
А.Н.Боровков

«Макиладорас» до и после создания НАФТА

Роль сборочных предприятий — «макиладорас» — в мексиканской экономике оценивается многочисленными исследователями по-разному. В публикациях как мексиканских, так и зарубежных авторов можно встретить абсолютно полярные мнения: от бесконечного превозношения их влияния на развитие страны до откровенной критики и констатации отрицательных последствий их деятельности. В статье рассматривается эволюция развития «макиладорас» и их роль в прошлом, настоящем и будущем мексиканской экономики.

Ключевые слова: Мексика, НАФТА, экономика, «макиладорас», экспорт, импорт, IMMEX.

В последнее десятилетие прошлого столетия сборочные предприятия — «макиладорас»* — стали играть существенную роль в экономике Мексики, в значительной степени определяя вектор ее будущего развития. Характер и последствия их деятельности продолжают вызывать широкую дискуссию, в рамках которой зачастую даются диаметрально противоположные оценки.

На наш взгляд, роль и место «макиладорас» в мексиканской экономике с позиций сегодняшнего дня нельзя оценивать однозначно, поскольку их деятельность четко делится на три основных этапа, существенно отличающихся друг от друга. Это — этап становления (1960—1970 гг.), бурного развития (1980—2000 гг.) и этап конвергенции зарубежных и националь-

Анатолий Никитович Боровков — доктор политических наук, руководитель научно-издательского центра ИЛА РАН, главный редактор журнала «Iberoamérica» (iberoamerica@ilaran.ru).

* Термин «макиладорас», получивший широкое распространение в современной экономической лексике, имеет арабские корни, где слово «макила» означало меру. Перейдя в испанский язык, это слово стало означать долю муки или зерна, которая шла мельнику за помол. Применительно к промышленному производству, начиная со второй половины прошлого века, термином «макиладорас» стала обозначаться система субподряда, по которой субподрядчик выполняет частичную или полную работу по изготовлению товара из материала или отдельных элементов главного подрядчика. Впервые предприятия подобного типа были созданы США на Тайване и в Южной Корее в начале 50-х годов XX в. в целях повышения за счет дешевой рабочей силы конкурентоспособности американских товаров, которая заметно снизилась по окончании Второй мировой войны и по мере восстановления экономики европейских стран и Японии.

ных сборочных предприятий (2001—2012 гг.). Только рассматривая каждый из этих этапов в отдельности и давая им оценку, можно понять прошлое, настоящее и будущее сборочных предприятий в Мексике, изучение развития и роли которых может оказаться полезным и для России.

Этап становления начинается с 60-х годов, после того как завершился срок мексикано-американского договора от 1942 г., предусматривавшего сезонную миграцию мексиканских сельскохозяйственных рабочих (брасерос) в США, что привело к скоплению огромного количества безработных на мексикано-американской границе и к росту нелегальной миграции. В этих условиях в 1965 г. была разработана *Национальная программа индустриализации северной границы*, предусматривавшая развитие по обе стороны однопрофильных предприятий, так называемых предприятий близнецов, представлявших собой подрядчика с американской стороны и субподрядчика («макиладорас») с мексиканской. Принимая данную программу, мексиканская сторона была заинтересована прежде всего в обеспечении занятости приграничного населения, в сдерживании нелегальной миграции и в развитии инфраструктуры приграничных районов, а США наряду с борьбой против нелегальной миграции стремились сократить свои экологические издержки и себестоимость производимой продукции за счет дешевой мексиканской рабочей силы.

На следующий год после принятия упомянутой программы был создан первый парк подобных предприятий в приграничном с США городе Сьюдад Хуарес по сборке телевизоров. Второй, спустя четыре года, появился в г. Ногалес по обработке пластмассовых изделий, затем в городах Мехикали, Тихуана, Рейноса и Матаморос. Особое распространение получили фабрики по пошиву одежды и обуви.

Ставя во главу угла решение острейшей проблемы безработицы, мексиканские власти были вынуждены предоставить суперблагоприятные условия филиалам американских компаний в целях привлечения их капитала. В связи с этим им давалось право беспошлинного **временного** импорта машинного оборудования, сырья, материалов, полуфабрикатов и компонентов, необходимых для производства, а также право освобожденной от налогов на добавленную стоимость и на прибыль частичной или полной сборки или пошива на мексиканской территории и беспошлинного вывоза в США произведенной продукции.

Подобный подход противоречил доминировавшим в то время протекционистским настроениям в условиях проводимой политики импортозамещающей индустриализации. Поэтому сами «макиладорас» имели статус не постоянных, а **временных** предприятий, которые должны были работать только на экспорт, чтобы не создавать конкуренцию национальным производителям. Мексиканские власти рассматривали «макиладорас» как вынужденное, но наименьшее зло в условиях возросшей безработицы, предполагая скорректировать и регламентировать в будущем их деятельность. Этим и объясняется тот факт, что с самого начала не было выработано никаких механизмов для их последующего интегрирования в мексиканскую экономику, а процесс производства «макиладорас» долгое время относился мексиканской статистикой к сфере услуг по переработке¹.

Об отношении к первым «макиладорас» как к временному явлению свидетельствует и тот факт, что их деятельность в последующие годы рег-

ламентировалась не законодательными актами, а правительственными декретами, которые представляли собой не столько долговременную национальную стратегию по отношению к ним, сколько адаптацию к фактическому положению дел, сложившемуся в тот или иной период.

На первых порах процесс создания сборочных предприятий проходил довольно вяло, поскольку он обуславливался обязательным участием мексиканского капитала, чьи инвестиционные возможности, особенно вдоль американской границы, были ограничены. Поэтому в целях ускорения данного процесса декретом от 1971 г. разрешалось создание «макиладорас» со 100% иностранным капиталом, а районы их размещения уже не ограничивались 20-километровой приграничной зоной, а распространялись на всю территорию страны кроме районов с высокой концентрацией промышленности².

В 1977 г. очередным декретом были определены механизмы координации и контроля над деятельностью «макиладорас», которые в официальных документах стали именоваться как «Сборочные экспортные предприятия» (*Empresas maquiladoras de exportación, ЕМЕ*). В декрете уточнялось понятие ЕМЕ как предприятие, которое «собирает, производит, перерабатывает или ремонтирует временно ввезенные компоненты и изделия для их последующего вывоза за рубеж³. Данное определение подчеркивало исключительно экспортное предназначение «макиладорас» в отличие от действовавших в Мексике филиалов ТНК, выпускавших продукцию как для внутреннего, так и внешнего рынка. Отличие состояло еще и в том, что «макиладорас» не считались владельцами основных фондов и собираемых компонентов и материалов, которые им поставлял подлинный владелец, — материнская компания на условиях консигнации. Этим, а также **временным** (от 6 до 12 месяцев) периодом нахождения в стране указанных материалов и объяснялось их освобождение от налогов.

Снятие инвестиционных и территориальных ограничений способствовало созданию новых ЕМЕ с преобладанием до 100% американского капитала. В 1980 г. их насчитывалось уже 620 предприятий, с количеством занятых 120 тыс. человек⁴. Тем не менее данные предприятия еще не играли сколь либо заметную роль в мексиканской экономике, производя добавленную стоимость в основном за счет дешевой неквалифицированной рабочей силы.

Этап бурного развития «макиладорас» начался уже в первой половине 80-х годов, когда в условиях тяжелейшего долгового кризиса протекционистская стратегия была заменена на неолиберальный курс открытого рынка, а импортзамещающая индустриализация — на экспорториентированное развитие экономики. В связи с этим «макиладорас» стали рассматриваться не только как дополнительный источник занятости, но и как важнейший фактор экспортного производства и, соответственно, валютных поступлений, а также развития национальной промышленности на базе новых технологий, о чем прямо говорилось в Национальном плане развития 1983 г.⁵. Исходя из этого, в целях вовлечения «макиладорас» в национальную экономику в том же году был издан правительственный декрет, по которому им разрешалось продавать на мексиканском рынке до 20% от стоимости произведенных товаров⁶.

Вступление Мексики в ГАТТ (ВТО) в 1986 г. повлекло за собой новые шаги по пути внешнеэкономической либерализации и сокращения регулирующей роли государства, что отразилось и на «макиладорас». В 1989 г.

для них были сняты ограничения в отношении номенклатуры товаров, продаваемых на местном рынке. Соответствующим декретом министерство торговли и промышленного развития освобождалось от обязанностей отзываться лицензию у тех ЕМЕ, чьи товары могли создавать конкуренцию национальному производству⁷. Данный декрет ставил шесть основных задач перед «макиладорас», нацеливая их на создание новых рабочих мест, на укрепление положительного внешнеторгового баланса страны, на более активное интегрирование в национальную промышленность, на повышение ее конкурентоспособности, на развитие и передачу ей современной технологии и на подготовку высококвалифицированных национальных кадров. Новым и очень важным элементом данного декрета являлось то, что он призывал национальных производителей присоединиться к программе «макиладорас» с целью «использовать незадействованные производственные мощности в интересах экспорта»⁸. С этой целью в мае 1990 г. была принята «Программа временного импорта для производства экспортных товаров», (*Programa de Importación Temporal para la Exportación, PITEH*), призванная расширить для мексиканских предприятий возможности действовать по схеме ЕМЕ в качестве своего рода альтернативы иностранным «макиладорас». Обязательным условием для участия в данной программе являлась продажа за рубеж товаров на сумму не менее 30% стоимости реализованной продукции предыдущего года, но не менее чем на 500 тыс. долл.⁹.

Поворот в правительственной политике по отношению к сборочным предприятиям и принятие соответствующих декретов в 80-е и начале 90-х годов стимулировали развитие не только иностранных, но и национальных сборочных предприятий. Если за первые 20 лет с 1965 по 1985 г. общее число «макиладорас» выросло с 12 до 760 предприятий с количеством занятых, соответственно, 3000 и 212000 человек, то спустя десять лет их насчитывалось уже 2104 производственные единицы, на которых работали 640 000 человек¹⁰.

Однако самый бурный этап развития «макиладорас» пришелся на вторую половину 90-х годов. Он был напрямую связан с присоединением Мексики в январе 1994 г. к Договору о североамериканской зоне свободной торговли (North American Free Trade Agreement, NAFTA). Данный договор открывал особые перспективы в первую очередь перед американскими ЕМЕ, поскольку его ст. 303 предусматривала постепенное увеличение продаж их продукции на мексиканском рынке вплоть до полной отмены каких-либо ограничений в январе 2001 г. и одновременное введение импортных пошлин для товаров, ввозимых из третьих стран — не членов NAFTA¹¹. Указанный семилетний период (с января 1994 до января 2001 г.) заслуживает особого внимания, поскольку он представлял собой переходный этап, обозначивший водораздел между прошлой и будущей ролью «макиладорас» в мексиканской экономике.

В том же 1994 г. в декрет 1989 г. были внесены поправки в целях приведения его в соответствие с положениями NAFTA. На период до 2001 г. «макиладорас» разрешалось уже продавать в Мексике не 20, а 55% от стоимости экспортной продукции предыдущего года. Кроме того, данная продукция могла свободно поступать на рынки других стран, в частности Центральной и Южной Америки, с которыми у Мексики был договор о свободной торговле¹².

За последние шесть лет прошлого столетия численность «макиладорас» в Мексике выросла на 79,4 %. В 2000 г. их число достигло максимального показателя 3590 предприятий с количеством занятых 1,3 млн человек¹³. А темпы их ежегодных прямых инвестиций (30,4%) в десять раз превышали капиталовложения в национальную промышленность (3,6%)¹⁴. При этом они размещались уже не только в северных, но и в центральных и южных, районах страны.

Особенно интенсивно развивались «макиладорас» восточно-азиатских стран. Только за два года (с 1997 по 1999 г.) их число выросло почти вдвое — с 154 до 228¹⁵. Привлекаемые перспективой свободного доступа на северо-американский рынок, они устанавливали свои предприятия в основном вдоль мексикано-американской границы, используя передовую технологию и новые методы организации труда. В 1999 г. в Мексике насчитывалось 94 японских сборочных предприятий, 73 приходилось на Южную Корею, 27 — Тайвань, 20 — КНР, 7 — Гонконг, 2 — Сингапур, 3 — Филиппины, 1 — Индия, 1 — Вьетнам. И хотя «макиладорас» азиатских стран составляли лишь 12% от общего количества подобных предприятий, все они представляли самые динамично развивающиеся высокотехнологичные отрасли¹⁶.

Однако доминирующие позиции сохранялись за американскими ЕМЕ, на которые приходилось 48% предприятий и 48% капитальных вложений. И хотя «макиладорас» с мексиканским капиталом в 1999 г. составляли 40% от общего числа ЕМЕ, большинство из них напрямую зависели от материнских ТНК, от импорта американского сырья и компонентов и были задействованы главным образом в изготовлении одежды, обуви и переработке пищевых продуктов. На них приходилось лишь 27% произведенной добавленной стоимости и 27% персонала, занятого на всех ЕМЕ¹⁷. Предприятия же, представляющие высокотехнологичные и наиболее динамично развивающиеся отрасли, такие как электроника и автомобилестроение, в 1999 г. практически полностью находились в руках иностранного капитала, а точнее 81 и 100% соответственно. Именно на эти предприятия приходилось около 73% произведенной добавленной стоимости и немногим более 73% от общего числа занятых на всех «макиладорас»¹⁸.

Следует отметить, что, несмотря на упомянутый выше правительственный декрет 1994 г., допускавший продажу в Мексике 55% стоимости произведенной продукции, к концу столетия заметного увеличения продаж на мексиканском рынке не произошло, поскольку это влекло за собой налоги на импорт, на добавленную стоимость и на прибыль. При этом в стоимость данных товаров должны были входить 20% оплаты местного сырья и рабочей силы¹⁹.

Кроме того, на внутреннем рынке могли продаваться лишь те товары, которые не составляли конкуренцию местной продукции и те, что страна вынуждена импортировать. Помимо этого требовалось получение соответствующей лицензии в министерстве торговли и промышленного развития, что наталкивалось на трудности бюрократического характера. Все это являлось серьезным сдерживающим фактором для хозяев «макиладорас», предпочитавших, пользуясь фискальными привилегиями, направлять около 90% произведенных товаров на рынок США.

В конце XX столетия стоимость экспортной продукции «макиладорас», как следует из приведенной ниже таблицы, достигла 48% от всего объема мексиканского экспорта, 49,4% (практически половину) промышленного экспорта страны, включая нефть, и 55% от экспорта товаров обрабатывающей промышленности.

**ДОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ «МАКИЛАДОРАС» ВО ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛЕ МЕКСИКИ (1995—2000, млрд долл.)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт	79,5	96,0	110,4	117,5	136,3	166,1
Нефть и нефткпродукты	8,4	11,6	11,5	7,3	10,0	16,1
Сельское хоз-во	4,0	3,6	4,5	4,3	4,5	4,7
Горнодобывающая промышленность	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Обрабатывающая промышленность	66,5	80,3	94,0	105,5	121,5	144,7
В том числе:						
«Макиладорас»	33,1	37,0	45,1	53,0	63,8	79,5
Импорт	72,4	89,4	109,8	125,4	142,0	174,2
«Макиладорас»	26,2	30,5	36,3	42,5	50,4	61,7
Торговый баланс	7,0	6,5	0,623	-7,8	-5,6	-8,3

Источник: Banco de México. Informe Anual, 1997, p. 44; 2006, p. 159. — www.banxico.org.mx

Интенсивное развитие «макиладорас» и небывалый всплеск экспорта вызвали эйфорию в официальных кругах Мексики и за рубежом. Эти предприятия стали главным аргументом оправдания неолиберальной экономической политики, ориентированной на экспорт, и в первую очередь присоединения к NAFTA, политики, достойной подражания для остальных стран Латинской Америки. Включение национальной и международной (ЭКЛАК, МВФ и МАБР) статистикой производственных показателей «макиладорас» в общий ВВП и внешнеторговый оборот Мексики создавало иллюзию экономического процветания страны как у официальных кругов, так и у национальных и иностранных наблюдателей и ученых, предсказывавших Мексике долговременный ежегодный прирост, который с 1996 по 2000 г. составлял в среднем 5,5%²⁰.

Однако насколько оправданными являлись эти оценки? Магия цифр промышленного экспорта как пелена закрывала глаза на обратную сторону медали внешнеторговых показателей. Ведь производство «макиладорас» на мексиканской территории отнюдь не означает, что их продукция является мексиканской, поскольку официальная статистика указывает конечную стоимость экспортируемой продукции, включая стоимость импортного сырья и компонентов, к которым Мексика не имеет отношения. Конечный же продукт реализовывался материнскими ТНК, получавшими соответствующую прибыль, налог с которой, в соответствии с практикой о неприменении двойного налогообложения и американо-мексиканского соглашения, платился по месту нахождения данных компаний²¹. Беспшлинный ввоз оборудования, сырья и компонентов, их освобожденная от НДС и налога на прибыль сборка, а также беспшлинный вывоз готовой продук-

ции представляли собой не что иное как внутрифирменные отношения ТНК с подрядчиком и субподрядчиком.

Характерная особенность деятельности ЕМЕ в Мексике состояла в том, что до конца прошлого столетия они практически не были связаны с ее экономикой в силу как субъективных, так и объективных причин, вызванных ограниченными возможностями местных предприятий поставлять для них продукцию необходимого качества. Кроме того, «макиладорас» пользовались налоговыми льготами в США при закупке американских товаров вплоть до офисного оборудования, бумаги, карандашей и т.п. В отличие от аналогичных предприятий в азиатских странах, которые на 60% обеспечивались местным сырьем и материалами, «макиладорас» в Мексике в силу близости материнских компаний использовали в 90-е годы не более 3% местного сырья и материалов, из которого значительная часть приходилась на электричество, воду и горюче-смазочные материалы²². При этом в связи с ростом импорта компонентов высокой степени их окончательной готовности сокращался размер добавленной стоимости, произведенной в процессе их сборки на мексиканской территории. Так, если в 1990 г. этот размер составлял 19,7 % от общей стоимости готовой продукции, то в 2000 г. он снизился до 9,9 %²³.

Безусловно, присоединение Мексики к NAFTA стимулировало не только экспорт «макиладорас», но и национальных предприятий обрабатывающей промышленности. За шесть последних лет прошлого столетия он вырос практически вдвое — с 33 до 65 млрд долл. Однако при этом импорт, также без учета «макиладорас», вырос с 46 до 113 млрд долл. В результате после присоединения Мексики к NAFTA наблюдался постоянный рост отрицательного внешнеторгового баланса Мексики. Это вело к росту дефицита платежного баланса страны. Если в 1995 г. он составлял 1,5 млрд долл., то в 2000 г. он достиг 18,7 млрд долл.²⁴.

Приведенные цифры говорят о том, что сам факт безграничного открытия рынка еще не означает автоматического роста национальной экономики и изобилия валютных поступлений. Они также говорят о том, что надежды мексиканских властей, изложенные в декрете 1989 г., на то, что ЕМЕ будут способствовать улучшению внешнеторгового баланса страны, за истекшие после этого десять лет не оправдались.

Не оправдались надежды и на то, что данные предприятия послужат источником передачи Мексике передовой технологии, повышения конкурентоспособности национальных товаров и станут кузницей высококвалифицированных кадров. В 1997 г. инвестиции иностранных ЕМЕ на развитие технологии составили 1,2% от полученных доходов, а на исследовательские работы — 0%²⁵. Технология производства «макиладорас», за редким исключением, оставалась под полным контролем ТНК, которые не собирались делиться «ноу-хау». Инженерный и управленческий аппарат как и прежде формировался из иностранных специалистов, а мексиканский персонал в основном был занят монотонным трудом на конвейерной сборке.

Кроме того, будучи практически освобожденными от налогов, иностранные ЕМЕ по сути дела субсидировались мексиканским государством, получая огромные конкурентные преимущества на внешнем рынке по сравнению с национальными предприятиями, несущими всю тяжесть налогового бремени, что являлось причиной банкротства многих мексиканских фабрик и их вытеснения иностранными компаниями. По данным Национальной палаты перерабаты-

вающей промышленности, более 60% мелких и средних мексиканских предприятий в конце 90-х годов не отвечали современным требованиям эффективности производства и качества выпускаемой продукции²⁶.

Все вышесказанное отнюдь не означает отрицательной оценки роли «макиладорас» в мексиканской экономике. Приведенные выше цифры свидетельствуют лишь о том, что эйфория второй половины 90-х годов по поводу экономического процветания Мексики на базе развития экспорта с помощью ЕМЕ была далека от реального положения дел.

Роль «макиладорас», на наш взгляд, нельзя оценивать однозначно. Они стимулировали развитие инфраструктуры в соответствующих районах страны, строительство дорог, жилых кварталов, торговых, сервисных и развлекательных центров, поликлиник, больниц и т.п. Их затраты на аренду земли, помещений, местного транспорта и оборудования, оплата электроэнергии, водоснабжения, телефонной связи, горюче-смазочных материалов и др. в 2000 г. составили 4,6 млрд долл.²⁷. Расширение производства объективно требовало обучения местного персонала, особенно на уровне техников.

Но особенно ошутимым был вклад в создание новых рабочих мест. Если в 1980 г. работники «макиладорас» составляли всего 3% от населения, занятого в обрабатывающей области производства, то в 1998 г. на них приходилось уже 39%, а в 2002 г. — 42%. Только за десять лет, с 1990 до 2000 г., число занятых на ЕМЕ выросло с 640 тыс. до 1,3 млн человек, т.е. более чем вдвое, при том более 700 тыс. пришлось только на вторую половину 90-х годов²⁸.

Оплата труда мексиканскому персоналу способствовала повышению потребительского спроса и пополнению государственного бюджета в виде подоходного налога. Немаловажными являлись также отчисления в Мексиканский институт социального обеспечения (IMSS), которые производили почти все «макиладорас»²⁹.

Вместе с тем именно фактор занятости оказался «ахиллесовой пятой» в программах развития ЕМЕ. Финансовый кризис, разразившийся в США в конце 2000 г., и последовавший за ним спад производства отрицательно отразились в первую очередь на динамике производства «макиладорас» в Мексике, которое уже в марте 2001 г. сократилось на 18,9%, что в свою очередь вызвало массовые увольнения на этих предприятиях. Интересно отметить, что из 358 тыс. человек, лишившихся по всей стране работы на конец 2001 г., 278 тыс. приходилось на «макиладорас»³⁰. При этом 72,8% из них относились к таким отраслям производства, как электроника, электротехника, автомобильная, а также текстильная промышленность. Больше всего пострадало население приграничных с США районов, на которые пришлось $\frac{3}{4}$ безработных. А в таких северных штатах, как Нижняя Калифорния и Сонора, они составили соответственно 44 и 23%³¹.

XXI в. открывал новый качественный этап в истории развития «макиладорас» в Мексике, который можно считать **этапом конвергенции** иностранных и национальных ЕМЕ. Спад производства в США совпал с вступлением в январе 2001 г. в силу ст. 303 NAFTA, предусматривавшей ликвидацию всех ограничений на продажу продукции «макиладорас» на местном рынке. С ликвидацией таможенных барьеров в рамках NAFTA «макиладорас» этих стран практически теряли свой привилегированный статус в отношении импорта и экспорта. Кроме того, в соответствии с указанной статьей их временный статус менялся на статус постоянных предприятий,

что ставило их в равные условия с национальными в плане налогообложения и, в частности, налога на прибыль и на основные фонды, который теперь взимался в Мексике³². Это явилось важным достижением мексиканских властей в переговорах с США по NAFTA, где также оговаривалось увеличение доли местного сырья и материалов в производственном процессе ЕМЕ³³.

С другой стороны, ст. 303 существенно затрагивала интересы стран — не членов NAFTA, поскольку теперь предприятия, импортировавшие материалы из этих стран, но экспортировавшие готовую продукцию в США и Канаду или продававшие ее в Мексике, должны были платить таможенные сборы. В связи с этим вводилось понятие о происхождении ввезенных товаров. Данное положение ударило прежде всего по ЕМЕ азиатских стран. К этому добавились подорожание мексиканской рабочей силы, вызванное повышением курса песо по отношению к доллару, рост тарифов на коммунальные услуги, а также дополнительные расходы на страховку и обеспечение безопасности в связи с возросшей преступностью. Все это лишало Мексику прежнего преимущества по сравнению с азиатскими и центральноамериканскими странами. Так, по подсчетам специалистов, в Китае стоимость рабочей силы в текстильной отрасли была на 71,4 % ниже, чем в Мексике³⁴. В результате 48% закрытых ЕМЕ были переведены из Мексики в указанные страны³⁵. Чтобы сдержать бегство «макиладорас», в 2003 и в 2006 гг. был существенно снижен налог на прибыль³⁶. А с рядом азиатских стран мексиканские власти вынуждены были подписать специальные соглашения по предоставлению таможенных и налоговых льгот для их предприятий и заключить договора о свободной торговле. В частности, в сентябре 2004 г. с Японией был подписан договор о бестамовенном ввозе в Мексику 44% японского экспорта, включая автомобильные части, и 95% мексиканского экспорта в Японию³⁷.

Кризис 2001 г. наглядно продемонстрировал глубочайшую зависимость экономики Мексики от финансово-экономического положения США. Он вызвал острые дебаты в мексиканском обществе, сопровождавшиеся резкой критикой в адрес «макиладорас» и мексиканских властей, особенно со стороны местных предпринимателей, требовавших в новых условиях большую свободу действия. Кризис побудил последних к активизации процессов, которые уже наметились в конце 90-х годов, а именно — создание новых объединений, поиск новых рыночных ниш, новых форм сотрудничества, разработка среднесрочной и долгосрочной стратегии и инструментов взаимодействия между ЕМЕ и национальными предприятиями смежных отраслей. С другой стороны, сами ЕМЕ, проявляя все большую самостоятельность по отношению к своим материнским компаниям, увеличили продажи товаров на мексиканском рынке, а также закупки местных материалов, компонентов и даже машинного оборудования. Выросло число квалифицированного местного персонала. Широкое развитие получил сектор услуг, связанный с экспортным производством. Несмотря на то, что к 2006 г. общее число ЕМЕ и их персонала по сравнению с 2000 г. сократилось без малого на 800 единиц и почти на 100 тыс. человек, производимая ежегодно добавленная стоимость за этот период выросла с 16 до 26 млрд долл.³⁸

Последствия кризиса побудили мексиканские власти пойти на новые шаги для стимулирования экспорта национальных предприятий, ставя их

практически в равные условия с «макиладорас» в плане налогообложения. В данном случае речь шла об освобождении от НДС на импортируемые материалы и компоненты, но только для экспортного производства. С этой целью в ноябре 2006 г. администрация президента Висенте Фокса под занавес своего правления объявила «Программу развития экспорта обрабатывающей промышленности, «макиладорас» и услуг» (*Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, IMMEX*). Данная программа заменяла и расширяла принятую в 1990 г. программу PITECH, объединяя как иностранные, так и национальные сборочные предприятия. Чтобы стать участниками IMMEX, от местных предприятий требовалось поставлять за рубеж уже не 30, а лишь как минимум 10% от объема или более 500 тыс. долл. стоимости произведенной продукции³⁹. Важнейшим положением программы IMMEX являлось то, что она не ограничивалась только обрабатывающей промышленностью, а включала в себя, как это следует из ее названия, сектор услуг, связанный с экспортом, что имело особое значение для банковского сектора.

Принятие программы IMMEX дало мощный толчок развитию экспортной составляющей тех производственных единиц, которые, работали преимущественно на внутренний рынок. Уже через год число ее участников выросло почти вдвое — с 2810 до 5200 главным образом за счет национальных предприятий. Соответственно, количество занятого персонала возросло с 1,2 до 1,9 млн человек⁴⁰.

Начиная с 2007 г. центральный банк Мексики (*Banco de México*), прекратил выделять «макиладорас» из показателей внешней торговли, а Национальный институт статистики и географии (*INEGI*) начал также давать общую информацию по IMMEX, не делая различия между национальными и иностранными ЕМЕ, подразделяя их лишь на мануфактурный и немануфактурный секторы и включая в последний также сектор услуг, торговлю, рыболовство, сельское хозяйство, горнорудную отрасль, транспорт, связь и др.⁴¹. Тем самым все юридические лица в рамках IMMEX стали рассматриваться как национальные. Это существенно затрудняет анализ роли традиционных и особенно иностранных ЕМЕ в экономике Мексики.

В июле 2012 г. в IMMEX входило уже 6300 юридических лиц с общим постоянным штатом 2,2 млн человек⁴². Из них 5108 предприятий, или 81%, приходилось на мануфактурный сектор, где работали 1,97 млн человек (90%) и 1192 предприятия, или 18,9%, на немануфактурный с количеством занятых 223 тыс. человек (10%)^{43*}.

* Число участников IMMEX постоянно колебалось не только в большую, но иногда и в меньшую сторону, поскольку многие из них исключались из программы в связи с невыполнением ее требований по предоставлению необходимой отчетности относительно объема импортируемого материала и экспортируемой готовой продукции, используя зачастую весь ввезенный без уплаты НДС материал для переработки и реализации на внутреннем рынке. В частности, по этой причине в период с 2006 по 2009 г. лицензии IMMEX были лишены около 200 в основном мексиканских компаний. (См.: *Boletín Jurídico MOS. Síntesis de noticias del comercio exterior. Nombres de los titulares y números de IMMEX cancelados.* — <http://moz.com.mx>). А в сентябре 2012 г. еще 295. (*Diario Oficial de la Federación, 16 de octubre de 2012*) С другой стороны, сдерживающим фактором для роста числа участников IMMEX являлось то, что на протяжении последних десяти лет практически ежегодно корректировался механизм определения размера налога на прибыль и на основные фонды, что вселяло неуверенность потенциальным инвесторам. (См. подробно: *Ley del impuesto sobre la renta. Última reforma DOF 25-05-2012. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*).

Программа IMMEX объективно способствовала развитию взаимодействия между иностранными и национальными предприятиями, действовавшими как в рамках данной программы по одним фискальным правилам, так и вне ее. Свидетельством этому служит заметный рост потребления местного сырья, упаковочного и другого рода материалов с 3,4% в 2005 г. до 23% в 2007 г. и до 30% в 2011 г. и, соответственно, сокращение потребления импортных материалов с 90% до 70%., а также рост их платежей по различным статьям национальных услуг (аренда, вода, электричество, связь, транспорт, фрахт и т.п.) с 1,9 млрд долл. в 2007 г. до 2,5 млрд долл.⁴⁴.

Указанное взаимодействие повлекло за собой подготовку и привлечение дополнительного числа местных специалистов, что отразилось на росте соотношения инженерно-управленческого аппарата к общему числу работников с 8,5% в 2005 г. до 11% в 2007 г. и до 14,6% в 2012 г.⁴⁵.

За последние пять лет (2007—2012 гг.) заметно возросли продажи IMMEX на внутреннем рынке, о чем свидетельствует рост их доходов по этой статье с 6 до 11 млрд долл. Правда, на столько же, а именно с 9 до 14 млрд долл., выросли их доходы и от экспорта⁴⁶. Тем не менее сам этот факт имеет важное значение прежде всего в плане пополнения национального бюджета, поскольку это автоматически влечет за собой уплату всех налогов на общих основаниях, включая НДС на импортные товары.

В то же время положительные сдвиги, наметившиеся в первом десятилетии XXI в., также нельзя оценивать однозначно. Потребление местных материалов пока еще сводится преимущественно к сырьевым товарам и низкотехнологичной продукции. Производство же современных наукоемких товаров продолжает базироваться на импортных компонентах, поставляемых материнскими компаниями высокоразвитых стран, преимущественно из США. Подготовка квалифицированного местного инженерного и управленческого персонала, а также разработки в области автомобилестроения и электроники, которые стали вести на мексиканской территории такие фирмы, как «Delphi», «Valeo», «Visteon», «Thompson», «Philips», «Samsung» и «Sony», остаются монополией материнских ТНК. В результате наблюдается очевидный парадокс. Как отмечает А.В.Бобровников, «несмотря на немалые усилия, предпринимаемые Мексикой по развитию НИОКР, с 2006 по 2011 г. по уровню конкурентоспособности она не поднялась, а наоборот спустилась с 58 на 66-е место в мире. Будучи одним из лидеров ОЭСР по экспорту информационного и телекоммуникационного оборудования, Мексика находится в самом конце рейтинга по показателям развития науки, технологий и инновационной активности. А вместо предусматривавшегося повышения темпа прироста экономики до 5% он составил в 2007—2011 г. в среднем около 1,5%»⁴⁷. И в этом вновь отразилась углубляющаяся зависимость мексиканской экономики от положения дел в США. Разразившийся там в 2008 г. финансово-экономический кризис привел в 2009 г. к падению ВВП на 6,2%, к сокращению частных и государственных инвестиций в среднем на 16%, к падению экспорта товаров и услуг на 13%. При этом ежегодный рост безработицы увеличился с 3,6% в 2005 г. до 5,2% в 2011⁴⁸. В настоящее время экономика Мексики все еще находится в процессе преодоления последствий данного кризиса, который уже стал глобальным.



После вступления Мексики в NAFTA и особенно с наступлением XXI в. сборочные экспортные предприятия стали играть определяющую роль в развитии и характере мексиканской экономике. В условиях, когда экспорт превратился в ее главный движущий фактор, составляя около 30% ВВП, из 35 тыс. предприятий-экспортеров, действующих в стране, только седьмая их часть, а именно 5102 промышленных ЕМЕ, поставляли в 2011 г. за рубеж товаров на сумму 159 млрд долл., т.е. 61% от общего экспорта национальной обрабатывающей промышленности, или 18% ВВП⁴⁹. Это говорит о неравномерности развития различных секторов экономики, где сформировалось два разных полюса: один — современный, работающий на экспорт, бурно развивающийся и выпускающий высокотехнологичную и конкурентноспособную продукцию, представленный главным образом иностранными ЕМЕ, другой — традиционный, представленный национальными предприятиями, работающий на внутренний рынок, располагающий отсталой технологией, в большинстве случаев не выдерживающий конкуренции с предприятиями первого полюса, и, следовательно, неизмеримо отстающий от него в своем развитии. Как следствие — усиление территориальной социально-экономической дифференциации, поскольку свыше 57% персонала, занятого в IMMEX, приходится всего на 5 штатов из 32 — Чиуауа (14%), Нуево-Леон (12,5), Баха Калифорния (12,4), Коауила (9,5), Тамаулипас (9%)⁵⁰.

В новых условиях бывшие ЕМЕ утратили свой прежний особый статус временных предприятий-субподрядчиков, работающих только на зарубежные ТНК, увеличивая свои продажи на внутреннем рынке и подключая к своей производственной цепочке мексиканских производителей, что дает основания говорить о своего рода конвергенции национальных и иностранных ЕМЕ. При этом данная конвергенция относительная, поскольку разработка и производство высокотехнологичных компонентов остается за пределами Мексики.

Став такими же налогоплательщиками, как и национальные предприятия в рамках IMMEX, ЕМЕ превратились в часть общего хозяйственного комплекса Мексики и в основной канал вхождения ее рынка в глобальную экономику, прежде всего через экономику США, на которые в 2010 г. приходилось 147 млрд, или 92,4% от всех продаж по программе IMMEX⁵¹. В то же время, будучи целиком зависимыми от рынка США, как национальные, так и иностранные предприятия IMMEX, с одной стороны, становятся заложниками положения дел в экономике северного соседа, а с другой — выступают главным инструментом превращения Мексики в производственный филиал американских ТНК, что ставит на повестку дня острую необходимость диверсификации ее внешнеэкономических отношений.

Развитие Мексики на современном этапе, в соответствии с известной концепцией Энрике Кардозо и Энцо Фалетто, можно охарактеризовать как ассоциированно-зависимое, определяемое в значительной мере не внутренними, а внешними факторами. Данная зависимость может не только сохраняться, но и углубляться по мере расширения разрыва в уровне разработки и внедрения научно-технологических инноваций, о чем уже свидетельствует опыт стран юго-восточной Азии. Как отмечает В.А.Красильщиков, «ни одна страна из числа «тигров» не успела соз-

дать собственную научно-технологическую базу своей экспортно-ориентированной экономики»⁵².

Пример Мексики показывает, что страны, в силу субъективных или объективных причин не уделяющие приоритетного внимания развитию образования, фундаментальной и прикладной науки, в современных условиях глобализации обречены на превращение их производства в сборочные предприятия, а сам их рост и развитие могут стать только догоняющими.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Подробнее см.: C.G ó m e z V e g a. El Desarrollo de la industria de la maquila en México. — Problemas del desarrollo, vol. 35, N 138. México, 2004, p. 57—85.

² J.A l o n z o, J.C a r r i l l o, O.C o n t r e r a s. Trayectorias tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México. — CEPAL. Serie Desarrollo productivo 72. Santiago de Chile 2000, p. 9.

³ Подробнее см.: O.F.C o n t r e r a s, L.F.M u n g u í a. Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico. — Región y sociedad, vol. 19, número especial. México, 2007.

⁴ J.L.J a s s o A y a l a. Maquiladoras en México. — Auditoría de Horwath Castillo Miranda. Artículos. Monterrey, 2008. — www.horwarth.com.mx

⁵ O.F.C o n t r e r a s, L.F.M u n g u í a. Op. cit.

⁶ Nueva reglamentación para la industria maquiladora. — Comercio exterior. México, vol. 54, 2004, N 1, p. 80—86.

⁷ Ibidem.

⁸ Ibidem.

⁹ См.: Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990

¹⁰ J.C o n t r e r a s. Las maquiladoras en México como catalizador de la Globalización. — <http://www.joseacontreras.net/empmex/maquila1.htm>

¹¹ См.: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. — <http://www.nafta-sec-alena.org>

¹² Подробнее см.: L.B e n d e s k y, E. d e l a G a r z a. La Industria maquiladora de exportación en México: mitos y realidades. México, 2003. p. 4. — <http://docencia.izt.unam.mx>

¹³ INEGI. Industria maquiladora de exportación, Febrero 2007. — www.inegi.oeg.mx

¹⁴ J.M e n d i o l a. México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa. — www.eclac.cl/publicaciones/xm/1/4571/lcl

¹⁵ J.A l o n z o. Op.cit., p. 10.

¹⁶ Ibid., p.11, 47; SECOFI. Directorio electrónico de la industria maquiladora de exportación. México, mayo, 1999.

¹⁷ J.A l o n z o. Op. cit., p. 10

¹⁸ Ibidem, Gráfico 5.

¹⁹ L.B e n d e s k y. Op. cit., p. 3.

²⁰ Подсчитано по: Banco de México. Informe Anual 2000, p. 129.

²¹ См.: Decreto de promulgación del Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta (DOF febrero 3, 1994). — Diario Oficial de la Federación del 22 de julio del 2003.

²² Подсчитано по: Banco de México. Informe Anual. 2000, p. 186. — www.banxico.org.mx

²³ M.C.G ó m e z V e g a. El Desarrollo de la industria de la maquila en México. — Problemas del desarrollo, vol. 5, N 138. México 2004, p. 63.

²⁴ См. Banco de México. Informe Anual. 2004, p. 180.

²⁵ L.B e n d e s k y. Op. cit., p. 73.

²⁶ Excelsior. México, 28.II.1999.

²⁷ Industria maquiladora de exportación. INEGI. Estadísticas económicas, Febrero 2007.

²⁸ J.A l o n z o. Op. cit., p. 41—45; Banco de México. Informe anual, 2000, p. 21.

²⁹ L.B e n d e s k y. Op. cit., p. 99.

³⁰ E.A c e v e d o F e r n á n d e z. Causas de la recesión de la industria maquiladora. — Momento Economico. Mexico, 2002, N 124, p. 11—25, www.inegi.org.mx

³¹ Ibid., p. 13.

- ³² Подробнее см.: J.L.Jasso Ayala. Op. cit., p. 6—7.
- ³³ См.: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- ³⁴ E.Acevedo Fernández. Op. cit., p. 20.
- ³⁵ J.Carrillo. La Industria maquiladora en México. ¿Evolución o agotamiento? — Comercio Exterior. México, 2007, vol. 57, N 8, p. 668.
- ³⁶ Подробнее см.: J.L.Jasso Ayala. Op. cit., p. 6—8.
- ³⁷ См.: Fox y Koizumi firman tratado de libre comercio. — <http://www.terra.com>
- ³⁸ Подсчитано по: Industria maquiladora de exportación. Estadísticas Económicas. INEGI, Febrero 2007 — www.inegi.org.mx
- ³⁹ См.: Diario Oficial de la Federación. México, 1 de noviembre de 2006.
- ⁴⁰ INEGI. Estadística mensual del Programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), Octubre 2011.
- ⁴¹ INEGI. Boletín de prensa, 11.VII.2012, N 233/12.
- ⁴² Ibidem.
- ⁴³ Estadística sobre establecimientos con Programa IMMEX. Octubre 15 de 2012. Estadística mensual sobre Establecimientos con Programa IMMEX. 14.XII.2012. — <http://www.inegi.org.mx>
- ⁴⁴ Подсчитано по: INEGI 2007, INEGI 2007—2011.
- ⁴⁵ Подсчитано по: INEGI 2007; 2007—2011; 2012.
- ⁴⁶ Подсчитано по: INEGI. 2007—2011; INEGI. Estadística sobre Establecimientos con Programa IMMEX, 15.X.2012.
- ⁴⁷ А.В.Бороников. Мексика сохраняет свой шанс. Латинская Америка, 2013, № 2.
- ⁴⁸ Banco de México. Informe Anual, 2011, p. 68.
- ⁴⁹ J.I.Martínez Cortés. Nueva estrategia de exportación a través de la experiencia IMMEX. El Financiero, 11.XI.2011.
- ⁵⁰ Подсчитано по: INEGI. Estadística mensual del Programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación, Octubre, 2011.
- ⁵¹ J.I.Martínez Cortés. Op. cit.
- ⁵² V.Krasilshnikov. En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática. — Iberoamérica, 2013, N 1.