Meksikossa ja Kanadassa

Suorat investoinnit (Foreing Direct Investment FDI) tarkoittaa ulkomailta tulleita pääomavirtoja raportoitavassa taloudessa. NAFTA:n tullessa voimaan poistui merkittäviä

rajoituksia maiden välisistä investoinneista. Sopimus takasi investoijille suojan, ja yhteisen riitojen sovittelumekanismin jäsenmaan ja investoijan välille. Sopimus sisälsi myös maakohtaisia investointien vapauttamista koskevia sitoumuksia ja poikkeuksia kansallisiin käytäntöihin. Esimerkkinä poikkeuksista sopimussäännöksiin oli Meksikon energia-teollisuus. Silloinen maan hallitus katsoi sen etunaan valvoa ulkomaisia investointeja, jotka kohdistuivat maan energiateollisuuteen. (Villarreal & Fergusson 2017: 8).



Kuvio 15. Meksikon ja Kanadan investointien arvo dollareissa vuosina 1970–2018.(The World Bank).

Kuviosta 15 näkee, miten taloussuodistukset 1980–1990 luvuilla ja vapaakauppasopimukset ovat lisänneet maiden investointien määrää etenkin NAFTA-sopimuksen jälkeisenä aikana. Yhdysvaltojen osuus maihin tulevista investoinneista on ollut noin 68 % ja Euroopan unionin osuus on noin 22 % investoinneista. (Daza & Juárez 2007: 41.)

Investointikannan nousut/laskut molemmissa maissa seuraavat myös maailmantalouden syklejä, kuten 2000-luvun alun ja lopun finanssikriisit kuviossa osoittavat. Kanadassa finanssikriisien vaikutukset näkyvät huomattavasti jyrkempinä muutoksina kuin

Meksikossa. Kanadaan ja Meksikoon kohdistuneiden investointien kasvun taustalla on ollut NAFTA-sopimus, ja osaltaan suurena tekijänä investointien kasvuun on myös vaikuttanut maiden valuuttakurssien heikkeneminen sopimuksen jälkeisenä vuosikymmenenä. Esimerkiksi Kanadaan tulleiden investointien kasvu nelinkertaistui em. ajanjaksolla johtuen suurimmalta osin maan valuutan heikkenemisestä. (Cambell, Scott & Salas 2000: 6).

Meksikoon kohdistuneiden ulkomaalaisten investointien määrät ennen sopimusta pysyivät pitkään samalla tasolla. NAFTA-sopimuksen voimaantulo loi kuitenkin suuria odotuksia Meksikossa kasvavista uusista investointimahdollisuuksista, ja tullien vapautumisen myötä lisääntyvästä kaupankäynnistä maiden välillä. Meksikossa luotiin vuonna 1993 myös uusi investointilainsäädäntö, jossa ulkomaisten yritysten jalkautumista teollisuuden eri toimialoille helpotettiin. Nämä taloudelliset toimenpiteet yhdessä tekivät maasta houkuttelevan paikan ulkomaalaisille yrityksille perustaa maahan tuotantolaitoksia. Tuotantolaitoksien perustamisen yleisenä lähtökohtana oli ulkomaalaisten yritysten strategia suuntautua Pohjois-Amerikan valtaville markkinoille.

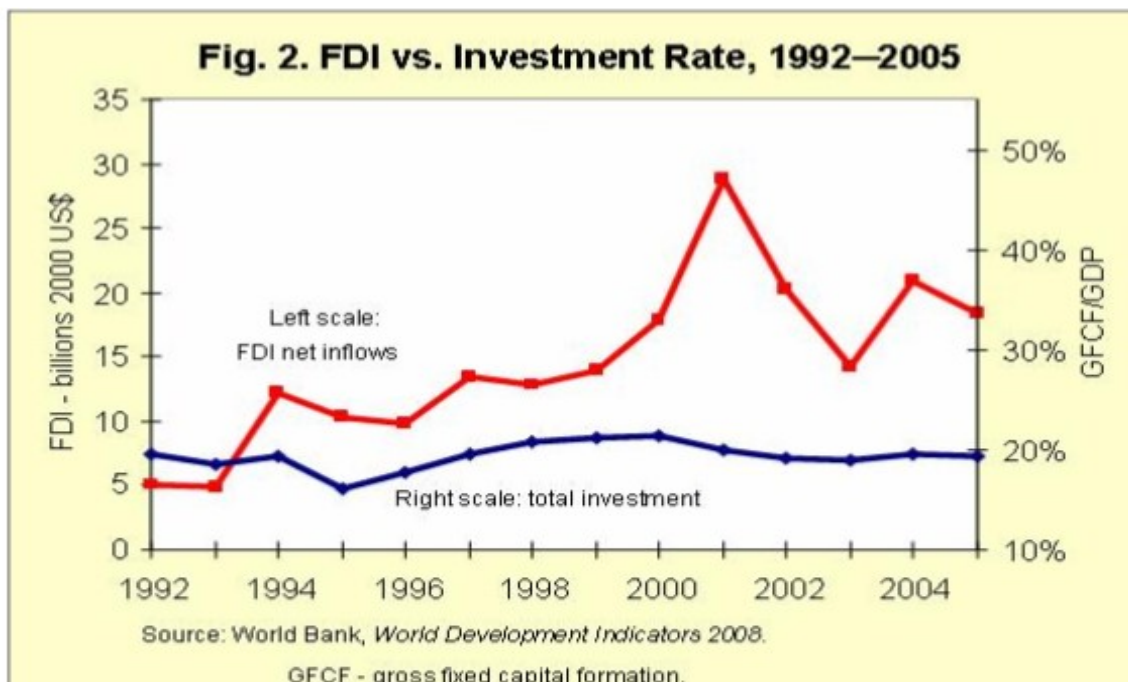
Meksikon liittyttyä GATT-sopimukseen vuonna 1985 ja NAFTA-sopimukseen vuonna 1993 lisäsivät sopimukset maahan tulleita investointeja merkittävästi. Vuosien 1980–1985 välisenä aikana vuosittainen investointitaso oli noin 1300 miljoonaa dollaria, kun se vuosien 1986–1993 oli kasvanut jo 3486 miljoonaan dollariin. NAFTA-sopimuksen jälkeisenä vuosien 1994–2003 aikana investointien määrä oli kasvanut jo 14251 miljoonaan dollariin. Yhdysvaltojen osuus maahan tulevista investoinneista oli noin 68 % ja Euroopan unionin osuus noin 22 % investoinneista. (Daza & Juárez 2007: 41.)

Meksikon talouden vetovoima johtuu sen strategisesta läheisyydestä Yhdysvaltoihin ja myös maan sijainnista muihin Latalaisen Amerikan valtioihin. Maan suuret sisämarkkinat, koulutettu työvoima ja runsaat luonnonvarat, kuten öljy ovat luoneet pohjaa maan houkuttelevuudelle ulkomaisiin investointeihin. Suoria investointeja olikin tullut maahan 1990-luvun puolivälistä lähtien noin 17 miljardin dollarin vuosivauhdilla. NAFTA:n perustamisen seurauksena vuosien 1993–1999 välisenä aikana Meksikoon kohdistuneet suorat ulkomaiset investoinnit kasvoivat +169 %. Osaa investointien nopeasta kasvusta

selittää maan alhaisena pysynyt valuuttakurssi. Investoinnit kohdistuivat pääosin kuitenkin vain maquilroda-teollisuuteen ja finanssisektoreille. Esimerkkeinä teollisuudenaloista, jotka ovat erityisesti hyötynet ulkomaisten investointien kasvusta, ovat olleet maan tekstiiliteollisuus ja autoteollisuus. (Ulkoministeriö 2009; Cambell ym. 2000: 5–6)

Aivan kaikkia sektoreita NAFTA:n myötä tulleet investointien vapautukset eivät koskeneet. Meksiko näki omana etunaan esimerkiksi ylläpitää maakohtaisia rajoituksia mm. maissintuotannossa ja öljynjalostuksessa. Hufbauerin ym. (2005: 22–23) mukaan Yhdysvallat ja Kanada poistivat NAFTA-sopimuksen myötä rajoitukset energia-alan investoinneista, mutta Meksikon tapauksessa kyseiset rajoitukset eivät kuitenkaan tulleet voimaan heidän jättäytyessään niiden ulkopuolelle. Maan jatkaessa kaupankäyntirajoituksiaan energiateollisuudessa, on siitä kuitenkin pitkällä aikavälillä seurannut enemmän negatiivisia kuin positiivisia vaikutuksia. Rajoitukset ovat mm. vaikeuttaneet teknologisen kehityksen käyttöönottoa maan öljyn- ja kaasuntuotannossa. Tämä on johtanut siihen, että Meksiko luonnonvaroineen on uudistusten puutteiden vuoksi maa, joka tuo enemmän ulkomaista energiaa kuin vie sitä.

Vaikutukset ovat kuitenkin olleet kaksijakoisia Meksikon taloudelle, vaikka ulkomaiset investoinnit alueelle ovatkin kasvaneet NAFTA-sopimuksen myötä, niin maan kokonaisinvestointien kasvu on silti ollut vaisua johtuen maan sisäisen investointikannan vähentymisestä.



Kuvio 16. Meksikon investoinnit vs. kokonaisinvestointitaso vuosina 1992–2005. (Zepeda, Wise & Gallagher 2009: 7).

Kuvio 16 kuvaa Meksikon ulkomaalaisten investointien tasoa verrattuna kokonaisinvestointitasoon vuosien 1992–2005 välisenä aikana. Vuonna 2004 kokonaisinvestointien taso Meksikon bruttokansantuotteesta oli noin 19 %, kuten kuviosta 16 käy ilmi. Vaatimaton 19 % kokonaisinvestointitaso vuonna 2004 oli pienempi kuin esimerkiksi 1980-luvun alussa, jolloin maan investointitaso oli 24 %. Meksikon kokonaisinvestointitaso oli myös pienempi kuin mitä talousasiantuntijat tällä hetkellä pitävät dynaamisena talouden kasvuna eli 25 % tasoa. (Zepeda, Wise & Gallagher 2009: 7)

Vallallaan oleva yleinen käsitys on se, että ulkomaisten investointien odotetaan automaattisesti parantavan myös kotimaan taloudellista kilpailukykyä mm. lisääntyneinä teknologisin mahdollisuuksina, mikä tapahtuikin osassa Meksikoa erällä teollisuuden aloilla. Toisaalta taas lisääntynyt kotimainen kilpailu ja ulkomainen tuonti ajoivat monia yrityksiä konkurssiin esimerkiksi heikon infrastruktuurin takia. Pankit olivat myös joissakin tapauksissa haluttomia antamaan lisöpääomituksia ulkomaisen tuonnin kanssa kamppailevien yritysten kipeästi tarvitsemiin teknologisiin uudistuksiin. Ulkomaalaisten investointien kasvun hyödyt menivät lähinnä rajan läheisyydessä toimivien maquilarda-

teollisuuden yrityksiin, missä tuotannossa tarvittavat komponentit tuotiin ulkomailta lähinnä Yhdysvalloista. Komponenttien tuonti ulkomailta vaikutti näin negatiivisesti maan omaan teollisuustuotantoon, mikä ei päässyt kaikilla sektoreilla kasvamaan odotetusti ulkomaisten investointien myötä. (Zepeda ym. 2009: 7–8.)

Kanadan talouden kehitykselle olennaisinta on ollut investointien korkea taso, ja millään toisella kehittyneellä taloudella ei ole yhtä paljon ulkomaalaista omistusta tuotannossaan kuin Kanadalla. Historiallisesti suurimpia investoijia on ollut mm. Britannia, joka ennen ensimmäistä maailmansotaa investoi laajasti maan rautateihin, ja kehitti Kanadan metsä- ja kaivosteollisuutta. Maailmansotien jälkeen Yhdysvallat on noussut maan johtavaksi investoijaksi. 1970-luvulla Kanadan tuotantoteollisuudessa 58 % oli ulkomaalaisten investoijien hallussa, kuten esimerkiksi öljyn ja kaasun tuotannossa omistustaso oli 60 % ja kaivosteollisuudessa omistustaso oli 38 %. Ulkomaalaisomistusten suuri määrä johti lopulta siihen, että niiden valvomiseksi perustettiin (Foreign Investment Review Agency) FIRA. FIRA:n tarkoituksena oli seurata maahan tulleita investointitarjouksia erityisesti Yhdysvalloista tulevia ja arvioida niiden hyödyllisyyttä Kanadan omalle taloudelle esimerkiksi työpaikkojen ja infrastruktuurin muodossa. FIRA korvattiin kuitenkin vuonna 1984 ICA (Investment Canada Act) lailla. Lain tarkoituksena oli seurata vain suurimpia investoijia, ja lain seurauksena investointeja tietyille tuotantosektoreille rajoitettiin, kuten esimerkiksi energiasektoreille. (Whittle J. 1997: 17–18).

NAFTA:n vaikutuksesta Kanadaan tulleiden investointien kasvu vuosien 1993–1999 välisenä aikana nelinkertaistui. Investointien kasvua selittää osin myös maan valuutan Kanadan dollarin heikentyminen. Ulkomaisten investointien merkittävä kasvu on ollut perustana maassa alati lisääntyvien tuotantolaitoksien määrään, joiden tarkoituksena on ollut pääsääntöisesti suuntautua Yhdysvaltojen vientimarkkinoille. (Cambell ym. 2000: 5). Huoli NAFTA-sopimuksen myötä asetetuista tariffien poistojen vaikutuksista maan houkuttelevuuteen investointien päämääränä osoittautui aiheettomaksi. Esimerkiksi Kanadan osuus Yhdysvaltojen investointikannassa nousi ennätyslukemiin vapaakauppasopimuksen jälkeisinä vuosina 1993–2005, tasaantuen kuitenkin myöhemmin lähemmäksi normaalia tasoa. (Schwanen 1997). Yhdysvaltojen investointikanta Kanadassa vuonna 1993 oli 69.9 miljardia dollaria, kun se vuoteen 2005 oli kohonnut jo 352.9 miljardiin dollariin.

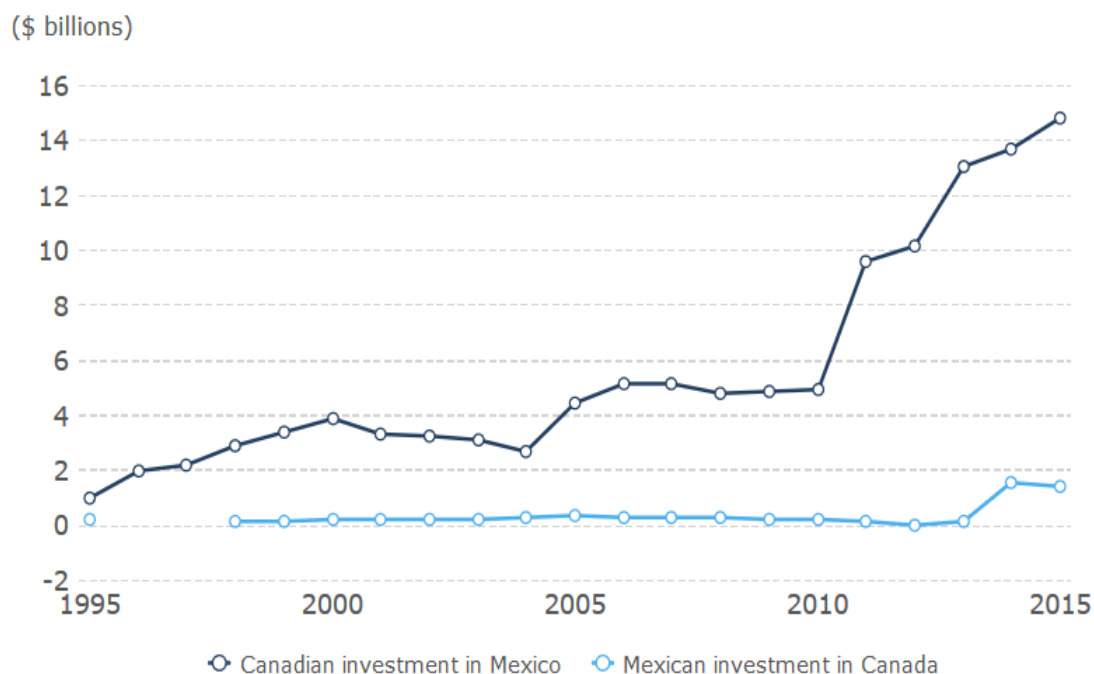
Yhdysvaltojen investointien kokonaisosuus Kanadan investointikannassa oli vuonna 2005 49.4 % verrattuna muiden maiden investointien tasoon. Vuosien 2005–2015 välisenä aikana Yhdysvaltojen keskimääräinen investointien määrä Kanadaan on ollut 20.1 miljardia dollaria. NAFTA:n jälkeinen Yhdysvaltojen sijoituskanta vastaa 22 % osuutta Kanadan bruttokansantuotteesta, kun vastaavasti kannan osuus ennen sopimusta oli 1 %. (Villarreal & Fergusson 2017: 24).

Kanada ei vastaavasti vuosikymmenten saatossa ole ollut suurin investoija Yhdysvaltoihin, vaikkakin Kanadan investoinnit ovat kasvaneet merkittävästi NAFTA-sopimuksen jälkeisenä aikana. Esimerkiksi vuonna 1993 Kanadan investointikanta Yhdysvalloissa oli 43.7 miljardia dollaria, kun vastaavasti vuoteen 2015 mennessä investointikanta oli kasvanut 269 miljardiin dollariin. Investointien kokonaisvaltainen kasvu kuvaa maan muuttunutta näkemystä, koskien maahan tulevia ulkomaalaisia investointeja. 1970-luvulta peräisin oleva taloudellinen näkemys piti ulkomaalaisten suorina investointeja maan talouden kontrollointiin soveltuvina keinoina. Vastaavasti nykyään suorien investointien katsotaan lisäävän maan työpaikkoja ja teknologista kehitystä. (Villarreal & Fergusson 2017: 24, 37).

Kansainväliset taloussopimukset Kanadan tärkeimmillä tuotannonaloilla ovat lisänneet pääomien liikkuvuutta maan taloudessa. Viime vuosien kehitys investoinneissa on ollut kuitenkin laskusuuntainen, mikä on herättänyt huolestusta liittyen maan kilpailukykyyn. Kanada on vuoden 2007 finanssikriisin jälkeen ollut yhä enemmän riippuvainen ulkomaisista investoinneista. Viime vuosien kehitystä maan suorien investointien kehityksessä kuvaa vuoden 2018 tilanne, jolloin Kanada oli 11. suosituin investointikohde maailmassa. Em. mainittuna vuonna maa houkutteli investointeja 39.6 miljardin dollarin arvosta, mikä oli 60 % nousu edelliseen vuoteen 2017 verrattuna (Santander Trade Markets 2019.)

Tulevaisuudessa Kanadan investointien määrään voi suuresti vaikuttaa vireillä olevat uudet kauppasopimukset, kuten CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) ja CUSMA (Canada-United States-Mexico Agreement). Yhdysvallat ja EU ovat merkittävimpiä kauppakumppaneita Kanadalle investointien tasolla mitattuna. Pääosa investoinneista suuntautuu maan teollisuus- ja kaivossektoreille. Myös muut valtiot, kuten

esimerkiksi Sveitsi, Iso-Britannia, Japani, Saksa ja Kiina ovat tärkeitä investointikumppaneita Kanadalle (Santander Trade Markets 2019.)



Kuvio 17. Kanadan ja Meksikon keskinäiset investointikannat vuosina 1995–2015.(Govens 2016: 6)

Kuviosta 17 huomaa maiden keskinäisen investointikannan eroavaisuus. Ennen NAFTA-sopimusta vuonna 1993 maiden välinen keskinäinen investointikanta oli vaatimatonta. Vuoden 1994 jälkeen Kanada on kasvattanut reilusti investointejaan Meksikoon lukuun ottamatta aikakausia 2000-luvun alussa ja lopussa, jolloin maailmanlaajuiset finanssikriisit hidastivat talouden kehitystä.

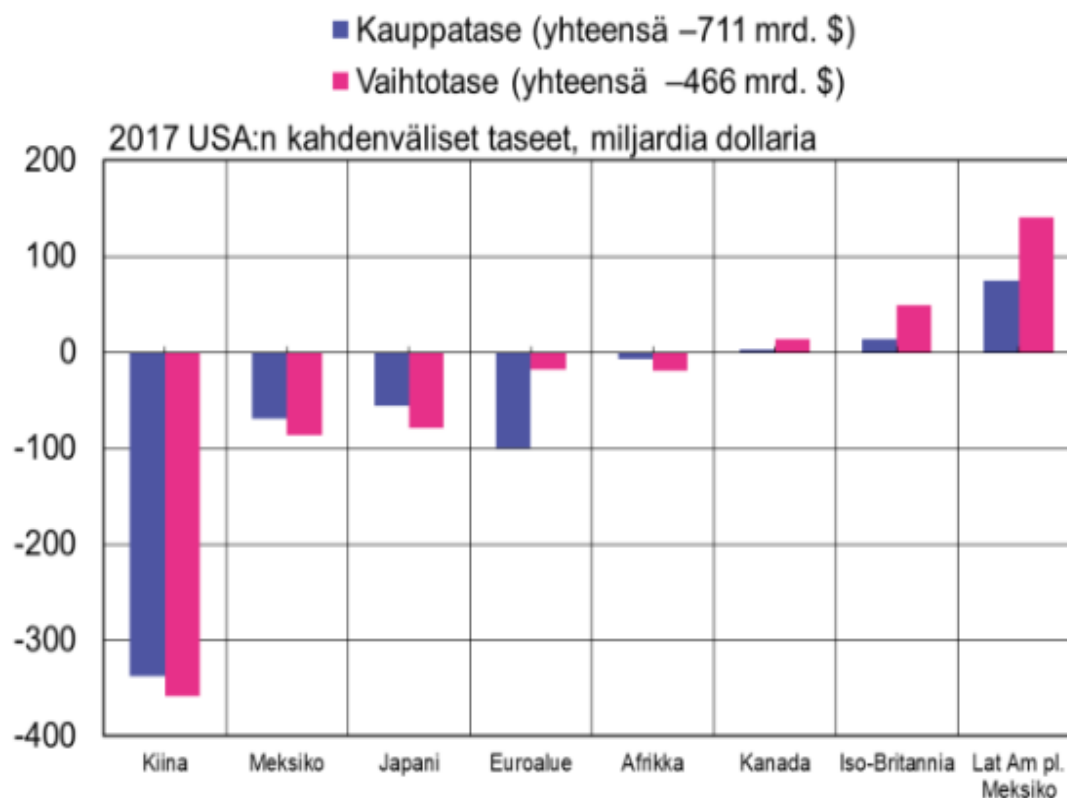
Govensin (2016) mukaan vuonna 2015 Meksiko oli 11. suurin kohde Kanadan investoinneille 102 maan joukosta. Vastaavasti investointien määrässä Kanadaan 56 maan vertailussa Meksiko oli 26 suurin investoija. Vuonna 2015 Kanadan investoinnit Meksikoon olivat suuntautuneet pääsääntöisesti kaivos- ja pankkitoiminnan sektoreille. Meksikon investointikanta Kanadaan on taas pysynyt vaatimattomana koko NAFTA:n jälkeisen ajan. Osasyynä investointikannan vähyyteen voi olla maiden välinen maantieteellinen etäisyys ja investointikulttuurin erilaisuus.

6. VAIHTOTASEEN MERKITYS JA CUSMA

Kansantalouden tilinpidossa ulkomaankauppaan liittyviä tuloja ja menoja käsitellään maksutaseessa. Maksutaseeseen sisältyy kaksi pääosaa: vaihtotase ja pääomansiirtojen-tase/rahoitustase. Vaihtotase pitää sisällään kaikki ne ulkoiset taloustoimet, jotka liittyvät kansantalouden tulojen kiertoon. Ulkoisia taloustoimia ovat esimerkiksi kansantalouden tavaroiden/palveluiden vienti, tuonti ja pääoman käyttöön liittyvät menot ja tulot, joiden erotuksena muodostuu lopulta kauppataase. Kauppataase kuvaa tavaroiden ja palveluiden viennin arvon ja tuonnin arvon erotusta. Vaihtotaseen ylijäämä tarkoittaa maan saavan ulkomaisista liiketoimistaan enemmän maksuja, kuin se on vastaavasti joutunut maksamaan ulkomaille. Vaihtotaseen ollessa ylijäämäinen ulkomainen velka supistuu ja kansantalous siirtyy ns. nettosijoittajaksi. Alijäämäinen vaihtotase taas kuvaa päinvastaista tilannetta, jossa maa maksaa liiketoimistaan ulkomaille enemmän kuin saa sieltä suorituksia. Vaihtotaseen ollessa tasapainossa kansantalous on onnistunut pysäyttämään ulkomaisen velankasvun eli vienti ja tuonti ovat tasapainossa. (Pohjola 2014: 147–148).

Kokonaisuudessaan 1990-luku oli vahvaa talouskasvun aikaa NAFTA-maissa. Poikkeuksena oli vuosi 1995 jolloin Meksikoa ravisteli pesokriisi. Kaupankäynnin kasvu on korjannut maiden vaihtotaseita ylijäämäisiksi lukuun ottamatta Yhdysvaltoja, jonka vaihtotase on pysynyt alijäämäisenä 1990-luvun lopusta aina näihin päiviin asti. Kanadassa 1980-luvun vaihtotaseen alijäämä on muuttunut NAFTA-sopimuksen myötä ylijäämäiseksi, johtuen osakseen kasvaneesta tavaraviennistä Yhdysvaltoihin. Yhdysvaltojen kohdalla tavaroiden tuonnin kasvu on vastaavasti lisännyt vaihtotaseen alijäämää. Alijäämä on ollut seurausta kasvaneesta teollisuuden tuotantopanoksien kysynnästä, joka on johtanut lisääntyneeseen tuontiin. Tuonnin kasvu on myös vastannut maan kotimaisen kysynnän kasvuun 1990-lopussa ja 2000-luvulla. Tavoitteellisesti vapaakauppasopimus on ollutkin suuressa roolissa vaihtotaseiden tasapainottamisessa maiden välillä. Yhdysvallat on vahvistanut sopimuksen myötä entisestään asemaansa Meksikon ja Kanadan suurimpana kauppakumppanina, mikä oli maan alkuperäisenä tavoitteena sopimusta perustettaessa 1990-luvun alussa. Kaupankäynti Meksikon ja Kanadan kanssa kattaa noin 40 % Yhdysvaltojen kokonaiskaupankäynnistä maailmanlaajuisesti ja sopimuksen

jälkeisenä vuosikymmenenä maiden keskinäinen kaupankäynti oli tuplaantunut. (Brühlhart & Thorpe 2001: 7–15).



Kuvio 18. Kauppa- ja vaihtotaseiden kehitys Yhdysvalloissa vuonna 2017. (Suomen Pankki 2018: 6).

Kuvio 18 kertoo vuoden 2017 Yhdysvaltojen kauppataaseen ja vaihtotaseen. Kuviosta voi myös päätellä Yhdysvaltojen nykyisen hallinnon ajaman tavoitteen korvata nykyinen NAFTA-sopimus uudella CUSMA-sopimuksella ja tuontitullien asetuksen. Kuviosta huomaa, kuinka vuoden 2017 suurimmat alijäämät kohdistuivat Kiinaan, Meksikoon, Japaniin ja euroalueeseen. Yhdysvaltojen vaihtotaseen alijäämä on supistunut vuoden 2007 finanssikriisiä edeltäneen ajan 6 %:sta noin 2 %:iin ollen kuitenkin edelleen vahvasti alijäämäinen. Maan viime vuosien talouspolitiikka on ollut kansainvälisen vapaakaupan periaatteiden vastaista. Presidentti Trumpin hallinto on laajasti ajanut tuontitariffien koroittamista kauppakumppaneilleen korjatakse vaihtotaseen kroonista alijäämää. Vuoden 2018 alusta lähtien Yhdysvallat on asettanut tuontitulleja mm. Kiinalle ja euroalueelle esimerkiksi auto-, teräs- ja alumiiniteollisuudessa suojatakse näin maan omaa

teollisuutta kyseisillä sektoreilla. Tuontitullien käyttäminen alijäämän supistamiseksi on kuitenkin vaikutuksiltaan epävarmaa. Yhdysvaltojen nykyinen elvyttävä finanssipolitiikka maailmantalouden taantumassa ei saa aikaan vaihtotaseen alijäämän pientymistä. Tuontitullien aikaansaama kotimainen lisääntynyt teollisuudentuotanto em. sektoreilla ja sen kautta tulevat säästöt eivät tue maan tämän hetkistä elvyttävää finanssipolitiikkaa. (Suomen Pankki 2018: 6).

Taulukko 3. Kaupankäynnin volyymin muutos 1993–2015 NAFTA-jäsenmaissa. (Floyd 2019).

KAUPANKÄYNNIN VOLYYMI (MILJ.\$)					
		1993	2015	NOMIN.KASVU	REAAL.KASVU
Yhdysvallat - Kanada		199.184 \$	518.217 \$	160.2 %	63.5 %
Yhdysvallat - Meksiko		85.224 \$	481.543 \$	465.0 %	255.0 %
Meksiko - Kanada		4.052 \$	34.344 \$	747.6 %	432.5 %
Yhteensä		288.460 \$	1.034 104 \$	258.5 %	125.2 %

Taulukko 3 kertoo maiden välisestä kaupankäynnin volyymeista vuosina 1993 ja 2015 reaalisena ja nominaalisena kasvuna. Reaalisesta kasvusta on vähennetty inflaation kehitys. Yhdysvaltojen ja Kanadan kaupankäynnin volyymin kasvu sen sijaan on ollut huimat +255 %, mikä oli yksi tärkeimmistä tavoitteista Yhdysvalloille vapaakauppasopimusta perustettaessa. Meksikon ja Kanadan välinen kaupankäynti on kasvanut eniten jäsenmaiden välisessä vertailussa. Suurta kasvua selittää osakseen maiden välinen heikko kaupankäynti ennen NAFTA-sopimuksen voimaantuloa. Vuonna 1993 maiden välinen kaupanvolyymin oli 4.052 miljoonaa dollaria, kun se vuoteen 2015 oli kasvanut 34.344 miljoonaan dollariin. Reaalisena kasvuna mitattuna volyymin kasvu on ollut +432.5 %, mutta arvoltaan se on kaukana Yhdysvaltojen ja Kanadan välisestä kaupankäynnistä. Kokonaisvaltainen maiden välisen kaupankäynnin volyymin reaalin kasvu

on em. vuosina 125.2 % ja arvoltaan 1.034.104 miljoonaa Yhdysvaltojen dollaria. (Floyd 2019).

Yhdysvaltojen kokonaiskaupan alijäämät ovat kuitenkin lisääntyneet kaupanvolyymin kasvusta huolimatta jo lähes kolmen vuosikymmenen ajan. NAFTA:n jälkeisenä aikana alijäämän kasvu Yhdysvalloissa on vain kiihtynyt, vaikka maan vienti molempiin jäsen-maihin on merkittävästi lisääntynyt. Reaalilla kasvulla mitattuna maan vienti Meksikon kanssa on lisääntynyt +147 % ja vastaavasti Kanadan +66 %. Näiden vientilukujen kasvun taloudelliset vaikutukset jäävät kuitenkin maan tuontilukujen kasvun varjoon. Yhdysvaltojen tuonnin kasvu Meksikosta on lisääntynyt +248 % ja Kanadasta +79 % NAFTA:n jälkeisenä aikana. Tämän seurauksena vuoden 1993 16.6 miljardin dollarin vaihtotaseen alijäämä Kanadan ja Meksikon kanssa kasvoi vuoteen 2000 mennessä +378 % 62.8 miljardiin dollariin. Yhdysvaltojen alijäämää ovat kuitenkin helpottaneet Kanadan ja Meksikon alhaiset valuuttakurssit. Alhaiset valuuttakurssit ovat tehneet maiden viennistä Yhdysvaltojen kannalta edullisempää, kun taas vastaavasti maiden tuonti Yhdysvalloista on kallistunut. (Scott 2000: 5,3)

Vuonna 2017 Yhdysvalloissa valittiin uusi presidentti nimeltään Donald Trump. Presidentti Trumpin valtaantulo on aiheuttanut haasteita NAFTA-sopimuksen ympärille. Presidentti Trumpin vetämä politiikka on protektionistista talousajattelua suurimmalta osin ja hänen vaalilupauksiaan olikin mm. Yhdysvaltojen talouden tilan nopea korjausliike. Presidentti Trump on myös arvostellut maan nykyisiä vapaakauppasopimuksia siitä, että ne heikentävät Yhdysvaltojen omaa teollisuudentuotantoa ja työllisyyttä. Poliittista keskustelua on käyty esimerkiksi alkuperäsääntöjen uudelleen muokkauksesta siten, että nykyisen 62.5 % osuus pitäisi nostaa 85 %:iin ja lisäksi 50 % tuotteen arvosta pitäisi syntyä Yhdysvalloissa. Tämä muuttaisi nykyisen kehityskulun suunnan erityisesti Meksikolle tärkeässä autoteollisuudessa. Presidentti Trump on saanut myös paljon kuohuntaa aikaan Meksikon ja Yhdysvaltojen välille suunnitteilla olevalla muurihankkeellaan. Rajamuurin tarkoituksena olisi estää alati kasvava laitton maahanmuuttovirta Meksikosta, huumausai-neiden kuljetus ja siihen liittyvä rikollisuus. (Kangasniemi & Fabritius 2017).

CUSMA (Canada-United States-Mexico Agreement) tai **USMCA** (United States-Mexico-Canada Agreement) sopimus on päivitetty versio aikaisemmasta **NAFTA**-sopimuksesta. **CUSMA** allekirjoitettiin Yhdysvaltojen, Meksikon ja Kanadan välillä 30. marraskuuta vuonna 2018, mutta se on ratifioitu tähän mennessä ainoastaan Meksikon lainsäädännössä. Täysimääräisesti voimaantullessaan se syrjäyttäisi vuonna 1994 solmitun **NAFTA**-sopimuksen. **CUSMA**:n tarkoituksena olisi vastata nykypäivän makrotaloudellisiin haasteisiin ja maailmantalouden alati muuttuvaan toimintaympäristöön. **NAFTA**-sopimukseen verrattuna siinä olisi vain pieniä lisäyksiä liittyen avoimiin markkinoihin tariffien muodossa. Rajoituksia on kuitenkin vastavaroisesti lisätty esimerkiksi autoteollisuuden alkuperäsäännöissä, joita tulnaisiin kiristämään **CUSMA**-sopimuksen myötä. (Ciuriak, Dadkhah & Xiao 2019: 4).

Kirbyn (2019) mukaan suurimmat muutokset **CUSMA**-/**NAFTA**-sopimuksien välillä liittyvät työvoimaan ja alkuperäsääntöihin. Esimerkiksi **NAFTA**-sopimuksessa autoteollisuudessa käytetyistä komponenteista 62.5 % oli oltava vapaakauppasopimuksen alueella tuotettua, jotta komponenttien tariffiton liikkuvuus jäsenmaiden välillä olisi mahdollista. Uuden **CUSMA**-sopimuksen myötä alkuperäsääntö nostettaisiin 75 %:iin. Lisäksi autoteollisuuden komponenttien valmistuksessa 40 %–45 % täytyy olla työntekijöiden valmistamia, joiden palkka olisi vähintään 16 dollaria per tunti vuoteen 2023 mennessä. Vastaavasti jäsenmaille tärkeän maataloustuotannon osalla suurin muutos on ollut presidentti Trumpin vaatima Yhdysvaltalaisten maanviljelijöiden vapaa pääsy Kanadan meijeriteollisuuden markkinoille. **CUSMA**-sopimus voimaantullessaan toisi myös eräänlaisen päivitys mahdollisuuden jäsenmaille ns. ”sunset clausen”, jonka mukaan uuden sopimuksen ehtojen voimassaolo päättyy 16 vuoden päästä. Jäsenmailla on kuitenkin tarkoitus 6 vuoden välein tarkistaa erinäisiä mahdollisuuksia jatkaa sopimusta ”sunset clausen” jälkeen. Muita merkittäviä kohtia **CUSMA**-sopimuksessa olivat esimerkiksi muutokset tekijänsuojaoikeuksissa ja digitaalisessa kaupassa.

Vuoden 2018 keväällä Presidentti Trump on aiheuttanut huolia maailmalla asettamalla tuontitulleja esimerkiksi Kiinasta peräisin oleville terästeollisuuden tuotteille. Tullien asettaminen kuvastaa Trumpin vaalilupausta tervehdyttää maan oma terästeollisuus. Päätös saattaa luoda uusia työpaikkoja esimerkiksi terästeollisuudenalalla, mutta

ekonomistit ja poliitikot maassa ovat huolissaan tullien myötä aiheutuvista negatiivisista seurauksista. Tullit ovat osaltaan parantaneetkin kyseisen sektorin työllisyyttä, mutta välilliset vaikutukset ovat kuitenkin olleet haitallisia, kuten esimerkiksi terästä jalostavassa teollisuudessa. (Hakkala, Wang & Kuusi 2018: 3-6).

Keräsen (2018) mukaan historian saatossa Yhdysvallat on aikaisemminkin yrittänyt suojata maan terästeollisuutta mm. presidentti Bushin hallintokaudella. Vuonna 2002 presidentti Bush ajoi teräksen tuontitulleja suojatakseen maan omaa tuotantoa. Tuontitullien välilliset vaikutukset olivat kuitenkin negatiiviset. Teräksentuottajille hintojen nousun aikaan saama hyöty ei riittänyt kattamaan terästä jalostavien sektorien työpaikkojen vähenemisestä aiheutuneita haittoja.

Tullien asettaminen on luonnollisesti saanut maailmalla vastareaktion esimerkiksi Kiinalta, EU:lta, Brasilialta ja Meksikolta, joista Kiina on jo vastannut asettamalla tullimaksun 128 amerikkalaiselle tuotteelle. Presidentti Trumpin omalaatuinen talouden näkemys on kuitenkin se, että kauppasodat ovat Yhdysvaltojen talouden kehitykselle positiivinen asia. (Kauppalehti 2018).

Presidentti Trumpin hallinnon tavoitteena on ollut myös pyrkimys siirtää CUSMA-sopimuksella naapurimaiden välisen kaupankäynnin taloudellista nettohyötyä enemmän kohti Yhdysvaltoja. Kanadalle uusi CUSMA-sopimus antaisi suojaa esimerkiksi Yhdysvaltojen tuontitulleista maalle tärkeisiin vientiteollisuuden tuotteisiin, kuten alumiiniin ja teräkseen. Myös osa Kanadan autoteollisuuden tuotannosta säilyisi uuden sopimuksen myötä tullivapaana. Jo NAFTA-sopimuksessa jäsenmaiden välille luotiin riitojensovittelemekanismi, jonka Yhdysvallat on kuitenkin kokenut olevan ristiriidassa sen hakemien taloudellisten etujen kanssa. Kanadalle mekanismi on vastaavasti tarjonnut suojaa Yhdysvaltojen suunnasta koettuun tulliuuhkaan, mikä ilmeni esimerkiksi silloin kun Yhdysvallat uhkaili maata metsäteollisuuteen kohdistuneilla tuontitulleilla. (Yle uutiset 2018.)

Taulukko 4. Skenaario NAFTA:n kaatumisen ja CUSMA:n voimaantulon vaikutuksista. (Ciuriak, Dadkhah & Xiao 2019: 4).

Table 1: Summary of Main Results				
	CUSMA		NAFTA Lapsing	
	Real GDP (percent change)	Welfare (US\$billions at 2019 prices)	Real GDP (percent change)	Welfare (US\$billions at 2019 prices)
Canada	-0.40	-10.8	-0.49	-13.9
Mexico	-0.79	-14.9	-1.09	-23.0
United States	-0.10	-17.4	-0.10	-22.4

Taulukko 4 kuvaa oletettua tilannetta, jossa verrataan nykytilanteessa olevan NAFTA-sopimuksen raukeamista suunnitteilla olevaan CUSMA-sopimuksen voimaantuloon. Vertailuindikaattoreina käytetään maiden välisiä reaalisia bruttokansantuotteita ja hyvinvointia. Lopputulemana molempien skenaarioiden vaikutukset olivat negatiivisia molemmissa indikaattoreissa, mutta NAFTA:n kaatumisen haitalliset seuraukset olisivat voimakkaampia kuin CUSMA:n toteutumisen seuraukset. Suurimmat bruttokansantuotteen ja hyvinvoinnin menetykset koettaisiin Meksikossa molemmissa tilanteissa. Yhdysvaltojen ja Kanadan vastaavat lukemat olisivat merkittävästi alhaisemmat. Uuden sopimuksen myötä lisääntyvät talouden suojaus-elementit, kuten alkuperäsääntöjen kiristykset olisivat kuitenkin taloudellisesti vähäpätöisempiä kuin skenaario, jossa NAFTA:n kaaduttua maiden väliset jo ennestään puretut tullit astuisivat taas voimaan. (Ciuriak, Dadkhah & Xiao 2019: 4.)

7. JOHTOPÄÄTÖKSET

NAFTA-vapaakauppasopimuksen taloudellisten vaikutusten arviointi on vaikeaa, koska myös monet muut maailmantalouden tekijät ovat osaltaan muokanneet jäsenmaiden talouskehitystä ennen ja jälkeen NAFTA-sopimuksen. Esimerkiksi finanssikriisit ja nopea teknologinen kehitys 1990-luvulta lähtien ovat vaikuttaneet kehittyneiden ja kehittyvien maiden talouksiin merkittävästi. Teknologisella kehityksellä on ollut erityisen suuri vaikutus maiden tuottavuuteen ja sitä kautta bruttokansantuotteen kasvuun. Teknologisen kehityksen vaikutusta talouteen kuvaa tilanne, jossa kehittyvien ja kehittyneiden maiden taloudet ovat kasvaneet, vaikka työllisyystasot ovat suunnilleen pysyneet maissa ennallaan. NAFTA:n jäsenmaille tuomien hyötyjen arvioimisessa on siis syytä huomioida maailmantalouden kehityksessä tapahtuneet positiiviset ja negatiiviset shokit pitkällä aikavälillä.

Yleisesti ottaen NAFTA-jäsenyydestä on hyötynyt eniten Meksiko, joka on sopimuksen ansiosta lähentynyt merkittävästi talouden rakenteiltaan kahden kehittyneen valtion talouksien kanssa. NAFTA:n mukana tuomat talouden rakennemuutokset ovat tehostaneet maan tuotantoteollisuutta, ja sen myötä maahan kohdistuneet investoinnit ovat kasvaneet erityisesti autoteollisuudessa. Investointien kasvun seurauksena maan vientivolyymi on noussut huomattavasti NAFTA:n jälkeisenä aikana. Kaupankäynti on kasvanut huomasti NAFTA:n voimaantulon jälkeen Meksikon ja jäsenmaiden välillä, minkä seurauksena Meksiko on noussut yhdeksi maailman merkittävimäksi talousmaaksi. Myös maan sisäiset palkkaerot ovat osittain vähentyneet, ja maahan on muodostunut koulutetun työväestön keskuuteen keskiluokka. Aivan kaikilla talouden indikaattoreilla mitattuna NAFTA ei ole vaikuttanut positiivisesti maan talouskehitykseen. Esimerkiksi maan palkkatason kehitys ei ole noussut aivan sille tasolle, kun maassa odotettiin NAFTA:n seurauksena tapahtuvan. Maan köyhyysaste ei ole myöskään NAFTA:n voimassaoloaikana juurikaan alentunut, vaikka tiettyjen alojen palkkakehitys onkin parantunut sopimuksen seurauksena. Edelleen korkea köyhyysaste johtuu pääsääntöisesti maan maataloustuotannon huonontuneesta tilanteesta, mikä on suurimmalta osin NAFTA:n seurausta. Maatalouden heikko tila on johtanut myös alati kasvavaan pakolaisvirtaan Yhdysvaltoihin. Meksiko on kuitenkin määrätietoisesti pyrkinyt avaamaan talouttaan kansainväliselle kaupalle aina

1980-luvulta näihin päiviin asti. Taloudellista riippuvaisuutta Yhdysvaltojen talouteen on myös pyritty vähentämään solmimalla monipuolisia kauppasuhteita ja sopimuksia muidenkin talouksien, kuten esimerkiksi EU:n talousliiton ja Etelä-Amerikan valtioiden kanssa.

Kanadalle NAFTA-sopimuksen mukana tuoma talouskasvu on jäänyt heikommalle tasolle kuin Meksikolla. Osasyynä heikkoon kasvuun voi olla maan jo pitkälle kehittynyt talouden rakenne ja vahva integraatio Yhdysvaltojen kanssa ennen NAFTA-sopimuksen voimaantuloa. Uusi sopimus ei myöskään tuonut perustavanlaatuisia muutoksia maiden välillä jo aikaisemmin solmittuun CUSFTA-sopimukseen. Kanadalle sopimuksen tuoma muutos oli lähinnä Meksikon liittyminen talousliittoon, ja miten maa pystyisi tulevaisuudessa vastaamaan Meksikon alhaisiin tuotantohintoihin esimerkiksi maille tärkeässä autoteollisuudessa. NAFTA:n positiivisia vaikutuksia on ollut Meksikon tapaan maahan tulleiden investointimäärien jyrkkä kasvu, jossa Yhdysvaltojen osuus on ollut merkittävä. Kanadan investoinnit Meksikoon ovat kasvaneet sopimuksen myötä, mutta Meksikon investoinnit Kanadaan ovat vastaavasti pysyneet samalla tasolla kuin ennen sopimusta. Maan elintaso bruttokansantuotteen kasvulla arvioituna on NAFTA:n jälkeisenä aikana kohentunut huomattavasti. Osakseen elintason nousuun on vaikuttanut myös teknologinen kehitys maailmantaloudessa. Sopimuksen myötä Kanadan keskinäinen kaupankäynti Meksikon kanssa on lisääntynyt huomattavasti. Huimaa kasvua on toisaalta selittänyt maiden välinen heikohko kaupallinen kanssakäyminen ennen NAFTA-sopimusta. Sopimuksen odotettuja vaikutuksia, jotka eivät täyttyneet olivat esimerkiksi Yhdysvaltojen ja Kanadan välinen teollisuuden tuottavuuskuilu, joka ei ole kaventunut sopimuksen myötä odotetusti. Kanadassa paljon huolta aiheuttanut autoteollisuuden työpaikkojen menettäminen Meksikoon ei myöskään toteutunut siinä mittakaavassa kuin sopimusta tehtäessä pelättiin. Vapaakauppasopimuksella on kuitenkin ollut merkittävä vaikutus Pohjois-Amerikan taloudelliseen ja poliittiseen tilanteeseen, vaikkakin hyödyt talousliitosta ovat jakautuneet maittain eriyvästi. NAFTA-sopimus loi eräänlaisen perustan kehittyneiden ja kehittyvien valtioiden väliselle keskinäiselle kaupankäynnille, jonka tavoitteena olisi kansainvälisen vapaakaupan hyötyjen osoittaminen todeksi myös tulevaisuudessa taloudellisesti erilaisissa lähtökohdissa oleville maille.

LÄHDELUETTELO

- Amadeo, Kimberly (2019). NAFTA's Purpose and It's History. *The Balance* [online] [siteerattu 11.12.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.the-balance.com/history-of-nafta-3306272>>.
- Abou-Zaid, Ahmed & Sami Alabdulwahab (2013). NAFTA and Sources of Real Exchange Rate Fluctuations in North America. *International journal of sustainable economy* 5:3, 239-267.
- Boskin, Michael (2014). *NAFTA at 20: The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges* [online]. Hoover Institution Press [siteerattu 02.09.2019]. Available from Internet:[URL:https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/2131354314/\\$N?accountid=14797](https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/2131354314/$N?accountid=14797)>.
- Brühlhart, Marius & Michael Thorpe (2001). Export Growth of NAFTA Members, Intra-Industry Trade and Adjustment. *Global Business and Economics Review* 3:1, 94-110.
- Burfisher, Mary E, Sherman Robinson & Karen Thierfelder (2001). The Impact of NAFTA on The United States. *The Journal of Economic Perspectives* 15:1, 125-144. ISSN 08953309.
- Blecker, Robert A. (2003) The North American Economies After NAFTA. *International Journal of Political Economy* 33:3, 5-27. ISSN 0891-1916
- Blauq, Mark (1997). *Economic Theory in Retrospect* [online]. 5:11. Cambridge UK CB2 2RU.: Cambridge University Press. 751 s. [siteerattu 22.12.2019] Available from Internet:<URL:

<https://books.google.fi/books?id=4nd6alor2goC&lpg=PR17&dq=mercantilist%20theory&lr&hl=fi&pg=PR18#v=onepage&q=mercantilist%20theory&f=false> >.

Cambell, Bruce, Robert E. Scott & Carlos Salas (2000). NAFTA AT SEVEN: Its Impacts on All Three Nations. *Economic Policy Institute Briefing Paper*. [online][siteerattu 25.10.2019] Available from Internet:<URL:http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National_Office_Pubs/nafta_at_7.pdf>.

CIA (2019a). The World Factbook [online]. Available from Internet:<URL:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html>>.

CIA (2019b). The World Factbook [online]. Available from Internet:<URL:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/214.html#CA> , https://www.economywatch.com/world_economy/canada/?page=full >.

Chiquiar, Daniel & Manuel Ramos-Francia (2004). Bilateral Trade and Business Cycle Synchronization: Evidence from Mexico and United States Manufacturing Industries. *Banco de México Working Papers*. [online] [siteerattu 25.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B37084CC1-9CEA-A611-6734-3731CBC3E5E0%7D.pdf>>.

Caliendo, Lorenzo & Fernando Parro (2015). Estimates of Trade and Welfare Effects of Nafta. *Review of Economic Studies* 82:1, 1-44. ISSN 0034-6527

CPI Inflation Calculator (2019). Mexican Inflation Calculator. [online] [siteerattu 28.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.in2013dollars.com/mexico/inflation/1995?endYear=2019&amount=100>>.

- Carrasco, Carlos A. & Jesus Ferreiro (2013). Inflation Targeting in Mexico. *Journal of Post Keynesian Economics* 35:3 [online] [18.10.2019], 341-372. ISSN 0160-3477
- Coiteux, Martin (2003). In Search of the Asymmetries Explaining Real Exchange Rate Changes in North America. *Management International, Montréal* 8:1, 65-73. ISSN 12061697
- Cruben, William C. (2001). Was NAFTA Behind Mexico's High Maquilaroda Growth. *Economic & Financial Review* 3, 11-21. ISSN 1526-3940.
- Ciuriak, Dan, Ali Dadkhah & Jingliang Xiao (2019). Quantifying CUSMA: The Economic Consequences of The New North American Trade Regime. *Trade and International Policy Working Paper*. C.D. Howe Institute 2019. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3426529> >.
- Daza, Alfrero Sánchez & Gloria de la Luz Juárez (2007). Mexico Twelve Years After the Implementation of the NAFTA. *Análisis Económico* 49:22, 31-51. ISSN 0185-3937.
- Dion, Richard (2000). Trend's in Canada Merchandise Trade. *Bank of Canada Review* [online] [siteerattu 01.04.2019]. Available from Internet:<URL: <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/06/r001c-e.pdf> >.
- Dudovskiy, John (2012). Inter-Industry and Intra-Industry. Heckscher-Ohlin Model. *Research Methodology* [online] [siteerattu 16.10.2019]. Available from Internet:<URL: <https://research-methodology.net/inter-industry-intra-industry-trade-heckscher-ohlin-model/> >.
- Devereux, Michael B. (2008). Much Appreciated the Rise of the Canadian Dollar, 2002-2008. University of British Columbia [online] [siteerattu 01.08.2019]. Available

fromInternet:<URL:<https://pdfs.semanticscholar.org/5c62/18d4975ffb305f2dbc2447dbec7818802da0.pdf>>.

Darvas, Zsolt (2012). Real Effective Exchange Rates for 172 Countries: A New Database. *Bruegel Working Paper 06/2012* [online] [siteerattu 18.10.2019]. Available from Internet:<URL:https://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/120315_ZD_REER_WP_01.pdf>.

Ekanayake, E.M, Bala Veeramacheni & Carlos Moslares (2009). Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade between the U.S and NAFTA Partners. *Revista de análisis económico; Santiago* 24:1, 21-42. ISSN 0716–5927

Economics online (2019). Exchange Rates. [online] [siteerattu 22.11.2017]. Available from Internet:<URL:https://www.economicsonline.co.uk/Global_economics/Exchange_rates.html>.

Elinkeinoelämän keskusliitto EK (2004). *Alueelliset Vapaakauppasopimukset* [online]. Helsinki.: Elinkeinoelämän keskusliitto. Saatavana World Wide Webistä: <URL:<http://docplayer.fi/12180167-Alueelliset-vapaakauppasopimukset.html>>.

Floyd, Davis (2019). NAFTA's Winners and Losers. *Investopedia*. [online] [siteerattu 27.11.2019] Available from Internet:<URL:<https://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>>.

Fuess, Scott M. & Hendrik Van den Berg (1998) Does GDP Distort Mexico's Economic Performance. *Southern economic journal* 4:4, 973–986. ISSN 00384 038

Fast, Peter (2015). Should Canadians Fear Deflation. *Canada inflation calculator* [online]. Available from Internet:<URL: <https://inflationcalculator.ca/should-we-fear-deflation/>>.

FRED Economic Research (2019a). Total Labour Productivity for Canada. *Economic Research* [online]. Available from Internet:<URL:<https://fred.stlouisfed.org/series/ULQELP01CAQ661S>>.

FRED Economic Research (2019b). Real Effective Exchange Rates. *Economic Research* [online]. Available from Internet:<URL:<https://fred.stlouisfed.org/series/CCRETT01CAQ661N>>.

Flaming, Stephen & Vincent Amado-Boadu (2004). Performance of US Agri-Food Trade Ten Years after NAFTA. *Research Journal* [online] [siteerattu 03.06.2019]. Available from Internet:<URL:https://www.researchgate.net/publication/228960200_Performance_of_US_Agri-Food_Trade_Ten_Years_after_NAFTA#pf4>.

Feenstra, Robert C. & Alan M. Taylor (2008). *International Economics*. New York.: 10010 Worth Publishers. 980 s. ISBN 978-0-7167-9283-3.

Galovic, Tomislav, Heri Bezic & Dinko Primorac (2018). The Export Competitiveness of NAFTA Countries. *Economic and Social Development: Book of Proceeding; Varazdin*. [online] [siteerattu 04.09.2019], 493-501. Available from Internet:<URL:<https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/2058261377?accountid=14797>>.

Gowans, Dylan (2016). Trade and Investment CANADA–MEXICO. *Government of Canada*. Publication No. 2016–58–E [online] [siteerattu 04.09.2019]. Available from Internet:<URL:http://publications.gc.ca/site/archivee-archived.html?url=http://publications.gc.ca/collections/collection_2016/bd-lop/ti/YM32-7-2016-58-eng.pdf>.

Greenaway, David, Robert Hine & Chris Milner (1995). Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom. *The Economic Journal* 105 [online] [siteerattu 28.10.2019], 1505-1518. Royal economic society

1995. Published by Blackwell publishers 108 Cowley Road, Oxford OX4 1jf UK and 238 Main Street, Cambridge MA 02142 USA. Available from Internet: <URL:<http://search.ebscohost.com.proxy.uwasa.fi/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=9512202840&site=ehost-live>>.

Hanson, Gordon H. (2003). *What Has Happened to Wages in Mexico Since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade* [online]. Cambridge, MA 02138.: National Bureau of Economic Research. [siteerattu 22.11.2017]. Available from Internet: <URL:<http://www.nber.org/papers/w9563.pdf>>.

Hufbauer, Gary Clyde, Jeffrey J. Schott & Diana Orejas (2005). *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges* [online]. Washington DC 20036-1903.: Peterson Institute for International Economics. 532 p. [siteerattu 02.01.2018] Available from Internet: <URL:<https://ebookcentral-proquest-com.proxy.uwasa.fi/lib/tritonia-ebooks/reader.action?docID=3385457&ppg=20>>. ISBN 9780881323344.

Kandil, Magda (2019). Variation in Nominal and Real Effective Exchange Rates: Evidence Across Developed and Developing Countries. *International Review of Economics* vol. 88, 181-219.

Kirby, Jen (2019). USMCA Trump's New NAFTA Deal Explained in 600 Words. *Vox* [online] [siteerattu 18.10.2019] Available from Internet: <URL:<https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-mexico-nafta-trump-trade-deal-explained>>.

Kenton, Will (2019). North American Free Trade Agreement (NAFTA). *Investopedia* [online] [siteerattu 15.11.2019]. Available from Internet: <URL:<https://www.investopedia.com/terms/n/nafta.asp>>.

- Kehoe, Patrick J. & Kehoe Timothy J. (1994). Capturing NAFTA's Impact with Applied General Equilibrium Models. *Federal Reserve Bank of Minneapolis; Quarterly Review* 18:2, 17. ISSN 02715287.
- Kitaoka, Hisaya (2010). The Effect on U.S Import Tariff Reductions on Expanded Wage Inequality. *Journal of the Indiana Academy of the Social Sciences* 14:1 [online] [24.03.2018], 31-46. Available from Internet: <URL:<https://digitalcommons.butler.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1093&context=jiass>>.
- Klier, Thomas H. & James M. Rubenstein (2017). Mexico's Growing Role in the Auto Industry under Nafta: Who makes what and what goes where? *Economic Perspectives* 41:6, 6-29. ISSN 1048-115X.
- Krueger, Anne O. (1993). *Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rule of Origin* [online]. Cambridge, MA 02138.: National Bureau of Economic Research. [siteerattu 23.01.2018]. Available from Internet:<URL:<http://www.nber.org/papers/w4352.pdf>>.
- Krugman, Paul, Maurice Obstfeld & Marc J. Melitz (2015). *International Trade: Theory and Policy*. 4. painos. Harlow Essex CM20 2JE.: Pearson Education Limited. 360 s. ISBN 978-1-292-06043-9.
- Kangasniemi, Lauri & Mari Fabritius (2017). Trump saattaa räjäyttää koko Naftan. *The Ulkopolitist* [online] [siteerattu 01.04.2018]. Available from Internet: <URL:<https://www.ulkopolitist.fi/2017/10/23/trump-saattaa-rajayttaa-koko-naftan/>>. ISSN 2342-7701.
- Kauppalehti* [online] (2018). Kauppasota lämpenee: Kiinalaiset nostivat amerikkalais-tuotteiden tulleja. 01.04.2019. [siteerattu 01.05.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/kauppasota-lampenee->

[kiinalaiset-nostivat-amerikkalaistuotteiden-tulleja/de53a5f5-8c2a-3eac-95cf-144fda64640f](https://www.tekniikkatalous.fi/uutiset/trumpin-tullipolitiikan-seurauksista-on-jo-kokemusta-usassa-george-w-bush-asetti-terastullit-tuloksena-yli-200-000-menetettya-tyopaikkaa-vuodessa/ea0d0370-d822-38cb-bd5d-fcd36fec316f) >.

Keränen, Matti (2018). Trumpin tullipolitiikan seurauksista on jo kokemusta USA:ssa – George W. Bush asetti terästullit: tuloksena yli 200 000 menetettyä työpaikkaa vuodessa. *Tekniikka ja talous* [online] [siteerattu 01.04.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:<https://www.tekniikkatalous.fi/uutiset/trumpin-tullipolitiikan-seurauksista-on-jo-kokemusta-usassa-george-w-bush-asetti-terastullit-tuloksena-yli-200-000-menetettya-tyopaikkaa-vuodessa/ea0d0370-d822-38cb-bd5d-fcd36fec316f>>.

Kenton, Will (2019). Real Effective Exchange Rate - REER Definition. *Investopedia*. [online] [siteerattu 20.07.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.investopedia.com/terms/r/reer.asp>>.

Kose, Ayhan M, Guy Meredith & Cristopher Towe (2004). How Has NAFTA Affected Mexican Economy? Review and Evidence. *IMF Working Paper* [online] [siteerattu 25.06.2019]. Available from Internet:<URL:<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=17284>>.

Krugman, Paul R, Maurice Obstfeld & Marc J. Melitz (2018). *International Economics: Theory and Policy*. 11. painos. Harlow.: Pearson Education Limited [2018]. 800 s. ISBN 1-292-21487-2

Klier, Thomas H. & James M. Rubenstein (2017). Mexico's Growing Role in the Auto Industry under NAFTA: Who Makes What and What Goes Where? *Economic Perspectives* 41:6, 6-29. ISSN 1048-115X.

Mankinen, Reijo, Petri Rouvinen & Pekka Ylä-Anttila (2002). Palveluiden tuottavuus, kilpailu ja teknologia muuttavat rakenteita. *ETLA Elinkeinoelämän tutkimuslaitos* No.829 [online] [siteerattu 21.10.2019]. Available from

Internet:<URL:<https://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp829.pdf>>.ISSN 0781-6847

Mollins, Jeff & Pierre St-Amant (2019). The Productivity Slowdown in Canada: An ICT Phenomenon. *Bank of Canada Staff Working Paper 2019-2* [online] [siteerattu 22.10.2019]. Available from Internet:<URL: <https://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp829.pdf>>. ISSN 17019397

Morici, Peter (1993). Grasping the Benefits of NAFTA. *Current History* 92:571 [online] [02.02.2019], 49. Available from Internet<URL:<https://search.proquest.com/open-view/aed976b81ffecf8865695aebd2c56d01/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1816367>>.

McBride, James & Mohammed Sergie (2018). Nafta's Economic Impact. *Council on Foreign Relations*. [online] [siteerattu 06.06.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.cfr.org/background/naftas-economic-impact>>.

Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica* 71:6, 1695-1725. ISSN 00129682.

Nilsson, Hakkala Katariina, Maria Wang & Tero Kuusi (2018). Tulleja ja uhkauksia: Presidentti Trumpin kauppapolitiikka ja sen seuraukset Suomelle. *ETLA* No 73. [online] [siteerattu 12.12.2019] Available from Internet:<URL:<https://pub.etla.fi/ETLA-Muistio-Brief-73.pdf>>.

Plecher, H. (2019). Canada: Main Import Partners 2017. *Statista*. [online] [siteerattu 03.12.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.statista.com/statistics/271220/main-import-partners-for-canada/>>.

- Pohjola, Matti (2014). *Taloustieteen Oppikirja*. 11.painos. Helsinki.: Sanoma Pro Oy. 324 s. ISBN 978-952-63-2949-9.
- Paavilainen, Katariina & Kent Wilska (2001). *Rumba Económica: Latinalaisen Amerikan Talous Muutoksessa*. Helsinki.: Edita Oyj. 351 s. ISBN 951-37-3167-7.
- Polaski, Sandra (2006). The Employment Consequences of NAFTA. *Testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance*. [online] [siteerattu 13.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://carnegieendowment.org/files/naftawrittentestimony.pdf>>.
- Pacheco-Lópezin, Penélope & A P Thirwallin (2004). Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality. *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review* 57:229, 141-167. [online] [siteerattu 13.12.2019]. Available from Internet:<URL:<https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/205056818?accountid=14797>>.ISSN 00054607
- Reinikainen, Veikko (2001). *Kansainvälinen talous: Teoria, puitejärjestelmät ja muutospaineet*. Helsinki.: Taloustieto 2001. 501 s. ISBN 951-028-323-3
- Rogers, John H & Ping Wang (1995). Output, Inflation and Stabilisation in a Small Open Economy: Evidence from Mexico. *Journal of Development Economics* 46:2, 271-293.
- Villarreal, M. & Ian Fergusson (2017). The North American Free Trade Agreement (NAFTA). *Congressional Research Service* [online] [siteerattu 15.08.2019]. Available from Internet:<URL:<https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>>
- Salvatore, Dominick (2011). *International Economics: Trade and Finance*. 10. painos. Hoboken NJ 07030.: John Wiley & Sons. 812 s. ISBN 978-0-470-50582-3.

Statistics Canada (2019a). Canada's population 2019. [online] [siteerattu 07.08.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-627-m/11-627-m2019061-eng.htm>>.

Statistics Canada (2019b). Canada Inflation Calculator. [online] [siteerattu 28.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://www.in2013dollars.com/canada/inflation/1995?endYear=2019&amount=100>>.

Santander Trade Markets (2019). Canada: Foreign Investments. [online] [siteerattu 28.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://en.portal.santander-trade.com/establish-overseas/canada/foreign-investment>>

Suomen suurlähetystö Kanada (2019). Kanada pyrkii kansainvälisten kauppasuhteiden laajentamiseen. *Edustustojen raportit* [online] [siteerattu 28.10.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:https://finlandabroad.fi/web/can/ajankohtaista/-/asset_publisher/TV8iYvdcF3tq/content/kanada-pyrkii-kansainvalisten-kauppasuhteidensa-laajentamiseen/384951>.

Schwanen, Daniel (1997). Trading Up: The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investments and Jobs in Canada. *Commentary – C.D Howe Institute* 89 [online] [siteerattu 28.11.2019], 1-30. Available from Internet:<URL:<https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/216593253?ac-countid=14797>>. ISSN 08248001

Sharpe, Andrew, Jean-Francois Arsenault & Peter Harrison (2008). Why Have Real Wages Lagged Out Labour Productivity. *International productivity monitor, Centre for the Study of Living Standards* vol. 17, 16-27 p. [online] [siteerattu 11.11.2019]. Available from Internet:<URL:<https://core.ac.uk/download/pdf/7033401.pdf>>

Suomen Pankki (2018). Yhdysvaltain kahdenvälisen kauppaa- ja vaihtotaseiden kehitys vuonna 2017. *Euro & Talous* [online] [siteerattu 11.11.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/15914/eurotalous_20181004_kauppapoliittiset_jamitteet.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Terzea, Elena R. (2016). The Concept of International Trade and Main Classic Theories. *SEA: Practical Application of Science* vol. 11 [online] [siteerattu 23.12.2017], 243-246. Available from Internet:<URL:http://seaopenresearch.eu/Journals/articles/SPAS_11_10.pdf>. ISSN 2360-2554.

The Conversation (2016). Canada Economy. *Economy watch*. [online] [siteerattu 13.10.2019]. Available from Internet:<URL:https://www.economywatch.com/world_economy/canada/?page=full>.

Thiessen, Gordon (1999). Canadian Economic Performance at The End of The Twentieth Century. *International financial law review. Banking yearbook 1999*, 94-97. [online] [siteerattu 13.10.2019]. Available from Internet:<URL:<https://search-proquest-com.proxy.uwasa.fi/docview/233196651/abstract/D1BDA555B62A4792PQ/1?accountid=14797>>. ISSN 02626969

Uquassione, James, Andrew Sharpe & Alexander Murray (2016). Labour Productivity and the Distribution on Real Earnings in Canada 1974–2014. *Centre for Study of Living Standards CSLS*. [online] [siteerattu 22.11.2017], 1-45. 151 Slater, Suite 710 Ottawa, Ontario K1P 5H3 613-233-8891. Available from Internet:<URL:<http://www.csls.ca/reports/csls2016-15.pdf>>.

Ulkoministeriö (2009). Maailman markkinat: Meksiko. *Edustustojen Raportit, Suomen Suurlähetystö, Meksiko* [online] [siteerattu 22.11.2017]. Helsinki.: Ulkoministeriö. Saatavana World Wide Webistä:<URL:https://um.fi/edustustojen-raportit/-/asset_publisher/W41AhLdTjdag/content/maailman-markkinat-meksiko/384951>.

- Villareal, M. Angeles & Marisabel Cid (2008). NAFTA and the Mexican Economy. *Cornell University IRL School*. (RL 34733)[electronic version]. Washington, DC: Congressional Research Service [online] [siteerattu 02.10.2019] Available from Internet:<URL:https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1570&context=key_workplace>.
- Whittle, J. (1997). *Canada business: The portable encyclopedia for doing business with Canada*. San Rafael (CA).: World Trade Press. 304 s. ISBN 1-885073-13-5
- Watkins, Peter (2011). Shadow Banking: Accounting for Canada's Productivity Gap. *International Journal of Productivity and Performance Management* 60:8, 857-864. ISSN 17410401
- Yli-Korhonen, Jussi (2018). Mitä inflaatio tarkoittaa. *Financer.com*. [online] [siteerattu 03.12.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:<https://financer.com/fi/omaltalous/inflaatio/>>.
- Yle uutiset* [online] (2018). Uusi sopimus korvaa NAFTA:n – nimeksi tulee Yhdysvaltain, Meksikon ja Kanadan sopimus USMCA. 01.10.2018 [siteerattu 29.10.2019]. Saatavana World Wide Webistä:<URL:<https://yle.fi/uutiset/3-10431779>>.
- Zepeda, Eduardo, Timothy A. Wise & Kevin P. Gallagher (2009). Rethinking Trade Policy for Development: Lessons from Mexico under NAFTA. *United States.: Carnegie Endowment for International Peace* [online] [15.03.2018]. Available from Internet:<URL:https://www.researchgate.net/profile/Kevin_Gallagher12/publication/265003188_Rethinking_Trade_Policy_for_Development_Lessons_from_Mexico_under_NAFTA/links/5624cd5408aea35f2686fa11/Rethinking-Trade-Policy-for-Development-Lessons-from-Mexico-under-NAFTA.pdf>.