
Е.Ю.Косевич

Новые подходы Мексики к интеграционным процессам в Латинской Америке

Работа посвящена попыткам Мексики найти новые подходы к сближению со странами Латинской Америки после того, как ввиду заработавшего Североамериканского соглашения о свободной торговле (North American Free Trade Agreement, NAFTA) на протяжении более двух десятилетий мексиканская политика была сосредоточена только на США. Рассматриваются ключевые торговые партнеры Мексики среди латиноамериканских государств, соглашения о свободной торговле, а также наиболее важные совместные инициативы. Автор приводит несколько вариантов развития событий в случае навязывания откровенно невыгодных для Мексики условий в рамках происходящего пересмотра NAFTA.

Ключевые слова: Мексика, Латинская Америка, политика, экономическое сотрудничество, США, Бразилия, Колумбия.

DOI: 10.31857/S0044748X0000447-0

Мексика — единственное государство Латинской Америки, расположенное в юго-западной части Северной Америки. Ближайший северный сосед Мексики — США, граница с которыми составляет 3141 км. Это обстоятельство в разные периоды времени становилось наиболее важным для ее внешней политики, которая с начала XXI в. была сосредоточена исключительно на отношениях с США ввиду заработавшей NAFTA. При этом южные соседи остались практически за пределами внешнеполитических интересов Мексики. Однако восстановление роли одного из лидеров региона, столь очевидной в 70-х годах XX в., но окончательно утерянной в период президентства Эрнесто Седильо (1994—2000), заставило Мексику искать новые подходы к сближению со странами Латинской Америки.

Процесс либерализации мексиканской внешней торговли, начавшийся в 1980-х годах, еще большее активизировался в следующем десятилетии в результате курса, проводимого правительством Карлоса Салинаса де Гортари (1988—1994), и вступления в силу в 1994 г. соглашения о NAFTA. В итоге, Мексика, укрепив свои связи с США, «ушла» из Латинской Америки¹. Ввиду того, что с этого момента большая часть мексиканской торговли

Екатерина Юрьевна Косевич — аспирантка ИЛА РАН (ekaterina.kosevich@gmail.com).

стала приходиться именно на Северную Америку, произошло очевидное охлаждение отношений между Мексикой и латиноамериканскими странами. Именно преимущества доступа на рынки Соединенных Штатов заставили Мексику, наряду с Канадой — другим партнером по NAFTA, — намеренно тормозить обсуждения в рабочих группах вопроса о создании Общеамериканской зоны свободной торговли (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA)².

В этом контексте еще в 2014 г. заместитель министра внешней торговли Мексики Франсиско Розенцвейг заметил, что одной из серьезнейших проблем, с которой в итоге столкнулась Мексика, является то, что более 80% мексиканского экспорта стало зависеть от США. Объем экспорта Мексики в государства региона вне NAFTA был ничтожно мал, составив чуть более 4%³. В течение последних шести лет мексиканский экспорт в страны латиноамериканского региона ежегодно возрастал в среднем на 16%, а в Азиатско-Тихоокеанский регион — в среднем на 20%⁴. С остальными же 46 странами, с которыми у Мексики уже имелись 12 Соглашений о свободной торговле (ССТ), годовые темпы роста торговли за эквивалентный период составили лишь 8,9 %. Что касается импорта, то во втором десятилетии XXI в. у Мексики наблюдалась тенденция снижения объема закупок товаров, производимых в США (до 54,4% от общего объема), при заметном увеличении закупок из стран Юго-Восточной Азии. Вместе с тем на товары из латиноамериканских государств приходилось в среднем лишь 5% всего годового объема мексиканского импорта.

Начиная с 1994 г., опираясь на полученный опыт запуска североамериканской зоны свободной торговли, Мексика начала активно заключать ряд относительно похожих ССТ с государствами Центральной Америки и андского региона, а также со странами, входящими в Общий рынок стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur). И это подтверждает тот факт, что Мексика, сближаясь с США и Канадой, все же не хотела окончательно разрывать свои связи с латиноамериканскими странами.

Процесс согласования договора о свободной торговле с Центральной Америкой проходил параллельно с обсуждением NAFTA, хотя и на разных скоростях, что позволило бы Мексике выигрывать от торговли промышленными изделиями не только на североамериканском рынке, но на рынках своих ближайших южных соседей⁵. Начиная с 1991 г. мексиканское правительство действительно активно продвигало многосторонний договор с пятью странами Центральной Америки — Гватемалой, Гондурасом, Сальвадором, Никарагуа и Коста-Рикой).

В том же году был создан так называемый Механизм диалога и согласования Тустла (Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, Mecanismo de Tuxtla) между указанными выше пятью странами и Мексикой, направленный на содействие программам сотрудничества в области торговли, инвестиций, финансирования, энергетики и технической подготовки. При президенте К.Салинасе де Гортари был запущен процесс президентских встреч на высшем уровне в рамках «Mecanismo de Tuxtla», особенно активизировавшийся в период президентства Эрнесто Седильо (1994—2000 гг.). А в июне 2008 г. на X встрече глав государств и правительств, состоявшейся в мексиканском городе Вильяэрмосе, было решено укрепить существующее сотрудничество еще большей политической поддержкой

каждой страны-участницы. Начиная с этого года при активном участии правительства Мексики стали поощряться различные совместные с центральноамериканскими странами региональные инициативы, особенно в области здравоохранения, строительства жилья и безопасности.

Попытка Мексики по сближению со странами Центральной Америки реализовалась в подписании ССТ с Коста-Рикой, вступившего в силу в 1995 г. Чуть позднее, в конце 1997 г., было заключено соглашение между Мексикой и Никарагуа*⁶. Межправительственные переговоры, активно проходившие в период с 1998 по 2000 г., привели к тому, что так называемый Центральноамериканский треугольник, состоящий из Сальвадора, Гватемалы и Гондураса, смог заключить свое соглашение о свободной торговле с Мексикой, начавшее функционировать с 2001 г. Все три соглашения, касавшиеся торговых и инвестиционных отношений между Центральной Америкой и Мексикой, имели схожие характеристики. Во всех соглашениях закреплялось симметричное снижение тарифов на промышленные товары и услуги, из которых именно Мексика извлекала наибольшую выгоду. При этом в главах, посвященных сельскому хозяйству, сроки и темпы снижения пошлин были рассчитаны таким образом, чтобы не влиять на местные производства в Центральной Америке.

В 2001 г. при Висенте Фоксе Кесаде (2000—2006 гг.) стартовал амбициозный «План Пуэбла — Панама» (Plan Puebla — Panamá, PPP), ставший одной из наиболее важных инициатив для развития инфраструктуры в южном регионе Мексики и центральноамериканских странах, позднее переименованный в Месоамериканский проект. Целью PPP являлась разработка ряда программ для активизации развития в субрегионе, охватывающих территории от мексиканского штата Пуэбла до Панамы, пересекая всю Центральную Америку. К концу 2017 г. этот проект стал политическим пространством, объединившим усилия для развития, сотрудничества и интеграции уже десяти стран (Белиз, Колумбия, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Панама и Доминиканская Республика). В рамках данного проекта предполагалось создание Фонда «Юкатан» (Fondo Yucatán), разработанного мексиканским правительством в 2012 г., как финансового инструмента для поддержки реализации проектов, способствующих инфраструктурному и социально-экономическому развитию всего региона. С момента создания фонд выделил около 85 млн. долл. на проекты, направленные на создание транспортных объектов, а также на программы по развитию трансграничного сотрудничества в Белизе, Коста-Рике, Сальвадоре, Гондурасе, Никарагуа и Панаме⁷.

Говоря об улучшении инфраструктуры, следует отметить создание сети месоамериканских дорог протяженностью 13,132 км, в рамках которой обращает на себя внимание реализация плана по эффективной модернизации дорожной системы, что является одной из главных целей Месоамериканского проекта, названного «Тихоокеанским коридором» (Proyecto del

* ССТ между Мексикой и Никарагуа было подписано по прошествии почти шести лет переговоров, в течение которых были подписаны три Модифицирующих протокола к Соглашению с частичным охватом, на тот момент уже подписанному между странами еще в 1985 г.

Corredor Pacífico)⁸. Мексика также профинансировала Программу строительства социального жилья в странах Центральной Америки на сумму в 33 млн долл. Однако PPP далеко не полностью оправдал серьезные ожидания, сопровождавшие его создание. К примеру, в Центральной Америке так и не был построен нефтеперерабатывающий завод, анонсированный мексиканской стороной в качестве одной из ключевых целей PPP.

В 2011 г. правительства Мексики, Коста-Рики, Сальвадора, Гватемалы, Гондураса и Никарагуа подписали Единое соглашение о свободной торговле, которое объединило в себе соглашения о свободной торговле Мексики с Коста-Рикой, с Никарагуа и с Группой СА-3 (Grupo CA-3), куда вошли Гондурас, Сальвадор и Гватемала⁹. На момент подписания договора этот регион был лишь четвертым пунктом назначения мексиканских инвестиций в Латинскую Америку, а уже к 2015 г. торговый оборот между Мексикой и Центральной Америкой составил 10,9 млрд долл, почти удвоившись по сравнению с цифрами, фигурировавшими до подписания данного соглашения¹⁰. К 2016 г. торговля с Центральной Америкой составляла 21% от общего объема торговли Мексики со странами Латинской Америки и Карибского бассейна.

С 2012 г. в целях продвижения инвестиций в центральноамериканских странах стали открываться представительства Национального банка внешней торговли Мексики (Banco Nacional de Comercio Exterior, Bancomext)**. Это привело к тому, что мексиканские инвестиции в регион возросли с 6,6 млрд долл, зафиксированных в 2012 г.¹¹, до почти 11 млрд долл. к 2016 г. По объему инвестиций в регион Мексика составила уверенную конкуренцию Колумбии, которая в то время, когда Мексика отвернулась в сторону своих партнеров по НАФТА, сконцентрировалась именно на Центральной Америке. За 16 лет с начала нового тысячелетия Колумбия сумела увеличить объем своих инвестиций в этот регион на 50%, что привело к тому, что к 2017 г. 21% всех ее инвестиции за рубеж приходилось именно на центральноамериканские страны.

Одной из первостепенных задач как президента Мексики Энрике Пеньи Ньето (2012—2018)***, так и предыдущих двух мексиканских администраций стал поиск решения проблемы трансмигрантов — центральноамериканских граждан, которые пересекают территорию Мексики, пытаясь въехать в США¹². Многочисленные факты вымогательства и насилия со сто-

* «Тихоокеанский коридор» — проект, направленный на наиболее эффективную модернизацию дорожной системы. Планировалось, что в его рамках будет разработан самый короткий маршрут, связывающий восемь латиноамериканских стран от Мексики до Панамы, по которому наземным транспортом будет перевозиться почти 95% товаров всего региона. Ожидалось, что скорость сообщения между странами (Гватемалой, Белизом, Сальвадором, Гондурасом, Никарагуа, Коста-Рикой, Панамой и Мексикой) значительно увеличится, в результате чего маршрут, занимающий девять дней, будет сокращен до 48 часов, что повысит конкурентоспособность региона и облегчит торговлю. Завершить данный проект планировалось к 2020 г.

** Bancomext — мексиканский государственный банковский орган, отвечающий за финансирование бизнес-проектов, ориентированных на внешнюю торговлю и инвестиции.

*** 1 июля 2018 г. на состоявшихся в стране президентских выборах победу одержал представитель левоцентристской коалиции MORENA Андрес Мануэль Лопес Обрадор.

роны мексиканских властей и организованных преступных группировок стали одним из самых болезненных вопросов миграции населения Центральной Америки на Север. Во время визита в Гондурас в 2014 г. Пенья Ньето призвал объединить усилия местных органов власти обеих стран с тем, чтобы предотвратить произвол в обращении с трансмигрантами. Гондурас, в свою очередь, подтвердил открытие четырех дополнительных консульств в стратегически важных пунктах на пути следования трансмигрантов в городах Табаско и Веракрус.

Что касается сотрудничества в области энергетики, то в феврале 2016 г. главы Гондураса, Гватемалы и Мексики ратифицировали региональный проект строительства газопровода. Проект, который планировалось реализовывать посредством государственно-частного партнерства, предварительно оценивался в 1,2 млрд долл. Ожидалось, что данный газопровод будет простираться на 600 км, связывая мексиканский город Салина-Круз и гватемальский департамент Эскуинтла. Несмотря на то, что это стало частью Плана процветания Северного треугольника Центральной Америки (*Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte de la América Central*), запущенного еще администрацией Барака Обамы, посредством него Мехико также пытался расширить сферу сотрудничества с этим регионом¹³.

Главным партнером Мексики в Центральной Америке за последние пять лет стала Гватемала, с которой она имеет общую сухопутную границу в 960 км. Между странами с 2013 г. начало действовать ССТ. Начиная с 2011 г. двусторонняя торговля оставалась примерно на одном уровне, с уверенным положительным сальдо в пользу Мексики: ежегодно Мексика экспортировала в Гватемалу в среднем на сумму 1,6 млрд долл., а импортировала на 480 млн долл.¹⁴. За 2016 г. инвестиции Мексики в Гватемалу составили 2,8 млрд долл., лишь незначительно выигрывая у Панамы, мексиканские инвестиции в которую за эквивалентный период составили 2,7 млрд долл.¹⁵. Стоит отметить, что развитие мексикано-панамского экономического сотрудничества получило толчок также благодаря подписанному в апреле 2014 г. ССТ.

Тем не менее в рамках межамериканской системы вопросы, связанные с преступностью, наиболее остро стоят именно в странах Центральной Америки. А многочисленные попытки нормализации сложившейся ситуации неизменно уходят в песок, подтверждением чего стали сомнительные итоги соглашения о сотрудничестве в области безопасности под названием «Инициатива Мерида» (*Iniciativa Mérida*), заключенного между Соединенными Штатами, Мексикой и государствами Центральной Америки. Заявленной целью соглашения была борьба с незаконным оборотом наркотиков, транснациональной организованной преступностью и отмыванием денег. Несмотря на финансовую поддержку со стороны США в более чем 1,6 млрд долл. на покупку боевой техники и переподготовку вооруженных сил, никаких существенных результатов в рамках проекта достигнуто не было¹⁶.

Что касается Колумбии, то важно отметить факт обсуждения ССТ, которое должно было образоваться из «Группы трех» (*Grupo de los Tres, G-3*), членами которой были Колумбия, Мексика и на тот момент Венесуэла, сулившие достойные перспективы сотрудничества, в первую очередь в автомобильном секторе. Данное соглашение предусматривало 10% снижение тарифов в течение десяти лет (начиная с 1995 г.) на торговлю товарами и

услугами среди своих членов. В отличие от большинства ССТ, заключенных между латиноамериканскими странами, соглашение G-3 затрагивало важные аспекты коммерческих отношений, касающиеся прав интеллектуальной собственности, а также сфер государственных закупок, услуг, и инвестиций. Важно и то, что данное соглашение открывало доступ Венесуэле и Колумбии к рынкам NAFTA¹⁷. Но в связи с осуждением ССТ венесуэльским правительством в 2006 г. в своем первоначальном варианте оно так и не вступило в силу. Однако впоследствии достигнутые мексикано-колумбийские договоренности все же частично воплотились в обновленном варианте двустороннего ССТ, которое начало действовать с августа 2011 г., подтвердив обоюдное стремление увеличить объемы двусторонней торговли.

Во второй декаде XXI в. мексикано-колумбийским отношениям был предан особый импульс ввиду создания в 2012 г. Тихоокеанского альянса (Alianza del Pacífico, AP), куда вошли Мексика, Колумбия, Перу и Чили. Это региональное интеграционное объединение было создано по инициативе Мексики, тем не менее в его формировании прослеживается заметная доля интереса Вашингтона, «подтолкнувшего» Мехико к предводительству в AP.

Альянс был образован для всемерного развития внешних связей стран-членов, завоевания ими для своих товаров максимального количества рынков и, прежде всего, развития торгово-экономических отношений с АТР. AP стал частью дальновидной политики Б.Обамы, а именно его концепции «двух стратегических колец» — тихоокеанского и трансатлантического — по сплочению главных стратегических партнеров Вашингтона в Латинской Америке в лице Мексики, Колумбии, Чили и Перу, для оказания должного противостояния Китаю. Это происходило в контексте того, что азиатский гигант ко второму десятилетию XXI в. уже смог превратить Перу и Чили в свои «тихоокеанские платформы» за счет транстихоокеанских коридоров, связывающих его с ведущими экономиками региона в лице Бразилии и Аргентины, а также с крупнейшими поставщиками продовольствия — Уругваем и Парагваем¹⁸.

Еще одной целью AP была перегруппировка сложившейся мозаики главных интеграционных объединений латиноамериканского региона, где США не имели должного влияния. Альянс изначально был противопоставлением Mercosur, к тому времени явно раздираемого внутренними противоречиями. Посредством AP именно Мексика должна была восстановить прежде занимаемое, но впоследствии утерянное место лидера региона, что позволило бы ей стать связующим звеном между Вашингтоном и ведущими латиноамериканскими экономиками.

Во второй декаде XXI в. крупнейшие экономики региона стали испытывать трудности: к 2017 г. Бразилия переживала сильнейшую рецессию, в итоге опустившись в самый низ инвестиционного рейтинга ввиду охватившего страну политического кризиса, а ВВП Аргентины с 2013 г. продолжил оставаться на одном уровне. Кроме того, в этой стране наблюдался самый высокий уровень инфляции во всей Латинской Америке (после Венесуэлы). При этом именно Колумбия, Чили и Перу могли похвастаться показателями экономического роста выше среднего по региону. За последние десять лет ВВП Колумбии увеличился втрое, ВВП Перу — на 150%, а ВВП Чили удвоился, на рост которого никак не повлияло даже замедление цен на сырьевые товары. Рост экономик главных торговых партнеров Мек-

стики полностью соответствовал ее интересам с учетом того, что она успешно удерживала положительный баланс со всеми странами — членами АР¹⁹. В период с 2009 г. и по 2016 г. Мексике удалось удвоить свой экспорт в Чили и Колумбию и утроить продажи в Перу.

В контексте членства в АР наиболее заметные изменения проявились именно в мексикано-чилийских торговых отношениях. Начиная с 1999 г., когда Мексика и Чили подписали ССТ, товарооборот между странами увеличился с 1,2 млрд долл. до 3,5 млрд долл. Чили, будучи ведущим производителем меди, резко сократила экспорт этого сырья в Мексику: с 841 млн долл., зафиксированных в 2010 г., до 127 млн долл. в 2016 г., что было вызвано активизацией добычи меди в самой Мексике. При этом заметно увеличились продажи морепродуктов и вина. В течение последних пяти лет Мексика продолжила оставаться главным покупателем чилийского вина в мире. К 2017 г. положительное сальдо в двусторонней торговле сохранилось в пользу страны ацтеков, что объяснялось ростом экспорта мексиканских товаров с высокой добавленной стоимостью таких, как сотовые телефоны и автомобили.

К 2017 г. объем торговли между Мексикой и Перу ежегодно увеличивался: за последние пять лет и импорт, и экспорт выросли в три раза. Импорт из Перу в Мексику составляли природный газ, а также текстильная, минеральная и сельскохозяйственная продукция. Мексика же экспортировала в Перу транспортные средства, тракторы и потребительские товары массового спроса. Торговля между Перу и Мексикой в период с 2005 г. по 2016 г. демонстрировала ежегодный рост на 5,7%, в итоге увеличившись на 195% (с 790 млн долл. до 2,4 млрд долл.) и сделав Перу пятым крупнейшим торговым партнером Мексики в ЛКА (после Бразилии, Колумбии, Чили и Аргентины). За эквивалентный период положительное сальдо торгового баланса для Мексики ежегодно составляло более 970 млн долл. Стоит отметить, что механизм АР был расширен вступившим в силу в начале мая 2016 г. дополнительным протоколом по тарифам, благодаря которому торговля между Перу и Мексикой должна была вырасти еще на 8% ежегодно вследствие увеличения торговых потоков между двумя странами, а товарооборот между странами — членами АР должен был увеличиться на 15% в год²⁰.

В свою очередь попытки сближения со странами Mercosur фигурировали в мексиканской повестке дня с самого старта этого южноамериканского договора — с 1991 г. Однако приоритет, неизменно придаваемый Мексикой развитию ее связей с США как во время, так и после долгового кризиса 80-х годов, реализация проекта НАФТА, а также преодоление тяжелейшего кризиса 1995 г. фактически свели на нет возможность переговоров со странами Южного конуса²¹.

К тому моменту, когда мексиканское правительство в 2000 г., наконец, решилось на расширение отношений с членами торгово-экономического союза стран Южного конуса, лидерство и экономический вес, которые Бразилия уже на тот момент приобрела в этом субрегионе, стали причиной того, что большинство латиноамериканских государств пришли к единому мнению о том, что Мексика была далеким и едва ли необходимым партнером²².

В июле 2002 г. между Мексиканскими Соединенными Штатами и странами — членами Mercosur было подписано рамочное соглашение, зарегистрированное в Латиноамериканской ассоциации интеграции (Asociación

Latinoamericana de Integración, ALADI) как Соглашение об экономической дополняемости № 54 (Acuerdo de Complementación N 54 entre México y el Mercado Común del Sur). Целями данного документа являлись создание зоны свободной торговли, формирование более прозрачной нормативной базы для ведения коммерческой деятельности, а также содействие формированию привлекательной и стабильной среды для взаимных инвестиций²³. Немаловажно то, что данное соглашение официально предоставляло Мексике возможность обойти ограничения устава Mercosur, запрещающие его полноправным членам заключать сепаратные ССТ с третьими странами²⁴. Возникшим преимуществом, открывающим доступ к мексиканскому рынку, не преминули воспользоваться сначала Уругвай, а чуть позднее и Бразилия.

В этом контексте Мексика и Уругвай уже с 2002 г. начали двусторонние переговоры по согласованию ССТ, которое в итоге было подписано президентами Висенте Фоксом и Хорхе Батлье Ибаньесом на XIII Иbero-американском саммите в ноябре 2003 г. и вступило в силу в июле 2004 г.²⁵. В нем была закреплена договоренность о либерализации торговли услугами (в том числе и в отношении государственных закупок) и о стимулировании взаимного инвестирования, что в итоге привело к увеличению товарооборота между Мексикой и Уругваем на 23%. В 2017 г. был начат процесс расширения условий данного ССТ, благодаря чему были созданы лучшие условия для поддержки предпринимательства обеих стран. Именно мексиканцы выступили инициаторами указанных нововведений в свете того, что Уругвай оставался пока единственной страной — членом Mercosur, с которой у Мексики имелось подписанное ССТ. Подобный уровень двухсторонних отношений объяснялся, в том числе, и тем, что еще до заключения NAFTA именно Уругвай занимал место второго торгового партнера Мексики сразу после Бразилии.

Что касается самой Бразилии, то Мексика, наряду с другими членами АР, активно стремилась укрепить экономические и политические связи с этим латиноамериканским гигантом. К концу второго десятилетия XXI в. Мексика и Бразилия вместе обеспечивали почти 2/3 регионального ВВП, кроме того, на эти страны приходилось 57% всего латиноамериканского экспорта. В качестве попытки сделать шаг навстречу экономической интеграции с южноамериканским регионом в 2010 г. было объявлено о намерениях Мексики и Бразилии создать стратегический альянс, полномочия, цели и сроки образования которого еще не были определены. Между Мексикой и Бразилией в 2003 г. была заключена Конвенция о предотвращении двойного налогообложения, позволившая значительно увеличить потоки взаимных инвестиций. Однако ведущиеся переговоры по согласованию ССТ, пик которых пришелся на февраль 2011 г., пока ни к чему не привели. С 2010 г. правительства Бразилии и Мексики официально приступили к доработке Соглашения о стратегической экономической интеграции (Acuerdo Estratégico de Integración Económica, AEIE), процесс которого продолжает сопровождаться препятствиями со стороны мексиканского бизнес-сообщества, склонного воспринимать Бразилию прежде всего как угрозу, а не как перспективного партнера.

Однако именно Бразилия стала главным торговым партнером Мексики в Латинской Америке и восьмым в мире. Мексика же стала для Бразилии вторым торговым партнером в регионе (после Аргентины) и десятым в ми-

ре. Южноамериканский гигант также стал пятым пунктом назначения мексиканского экспорта в мире, а также первым пунктом назначения мексиканских инвестиций, предназначенных Латинской Америке. Мексика же стала третьим пунктом назначения для экспорта Бразилии в ЛКА. В период с 2006 г. и по 2016 г. объем торговли между Мексикой и Бразилией увеличился практически в два раза — с 5,7 млрд долл. и до 9,2 млрд долл. За последние 20 лет двусторонняя торговля выросла на 475%²⁶.

В 2015 г. президенты Энрике Пенья Ньето и Дилма Руссефф (2011—2016) подписали соглашение о сотрудничестве и содействии инвестициям, направленное на обеспечение большей прозрачности в нормативной базе каждой из стран при ведении предпринимательской деятельности. Стоит отметить, что Бразилия также подписала подобные соглашения с Чили, Колумбией и Перу, что было одобрено Рабочей подгруппой Mercosur по инвестициям (Subgrupo de Trabajo № 12 «Inversiones», SGT12). Примечательно, что соглашения о сотрудничестве с Мексикой и Перу уже были одобрены бразильским сенатом, став первыми двусторонними инвестиционными договорами, без промедления получившими одобрение конгресса Бразилии, в то время как остальные соглашения продолжили находиться в процессе утверждения²⁷.

С 2007 по 2012 г. в рамках Соглашения об экономической взаимодополняемости (Acuerdo de Complementación Económica N 55, ACE N 55) между Бразилией и Мексикой были устранены ввозные таможенные пошлины на автомобили. До 2010 г. торговля в этом секторе велась с положительным сальдо в пользу Бразилии, однако с усилением экспортной конкурентоспособности мексиканских производств эта тенденция резко изменилась в 2011 г.²⁸. В целом же с 2000 и по 2017 гг. Бразилия стала первым латиноамериканским инвестором в Мексику с общей суммой инвестиций в 4,5 млрд долл. (1% от общего объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поступивших в Мексику за рассматриваемый период). На втором месте стоит Аргентина с общими инвестициями в 1,6 млрд долл. (0,3%), на третьем — Панама с чуть более 1 млрд долл. (0,23%). Однако эти цифры все еще кажутся ничтожными по сравнению с инвестициями, полученными Мексикой за эквивалентный период со стороны США, составившими 215 млрд долл. (46%)²⁹.

Основными получателями мексиканских инвестиций в ЛКА за период с 2000 и по 2017 г. стали Бразилия, Колумбия и Аргентина³⁰. В региональном разрезе к 2016 г. Мексика заняла второе место по объему своих годовых инвестиций в Латинскую Америку после Бразилии (30 млрд долл.), ежегодные инвестиции которой в регион в среднем в три раза превосходили мексиканские (96 млрд долл.)³¹.

Примечательно, что еще до подписания соглашения по NAFTA именно Бразилия была ключевым торговым партнером Мексики (см. таблицы 1, 2). Впоследствии усилившееся мексикано-бразильское соперничество в итоге привело к отсутствию явного регионального лидера, став существенным

* ACE N 55 стало соглашением ad hoc для Мексики, с учетом того, что она поддалась на уговоры Бразилии о продлении системы заниженных квот до 2019 г., которую первоначально планировалось устранить в марте 2015 г.

** Исключением стал только 2013 г., когда инвестиции Мексики в регион составили 46 млрд долл., а бразильские — 75 млрд долл.

препятствием на пути объединения Латинской Америки. Если провести аналогию между европейской и латиноамериканской региональными интеграционными системами, то становится ясно, что лидирующее положение Мексики и Бразилии в условиях латиноамериканской интеграции могло бы выполнить ту же авангардную роль, которую в свое время сыграла франко-германская ось в период формирования Европейского союза.

Подтверждением политической разобщенности латиноамериканского региона являлось и то, что с момента создания такого влиятельного форума для обсуждения долгосрочных задач, как «Большая двадцатка» (G-20), представленные в нем от Латинской Америки государства так и не смогли выработать единую стратегию участия в его обсуждениях. Мексика, Бразилия и Аргентина, представляющие в G20 латиноамериканский регион, оказались неспособны выработать единую позицию ни по одному вопросу.

Оглядываясь в прошлое, стоит сказать, что отношения Мексики с латиноамериканскими странами с самого начала XXI в. были неровными. В 2004 г. Куба и Мексика столкнулись с дипломатическим кризисом в двусторонних отношениях, в 2005 г. произошло охлаждение мексикано-венесуэльских отношений, а к началу мандата Фелипе Кальдерона (2006—2012 гг.) они уже испортились. К началу первого десятилетия XXI в. накопилось множество примеров громогласных обещаний Мексики по поводу интеграции с латиноамериканским регионом, но реальная дипломатическая деятельность в этом направлении развивалась крайне медленно.

Т а б л и ц а 1

ЭКСПОРТ МЕКСИКИ В 1993—2017 гг. (млн/млрд долл.)

Страны	1993	1995	2000	2005	2010	2015	2017
<i>Общий объем экспорта за год</i>	29 млрд	44 млрд	92 млрд	117 млрд	164 млрд	221 млрд	230 млрд
Аргентина	119 млн	197 млн	151 млн	310 млн	874 млн	954 млн	822 млн
Бразилия	188 млн	530 млн	263 млн	517 млн	2 млрд	2,5 млрд	1,8 млрд
Колумбия	141 млн	251 млн	241 млн	687 млн	2 млрд	2,1 млрд	1,9 млрд
Чили	110 млн	280 млн	234 млн	335 млн	1,1 млрд	1,1 млрд	1,1 млрд
Уругвай	156 млн	45 млн	64 млн	34 млн	110 млн	140 млн	101 млн
Венесуэла	133 млн	179 млн	285 млн	694 млн	900 млн	809 млн	683 млн
Гватемала	116 млн	166 млн	299 млн	481 млн	842 млн	1 млрд	954 млн

Источник: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Comercio Exterior.

Хотя первый толчок к восстановлению влияния Мексики в регионе был сделан при Висенте Фоксе, ряд мексиканских политологов считают, что внешняя политика Мексики в Латинской Америке активизировалась именно при Фелипе Кальдероне, который наконец-то осознал необходимость уменьшения экономической зависимости от США. Кризис 2008 г., раз-

гравшейся в Соединенных Штатах, открыл глаза мексиканцам на отрицательные стороны сложившегося крайне зависимого положения мексиканской экономики от любых перемен, происходящих в экономике ее влиятельного соседа. Мексика пострадала от этого кризиса значительно больше других стран. После этого переломного момента Ф.Кальдерон попытался реконструировать пошатнувшиеся отношения с Венесуэлой, Кубой и Чили, а также максимально укрепить контакты с центральноамериканскими странами, в первую очередь касающиеся совместного поиска решения проблем безопасности и миграции³².

Т а б л и ц а 2

ИМПОРТ МЕКСИКИ В 1993—2017 гг. (млн/млрд долл.)

Страны	1993	1995	2000	2005	2010	2015	2017
<i>Общий объем импорта за год</i>	37 млрд	40 млрд	96 млрд	120 млрд	165 млрд	227 млрд	234 млрд
Аргентина	157 млн	106 млн	138 млн	717 млн	632 млн	615 млн	499 млн
Бразилия	723 млн	365 млн	970 млн	2,8 млрд	2,4 млрд	2,5 млрд	3 млрд
Колумбия	48,2 млн	59,3 млн	151,5 млн	384,8 млн	431 млн	559,1 млн	988,4 млн
Чили	66 млн	98 млн	467 млн	935 млн	1,1 млрд	848 млн	819 млн
Уругвай	20 млн	7,7 млн	39,6 млн	134 млн	150 млн	218 млн	216 млн
Венесуэла	132 млн	149 млн	255 млн	429 млн	470 млн	60 млн	69 млн
Гватемала	36 млн	24 млн	50 млн	118 млн	282 млн	256 млн	285 млн

Источник: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Comercio Exterior.

Однако в глаза бросалась некая нерешительность Мексики в реализации курса по сближению со странами латиноамериканского региона, проследившаяся при всех администрациях, пришедших к власти в XXI в., но неизменно заявляющих о необходимости активизации политики в этом направлении. Очередная попытка активизации курса по укреплению главенствующей роли Мексики в регионе, способной оставить далеко позади другие развивающиеся страны, в особенности Бразилию, была решительно предпринята и во время президентства Энрике Пенья Ньето. Уже начиная с первых месяцев 2014 г., Пенья Ньето посетил Кубу, Эквадор, Чили, Гондурас, Панаму и Перу, а также все страны Карибского бассейна, включая Венесуэлу.

Новый виток развития партнерских связей со странами Латинской Америки, начавшийся при администрации Пенья Ньето, ознаменовался нормализацией отношений с Кубой, которые за годы нахождения у власти двух предыдущих администраций от Партии национального действия (Partido Acción Nacional, PAN) были фактически заморожены. В начале 2014 г. после участия в саммите Сообщества стран Латинской Америки и Карибского бассейна (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC), Пенья Ньето нанес официальный визит на Кубу, который завершился лич-

ной встречей с Фиделем Кастро. Вскоре после этого делегация из шестидесяти предпринимателей во главе с мексиканским министром экономики также посетили Кубу, подтвердив переход мексикано-кубинских отношений на новый уровень. Особый интерес у мексиканских предпринимателей вызвали благоприятные условия для прямых иностранных инвестиций, которые стала предлагать Куба на обширных территориях, граничащих с первой кубинской свободной экономической зоной (СЭЗ) — портом Мариэль. Несмотря на это, Мексика пока еще не восстановила, и, возможно, в ближайшее время так не сможет восстановить привилегированное положение регионального партнера Кубы, которое она занимала в прежние времена. На данном этапе этот титул делят между собой Бразилия и Колумбия.

В заключение стоит отметить, что позиция современной Мексики в регионе требует определенной корректировки с тем, чтобы, с одной стороны, государства Латинской Америки перестали воспринимать эту страну как «посыльного Вашингтона» и, с другой стороны, чтобы появились реальные возможности для того, чтобы сместить Бразилию с позиции лидера континентального масштаба.

Мексиканская региональная политика традиционно характеризуется зависимым положением от США, что неудивительно, поскольку она формировалась и развивалась, ориентируясь, в первую очередь, на североамериканский рынок. Если говорить о мексиканской внешней политике, то следует отметить, что и в этой сфере своеобразным «маяком» в отношениях со странами региона стали США, причем до такой степени, что любая внешнеполитическая активность Мексики к югу от ее границ, как и любые применявшиеся ею стратегические ходы и инструменты, неизменно отвечали политике и инициативам Вашингтона. Все это сводило на нет автономность мексиканской региональной политики, перечеркивая какую-либо возможность стать региональным лидером.

К концу второго десятилетия XXI в. Латинская Америка столкнулась как с традиционными, так и с новыми вызовами, в связи с чем поднялась новая волна разговоров о необходимости объединения стран континента. Однако итоги V саммита CELAC, прошедшего в январе 2017 г. в Доминиканской Республике, продемонстрировали отсутствие солидарности латиноамериканских государств с Мексикой. Этот феномен можно объяснить как региональной политикой, проводимой администрацией Д.Трампа, так и углубляющимся кризисом межамериканских отношений³³. В контексте борьбы за лидерство в регионе соперники Мексики склонны считать эту страну ключевым игроком скорее с точки зрения ее экономического потенциала. А вот относительно того, что реальное лидерство следовало бы подкреплять не словами, а практическими действиями, — с этой точки зрения, похоже, имидж Мексики в глазах латиноамериканцев в настоящее время все еще довольно низок. Тем более что региональные амбиции Мехико ограничились лишь странами Центральной Америки и Карибского бассейна, в которых Мексику традиционно рассматривают как «старшего брата».

И, тем не менее, если посмотреть на ситуацию с чисто экономической точки зрения, то именно Мексика стала основным латиноамериканским инвестором в ключевых странах региона. Мексиканское экономическое

присутствие ощущается во всей Латинской Америке, прежде всего в таких отраслях, как телекоммуникации, строительство, промышленная переработка сырья, а также в странах региона наблюдается доминирование крупнейших мегахолдингов Мексики.

Учитывая, что мексиканский экспорт на протяжении уже более десятилетия лет более чем на 80% ориентирован на рынок США, и только небольшая его часть приходится на латиноамериканские и европейские рынки, в ближайшие годы Мексика продолжит экономически развиваться в тесной увязке с экономикой северного соседа. В предстоящем десятилетии вряд ли произойдут какие-либо кардинальные перемены в этой сфере даже с учетом того, что Трамп, политически воздвигая стену между двумя странами, объективно толкает Мексику на более активный поиск новых партнеров. Только возникновение каких-либо фундаментальных изменений на макроэкономическом уровне может способствовать диверсификации внешнеэкономических связей Мексики.

Как отмечалось выше, нынешний американский президент своими действиями как бы толкает Мексику в спину, предоставляя этой стране шанс выйти за пределы традиционной зависимости в качестве представителя Соединенных Штатов в Латинской Америке. Говоря словами известного американского журналиста Томаса Фридмана, Мексика, решившая в свое время надеть «золотой жилет» без должной оценки подобного шага с точки зрения долгосрочной перспективы столкнулась с необходимостью постепенно снимать его³⁴. Мексике предстоит приложить немало усилий, чтобы нейтрализовать падение имиджа страны на региональном, да и на международном уровнях, преодолеть пассивность в отношении к новым векторам международной экономики и, в частности, кардинально активизировать связи со странами Латинской Америки.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

¹ Мексика: парадоксы модернизации. М., ИЛА РАН, 2013. С.268. [Meksika: paradoksyi modernizatsii] [Mexico: paradoxes of modernization]. Moscow, ILA RAS, 2013, p. 268.

² В.П.Сударев. Две Америки после окончания «холодной войны». М: Наука, 2004, с. 95. [V.P. Sudarev. Dve Ameriki posle okonchaniya «holodnoy voynyi»] [Two Americas after the end of the «Cold War»]. Moscow, Nauka, 2004, p. 95.

³ Available at: [Dialnet-LasPoliticasyRegionalesDeMexicoBrasilYVenezuelaConR-4233848.pdf](#) (accessed 24.09.2017).

⁴ Available at: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000200001 (accessed 24.09.2017); Available at: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/01/01/tlc-cumple-20-anos-mexico-beneficiado-se> (accessed 24.09.2017).

⁵ Латинская Америка на пути экономической модернизации. М.: ИЛА РАН, 2013, с. 103. [Latinskaya Amerika na puti ekonomicheskoy modernizatsii] [Latin America on the path of economic modernization]. Moscow, ILA RAS, 2013, p. 103.

⁶ Tratado de libre comercio Nicaragua — México. — Available at: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_nic/Studies/NicAgr_s.pdf (accessed 27.09.2017).

⁷ Available at: http://www.proyectomesoamerica.org/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=793&Itemid=281 (accessed 10.09.2017).

⁸ Available at: <http://thebulletinpanama.com/es/2013/10/corredor-pacifico-podria-estar-concluido-en-2018> (accessed 24.09.2017).

⁹ Available at: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/tlc-entre-mexico-y-centroamerica-entraria-en-vigor-el-1-de-septiembre> (accessed 24.09.2017).

- ¹⁰ Available at: <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/234051-centroamerica-socamexico/> (accessed 24.09.2017).
- ¹¹ Available at: <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/283935-mexico-es-pais-que-tiene-mucho-que-ensenarnos/> (accessed 24.09.2017).
- ¹² Е.Ю.К о с е в и ч. Кризис президентского срока Энрике Пеньи Ньето. Причины превращения в «хромую утку» раньше времени. — Латинская Америка, 2017, № 4, с. 45. [E.Yu. Kosevich. Krizis prezidentskogo sroka Enrike Peni Neto] [The crisis of the Enrique Peña Nieto presidential term. The causes of transformation in "the lame duck" prematurely]. .Latinskaya Amerika, 2017, N 4, p. 45.
- ¹³ Available at: <https://www.forbes.com.mx/honduras-entrara-a-proyecto-de-gasoducto-entre-mexico-y-guatemala/> (accessed 24.09.2017).
- ¹⁴ Available at: <http://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1083868-330/centroam%C3%A9rica-el-millonario-mercado-que-disputan-colombia-y-m%C3%A9xico> (accessed 24.09.2017).
- ¹⁵ Available at: <http://www.prensalibre.com/economia/guatemala-aumenta-inversion> (accessed 24.09.2017).
- ¹⁶ Е.Ю.К о с е в и ч. Мексика стратегия безопасности и борьбы против организованной преступности. — Iberoamérica, 2017, N 1, p. 74-95. [E.Yu. Kosevich. Meksika strategiya bezopasnosti i borbyi protiv organizovannoy prestupnosti] [Mexico: security strategy and fight against the organized crime]. Moscow, Iberoamérica, 2017, N 1, p. 74-95.
- ¹⁷ Available at: <http://www.monografias.com/trabajos/grupo3/grupo3.shtml> (accessed 24.09.2017).
- ¹⁸ Латинская Америка на переломе глобальных и региональных трендов. М.: ИЛА РАН, 2017. 208 с. [Latinskaya Amerika na perelome globalnyh y regionalnyh trendov] [Latin America at the turn of the global and regional trends.]. Moscow, ILA RAS, 2017, p. 208.
- ¹⁹ Available at: http://www.milenio.com/negocios/ftmercados-Alianza_del_pacifico-chile-mexico-peru_y_colombia-negocios_0_589741145.html (accessed 12.07.2017).
- ²⁰ Available at: <https://gestion.pe/economia/mexico-comercio-peru-crecera-8-alianza-pacifico-2160865> (accessed 12.08.2017).
- ²¹ А.Н.П я т а к о в. Интеграционные объединения Латинской Америки в решении региональных конфликтов XXI века. — Iberoamérica, 2018, № 1, с. 97-119. [A. N. Pyatakov. Integratsionnyie ob'edineniya Latinskoy Ameriki v reshenii regionalnyih konfliktov XXI veka] [Integration associations of Latin America in the solution of the regional conflicts of the XXI century.] Iberoamérica, 2018, № 1, p. 97-119.
- ²² П.П.Я к о в л е в. Латинская Америка в эпицентре «идеального шторма». — Iberoamérica, 2016, № 4, с. 5-32. [P.P.Yakovlev.Latinskaya Amerika v epitsentre «idealnogo shtorma»] [Latin America in the epicenter of the "ideal storm"]. Iberoamérica, 2016, № 4, p. 5-32..
- ²³ Available at: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_URY/MEX_URY_s.asp (accessed 12.08.2017).
- ²⁴ В.П.С у д а р е в. Геополитика в Западном полушарии в начале XXI века. М.: МГИМО-Университет, 2012, с. 128. [Sudarev V.P. Geopolitika v Zapadnom polusharii v nachale XXI veka] [Geopolitics in the Western Hemisphere at the beginning of the 21st century]. Moscow, MGIMO-University, 2012, p. 128.
- ²⁵ Available at: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_URY/Studies/tlcmexury_s.pdf (accessed 12.08.2017).
- ²⁶ Available at: <http://eleconomista.com.mx/sociedad/2015/05/26/comercio-entre-brasil-mexico-ha-crecido-475-20-anos> (accessed 04.07.2017).
- ²⁷ Available at: <https://www.iisd.org/itn/es/2017/06/12/brazils-cooperation-facilitation-investment-agreements-cfia-recent-developments-jose-henrique-vieira-martins/> (accessed 04.07.2017).
- ²⁸ Available at: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/05/25/mexico-firmara-acuerdos-ad-hoc-brasil> (accessed 04.07.2017).

²⁹ Available at: <https://fgsaenzfgs.wordpress.com/2017/02/16/guia-2016-de-principales-socios-comerciales-e-inversores-de-mexico/> (accessed 04.07.2017).

³⁰ Available at: <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/78708-concentran-tres-paises-inversiones-mexicanas-al> (accessed 04.07.2017).

³¹ Available at: http://www.milenio.com/negocios/Mexico_lider_inversion_extranjera_directa-America_Latina-IED_Mexico-materias_primas_0_757124299.html (accessed 04.07.2017).

³² Н.Ю. Кудеярова. Мексика и Центральная Америка в фокусе миграционных конфликтов. — Iberoamérica, № 1, 2017, с. 52-73 [Н.Ю. Кудеярова. Meksika i Tsentralnaya Amerika v fokuse migratsionnyih konfliktov] [Mexico and Central America in the focus of migration conflicts] Iberoamérica, № 1, 2017, p. 52-73.

³³ П.П. Яковлев. «Эффект Трампа» или конец глобализации?» М.: РУСАЙНС, 2017. 144 с. [P.P. Yakovlev. «Effekt Trampa» ili konets globalizatsii?] ["Trump effect" or the end of globalization?"] Moscow, RUSAYNSm 2017, 144 p.

³⁴ The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization (1999; revised edition 2000).

Ekaterina Yu. Kosevich (ekaterina.kosevich@gmail.com)

Post-Graduate Student, Institute of Latin America of Russian Academy of Sciences

New approaches of Mexico to the integration processes in Latin America

Abstract. The work is devoted to Mexico's attempts to find new approaches to rapprochement with Latin American countries after the Mexican policy was focused only on the United States for more than two decades in view of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) implementation. Key trading partners of Mexico among Latin American countries, free trade agreements (FTAs), as well as the most important joint initiatives are considered. The author gives several variants of the scenario in case of imposing frankly unfavorable conditions for Mexico within the framework of the ongoing revision of NAFTA

Key words: Mexico, Latin America, politics, economic cooperation, United States, Brazil, Colombia