
Е.Г.Комкова

Канадско-мексиканская сторона треугольника NAFTA

Канадско-мексиканская сторона треугольника NAFTA часто остается в тени более развитых и лучше изученных американо-мексиканских и американо-канадских отношений. В статье ставится цель восполнить этот пробел. Автор рассматривает влияние соглашения NAFTA на Канаду и Мексику через 20 лет после начала его реализации; анализирует эволюцию и современное состояние двусторонних связей; сравнивает мексиканские, канадские и американские подходы к углублению североамериканской экономической интеграции.

Ключевые слова: NAFTA, асимметрия, канадско-мексиканские отношения; углубление североамериканской интеграции.

В прошлом году NAFTA* — второй после Евросоюза интеграционной группировке современного мира — исполнилось 20 лет. Это первое соглашение о свободной торговле, объединившее в один блок две ведущие промышленно развитые страны и одно крупное развивающееся государство. Одна из отличительных черт NAFTA с самого начала — огромная асимметрия в экономическом, политическом и военном весе между США — самой мощной державой мира — и двумя «младшими», но тоже немаленькими партнерами — Канадой и Мексикой, входящими по объему ВВП в первые 15 стран мира.

С учетом вышесказанного автор видел свою задачу в том, чтобы попытаться оценить результаты реализации Североамериканского соглашения о свободной торговле с точки зрения двух его более слабых участников, охарактеризовать современное состояние канадско-мексиканских отношений, т.е. описать самую «короткую» и наименее исследованную в научной литературе сторону треугольника NAFTA.

Елена Геннадиевна Комкова — доктор экономических наук, заведующая сектором политических проблем Канады Института США и Канады РАН (lena.komkova2012@yandex.ru).

* В зависимости от контекста аббревиатура NAFTA обозначает два разных понятия — Североамериканское соглашение о свободной торговле (North American Free Trade Agreement) и/или Североамериканскую зону свободной торговли (North American Free Trade Area).

ОБРАЗНЫЙ РЯД СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Для описания отношений внутри блока NAFTA используются несколько устоявшихся определений и схем. Самая академическая из них — модель «втулка—спицы» (hub-and-spoke)¹, которая была предложена двумя братьями, канадцами по происхождению, Полом и Рональдом Уоннакоттами для анализа торговых и иных взаимоотношений группы стран с одним доминирующим участником. В их модели страна-гегемон выполняет роль центральной «втулки», тогда как окружающие ее государства — роль отходящих от нее «спиц». Как сказано в одном популярном на Западе учебнике по мировой экономике, «этот термин применяется к договоренностям, в которых одна страна («втулка») имеет лучший доступ к другим странам («спицам»), чем эти страны-спицы имеют к рынкам друг друга»². В дословной транслитерации — «хаб-энд-споук»*, в русскоязычной литературе ее еще называют гелиоцентричной моделью, или «моделью ромашки» с желтым центром и белыми лепестками.

Другой популярный образ, основанный на числе участвующих в NAFTA стран, — треугольник. Но треугольник не равносторонний, а равнобедренный, с третьей явно ущербной стороной. Как отмечает американский эксперт Кристофер Сандз, формально модель NAFTA — это разновидность равностороннего треугольника, в котором на равных участвуют три суверенных государства. Однако на практике этот треугольник оказывается равнобедренным: его вершину образуют США, которые связаны с Канадой и Мексикой двумя «длинными» сторонами, олицетворяющими глубокие, интеграционные отношения. Канада и Мексика же не сумели установить столь тесных контактов и потому образуют между собой «короткую» сторону треугольника³.

Оригинальное видение, тоже основанное на цифре три, предложено отечественным ученым Сергеем Федоровичем Молочковым. Это знаменитая «тройка» лошадей, в которой США играют роль коренника, а Канада и Мексика — пристяжных⁴. Ценность такого подхода еще и в том, что в этой визуализации Канада и Мексика зримо выполняют роль «младших» по отношению к США партнеров.

Весьма востребованным применительно к NAFTA является образ североамериканского дома. При этом разные исследователи представляют его по-своему. Одни понимают его буквально, так, как страны изображены на географической карте: Мексика внизу — это фундамент, США в середине — это жилые этажи, Канада наверху — мансарда или крыша.

Другие ученые воспринимают дом с точки зрения особенностей его строительства и удобства проживания. Отношения между североамериканскими странами, утверждает, например, канадский профессор Джон М. Кертис, «не ограничены какой-то одной сферой и не являются односторонними, безальтернативно ведущими к глубокой интеграции. Такие отношения лучше всего описать как модульную конструкцию, в которой одни комнаты являются смежными, тогда как другие, по вполне понятным причинам, полностью обособлены и имеют все шансы остаться таковыми»⁵.

* В западной экономической литературе встречается и другое — во множественном числе — написание этой же самой модели межстрановых отношений: hub-and-spokes.

Третьим авторам больше импонирует дом как кондоминиум с юридическим разграничением прав и обязанностей жильцов. В нем каждая проживающая семья остается хозяином в собственной квартире, но вместе с другими жильцами участвует в управлении общим пространством — холлами, лифтами, лестничными пролетами.

Сторонник такого подхода — бывший министр иностранных дел Канады Ллойд Эксуорси (1996—2000 гг.). Согласно его аргументации, сложившиеся в Северной Америке реалии «предполагают сохранение каждым государством индивидуальности через участие в структурах с установленными правами и правилами. Возможно, что подходящей моделью может быть кондоминиум, где решения по вопросам, затрагивающим общие интересы, принимаются совместно, но каждая страна обладает полной свободой организовывать жизнь на своей территории в соответствии с личными вкусами и пристрастиями»⁶.

Это отличается от того, что происходит в Европе, где идет строительство общеευропейского дома с «двойным» гражданством, конституциями, флагами и т.п. — национальными и Европейского союза.

КАНАДА И МЕКСИКА В NAFTA: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ

К настоящему времени опубликовано большое количество научных работ, авторы которых за последние 20 лет его существования так и не пришли к единому мнению о результатах реализации NAFTA.

Так, рассуждая об итоговом воздействии этого соглашения на экономику стран-участниц, профессор Торонтского университета Стивен Кларксон, долго и тщательно изучающий эту тему, выбрал такую градацию: незначительное для США, существенное для Канады и глубокое для Мексики⁷. Сотрудники вашингтонского Международного научного центра им. Вудро Вильсона Дейвид Бьетте, Кристофер Уилсон и Уильям Крист считают, что от NAFTA больше всего выиграла Канада, пользу извлекла Мексика, а для США оно стало «скромным успехом»⁸. Другой американский специалист Стивен У.Хартмен из Нью-Йоркского технологического института расставляет акценты иначе: «Из трех стран NAFTA, — пишет он, — Мексика получила от участия в нем наименьшую выгоду, поскольку в этой стране сохраняются высокая безработица, большой разрыв в уровнях доходов населения и плохое государственное управление»⁹.

Официальная позиция трех стран-участниц сводится к тому, что в целом NAFTA — это хорошо. Об этом было, в частности, заявлено на последнем, седьмом по счету саммите североамериканских лидеров (North American Leaders' Summit, NALS), состоявшемся в мексиканском городе Толука в феврале 2014 г.

О важности этого соглашения для Канады и Мексики может свидетельствовать и такой факт: когда в ходе демократических праймериз зимой 2008 г. Барак Обама, апеллируя к расхожему в США мнению, заявил, что NAFTA было «ошибкой» и что «из-за него Америка потеряла 1 млн рабочих мест»¹⁰, то это вызвало отрицательную реакцию в Оттаве и Мехико. Позицию Б.Обамы не поддержал и американский бизнес, привыкший с 1994 г. действовать в условиях объединенного североамериканского рынка и жить «по правилам NAFTA». Впоследствии Обама был вынужден приглушить

антинафтовскую риторику, а, став президентом США, и вовсе «забыть» о своем предвыборном обещании начать новые переговоры по NAFTA, а в случае неуспеха, возможно, и выйти из него.

Для Канады, впрочем, как и для Мексики, переход к фритредерству с США после затянувшегося поиска «противовесов» американскому влиянию и во многом тщетных усилий по диверсификации внешнеэкономических связей означал не только экономический, но и политический водораздел. Недаром об этом решении до сих пор говорят как о «прыжке веры» (leap of faith), настолько рискованным он когда-то казался многим, если не большинству канадцев. Подписание соглашения NAFTA, во-первых, обеспечило Канаде гарантированный доступ к одному из крупнейших рынков сбыта, во-вторых, предоставило определенную защиту от частых рецидивов американского протекционизма, в-третьих, создало особый, «нафтовский» механизм разрешения торговых и инвестиционных споров, в-четвертых, имело важное символическое значение, продемонстрировав бизнесу и обществу решимость государства следовать курсом экономической интеграции. Как сказано в публикации канадского МИД, «несмотря на то, что неисследованными остаются многие вопросы, общая картина ясна. Соглашения о свободной торговле с США и Мексикой оказали на Канаду масштабное благотворное экономическое влияние»¹¹.

Сложнее обстоит дело с оценкой последствий NAFTA для Мексики. Эта страна намного крупнее Канады по численности населения, у нее менее развитая экономика, да и сокращать ставки таможенных тарифов ей пришлось более радикально. В 2005 г. увидело свет весьма подробное и претендующее на объективность исследование Всемирного банка¹², в котором на 410 страницах анализировались результаты деятельности NAFTA с точки зрения Мексики. Изучив такие показатели, как воздействие этого соглашения на подушевой ВВП, объем экспорта, размер привлеченных иностранных инвестиций, количество созданных рабочих мест в промышленности, его авторы пришли к выводу о том, что в целом «NAFTA оказало на Мексику благотворное влияние». Они, в частности, установили, что в отсутствие NAFTA национальный экспорт был бы в 1994—2004 гг. на 50% ниже, а приток иностранных инвестиций в экономику — на 40% меньше. Согласно их данным, благодаря NAFTA сроки внедрения американских НИОКР в мексиканскую промышленность сократились в два раза. А в исчислении на душу населения мексиканский ВВП дополнительно вырос на 4%. В порядке критики отмечалась неравномерность воздействия NAFTA на экономику и население Мексики. В числе неблагополучных оказались южные мексиканские штаты и некоторые отрасли сельского хозяйства, в частности, неорошаемое земледелие и не экспортно ориентированное аграрное производство. В исследовании содержалась оговорка, что эффект NAFTA мог бы быть большим, если бы одновременно в Мексике проводились структурные преобразования в образовании и инфраструктурном строительстве, и создавалась бы национальная инновационная система.

В 2013 г., в канун 20-летнего юбилея NAFTA, был издан обзорный доклад Исследовательской службы Конгресса США¹³, в котором присутствует тот же дуализм оценок. По наблюдению авторов доклада, одни рецензируемые публикации «обнаружили, что NAFTA принесло экономические и социальные выгоды мексиканской экономике в целом, но в территориаль-

ном разрезе эти выгоды не были распределены равномерно». Другие же источники «установили, что NAFTA имело разочаровывающий эффект, поскольку с его помощью не удалось значительно улучшить состояние мексиканской экономики и уменьшить разрыв в доходах между жителями Мехико и северными мексиканскими штатами».

Разброс оценок в том, что касается влияния NAFTA на Мексику, присутствует и в российских публикациях на эту тему¹⁴. К числу отрицательных для Мексики последствий NAFTA обычно относят следующие:

- низкие темпы экономического роста в посленафтовый период (ниже, чем они были у Мексики в 1940-е — 1980-е годы, и меньше, чем у США и Канады в посленафтовый период);
- массовое разорение крестьянских хозяйств, в том числе по причине импорта в больших объемах более дешевой (субсидируемой) кукурузы из США;
- увеличение неравенства в распределении доходов между населением мексиканского севера и юга.

К числу положительных результатов можно отнести:

- рост доверия к экономической политике Мексики со стороны иностранных инвесторов, выразившийся в притоке крупных капиталов;
- расширение товарной номенклатуры представленных на мексиканском рынке потребительских и инвестиционных товаров, равно как и снижение цен на них за счет отмены таможенных пошлин и усиления конкуренции;
- создание по границе с США, а также в некоторых других районах пояса из современных предприятий с лучшими условиями труда, использованием более современных технологий, постепенного распространения передового научно-технического и управленческого опыта, что способствует повышению квалификации мексиканской рабочей силы;
- образование в торговле со странами — членами NAFTA активного торгового сальдо в пользу Мексики.

ДВУСТОРОННЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Изначально интерес Канады к Мексике имел экономическую направленность и проявился намного раньше установления дипломатических отношений. Первая канадская торговая делегация посетила Мексику в 1887 г. А в 1905 г. — еще до создания в Канаде министерства международной торговли и задолго до учреждения министерства иностранных дел — в Мехико был направлен торговый уполномоченный для оказания помощи канадским инвесторам, вкладывавшим капиталы в мексиканские электроэнергетику, городской транспорт и банковскую сферу.

Из-за национализации Мексикой иностранных нефтяных компаний в 1938 г. дипломатические отношения с этой страной были установлены Канадой только в 1944 г., в разгар Второй мировой войны. В 1952 г. Мексика открыла в Монреале первое генеральное консульство.

В 1959 г. президент Адольфо Лопес Матеос (1958—1964 гг.) впервые посетил Канаду с официальным визитом, а в 1960 г. премьер-министр Джон Дифенбейкер (1957—1963 гг.) нанес в Мексику ответный визит. С тех пор почти каждый президент Мексики посещал Канаду хотя бы один раз, так же как и почти каждый канадский премьер-министр — Мексику.

Начиная с Эрнесто Седильо (1994—2000 гг.), мексиканские президенты стали выбирать Канаду (и США) первыми объектами своих зарубежных поездок. Висенте Фокс (2000—2006 гг.), Фелипе Кальдерон (2006—2012 гг.) и Энрике Пенья Ньето (2012 г. — н/в) в первый раз посетили Канаду в период между избранием на пост президента и вступлением в эту должность, соответственно, в августе 2000 г., октябре 2006 г. и ноябре 2012 г. Им стремятся соответствовать канадцы — премьер-министр Пол Мартин (2004—2006 гг.) отправился на Специальный саммит стран Америк в Монтеррей через полтора месяца после вступления в должность. Нынешний глава канадского правительства Стивен Харпер (2006 г. — н/в) в марте 2006 г. сделал Мексику вторым объектом своего зарубежного посещения после Афганистана, где в то время действовал канадский воинский контингент.

До NAFTA торгово-экономические и политические отношения между двумя «далекими соседями», как иногда называют Мексику и Канаду, были развиты относительно слабо, или, как изящно выразился в интервью канадской газете «The Globe and Mail» президент Э.Пенья Ньето, пребывали в состоянии «взаимного благожелательного невнимания»¹⁵.

Между тем Канада и Мексика обладают взаимодополняющими экономикami. Как отмечается в недавнем докладе канадской Торговой палаты, «зрелые, относительно квалифицированные трудовые ресурсы Канады могут специализироваться на производстве научно-исследовательских и дизайнерских услуг, а мексиканское изобилие менее квалифицированной, более молодой рабочей силы идеально подходит для развития промышленных производств и добычи ресурсов. Оба государства также обладают богатыми залежами природного газа, нефти и минеральных ресурсов ... Кроме того, Мексика — это не просто привлекательный рынок для канадского бизнеса, но еще и ворота, ведущие на испаноговорящие рынки США и остальных стран Латинской Америки»¹⁶.

Однако в ряде сфер и отраслей экономики две эти страны выступают и конкурентами. Самый наглядный пример — автомобилестроение, где Канада в последние годы уступила Мексике место второго (после США) производителя в Северной Америке. Сейчас на долю Мексики приходится 20% североамериканского производства автомобилей, тогда как на долю Канады — 16%¹⁷. Специалисты полагают, что в недалеком будущем, если Мексике в результате проводимой Э.Пеньей Ньето энергетической реформы и с помощью, в том числе канадских компаний, удастся нарастить падающее производство нефти, то она сможет начать вытеснять канадскую нефть с рынка США¹⁸.

Торговый оборот Канады с Мексикой с 1994 по 2014 г. вырос в 6,1 раза. Это больше, чем с США (в 2,1 раза), NAFTA (в 2,2 раза) и с миром в целом (2,4 раза) (см. таблицу 1). Мексика — третий по важности внешнеторговый партнер Канады (после США и Китая), так же как и Канада для Мексики. Кроме того, Мексика — важный фактор в глобальных и региональных стратегиях многих канадских ТНК. Как отмечает канадская исследовательница Ольга Абизейд, «было бы серьезной ошибкой считать, что торговля между Канадой и США происходит только по 49-й параллели (т.е. через канадско-американскую границу. — *Е.К.*) ... Для многих канадских компаний доступ на американский рынок определяется и динамикой (товаропотоков. — *Е.К.*) на границе между США и Мексикой»¹⁹.

Т а б л и ц а 1

**ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАНАДЫ С МЕКСИКОЙ,
США И НАФТА (млн кан. долл.)**

	Годы						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
Канадский экспорт							
Мексика	1083	2034	3366	5844	5 008	5491	1,0
США	183302	359289	365741	375480	298649	402820	76,8
НАФТА	184386	361323	369107	381324	303657	408311	77,9
Весь мир	225679	413215	436351	483488	398857	524263	100,0
Канадский импорт							
Мексика	4525	12060	14595	17916	22111	28760	5,6
США	137345	229660	215155	227246	203344	277602	54,3
НАФТА	141870	241720	229750	245162	225455	306362	60,0
Весь мир	202736	356992	380858	433999	403701	510920	100,0
Товaroоборот							
Мексика	5609	14094	17961	23760	27120	34251	3,3
США	320647	588949	580896	602726	501993	680422	65,7
НАФТА	326256	603043	598857	626486	529112	714672	69,0
Весь мир	428415	770207	817209	917487	802558	1035183	100,0

Источник: Statistics Canada, 9.02.2015 — <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/index.aspx?lang=eng>

Канада сводит торговый баланс с Мексикой с большим отрицательным сальдо. В 2014 г. его размер превысил 23 млрд кан. долл. Главная статья канадского импорта — продукция автомобилестроения, на долю которой приходится четверть общего объема. На это обратил внимание премьер-министр С.Харпер, отметив, что одной из главных проблем канадско-мексиканского взаимодействия является несбалансированность: Мексика продает в Канаду намного больше товаров, чем импортирует из этой страны. Напротив, Канада инвестирует в мексиканскую экономику намного больше средств, чем получает оттуда²⁰.

С 2000 г. на мексиканском рынке присутствует канадская государственная Корпорация по развитию экспорта. Согласно пресс-релизу, в 2014 г. она оказала поддержку 754 канадским компаниям и предоставила страховые услуги 2064 иностранным покупателям канадских товаров, а общий объем обслуженного ею делового оборота в Мексике достиг 2,5 млрд кан. долл.²¹.

Заметным образом выросли за 20 лет и канадские инвестиции в Мексику (см. таблицу 2). Сегодня Канада является для Мексики четвертым или пятым по значимости иностранным инвестором. В Мексике работает более 2,5 тыс. канадских компаний. По данным мексиканского министерства экономики, прямые частные канадские инвестиции распределяются в этой

стране следующим образом: 38% приходится на горнодобывающую промышленность, 21% — на обрабатывающую промышленность, 16% — на финансово-страховой сектор, по 5% — на гостинично-ресторанную отрасль и торговлю, 3% — на профессиональные научные и технические услуги, 1% — на транспорт и складское хозяйство и 11% — на прочие отрасли²².

Т а б л и ц а 2

**КАНАДСКИЕ ПРЯМЫЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В
МЕКСИКЕ, США И НАФТА (накопленные объемы, млн кан. долл.)**

	Годы						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
Мексика	1073	3857	4397	4781	4902	13046	1,6
США	77987	177943	202398	290830	251342	349965	42,2
НАФТА	n.a.	181800	206795	295611	256244	363011	43,8
Весь мир	146315	356506	452195	641920	637285	828812	100

Источник: Statistics Canada, Table 376-0051, April 2014.

По некоторым данным, на канадские компании в 2010 г. приходилось 70% всех иностранных инвестиций в горнодобывающий сектор Мексики²³. Канадские компании добывают в Мексике золото и серебро. Здесь действует одна из крупнейших канадских ТНК — «Goldcorp».

Следующий центр притяжения — энергетика. По данным уже упоминавшейся Корпорации по развитию экспорта, в 2014 г. в нефтегазовом секторе Мексики действовало 85 канадских компаний²⁴, в том числе такие крупные, как «TransCanada Pipelines», «Tarco International», «AGAT Labs», «Tesco», «Q'Max», «Enerflex», «Kudu Pumps», «TTS Sense», «Ensign and Trinidad Drilling». Они занимались оказанием геофизических услуг и картографированием; бурением; прокладкой нефте- и газопроводов; предоставлением информационных и коммуникационных технологий; поставкой полевого оборудования для нефте- и газодобычи.

Одной из первых пришла на мексиканский рынок «TransCanada Pipelines»: она построила два первых частных трубопровода (Energia Mayakan и El Bajio). Согласно собственным прогнозам, капиталовложения этой фирмы в Мексике к 2016 г. должны достичь 2,6 млрд долл.

Список крупнейших канадских корпораций, имеющих филиалы и дочерние компании в Мексике, включает в себя «Scotiabank», у которого в Мексике 700 отделений, автопроизводителей «Magna», «Linamar» и «Martinrea», корпорацию «Bombardier» (производство самолетов и железнодорожного подвижного состава), производителя мебели «Palliser Furniture», фармацевтическую фирму «Apotex».

В 2014 г. английский еженедельник «The Economist» посвятил одну из своих статей описанию построенного по последнему слову техники завода «Bombardier» в мексиканском городе Керетаро, который стал заключи-

тельным звеном в созданной этой ТНК североамериканской цепочке по производству 8-местных самолетов бизнес-класса «Learjet 85». Начало истории было положено в 1990 г., когда «Bombardier» со штаб-квартирой в Монреале приобрела американскую компанию «Learjet», у которой был завод в г. Уичито (штат Канзас). Сейчас там происходят финальная сборка и проверка всех систем. Все детали для сборки самолета (за исключением импортируемых из Северной Ирландии крыльев) североамериканского производства: двигатели из Канады изготовлены по чертежам американской «Pratt and Whitney», крупные структурные элементы (каркас, кабина пилота, фюзеляж) изготавливаются на заводе в Мексике. Организованы два чартерных рейса в неделю, которые перевозят инженеров и техников между Монреалем, отвечающим за проектно-конструкторские работы, и двумя заводами в Уичито и Керетаро²⁵.

Что касается мексиканских долгосрочных инвестиций в Канаде, то они, несмотря на резкий рост в 2014 г., находятся на низком уровне и составляют, по данным официальной канадской статистики, мизерную долю от всех зарубежных инвестиций, размещенных в этой стране (см. таблицу 3). Канадка Андреа Мандэл-Кэмбелл винит в этом протекционистскую политику своей страны в ряде важных отраслей экономики, легкость доступа на емкий американский рынок, а также малое число всемирно известных национальных брендов, что, по ее мнению, объясняет слабый интерес Мексики к вложениям в канадские активы²⁶.

Т а б л и ц а 3

**МЕКСИКАНСКИЕ ПРЯМЫЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
В КАНАДЕ (накопленные объемы, млн кан. долл.)**

	Годы						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
Канада	177	215	322	285	191	884	0,1

Источник: Statistics Canada, Table 376-0051, April 2014.

Говоря о перспективах развития двусторонних связей, эксперты известного «мозгового центра» «Conference Board of Canada» в своем недавнем докладе назвали десять приоритетных отраслей и групп товаров: бумага и изделия из нее; стальные изделия; автомобили и части для их производства; транспортное оборудование (железнодорожный подвижной состав и самолеты); мобильные средства связи; горнорудная промышленность (добыча золота и серебра); строительные услуги; финансовые и страховые услуги; энергетические услуги (нефтегазодобыча); электроэнергетика общего пользования²⁷.

Помимо торговли и инвестиций значение Мексики в глазах Оттавы определяет то, что эта страна — второе по популярности после США туристическое направление. В 2014 г. здесь отдохнули около 2 млн канадцев. Многие канадские пенсионеры покупают в Мексике недвижимость и живут по полгода и больше. В свою очередь в том же году Канаду посетили 172 тыс. мексиканцев, включая 20 тыс. сезонных сельскохозяйственных

рабочих и 5 тыс. студентов. По оценкам, всего на постоянной или временной основе в Канаде проживают порядка 50 тыс. мексиканцев. Приблизительно 75 тыс. канадцев находятся в Мексике. Интересный штрих: большинство мексиканцев, переезжающих в Канаду, делают это не нелегально, а самым что ни на есть законным образом, получая необходимые для иммиграции баллы за квалификацию, возраст и знание языка. Этому есть объяснение: мексиканцы в Канаде, в отличие от мексиканцев в США, в большинстве случаев — квалифицированные специалисты, работающие в высокотехнологичных отраслях, а также в государственных учреждениях, университетах и частных компаниях.

Учитывая тот факт, что и Канада, и Мексика — федеративные государства, между ними развиваются связи по линии провинции — штаты. Застрельщиком таких связей много лет назад выступил франкоязычный Квебек, видящий в испаноговорящей Мексике «родственников» по романскому языку и культуре. Квебек еще в 1979 г. учредил свою генеральную делегацию в Мехико. Вслед за ним в Мексике открыли представительства Альберта и Онтарио. Доля трех этих провинций в общем объеме канадского экспорта в Мексику составляет $\frac{3}{4}$. В отличие от Квебека, у которого более широкая повестка дня, связанная, в том числе, с продвижением языка, культуры и образования, представительства Альберты и Онтарио преследуют в основном экономические интересы.

Эти же провинции подписали с некоторыми мексиканскими штатами двусторонние соглашения о сотрудничестве: Альберта с Веракрусом, Альберта с Халиско, Квебек с Нуэво-Леоном, Онтарио с Мехико. Дружат и такие города, как: Эдмонтон и Гвадалахара, Гатино и Керетаро, Калгари и Сапопан. Интерес к региональному сотрудничеству также проявляют Манитоба и Новая Шотландия.

Если поворотным моментом в развитии торгово-экономических отношений между Канадой и Мексикой было создание NAFTA, то в налаживании сотрудничества в области безопасности и обороны свою роль сыграло событие 11 сентября 2001 г. Именно с этого времени, не без подсказки со стороны США, Канада и Мексика приступили к выстраиванию диалога по проблемам безопасности, который включает ежегодные консультации, а также переговоры между высокопоставленными военными и политиками двух стран. Мексике, как бывшему лидеру Движения неприсоединения, учитывая ее непростую историю взаимоотношений с США, легче находить в этих вопросах понимание с Канадой как с державой «среднего ранга». Кроме того, в рамках канадской «Программы содействия борьбе с преступностью» две страны осуществляют взаимодействие в области безопасности и отправления правосудия.

В апреле 2014 г. в Мехико прошла встреча министров обороны трех североамериканских стран, на которой было принято совместное заявление. В канадской прессе время от времени появляются статьи на тему о том, что Мексика в будущем может стать членом НАТО²⁸. На это же обращают внимание и некоторые российские эксперты²⁹. Параллельно идут разговоры о том, что вовлечь Мексику в свою сферу может Североамериканское командование противокосмической обороны (North American Aerospace Command, NORAD), в котором на сегодняшний день состоят только две страны — США и Канада, либо что США могут образовать с Мексикой

свой собственный NORAD³⁰. Однако на официальном уровне подтверждения нет: напротив, министр обороны Мексики заявил об отсутствии намерения что-либо менять в мексикано-американских военных отношениях.

В ряде случаев, хотя и не так интенсивно, как ожидалось, Канада и Мексика действуют на международной арене в унисон. Например, Канада поддержала представителей Мексики на недавних выборах директора-распорядителя МВФ и генерального директора ВТО. С 2013 г. канадские, мексиканские и американские правительственные агентства проводят совместные рекламные мероприятия под лозунгом «Инвестируйте в Северную Америку».

Отмечены и сравнительно немногочисленные случаи взаимодействия Канады и Мексики в противостоянии США. Так, обе страны не поддержали инициированную в 2003 г. США войну в Ираке, синхронно выступили против включения в американское законодательство положений «Покупай американское», отдающих предпочтение национальным производителям в ущерб иностранным при проведении государственных закупок.

В настоящее время в политическом отношении канадско-мексиканские отношения находятся на одном из самых низких уровней. Причин для этого три. Первое: введение Канадой в июле 2009 г. виз для мексиканских граждан под предлогом того, что из этой страны стало прибывать слишком много беженцев (в 2008 г. таковых оказалось 9500 человек, что составило четверть от всех лиц, претендовавших в Канаде на получение статуса беженца). Данный шаг был воспринят Мехико как откровенно недружественный. Обиду усиливает и то обстоятельство, что введенные в то же время и под тем же предлогом визы для граждан Чехии (оттуда в Канаду приезжало слишком много цыган) отменены в 2013 г.

Вторая причина — продолжающаяся с переменным успехом борьба Канады и Мексики за внимание США, начало которой относится к 2000—2001 гг. Тогда у руля власти в США и Мексике оказались новые лидеры — Висенте Фокс и Джордж Буш-младший, знакомые еще с того времени, когда оба были губернаторами соседних штатов. Скоротечное американо-мексиканское сближение вызвало в Канаде, привыкшей считать, что в отношениях с США у нее нет конкурентов, такую обеспокоенность, что в декабре 2000 г. Оттава публично пожаловалась на то, что американский президент уделяет Мексике больше внимания, чем Канаде. С тех пор ревнивое отношение к Мексике стало в Канаде нормой. В 2014 г. «The Economist» опубликовал две статьи о соперничестве Канады и Мексики в NAFTA. Следствием такого противостояния стало настойчивое желание Канады строить свои отношения с США не в трехстороннем, нефтовском формате, а на традиционной двусторонней основе, без Мексики.

И наконец, третий повод для недовольства — разгул преступности и насилия в некоторых районах Мексики, что создает угрозу жизни и здоровью канадских граждан, находящихся в этой стране (особенно это касается сотрудников канадских горнорудных компаний, часто работающих в удаленных районах с рискованными условиями безопасности).

Отражением неблагоприятного состояния двусторонних отношений стала отмена в июне 2014 г. визита Э.Пеньи Ньето в Канаду, в ходе которого он должен был посетить Оттаву и Международную выставку нефтяной и газовой промышленности в Альберте, где собирался рассказывать об

энергетической реформе и открывающихся в Мексике новых возможностях для иностранных инвесторов. Отмене визита предшествовало интервью мексиканского посла, в котором было сказано, что его страна по-настоящему рассержена на Канаду из-за ее нежелания отменять визы, дефицита внимания и даже уважения к Мексике (канадские газеты окрестили это интервью «недипломатическим»).

Неслучайно и то, что очередной саммит североамериканских лидеров, который должен был состояться в Канаде в феврале 2015 г., отложен на конец года без объяснения причин.

ИНТЕГРАЦИЯ «ПО-МЕКСИКАНСКИ», «ПО-КАНАДСКИ» И «ПО-АМЕРИКАНСКИ»

По справедливому мнению кураторов «Канадско-мексиканской инициативы» сенатора Росарио Грин Мачиас и бывшего министра иностранных дел и национальной обороны Канады Уильяма Грэма (2002—2004; 2004—2006 гг.), «Канада и Мексика по-разному видят будущее североамериканской интеграции. Мексика выступает за усиление роли трехсторонних органов и договоренностей, а также за развитие интеграции по модели, схожей с моделью Евросоюза. Канада предпочитает развивать отношения с США в одиночку и участвовать в трехсторонних инициативах в ограниченном масштабе»³¹.

Пожалуй, самым ярким примером мексиканского подхода могут служить инициативы, выдвинутые в 2000 г. В.Фоксом в ходе его турне по Канаде и США. Речь идет о «Вижн 20/20», или плане «NAFTA плюс». По словам Фокса, целью интеграции должно стать создание североамериканского общего рынка, включающего следующие элементы: таможенный союз; координацию национальных политик трех стран по главным направлениям; единую валютную политику; свободный перелив рабочей силы; финансовые трансферты с целью стимулирования развития отсталых районов Мексики.

Однако эти предложения были встречены в Оттаве «с вежливым скептицизмом». С точки зрения Канады опыт Европейского союза не может быть примером для Северной Америки хотя бы потому, что интеграция в Европе давно миновала стадию свободной торговли, а также потому, что европейские страны отличаются друг от друга по размерам, экономической мощи и уровню доходов на душу населения в меньшей степени, чем североамериканские. Кроме того, Оттава не приветствует «грандиозные схемы», рассчитанные на 20—30 лет вперед, а предпочитает прагматичный и постепенный подход к вопросам углубления экономической интеграции.

Канада и особенно США оказались не готовы к инициативам Мексики об укреплении институциональных основ NAFTA. Помимо Фонда развития с капиталом в 10—30 млрд долл. Мексика предложила учредить Североамериканскую комиссию с неуточненными полномочиями. «В то время как Мексика торопится создавать организации как средство решения проблем, США и до некоторой степени Канада точно так же спешат от них откеститься»³².

Холодный прием, с которым Фокс столкнулся в столицах стран — партнеров по NAFTA, заставил его модифицировать свой подход. Уже к началу 2001 г. всеобъемлющая концепция была заменена им на более

скромный план, предусматривавший получение частичных уступок. А после того как Мексика не проявила, по мнению американцев, должного рвения в борьбе с международным терроризмом, и этот план был положен под сукно.

В мемуарах, опубликованных в 2007 г., Фокс рассказал некоторые любопытные подробности, проливающие свет на отношение США как к Мексике, так и к интеграции вообще. По его словам, и тогда, когда он и Дж. Буш-младший были губернаторами Техаса и Гуанахуато, и потом, когда они стали президентами своих стран, реакция Дж. Буша на все просьбы об оказании содействия Мексике в плане ускорения ее развития, включая создание Фонда сплочения по европейскому образцу, «была неизменно положительной в личном плане, но неопределенной политически». Оказалось, что Буш не знал слова «cohesion» — сплочение. После разъяснений Фокса, что страны — члены ЕЭС использовали фонды сплочения для подтягивания бедных стран до уровня богатых, Буш сразу отверг эту идею потому, «что это слово связано с Европой и что нужно будет выделять деньги». Фокс поднял вопрос еще раз, после того как Буш стал президентом, и вновь получил отказ. На этот раз ему было сказано, что «создание такого фонда никогда не поддержит американский конгресс»³³.

Нынешний президент Мексики Э.Пенья Ньето высказывается за углубление интеграции по двум главным направлениям — финансирование инфраструктурных проектов, особенно пограничных, и развитие интегрированных (континентальных) производственных цепочек. Цель — повышение конкурентоспособности североамериканских товаров на мировых рынках³⁴.

Выступивший в ноябре 2014 г. на слушаниях в парламенте Канады посол Мексики Франсиско Суарес заявил, что «после успеха NAFTA» его страна поддержала бы и идею строительства североамериканского «периметра безопасности», если бы он распространялся не только на безопасность, но и на торговлю³⁵. Таким образом, в его интерпретации «периметр безопасности» больше похож на «Общий рынок».

Свой взгляд на перспективы NAFTA представил в январско-февральском номере американского журнала «Foreign Affairs» за 2014 г. министр иностранных дел Мексики в 2000—2003 гг., ныне известный политолог Хорхе Кастаньеда. Он, в частности, подчеркнул, что «Мексике, возможно, нужно не меньше, а больше NAFTA». По словам Х.Кастаньеды, североамериканские политики «должны сделать предметом переговоров многие из тех вопросов, которые не получили развития в 1994 г., такие как энергетика, иммиграция, образование и безопасность»³⁶.



Опыт участия Канады и Мексики в NAFTA представляет несомненный научный и практический интерес. Он важен прежде всего для небольших стран, вступающих в интеграционные объединения с крупными региональными державами, а таких, как свидетельствует практика, в современном мире немало. Это — и участники Сообщества развития Юга Африки (Southern African Development Community, SADC), группирующегося вокруг ЮАР, и члены Ассоциации регионального сотрудничества Южной Азии (South Asian Association for Regional Cooperation, SAARC), в центре которой находится Индия, и восточноазиатские страны, равняющиеся на Китай,

да и все постсоветское пространство, тяготеющее к России. Во всех этих случаях принципиальная модель взаимодействия та же, что и в NAFTA — «хаб-энд-споук», где роль хаба выполняют ЮАР, Индия, Китай и Россия. Пример Канады и Мексики демонстрирует странам «малой» и «средней мощности», которые обычно озабочены проблемой сохранения своего суверенитета, принципиальную возможность получения выгод от экономической интеграции со страной-гегемоном без серьезного ущерба для их политической независимости в течение, по меньшей мере, нескольких десятков лет.

Опыт Мексики, кроме того, поучителен для тех стран развивающегося мира, включая Латино-Карибскую Америку, которые стремятся через участие в интеграционных блоках с более развитыми государствами ускорить свое социально-экономическое развитие, поднять уровень благосостояния населения и приблизиться к кругу государств «первого мира».

Уроки канадско-мексиканского взаимодействия состоят в том, что, несмотря на то, что с начала реализации NAFTA прошло более 20 лет, отношения между странами-участницами продолжают развиваться по схеме «втулка—спицы». Сотрудничество с другим младшим партнером не стало приоритетом ни для Канады, ни для Мексики — напротив, для той и для другой главными остаются отношения с США. Но даже при весьма низких стартовых уровнях и при постоянном отвлечении внимания Канады и Мексики на США прогресс в их отношениях налицо и выражается он как в росте количественных, так и в улучшении качественных показателей сотрудничества.

Нынешнее похолодание в канадско-мексиканских отношениях идет вразрез с улучшающимися перспективами Мексики как крупной и растущей экономики. Эти перспективы объясняются несколькими обстоятельствами: новой ситуацией в энергетике Северной Америки, связанной со сланцевой революцией в США и энергетической реформой в Мексике³⁷; благоприятными международными прогнозами развития Мексики*; усилением мексиканского фактора во внутривнутриполитической жизни США**. Да и США предпочитают, чтобы в Мексике действовали канадские, а не китайские компании³⁸.

Введение виз уже обернулось заметными экономическими потерями: сократилась численность мексиканских туристов в Канаде, упразднены некоторые авиарейсы. Отмены виз для мексиканцев — а это главный раздражитель в двустороннем диалоге — требуют не только ведущие латиноамериканисты, но и крупный бизнес в лице Канадского совета главных исполнительных директоров и Торговой палаты, мнение которых Оттава бесконечно игнорировать не будет. Если же на всеобщих выборах в Канаде

* Согласно прогнозу «PricewaterhouseCoopers», в 2050 г. ВВП Мексики по ППС будет в два раза больше канадского, и по этому показателю она займет седьмое место в мире; согласно прогнозу «Goldman Sachs» через 40 лет Мексика обгонит Россию, Японию и Германию и станет пятой экономикой мира.

** В США проживают около 50 млн латиноамериканцев, большинство из которых мексиканского происхождения, а в американском конгрессе 111 созыва (2009—2011 гг.), согласно подсчетам бывшего канадского дипломата Колина Робертсона, было 25 испаноамериканцев («латинос»). C. Robertson Embracing the Americas, Starting with Mexico. — Policy Options, May 2011, p. 41.

в октябре 2015 г. победит оппозиция — либералы или новые демократы, которые традиционно лучше настроены по отношению к Мексике и Латинской Америке, чем правящие консерваторы, — то вопрос с визами вполне может решиться быстрее. Тогда происходящее с 2009 г. похолодание в канадско-мексиканских отношениях не продлится слишком долго.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ R.J.W o n n a c o t t. Trade and Investment in a Hub-and-Spoke System Versus a Free Trade Area. — *The World Economy*, 1996, Vol. 19, No. 3.

² G.G a n d o l f o. Elements of International Economics. Berlin: Springer, 2004, p. 260.

³ Ch.S a n d s. Proceedings of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. Ottawa, Issue 15, Evidence, Meeting of 25.09.2014, p. 2.

⁴ С.Ф.М о л о ч к о в. Успехи и проблемы «ожной» инициативы: Канада в Латинской Америке. — *США и Канада: экономика, политика, культура*, 1999, № 8, с. 7.

⁵ J.M.C u r t i s. Some Remarks at the North American Policy Forum. June 5, 2007. — <http://www.cigionline.org/sites/default/files/04%20North%20American%20Policy%20Forum.pdf>

⁶ L.A x w o r t h y. Navigating a New World: Canada's Global Future. Toronto, 2003, p. 107.

⁷ S.C l a r k s o n. Fearful Asymmetries: The Challenge of Analyzing Continental Systems in a Globalizing World. — *Canadian-American Public Policy Series* (Orono, ME), September 1998, № 35, p. 14.

⁸ D.B i e t t e, Ch.W i l s o n, W.K r i s t. NAFTA at 20: Success, Failure, or Something in Between? 19.12.2013. — <http://www.wilsoncenter.org/article/nafta-20-success-failure-or-something-between/>

⁹ S.W.Н a r t m a n. NAFTA, the Controversy. — *The International Trade Journal*, January-March 2011, Vol. 25, No. 1, p. 5.

¹⁰ Цит. по: Е.Г.К о м к о в а. Администрация Обамы и новая повестка дня в канадско-американских отношениях. — *США и Канада: экономика, политика, культура*, 2011, № 3, с. 27.

¹¹ J.C u r t i s, A.S y d o r (eds). NAFTA @ 10. Ottawa, 2006, p. 9.

¹² D.L e d e r m a n, W.F.M a l o n e y, L.S e r v e n. Lessons from NAFTA for Latin America and the Carribean. The World Bank, 2005. p. 2.

¹³ M.A.V i l l a r r e a l, I.F.F e r g u s s o n. NAFTA at 20: Overview and Trade Effects. Congressional Research Service, CRS Report for Congress, 21.02.2013, p. 15.

¹⁴ О положительном воздействии соглашения НАФТА на Мексику, см., например: В.А.Т е р м а н. Новые аспекты участия в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). — *Мексика: парадоксы модернизации*. М., 2013, с. 204—223; об отрицательном — И.К.Ш е р е м е т ь е в. Мексика: «восходящий гигант» в стратегическом «капкане» блока НАФТА. — *Латинская Америка*, 2010, № 5, с. 45—56.

¹⁵ Е.Р е н а N i e t o. For Mexico and Canada, There's Room to Grow. — *The Globe and Mail*, 26.11.2012.

¹⁶ Forging a New Strategic Partnership between Canada and Mexico. Special Report. The Canadian Chamber of Commerce, 22.10.2012, p. 6–7 — <http://www.chamber.ca/index.php/en/policy-and-advocacy/C71/2012-archives>

¹⁷ Mexico May Be Biggest Winner of NAFTA Deal. The Canadian Press, 29.12. 2013.

¹⁸ J.M a d r a z o, P.H e i d r i c h. Energy Reforms in Mexico Could Spell Competition for Canada. — *The Embassy*, 27.01.2014 — http://www.embassynews.ca/print_out_story/35063

¹⁹ O.A b i z a i d. Thinking Through the Canada-Mexico Relationship. — *FOCALPoint*, April 2010, Vol. 9, № 3, p. 9 — <http://www.focal.ca>

²⁰ Цит. по: М.В l a n c h f i e l d. Harper, Pena Nieto See Air Deal Signed. — *The Canadian Press*, 18.02.2014 — <http://www.nationalnewswatch.com/2014/02/18/harper-pena-nieto-meeting-in-mexico>

²¹ Export Development Canada. — <http://www.edc.ca/EN/Country-Unfo/Pages/mexico.aspx>

²² Цит. по: Potential Impacts and Opportunities from Mexico's Energy Reform for Western Canada. Canada West Foundation, May 2014, p. 25.

- ²³ The Canada-Mexico Relationship. A Backgrounder. A Working Paper of the Canada-Mexico Initiative. Project Led by Senator R. Green Macias and the Honourable W. Graham. October 2010, p. 2.
- ²⁴ Opportunities for Canada from Mexican Energy Sector Reform: This Time It's Different. Dawson Strategic, 2014.
- ²⁵ NAFTA at 20 — Ready to Take Off Again? — The Economist, 4.01.2014.
- ²⁶ A.M a n d e l-C a m p b e l l. Why Mexicans Don't Drink Molson: Rescuing Canadian Business from the Suds of Global Obscurity. Toronto, 2007.
- ²⁷ K.B e c k m a n. What Might Canada's Future Exports Look Like? Conference Board of Canada, 16.11.2012.
- ²⁸ E.M i l l e r, J.D i l l o n, C.R o b e r t s o n. Made in North America: A New Agenda to Sharpen Our Competitive Edge. Canadian Council of Chief Executives. Report. December 2014, p. 36.
- ²⁹ Д.А.В о л о д и н. Канада и новая стратегическая концепция НАТО. — США и Канада: экономика, политика, культура, 2015, № 2, с. 57—58.
- ³⁰ R.B e n i t e z M a n a u t. Mexico-Canada: Building North America's Security Framework. — FOCAL, May 2010, vol. 9, № 4, p. 11; C. Robertson Canada-Mexico: Revitalizing the Neighborhood. — Ipolitics, 28.11.2012; E.M i l l e r, J.D i l l o n, C.R o b e r t s o n. Op. cit., p. 36.
- ³¹ The Canada-Mexico Relationship. Op. cit., p. 3.
- ³² Цит. по: Е.Г.К о м к о в а. Канадско-мексиканские отношения и НАФТА. — США и Канада: экономика, политика, культура, 2004, № 9, с. 39.
- ³³ Цит. по: R.P a s t o r. Should Canada, Mexico, and the United States Replace Two Dysfunctional Bilateral Relationships with a North American Community? Paper Presented at the Conference on "North American Futures: Canadian and U.S. Perspectives". University of California, Institute of Governmental Studies. 12–13.03.2010, p. 8—9.
- ³⁴ Pact for Progress. A Conversation With Enrique Pena Nieto. — Foreign Affairs, Jan.-Feb. 2014, vol. 93, N 1, p. 8.
- ³⁵ Proceedings of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. Ottawa, Issue 18. Evidence. — Meeting of 6.11.2014, p. 5.
- ³⁶ J.C a s t a n e d a. NAFTA's Mixed Record. — Foreign Affairs, Jan.-Feb. 2014, p. 140, 141.
- ³⁷ П.П.Я к о в л е в. Мексика 2014. Реформы на фоне кровавой драмы. — Латинская Америка, 2015, № 2, с. 19—22.
- ³⁸ A.P e s c h a r d-S v e r d r u p. The Canada—Mexico Relationship: A View from inside the Beltway. — FOCAL, May 2010, Vol. 9, № 4, p. 6.