

Н.А. Школяр, Е.К. Пивикова

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК МЕКСИКИ



Издательство «Весь Мир»



Институт Латинской Америки
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК МЕКСИКИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Н.А. Школяр, Е.К. Пивикова

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК МЕКСИКИ

Москва
Издательство «Весь Мир»
2019

УДК 339(7)
ББК 65.428(7Мек)
Ш 67

Рецензенты:

**к.и.н. Макухин А.А., к.э.н. Разумовский Д.В., к.э.н. Симонова Л.Н.,
к.э.н. Тайар В.М.**

Опубликовано в России

ISBN 978-5-7777-0803-8

© ФГБУН ИЛА РАН, 2019
© Школяр Н.А., Пивикова Е.К., 2019
© Издательство «Весь Мир», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ	7
ВВЕДЕНИЕ	9
Глава 1. Предпосылки для развития бизнеса в Мексике.....	12
1.1. Природный потенциал	12
1.2. Трудовые ресурсы	15
1.3. Политическая вовлеченность.....	18
1.4. Макроэкономическая ситуация	21
1.5. Финансовая устойчивость	25
1.6. Инвестиционная привлекательность.....	27
Глава 2. Внешнеэкономическая открытость Мексики.....	33
2.1. Политика свободной торговли	33
2.2. Пересмотр НАФТА	38
2.3. Торговля с латиноамериканскими странами и участие в ТА.....	44
2.4. Развитие партнерства с Китаем и другими странами Азии	49
2.5. Торговые отношения со странами Европейского союза	55
2.6. Участие в Транстихоокеанском партнерстве	62
2.7. Состояние торговли с Евразийским экономическим союзом.....	68
Глава 3. Отраслевые возможности	78
3.1. Добыча и производство металлов.....	78
3.2. Преобразования в энергетике.....	85
3.2.1. Демонополизация нефтяной отрасли.....	85

3.2.2. Импорт природного газа.....	92
3.2.3. Развитие электроэнергетики.....	95
3.2.4. Формирование рынка нефтепродуктов.....	102
3.2.5. Инфраструктура снабжения нефтепродуктами.....	107
3.3. Рынок химической продукции.....	107
3.3.1. Фармацевтика.....	110
3.3.2. Удобрения.....	112
3.4. Рынок сельхозпродукции.....	114
3.4.1. Растениеводство.....	117
3.4.2. Алкогольные напитки.....	118
3.4.3. Животноводство.....	120
3.4.4. Зерновые.....	122
3.4.5. Сельхозтехника.....	123
3.5. Развитие туристической индустрии.....	125
Глава 4. Транспорт и производство транспортных средств.....	131
4.1. Автомобильный транспорт и производство автомобилей.....	131
4.2. Авиационные перевозки и рынок авиатехники.....	138
4.3. Морской транспорт.....	143
4.4. Железнодорожное сообщение.....	144
4.5. Трубопроводная инфраструктура.....	146
4.6. Система городского транспорта.....	148
Глава 5. Условия ведения бизнеса в Мексике.....	150
5.1. Общие условия доступа на рынок.....	150
5.2. Типы компаний и порядок их учреждения.....	154
5.3. Потенциальные партнеры.....	156
5.4. Налоговые обязательства.....	160
5.5. Режимы внешнеторговых операций.....	163
5.6. Системы расчетов.....	169
5.7. Каналы распределения.....	170
5.8. Особенности государственных закупок.....	172
5.9. Культурные особенности переговоров.....	174
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	177
Список таблиц.....	177
Список рисунков.....	179
Библиография.....	182

ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

ANIERM	— Ассоциация экспортеров и импортеров
ANIQ	— Национальная ассоциация химической промышленности
ASA	— Аэропорты и вспомогательные услуги
BANXICO	— Банк Мексики
CANACERO	— Национальная палата по стали
CFE	— Федеральная комиссия по электроэнергии
Cofepris	— Федеральная комиссия по защите от санитарных рисков
COMCE	— Мексиканский предпринимательский совет по внешней торговле
FONATUR	— Национальный фонд развития туризма
IEPS	— специальный налог на продукцию и услуги
INEGI	— Национальный институт статистики и географии
ISAN	— налог на приобретение нового автомобиля
ISR	— подоходный налог
IVA	— налог на добавленную стоимость
MORENA	— партия «Движение национального возрождения»
NREN	— Национальный реестр иностранных инвестиций
RFC	— Федеральный номер налогоплательщика
SAT	— Служба налоговой администрации
АПК	— агропромышленный комплекс
АТР	— Азиатско-Тихоокеанский регион
АТЭС	— Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
ВВП	— валовой внутренний продукт
ВПСТТП	— Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транс-тихоокеанском партнерстве
ВТО	— Всемирная торговая организация
ЕС	— Европейский союз
ЕЭС	— Евразийский экономический союз
ИРП	— Институционно-революционная партия
ЛА	— Латинская Америка

МВФ	— Международный валютный фонд
МИКТА	— группа стран: Мексика, Индонезия, Южная Корея, Турция, Австралия
МПК	— межправительственная комиссия
МСП	— малые и средние предприятия
НАФТА	— Североамериканское соглашение о свободной торговле
НПЗ	— нефтеперерабатывающий завод
НПР	— национальный план развития
ООН	— Организация Объединенных Наций
ОЭСР	— Организация экономического сотрудничества и развития
ПДР	— Партия демократической революции
ПИИ	— прямые иностранные инвестиции
ПНД	— Партия национального действия
ПТ	— Партия труда
СПВЗИ	— соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций
ССТ	— соглашение о свободной торговле
СЭЗ	— свободная экономическая зона
ТА	— Тихоокеанский альянс
ТНК	— транснациональная компания
ТТП	— Транстихоокеанское партнерство
ТЭС	— торгово-экономические связи

ВВЕДЕНИЕ

Смена внешнеэкономического курса в США и превращение Вашингтона из лидера глобализации и свободы торговли в сторонника агрессивного протекционизма оказала глубокое влияние на поведение большинства участников мировой торговли. Она спровоцировала торговую войну между США и их основными партнерами, в которой каждая из стран-участниц стремится отстоять свои интересы, найти свою нишу, сохранить и приумножить свои преимущества в международном разделении труда, расширить свои конкурентные возможности. В этот процесс втянуты не только США и Китай, но также и многие другие страны, особенно те, которые наиболее зависимы от американского рынка. В первую очередь это касается Мексики, экономика которой высоко интегрирована с северными соседями в рамках трехстороннего соглашения с США и Канадой. Сложившаяся ситуация, вызванная протекционистской политикой США, с одной стороны, провоцирует неуверенность в поведении инвесторов в Мексике, а с другой — открывает возможности для бизнеса новым игрокам, учитывая намерения президента Мексики М.А. Лопеса Обрадора диверсифицировать внешнеэкономические связи.

В последние три десятилетия растет интенсивность политических, деловых, культурных, туристических и образовательных связей Мексики со многими государствами мира. Эта страна находит взаимопонимание с другими членами «Группы — 20» по вопросам международной экономики, координации действий по развитию и реформированию мировой финансовой системы, многосторонних финансовых институтов. Она является членом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), а также многих региональных и международных финансово-экономических институтов и форумов.

На протяжении последних десятилетий Мексика превратилась в один из центров международной торговли, вложения прямых ино-

странных инвестиций (ПИИ) и приложения деловой активности бизнесменов из многих стран. Предпосылками стратегических решений многих зарубежных компаний в выходе на мексиканский рынок стали: высокий экономический потенциал, включающий его природно-ресурсную, производственную, трудовую, научно-техническую и экспортную составляющие, выгодное расположение вблизи крупнейшего мирового рынка — США, благоприятные условия ведения бизнеса в этой стране.

В последние годы ситуация в Мексике характеризовалась невысокими, но стабильными положительными макроэкономическими показателями, устойчивым экономическим ростом, предсказуемой внешнеторговой политикой и динамичным развитием отраслевых рынков. Несмотря на наличие рисков, вызванных коррупцией и криминальной обстановкой в ряде мексиканских штатов, эта страна продолжает привлекать интерес транснациональных компаний (ТНК), иностранных инвесторов и международных операторов внешнеэкономической деятельности. За предшествующие три десятилетия многие проекты иностранного и местного капитала были реализованы на территории Мексики: созданы финансовые структуры, построены современные автомобилестроительные заводы, предприятия электроники, приборостроения и авиастроения, перерабатывающие сельскохозяйственные комбинаты, инфраструктурные и логистические центры, гостиничные комплексы. Интернационализация экономики страны способствовала развитию национальных предпринимательских групп, диверсификации производства и повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции. Толерантность местного делового сообщества способствует появлению новых инвесторов и операторов экспортно-импортных операций, которые открывают для себя в этой стране возможности расширения своего бизнеса.

Данная монография призвана раскрыть потенциал экономики Мексики, представить ее внешнеэкономическую политику, описать состояние транспортной инфраструктуры, рассмотреть условия ведения бизнеса в этой стране, провести анализ отраслевых рынков, то есть дать характеристику ключевых аспектов, которые учитываются при формировании стратегии выхода компании на новый рынок¹.

При подготовке работы использовались открытые материалы мексиканских и российских министерств и ведомств, предприниматель-

¹ Чан В.Л. Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки // Молодой ученый. 2011, № 7. Т. 1. С. 121–124. URL <https://moluch.ru/archive/30/3419/> (дата обращения: 25.03.2019).

ских организаций и отдельных компаний, а также средств массовой информации. Учитывая расхождения национальных данных о внешней торговле, для проведения анализа внешнеторговых потоков Мексики использована статистическая база Международного торгового центра (Trade Map – International trade center).

Авторы выражают благодарность за поддержку своим близким, признательность коллегам по дипломатической службе, с которыми довелось работать в этой стране, а также руководителям ИЛА РАН В.М. Давыдову и Д.В. Разумовскому, Л.Н. Симоновой, А.А. Лавут и другим сотрудникам Института, предложения которых оказали помощь в подготовке данной работы.

Глава 1

ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В МЕКСИКЕ

На формирование общих предпосылок развития бизнеса в Мексике и вовлечение его в международные производственные цепочки большое влияние оказывает наличие ряда факторов: богатого природно-климатического потенциала, емкого рынка рабочей силы, регулярной сменяемости политических элит, макроэкономической стабильности и финансовой устойчивости.

1.1. Природный потенциал

Одна из основных предпосылок развития национальной экономики Мексики и ее привлекательности для иностранного капитала состоит в наличии на ее территории многообразных природных ресурсов: минеральных, земельных, водных, лесных, биологических, энергетических и климатических.

Мексика располагает залежами разнообразных руд, что способствовало развитию горнодобывающей промышленности и обеспечению первичным сырьем многих отраслей национальной экономики. Она занимает ведущие места в мире по запасам серебра и золота, меди, молибдена, цинка. По территории мексиканских штатов Герреро и Оахака проходит золотоносный пояс, включающий месторождения «Филос», «Серо Лимон» и «Иксуатлан»¹. Крупные месторождения серебра расположены в штатах Идальго, Сакатекас, Чиуауа.

На северо-западе страны находится территория богатая медью, которая включает месторождения: «Кананеа», «Каридад», «Марикита». Залежи железа найдены на тихоокеанском побережье Мексики. Месторождения марганцевых руд расположены в штатах Чиуауа, Нижняя

¹ Минеральное сырье: от недр до рынка / Отв. ред. А.П. Ставский. М., 2011. Т. 2. С. 137.

Калифорния и Идальго. Месторождение «Моланго» является крупнейшим во всей Северной Америке по запасам марганца.

На территории Мексики разведано свыше 200 месторождений свинцово-цинковых руд, в которых содержатся также мышьяк, висмут, кадмий, серебро, золото, ртуть, сурьма. К крупным месторождениям относятся «Сан-Франсиско-дель-Оро», «Санта-Эулалия», «Реформа» и «Фреснильо». На территории страны и в Мексиканском заливе выявлено около 350 месторождений нефти и около 200 — газа.

Мексика располагает обширными земельными ресурсами, многообразие которых обусловлено уникальным географическим расположением одновременно в тропиках и субтропиках, своеобразным горным рельефом. Между тем только 18% земельных ресурсов используется в хозяйственной деятельности страны. Почвы страны малоплодородные и требуют применения различных видов удобрений. Около 90% обрабатываемых земель в Мексике подвержены водной и ветровой эрозии.

Вследствие особенностей рельефа и из-за климатических условий пресные водные ресурсы распределены неравномерно. На севере и западе Мексики протекают горные реки, а на восточном побережье и на юге страны находятся самые протяженные реки. Наиболее крупные из них (Рио-Гранде, Колорадо, Грихальва) могут использоваться для судоходства. Некоторые реки на востоке страны пригодны для строительства гидроэлектростанций. Несмотря на наличие в Мексике более 150 рек, в силу их неравномерного расположения, для почти половины населения завозится питьевая вода.

Лесные ресурсы Мексики занимают около $\frac{1}{5}$ ее территории и почти не используются в промышленных целях. Самые влажные леса Мексики находятся на полуострове Юкатан, в штатах Табаско, Веракрус и Чиapas. В штате Нижняя Калифорния и на северо-востоке страны находятся пустыни и полупустыни, основной растительностью которых являются кактусы. В южной части Мексиканского нагорья растительность степная, представленная колючими кустарниками, а в тропических лесах юго-западного побережья Мексиканского залива растут бамбук, папоротники и орхидеи.

Мексика относится к странам со значительными региональными климатическими различиями — от прохлады высокогорных поясов до жаркого климата прибрежной равнины. Климат в большей части страны тропический, а на севере — субтропический и сильно изменчив в зависимости от характера рельефа. С востока и запада на территорию Мексики проникают влажные тропические воздушные массы. Северо-западная часть территории, не защищенная от ветров, дую-

щих из центральных частей Северной Америки, имеет сухой континентальный климат.

Для внутренних регионов Мексики характерен тропический климат, где встречаются экстремальные условия засушливости и высоких температур. На берегу Калифорнийского залива средняя температура колеблется от 15°C до 30°C. Жаркая влажная климатическая зона представлена на побережьях Мексиканского залива и Тихого океана, где температура изменяется от 15°C до 40°C. Благоприятные климатические условия способствуют эксплуатации полезных ископаемых, развитию различных отраслей национальной экономики, особенно туризма.

Главным фактором, стимулирующим приток иностранного капитала, является географическое положение страны. Мексика расположена между двумя океанами, Тихим и Атлантическим, что открывает благоприятные возможности для морских транспортных путей в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), в Европу и Африку. Она располагает крупной территорией (1958,2 тыс. кв. км), в четыре раза превышающей площадь своей бывшей метрополии — Испании. По этому показателю она уступает в Латинской Америке только Бразилии и Аргентине.

Граница Мексики на севере страны протянулась на 3152 км и стала тем самым геостратегическим преимуществом, которое определило перспективы ее экономики, обеспечив доступ на богатый потребительский рынок США с населением в 329 млн человек. Эта географическая особенность стала условием глубокой интеграции Мексики с США в самых различных сферах, а в период президентства Д. Трампа (который начал строить стену на границе) — основной причиной противоречий. На юге Мексика граничит с Гватемалой (956 км) и Белизом (193 км), расположенными на Центральноамериканском перешейке, соединяющем Северную и Южную Америку. Это стратегическое положение позволяет Мексике позиционироваться в качестве сухопутного моста между рынками стран Латинской Америки, США и Канады.

Мексика располагает многообразным природно-ресурсным потенциалом, включающим природные богатства мирового значения, которые лишь частично вовлечены в хозяйственный оборот и требуют дальнейшего освоения, что привлекает внимание и становится объектом анализа стратегических инвесторов.

1.2. Трудовые ресурсы

Важнейшим фактором экономического развития Мексики является наличие трудовых ресурсов, то есть части населения страны, обладающей физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно-полезным трудом. За период с 1980 г. по 2018 г. население Мексики за счет естественного прироста выросло с 66 млн до 127 млн человек. Средний возраст мексиканцев составляет 26 лет. Ежегодный прирост экономически активного населения составляет около 1,3 млн человек, что вызывает необходимость создания около 800 тыс. новых рабочих мест.

Население Мексики многообразно, жителями страны являются белые (около 10%) — потомки колонистов, чаще всего самые обеспеченные и образованные граждане, метисы (60%) — люди среднего достатка, индейцы (30%) — самая бедная и необразованная часть населения, занимающаяся мелкой торговлей и сельским хозяйством.

Ситуация на рынке труда является одной из наиболее острых социально-экономических проблем Мексики, вызванной высоким уровнем неформализованных трудовых отношений. Официальный уровень безработицы в 2018 г. составил 3,3%² — самый низкий показатель за последние десять лет, а самый высокий уровень безработицы был зафиксирован в 2009 г. (5,5%). Однако официальные показатели не учитывают скрытой безработицы и индивидуальной занятости. В Мексике исходят из того, что если человек один месяц в году имел сезонную работу, то его уже не включают в число безработных. Этот подход позволяет иметь невысокий официальный уровень безработицы при том, что третья часть экономически активного населения не имеет постоянной работы.

В официальной структуре экономически активного населения 65,8% являются наемными и оплачиваемыми работниками, 4,5% причисляют к хозяевам или работодателям, а 29,7% считают «самозанятыми», которые на самом деле не имеют постоянной работы и их фактически можно отнести к безработным. В период с 2013 г. по 2017 г. было создано более 3 млн рабочих мест, а формальная занятость выросла на 15%. Общая численность занятых в Мексике превышает 53,7 млн человек (см. Табл. 1.1), из которых 61% трудятся в сфере услуг, 26% —

² INEGI. Comunicado de prensa núm. 481/17. Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo1 cifras durante el tercer trimestre de 2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/enoe_ie/enoe_ie2017_11.pdf (дата обращения: 11.01.2018)

в промышленности, 13% — в сельском хозяйстве. По индексу качества рынка труда среди стран Латинской Америки Мексика в 2017 г. заняла 13-е место из 17 стран региона¹.

Невысокий уровень заработной платы и падение ее реальной покупательной способности ограничивает возможности внутреннего спроса. Размер минимальной заработной платы устанавливается путем достижения соглашения между правительством, предпринимательскими организациями, и профсоюзами трудящихся. Минимальная номинальная заработная плата в Мексике выросла в период с 2012 по 2018 г. с 60,68 (около 3 долл.) до 88,38 песо (4,38 долл.) в день². С 1 января 2019 г. президент Мексики А.М. Лопес Обрадор повысил ее до 102,88 песо (5,1 долл.) в день, а для приграничной с США зоны до 176,72 песо (8,78 долл.)³.

На мексиканском рынке труда существуют различия в стоимости рабочей силы и квалифицированных специалистов в зависимости от отраслей и регионов. В 2016 г. среднемесячная заработная плата инженеров составляла около 16 тыс. песо (около 950 долл.), специалистов — 11 тыс. песо (около 660 долл.), рабочих — 6,2 тыс. песо (около 380 долл.)⁴. По отраслям экономики наиболее высокие зарплаты отмечались в горнодобывающей промышленности, телекоммуникациях, строительстве и энергетике. Мексика входит в десятку стран с самым высоким уровнем заработной платы в автомобильной промышленности, которая составляет 8,10 долл. в час, однако он гораздо ниже размера заработной платы в Норвегии — 69 долл. в час⁵.

Интенсивному воспроизводству трудовых ресурсов в Мексике и повышению их качества способствует система образования и подготовки кадров. В 2017 г. в Мексике насчитывалось 5343 высших учебных заведений, в которых обучались 3,6 млн студентов⁶. Однако значительное количество молодого населения с дипломами о высшем образовании не имеют профессиональной практики и вынуждены пополнять армию безработных, находить занятие не по специальности или искать работу за рубежом. Доля занятых с высшим образованием в Мексике ниже, чем в Аргентине и Бразилии (см. Табл. 1.1).

¹ El Economista, 15.01.2018.

² El Economista, 01.02.2019.

³ El Economista, 07.03.2019.

⁴ El Economista, 14.10.2016.

⁵ El Financiero, 05.09.2017.

⁶ UNIÓN. Laura Islas. ¿Cuántas universidades hay en México? 08.12.2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.unioncdmx.mx/articulo/2017/12/08/educacion/cuantas-universidades-hay-en-mexico>

Таблица 1.1

Показатели трудовых ресурсов Мексики в сравнении с большими странами Латинской Америки в 2018 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	Аргентина	Бразилия	Мексика
Уровень безработицы, %	9,2	12,3	3,3
Экономически активного населения, тыс. чел.	21 709,2	166 314,2	93 266,5
Доля мужчин в экономически активном населении, %	46,9	47,5	47,5
Доля женщин в экономически активном населении, %	53,1	52,5	52,5
Общее численность занятых, тыс. чел.	11 744,7	90 764,0	53 721,2
Доля мужчин в общей численности занятых, %	56,5	56,3	61,7
Доля женщин в общей численности занятых, %	43,5	43,7	38,3
Доля занятых с высшим образованием, %	23,3	22,0	17,5

Источник: Международная организация труда (МОТ): Показатели рынка труда ЦУР. 14.09.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ilostat.org/data/bulk/>

Основная часть населения проживает в городах центральных и северных штатов страны. В структуре мексиканского общества более 63% населения являются бедными, около 10% причисляются к богатым и лишь 27% относятся к среднему классу⁷. Критериями, определяющими принадлежность жителя Мексики к среднему классу, являются: наличие собственного жилья, компьютера, ежеквартальное потребление напитков и продуктов питания за пределами дома на сумму около 300 долл., наличие кредитной карты. По показателю ВВП на душу населения Мексика в 2018 г. находилась на 74-м месте в мире — около 9,6 тыс. долл. в год, что на одну позицию выше, чем у Бразилии, и на одну позицию ниже, чем у Китая (см. Табл. 1.2).

Избыточное предложение рабочей силы и нехватка качественных рабочих мест с достойной заработной платой является одной из основных проблем Мексики и главной причиной эмиграции в США, где уже проживает около 35 млн граждан мексиканского происхож-

⁷ Отчет института о составе населения [Электронный ресурс] // Национальный институт статистики и географии (INEGI) [сайт]. Режим доступа: <http://www.inegi.org.mx/> (дата обращения: 11.01.2018)

дения, которые составляют 63% всех испаноговорящих жителей этой страны⁸.

Таким образом, большая численность населения Мексики, быстрые темпы его воспроизводства, преимущественно его молодой возраст, высокий уровень образования и разнообразие профессиональной подготовки свидетельствуют о наличии в этой стране трудовых ресурсов, размер которых не только удовлетворяет спрос внутреннего рынка на квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу, но и превышает его, вызывая эмиграцию за рубеж. Выходя на мексиканский рынок, иностранные компании при подборе персонала могут рассчитывать на возможность привлечения местных квалифицированных специалистов и рабочих, предлагая им заработную плату гораздо ниже, чем в развитых странах, что является одним из основных конкурентных преимуществ мексиканского рынка труда.

1.3. Политическая вовлеченность

В силу исторически сложившейся структуры мексиканского общества основную роль в политической и экономической жизни страны играют несколько сотен семейных групп, происхождение которых имеет колониальные, революционные или иммигрантские корни. Это создало предпосылки формирования нескольких групп элит, конкурирующих или сотрудничающих между собой, стремящихся к управлению государством и доступу к национальным ресурсам.

Борьба различных групп общества отразилась в содержании Конституции, принятой 5 февраля 1917 г.⁹, т.е. после завершения Мексиканской революции, начавшейся в 1910 г. Мексика стала федеративной республикой с президентской формой правления, а президент страны наделен полнотой исполнительной власти на 6-летний срок без права повторного избрания. Он имеет право вето на любой закон, которое может быть преодолено двумя третями парламентариев.

С 1920-х годов в Мексике официально существует многопартийная система. Однако с 1929 г. по 2000 г. у власти бессменно находилась Институционно-революционная партия (ИРП), что обеспечило

⁸ BBC NEWS: Las verdaderas cifras de los hispanos en EE.UU. y cuánto poder tienen. 15.03.2016. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160304_internacional_elecciones_eeuu_2016_cifras_latinos_if

⁹ Текст Конституции Соединенных Штатов Мексики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf> (дата обращения: 21.09.2018)

политическую стабильность, способствующую привлечению иностранных инвестиций и использованию внутренних факторов развития. В 1980-е годы руководство ИРП провозгласило курс на неолиберальную экономику и открытый рынок, признав необходимость социальных и политических преобразований, но при сохранении доминирующей роли государства. Конец XX столетия ознаменовался завершением исторического цикла 70-летнего бессменного правления ИРП, пришедшей к власти на волне Мексиканской революции и лишившейся этой власти в результате неолиберальных социально-экономических и политических преобразований¹⁰. В 2000 г. на президентских выборах победу одержал В. Фокс — кандидат от Партии национального действия (ПНД), которая была основана в 1939 г. Эта партия выступала за сокращение государственного регулирования экономики и за сочетание неолиберализма в экономике и неоконсерватизма в политике, приветствовала развитие частной инициативы и приватизацию государственной собственности. Ф. Кальдерон — кандидат от этой партии одержал победу и на президентских выборах 2006 г. Под его руководством Мексика придерживалась неолиберальной модели экономического развития и смогла повысить уровень бюджетной дисциплины, стабилизировать систему государственных финансов, привлечь крупные инвестиции из-за рубежа и достигнуть невысоких, но устойчивых макроэкономических показателей. Была улучшена схема взаимодействия администрации президента с представителями исполнительной и законодательной ветвей власти на федеральном и региональном уровне. Однако под влиянием международного финансово-экономического кризиса и внутренней политической напряженности экономические результаты работы оказались хуже итогов деятельности предшествующих мексиканских президентов.

Президентские выборы 2012 г. в Мексике обозначили очередной виток вовлеченности различных слоев общества в политическую борьбу. Руководство правых прикладывало все усилия, чтобы мобилизовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы, а также лояльные средства массовой информации. Однако кадровый дефицит ПНД привел к тому, что на первый план вышли политики, которые не имели достаточного опыта избирательной борьбы. В результате произошло заметное снижение политической популярности правящей партии. Победа досталась центристам и ее кандидату Э. Пенья Ньето, что привело к возврату к власти ИРП.

¹⁰ См. подробно: Мексика: парадоксы модернизации. М.: ИЛА РАН, 2013. С. 26—35.

В последние годы активизировались и другие политические силы Мексики: левоцентристская Партия демократической революции (ПДР), Зеленая экологическая партия, Партия труда (ПТ), а также Движение национального возрождения (MORENA), основатель которой А.М. Лопес Обрадор победил на президентских выборах 1 июля 2018 г. Этот 64-летний «политик, обличающий коррупцию и неолиберальный экономический курс страны»¹¹ является ветераном мексиканской оппозиции. Он стал главой государства с третьей попытки. В начале 2000-х он был мэром столичного округа, а в конце 1990-х возглавлял Партию демократической революции, от которой в 2012 г. баллотировался в президенты и проиграл Э. Пенья Ньето (ИРП) чуть более 6%. В 2006 г. А.М. Лопес Обрадор уступил Ф. Кальдерону (ПНД) менее 1%. Но в третий раз остановить его никому не удалось, т.к. он одержал убедительную победу, набрав более 53% голосов. На выборах 2018 г. его поддержали мексиканские избиратели именно потому, что они разочаровались в политическом истеблишменте страны и надеялись, что он наведет, наконец, порядок в стране и обеспечит достойный уровень жизни для всех. Образованное им в 2012 г. движение MORENA вовлекло в политическую борьбу широкие массы населения. В 2014 г. это движение было преобразовано в партию, которая получила простое большинство в Сенате и значительное количество мандатов в Палате депутатов, что дает возможность А.М. Лопес Обрадору проводить в жизнь любые задуманные им преобразования. Его правительство приступило к увеличению пенсий по старости, пособий матерям-одиночкам, повышению минимального уровня оплаты труда, предоставлению студентам кредитов на обучение, улучшению инфраструктуры городов и сельских районов. При этом он не собирается приватизировать крупные промышленные предприятия, обещает создать здоровый деловой климат для малого и среднего бизнеса, а также обеспечить условия для иностранных инвестиций.

Сложившаяся система сменяемости руководящей элиты в Мексике применяется не только в отношении президентской власти, но и при выборах губернаторов, руководителей муниципалитетов, ассоциаций, университетов, для которых также установлены Конституцией страны предельные сроки правления без права последующего переизбрания. Эта модель открывает доступ к исполнительной власти представителям различных политических течений, создает предпосылки для борьбы за власть на всех уровнях, обеспечивая условия для формирования

¹¹ *Хавьер Буэнростро. Ключи к пониманию выборов в Мексике // Латинская Америка 2018. № 2. С. 16–28.*

множественности элит и социального развития, а также обеспечивает политическую предсказуемость на шестилетний период. Последний фактор имеет существенное значение для бизнеса при определении стратегии его деятельности в Мексике.

1.4. Макроэкономическая ситуация

Динамика основных макроэкономических показателей Мексики отражает цикличность развития ее национальной экономики. Она является одним из ключевых аспектов анализа инвесторов и участников внешнеэкономической деятельности при принятии решений о выходе на местный рынок и формировании стратегии работы на нем.

По экономическому потенциалу Мексика занимает второе место в Латинской Америке, «находясь в негласной конкуренции с Бразилией, с которой ее постоянно сравнивают»¹². Она входит в так называемый «клуб триллиона» — ее ВВП превышает один трлн долл. США

Таблица 1.2

Основные показатели Мексики в сравнении с рядом стран в 2018 г.

Страна	Территория / Место в мире	Население / Место в мире	ВВП / Место в мире	ВВП на душу населения / Место в мире	Экспорт / Место в мире	Импорт / Место в мире
	млн км ²	млн человек	млрд долл.	тыс. долл.	млрд долл.	млрд долл.
Мексика	1,9 / 13	127 / 10	1 223 / 15	9,6 / 74	450,5 / 12	464,3 / 12
США	9,6 / 4	329 / 3	20 494 / 1	62,6 / 8	1 664 / 2	2 614 / 1
Канада	10,0 / 2	37 / 38	1 711 / 10	46,2 / 21	449,5 / 13	458,9 / 13
Россия	17,1 / 1	148 / 9	1 631 / 11	10,9 / 68	449,3 / 14	227 / 22
Китай	9,6 / 3	1 397 / 1	13 407 / 2	9,6 / 73	2 494 / 1	2 135 / 2
Аргентина	2,8 / 8	45 / 31	518 / 24	10,7 / 70	61,6 / 48	65,4 / 46
Бразилия	8,5 / 5	210 / 5	1 868 / 9	9,1 / 75	240 / 26	181 / 30

Источники: Международный валютный фонд 02.06.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.imf.org>; Trade Map – Trade statistics for international business development 02.06.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

¹² Давыдов В.М., Бобровников А.В. Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). М.: ИЛА РАН. 2009. 234 с.

(далее — долл.) по рыночному обменному курсу и в 2018 г. она заняла 15-е место в мире (см. Табл. 1.2). Динамика роста ВВП менее волатильна, чем в Бразилии и Аргентине, близка к среднелатиноамериканскому тренду, а с 2014 г. по 2018 г. ее показатели выше средних по региону (см. Рис. 1.1). В 2018 г. прирост ВВП составил 2%, на 0,1% ниже, чем в предшествующем году. В структуре ВВП Мексики торговля и услуги занимали 60,7%, на промышленность приходилось 30,1%, сельское хозяйство представляло 3,2%, прочие сферы — 6%.

В последние годы в стране наблюдается заметное ускорение роста цен на товары и услуги. Выросли цены на базовые товары потребительской корзины. Так, в январе 2018 г. данный показатель достиг своего максимума за последние годы, составив 8,8% в городах и 8,6% в сельской местности. Всплеск роста цен в начале 2018 г. был вызван влиянием в основном двух факторов: нервозности поведения рынков из-за неопределенности с НАФТА и президентскими выборами в Мексике. После выборов президента 1 июля и завершения в конце августа 2018 г. переговоров между Мексикой и США по новому соглашению о свободной торговле эти факторы перестали оказывать влияние на динамику цен, и по итогам года показатель инфляции оказался ниже 2017 г.

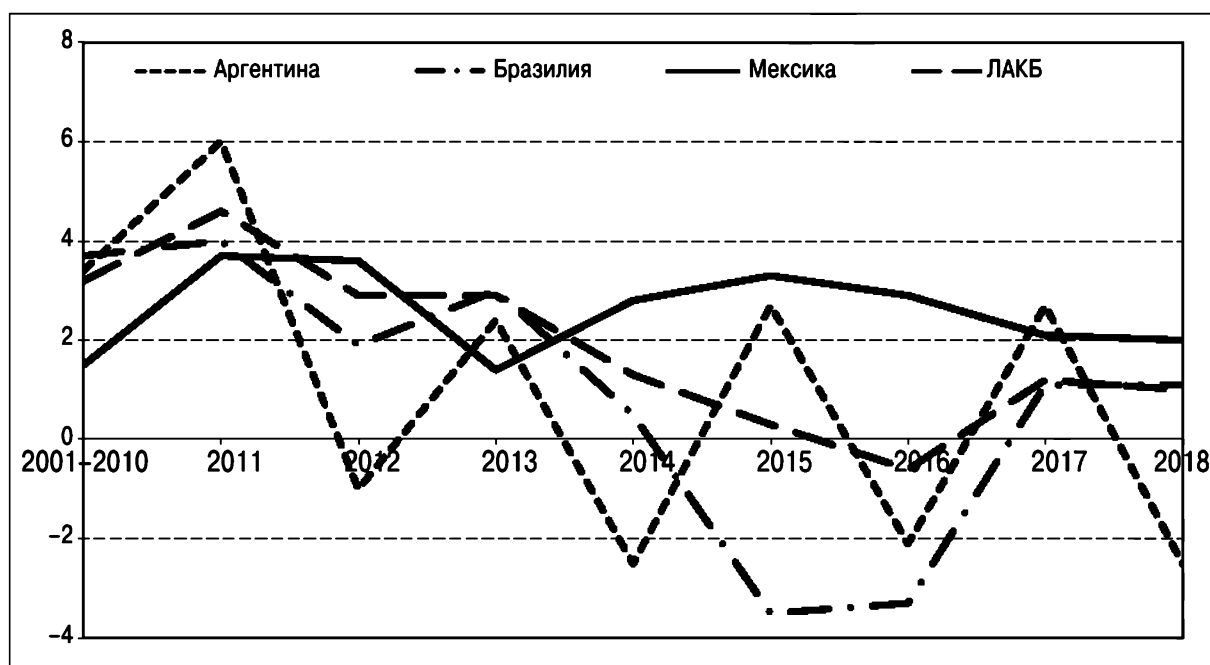


Рисунок 1.1. Динамика прироста ВВП Мексики в сравнении с Аргентиной, Бразилией и средними показателями по странам ЛАКБ в 2008–2018 гг., %

Источник: Международный валютный фонд (МВФ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.imf.org>

Темп инфляции Мексики сократился с 8,9% в 2000 г. до 2,1% в 2015 г., а в ноябре 2017 г. достиг 6,77%¹³ – самого высокого показателя за последние 17 лет, и в 2018-м он снизился до 4,55%¹⁴. В контексте сравнения с другими крупными странами Латинской Америки по темпам инфляции Мексика находится ниже средней линии по региону, а в сравнении с Аргентиной, где отмечаются высокие показатели инфляции, динамика роста цен выглядит более приемлемой для выхода новых компаний на мексиканский рынок (см. Рис. 1.2).

На протяжении последнего десятилетия монетарная политика Мексики сдерживала влияние волатильности мировых рынков на финансовую стабильность этой страны. Центральный банк осуществлял управление ставкой рефинансирования, регулировал обменный курс национальной валюты с целью поддержания ликвидности на внутреннем рынке, принимал меры для создания антикризисной «подушки» за счет кредитов международных финансовых организаций. Эта политика позволила увеличить золотовалютные резервы с 81 млрд долл.

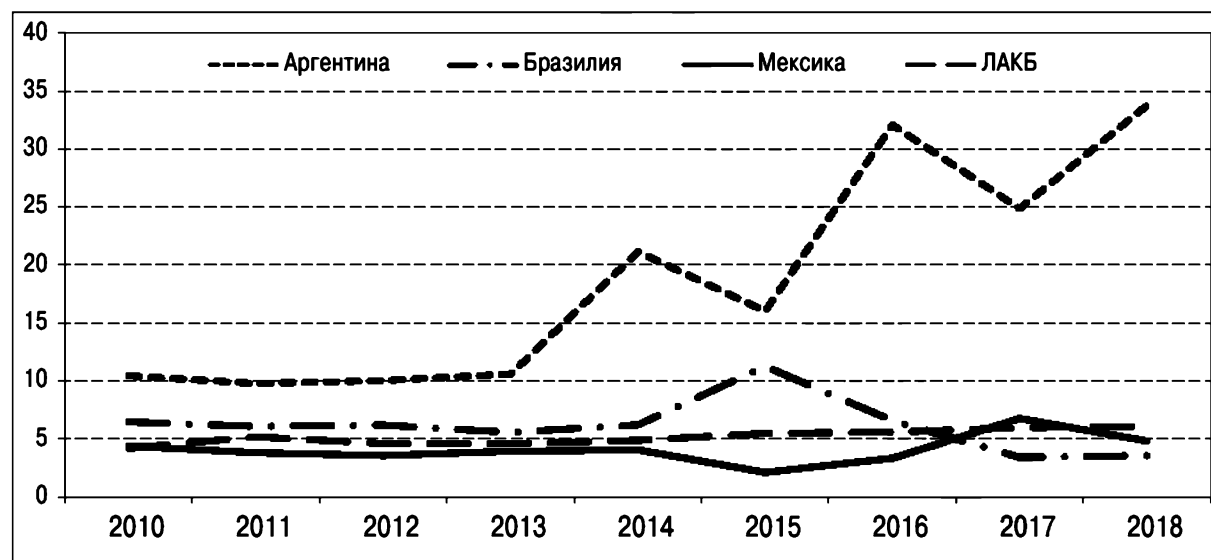


Рисунок 1.2. Динамика темпов инфляции Мексики в сравнении с Аргентиной, Бразилией и средними показателями по странам ЛАКБ в 2010–2018 гг., %

Источники: Банк Мексики BANXICO [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.banxico.org.mx; Центральный Банк Бразилии. Banco Central de Brasil. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Ingl/indecoi.asp>; Центральный Банк Аргентины. Banco Central de la República Argentina. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp; Международный валютный фонд [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.imf.org>

¹³ Банк Мексики BANXICO. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.banxico.org.mx (дата обращения: 11.01.2018)

¹⁴ Банк Мексики BANXICO. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.anterior.banxico.org.mx/portal-inflacion/inflation.html> (дата обращения: 06.06.2019)

в 2009 г.¹⁵ до 174 млрд долл. в 2013 г. и поддерживать на том же уровне в 2017 г. — 173 млрд долл.¹⁶

Среднегодовой обменный курс национальной валюты опустился с 15,8 мексиканских песо за 1 американский доллар в 2015 г. до 20,8 песо в 2018 г. Центральный банк периодически повышал процентную ставку, которая с 31 марта 2016 г. по 5 октября 2018 г. выросла с 3,75% до 7,7%¹⁷.

В условиях отсутствия возможности получения в стране хорошо оплачиваемой работы миллионы мексиканцев вынуждены были покинуть свою родину. Подавляющее большинство отправились на заработки в США. Их денежные переводы стали существенной частью национального дохода страны. В 2018 г. был зафиксирован самый высокий показатель денежных переводов из-за границы в Мексику — 30,5 млрд долл., что составляет 2,7% ВВП страны (см. Рис. 1.3)¹⁸.

Фискальная политика Мексики направлена на укрепление государственных финансов, упрощение процедур взимания налогов, повышение прозрачности, расширение базы налогообложения и повышение налоговых доходов. За последние годы произошли существенные изменения в структуре доходов федерального бюджета, под влиянием девальвации национальной валюты и сокращения поступлений в бюджет от экспорта нефти. Так, в 2012 г. 39% доходов поступили от нефтегазового сектора, а в 2017 г. лишь 17%¹⁹. Управление государственными финансами в 2017 г. обеспечило исполнение бюджета с дефицитом 1,6% ВВП, а в 2013 г. дефицит составлял 2,5% ВВП. Сумма государственного

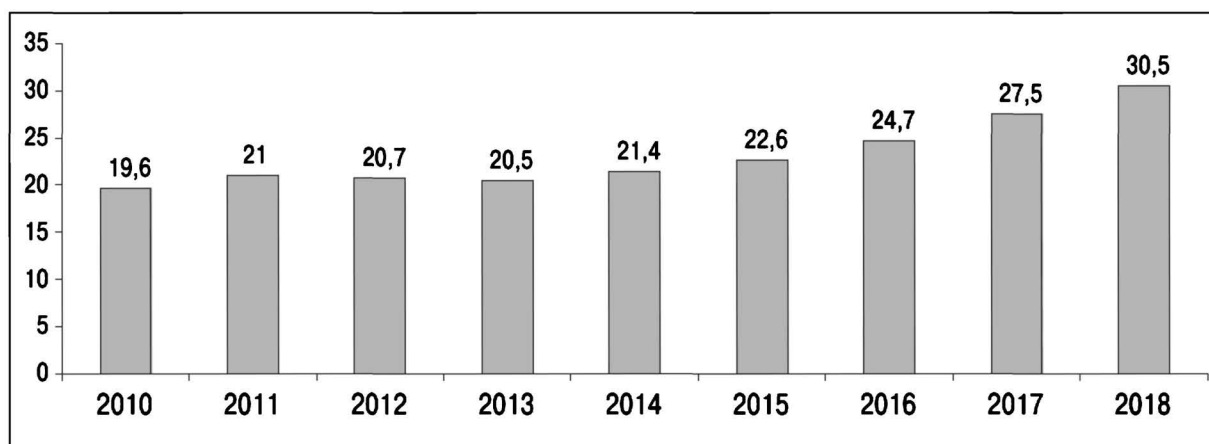


Рисунок 1.3. **Динамика денежных переводов из-за рубежа в Мексику в 2010–2018 гг., млрд долл.**

¹⁵ El Economista, 15.12.2009.

¹⁶ BANXICO (Банк Мексики) [сайт]. Режим доступа: www.banxico.org.mx

¹⁷ Ibid.

¹⁸ El Financiero, 30.01.2018.

¹⁹ El Financiero, 17.01.2018.

долга в отношении к ВВП увеличилась с 19,5% в 2013 г. до 45% в 2017 г. Несмотря на макроэкономическую стабильность, достигнутую в последние десятилетия, Мексика страдает от множества проблем: коррупция на всех уровнях власти, имущественное неравенство, слабое региональное развитие, организованная и бытовая преступность, фигуранты которой выясняют между собой отношения с помощью заказных убийств. Только за время избирательной кампании 2018 г. было убито 133 политических деятеля и 48 кандидатов разных уровней. Несмотря на это, возникающий при внешнеэкономической деятельности страновой риск (то есть угроза того, что действия суверенного правительства повлияют на способность должника, связанного с данной страной, исполнить свои обязательства) Мексики является одним из самых стабильных и низких в странах с формирующимся рынком²⁰.

В целом макроэкономические тенденции Мексики положительно влияют на принятие инвестиционных решений зарубежными компаниями, т.к. наблюдается невысокий, но устойчивый экономический рост, государственный долг относительно невелик, инфляция находится под контролем, а скрытая безработица сдерживает рост стоимости рабочей силы.

1.5. Финансовая устойчивость

Немаловажным фактором в проведении внешнеторговых операций или оценке перспектив работы инвестора на том или ином рынке являются условия финансовой стабильности, которые в последние десятилетия демонстрирует Мексика.

Управление финансовой системой Мексики осуществляют шесть регулирующих институтов: Министерство финансов и государственного кредитования Мексики, Банк Мексики (Центральный банк), Национальная комиссия по банкам и ценным бумагам, Национальная комиссия по страхованию и финансам, Национальная комиссия по защите и охране пользователей финансовыми услугами и Национальная комиссия системы накопления для выхода на пенсию.

Министерство финансов и государственного кредитования Мексики занимается институциональными вопросами, такими как лицензирование и определение кредитной и фискальной политики. Национальная комиссия по банкам и рынку ценных бумаг отвечает за

²⁰ Credendo: Credit Insurance Group [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.credendo.com/ru/country-risk> (дата обращения: 11.06.2019)

надзор. Банк Мексики реализует эту политику и управляет системами межбанковского клиринга и компенсаций, а также устанавливает ставку рефинансирования. Институт защиты банковских сбережений осуществляет страхования вкладов. Мексиканская банковская ассоциация представляет интересы банков страны. Регулирующие институты наблюдают за деятельностью биржи ценных бумаг, биржевыми домами, инвестиционными обществами, специализированными компаниями, инвестирующими в пенсионные фонды²¹.

Мексиканский коммерческий банковский сектор открыт для иностранной конкуренции и является наиболее стабильным в Латинской Америке. Почти все крупные банки Мексики, за исключением «Banorte» и «Inbursa», имеют головные организации за рубежом. В Мексике действуют 48 банков, семь из которых («BBVA Bancomer», «Banamex», «Santander», «Banorte», HSBC, «Inbursa» и «Scotiabank») контролируют 78% всех активов (см. Табл. 1.3). В 2017 г. в Мексике были открыты три новых банка азиатского происхождения: «Mizuho Bank» — один из трех крупнейших японских банков, «KEB Hana Bank» и «Shinhan Bank» — южнокорейские банки.

Коммерческие банки Мексики предлагают полный спектр услуг: открытие депозитных счетов, предоставление потребительского и коммерческого кредита, обслуживание корпоративных финансов, трастов и взаимных фондов, осуществление торговли иностранной валютой и торговли на бирже. Банки осуществляют программы кредитования широкого круга компаний, однако местные малые и средние предприятия испытывают трудности с доступом к дешевым кредитам. Ставка по кредиту колеблется в зависимости от его суммы и может составить от 12% до 50%, а средняя ставка составляет около 26,7%.

Высокая стоимость кредита в Мексике остается одним из сдерживающих факторов производственного процесса. Источником рентабельности банков в Мексике (около 20%) являются высокие комиссионные и доходы от финансового посредничества. Банковское кредитование частного сектора увеличивается, но очень скромными темпами — в 2018 г. прирост составил всего 6,7%, что на 0,3 пункта выше, чем в предыдущем году (см. Рис. 1.4).

Значительную роль в мексиканской банковской системе играют банки развития, которые учреждены государством в интересах проведения экономической политики в целях развития и укрепления финансового сектора, экономического роста и создания рабочих мест. Банки развития в Мексике специализированы на обслуживании отдельных

²¹ BANXICO (Банк Мексики) [сайт]. Режим доступа: www.banxico.org.mx

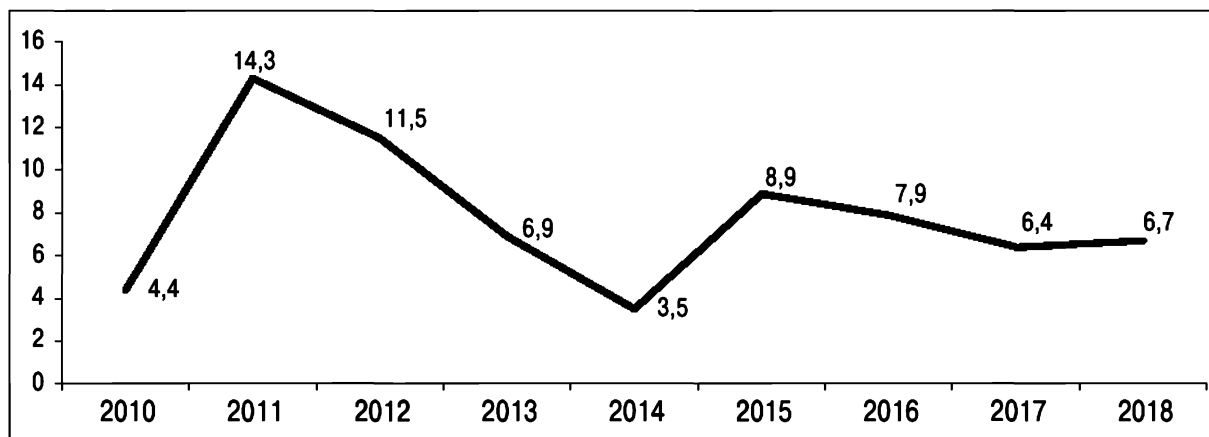


Рисунок 1.4. **Динамика прироста кредитования частного сектора в 2010–2018 гг., %**

Источник: Банк Мексики BANXICO [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.banxico.org.mx

рынков, таких как внешняя торговля, ипотечное строительство, малый и средний бизнес, сельское хозяйство, строительство инфраструктуры и развитие общественной экономики. В Мексике к банкам развития относятся: «Bancomext», «Banobras», «Banjercito», «Nafin», «Bansefi» и «Fira». Совокупные активы шести банков развития Мексики в ноябре 2017 г. составили 1 179 млрд песо (около 60 млрд долл.)²².

Банковская система Мексики консервативна, информационные технологии внедряются медленно. Так, до сих пор в обиходе остаются чековые книжки, которыми клиенты банков в других странах уже не пользуются. Обслуживание клиентов в банковских офисах осуществляется медленно и требует бумажного оформления, а время работы офисов ограничено. Эта консервативность направлена на поддержание финансовой устойчивости в стране, но сдерживает финансирование внутреннего потребления и проектов реального сектора, который вынужден искать источники кредитования в США.

1.6. Инвестиционная привлекательность

Одной из наиболее значимых предпосылок развития экономики Мексики является приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Привлекательность мексиканского рынка для иностранного капитала обусловлена многими факторами, в первую очередь, выгодным географическим положением, близостью к США, доступом к обору-

²² Банк Мексики BANXICO. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.banxico.org.mx (дата обращения: 11.01.2018)

дованию мирового уровня и последним техническим достижениям. Иностранные компании стремятся обосноваться в Мексике, получить значительные экономические выгоды и высокие доходы от своих технологий. Они переносят на мексиканскую территорию свои производственные процессы, оборудование, программное обеспечение и методы управления, а также устанавливают стратегические альянсы с местными компаниями в конкретных секторах, чтобы использовать существующие каналы сбыта или просто расширить зарубежные рынки для своей продукции.

Мексика предлагает для инвесторов привлекательное соотношение риска и доходности. Низкий риск означает гарантированный доступ на рынок, легальность и четкие правила, макроэкономическую и политическую стабильность. Высокая доходность капиталовложений определяется растущим внутренним рынком, доступом к высококачественным средствам производства по разумным ценам, хорошим обслуживанием и низкими затратами, а также обширной сетью соглашений о свободной торговле. Несмотря на влияние ряда отрицательных факторов (организованная преступность, коррупция, бюрократизм, низкий уровень образования большей части населения, социальное расслоение), Мексика сохраняет привлекательность для международных инвесторов. Она входит в основную группу стран с наибольшим притоком ПИИ, занимая 2-е место среди стран Латинской Америки, уступая лишь Бразилии. Динамика притока ПИИ за последнее десятилетие, представленная на Рис. 1.5, свидетельствует о восходящей тенденции последних лет, при наибольшем их объеме — 35,2 млрд долл. в 2013 г. и минимальном их размере в 2012 г. — 12,7 млрд долл. Несмотря на такие колебания, общая тенденция свидетельствует об устойчивом интересе иностранных инвесторов к мексиканскому рынку.

Привлечению иностранных инвестиций в Мексику способствует ее репутация защитника интеллектуальной собственности, патентов и авторских прав, она является участницей нескольких международных соглашений, включая договор Всемирной организации интеллектуальной собственности по авторскому праву. Это способствовало минимизации риска пиратства, подделок и других нарушений прав интеллектуальной собственности, что особенно важно в секторах высоких технологий и отраслях обрабатывающей промышленности, технологиях, которых имеют двойное применение.

Мексика присоединилась к Вассенаарским договоренностям по экспортному контролю за обычными вооружениями и товарами и технологиями двойного применения, что открыло новые возможности для инвестиций американских и европейских фирм в сектора высоких

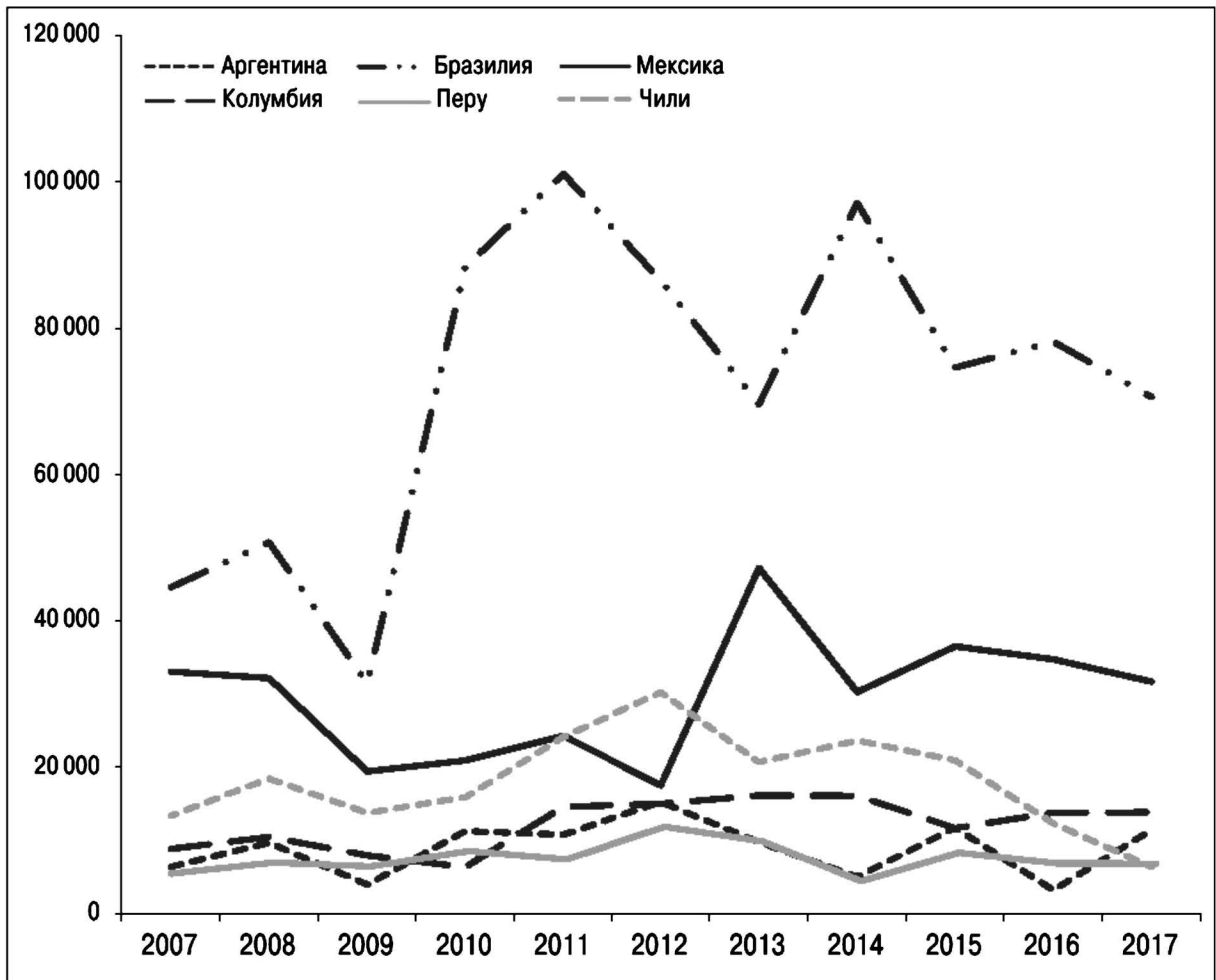


Рисунок 1.5. **ПИИ в Мексику в сравнении с другими странами ЛАКБ в 2007–2017 гг., млрд долл.**

Источник: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018. CEPAL. 54 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43689/13/S1800684_es.pdf

технологий в Мексике, в том числе имеющим отношение к полупроводникам, лазерам, датчикам и химическим веществам и т.п.

Мексика является участницей Соглашения о международных стандартах и качестве, которое способствует участию местных предприятий обрабатывающей промышленности в глобальных цепочках поставок, особенно в автомобильной и аэрокосмической промышленности. В Мексике создан режим безопасности и юридической поддержки инвесторов посредством заключения соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций (СПВЗИ). Подобные соглашения способствуют повышению доверия иностранных инвесторов к стране, так как создают благоприятный инвестиционный климат, стимулируют капиталовложения в производство и формируют новые возможности для бизнеса. В настоящее время Мексика имеет СПВЗИ с 24 государствами.

Эти предпосылки способствовали притоку ПИИ в последние годы. Только в 2018 г. Мексика получила более 31,6 млрд долл. Основными странами происхождения ПИИ были: США, Канада, Испания. В 2018 г. структура источников происхождения ПИИ в Мексику представлена диаграммой (см. Рис. 1.6).

Всего за период с 1999 г. по 2017 г. Мексика привлекла 502,3 млрд долл. ПИИ, структура распределения которых по основным отраслям выглядела следующим образом: обрабатывающая промышленность — 244 млрд долл. (48,6%), финансовый сектор — 72,4 млрд долл. (14,4%), торговля — 37,9 млрд долл. (7,6%), горнодобывающая промышленность — 26,7 млрд долл. (5,3%), средства коммуникаций — 21,8 млрд долл. (4,3%), строительство — 20,6 млрд долл. (4,1%), транспорт — 19,2 млрд долл. (3,8%), другие сферы — 59,4 млрд долл. (11,9%). Структура ПИИ в Мексике по отраслям представлена на Рис. 1.7.

Иностранные инвесторы проявляют интерес к государственным ценным бумагам Мексики, особенно после принятия программы Прямых долговых обязательств федерального правительства, которая открыла возможность покупки напрямую долговых федеральных обязательств без посредников. Данная программа упростила процедуру приобретения и продажи долговых обязательств, которую можно осуществлять через Интернет или путем открытия счета в одном из отделений уполномоченного государственного банка развития «Bansefi». Эта программа вызвала спрос на мексиканские долговые обязательства у иностранных инвесторов, особенно из США.

Деятельность иностранных и совместных предприятий в Мексике осуществляется на основе положений Конституции страны и федеральных законов, основным из которых является Закон об иностранных инвестициях от 1993 г. с последующими изменениями и дополнениями, последние из которых были внесены в 2018 г.²³

Этот Закон предоставляет широкие возможности для иностранного капитала, гарантируя благоприятный инвестиционный климат, исключает необходимость предоставления излишних документов для реализации проектов и облегчает получение соответствующих разрешений. Закон об иностранных инвестициях имеет статус общегосударственного, то есть его положения не подлежат отмене и должны исполняться на всей территории Мексики.

²³ Ley de Inversión Extranjera. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión Secretaría General Secretaría De Servicios Parlamentarios [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/44_150618.pdf

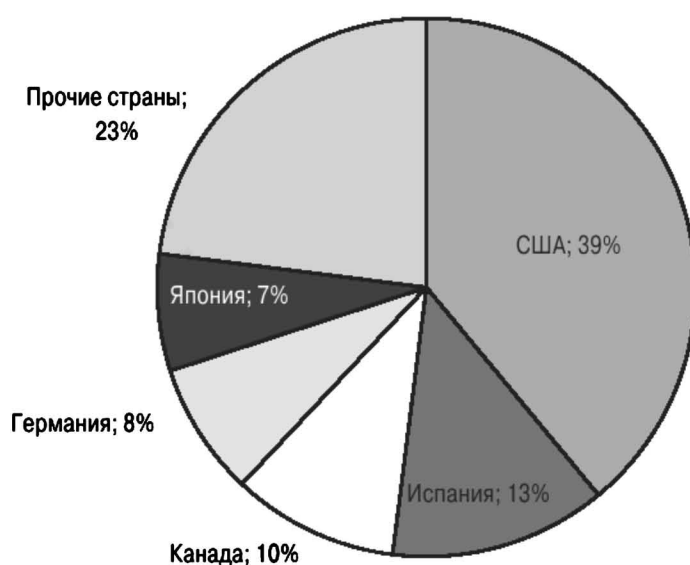


Рисунок 1.6. **Источники ПИИ в Мексику в 2018 г., %**

Источник: статья газеты El Economista, 01.03.2019.



Рисунок 1.7. **Структура ПИИ в Мексике по отраслям в 2018 г., %**

Источник: статья газеты El Economista, 01.03.2019.

В соответствии с этим Законом под понятием «иностранной инвестиции» понимается участие иностранных физических или юридических лиц в капитале мексиканского предприятия, а также инвестиции, осуществляемые мексиканскими предприятиями, большая часть ка-

питала которых принадлежит иностранцам. Иностранные инвестиции могут составлять любую долю капитала мексиканских предприятий. Иностранные инвесторы могут участвовать в капитале мексиканских предприятий, приобретать основные промышленные фонды, участвовать в новых видах экономической деятельности или производить новый ассортимент товаров, открывать филиалы, отделения и представительства, а также управлять их деятельностью, расширять или перемещать уже существующие предприятия.

В Мексике большинство видов экономической деятельности на сто процентов открыты для иностранных инвесторов. В исключительной компетенции государства сохраняются ядерная энергетика, радиоактивные полезные ископаемые, выпуск денежных купюр.

Главным мексиканским ведомством, ответственным за регулирование иностранных инвестиций, является Генеральная дирекция иностранных инвестиций Министерства экономики Мексики. Все иностранные инвестиции, поступающие в страну, должны регистрироваться в Национальном реестре иностранных инвестиций (NREN) в соответствии с установленной процедурой и требованиями. В целях более точного исполнения на практике положений и условий регулирования иностранных инвестиций принят Регламент к Закону об иностранных инвестициях и Национальному реестру иностранных инвестиций.

Благодаря благоприятным условиям и понятным правилам регулирования в Мексике за счет иностранных и национальных инвестиций создан крупный производственный потенциал, включающий средства производства (здания, сооружения, заводы, фабрики, логистические центры и сети), технологии, рабочие и инженерно-технические кадры.

Глава 2

Внешекономическая открытость Мексики

В условиях глобальной экономики важнейшим фактором для принятия решения об интернационализации бизнеса служит вовлеченность страны потенциального вложения инвестиций и/или внешнеэкономического партнерства в систему многосторонних и двусторонних экономических отношений. Мексика является именно такой страной, участвуя в многочисленных международных экономических организациях и развивая двусторонние связи с США, а также со странами Латинской Америки, с Китаем и другими странами АТР, с государствами Европейского союза и Евразийского экономического союза. Широкие возможности для бизнеса в Мексике обеспечиваются также ее экспортным потенциалом, представляющим собой способность мексиканской экономики производить и экспортировать продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках. Это позволило Мексике занять 12-е место среди стран-экспортеров и импортеров. Реализация экспортного потенциала Мексики основана на эксплуатации производственных мощностей, построенных за счет иностранных и национальных инвестиций, на которых создается добавленная стоимость путем использования местных и импортных компонентов.

2.1. Политика свободной торговли

Основную роль во внешнеэкономических отношениях Мексики играет внешняя торговля, которая представляет собой канал реализации и приобретения товаров, услуг. Внешнеэкономические связи Мексики реализуются в рамках ее участия в международных форумах, организациях, соглашениях о свободной торговле, заключаемых на многосторонней и двусторонней основе.

Мексика принимает активное участие в системе международных экономических отношений, являясь членом почти всех международ-

ных финансово-экономических организаций. В 1994 г. она стала первой латиноамериканской страной-членом ОЭСР и приняла участие в создании Всемирной торговой организации (ВТО).

С 1993 г. она участвует в АТЭС, выступая за развитие мер по обеспечению сбалансированного, устойчивого, всеобъемлющего, инновационного роста в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), сокращение протекционизма, либерализацию торговли и инвестиций. В рамках АТЭС Мексика содействует развитию открытого регионализма и принятию совместных мер по облегчению торговли за счет оптимизации таможенных процедур и согласования стандартов.

Мексика является членом «Группы двадцати» и в 2012 г. была ее председателем, продвигая в этом качестве темы экономической стабильности и структурных реформ, укрепления финансовой системы и улучшения международной финансовой архитектуры, обеспечения энергетической безопасности и борьбы с изменениями климата¹.

Членство Мексики в глобальных финансово-экономических организациях (Международный валютный фонд и группа Всемирного банка, Банк международных расчетов, а также в организациях регионального уровня, таких как Межамериканский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития) рассматривается как предпосылка расширения интернационализации ее экономики, продвижения экспорта товаров и услуг, привлечения иностранных инвестиций.

Главной особенностью внешнеэкономической политики современной Мексики является ее открытый характер, поиск диверсификации и либерализации внешнеэкономической деятельности путем формирования условий свободной торговли с основными партнерами, понижения таможенных пошлин. Именно использование соглашений о свободной торговле (ССТ) позволило Мексике стать одной из стран мира с самой открытой экономикой. В 2018 г. Мексика имела 13 ССТ с 55 государствами. На основе этих ССТ осуществляется более 90% ее экспортно-импортных операций. Основным было Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), которое положило начало процессу формирования открытых внешнеэкономических отношений Мексики с другими странами. В последующем Мексика заключила целую серию ССТ. Перечень действующих соглашений представлен в таблице 2.1.

¹ См.: *Школяр Н.А.* Председательство в «двадцатке»: от Мексики к России // *Международная жизнь.* 2012. № 11.

Таблица 2.1

Участие Мексики в соглашениях о свободной торговле

Соглашение	Участвующие страны	Дата вступления в силу
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)	Мексика, США и Канада	1 января 1994 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Колумбией	Мексика и Колумбия	1 июля 1995 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Чили	Мексика и Чили	1 августа 1999 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Европейским союзом	Мексика и страны-члены Европейского союза	1 июля 2000 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Израилем	Мексика и Израиль	1 июля 2000 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Уругваем	Мексика и Уругвай	15 июля 2004 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ)	Мексика, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария	1 октября 2001 г. 1 ноября
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Республиками Коста-Рика, Сальвадор, Гватемалой, Гондурасом и Никарагуа	Мексика и республики Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа	22 ноября 2011 г.
Соглашение об укреплении экономической ассоциации	Мексика – Япония	1 апреля 2005 г.
Соглашение о коммерческой интеграции	Мексика, Перу	1 февраля 2012 г.
Соглашение о свободной торговле между Мексикой и Панамой	Мексика – Панама	1 июля 2015 г.
Тихоокеанский альянс	Мексика, Перу, Чили, Колумбия	1 мая 2016 г.

Таблица 2.1 (окончание)

Соглашение	Участвующие страны	Дата вступления в силу
Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ВПСТТП)	Канада, Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Малайзия, Бруней, Вьетнам, Япония, Мексика, Чили и Перу	8 марта 2018 г.

Источник: SE – Secretaría de Economía 14.09.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Мексика проводит политику торгово-экономического сотрудничества с латиноамериканскими государствами, являясь членом Латиноамериканской ассоциации интеграции, Сообщества государств Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕЛАК), а также участницей Мезоамериканского проекта. Мексика создала интеграционное объединение «Тихоокеанский альянс» совместно с Колумбией, Перу и Чили². Она стала участницей подготовки соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (ТПП) и его принятия 11 странами в 2018 г.

За последнюю четверть века внешняя торговля стала двигателем развития мексиканской экономики, она воспринимается в Мексике как источник роста, а участие мексиканских фирм в этой сфере способствует расширению и созданию новых рабочих мест. Процесс торговой открытости превратил Мексику в крупную внешнеторговую державу. Объем внешнеторгового оборота увеличился с 116 млрд долл. в 1993 г. до 758 млрд долл. в 2017 г.³ и, несмотря на протекционистскую политику основного мексиканского партнера – США, в 2018 г. товарооборот продолжил свой рост до 914,9 млрд долл. Анализ динамики мексиканского экспорта свидетельствует о сложившейся положительной тенденции за период, прошедший с глобального финансово-экономического кризиса. Экспорт Мексики вырос почти в два раза с 229,7 млрд долл. в 2009 г. до 450,6 млрд долл. в 2018 г. (см. Рис. 2.1).

² Лавут А.А. Тихоокеанский альянс латиноамериканской четверки. *Латинская Америка*, М., 2012. № 4. С. 11–24.

³ Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) [сайт]. Режим доступа: www.anierm.org.mx (дата обращения: 11.02.2018)

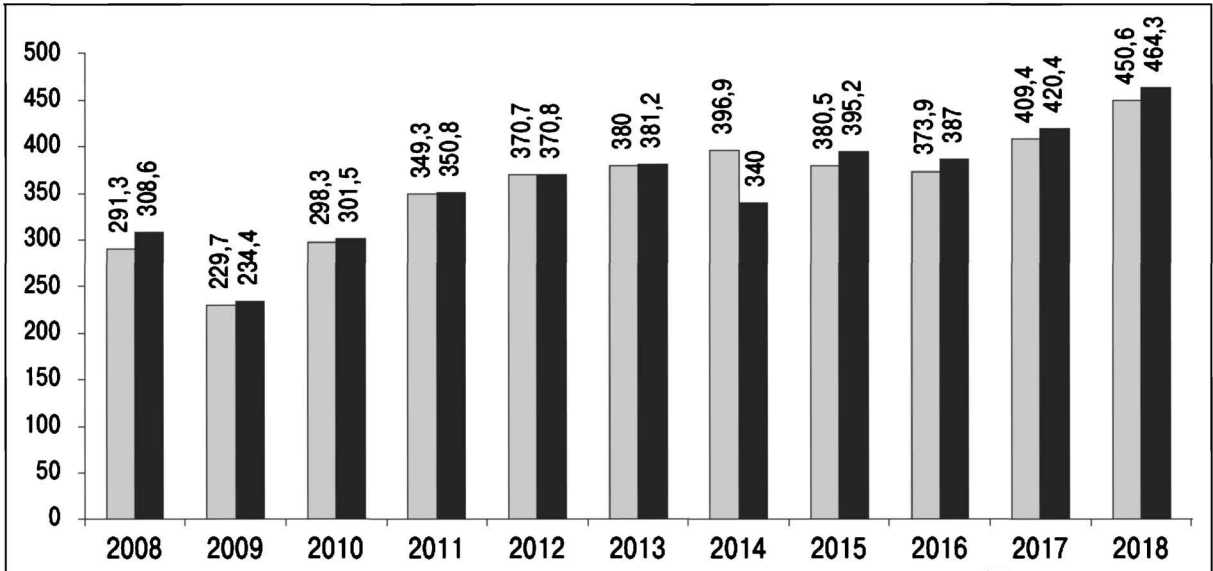


Рисунок 2.1. **Динамика мексиканского экспорта и импорта в 2008–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Банк Мексики BANXICO 03.03.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.banxico.org.mx

Начиная с 1998 г. характерен устойчивый дефицит торгового баланса Мексики, за исключением посткризисного периода, когда он сокращался. В 2014 г. впервые за многие годы было зафиксировано положительное сальдо торгового баланса на 56,9 млрд долл. за счет увеличения экспорта и сокращения импорта под влиянием начала проведения в Мексике структурных реформ (см. Рис. 2.1). В последующие годы отрицательное сальдо торгового баланса сохранялось и в 2018 г. оно составило –13,7 млрд долл.

Среди внешнеторговых партнеров Мексики главную роль играют США. На второе место по товарообороту вышел Китай, а третью строку занимает Германия. Показательно значительное увеличение экспорта за период с 2009 г. по 2018 г. в Россию (более чем в 8 раз), Республику Корею (более чем в 4,5 раза), Китай (более чем в 3 раза) и более чем в 2 раза – в Германию и Японию (см. Табл. 2.2). Ведущие позиции в мексиканском экспорте занимала продукция автомобилестроения, сырая нефть, телефонные аппараты, продукты питания и сельского хозяйства. Наибольший объем мексиканского экспорта (около 80%) направлялся в США.

Импорт Мексики с 2009 г. по 2018 г. увеличился почти в два раза: с 234,4 млрд долл. до 464,3 млрд долл. Наибольший рост импорта за этот период отмечен из Китая (более чем в 2,5 раза), Колумбии (более чем в 2 раза), России (более чем в 4 раза) (см. Табл. 2.2). Основу структуры импорта составляли машины и оборудование, транспортные средства, минеральное топливо, а также интегральные схемы, компоненты аппа-

Таблица 2.2

**Рост внешней торговли Мексики с основными партнерами
в 2009 и 2018 г.**

Страна	2009, в млн долл.		2018, в млн долл.		Рост, %	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
США	185 448	112 788	344 602	216 282	186	192
Канада	8 236	7 303	14 064	1 0771	171	147
Германия	3 191	9 727	7 069	17 761	222	183
Китай	2 207	32 528	7 194	83 504	326	257
Испания	2 507	3 004	1 719	5 520	69	184
Япония	1 600	11 397	3 277	18 193	205	160
Бразилия	2 438	3 495	4 407	6 510	181	186
Республика Корея	499	10 946	2 283	16 727	458	153
Колумбия	2 491	619	3 544	1 771	142	286
Великобритания	1 242	1 837	2 212	2 420	178	132
Россия	39	469	327	1 985	838	432

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 02.06.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

ратуры и телефонных аппаратов. Ведущими партнерами Мексики по импорту в 2018 г. были: США – 46,8%, Китай – 18%, Япония – 3,9%, Республика Корея – 3,6%, Германия – 3,8%, Канада – 2,3%.

Несмотря на неустойчивость глобальной экономики и влияние американского протекционизма, новое правительство Мексики продолжает политику свободной торговли, направленную на активное участие в международных финансово-экономических организациях и дальнейшее развитие сформировавшегося в предшествующие десятилетия положительного тренда ее торгово-экономических отношений с зарубежными партнерами.

2.2. Пересмотр НАФТА

Наличие общей границы Мексики с США определило высокую степень зависимости мексиканской экономики от рынка этой страны, перемен в ее политике и финансовой сфере. Территориальная близость

к США обеспечивает Мексике преимущество в конкуренции с поставщиками товаров и услуг из других стран на американский рынок, особенно в том случае, когда время является важным фактором для поставки тяжелых и объемных предметов, а также скоропортящихся товаров. Этот фактор играет решающую роль при выборе размещения на мексиканской территории производственных и складских мощностей оперативного снабжения американских компаний комплектующими материалами и необходимыми ресурсами.

Это преимущество более всего проявилось в рамках участия Мексики в соглашении НАФТА, которое вступило в силу 1 января 1994 г. и стимулировало развитие ее торгово-экономических и иных отношений с США и Канадой. Однако участие в нем Мексики, как страны с гораздо более низким уровнем развития, чем у других его участников, хотя и повысило ее привлекательность и конкурентоспособность, но в то же время привело к существенной зависимости от партнеров и инвестиционных решений транснациональных компаний, предприятий США и других стран, размещающих на ее территории производственные мощности. Размер инвестиций США в Мексику за период с 1999 г. по 2017 г. превысил 274 млрд долл., что составило 49,8% совокупного притока ПИИ в эту страну за указанный период.

НАФТА сыграло определяющую роль в развитии мексиканской экономики и ее торговли с северными соседями. За два с половиной десятилетия действия этого соглашения товарооборот Мексики с Канадой увеличился в 7 раз, а объем торговли с США увеличился в 4 раза. За время участия в НАФТА Мексика стала заметно опережать другие латиноамериканские страны в темпах промышленного и инфраструктурного развития.

Несмотря на положительное влияние этого соглашения на экономику Мексики, ее внешнеэкономическая зависимость от рынка США и интеграция производственного процесса с экономикой северного соседа стали одной из основных причин падения макроэкономических показателей в период глобального финансово-экономического кризиса в 2008 г., когда экспорт Мексики в США сократился почти на 50 млрд долл.

Соглашение НАФТА оказало разностороннее воздействие на изменение динамики и структуры торговли Мексики, особенно с США. Так, если в 1994 г. экспорт и импорт Мексики в США были приблизительно равны (51,6 млрд долл. и 54,7 млрд долл. соответственно), то в 2018 г. положительное сальдо торговых операций Мексики с США достигло рекордной суммы в 145 млрд долл. В 2018 г. мексиканский экспорт в США составил 344,6 млрд долл. (см. Рис. 2.2).

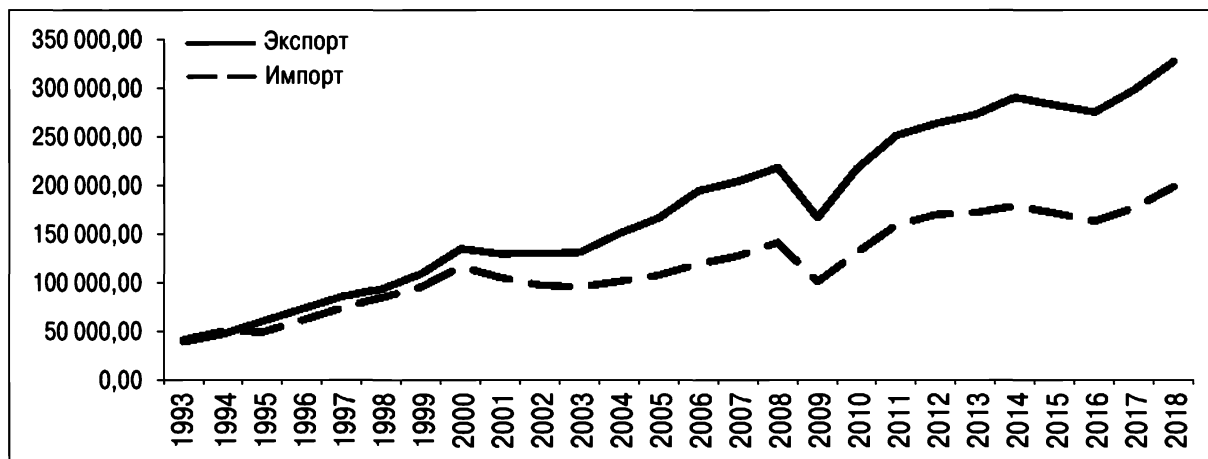


Рисунок 2.2. **Динамика торговли Мексики с США в 1993–2018 гг., млрд. долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.06.2019)

Основными экспортными товарами, поставляемыми из Мексики в США, были: машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, промышленные аппараты и компоненты, продукты растительного происхождения, металлы, минеральные продукты, готовые пищевые продукты, пластмассы, каучук, резина и изделия из них. Экспорт мексиканской сельскохозяйственной продукции в США вырос в 6 раз с момента подписания соглашения НАФТА⁴.

Импорт Мексики из США в 2018 г. достиг рекордной суммы 216 млрд долл., что также подтверждает высокую зависимость внутреннего рынка от североамериканского партнера. Из США в Мексику импортировались: машины и оборудование, минеральные продукты, транспортные средства, пластмассы, каучук, резина и изделия из них, металлы, химическая продукция, продукты растительного происхождения, компьютеры, средства коммуникации, мебель, медикаменты. За последние 10 лет экспорт сельскохозяйственной продукции из США в Мексику вырос на 41% и в 2018 г. достиг 18,7 млрд долл., в то время как в 2007 г. он составлял 13,3 млрд долл.⁵

Мексика занимает третье место по объему торговых операций США, после Китая и Канады. Росту двусторонних торгово-экономических отношений способствуют государственные институты содействия,

⁴ El Financiero, 11.12.2017.

⁵ Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.06.2019)

например, специальное подразделение посольства США в Мексике, которое имеет офисы во многих городах этой страны⁶, помогая американским компаниям выходить на мексиканский рынок. В целях увеличения продаж американской продукции в Мексику вышеуказанное подразделение посольства США проводит программы содействия покупке мексиканцами американских машин, оборудования, товаров и услуг.

НАФТА сыграло определяющую роль в развитии торгово-экономических связей Мексики с Канадой. До подписания этого соглашения объемы торговли между двумя странами были сравнительно скромные: двусторонний товарооборот в 1993 г. составил лишь 2,7 млрд долл., а на Канаду приходилось 2,3% внешнеторгового оборота Мексики.

В 2018 г. мексиканский экспорт в Канаду составил 14 млрд долл., из которых на транспортные средства приходилось 45%, машины и оборудование — 28%, готовые пищевые продукты — 3,9%. Экспорт был представлен легковыми автомобилями, бензиновыми двигателями, автомобильными запасными частями и нефтепродуктами. Мексика импортировала из Канады на 10,7 млрд долл.: машины и оборудование — 21%, транспортные средства — 18%, металлы — 15%, продукты растительного происхождения — 10%. Несмотря на развитие экономических отношений с Канадой, доля этой страны в мексиканском внешнеторговом обороте поднялась до 2,5%, т.е. всего на 0,2% (см. Рис. 2.3).

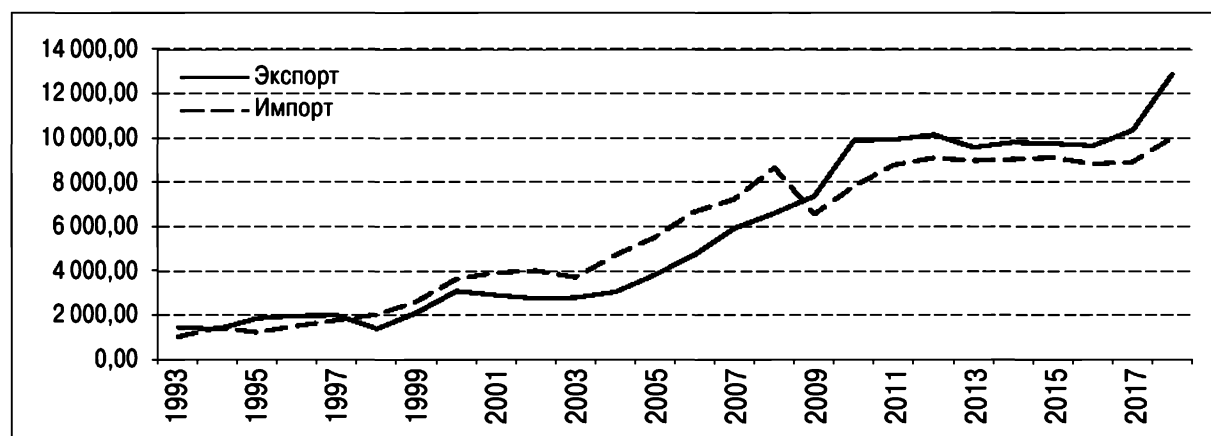


Рисунок 2.3. **Динамика торговли Мексики с Канадой в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

⁶ Посольство США в Мексике [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://mx.usembassy.gov/>

НАФТА стимулировало приток ПИИ в Мексику не только от его участников, использующих благоприятные условия для переноса производств, но и из других стран, компании которых размещали свои предприятия на мексиканской территории с целью последующего экспорта продукции на американский рынок. Эти инвестиции направлялись на создание на территории Мексики сборочных заводов крупнейших ТНК, что оказало влияние на производственную структуру ее экономики и развитие внешнеэкономических связей и способствовало отраслевой диверсификации мексиканской экономики, укреплению экспортной платформы машинно-технической продукции, развитию внутренней инфраструктуры. Это соглашение оказало влияние не только на рост мексиканского экспорта, но и на изменение его структуры. Сократилась доля нефти в экспорте, а ее место заняла промышленная продукция, изготовленная на сборочных предприятиях, созданных в Мексике за счет притока прямых иностранных инвестиций. Благодаря размещению этих предприятий в пограничных с США регионах, северные штаты Мексики существенно продвинулись в своем развитии.

Наличие данного соглашения не сняло все преграды и разногласия в развитии торговли между этими странами, так как в нем предусмотрены меры не только преференциального, но и ограничительного характера. Например, применяются квоты и ограничения на поставку в Мексику из США обуви и определенных видов текстильной промышленности, а из Канады — замороженной говядины.

В целях защиты отдельных рынков стороны применяют антидемпинговые расследования. Так, Международная комиссия по торговле США в 2014 г. выявила ущерб для сахарной промышленности своей страны от импорта мексиканских продуктов питания с использованием сахара и пришла к выводу о необходимости проведения антидемпинговых расследований⁷. Не выдерживая конкуренцию с товарами, поставляемыми из Канады и США в рамках преференций, установленных в соглашении, мексиканские сельхозпроизводители нередко несут потери.

Выгодами от членства в НАФТА пользуются не столько мексиканские, сколько транснациональные компании, имеющие производство на ее территории. Тысячи малых и средних мексиканских предприятий, торговых фирм были вынуждены закрыться при наплыве импортных качественных товаров по более конкурентоспособным ценам. Сохраняется глубокий разрыв в уровнях социально-экономического развития стран-участниц НАФТА. Так, в 2018 г. ВВП на душу населе-

⁷ El Economista, 12 de mayo de 2014.

ния в Мексике составил 9,6 тыс. долл. в год, а в Канаде — 46,2 тыс. долл. и США — 62,6 тыс. долл. (см. Табл. 1.2).

В развитии НАФТА наметился некий застой: соглашение не менялось с момента его заключения, не были решены вопросы гармонизации внешнеторговых документов, передвижения товаров и свободы перемещения людей, сохранились преференциальные и ограничительные меры. Спустя более двух десятилетий существования соглашения возникла необходимость учета новых реалий и моментов, которые не имели существенного значения в период его подписания. Вступивший в январе 2017 г. в должность 45-й президент США Д. Трамп подтвердил свое намерение, высказывавшееся еще в ходе предвыборной кампании, пересмотреть или даже выйти из НАФТА из-за его низкой эффективности для экономики США.

В Мексике с раздражением воспринимали заявления Д. Трампа о несправедливом характере НАФТА и о том, что основные выгоды от этого соглашения имеет только Мексика, на самом деле выгоду от НАФТА получили и другие участники этого соглашения — США и Канада, для которых открыт мексиканский рынок. Более 6 млн американцев работают в компаниях, связанных с торговлей с Мексикой, почти 700 тыс. рабочих мест в Калифорнии и 500 тыс. в Техасе зависят от торговли с южным соседом. Предприятия Детройта экспортируют в Мексику продукцию на 11 млрд долл. в год. Многие американские ТНК развивают свою глобальную конкуренцию на основе использования промышленных мощностей, созданных в Мексике. Около 8 тыс. малых и средних предприятий ведут деятельность в пограничной зоне между США и Мексикой.

Общими причинами пересмотра НАФТА стали проявления разногласий между участниками и необходимость учета новых аспектов, таких как: влияние информационных технологий, сетевых операций, человеческого капитала, а также учет энергетической ситуации в регионе и тенденций в глобальной экономике. Решимость Д. Трампа лишь подтолкнула объективный процесс модернизации этого трехстороннего соглашения.

Вокруг переговорного процесса о пересмотре НАФТА долго сохранялась напряженность, подогреваемая звучавшими из Вашингтона заявлениями. Нелегко согласовывались даты и повестка дня. Переговоры начались 16 августа 2017 г., а их график включал 7 раундов: три — в США, два — в Канаде и два — в Мексике. Однако медленные темпы, многообразие различных тем и напряженный внешний фон переговоров вызвали необходимость их продления. Довольно сложный период переговоров между странами-участниками НАФТА все же привел

к согласованию нового соглашения между США, Мексикой и Канадой, которое было подписано 30 ноября 2018 г. в Буэнос-Айресе (Аргентина) на полях саммита Группы 20. Таким образом, благоприятные условия для торговли Мексики с северными соседями сохранились, но уже в рамках нового трехстороннего соглашения под названием «United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA)»⁸.

Мексиканское правительство и местные предприниматели признают необходимость сокращения зависимости от торговли с США и заинтересованы в географической диверсификации внешней торговли, активизации внешнеэкономических связей с динамично развивающимися экономиками Латинской Америки и Азии, со странами Европейского союза. Вместе с тем, Мексика и далее намерена использовать свое стратегическое партнерство с США в качестве коридора для экспорта на рынок этой страны товаров других стран, получающих дополнительную обработку на ее территории. Для этого создаются всевозможные предпосылки: развивается инфраструктура в приграничной зоне, совершенствуется единая система сертификации, модернизируется таможенная служба и т.д.

2.3. Торговля с латиноамериканскими странами и участие в ТА

Развитие торгово-экономических отношений со странами Латинской Америки рассматривается Мексикой как одно из основных направлений ее внешнеэкономической экспансии и как средство диверсификации географической структуры ее торговли. Удельный вес стран региона в мексиканском экспорте вырос с 1,7% в 2003 г. до 8% в 2017 г., а доля импорта из этих государств за этот период сократилась с 3,8% до 3%.

На изменение в структуре товарных потоков Мексики с Латинской Америкой повлияла динамика ее торговли с Бразилией. Торгово-экономические отношения с этой крупнейшей латиноамериканской страной в течение последнего десятилетия развивались в благоприятном для Мексики русле. Она не только сократила дефицит, который в 2004 г. составлял почти 3,5 млрд долл., но и достигла положительного сальдо в торговле с Бразилией (около 1,2 млрд долл.) в 2012 г. Однако в период с 2015 г. по 2018 г. мексиканский импорт из Бразилии рос бо-

⁸ Яковлев П.П. От НАФТА к ЮСМКА: реформа североамериканской интеграции // Российский внешнеэкономический вестник. М., 2019. № 1. С. 75–87.

лее высокими темпами, чем экспорт, поэтому сальдо торговли с этой страной было отрицательным (см. Рис. 2.4)⁹.

Основными статьями мексиканского экспорта в Бразилию в 2016 г. являлись автомобили – 23%, запасные части – 11%, поликарбоновые кислоты – 6,4%, электронные и телефонные аппараты – 1,8%, медикаменты – 1,7%. Структура импорта из Бразилии разнообразна, но подвержена колебаниям. Импорт представлен в основном машинами – 6,1%, грузовиками – 5,3%, запчастями для автомобилей – 2,4%, мясом птицы – 2,3%, алюминием – 2%¹⁰.

Торгово-экономические отношения с Аргентиной развивались более благоприятно для Мексики. За последние десять лет в торговле с этой крупной страной Южной Америки вектор потока товаров изменился в пользу Мексики. На протяжении продолжительного периода она имела дефицит в торговле с Аргентиной, который в 2004 г. составлял 539 млн долл. Данная тенденция была преодолена в 2010 г., и в последующие годы Мексика имела с этой страной положительное сальдо, размер которого в 2017 г. превысил 600 млн долл. Мексиканский экспорт в Аргентину достиг 1404 млн долл., а импорт составил

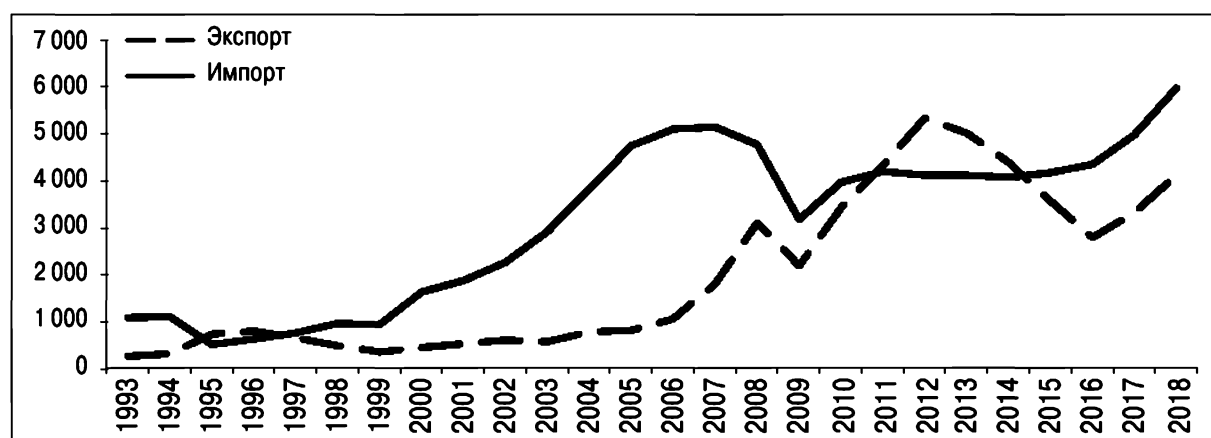


Рисунок 2.4. **Динамика торговли Мексики с Бразилией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

⁹ The Observatory of Economic Complexity [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/288641/Acum-Importa-nov2017.pdf> (дата обращения: 27.02.2018)

¹⁰ The Observatory of Economic Complexity [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/import/mex/bra/show/2016/ (дата обращения: 10.03.2018)

772,9 млн долл.¹¹ Потенциальные возможности сотрудничества этих крупных стран Латинской Америки не востребованы по причине протекционистской политики аргентинского правительства в отношении импорта на значительный перечень продукции, в том числе автомобили и автозапчасти, компьютеры, тракторы, обувь, велосипеды и пр.

На качественно новый уровень вышли торгово-экономические отношения Мексики с Колумбией, Перу и Чили в рамках Тихоокеанского альянса (ТА) – интеграционного объединения, на которые приходится 36% ВВП Латинской Америки. В рамках ТА развивается свободное обращение капитала, товаров, людей и услуг. Подписанное 11 февраля 2014 г. Генеральное соглашение о свободной торговле между членами ТА освобождает от таможенных пошлин 92% региональной торговли, а остальные 8% планируется отменить постепенно до 2030 г.¹² Указанное соглашение изменяет правила, регулирующие торговлю и инвестиции между этими странами. Еще на стадии учреждения ТА это интеграционное объединение привлекало внимание многих государств мира динамичностью переговорного процесса, открывающимися возможностями для развития делового сотрудничества, расширения числа его участников. Коста-Рика и Панама выразили заинтересованность присоединиться к ТА в статусе членов, а более 50 стран уже оформили отношения с этим объединением в качестве наблюдателей.

Предпосылки формирования ТА основаны на подписанных ранее двусторонних договорах между странами-участницами, а также на положительной динамике торговли между ними. Следует отметить быстрое развитие торгово-экономических отношений Мексики с Колумбией. Между этими странами действуют соглашения в 11 различных отраслях. За период с 2004 г. по 2012 г. мексиканско-колумбийский товарооборот вырос с 1,4 млрд долл. до 6,5 млрд долл. Однако в последние годы товарооборот между этими странами сокращался (по причине падения мексиканского экспорта), и в 2018 г. он составил 5 млрд долл. Импорт из Колумбии в Мексику рос менее значительными, но устойчивыми темпами с 795 млн долл. в 2010 г. до 1691 млн долл. в 2018 г. (см. Табл. 2.3).

Мексика подписала 13 соглашений различного уровня с Чили, которая является третьим ее торговым партнером среди латиноамериканских стран, после Бразилии и Колумбии. Мексиканско-чилийский

¹¹ Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.02.2018)

¹² El Economista, 11 de febrero de 2014.

Таблица 2.3

**Динамика торговли Мексики с участниками Тихоокеанского альянса в 2012–2018 гг.,
млн долл.**

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
<i>Колумбия</i>									
Экспорт	3 757,1	5 632,6	5 592,3	4 735,2	4 733,9	3 668,0	3 066,5	3 163,9	3 331,5
Импорт	795,3	824,5	877,0	911,8	93,5	922,5	1 096,9	1 674,3	1 690,7
Товaroоборот	4 552,5	6 457,1	6 469,3	5 646,9	5 668,3	4 590,5	4 164,4	4 838,2	5 022,1
Сальдо	2 961,8	4 808,1	4715,2	3 823,4	3 799,4	2745,5	1 968,6	1 489,5	1 640,8
<i>Перу</i>									
Экспорт	973,6	1 286,4	1 527,6	1 770,5	1 730,2	1 650,8	1 404,0	1 510,7	1 539,6
Импорт	337,1	582,3	440,0	585,3	1 106,3	681,3	556,3	513,6	442,4
Товaroоборот	1 310,7	1 868,7	1 967,6	2 355,8	2 836,4	2 332,1	1 960,3	2 024,3	1 981,9
Сальдо	636,5	704,0	1 087,7	1185,1	623,9	969,5	847,7	997,2	1 097,2
<i>Чили</i>									
Экспорт	1 863,4	2 072,0	2 251,5	2 084,7	2 148,0	1 861,4	1 745,0	1 804,1	1 911,3
Импорт	1 952,3	2 101,4	1 502,6	1 438,4	1 397,6	1 480,4	1 335,4	1 536,7	1 563,6
Товaroоборот	3 815,8	4 173,4	3 754,1	3 523,1	3 545,6	3 341,8	3 080,4	3 340,8	3 474,8
Сальдо	–88,9	–29,4	748,9	646,2	750,4	381,0	409,6	267,5	347,7

Примечание: *2018 г. – январь–ноябрь.

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria 27.02.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria>

товарооборот вырос с 1,7 млрд долл. в 2004 г. до максимального объема в 3,5 млрд долл. в 2014 г. Однако в последующем он незначительно сокращался и в 2018 г. составил 3,5 млрд долл. Экспорт Мексики увеличился с 412 млн долл. в 2004 г. до 2,2 млрд долл. в 2012 г., благодаря чему отрицательное сальдо в двусторонней торговле с Чили сменилось положительным сальдо в последующие годы¹³. За одиннадцать месяцев 2018 г. экспорт Мексики в Чили составил 1,9 млрд долл., то есть приблизился к уровню 2011 г.

В Мексике высоко оценивают возможность развития торгово-экономических отношений с Перу на основании соглашения о торговой интеграции с этой страной. Это соглашение включает обязательства обеих стран о немедленной отмене таможенных пошлин. Перу отменила 85% пошлин на промышленные товары и 40% на сельскохозяйственные, Мексика — 87% на промышленные товары и 43% на сельскохозяйственные. Соглашение открыло свободный доступ на рынок Перу для мексиканских производителей текилы, лука, свинины, маиса, пива, масла, сигарет, телевизоров, мобильных телефонов, косметики и многих других товаров. Несмотря на это соглашение и участие обеих стран в Тихоокеанском альянсе, товарооборот между этими государствами был подвержен колебаниям и в последние годы сократился. Так, за 2004–2014 годы товарооборот вырос более чем в 4 раза и в конце периода составил 2 836 млн долл. Экспорт Мексики в эту страну увеличился в 7 раз и достиг 1 770 млн долл. в 2013 г. Однако в последующем показатели внешней торговли пошли на спад, и в 2018 г. экспорт составил около 1,5 млрд долл., а импорт — всего 442 млн долл.

Соглашение ТА открыло возможность присоединения мексиканской биржи к «Интегрированному латиноамериканскому рынку» (Mila — Mercado Integrado Latinoamericano), объединяющему биржи Колумбии, Перу и Чили.

Центральноамериканские государства, в силу их близости к территориальной границе Мексики, являются объектами особого внимания ее внешнеэкономической политики. Однако скромные масштабы рынков этих семи стран объясняют незначительные размеры мексиканского товарооборота с ними, который в 2018 г. едва превысил 8,5 млрд долл. (см. Табл. 2.4). В 2018 г. совокупный экспорт Мексики в эти страны составил 6,5 млрд долл., и по сравнению с предыдущим годом он увеличился во все государства этого субрегиона, за исключе-

¹³ Министерство экономики Мексики. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/> (дата обращения: 11.03.2018)

Таблица 2.4

Страны Центральной Америки и торговля Мексики с ними в 2018 г.

№	Параметры	Белиз	Гватемала	Гондурас	Коста-Рика	Никарагуа	Сальвадор	Панама
1	Территория, тыс. кв. км	23,0	108,9	112,1	51,1	130,4	21,0	75,4
2	Население, млн человек	0,4	15,5	9,0	4,9	6,0	6,2	3,8
3	ВВП (по ППС), млрд долл.	3,2	138,3	45,7	85,2	36,2	56,9	99,4
4	Экспорт, млрд долл.	0,3	11,0	8,5	10,6	5,3	5,8	5,1
5	Импорт, млрд долл.	0,9	18,4	10,3	15,9	5,8	10,6	37,3
6	Оборот внешней торговли, млрд долл.	1,2	29,4	18,8	26,5	11,1	16,4	42,4
7	Доля (%) Мексики во внешнеторговом обороте	11,8	7,7	5,6	5,0	11,7	5,1	2,4
8	Экспорт Мексики в страну, млн долл. *	148,3	1 954	740,6	966,6	736,7	793,5	1162
9	Импорт Мексики из страны, млн долл. *	2,2	535,8	436,9	434,0	333,3	246,7	105,8

Примечание: *2018 г. – январь–ноябрь.

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 02.06.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

нием Никарагуа, куда Мексика поставила товаров на 22% меньше, чем в 2017 г. Однако за период с 2012 г. по 2018 г. их удельный вес в мексиканском экспорте сократился с 1,6% до 1,4%, а доля в импорте упала с 1,2% до 0,4%.

2.4. Развитие партнерства с Китаем и другими странами Азии

В последнее десятилетие все большее значение во внешнеэкономической политике Мексики приобретает азиатское направление, что отражается в росте ее импорта из Китая, Японии, Кореи, Сингапура и Тайваня. С 2003 г. по 2017 г. объем импорта Мексики из азиатских стран вырос с 31,8 млрд долл. до 139 млрд долл., а его доля в совокупном мексиканском импорте увеличилась с 18,7% до 31,6%. За этот же пери-

од экспорт Мексики в страны Азии вырос с 3,7 млрд долл. до 14 млрд долл., а участие этой группы стран в совокупном экспорте Мексики увеличилось лишь с 2,3% до 3,7%.

Особую роль в торгово-экономических отношениях Мексики, как и всей Латинской Америки, играет Китай. Китайские компании вложили в данный регион 207 млрд долл., что представляет 15,3% всех их инвестиций за границу, и таким образом данный регион стал вторым местом вложения китайских инвестиций после Азии.

Китайско-мексиканские торгово-экономические отношения также бурно развиваются в последние годы, за десять лет Китай увеличил поставки в Мексику почти в 7 раз и стал ее вторым торговым партнером. После вступления Китая в ВТО его доля в мексиканском импорте существенно увеличилась. Так, в 2000 г. она составляла лишь 1,7%, в 2012 г. — 15%, а в 2017 г. — 16,9%. Импорт Мексики из этой страны растет большими темпами и достиг огромных размеров увеличившись с 8,3 млрд долл. в 2003 г. до 83,5 млрд долл. в 2018 г., то есть почти в 10 раз (см. Рис. 2.5). Китай стал вторым поставщиком товаров в Мексику. Из КНР импортировались комплектующие для электроприборов, электрооборудования, телевизоров, компьютеров, которые собирались в Мексике¹⁴. В силу того, что структура китайской и мексиканской промышленности похожа, импорт из Китая не дополняет

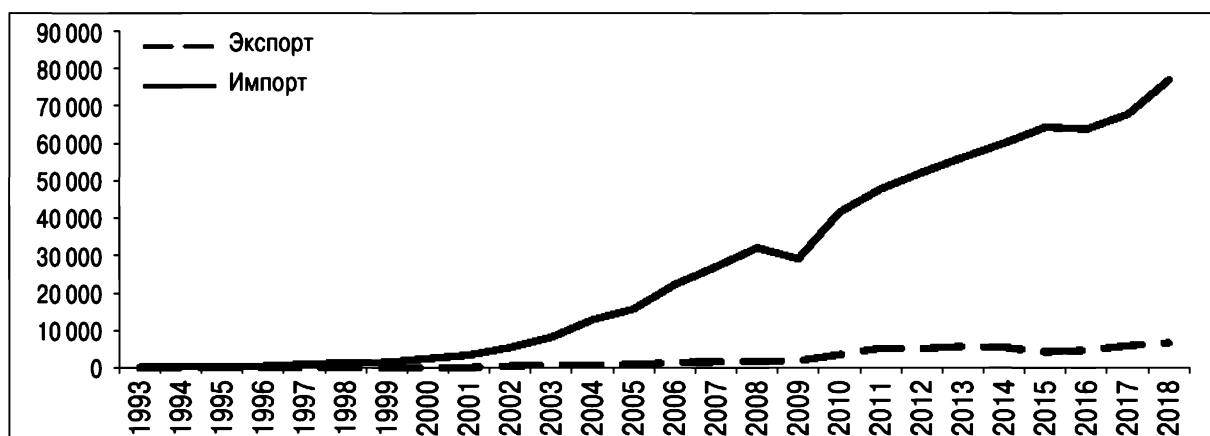


Рисунок 2.5. **Динамика торговли Мексики с Китаем в 2000–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

¹⁴ The Observatory of Economic Complexity [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/mex/chn/show/2016/ (дата обращения: 11.02.2018)

местное производство, а конкурирует с ним, вытесняя его за счет ценовых, а иногда и качественных показателей. Рост импорта китайских товаров, по-видимому, будет продолжаться и далее, так как Мексика вынуждена, в соответствии с договоренностями при вступлении Китая в ВТО, отменить компенсационные квоты, применяемые к значительному числу китайских товаров.

За последние годы отмечены высокие темпы роста мексиканского экспорта в Китай. С 2003 г. по 2018 г. мексиканский экспорт в Китай увеличился с 1 млрд долл. до 7,2 млрд долл. Мексика экспортировала в Китай медную руду, телефонные аппараты, легковые автомобили и автокомпоненты, свинец и др.

Несмотря на высокие темпы развития торгово-экономических отношений, в двухсторонних связях отмечается скрытая напряженность. Отрицательное сальдо торгового баланса Мексики с Китаем выросло с 2 млрд долл. в 2000 г. до 76 млрд долл. в 2018 г. Чрезмерная экспансия китайских товаров в Мексику подрывает местное производство, а слабые попытки защиты мексиканского рынка в виде антидемпинговых расследований не могут сдержать наплыв китайской продукции в эту страну.

Вопросы двустороннего торгово-экономического сотрудничества являются предметом особого внимания лидеров обеих стран. В 2014 г. во время визита руководителя Китая Си Цзиньпина в Мексику был подписан пакет двусторонних соглашений на общую сумму более 7,4 млрд долл., в том числе касающихся создания двухстороннего инвестиционного фонда, который призван оказывать помощь компаниям обеих стран инвестировать в энергетику, добычу полезных ископаемых, инфраструктуру, высокотехнологичное производство и туризм, а также проведению совместных научных исследований и созданию энергетического фонда между «Пемекс» и тремя государственными китайскими компаниями¹⁵. Мексика заинтересована в развитии стратегического партнерства с Китаем путем заключения договоров отраслевого уровня, но не в рамках соглашения о свободной торговле¹⁶.

Рост поставок китайских товаров в Мексику вызывает озабоченность у других стран — поставщиков продукции на мексиканский рынок, в первую очередь у США, доля которых на этом рынке сократилась с 73,1% до 49,8% за этот период. Китай заменил на мексиканском

¹⁵ Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-y-china-firman-14-acuerdos-bilaterales> (дата обращения: 24.08.2019)

¹⁶ México y China dicen una asociación estratégica [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-y-China-disenan-asociacion-estrategica-SE-20190326-0159.html> (дата обращения: 24.09.2019)

рынке американских поставщиков электрических трансформаторов, электрических батарей, телескопов, микроволновых печей и другой продукции¹⁷. В качестве приоритетных задач двустороннего взаимодействия мексиканское руководство рассматривает возможность увеличения экспорта товаров и услуг национальных производителей в КНР, а также привлечение китайских инвестиций в Мексику.

В последние десятилетия высокими темпами развивается торговля Мексики с Японией. История двусторонних отношений между этими странами насчитывает более четырех столетий. За период с 2003 г. по 2018 г. мексиканский импорт из Японии вырос с 7,6 млрд долл. до 18,2 млрд долл., основу структуры которого составляли машины, оборудование, оптические аппараты, записывающие устройства и компоненты к ним. За эти годы мексиканский экспорт увеличился с 1,2 млрд долл. до 3,5 млрд долл., а его структура состояла в основном из сельскохозяйственных продуктов, свежего и замороженного мяса, авокадо, продуктов кактуса (см. Рис. 2.6.).

В период 2000–2018 годов значительно выросли поставки в Мексику комплектующих и готовой продукции из многих стран Азии. Среди поставщиков продукции в Мексику из этого региона значительную роль играет Республика Корея, импорт из которой вырос с 3,4 млрд долл. до 16,7 млрд долл. В то же время мексиканский экспорт в эту страну увеличился с 177 млн долл. до 2,3 млрд долл. (см. Рис. 2.7).

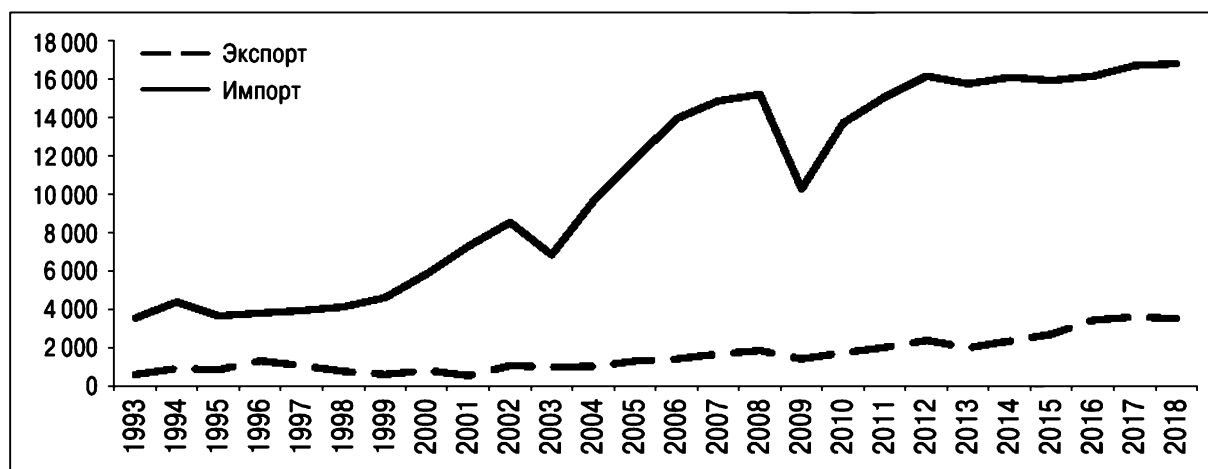


Рисунок 2.6. **Динамика торговли Мексики с Японией в 2000–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

¹⁷ El Economista, 4 de diciembre de 2012.

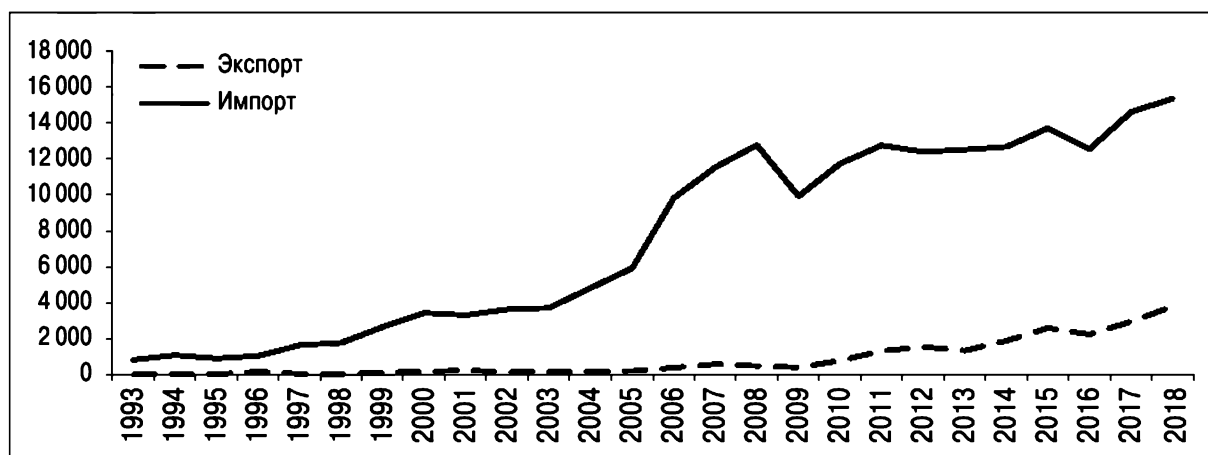


Рисунок 2.7. **Динамика торговли Мексики с Южной Кореей в 2000–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

Таблица 2.5

Динамика торговли Мексики с Малайзией в 2011–2018 гг., млн долл.

Год	2011	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Экспорт	124	176	176	176	195	771	220
Импорт	5 610	5 379	6 561	7 463	8 161	7 887	8 510
Товарооборот	5 734	5 555	6 737	7 639	8 356	8 658	8 730
Сальдо	–5 486	–5 203	–6 385	–7 287	–7 966	–7 116	–8 290

Примечание: *2018 г. – январь–ноябрь.

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria 24.02.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria>

Таблица 2.6

Динамика торговли Мексики с Индией в 2011–2018 гг., млн долл.

Год	2011	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Экспорт	1 819	3 963	2 666	1 772	2 128	3 422	4 368
Импорт	2 385	2 868	3 727	4 067	4 286	5 020	4 897
Товарооборот	4 204	6 832	6 393	5 839	6 414	8 443	9 265
Сальдо	–566	1 095	–1 060	–2 295	–2 157	–1 598	–529

Примечание: *2018 г. – январь–ноябрь.

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 21.02.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Мексика стала нетто-импортером продукции из Малайзии, поступление товаров из которой увеличилось до 8,5 млрд долл. в 2018 г., при том, что ее экспорт в эту страну оставался на незначительном уровне.

В последние годы высокими темпами развивались торгово-экономические отношения Мексики с Индией, резко вырос мексиканский экспорт, в первую очередь сырой нефти. Экспорт Мексики в Индию достиг пика в 4,4 млрд долл. в 2018 г. Импорт в 2017 г. достиг своего максимума — 5 млрд долл., а в 2018 г. составил 4,9 млрд долл.¹⁸

Мексика демонстрирует свое стремление к дальнейшему развитию торгово-экономических отношений со странами азиатского региона. На полях форума АТЭС, в рамках стратегии сближения с быстро развивающимися странами, Мексика согласовала свое участие в группе стран МИКТА, в которую, кроме нее, входят Индонезия, Республика Корея, Турция и Австралия¹⁹. Участники этого неформального объ-

Таблица 2.7

**Мексика в сравнении с другими странами группы МИКТА
в 2013 и 2018 г.**

Параметры		Население, млн чел.	ВВП (ППС), млрд долл.	Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.	Сальдо торгового баланса, млрд долл.	Позиция в мировом экспорте
Мексика	2013	120	1 845	380,2	381,2	–1	11
	2018	127	2 406	450,5	464,3	–13,8	12
Индонезия	2013	253	1 285	178,9	178,6	0,3	16
	2018	271	3 495	180,2	188,7	–8,5	33
Республика Корея	2013	49	1 666	557,3	516,6	40,7	13
	2018	54	2 136	605,2	535,2	70	5
Турция	2013	81	1 167	167,6	242,9	–75,3	17
	2018	79	2 293	167,9	223,0	–55,1	29
Австралия	2013	22	998	251,7	245,8	5,9	18
	2018	25	1 318	253,8	227,3	26,5	24

Источник: Международный валютный фонд 02.06.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.imf.org>

¹⁸ Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.02.2018)

¹⁹ Excélsior, 9 de octubre del 2013.

единения далеки друг от друга территориально, но довольно близки по уровню экономического развития (см. Табл. 2.7). Например, позиции пяти стран МИКТА в мировом экспорте в 2013 г. находились в интервале с 11 (Мексика) до 18 (Австралия) местах.

Позиция Мексики по ряду вопросов международной повестки экономических отношений — реформа ООН и международных финансовых институтов, изменение климата, ядерное разоружение — схожи с остальными участниками МИКТА.

2.5. Торговые отношения со странами Европейского союза

Важным направлением расширения и диверсификации внешнеэкономических связей Мексики являются страны Европы, с которыми создана широкая правовая база сотрудничества²⁰. Заключены соглашения по политическому, торгово-экономическому, культурному, образовательному, научно-техническому взаимодействию. Регулярно проходят многосторонние переговоры, разрабатываются и действуют совместные программы.

В 2000 г. Мексика заключила с Европейским союзом (ЕС) «Глобальный договор», включающий соответствующие положения о свободной торговле. За время с момента заключения этого договора по 2017 г. импорт из ЕС в Мексику более чем утроился с 14 до 45 млрд долл., а мексиканский экспорт вырос с 5,4 млрд долл. до 19,6 млрд долл. Несмотря на общую тенденцию быстрого роста товарооборота Мексики с ЕС, доля союза во внешней торговле страны составляет 16%.

С момента вступления в силу Глобального договора значительно укрепились политические и экономические компоненты двусторонних отношений Мексика — ЕС, так как это соглашение предусматривает значительную интенсификацию политического диалога, а также активизацию механизмов укрепления торгово-экономических отношений путем либерализации взаимной торговли в соответствии с нормами ВТО. С одной стороны, заключение этого соглашения открыло Мексике привилегированный доступ на крупнейший рынок Европейского союза, укрепив тем самым ее положение на международной экономической арене, а с другой — способствовало формированию благоприятных условий для европейских компаний в организации производства продукции на территории Мексики для рынка США.

²⁰ Тайар В.М. Евросоюз — Латинская Америка: контуры межрегионального партнерства в XXI веке // Современная Европа. 2015. № 2. С. 72—84.

Мексика является единственным государством Латинской Америки, которое формализовало с ЕС такое стратегическое партнерство.

Двусторонние торгово-экономические взаимоотношения с Мексикой развивают многие страны ЕС. Крупнейшим европейским внешнеэкономическим партнером Мексики является *Германия*. За период с 2000 г. по 2018 г. товарооборот между этими странами увеличился более чем в два раза. Импорт Мексики из Германии за этот период вырос с 5,3 млрд долл. до 17,8 млрд долл., а экспорт с 1,3 млрд долл. до 7 млрд долл. В конце этого периода Германия занимала седьмое место среди поставщиков продукции и услуг в Мексику и третье место в качестве получателей ее экспорта.

Большую роль в развитии двусторонних экономических отношений играют институты и программы содействия. С 1929 г. действует Германо-Мексиканская торгово-промышленная палата, которая объединяет в настоящее время около 900 компаний из обеих стран. Для развития партнерства с Мексикой Германия выделяет целевые средства, значительная часть которых идет на проекты технического содействия.

Продвижением двусторонних торговых и инвестиционных инициатив занимается Германский центр промышленности и торговли, который был открыт в Мексике в 2001 г. Он предоставляет германским компаниям содействие в организации бизнеса в этой стране. Размещение в здании Германского центра промышленности и торговли в Мехико офисов различных сервисных компаний, адвокатской конторы, налоговых и бухгалтерских консультантов, агентства путешествий,

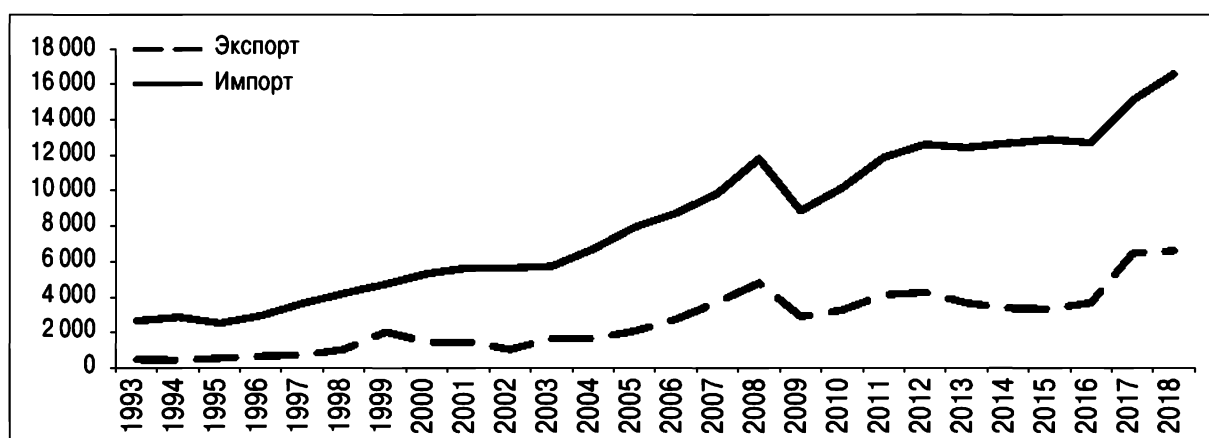


Рисунок 2.8. **Динамика торговли Мексики с Германией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

Мексиканско-Германской торгово-промышленной палаты создает благоприятные условия для оперативного решения многих вопросов, особенно на начальной стадии выхода германских компаний на мексиканский рынок.

Мексика имеет давние многосторонние торгово-экономические, научно-технические и культурные связи с Испанией. Двусторонний товарооборот вырос с 2,7 млрд долл. в 2000 г. до 7,2 млрд долл. в 2018 г. В конце этого периода Мексика импортировала из Испании широкий перечень товаров и услуг на сумму 5,5 млрд долл., а экспортировала на 1,7 млрд долл. В 2014 г. на Испанию приходилось 19% мексиканского экспорта в Европейский союз, а ее доля в импорте Мексики из ЕС не превысила 11%²¹.

В интересах расширения сотрудничества с Мексикой, в этой стране реализуются мероприятия Института внешней торговли Испании – специализированного испанского учреждения по продвижению ее внешнеэкономических интересов, а также программы испанских фондов финансирования внешнеторговых и инвестиционных операций. Расположенный в Мехико бизнес-центр этого института предоставляет испанским фирмам необходимые услуги, в том числе на платной основе. Значительную роль в развитии испанско-мексиканских

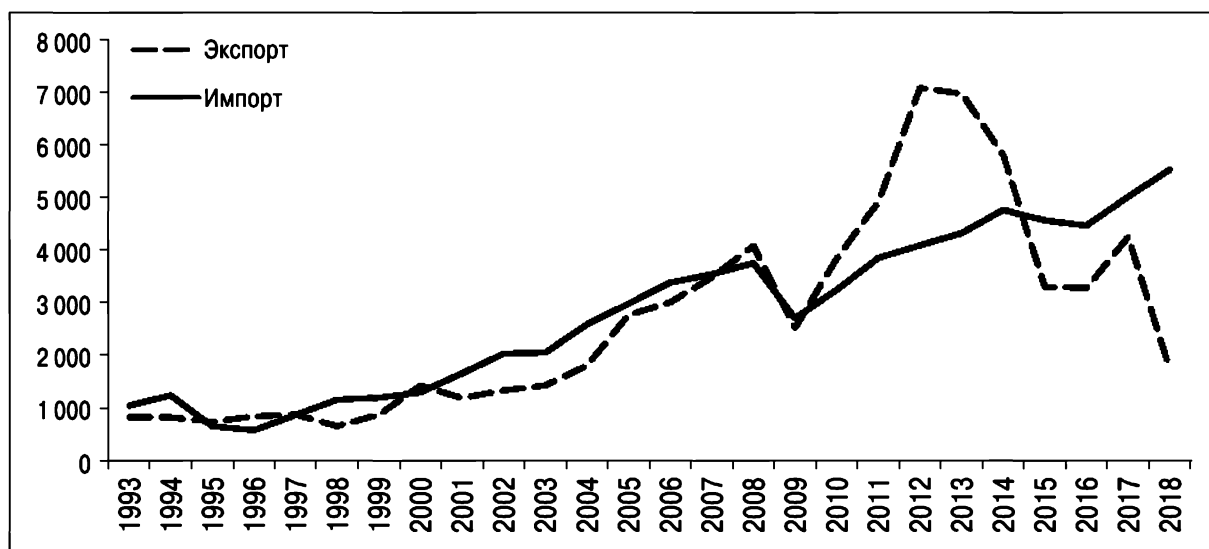


Рисунок 2.9. Динамика торговли Мексики с Испанией в 1993–2018 гг., млрд долл.

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

²¹ El Universal, 9 de junio de 2014.

отношений играет Торговая палата Испании в Мексике, объединяющая в настоящее время более 500 членов.

В силу сложившихся исторических связей Мексика и Испания имеют взаимные инвестиционные интересы. В настоящее время в Мексике действует более 5 тысяч предприятий с испанским капиталом, из которых 35% работало в сфере услуг и финансов²². Испанские финансовые группы Santander и BBVA являются лидерами мексиканского рынка банковских услуг. Значительные позиции испанские фирмы занимают в сфере инфраструктуры, строительные испанские компании OHL, ACS и другие реализуют крупнейшие инфраструктурные проекты в этой стране. Особенностью деятельности испанского капитала в Мексике является большое количество (более 1000) компаний, действующих в мексиканских средствах массовой информации, что объясняется общностью языка.

В последние годы наметился рост торгового и инвестиционного сотрудничества между Мексикой и Францией. С 2000 г. по 2018 г. товарооборот увеличился с 1,6 млрд долл. до 5,6 млрд долл. (см. Рис. 2.10). Импорт из Франции в 2018 г. составил 4 млрд долл., причем в его структуре преобладают машины (30%), продукция химической промышленности (24%), транспортные средства (6,4%), пластик, резина и изделия из них (6%) и металлы (6%)²³.

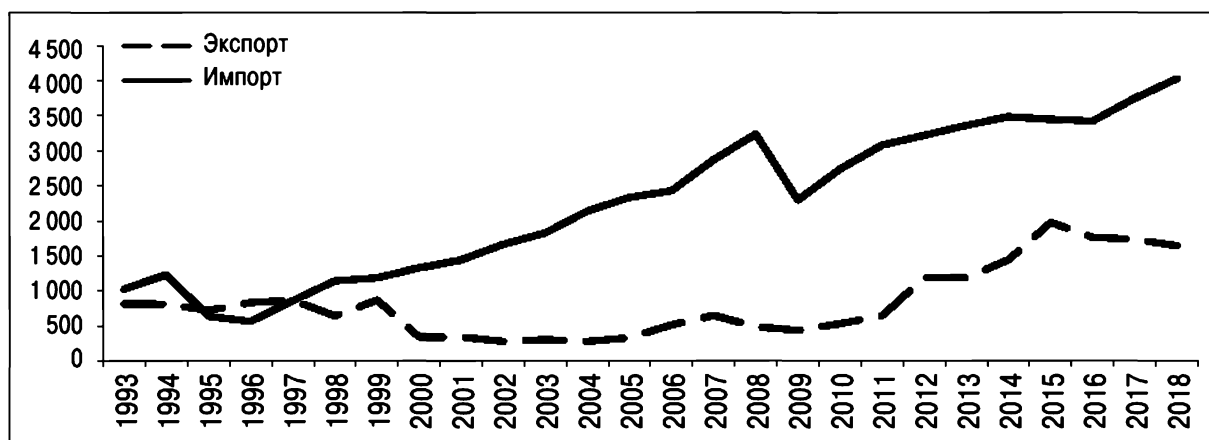


Рисунок 2.10. **Динамика торговли Мексики с Францией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

²² El Universal, 9 de junio de 2014.

²³ Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 21.02.2018)

Экспорт из Мексики во Францию за анализируемый период вырос с 0,3 до 1,6 млрд долл. Его структура состоит из продукции машиностроения (50%), горнодобывающей промышленности (22%), инструментов (6,7). На протяжении последнего десятилетия в торговле с Францией отмечался рост отрицательного сальдо Мексики, превысившего в 2018 г. — 2,4 млрд долл. В Мексике действует более 700 французских предприятий, на которых трудятся более 90 тыс. рабочих.

Торгово-экономические отношения между Мексикой и *Финляндией* основываются на Глобальном договоре с ЕС и характеризуются средними по европейским меркам размерами. По итогам 2018 г. объем взаимной торговли составил 715 млн долл. При этом мексиканский экспорт достиг 140 млн долл., а импорт из Финляндии — 575 млн долл. На финский рынок поставляются легковые автомобили, сельскохозяйственные товары и другие пищевые продукты. Из Финляндии Мексика импортирует машинное и транспортное оборудование, в частности, грузовые трейлеры и высококачественную бумагу.

Для Финляндии Мексика является вторым по значению после Бразилии инвестиционным направлением в Латинской Америке. Здесь размещено 37 дочерних финских компаний, в то время как во всей Южной Америке работает 115 подобных предприятий. В Мексике финские компании действуют в обрабатывающей промышленности, в сфере услуг, в торговле и в области горной добычи. Среди финских инвесторов в Мексике присутствует компания «Нокиа» — крупнейший производитель телекоммуникационного оборудования на мексиканском заводе в г. Рейноса, штата Тамаулипас, выпускает электронику

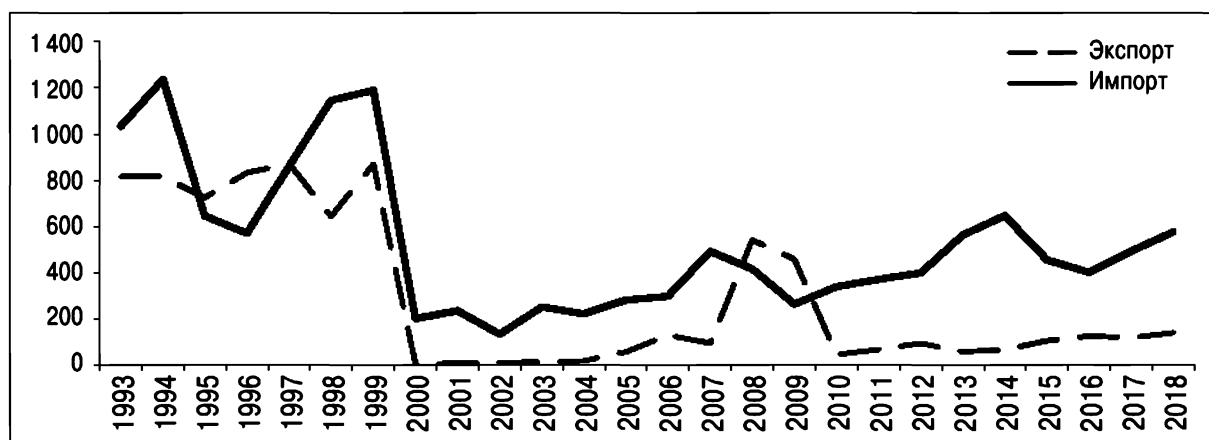


Рисунок 2.11. **Динамика торговли Мексики с Финляндией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

для экспорта в третьи страны. Компания «Лувата» — производитель трубок, спиралей и охлаждающих элементов для изготовления обогревательного, вентиляционного, кондиционирующего и холодильного оборудования. Эта компания объявила об официальном открытии завода по производству медных трубок в г. Монтеррей, штат Нуэво-Леон, который будет поставлять свою продукцию изготовителям комплектного оборудования и производителям кондиционеров и обогревателей. Финский изготовитель лифтового оборудования «Коне» — имеет завод по производству эскалаторов и лифтов в г. Матаморос, штат Тамаулипас.

Одним из неизменных европейских поставщиков технологического оборудования и компонентов в Мексику является Италия. На протяжении двух последних десятилетий Мексика имеет отрицательное сальдо в торговле с Италией, а импорт из этой страны характеризуется устойчивыми периодами роста. С 2000 г. по 2018 г. импорт из Италии в стоимостном выражении увеличился с 1657 млн долл. до 6111 млн долл., а мексиканский экспорт в эту страну вырос с 208 млн долл. до 1680 млн долл. В значительной степени эта тенденция объясняется наличием производственных связей промышленных предприятий Мексики, собственниками которых являются мексиканцы — выходцы из Италии, с итальянскими предпринимателями.

Великобритания рассматривает Мексику в качестве выгодной площадки для размещения британских компаний, производящих товары и услуги не только для местного рынка, но и на экспорт в США и другие страны. Импорт Мексики из Великобритании вырос с 1 млрд долл.

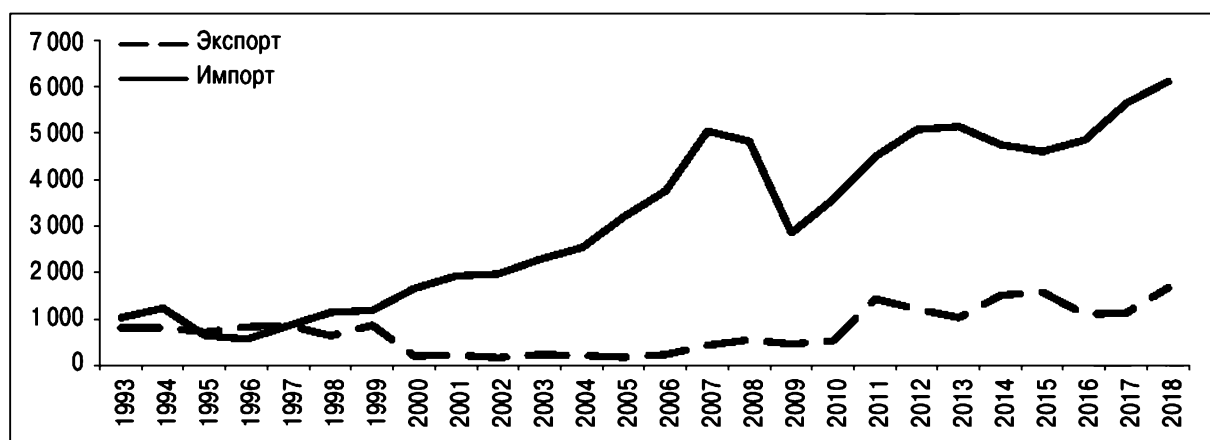


Рисунок 2.12. **Динамика торговли Мексики с Италией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Trade Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

в 2000 г. до 2,4 млрд долл. в 2018 г., а экспорт увеличился с 0,8 млрд долл. до 2,2 млрд долл. за этот период (см. Рис. 2.13).

Активную роль в развитии торговых отношений Мексики с Великобританией играет Торгово-инвестиционное представительство Британской государственной организации по торговле и инвестициям. В этом представительстве работает около 30 сотрудников, в основном мексиканских граждан, а его офисы располагаются в столице и крупных городах Гвадалахара, Монтеррей, Тихуана. Основные задачи данного представительства – изучение местных рынков, предоставление содействия британским компаниям в поиске мексиканских партнеров и покупателей конкретной продукции и услуг, реализация мероприятий продвижения и распространение положительного опыта.

Одним из крупных европейских экономических партнеров Мексики является Голландия, о чем свидетельствует рост экспортно-импортных операций, приток голландских прямых инвестиций и взаимодействие компаний обеих стран. Импорт Мексики из Голландии вырос с 318 млн долл. в 2000 г. до 2,2 млрд долл. в 2018 г.²⁴ В структуре импорта из этой страны основную долю (около 35%) занимает бензин, а также присутствуют товары металлургической промышленности, химическая продукция, машины и оборудование, строительные материалы, медикаменты, сыры и семена. Значительная доля поступающей

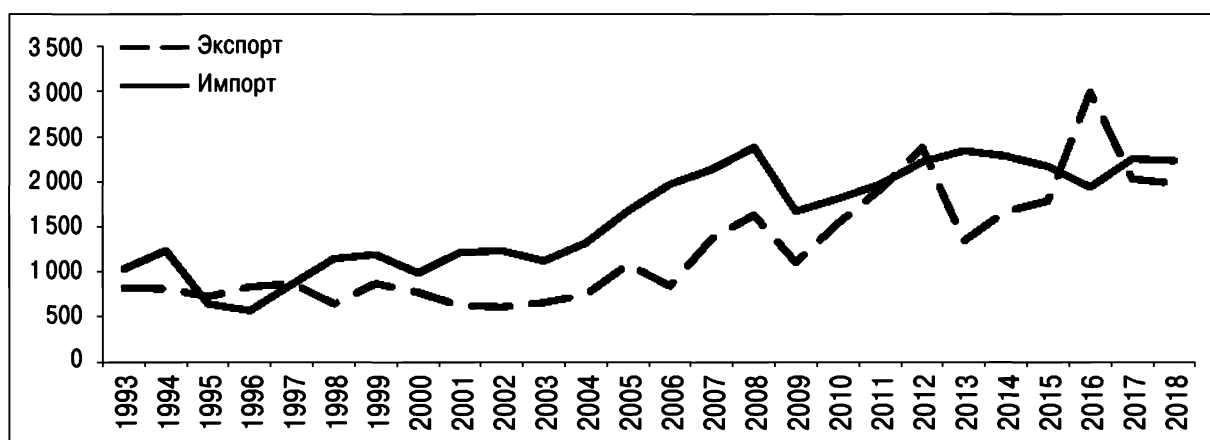


Рисунок 2.13. **Динамика торговли Мексики с Великобританией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

²⁴ Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.02.2018)

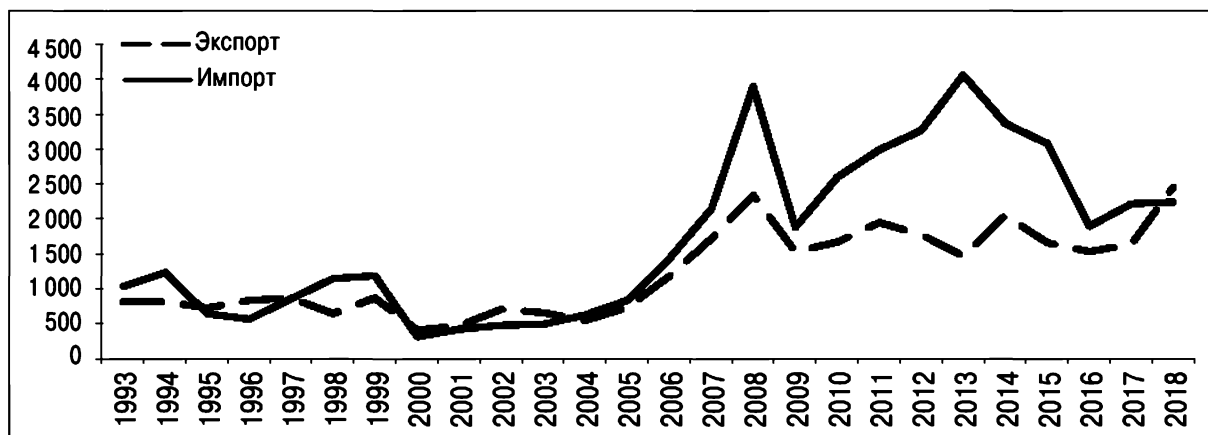


Рисунок 2.14. **Динамика торговли Мексики с Голландией в 1993–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 24.02.2019)

в Мексику продукции, в виде импорта из Голландии, является частью ее реэкспорта из стран-производителей.

Мексиканский экспорт в Голландию за прошедшие десять лет вырос с 409 млн долл. до 2,5 млн долл., однако отрицательное сальдо торгового баланса Мексики с этой страной сохранилось. В структуре экспорта основными статьями были: приемно-передающие устройства, телефонные аппараты, сырая нефть, цифровые, записывающие и измерительные устройства, лимоны и апельсиновый сок²⁵.

Голландия занимает второе место по совокупным прямым инвестициям в Мексику после США, опережая Испанию и Канаду. Основные объемы голландских ПИИ направлялись в обрабатывающую промышленность — около 62%, а также в финансовые услуги, строительство, профессиональные услуги, розничную торговлю, недвижимость.

2.6. Участие в Транстихоокеанском партнерстве

Учитывая высокий уровень интеграции с экономикой северного соседа, Мексика внимательно следила за подготовительным процессом образования нового трансконтинентального блока, в котором с 2008 г. США играли решающую роль. После ряда консультаций с администрацией США, в 2012 г. Мексика (вместе с Канадой) была приглашена к переговорному процессу по созданию Транстихоокеанского

²⁵ El Economista, Reporte especial “Holanda”. Agosto del 2013.

партнерства (ТТП). 3 февраля 2016 г. в г. Окленд (Новая Зеландия) Мексика совместно с представителями 11 стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Австралии, Брунея, Канады, США, Чили, Перу, Малайзии, Японии, Вьетнама, Сингапура и Новой Зеландии) подписала соглашение о ТТП. Данное соглашение представлялось как элемент перезагрузки глобальной экономики и наиболее конкурентная торговая и инвестиционная платформа XXI века. Официальные круги позиционировали участие Мексики в ТТП в качестве достижения внешнеэкономической политики страны, направленной на дальнейшее открытие внутреннего рынка.

Однако, когда соглашение уже было подписано и оставалась лишь его ратификация, новый американский президент Д. Трамп, после вступления в должность 20 января 2017 г., одним из первых актов вывел свою страну из ТТП.

Несмотря на отказ США участвовать в этом соглашении, Мексика вместе с остальными десятью странами продолжила работу над его заключением и после ряда переговоров согласовала новый текст под названием Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ВПСТТП), которое было подписано 8 марта 2018 г. в Чили.

Соглашение ВПСТТП демонстрирует веру Мексики и других его участников в глобализацию и подтверждает важность интеграции и многостороннего сотрудничества. Оно предоставляет серьезные преимущества его членам, открывает широкие возможности в вопросах услуг и инвестиций. Предусматривается полное открытие рынков услуг, за исключением перечня, который устанавливает для себя каждая из стран-участниц.

Это соглашение сохраняет общий смысл первоначального ТТП, но исключает более двух десятков положений, «продавливавшихся» администрацией Б. Обамы (эксклюзивные сроки защиты патентов на биопрепараты, наднациональные системы разрешения инвестиционных споров и др.), а также включает ряд приложений, направленных на поддержание баланса между 11 странами-участницами, особенно в сфере интеллектуальной собственности, в фармацевтике и авторских правах. ВПСТТП предусматривает введение стандартов, регулирующих торговлю, и ликвидацию или снижение пошлин на промышленные и сельскохозяйственные товары между странами-партнерами.

Государства-участницы ВПСТТП договорились о формировании зоны свободной торговли на основе открытого передвижения товаров, услуг и технологий между странами-членами, в которых в совокупности проживает около полумиллиарда человек и на которые приходится

Таблица 2.8

Основные даты становления ВПСТТП

Дата	Событие
28 мая 2006	Сингапур и Бруней учредили ТТП
12 июля 2006	Присоединение Новой Зеландии, а через 4 месяца и Чили
Февраль 2008	США начали переговоры по ТТП
8 октября 2012	Мексика присоединилась к переговорам по ТТП
4 февраля 2016	12 стран, включая США и Мексику, подписали ТТП в Новой Зеландии
30 января 2017	США объявили о своем решении не ратифицировать соглашение
23 января 2018	11 стран объявили о завершении переговоров о новом соглашении и о его переименовании в ВПСТТП
8 марта 2018	Подписание ВПСТТП в Чили

13,5% мирового ВВП и 14,7% международной торговли. Мексика среди этих государств является одним из наиболее крупных рынков и активных участников международной торговли (см. Табл. 2.9). Ряд экономик (Южная Корея, Индонезия, Филиппины, Колумбия, Коста-Рика и Тайвань) уже проявили желание присоединиться к ВПСТТП.

Содержание ВПСТТП не похоже на другие соглашения о свободной торговле, которые заключила Мексика, так как оно не только ведет к отмене тарифов на товары и либерализации торговли услугами, но и способствует преодолению реальных препятствий, с которыми могут сталкиваться компании стран-участниц в торговле или инвестициях на рынках партнеров. Мексике придется выполнить требования соглашения, направленные на выравнивание стандартов регулирования ряда сфер деятельности, таких как государственные закупки, работа государственных корпораций и монополий, правила в области трудовых отношений и охраны окружающей среды.

ВПСТТП будет сосуществовать с соглашениями о свободной торговле, которые уже заключены между странами-членами. Среди новых направлений, не охваченных, либо недостаточно отраженных в практике ранее заключенных Мексикой соглашений о свободной торговле, оно включает меры по обеспечению конкурентоспособности товаров стран-участниц, вопросы борьбы с коррупцией, новые меры по регулированию внешнеэкономической деятельности, инвестиционное сотрудничество, финансовые услуги, телекоммуникации,

Таблица 2.9

Мексика в мировой торговле среди стран-участниц ВПСТТП в 2018 г.

Страна	Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.	Место в мировом экспорте	Место в мировом импорте
Австралия	253,8	227,3	23	23
Бруней	6,5	4,5	102	139
Вьетнам	277,4	256,1	20	20
Канада	449,8	458,9	13	13
Малайзия	247,3	217,5	25	25
Мексика	450,5	464,3	12	12
Новая Зеландия	39,8	43,7	59	54
Перу	47,2	43,1	53	56
Сингапур	411,7	370,5	15	16
Чили	75,5	74,2	42	45
Япония	738,2	748,4	4	4

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 21.02.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

регулирование электронной торговли и прав интеллектуальной собственности. С целью преодоления противоречий предусматривается гармонизация регулирования торговли между странами-партнерами.

Для Мексики участие в ВПСТТП является основой ее торговой и инвестиционной стратегии в АТР. Это соглашение позволит укрепить производственные связи Мексики с Канадой, а также углубить торговые отношения с Японией, Перу и Чили. ВПСТТП открывает для мексиканских компаний дополнительную возможность выхода на шесть новых рынков Австралии, Брунея, Малайзии, Новой Зеландии, Сингапура и Вьетнама (в совокупности представляют 155 млн населения), с которыми ранее Мексика не имела соглашений о свободной торговле.

Учитывая значительную разницу в уровнях развития стран-участниц ВПСТТП (см. Табл. 2.11 на С. 67), для многих из них предстоит усиленная работа по повышению своей конкурентоспособности с целью получения выгод от участия в этом партнерстве. Например, Мексика среди 11 стран-участниц занимает место ниже среднего по ряду показателей, которые определяют конкурентоспособность. Так, относительно своего ВВП среди стран-участниц данного соглашения

Таблица 2.10

**Основные товары экспорта и импорта Мексики
и других стран-участниц ВПСТТП**

Страна	Основные товары экспорта	Основные товары импорта
Австралия	Древесина и изделия из нее, железная руда, угольные брикеты, золото, нефтяной газ, оксид алюминия	Автомобили, оборудование и аппаратура, продукция химической промышленности, компьютеры, медикаменты
Бруней	Газ, сырая нефть, ациклические спирты, бриллианты, ювелирные изделия	Автомобили, нефтепродукты, газовые турбины, запчасти для самолетов
Вьетнам	Вещательное оборудование, интегральные схемы, телефоны, текстильная обувь, компьютеры	Интегральные схемы, телефоны, нефтепродукты, свет прорезиненные трикотажное полотно, алюминиевые бары
Канада	Автомобили, сырая нефть, запчасти для автомобилей, рафинированная нефть, пиломатериалы	Автомобили, запчасти для автомобилей, грузовые автомобили, сырая нефть, продукты нефтеперерабатывающей промышленности, компьютеры
Малайзия	Интегральные схемы, нефтепродукты, телефоны, полупроводниковые приборы, пальмовое масло	Интегральные схемы, нефтепродукты, сырая нефть, полупроводниковые приборы, компьютеры
Мексика	Продукция автомобилестроения, сырая нефть, телефонные аппараты, продукты питания и сельского хозяйства	Машины и оборудование, транспортные средства, минеральное топливо, интегральные схемы, компоненты аппаратуры и телефонных аппаратов
Новая Зеландия	Сухое и сгущенное молоко, баранина и мясо коз, лесоматериалы необработанные, замороженная говядина, сливочное масло	Автомобили, сырая нефть, нефтепродукты, грузовики, компьютеры
Перу	Медная руда, золото, нефтепродукты, рафинированная медь, цинковая руда	Нефтепродукты, автомобили, сырая нефть, вещательное оборудование, компьютеры
Сингапур	Нефтепродукты, интегральные схемы, компьютеры, медикаменты	Интегральные схемы, нефтепродукты, сырая нефть, газовые турбины, компьютеры
Чили	Медная руда, сульфатная химическая древесная масса, рыбные филе, вино	Автомобили, продукция химической промышленности, сырая нефть, грузовые автомобили

Таблица 2.10 (окончание)

Страна	Основные товары экспорта	Основные товары импорта
Япония	Автомобили и запчасти, бытовая техника, компьютеры, промышленные принтеры, робототехника, сложные микросхемы, пассажирские и грузовые суда	Сырая нефть, нефтяной газ, интегральные схемы, упакованные медикаменты, компьютеры

Источник: The Observatory of Economic Complexity 11.02.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://atlas.media.mit.edu>

Таблица 2.11

Мексика в сравнении с другими странами-участницами ВПСТТП в 2017 г.

Страны-участницы ТТП	Численность населения (млн)	ВВП (млрд долл.)	ВВП на душу населения (долл.)	Темп инфляции (%)	Уровень безработицы (%)	Индекс развития человеческого потенциала (ИЧР), 2016 ⁴	Место в рейтинге ИЧР, 2016
Австралия	24,7	1 390	56 135	2,01	5,6	0,939	2
Бруней	0,4	11	27 893	0	6,9	0,865	30
Вьетнам	93,6	216	2 306	4,4	2,3	0,683	115
Канада	36,6	1 640	44 773	1,6	6,5	0,92	10
Малайзия	32,1	309	9 660	3,8	3,4	0,789	59
Мексика	124	1 142	8 749	5,9	3,3	0,762	77
Новая Зеландия	4,8	201	41 629	2,2	4,9	0,915	13
Перу	31,8	210	6 598	3,2	6,7	0,74	87
Сингапур	5,7	306	53 880	0,9	2,2	0,925	5
Чили	18,4	263	14 314	2,3	7	0,847	38
Япония	126,7	4 884	38 550	0,37	2,9	0,903	17

Источник: Международный валютный фонд 10.03.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.imf.org

в 2017 г. она занимала пятое место по государственным расходам на образование, шестое — по расходам на здравоохранение, седьмое — по расходам на исследования и развитие.

Мексика, как и другие страны-участницы ВПСТТП, берет на себя ряд обязательств и ограничений. Она обязана открыть для дру-

гих 10 стран-участниц соглашения рынок федеральных государственных закупок товаров и услуг, который оценивается почти в 80 млрд долл. После трех лет действия соглашения Мексика, как и остальные страны участницы партнерства, перейдет к открытой системе государственных закупок для штатов и муниципалитетов. Закупки 36 государственных мексиканских компаний, среди которых «ПЕМЕКС» и «Федеральная комиссия по электроэнергии», будут регулироваться правилами этого соглашения (первоначально на 50%, а в течение 10 лет до 100% закупок). Помимо открытия своего рынка для товаров, услуг и инвестиций на основе недискриминационных стандартов, она должна упростить таможенные процедуры и бороться с контрабандой, что представляется довольно проблематичным в условиях высокого уровня организованной преступности в Мексике.

Соглашение разрешает вводить защитные торговые меры, если по причине данного соглашения импорт какого-либо продукции отрицательно повлияет на национальную промышленность. Правительства должны гарантировать одинаковые условия для компаний стран-участниц партнерства в отношении государственных контрактов. Нельзя будет требовать от поставщика из другой страны обязательно иметь свой офис или филиал для предоставления своих услуг. В рамках ВПСТТП разрешается предоставлять финансовые услуги из-за рубежа. Соглашение может положительно сказаться на развитии конкурентоспособности услуг международного роуминга и электронной торговли в рамках ВПСТТП, стимулирования исследований, поддержки малых и средних предприятий.

Вместе с тем применение этого соглашения в Мексике может вызвать потерю рабочих мест в наиболее чувствительных отраслях экономики. Мексика может потерять значительное количество рабочих мест в текстильной промышленности, уступая в конкурентоспособности в данной сфере Вьетнаму. Немалую угрозу для сельского хозяйства Мексики представляют поставки молочной продукции из Австралии и Новой Зеландии.

2.7. Состояние торговли с Евразийским экономическим союзом

Учитывая единую внешнеторговую политику стран Евразийского экономического союза (ЕЭС), вопрос об особенностях торгово-экономических связей (ТЭС) Мексики с этой группой стран целесообразно рассмотреть в едином разделе. Однако, так как основным партнером

Мексики из стран ЕЭС является Российская Федерация, а с Казахстаном, Киргизией, Белоруссией и Арменией товарооборот незначительный (в 2017 г.: 77 млн долл., 21 млн долл., 6 млн долл., 2 млн долл. соответственно)²⁶, основное внимание заслуживают российско-мексиканские ТЭС и перспективы их развития.

На фоне сокращения в последнее десятилетие товарооборота России с другими крупными латиноамериканскими партнерами – Аргентиной и Бразилией, российско-мексиканские торгово-экономические отношения развивались по нарастающей (см. Рис. 2.15).

Статистика обеих стран отражает тенденцию роста двусторонней торговли за последние десять лет. Существующие расхождения в данных статистических органов обеих стран объясняются разницей учета экспорта и импорта. Поэтому в нашем анализе используем данные

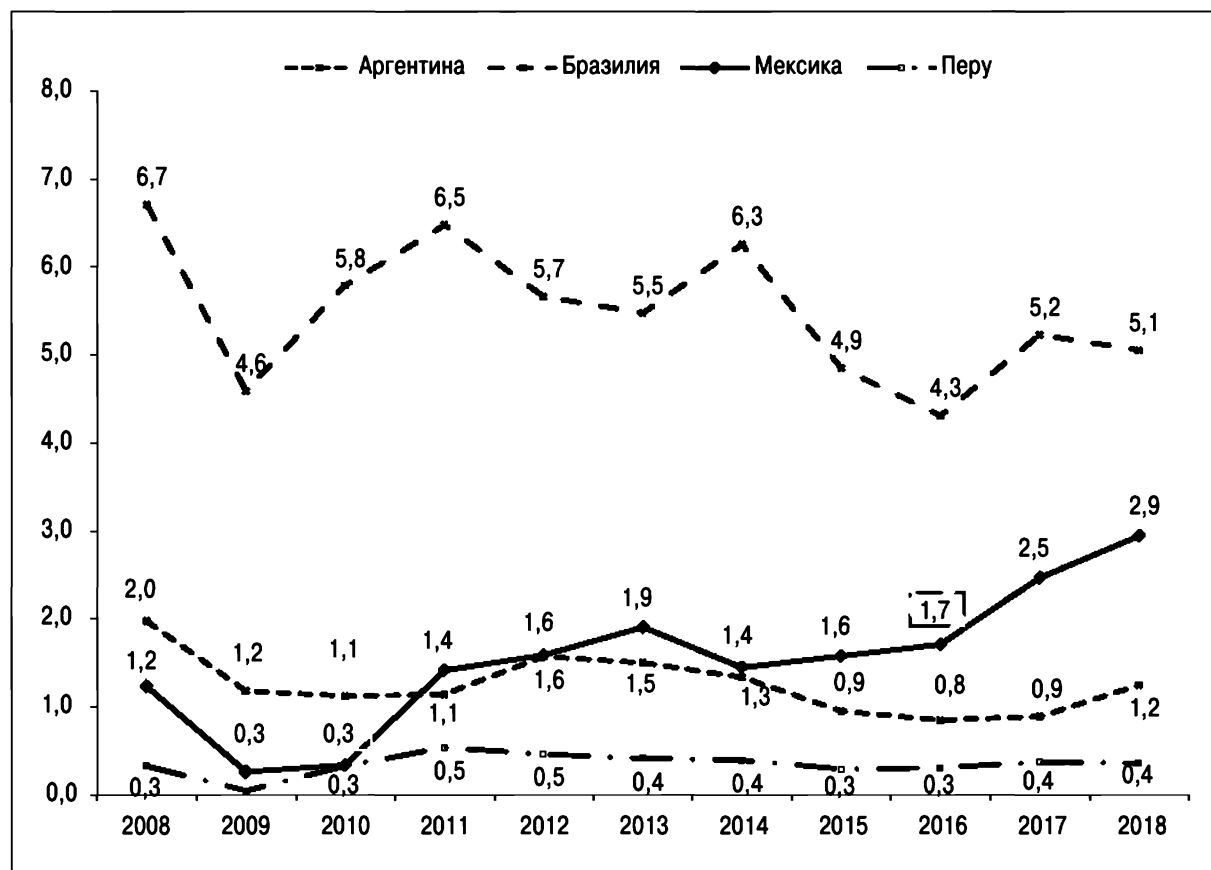


Рисунок 2.15. **Динамика торговли России с Мексикой и другими крупными странами Латинской Америки в 2009–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 30.04.2019)

²⁶ Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 30.04.2019)

международной статистики, согласно которым товарооборот между странами увеличился с 2009 г. по 2018 г. почти в 4 раза. За последний год товарооборот между Россией и Мексикой увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. на 34,7% при том, что мексиканский экспорт в Россию вырос на 27,7%, а импорт увеличился на 35,9% (см. Табл. 2.12). Несмотря на ежегодный рост взаимной торговли, доля Мексики в российском товарообороте не превышает 0,3%. Россия также не относится к числу основных торговых партнеров Мексики, ее удельный вес в мексиканском экспорте и импорте составляют соответственно 0,06% и 0,35%. Однако рост товарооборота свидетельствует о наличии потенциальных возможностей для значительного расширения делового сотрудничества между Россией и Мексикой.

На фоне роста российского экспорта в Мексику происходит изменение и его структуры. Так, в период с 2013 по 2017 гг. доля поставок металлов и изделий из них увеличилась с 50,5% до 79,4%, продукции химической промышленности уменьшилась с 22,8% до 12,3%, сократились поставки минеральных продуктов. Основные экспортные товары: полуфабрикаты из железа или нелегированной стали; прокат плоский из железа; удобрения минеральные (азотные, калийные); каучук; пшеница; алюминий необработанный. Все товары российского происхождения, экспортируемые в Мексику, подпадают под общую тарифную таможенную сетку. Отдельные таможенные пошлины, установленные мексиканскими властями (например, на зерновые), сдерживают расширение поставок этой российской продукции на мексиканский рынок. Основные импортные товары из Мексики: части и принадлежности моторных транспортных средств; автомобили

Таблица 2.12

Динамика торговли Мексики с Россией в 2009–2018 гг.,
млн долл.

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Наименование										
Оборот	508	1 092	1 620	1 699	1 685	1 784	1 743	1 481	1 717	2 312
Экспорт	39	237	471	490	473	274	200	179	256	327
Импорт	469	855	1149	1209	1212	1510	1543	1302	1461	1985
Сальдо	-430	-618	-678	-719	-739	-1236	-1343	-1123	-1205	-1658

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 30.05.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/>

легковые; приборы и устройства, применяемые в медицине; вычислительные машины и их блоки; руды; аппараты для телефонной и телеграфной связи; алкогольные и безалкогольные напитки; трубы, трубки и профили пустотелые.

В структуре мексиканского экспорта в Россию основные объемы приходятся на поставки транспортных средств и комплектующих к ним, а также обсадные трубы (см. Табл. 2.13). До 2013 г. значительными темпами рос мексиканский экспорт текилы в Россию, менялась его структура, повышалась доля более качественного продукта. Так, в 2004 г. в Россию было поставлено 166 тыс. литров этого напитка, из которых только 23,5% была текила из 100% сока агавы, а в 2013 г. объем экспорта составил 1 480 тыс. литров, из которых 63,7% имели 100% содержание сока агавы²⁷. Отмечалось резкое увеличение экспорта этого продукта по стоимости: в 2009 г. мексиканский экспорт текилы в Россию составлял 7,9 млн долл., а в 2013 г. 54 млн долл. В последние годы поставки текилы в Россию сократились под влиянием изменения покупательских интересов и финансовых возможностей россиян.

В структуре мексиканского экспорта в Россию до 2012 г. росли поставки мяса крупного рогатого скота (КРС), однако в 2013 г. они прекратились и сохранились лишь незначительные объемы продаж конины. Сложившаяся ситуация стала следствием введения Россельхознадзором ограничения ввоза КРС из этой страны, после выявления российскими инспекторами применения на мексиканских откормочных предприятиях «рактопомина» (вещества, используемого в качестве кормовой добавки для увеличения мышечной массы у свиней и крупного рогатого скота), запрещенного в России и ряде других стран²⁸.

В структуре мексиканского импорта из России доминируют две основные группы товаров: а) оборудование для металлургической промышленности и полуфабрикаты из железа, б) удобрения минеральные и химические, мочевины. Последние годы Мексика импортирует пшеницу из России (см. Табл. 2.14), а в долгосрочной перспективе прогнозируется экспорт в эту страну продуктов глубокой переработки зерна, что является одним из стратегических направлений развития российского АПК.

Одним из ограничений двусторонней торговли является применение Мексикой антидемпинговых мер в отношении российской

²⁷ Технический совет Текилы. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.crt.org.mx/EstadisticasCRTweb/> (дата обращения: 30.03.2018)

²⁸ Российская газета. 08.04.2013 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/04/08/maso-site.html> (дата обращения: 08.04.2013)

Таблица 2.13

Основные статьи экспорта Мексики в Россию в 2009–2018 гг., млн долл.

Коды ВЭД	Наименование	Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ⁵
87	Транспортные средства и комплектующие		889	177,6	271,5	226,9	261,7	132,0	99,9	61,7	48,1	114,5
02	Мясо КРС и конина		166	18,8	130,5	142,6	7,3	2,6	4,0	2,6	2,5	2,8
73	Изделия из черных металлов		5,9	2,6	15,3	35,2	21,6	12,4	4,2	8,6	13,0	17,1
22	Алкогольные и безалкогольные напитки		10,1	13,1	22,5	22,7	58,6	14,4	5,2	6,2	5,1	9,1
95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь		1,6	3	4,9	4,7	4,9	4,4	3,3	3,1	3,8	2,6
84	Двигатели и механические устройства		2,7	2,9	5,3	11,7	11,3	28,1	23,9	45,6	40,7	10,0
74	Медь и изделия из нее		0	0	0	0	0	0	0	0	24,0	57,9
85	Электрические машины и оборудование, их части		2,5	0,1	2,0	9,4	22,4	19,0	21,2	15,7	9,6	26,9

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 30.05.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/>

металлопродукции, в том числе холоднокатаного и горячекатаного стального листа в рулонах. Министерство экономики Мексики, в рамках проводимых периодически расследований продолжает применять заградительные пошлины в отношении четырех видов металлопродукции российского происхождения, то есть принимает решения в интересах национальных компаний, ссылаясь на то, что российские компании не участвуют в процедурах этих расследований.

Российско-мексиканское взаимодействие в инвестиционной сфере не коррелирует с высокой динамикой двусторонней торговли. Российские инвестиции в эту страну практически нулевые. В 2017 г. из России в Мексику поступило всего лишь 1 млн долл. прямых инвестиций, при том, что эта страна получает ежегодно около трех десятков миллиардов долларов ежегодно, что соответствует около 20% совокупных ПИИ, поступивших в латиноамериканский регион²⁹. Отсутствие инвестиционного интереса российского бизнеса к Мексике в значительной степени объясняется его слабой информированностью о потенциальных возможностях мексиканского рынка и условиях работы на нем.

Поступления мексиканских инвестиций в российскую экономику также незначительны. В 2016 г. они составили 7 млн долл.³⁰ В 2010 г. зафиксирован наибольший объем ПИИ, поступивших из Мексики — 86 млн долл., которые направлялись в обрабатывающую промышленность России. Несмотря на незначительные объемы взаимных капиталовложений, отмечается ряд успешных примеров мексиканских инвестиций в Россию. Так, компания «НЕМАК» из мексиканского штата Нуэво-Леон построила в Ульяновской области завод по производству алюминиевых блоков для автомобильных двигателей. Общий объем инвестиций компании «НЕМАК» в реализацию проекта в Ульяновске составил 2 млрд рублей. Производственная мощность завода — 500 тыс. деталей в год (1-й этап), в дальнейшем планируется увеличение мощности до 1 млн деталей. Всемирно известный производитель кукурузных лепешек — мексиканская компания «ГРУМА» имеет два предприятия в Москве и Подмосковье.

Мексиканские предприниматели ведут активный поиск новых возможностей на российском рынке путем участия в выставках в России. Ежегодно Мексика открывает свой павильон на московской вы-

²⁹ La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018. CEPAL. 54 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43689/13/S1800684_es.pdf (дата обращения: 30.01.2019)

³⁰ Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 30.09.2018)

ставке «ПРОДЭКСПО», в котором десятки мексиканских компаний предлагают алкогольные напитки, мясо, цитрусовые и другую продовольственную продукцию. Россия, в рамках диверсификации импорта отдельных продуктов питания, может рассматривать Мексику как потенциального поставщика, расширяя уже имеющиеся примеры поставок на наш рынок мексиканских фруктов, ягод, специй и другой сельскохозяйственной продукции.

Наиболее заметным направлением российско-мексиканского сотрудничества является энергетика. При участии российской компании ОАО «Силовые машины» были построены две гидроэлектростанции в мексиканском штате Наярит и одна в штате Халиско. На ГЭС «Агуамильпа» поставлены 3 генератора по 335 МВт каждый, 11 однофазных трансформаторов. ПАО «Силовые машины» выступало в консорциуме с фирмами «Сименс» (Германия) и «Фест Альпине» (Австрия), которые поставляли остальное оборудование для ГЭС. Эта станция успешно работает уже более 20 лет.

Основным мексиканским заказчиком ПАО «Силовые машины» является «Федеральная комиссия по электроэнергии» (CFE). Однако, начиная с 2014 г., CFE стала изменять финансовые схемы контрактов, привлекать кредиты Межамериканского банка, в котором Россия не участвует. Поэтому автоматически ПАО «Силовые машины» лишилась возможности принимать участие в данных торгах. Опыт работы в Мексике ПАО «Силовые машины» стал примером для отечественных компаний в перспективной реализации проектов в этой стране в области производства электроэнергии, сооружения линий электропередачи и поставки отдельных видов оборудования. Например, российское ООО «Аркасил СК» поставляло элементы высоковольтной арматуры в эту страну. Мексика входит в список стран, в которые разрешена поставка российской продукции военного назначения. В частности, с 2000 г. мексиканским силовым структурам было поставлено более 60 транспортных вертолетов семейства «МИ» в гражданском исполнении, для большинства из которых проводится ремонт в России. Вертолеты российского производства завоевали заслуженное доверие у мексиканских партнеров, что создает хорошую основу для более широкого продвижения этой техники на местном и региональном рынке.

Знаковым событием не только для двусторонних экономических отношений, но и для продвижения российской авиационной техники на латиноамериканский рынок стало подписание в 2011 г. контракта на продажу мексиканской компании «Интерджет» самолетов «Сухой Суперджет 100». Мексика является единственной страной в мире, где эксплуатируется значительное количество (22) самолетов этого типа

Таблица 2.14

Основные статьи импорта Мексики из России в 2009–2018 гг., млн долл.

Коды ВЭД	Наименование	Годы									
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ⁶
31	Удобрения	152,7	202,8	296,1	322,6	283,4	290,2	230,7	252,6	274,6	367,9
76	Алюминий и изделия из него	35,6	41,9	129,9	148,2	130,9	98,4	241,6	139,5	246,8	256,8
72	Черные металлы	31,4	18,6	54,0	317,9	125,7	212,5	211,1	150,1	108,4	127,6
10	Пшеница и маслины	0	0	0	30,9	52,4	127,1	38,9	91,0	73,2	209,9
40	Каучук, резина и изделия из них	2,2	5,2	19,0	30,9	28,2	23,7	24,1	26,3	40,1	37,1
48	Бумага и картон	2,2	4,0	7,9	9,2	15,0	16,3	21,0	16,2	18,7	18,2
81	Прочие недрагоценные металлы	0,3	0,6	1,6	1,7	1,0	3,0	6,0	10,5	13,7	17,7

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development 30.09.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/>

российского производства. Первоначально этот самолет получил высокую оценку пассажиров и руководства данной компании. Генеральный директор Хосе Луис Гарса отметил, что «пассажиры говорят, что SSJ-100 — более удобный и красивый самолет, чем другие... Стоимость полета ниже, чем у аналогов типа «Embraer»... SSJ-100, несомненно, сейчас является лучшим самолетом мира в региональном классе»³¹. Эта компания планировала расширить свой парк российских самолетов «Сухой Суперджет 100», однако технические неполадки ряда машин и слабая организация их устранения привели к тому, что «Интерджет» приняла решение о закупке 12 «Airbus A220»³².

Высокие ожидания связаны с продвижением в Мексике продукции и услуг холдинга «Вертолеты России», в частности, возможность поставок новых партий российских вертолетов для местного военного ведомства и контактов по модернизации имеющихся в Мексике вертолетов Ми-17 / Ми-17-1В. В ближайшие годы ожидается появление в Мексике российского вертолета «Ансат», сертификацию которого в настоящее время проводит мексиканская компания «Craft Avia center». Эта компания намерена к 2020 г. приобрести 15 вертолетов этой марки, которые будут использоваться для ВВП-перевозок, обслуживания корпораций, санитарно-медицинских полетов, а также при пожаротушении. В качестве важного направления взаимодействия рассматривается сфера автомобилестроения. В Мексике сформирована сильная сеть дистрибьюторов и поставщиков, а также технологическая база для производства автокомпонентов, что создает благоприятные условия для организации новых производств автомобилей для внутреннего рынка и экспорта. Учитывая эти предпосылки, министр промышленности и торговли Российской Федерации Д.В. Мантуров, в ходе визита в Мексику в октябре 2017 г., предложил рассматривать мексиканскую платформу как одну из конкурентных площадок для создания индустриального хаба российских автомобилей для поставок на латиноамериканский рынок.

Имеются примеры поставок в Мексику российских автомобилей и мотоциклов марки «Урал». С 2017 г. ООО «УАЗ» сотрудничает с официальным дистрибьютором в Мексике — компанией AUTOMOTORES UAZ, S.A. DE C.V. (г. Монтеррей), которая продала более 100 автомобилей «УАЗ Хантер» на местном рынке и планирует запуск продаж УАЗ «Патриот», УАЗ «Пикап», УАЗ «Карго». «Группа ГАЗ» изучает воз-

³¹ РИА новости. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ria.ru/20150217/1048155982.html> (дата обращения: 30.09.2018)

³² El Economista, 6 de octubre de 2019.

возможность поставок коммерческих автомобилей мексиканским крупным операторам перевозок и участия в модернизации общественного транспорта страны.

Одним из наиболее востребованных в Мексике импортируемых продуктов для сельского хозяйства являются удобрения. Потребление удобрений оценивается в среднем 3,9 млн тонн в год, из которых более 80% покрывается за счет импорта. Основным поставщиком калийных удобрений в Мексику (около 36% местного рынка) является ПАО «Уралкалий». Отвечая на рост спроса мексиканского рынка зерновых, Россия увеличивает объемы поставок зерновых и продуктов их переработки. В 2012 г. в Мексику из России было поставлено 88 тыс. тонн пшеницы на 31 млн долл., а в 2018 г. уже 975 тыс. тонн на 217 млн долл.³³

Развитию торгово-экономических связей России с Мексикой способствует интенсивность двусторонних контактов, переговоров, визитов, в ходе которых формируется новый уровень взаимоотношений, основанный на поиске прогрессивных форм взаимовыгодного сотрудничества, совместных механизмов, планов и программ, активно используемых в современной мировой практике торгово-экономического сотрудничества. Позитивные примеры подобных контактов на высоком уровне и между ведомственными делегациями отмечались в ходе многочисленных форумов международного значения, которые проходили в обеих странах. Проведение деловых миссий открывает новые возможности не только для обмена информацией, установления контактов, но и для разработки совместных проектов.

³³ Trade Map – Trade statistics for international business development. Available at: <https://www.trademap.org/> (accessed 20.06.2019).

Глава 3

Отраслевые возможности

Наличие разнообразной ресурсной базы, благоприятных условий работы на рынке, открытой внешнеэкономической политики Мексики способствовали развитию национального хозяйства, диверсификации его структуры и формированию новых возможностей для привлечения производственных инвестиций в различные отрасли: добывающую, обрабатывающую, металлургическую, химическую, электроэнергетику, машиностроение, сельское хозяйство, туризм, торговлю, развитие инфраструктуры и сферу услуг.

3.1. Добыча и производство металлов

Наличие на территории Мексики крупных месторождений полезных ископаемых является естественной предпосылкой для развития добычи и переработки, обогащения минерального сырья, его экспорта или использования в местном производстве. Особое внимание национальных и иностранных инвесторов привлекают запасы драгоценных металлов в Мексике: золота (1,4 тыс. тонн), серебра (37 тыс. тонн), меди (38 млн тонн). Мексика занимает ведущие места в мире по добыче металлов: 1 – серебра, 5 – свинца и цинка, 9 – золота, 10 – меди¹. В этой стране находится шахта по добыче золота «Пеньяскито», которая занимает восьмое место в мировом рейтинге². Производство драгоценных металлов составляет основную часть структуры добывающей промышленности: 37% золото, 18% серебро, 19% медь, 7% цинк (см. Рис. 3.1). В 2016 г. три компании контролировали 50% добычи золота

¹ CÁMARA MINERA DE MÉXICO (CAMIMEX). Participación de México en la producción minera mundial en 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/8915/0048/9937/05-Info17.pdf> (дата обращения: 11.12.2017)

² US Funds, June 1, 2016

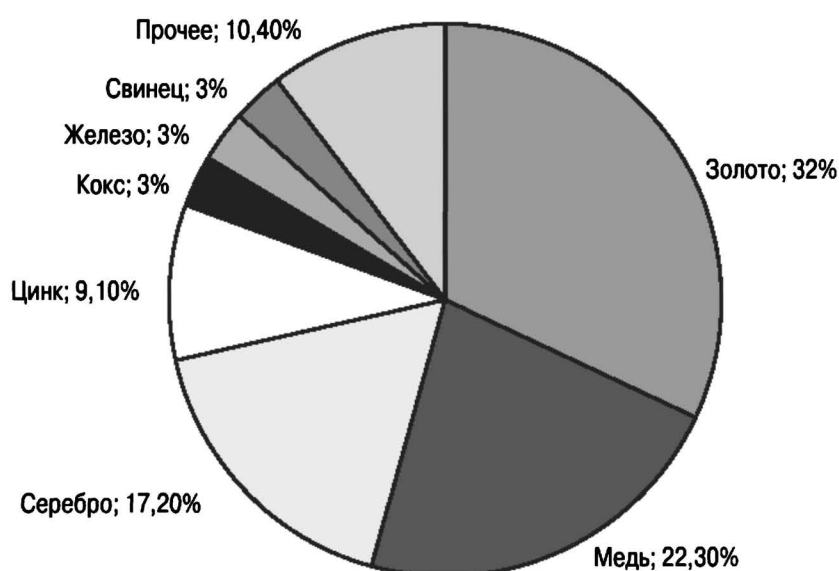


Рисунок 3.1. Структура добычи металлов в Мексике в 2017 г., %

Источник: CÁMARA MINERA DE MÉXICO (CAMIMEX). Situación de la minería en México 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/9515/0058/4028/02-Info17.pdf> (дата обращения: 11.12.2017) Cámara Minera de México (camimex) / LXXXI Asamblea General Ordinaria. informe anual 2018. P. 361.

в Мексике: «Фресинийо ПЛС» – 22%, «Голдкорп» – 16,3% и «Минера Фриско» – 9%³.

Добыча металлов в 2016 г. в Мексике достигла 7,7 млрд долл., что составило 9% промышленного производства и 2,9% национального ВВП. В 2017 г. по сравнению с предыдущим годом отмечалось изменение в структуре добываемых в Мексике металлов: сократилась доля золота до 32% и серебра – до 17%, а увеличилась доля меди до 22% и цинка – до 9%. Изменения также отмечаются в динамике добычи этих четырех основных металлов в Мексике за десять лет (см. Рис. 3.2). Особо привлекает внимание устойчивый рост добычи золота и незначительные колебания в добыче серебра с продолжением тенденции роста, что связано со спросом на ценные металлы, вызванным глобальным финансово-экономическим кризисом 2008–2009 годов и последующей неустойчивостью мировой экономики. Несмотря на то, что в 2017 г. производство золота в Мексике упало на три тонны по сравнению с предыдущим годом, эта страна остается конкурентоспособным добытчиком этого драгоценного металла. Объем производства увеличился с 50,8 тонн в 2008 году до более 130 тонн

³ CÁMARA MINERA DE MÉXICO (CAMIMEX) . Situación de la minería en México 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/9515/0058/4028/02-Info17.pdf> (дата обращения: 11.12.2017)

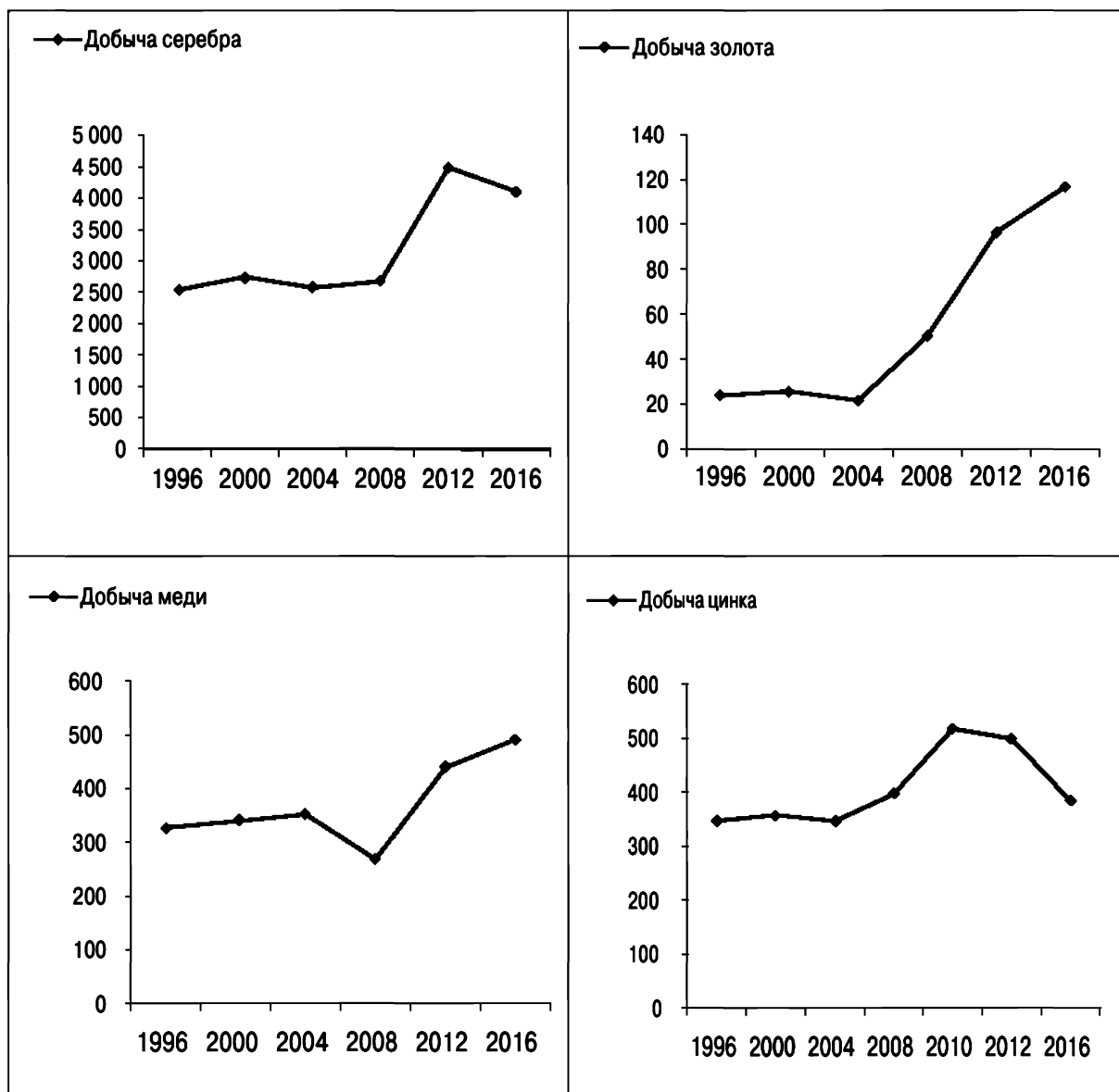


Рисунок 3.2. Динамика добычи металлов в Мексике в 1995–2020 гг., т

Источник: CÁMARA MINERA DE MÉXICO (CAMIMEX). Situación de la minería en México 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/9515/0058/4028/02-Info17.pdf> (дата обращения: 11.12.2017) Cámara Minera de México (camimex) / LXXXI Asamblea General Ordinaria. informe anual 2018. P. 361.

в 2017 г., что является одним из самых крупных показателей за последние девять лет⁴.

За первые девять месяцев 2017 г. горнодобывающий сектор Мексики зарегистрировал экспорт в объеме 26,8 млрд долл., что на 20% больше, чем за аналогичный период 2016 г. Медь была основным компонентом экспорта полезных ископаемых за этот период. Основными

⁴ 10 главных золотодобывающих стран мира [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ktovkurse.com/mirovaya-ekonomika/10-glavnyh-zolotodobyvayushhih-stran-mira>(дата обращения: 30.05.2019)

импортерами мексиканской меди стали Китай — 40,6%, Япония — 10,8%, США — 9,8% и Южная Корея — 8,2%.

При выработке решения об инвестициях в горнодобывающую сферу большое значение придается месторасположению залежей полезных ископаемых, так как условия их эксплуатации в штатах Мексики разные. Возможности по развитию горнодобывающей отрасли имеются в 24 штатах этой страны, однако почти $\frac{3}{4}$ добычи сосредоточено в четырех: Сонора — 25%, Сакатекас — 19%, Чиуауа — 10%, Дуранго — 8%.

Добыча полезных ископаемых в Мексике находится под сильным влиянием международной конъюнктуры на ее продукцию, а также сталкивается с трудностями, вызванными фискальной политикой государства, необходимостью формирования особых отношений с населением, решением экологических проблем. Так, по причине спада на мировом рынке, работающие в Мексике компании временно сократили инвестиции в горнодобывающий сектор этой страны. В 2015 г. общий объем инвестиций составил 13,5 млрд долл., а в 2016 г. он упал до 12,5 млрд долл., т.е. сократился на 6,9%. Снижение вложений в добычу привело к сокращению производства 17 из 32 минералов, составляющих корзину горнодобывающего сектора Мексики. Несмотря на это, в конце 2016 г. зафиксирован рост рабочих мест на 2,8% по сравнению с предыдущим годом. В результате общее число работающих в этой сфере составило 354 тыс. человек. Данная отрасль занимает пятое место среди 10 наиболее высокооплачиваемых профессий. Заработная плата работников в горнодобывающей сфере на 36% выше, чем в среднем по стране.

Снижение инвестиций в разведку полезных ископаемых, развитие технологий и продвижение передовых практик привели к тому, что работающие в этом секторе компании изменили подходы к производству с целью повышения рентабельности и использования человеческого фактора. В этих условиях возникают предпосылки для продвижения на мексиканский рынок добычи полезных ископаемых новых современных технологий, а также более оптимальных с точки зрения цены и качества машин и оборудования.

Несмотря на колебания в объемах добычи металлов в Мексике, эта сфера характеризуется высокой инвестиционной привлекательностью. Мексика занимает шестое место в мире и третье в Латинской Америке по инвестициям, направленным в горнодобывающую промышленность. Максимальное количество инвестиций было привлечено в данную отрасль в 2013 г. и составило 5,3 млрд долл. После этого поток инвестиций пошел на спад, и в 2017 г. инвестиции составили 4,6 млрд долл.⁵

⁵ El Economista, 12 de abril de 2018.

Рост количества иностранных фирм, действующих в горнодобывающей отрасли этой страны, свидетельствует о ее привлекательности. Так, в конце 2016 года было зарегистрировано 345 компаний, оперирующих в горнодобывающей отрасли Мексики, из которых только 21 — мексиканские⁶. 208 компаний имели головные офисы в Канаде («Goldcorp», «Pan American Silver», «Farallo Mining», «Alamos Gold» и др.), 46 являлись американскими («Hecla Mining», «Coeur d'Alene Mines» и др.), 8 — китайскими, 5 — австралийскими, 3 — британскими, 4 — японскими, 4 — корейскими. В развитии горнодобывающей отрасли Мексики участвуют также фирмы из Чили, Люксембурга, Индии, Перу, Испании, Италии и Нидерландов. Иностранные компании в 2016 г. занимались разработкой 947 проектов в Мексике, из которых более 62% связаны с эксплуатацией месторождений золота и серебра, 14,7% — полиметаллов, 12,8% — меди, 5,6% — железной руды⁷.

Привлечению ПИИ в эту отрасль способствует возможность создания фирм со 100% иностранным участием, предоставление концессий сроком на 50 лет с возможностью еще одного продления на такой же срок, а также предоставление иностранным инвесторам равных прав наравне с национальными компаниями.

Мексиканские компании с местным капиталом хорошо известны на мировом рынке добычи в основном золота и серебра. Так, компания «Фреснильо» занимает первое место в добыче серебра, является основным производителем минералов в Мексике. За 2016 г. компания добыла 42,4 млн унций серебра и 557 тыс. унций золота. В компании занято более 4 тыс. сотрудников, а ее основными месторождениями являются «Эль Саусито» и «Фреснильо», расположенные в Сакатекас.

Компания «Минера Фриско», входящая в группу «Карсо», в 2016 г. добыла 155 тыс. унций золота, 30 тыс. тонн цинка и 121 тыс. тонн меди. Ей принадлежат месторождения «Эль Коронел» и «Тайахуа» в Сакатекас, «Асиентос» в Агуаскальентес. В этой компании работает более 6 тыс. сотрудников⁸.

Крупнейшим игроком на мексиканском рынке добычи металлических руд является местная компания «Групо Мехико», которая была образована в 1942 г. Ее основным владельцем является один из самых богатых людей Мексики Герман Ларреа, состояние которого журнал «Форбс» оценивает в 18 млрд долл. Акции этой компании котируются на

⁶ Manufactura, 1 de julio de 2017.

⁷ CÁMARA MINERA DE MÉXICO (CAMIMEX). Situación de la minería en México [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/9515/0058/4028/02-Info17.pdf> (дата обращения: 10.10.2017)

⁸ Manufactura, 1 de julio de 2017.

Мексиканской бирже ценных бумаг с 1978 года. «Группо Мехико» разрабатывает 13 проектов и ведет разведку еще в 10 странах (США, Перу и др.). Помимо меди, компания занимается добычей молибдена, серебра, золота, цинка и свинца. Добыча компании в 2017 г. составила: меди 258 тыс. тонн; молибдена 5,25 тыс. тонн; цинка 13,8 тыс. тонн; серебра 3,07 тыс. тонн; золота 11,9 тонны⁹. Эти объемы добычи позволили достичь продаж в размере 6,2 млрд долл., что на 67% больше, чем за предшествующий год. Численность персонала компании — около 30 тыс. человек.

Еще одна крупная местная компания — «Пеньолес» была создана в 1887 г. В настоящее время она входит в число крупнейших корпораций Мексики, а ее основной владелец Альберто Вайлерес занимает третью строчку среди богатейших людей Мексики (11,1 млрд долл. по оценке журнала «Форбс» в 2018 г.). В 2016 г. эта компания добыла свинца — 80,7 тыс. тонн, цинка — 176,3 тыс. тонн, а ее продажи составили 4,4 млрд долл.¹⁰ Основные проекты компании: «Бисмарк» (цинк), «Франсиско Мадеро» (цинк), «Мильпияс» (медь), «Наика» (свинец и цинк), «Сабинас» (цинк).

В целом Мексика располагает благоприятными географическими условиями, богатым потенциалом природных ресурсов и сложившейся производственной структурой, что на ближайшие двадцать лет, по нашему мнению, обеспечит ей лидирующие позиции в мировой горнодобывающей промышленности. Крупные национальные компании имеют большие возможности по привлечению иностранного капитала, а правительство оказывает им государственную поддержку.

В стране создана разветвленная сеть поставщиков оборудования и услуг для горнодобывающей промышленности, объединенных в несколько организаций, информация о которых доступна на нескольких специализированных порталах¹¹. Несмотря на высокие темпы развития горнодобывающей промышленности, в Мексике относительно слабо развито производство машин и оборудования для этой отрасли. Местные и зарубежные компании, работающие в этой сфере, закупают не только горнодобывающую технику, но и обогащательное оборудование (дробилки, грохота, гравитационные концентраторы, фильтры, мельницы и др.). Основными поставщиками оборудования и машин для этой сферы являются такие известные марки, как «Metso», «FLSmidth», «Outotec». Атомно-абсорбционные

⁹ GrupoMexico. Resultados Cuarto Trimestre de 2017. Mexico. P. 15.

¹⁰ Penoles. Gente comprometida con la excelencia. Informe anual 2016. Mexico. P. 173.

¹¹ Горнодобывающие компании Мексики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.proveedoresdemineria.com/> (дата обращения: 20.10.2017)

спектрометры для химического анализа поставляют «Perkin-Elmer» и «Varian».

В Мексике имеются перспективы для поставщиков карьерной мобильной техники: самосвалов, экскаваторов, бурильного оборудования, которые ее промышленность не производит. В стране есть производители малогабаритного оборудования, способные обеспечить ремонт или участвовать в качестве партнеров для крупногабаритной сборки. Компании, работающие в этой сфере, покупают технику известных западных брендов «Caterpillar», «Komatsu», «Atlas Copco», и т.д. В последнее время в Мексике появилась китайская техника для горной добычи, но к ней у потребителей осторожное отношение.

Развитие в стране горнодобывающей промышленности, а также рост спроса машиностроительных отраслей и строительства на металлургическую продукцию способствовали развитию в Мексике металлургической промышленности, в которой занято около 45 тыс. рабочих¹². В стране отмечается высокая концентрация производства продукции металлургии, так как 85% стали в Мексике производится пятью компаниями: «Арселор Миттал», «АМСА», «Терниум Мехико», «Тамса» и «ДеАсерио». Совокупный объем мощностей производства стали в Мексике составляет около 23 млн тонн. Имеющиеся в Мексике производственные предприятия стали не загружены на полную мощность. Среднегодовой коэффициент их использования составляет около 77%, что ниже среднемирового показателя – 79,6%.

Важнейшим фактором развития металлургической промышленности являются экспортные поставки ее продукции в другие страны, главным образом в США, а также незначительные объемы в Германию, Китай, Гватемалу, Эквадор. С учетом политики ограничения ввоза металлопродукции из других стран Мексика пытается сдерживать импорт стали с целью недопущения конкуренции со стороны иностранных участников. Под давлением местных компаний руководство Мексики ведет антидемпинговую «войну» с поставщиками металлопродукции из различных стран: Китая, России, Украины и др. Установленные антидемпинговые пошлины на прокат из углеродистой стали, а также на стальной лист превращают предложения этой металлопродукции на мексиканский рынок изначально не конкурен-

¹² Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 11.02.2018)

тоспособными. Несмотря на наличие в стране крупных производителей металла и их защитные меры в отношении внутреннего рынка, возможные поставки из-за рубежа металлопродукции являются одной из наиболее доступных ниш для нового бизнеса в этой стране.

Большое значение для будущего этой отрасли имеет экономическая ситуация в США, поскольку ежегодные объемы поставок металла из Мексики в эту страну в последние годы держались на отметке 2 млрд долл. Перспективы развития отрасли зависят от уровня внутренних цен на энергоносители, повышения безопасности в сфере торговли сталью, состояния спроса основных потребителей на внутреннем рынке. В среднесрочной перспективе ожидается значительное развитие инфраструктурных объектов, а также рост мексиканского производства автомобильных запасных частей, что предусматривает увеличение спроса на изделия из металла.

3.2. Преобразования в энергетике

Широкие возможности для предпринимательской деятельности в Мексике открыла энергетическая реформа 2013 г., которая прекратила государственную монополию и привела к формированию рыночных отношений в сфере разведки, добычи, транспортировки нефти и газа, генерации электроэнергии, ее транспортировки и коммерциализации. Развитие этих отношений происходит на фоне колебаний мировых цен на нефть, падения объемов ее добычи в Мексике и доходов от ее экспорта, а также реорганизации и укрепления государственной компании «Пемекс». В Мексике началось формирование рынка нефтепродуктов, растет импорт бензина и дизельного топлива, развивается инфраструктура транспортировки и хранения, намечена реконструкция действующих и строительство нового нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

3.2.1. Демонополизация нефтяной отрасли

Начиная с 1938 года, когда мексиканский президент Ласаро Карденас национализировал имущество 17 частных нефтяных фирм, в стране установилась монополия государства на основные виды деятельности в этой сфере. Долгие годы эта отрасль представляла основу государственного участия в экономике, являясь одним из источников формирования доходов госбюджета.

Падение добычи углеводородного сырья и низкая эффективность управления государственной собственностью в этой сфере стали глав-

ными причинами проведения энергетической реформы. В 2013 г. были проведены изменения трех статей Конституции, внесены коррективы в почти три десятка действующих законов, касающихся энергетической сферы, и приняты новые законодательные акты. Эти изменения открыли доступ частному капиталу к участию практически во всех процессах — от добычи до продажи углеродов. Частные инвесторы получили право участия в конкурсах на проведение разведки, добычи, переработки, хранения и распределения углеводородов; производства и продажи электроэнергии; переработку, транспортировку и хранение нефтепродуктов¹³.

Государство сохранило за собой право заключать различные виды соглашений о: предоставлении услуг, разделе продукции, разделе прибыли. Так, по контракту на предоставление услуг мексиканское правительство берет на себя обязательство оплачивать деньгами компаниям выполняемую ими работу. В соответствии с соглашением о разделе прибыли государство получает свою долю. Соглашение о разделе продукции предполагает распределение произведенной продукции между частной фирмой и правительством в соответствии с указанными в контракте процентами. Проводники реформы предусмотрительно не использовали термин «концессия», учитывая его политическую нагрузку, предполагающую контроль частного капитала над природными ресурсами страны, но фактически эта форма применяется, так как компании получают право на добычу углеводородов и их продажу.

Энергетическая реформа привела к существенной реорганизации государственной компании «Пемекс» («Pemex» — *Petróleos Mexicanos*), которая за 77 лет своего существования накопила не только потенциал, но и многочисленные проблемы. Падала эффективность работы ее подразделений, росли убытки и долговые обязательства. Единственным прибыльным видом деятельности была нефтедобыча, а наиболее убыточным — нефтепереработка. На фоне падения финансовых показателей, штатная численность «Пемекс» росла, а пенсионный фонд увеличивался. Число служащих в этой государственной компании в 2014 г. составило 128,4 тыс. человек, а количество ее пенсионеров 5,8 тыс.¹⁴

Однако реорганизация «Пемекс» вызвала дальнейший спад в энергетической сфере. Падение добычи нефти продолжалось с 2007 г. по 2018 г. ее добыча в этой стране постепенно сократилась с 3,08 млн баррелей до 1,82 млн баррелей в день (см. Рис. 3.3). Сокращение добычи нефти продолжается и в настоящее время, а восстановление ее объ-

¹³ Мексика: реформа энергетического сектора // под ред. В.М. Давыдова и П.П. Яковлева М.: ИЛА РАН, 2014. 132 с.

¹⁴ *El Financiero*, 14 de septiembre de 2015.

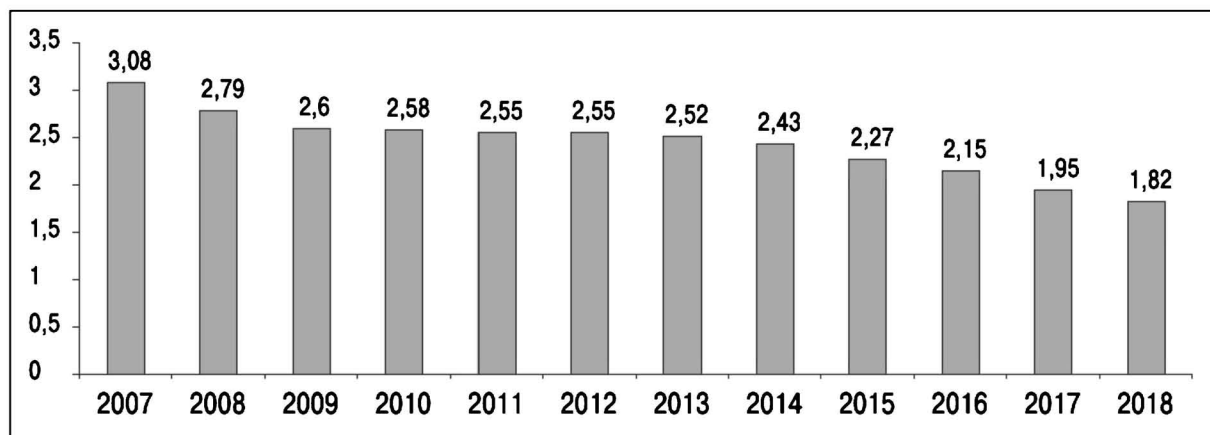


Рисунок 3.3 **Динамика добычи сырой нефти в Мексике в 2007–2018 гг., млн баррелей в день**

Источник: Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/cnh>

емов прогнозируется только в следующем десятилетии, когда начнут приносить результаты контракты с частными и иностранными компаниями.

Продолжают сокращаться подтвержденные, вероятные и возможные запасы (по классификации 3Р) углеводородного сырья. Особенно резко упали запасы сырой нефти по классификации 1Р за период реформы, т.е. с 2015 г. по 2018 г. (см. Рис. 3.4).

За годы проведения энергетической реформы контроль за транспортировкой нефтепродуктов еще более ослаб, что привело к резкому увеличению числа незаконных подключений к нефтепроводам. Так, за период с 2013 г. по 2018 г. воровство нефти и нефтепродуктов организованными преступными группами выросло с 2,6 тыс. до почти 11 тыс. зафиксированных случаев. Экономические потери государства от этих преступлений оценивались в 3 млрд долл. в год¹⁵.

Государство и компании вынуждены все больше уделять внимание вопросам охраны трубопроводов и нефтехранилищ. Так, компания ASA (Aeropuertos y Servicios Auxiliares), которая предоставляет услуги по дистрибуции, хранению и продажам авиационного топлива в Мексике, увеличила свои расходы на охрану 60 заправочных станций в 19 аэропортах с 14,8 млн песо в 2014 г. до 114,5 млн песо в 2017 г.¹⁶

Энергетическая реформа демонополизировала сферу, связанную с добычей нефти, и открыла возможность работы в этой отрасли для других компаний, однако сохранила доминирующую роль «Пемекс»

¹⁵ El Economista, 05.02.2018

¹⁶ Gobierno de Mexico. Aeropuertos y Servicios Auxiliares [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.asa.gob.mx

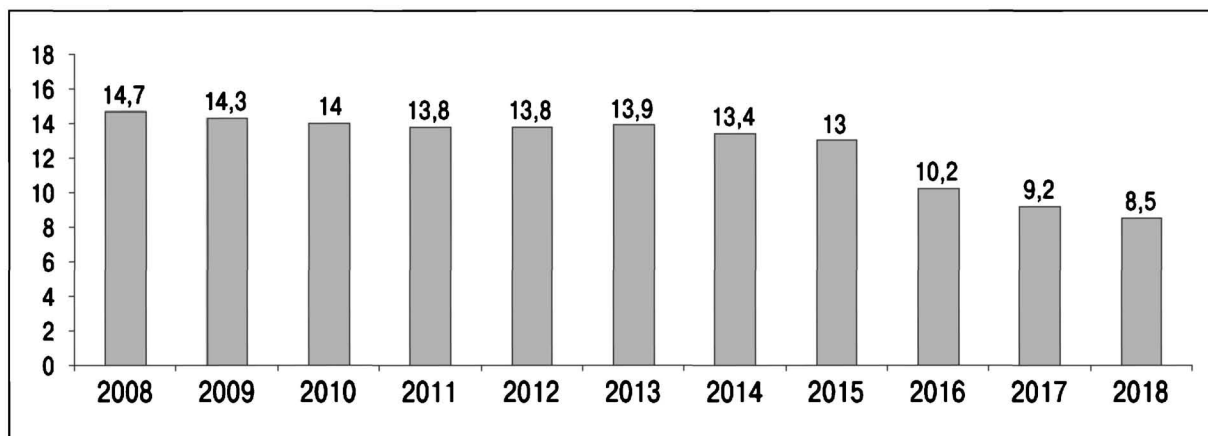


Рисунок 3.4. **Падение запасов нефти по классификации 1Р в 2008–2018 гг., млрд баррелей сырой нефти**

Источник: Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/cnh>

с целью поддержания стабильной ситуации в энергетике страны. Перед открытием доступа на рынок частным и иностранным инвесторам за компанией «Пемекс», в рамках так называемого «нулевого раунда», были закреплены права в наиболее рентабельных сферах производства и ведения хозяйственной деятельности на территории около 90 тыс. кв. км. Если «Пемекс» не сможет осуществить коммерческую разработку какого-либо из зарезервированных за ней месторождений в течение пяти лет, то его необходимо будет вернуть государству. В силу недостатка ресурсов и технологий, эксплуатацию большинства имеющихся в распоряжении месторождений «Пемекс» может провести только в сотрудничестве с другими партнерами. Выбор этих партнеров для «Пемекс» с целью совместного освоения участков осуществляется на основе конкурсов, которые организует Национальная комиссия по углеводородам.

Для привлечения частной инициативы и иностранных инвесторов энергетические власти Мексики начали проводить серию конкурсов, открывающих доступ их победителям к работе на месторождениях. В 2015–2016 гг. проходил первый раунд конкурсов, состоящий из пяти этапов, в рамках которого было выставлено 55 и распределено 39 нефтеносных участков (см. Табл. 3.1). Результаты первого этапа (проходил 15 июля 2015 г.) оказались неожиданными для организаторов, так как из 14 выставленных на конкурс блоков лишь 2 были распределены. Они достались одному победителю — консорциуму, состоящему из мексиканской компании «Sierra Oil&Gas», американской «Talос Energy» и британской «Premier Oil plc». Другие 8 блоков из этого этапа вообще не получили предложений от участников конкурса, а по 4 блокам предложения не соответствовали минимуму, установленному

Таблица 3.1

**Распределение нефтеносных участков по итогам конкурсов
в Мексике с 2015 по 2018 г.**

Раунд	Тип контракта	Место расположения	Выставленные на конкурсе проекты	Распределенные проекты	Дата проведения конкурса
1.1.	Контракт о разделе продукции	Мелководные	14	2	15.07.15
1.2.	Контракт о разделе продукции	Мелководные	5	3	30.09.15
1.3.	Лицензия	Наземные	25	25	15.12.16
1.4.	Лицензия	Глубоководные	10	8	05.12.16
Контракт с ПЕМЕКС	Лицензия	Глубоководные	1	1	05.12.16
2.1.	Контракт о разделе продукции	Мелководные	15	10	22.03.17
2.2.	Лицензия	Наземные	10	7	07.04.17
2.3.	Лицензия	Наземные	14	14	12.07.17
2.4.	Лицензия	Глубоководные	29	19	01.02.18
Контракт с ПЕМЕКС	Контракт о разделе продукции	Наземные	1	1	18.12.17
Контракт с ПЕМЕКС	Лицензия	Наземные	1	1	04.10.17
Контракт с ПЕМЕКС	Лицензия	Наземные	1	1	04.10.17
Контракт с ПЕМЕКС	Контракт о разделе продукции	Наземные	1	1	02.03.18
3.1.	Контракт о разделе продукции	Мелководные	35	16	27.03.18

Источник: Comisión Nacional de Hidrocarburos 30.03.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/cnh>

организаторами. Несмотря на то, что удалось привлечь лишь 10% из ожидаемых от данного этапа инвестиций, мексиканские власти признали успешным его проведение, как сам факт появления новых частных компаний в нефтяной сфере страны.

Последующие этапы проходили более успешно, и большинство из выставляемых на конкурс участков были распределены. Организато-

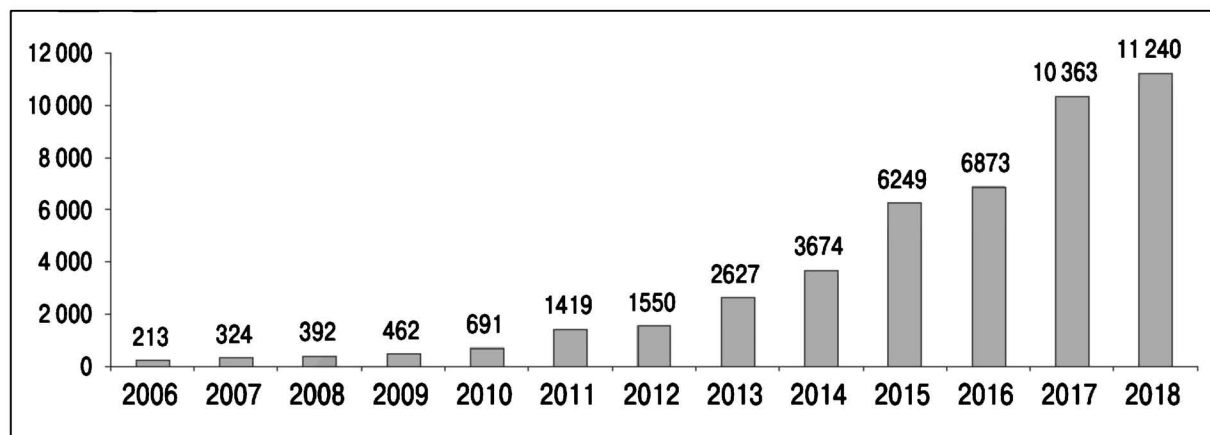


Рисунок 3.5. Рост незаконных подключений к нефтепроводам в Мексике (зафиксированное количество) в 2006–2018 гг.

Источник: статья El Economista, 05.02.2019.

ры при разработке дальнейших условий участия учли скромные результаты первого этапа и значительно понизили уровень требований к соискателям. Так, была резко понижена планка в отношении минимального размера капитала компании с 200 млн долл. до 5 млн долл., отменено требование о подтверждении опыта в проведении аналогичных операций в нефтяной сфере. Согласно новым требованиям компании, принимающие участие в этих конкурсах, должны были иметь в своем штате сотрудников с не менее десятилетним стажем работы в нефтяной сфере. Победителями этих конкурсов во втором и третьем этапах стали небольшие местные компании, которые имели опыт работы в нефтяной сфере, предоставляя услуги «Пемекс» в виде субподрядных исполнителей.

Заинтересованные в конкурсах иностранные и частные местные компании принимают решения об участии в них на основании информации, получаемой в так называемой «комнате данных», право доступа в которую предоставляет на платной основе Национальная комиссия по углеводородам. Так, в ходе трех этапов она получила за право доступа в эту «комнату» от 132 компаний сумму, эквивалентную почти 34 млн долл. Каждая из 39 компаний первого этапа и 29 компаний второго этапа, которые пользовались информацией из этой комнаты, заплатила почти по 350 тыс. долл. Право доступа к информации для претендентов третьего этапа обошлось каждой из 64 компаний почти по 150 тыс. долл.¹⁷ В целях уточнения полученных официальных данных о запасах тех или иных месторождений, компании проводят дополнительную разведку участков мексиканской территории.

¹⁷ El Economista, 21 de septiembre de 2015.

В ходе последних конкурсов победителями становились все чаще международные компании или их консорциумы. Среди них компании из 20 стран, в том числе США, Канада, страны Европы и Азии. В результате конкурса 2.4, который проходил в 2018 г., из 19 предложенных участков на глубоководье 9 достались голландской компании «Shell». В ходе этих конкурсов российское ПАО «Лукойл» стало победителем в одном самостоятельно и в двух совместно с итальянской компанией «ENI». Так, по результатам конкурса 3.1, состоявшегося в марте 2018 г., где на торги были выставлены 35 участков, ПАО «Лукойл» и «ENI» выиграли участок углеводородов № 28 в мексиканской провинции Куэнкас-дель-Сурэсте, предложив участие государства в 65%, коэффициент добавленных инвестиций — 1,5 и платежей в 59,8 млн. долл. Итальянская «ENI» будет оператором проекта, а ПАО «Лукойл» примет в нем финансовое участие. За период с июля 2015 г. по март 2018 г. было проведено 14 конкурсов по распределению нефтеносных участков в рамках, которых было предложено 152 блока, из которых 107 нашли своих победителей.

Кризис «Пемекс» осложнил общую ситуацию в энергетической сфере, так как это единственная крупная компания в стране, обеспечивающая функционирование нефтяной отрасли, а новые игроки формирующегося рынка нефти и нефтепродуктов пока лишь находятся на стадии борьбы за нефтеносные участки и объекты инфраструктуры.

Правительство во главе с президентом А.М. Лопесом Обрадором внесло коррективы в энергетическую реформу и 15 декабря 2018 г. представило свой план спасения нефтяной компании «Пемекс» и восстановления уровня добычи нефти. В 2019 г. для этой компании предполагалось выделить около 3,6 млрд долл. дополнительно к уже запланированным расходам, чтобы она могла наращивать добычу¹⁸. Как отметил во время презентации этого плана президент страны, «мы собираемся инвестировать там, где мы знаем, что есть нефть, и ее добыча обходится нам дешевле», — сказал он. «Теперь мы собираемся инвестировать в разведку, в бурение скважин, на суше и на мелководье в районах Веракрус, Табаско, Кампече»¹⁹. В феврале 2019 г. намечен-

¹⁸ Нефть Капитал. Тендеры на строительство НПЗ в Мексике будут объявлены к марту 2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://oilcapital.ru/news/upstream/11-12-2018/tendery-na-stroitelstvo-npz-v-meksike-budut-ob-yavleny-k-martu-2019> (дата обращения: 10.06.2019)

¹⁹ AMLO. Inversión y producción, ejes del Plan Nacional de Hidrocarburos [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://lopezobrador.org.mx/2018/12/15/inversion-y-produccion-ejes-del-plan-nacional-de-hidrocarburos/> (дата обращения: 10.06.2019)

ные предыдущим правительством конкурсы распределения очередного пакета нефтеносных участков были отложены.

Несмотря на возможность пересмотра результатов ряда ранее проведенных конкурсов, процесс перемен в нефтедобывающей сфере Мексики уже не остановить. Рыночные отношения в этой сфере сформировались, а вовлеченность в него частного и иностранного капитала лишь подтверждает его необратимость. Учитывая эту реальность, А.М. Лопес Обрадор не намерен отменять энергетическую реформу, а решил сконцентрировать усилия на укреплении государственной компании «Пемекс». Складывающиеся условия в этой сфере Мексики сохраняют предпосылки для появления новых игроков: инвесторов, операторов, сервисных компаний, поставщиков оборудования и техники из многих стран для «Пемекс» и нескольких десятков местных и зарубежных компаний, которые уже работают в этой сфере.

3.2.2. Импорт природного газа

Развитие национальной экономики Мексики стимулировало спрос на природный газ, причем структура его потребления особенно быстро меняется в последнее время. В 2016 г. в Мексике потреблялось 7,62 млрд куб. футов газа ежедневно. Прогнозируется, что в ближайшее десятилетие объем его потребления будет расти вплоть до 2028 г. — до 9,87 млрд куб. футов (см. Рис. 3.6).

Высокими темпами растет потребление газа производителями электроэнергии и местной промышленностью, вместе с тем сокращается его использование в нефтедобыче Мексики. На частный сектор

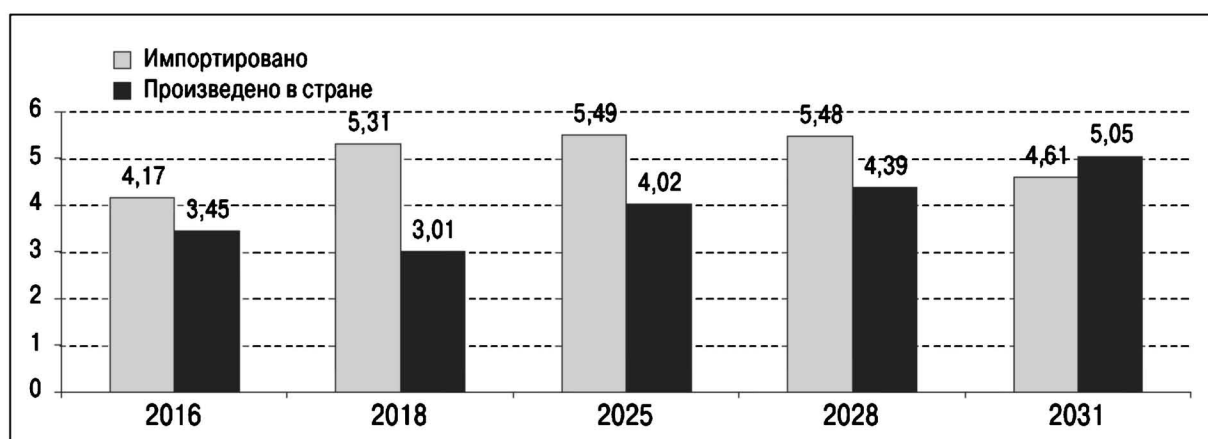


Рисунок 3.6. Потребление газа в день и доля в нем импорта в 2016–2031 гг., млрд куб. футов

Источник: Перспективы природного газа 2017–2031 [Электронный ресурс] //: Министерство энергетики Мексики [сайт]. Режим доступа: <https://www.gob.mx/sener/acciones-y-programas/programa-de-desarrollo-del-sistema-electrico-nacional-33462>

приходится незначительная доля потребления природного газа — всего лишь 1,2%. Это объясняется слабым развитием сетей городских газопроводов, традиционно высокой долей (около 60%) использования в быту сжиженных углеводородных газов. В крупных городах отмечается процесс замены применения сжиженных газов на природный газ, но его темпы невысоки и зависят от частной инициативы. Среди промышленных секторов Мексики основными потребителями природного газа являлись базовые отрасли металлургии и машиностроения — 36%, химическая промышленность — 15,6%, производство стекла — 10,4%, производство продуктов питания — 10,4%.

Несмотря на растущий спрос на природный газ, начиная с 2009 г. его производство в Мексике сокращается. В 2016 г. в Мексике производилось 3,45 млрд куб. футов газа в день. Прогнозируется, что до 2020 г. его производство будет сокращаться до 3,19 млрд куб. футов в день, а в последующем ожидается рост его добычи до 4,39 млрд куб. футов в день в 2028 г.

Основная причина падения добычи газа в Мексике связана с его относительно низкой конкурентоспособностью по сравнению с американским предложением. Это привело к росту импорта и развитию инфраструктуры, обеспечивающей доставку газа из США на объекты его потребления в Мексике.

В 2016 г. в среднем ежедневно поставлялось из-за рубежа 4,17 млрд куб. футов, т.е. 54,7% потребляемого в стране природного газа. В 2018 г. импортировано природного газа на 7,3 млрд долл., т.е. на 18% больше, чем в предыдущем году (см. Рис. 3.7). Ожидается, что до 2022 г. импорт газа будет только увеличиваться.

Импортом газа занимается государственная компания «Федеральная комиссия по электроэнергии», которая закупает более 70% поставляемого в страну природного газа, используя национальную систему газопроводов. Около 77% импорта природного газа в Мексику из США поступает из североамериканских штатов Калифорния, Аризона и Техас через 18 пунктов подключения на границе с США.

В целях ограничения зависимости от поставок из США, Мексика пытается диверсифицировать источники импорта газа путем его закупок на других рынках. Для этого построено несколько терминалов приема и регазификации поступающего из-за рубежа газа. В настоящее время действуют терминалы в портах Альтамира, Энсенада, Мансанильо, которые принимают суда со сжиженным газом из Нигерии, Катара, Индонезии, Перу и других стран²⁰.

²⁰ Prospectiva del Mercado de gas natural 2012–2026. Secretaria de energía. 2012.

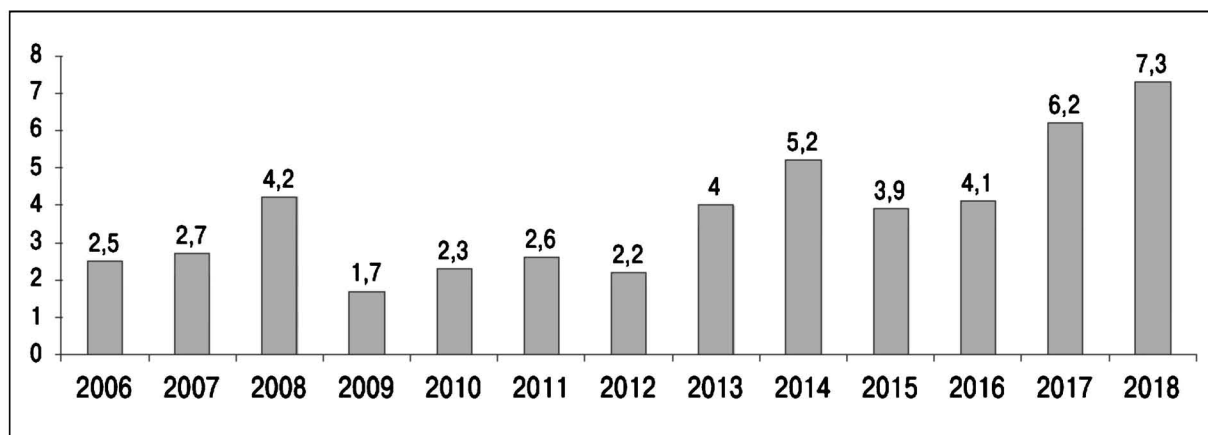


Рисунок 3.7. **Импорт природного газа в Мексику в 2008–2018 г., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 03.03.2019)

С целью увеличения импорта сланцевого газа из США в Мексике активно ведется строительство газопроводной инфраструктуры. По мексиканской территории транспортировка природного газа из США и регазификационных терминалов осуществляется по газопроводам различного диаметра. Основные участки газопроводов в стране принадлежат государственным компаниям «Пемекс» и «Федеральной комиссии по электроэнергии», которые поставляют природный газ крупным потребителям и обеспечивают его доступ к городам. В последние годы частные компании принимают участие в транспортировке, распределении, хранении, импорте и коммерциализации природного газа. В частной собственности находятся газопроводы, в основном расположенные в приграничной зоне с США, а также компрессорные станции.

Строительство газопроводов на территории Мексики организовано в рамках государственной программы и соответствующих проектов, реализуемых частными предприятиями. Реализован проект «Лос Рамонес» общей протяженностью 1221 км²¹. Сооружена газовая магистраль (313 км), соединяющая терминал регазификации в порту Мансанильо с центром страны. Осуществлены новые проекты транспортировки природного газа: «Тамазунчале» — 200 км, «Морелос» — 170 км, «Чиуауа» — 348 км.

Федеральная комиссия по электроэнергии (CFE) периодически проводит тендеры на реализацию проектов в сфере газопроводной ин-

²¹ El Financiero, 23 de enero de 2013.

фраструктуры²². Победителями этих тендеров на сооружение газопроводов в Мексике стали местные и иностранные компании.

Стратегия Мексики, ориентированная на импорт природного газа, стимулирует рост его добычи в США и способствует сооружению газопроводов на американской территории к границе Мексики. Так, крупнейший американский оператор газопроводной сети компания «Kinder Morgan Inc.» удвоила пропускную способность своего газопровода из США в Мексику.

До энергетической реформы рынок сжиженного газа был открыт лишь на стадии продажи конечному потребителю, в то время как его производство, импорт и распределение находились в руках «Пемекс». С 2015 г. началось его поэтапное открытие. Частные компании получили право ведения операций и объединились в Ассоциацию дистрибьюторов сжиженного газа. Они арендовали хранилища и участки газопроводов для импорта газа и начали конкурировать напрямую с государством в этой сфере. Открытие рынка отразилось на падении импортных цен, но для конечного потребителя цены не улучшились, так как частные компании оставляют основную часть полученной прибыли себе.

3.2.3. Развитие электроэнергетики

Электроэнергетика является одной из основ национальной экономики Мексики, от состояния которой во многом зависит развитие промышленности, инфраструктуры и приток иностранных инвестиций. В 2018 г. около 70% электроэнергии в Мексике производилось на основе использования невозобновляемых источников энергии, из которых 52,2% вырабатывалось на электростанциях комбинированного цикла, 23,3% – на ТЭС, 10,4% – за счет сжигания угля, 8,1% – путем применения газа, 6% – за счет прочих источников²³.

Основной объем производства, передачи и доведения до конечного потребителя электроэнергии на территории страны осуществляет государственная компания «Федеральная комиссия по электроэнергии» (CFE), в распоряжении которой имеется 177 электростанций, в основном ТЭЦ и ГЭС.

Реформа в этом секторе способствовала формированию рынка электроэнергии страны при участии частных, в том числе иностран-

²² La Comisión Federal de Electricidad (CFE) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.cfe.mx/>

²³ Sistema de Información Energética. Secretaría de Energía. Mexico. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://sie.energia.gob.mx/bdiController.do?action=cuadro&cvcua=DIPS_SE_C33_ESP (дата обращения: 10.05.2019)

ных компаний, которые получили возможность инвестировать в производство, транспортировку, хранение и коммерциализацию электроэнергии. Государство сохранило за собой исключительное право контроля над Национальной электрической системой, а также провело существенную реорганизацию государственной компании CFE. За этой компанией сохранилось право на транспортировку и распределение электроэнергии, а крупные потребители получили возможность заключать контракты на поставку электроэнергии на свободном энергетическом рынке. С целью регулирования отношений на этом рынке в Мексике учрежден Национальный центр энергетического контроля.

Мексиканская национальная энергосистема объединяет девять регионов, которые регулируются из восьми контрольных центров, расположенных в городах Мехико, Пуэбла, Гвадалахара, Эрмосильо, Гомес Паласио, Монтеррей и Мерида, а регион Нижней Калифорнии управляется из г. Мехикали.

Основным нормативным актом, регулирующим эту сферу, является Закон об электроэнергетике от 11 августа 2014 г., который устанавливает режим свободной конкуренции для производства и коммерциализации электроэнергии, а также определяет формы и порядок участия частных лиц. Этот закон обеспечивает прозрачность отношений между участниками рынка, а также устанавливает порядок формирования конкурентных цен.

В 2016 г. 98,5% населения Мексики имели доступ к электричеству. Среднегодовой прирост цен на электроэнергию за период с 2006 по 2016 гг. составил 2,9%. Как свидетельствует анализ динамики цен на электроэнергию (см. Рис. 3.8), наибольший рост цен отмечался для сферы услуг — на 5,5%, для коммерческого сектора — на 3%, для промышленного — на 2,9%, сельскохозяйственного — на 2,7%, а для жилого сектора — на 2,3%.

В формирующейся модели рынка электроэнергии каждая компания должна управлять сбытом электроэнергии, которую она производит, учитывая все особенности каждого потребителя. За последние десять лет среднегодовой прирост продаж электроэнергии составил 2,3%, а потребления — 2,6%.

Для динамики потребления электроэнергии (см. Рис. 3.9) в анализируемом периоде характерны самые высокие темпы роста в сельскохозяйственном секторе — 3,1%. В коммерческом секторе наблюдался более низкий темп роста — около 1,5%. В жилом секторе зарегистрирован ежегодный прирост в 2,9%. Индустриальный сектор продемонстрировал наибольший прирост продаж — 2,0%. Одной из главных задач развития электроэнергетического сектора Мексики является

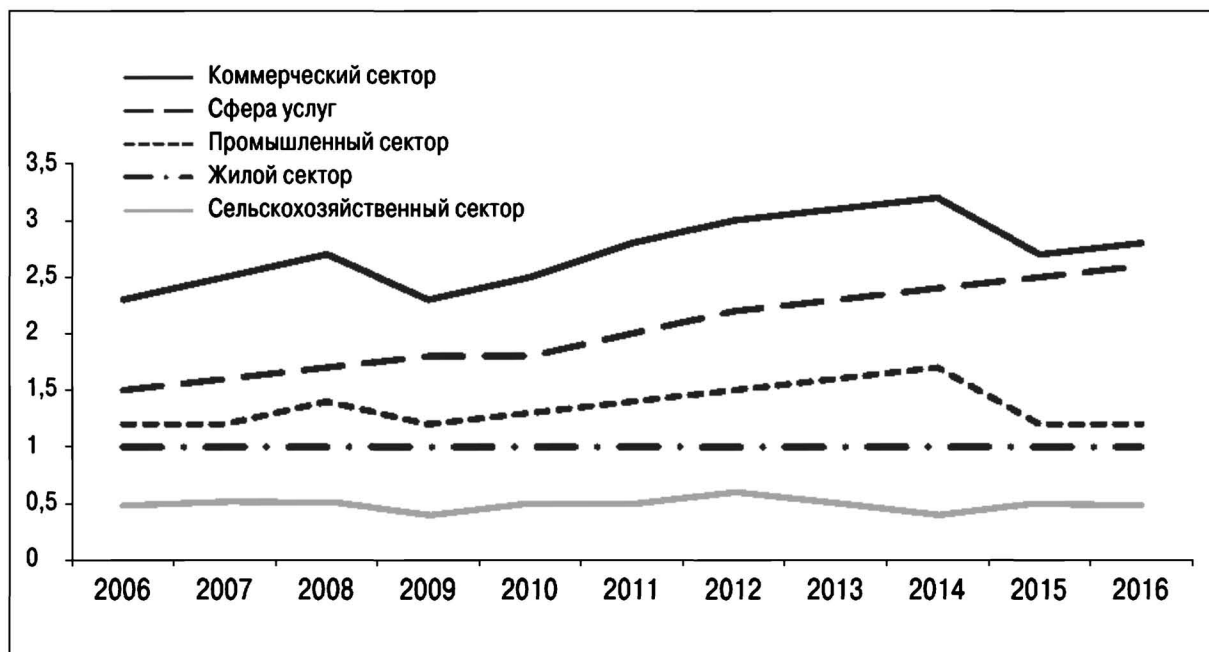


Рисунок 3.8. **Динамика цен электрической энергии в Мексике в 2006–2016 гг., песо / кв.ч.**

Источник: El Centro Nacional de Control de Energía (CENACE) <https://www.gob.mx/cenace>

сокращение технических и нетехнических потерь путем строительства новых линий электропередач, повторной калибровки цепей, замена устаревших трансформаторов, упорядочение услуг. Эти меры способствовали сокращению доли потерь: так, если в 2011 г. они составляли 15,9%, то в 2017 г. потери электроэнергии составили 11,7% общего транзита, из которых более 55 % были вызваны воровством электричества.

Перспективы электроэнергетического сектора Мексики²⁴ связаны с развитием возобновляемых источников энергии, для которого в стране имеются естественные предпосылки (см. Рис. 3.10). Мексика является четвертым по величине производителем электроэнергии в мире из геотермальных источников и входит в тройку самых привлекательных стран мира для инвестиций в солнечную и ветровую энергию. В стране насчитывается более 230 установок для выработки электроэнергии ветра²⁵. Предполагаемые инвестиции в развитие электроэнергии в течение следующих 15 лет составят около 120 млрд долл. Этот сектор в Мексике является вторым по привлекательности инвестиций после автомобильной промышленности. С момента проведе-

²⁴ См.: Пивикова Е.К. Перспективы развития электроэнергетики в Мексике / Энергетика за рубежом. 2018, № 8. С. 34–43.

²⁵ Forbes, 30 de enero del 2018.

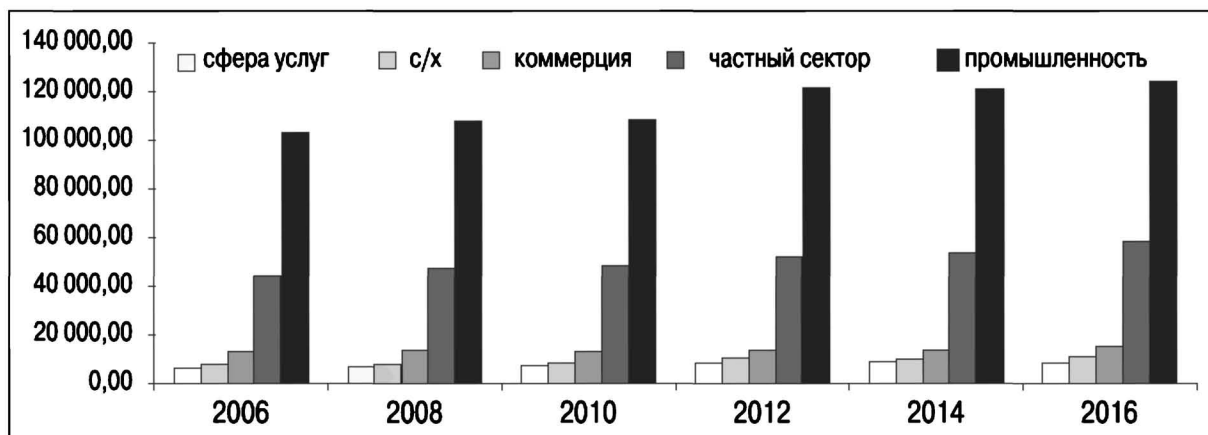


Рисунок 3.9. **Динамика потребления электроэнергии по секторам в 2006–2016 гг., ГВт/ч**

Источник: El Centro Nacional de Control de Energía (CENACE) <https://www.gob.mx/cenace>

ния энергетической реформы общая сумма ПИИ в электроэнергетику составила 2,5 млрд долл., или 2,1% всех инвестиций в Мексике.

Ожидается, что к 2031 г. установленная мощность для выработки электроэнергии из возобновляемых источников энергии возрастет до 43 718 МВт, из которых наибольшую долю будут иметь ветровые и гидроэнергетические источники — 39,4% и 32,6% соответственно²⁶.



Рисунок 3.10. **Структура рынка возобновляемых источников энергии в 2017 г., %**

Источник: Sistema de Información Energética. Secretaría de Energía. Mexico. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://sie.energia.gob.mx/bdiController.do?action=cuadro&cvecua=DIPS_SE_C33_ESP (дата обращения: 10.03.2018)

²⁶ Sector de Energías renovables en México. ProMexico. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://mim.promexico.gob.mx/es/mim/Perfil_del_sector_erenovables (дата обращения: 10.03.2018)

В среднегодовой перспективе к развитию национального рынка электроэнергии подключатся около 40 новых предприятий, которые намерены участвовать в сооружении 65 электростанций солнечной и ветровой энергии в 17 штатах страны. Общий объем инвестиций в эту сферу ожидается на уровне 8,6 млрд долл.

В настоящее время возможности гидроэнергетики Мексики задействованы всего на 22%. В Мексике существует 84 гидроэлектростанции с установленной мощностью 12 589 МВт. Наибольшее количество таких генерирующих предприятий находится в штате Мехико – 14, штат Веракрус занимает второе место – 13, а на третьем месте штаты Мичоакан и Нижняя Калифорния – по 12 станций. 80% мощностей выработки энергии на гидроэлектростанциях расположены на реках Балсас, Грихальва, Сантьяго и Папалопан. Крупнейшая ГЭС в Мексике – «Чикоасен», находится в штате Чиapas, ее мощность составляет 2400 МВт, а высота строения дамбы достигает 261 м (она входит в 10 крупнейших в мире).

В целях развития альтернативных источников энергии Мексика активно привлекает инвесторов из США, Японии, Испании и других стран. В среднесрочной перспективе планируется за счет привлечения иностранных компаний построить четыре парка ветряных установок в штатах Нуэво-Леон, Сан-Луис-Потоси, Коауила. В Мексике развивается промышленность по производству оборудования для ветроэнергетики, налажено производство генераторов. Стопроцентная мексиканская компания «Potencia Industrial» (расположена в Мехико) производит генераторы для турбин «Clipper», которые экспортируются в США. Американская компания «Dynamik Kontroll» производит генераторы в г. Гвадалахара мексиканского штата Халиско. Компании «Trinity», «Tubac», «CS Wind», «Speco» и «Enertech Fabricaciones» производят стальные башни для мексиканского рынка ветроэнергетики. Испанская компания «Acciona» имеет завод по производству бетонных башен в Мексике, который расположен рядом с ветряными фермами «Ventika» и «Ventika II», расположенными в штате Нуэво-Леон. Мексиканская компания «Postensa Wind Structures» проектирует и строит ветровые башни на основе бетона на своем заводе, который находится в штате Мехико. Американская компания «TPI Composites» имеет завод по производству ветровых лезвий в г. Сьюдад-Хуарес, штат Чиуауа. Компании «Kaydon», «Liebherr» и «Frisa» производят подшипники для ветроэнергетики²⁷.

²⁷ Sector de Energías renovables en México. ProMexico. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://mim.promexico.gob.mx/es/mim/Perfil_del_sector_erenovables

В 2017 г. итальянская компания «Enel» объявила об инвестициях в размере 700 млн долл. в строительство четырех новых ветровых электростанций в Мексике, что создаст более 500 рабочих мест. Их планируют ввести в эксплуатацию в первой половине 2020 г., они позволят производить электроэнергию по цене 17,7 долл. за МВт/ч. — самый низкий в мире по данным «Bloomberg New Energy Finance» (до сих пор самая низкая цена была зафиксирована в Саудовской Аравии, где солнечный проект позволяет производить электроэнергию по цене 17,9 долл. за МВт)²⁸.

Высокие ожидания в Мексике связаны с развитием солнечной энергетики, т.к. три четверти ее территории относятся к зонам со средней интенсивностью излучения солнечной энергии — 5 кВт/ч на квадратный метр в день, то есть пригодной для реализации проектов генерации электроэнергии. Ожидается, что к 2021 г. Мексика будет производить более 10 500 МВт солнечной энергии, и она выйдет на пятое место в мире по производству энергии от солнечных источников²⁹.

В связи с этим в Мексике формируется рынок по производству оборудования для солнечной энергетики. Компании «Risen Energy» (Китай), «SunPower» (США) и мексиканские компании «Baja Sun Energy», «Solartec», «Iusasol» и «ERDM Solar» имеют производственные предприятия, которые поставляют продукцию на местный и зарубежные рынки. В 2017 г. испанская компания «Hunttec Technology Albacete» объявила, что построит в Мексике два новых предприятия по генерации солнечной энергии с предполагаемым объемом инвестиций в 135 млн долл. На станции в г. Эрмосильо, штат Сонора, будет установлено 392 940 панелей мощностью 345 Вт и 350 Вт.

Фирма «IEnova», дочернее предприятие американской компании «Sempra Energy», инвестирует 115 млн долл. в строительство и эксплуатацию фотогальванической солнечной электростанции в штате Сонора, которая будет иметь установленную мощность 110 МВт. Предполагается, что на этапе строительства проект создаст около 500 рабочих мест.

В среднесрочной перспективе в Мексике запланировано реализовать 23 проекта когенерационного типа, для которых уже имеются разрешения, выделены территории и предусмотрены источники финансирования. Планируется, что реализация этих проектов позволит

(дата обращения: 10.03.2018)

²⁸ México generará la electricidad más barata del mundo. World Economic Forum. 02.12.2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.weforum.org/es/agenda/2017/12/mexico-generara-la-electricidad-mas-barata-del-mundo>

²⁹ El Financiero, 11.12.2017.

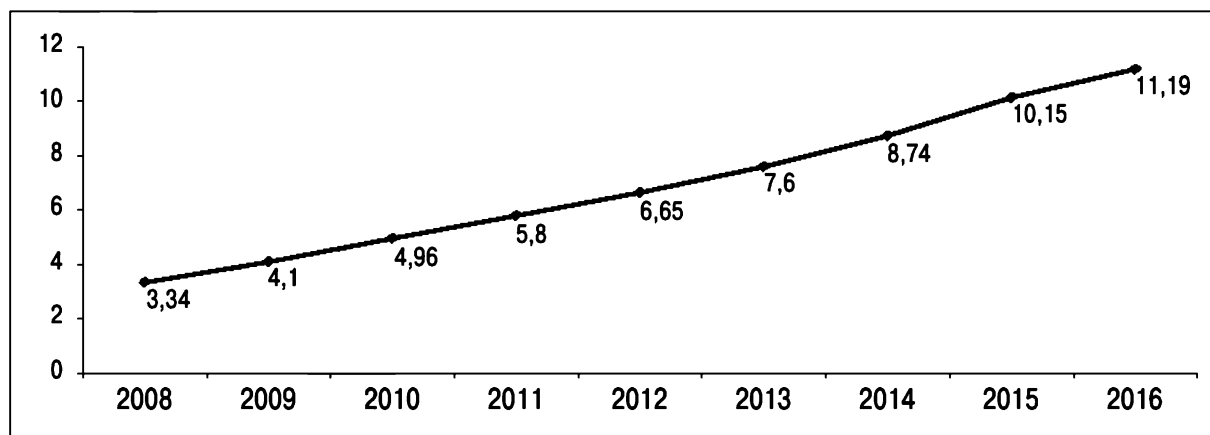


Рисунок 3.11. **Производство солнечной энергии в Мексике в 2008–2016 гг., петаджоули**

Источник: статья El Financiero, 11.12.2017.

привлечь инвестиции на сумму около 7 млрд долл. и увеличить мощности станций когенерационного типа до 10 ГВт (в 2015 г. они составили 3 ГВт). Так, в штате Синалоа намечено строительство электростанции комбинированного цикла «Торолобамро III», мощностью 666 МВт и стоимостью 631 млн долл. В штате Сан-Луис-Потоси в 2019 г. запланировано строительство электростанции комбинированного цикла мощностью 790 МВт и стоимостью 864 млн долл.

Одним из крупных потребителей электроэнергии является государственная компания «Пемекс», которая планирует для нужд своих производственных процессов строительство собственных электростанций когенерационного типа. Ее подразделение «Pemex Cogeneración y Servicios» объявило о привлечении партнеров для строительства еще четырех когенерирующих станций общей мощностью 2800 МВт. Производимая на этих станциях электроэнергия должна покрывать потребность нефтеперерабатывающих заводов в г. Тула, г. Салина Круз, г. Кадерейта, а также для комплекса по переработке газа «Кактус», который расположен в штате Табаско³⁰. Сооружение подобных станций запланировано в рамках ассоциации «Пемекс» с частными компаниями. Партнеры для этих проектов определяются на основе конкурсов, организованных Национальной комиссией по углеводородам. С победителями данных конкурсов заключается контракт о сотрудничестве с «Пемекс» типа «*farm-outs*». Для передачи электроэнергии планируется расширить сеть, которая в 2015 г. имела протяженность более 820 тыс. км и более 11 тыс. опорных линий электропередач³¹.

³⁰ El Universal, 11 de septiembre de 2015.

³¹ La Revista de la Industria Petrolera, octubre 2016.

Таким образом, развитие электроэнергетики Мексики направлено на обеспечение энергетической независимости отдельных штатов, использование мощностей электростанций и надежное электроснабжение потребителей. Намечен ввод новых генерирующих мощностей на электростанциях, с учетом замены оборудования, выработавшего свой ресурс. Обновление основных производственных фондов электростанций осуществляется, прежде всего, за счет технического перевооружения и реконструкции оборудования.

В дополнение к выгодному географическому положению и богатым природным ресурсам, Мексика обладает большим потенциалом для производства некоторых видов энергетического оборудования, учитывая низкие производственные издержки и высококвалифицированную рабочую силу. Потенциал базовых секторов экономики обеспечивает платформу для развития возобновляемых источников энергии в Мексике и позволяет оптимизировать сети поставок, программы поддержки, общие и синергетические преимущества.

3.2.4. Формирование рынка нефтепродуктов

В Мексике имеется шесть принадлежащих государственной компании «Пемекс» нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), которые расположены в городах Кадерейта, Мадеро, Тула, Саламанка, Минатитлан и Салина-Круз. Эти НПЗ располагают суммарной номинальной мощностью по переработке нефти в 1155 тыс. баррелей в сутки. Однако, в связи с жесткими требованиями к плотности исходного сырья и недостатком добываемой в Мексике легкой нефти, загрузка их в настоящее время не превышает 60%. В связи с финансовым кризисом «Пемекс» были приостановлены все программы модернизации этих НПЗ, существенно сокращены расходы на профилактику и техническое обслуживание их оборудования. Это привело к росту числа аварий на НПЗ, снижению показателей использования их мощностей и падению производства до самого низкого уровня за последние 25 лет. В период с 2014 г. по 2018 г. объем производства продуктов нефтепереработки в Мексике сократился на 47% (см. Рис. 3.12). Новое правительство Мексики намерено провести реконструкцию действующих НПЗ и построить один новый завод в районе Дос-Бокас в штате Табаско стоимостью 8 млрд долл. и мощностью в 349 тыс. баррелей в сутки, который будет перерабатывать нефть, добываемую в этом районе.

Вплоть до 2014 г. Мексика имела положительное сальдо в торговле этими продуктами с остальным миром, однако под влиянием сокращения производства нефтепродуктов, роста импорта физиче-

ских объемов газа и нефтепродуктов последние три года увеличивалось отрицательное сальдо, которое в 2018 г. достигло 23,2 млрд долл. (см. Рис. 3.13).

В последние годы наиболее значительно выросли расходы на импорт бензина с 11,7 млрд долл. в 2016 г. до 19,4 млрд долл. в 2019 г., а его доля в структуре импортируемых углеводородов и нефтепродуктов Мексики достигла 34,6% в конце периода.

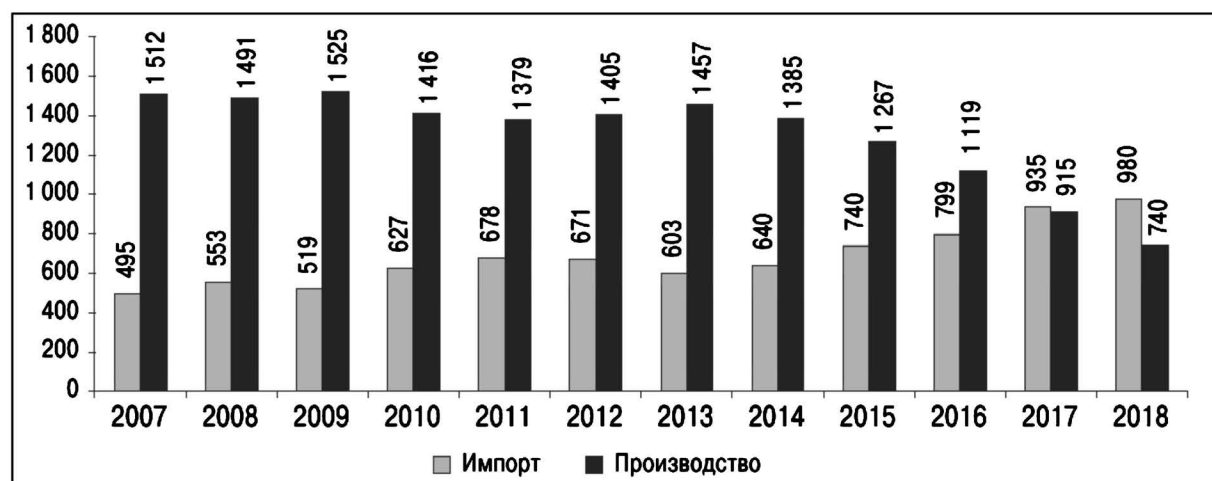


Рисунок 3.12. **Объем производства и импорта нефтепродуктов в 2007–2018 гг., тыс. барр. в день**

Источник: Petróleos Mexicanos (Pemex) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.pemex.com/ri/Publicaciones/Paginas/IndicadoresPetroleros.aspx> (дата обращения: 24.02.2019)

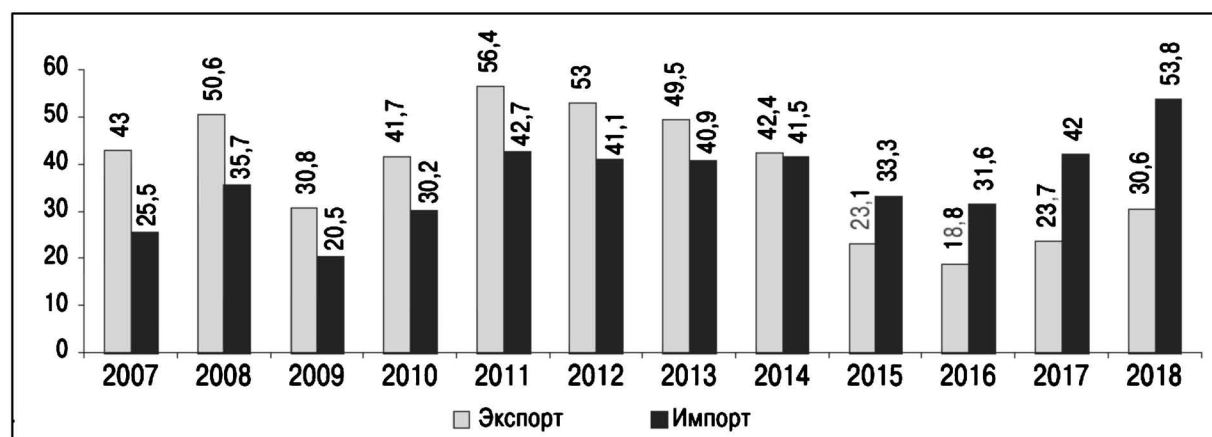


Рисунок 3.13. **Экспорт и импорт нефтепродуктов в Мексике в 2007–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Банк Мексики BANXICO. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA188&locale=es> (дата обращения: 02.03.2019)

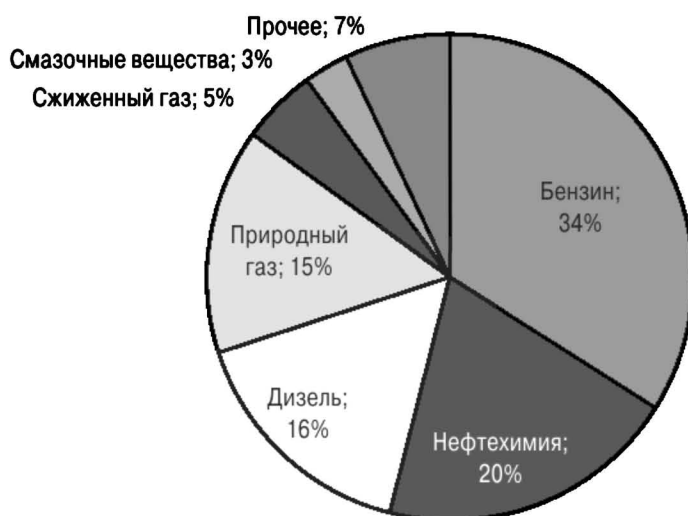


Рисунок 3.14. Структура импорта углеводородов Мексики в 2017 г., %

Источник: статья El Economista, 13.02.2018.

В условиях обострения кризиса в компании «Пемекс» правительство приняло решение об ускорении сроков открытия рынка нефтепродуктов. С 1 апреля 2016 г. частные компании получили право импортировать бензин и дизельное топливо. До этого монопольным правом на импорт нефтепродуктов владела «Пемекс», в распоряжении которой находилось 77 терминалов хранения и распределения топлива в Мексике. Из этих терминалов бензин поставлялся на 11 500 действующих на основании франшизы «Пемекс» автозаправочных станций, принадлежащих мексиканским предпринимателям, объединенным в несколько групп.

Реформа отменила существовавшее ранее право продажи бензина в розницу только национальными операторами и только под единой франшизой «Пемекс». Проводимые преобразования открывали доступ и для зарубежных операторов, что ведет к повышению конкуренции и появлению в Мексике новых, в том числе и иностранных, наименований на заправочных станциях. Иностранные компании «Shell», «Еххон», «ВР», «Repsol» и другие уже ведут работу на рынке по организации импорта, продажи и распределения автомобильного топлива в Мексике³². Политика модернизации привела к формированию рыночных цен на автомобильное топливо, свободные цены сначала вводились по штатам, а с ноября 2017 г. по всей Мексике цена на бензин и на дизельное топливо стала свободной. Учитывая зависимость Мексики от импорта этих продуктов, в основном из США, цены на бензин

³² El Economista, 05.04.2016.

в этой стране в начале 2018 г. были на 36% выше, чем на американском рынке, но на 40% ниже, чем в Европе³³.

Одним из наиболее востребованных видов нефтепродуктов в Мексике является дизельное топливо. Данный вид топлива находит все более широкое использование в автомобильном и железнодорожном транспорте, вспомогательных и резервных системах электрогенерации, а также в двигательных установках морских судов. В зависимости от назначения на мексиканском рынке предлагается шесть основных марок дизельного топлива: «Diesel», «Diesel Plus», «Diesel Industrial», «Diesel automotriz», «Diesel marino», «Diesel marino especial». В 2017 г. среднесуточный объем реализуемого на мексиканской территории дизельного топлива составлял 375 тыс. барр. в сутки.

Наивысшие показатели использования дизельного топлива характерны для промышленно развитых районов Мексики: г. Мехико, штата Нуэво-Леон, а также штатов Тамаулипас и Веракрус, которые обладают развитой портовой инфраструктурой. Среди наиболее крупных покупателей дизельного топлива выделяются логистические топливные центры «Combustibles de Oriente» (Comborsa), «Distribuidora Dagal», железнодорожный грузоперевозчик «Kansas City Southern de Mexico», оператор морских портов «Marinoil Servicios marítimos», пассажирские автотранспортные компании «Autobuses de oriente», «ETN» и др. Значительные объемы дизельного топлива также приобретаются Министерством морского флота Мексики и Федеральной комиссией по электроэнергии (CFE).

Широкое использование крупными корпорациями автотранспорта, работающего на дизельном топливе, также являются одним из факторов, стимулирующим рост его продаж. В частности, его потребляют большие автопарки местных торговых сетей, производителей продуктов питания «Coca-Cola Fenosa», «Grupo Bimbo», «Grupo Modelo», «Lala», «Bachoco», «Jumex», крупных национальных производителей цемента «Cemex» и «Cruz Azul», а также специализирующихся на перевозке и доставке грузов фирм «Cargill», «Estafeta» и «FedEx».

Спрос на дизельное топливо стимулировал увеличение объемов его импорта (см. Рис. 3.15). Производство дизельного топлива в Мексике не превышает 165 тыс. барр. в сутки, что составляет лишь 45% потребностей рынка. В этих условиях единственным вариантом обеспечения нужд растущего рынка дизельного топлива остается наращивание закупок за рубежом, прежде всего из США.

³³ El Economista, 19.02.2018.

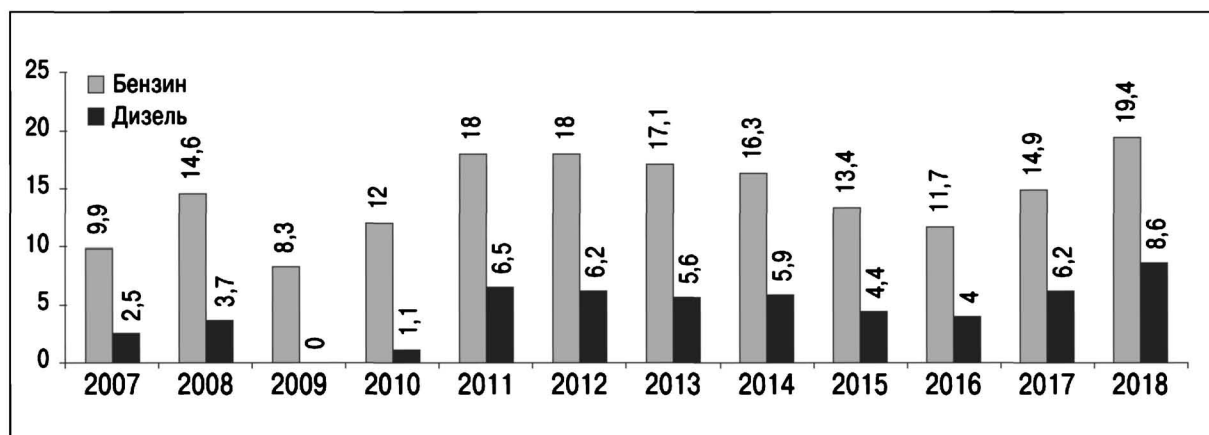


Рисунок 3.15. Импорт бензина и дизеля в Мексике в 2007–2018 гг., млрд долл.

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 02.09.2019)

В целях открытия рынка Министерство энергетики Мексики в период с 1 января 2016 г. по 17 апреля 2017 г. выдало 284 разрешения на импорт дизельного топлива. Большинство заявок выдано на срок 1 год с возможностью продления, но для некоторых срок действия разрешений рассчитан до 2036 г. Пока одобренные заявки используются минимальным образом. В 2017 г. лишь один из 10 литров дизельного топлива был импортирован частными компаниями. Доля частных компаний в импорте дизельного топлива пока не превышает 1% объема. При этом приобретаемое частными компаниями топливо поступает в центры хранения и распределения, принадлежащие «Пемекс». Ожидается, что к 2020 г. проявившие к этому рынку интерес компании смогут составить конкуренцию «Пемекс» в сфере поставок и продажи дизельного топлива.

Быстрыми темпами в Мексике развивается рынок смазочных материалов. Общий объем этого рынка составляет около 800 млн литров в год, из которых 500 млн литров потребляется промышленностью и тяжелым транспортом. Стоимость рынка масел оценивается в 4 млрд долл. В Мексике используется разнообразная продукция, представляющая около 600 видов масел. Среди мексиканских компаний производителей и дистрибьюторов смазочных материалов выделяются: «Quaker State», «Raloy Lubricantes», «Química Apollo». В 2017 г. на этот рынок Мексики со своим брендом вышло ПАО «Лукойл».

3.2.5. Инфраструктура снабжения нефтепродуктами

На формирующемся рынке нефтепродуктов Мексики ощущается нехватка трубопроводов, хранилищ и центров распределения. При текущем уровне потребления имеющиеся объемы и количество хранилищ позволяют обеспечить местный рынок при отсутствии поставок в среднем на 3 дня, тогда как в США запасы в хранилищах рассчитаны на 27 дней внутренних продаж, а в Италии — на 56 дней. Поэтому проводимые в Мексике реформы включали программы развития инфраструктуры нефтеснабжения, в том числе проектов по сооружению центров хранилищ и распределения с целью довести к 2025 г. хотя бы до среднемирового уровня, т.е. до 14 дней, запасы нефтепродуктов в расчете на объем ежедневного внутреннего потребления³⁴.

Эти планы правительства открывают широкие возможности для частного и иностранного бизнеса. Так, до 2020 г. в различных штатах страны планируется реализовать 23 частных инвестиционных проекта на общую сумму 1,8 млрд долл. по строительству и реконструкции хранилищ для бензина и дизельного топлива совокупным объемом 17,7 млн баррелей³⁵. Однако, несмотря на то, что на рынке нефтепродуктов появились новые игроки, по-прежнему доминирующую роль в этой сфере сохраняет «Пемекс».

В целом, несмотря на усилия по формированию энергетического рынка в стране, текущие итоги проводимых преобразований далеки от первоначальных обещаний. Реформа нефтяной отрасли пока не привлекла значительные иностранные инвестиции, не стимулировала национальное производство и не увеличила занятость. Она способствовала разрушению структуры государственной компании «Пемекс» и увеличению ее задолженности. Национальные компании только начинают осваивать условия этого рынка, но технологическая слабость толкает их на поиск иностранных партнеров. Государственная монополия в этой сфере отменена, а рыночные отношения только формируются, открывая новые возможности для бизнеса в этой стране.

3.3. Рынок химической продукции

За последнее десятилетие повысилась роль химической промышленности в экономике Мексики. По объему выпуска химической продукции Мексика занимает 20-е место, на нее приходится около 1,1%

³⁴ El Economista, 13.12.2017.

³⁵ El Economista, 05.02.2018.

мирового производства. На экспорт отгружается до 40% произведенной в Мексике химической и нефтехимической продукции, преимущественно неглубокой переработки.

В Мексике имеется более тысячи крупных и средних предприятий, которые осуществляют производство различных видов химической продукции, а около 100 организаций ведут научные исследования. Производство химической продукции присутствует почти во всех штатах Мексики, однако наибольшее развитие эта отрасль получила в г. Мехико, штатах Мехико, Веракрус, Морелос, Нуэво-Леон. Одну треть внутреннего производства нефтехимии (этилен, полипропилен, метанол, аммоний, синтетические смолы) осуществляет «Пемекс». Доминирующие позиции в этой отрасли занимают филиалы ведущих ТНК, таких как «Akzo Nobel», «BASF», «Bayer», «Goodyear», «Henkel» и др., на которых выпускается свыше 50% минеральных удобрений, около 40% полимерных материалов, до 70% синтетического каучука, около 80% легковых и 95% грузовых автомобильных шин.

Стремление оптимизировать затраты для обеспечения конкурентоспособности продукции вынуждает ТНК переносить производство продуктов базовой химии в страны с более либеральным трудовым законодательством и низкой стоимостью ресурсов, в том числе в Мексику. Так, германская корпорация «Bayer» построила в г. Веракрус комбинат по выпуску поликарбоната с ежегодным объемом производства до 70 тыс. тонн. В перспективе эта компания рассматривает возможность строительства еще трех заводов по производству красителей. «DuPont»³⁶ объявила об открытии совместного предприятия с мексиканской компанией «Comex» по производству красок для машиностроения.

Химическая промышленность имеет важное социальное значение, так как на ее предприятиях занято около 800 тыс. человек, в том числе в химическом производстве около 540 тыс. человек, а в производстве резиновых и пластмассовых изделий — свыше 255 тыс. человек. Эта отрасль является одним из главных источников загрязнения окружающей среды. По валовым выбросам вредных веществ в атмосферу химическая промышленность Мексики занимает десятое место среди отраслей промышленности, по сбросам сточных вод — второе место. По уровню потребления водных ресурсов химическая и нефтехимическая промышленность опережают черную и цветную металлургию, уступая лишь электроэнергетике.

³⁶ DUPONT. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.dupont.mx/>

Несмотря на прогресс в развитии этой отрасли, ее динамика пока отстает от развития других отраслей национальной экономики Мексики, что открывает возможности для нового бизнеса. Основу химической промышленности составляет продукция с низкой степенью переработки сырья, поэтому потребность в высокотехнологичной продукции (конструкционные пластмассы, химические волокна и нити, синтетические красители, текстильно-вспомогательные вещества, химические средства защиты растений и др.) покрывается за счет импорта. Производство и потребление химической продукции на душу населения в Мексике существенно отстает от развитых стран.

Динамика потребления химической продукции в Мексике формирует благоприятные предпосылки дальнейшего роста внутреннего спроса на продукцию химического комплекса со стороны промышленности, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей. Более половины производимой химической продукции используется в последующей переработке на предприятиях этой отрасли. По отдельным товарным группам внутриотраслевое потребление превышает 90% (полиэтилен, полипропилен, полистирол, синтетические каучуки). Растет потребление изделий из полимерных материалов, стеклопластика, пластмасс и других химических продуктов в строительстве и жилищно-коммунальном секторе. В машиностроении (авто-, авиа-, судостроении) растет спрос на детали из конструкционных полимерных материалов, специальные лакокрасочные покрытия, изолирующие, шумопоглощающие материалы, которые значительно облегчают технологию производства в данных отраслях, повышают качество выпускаемой ими продукции и во многих случаях являются незаменимыми. Увеличение производства в Мексике автомобильных и специальных шин обуславливает необходимость дальнейшего развития производства химических волокон и нитей.

Основной тенденцией развития этой отрасли является создание новых мощностей с целью снижения зависимости мексиканской экономики от импорта химической продукции. Так, крупнейшим и наиболее значимым проектом является сооружение комплекса «Этилен XXI» по производству полиэтилена мощностью 1 млн тонн в год.

Предприятия этой отрасли объединены в Национальную ассоциацию химической промышленности (ANIQ)³⁷, по оценкам которой в стране наметился высокий рост национального потребления.

³⁷ Asociación Nacional de la Industria Química [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.aniq.org.mx/

3.3.1. Фармацевтика

Динамичным сектором химической промышленности Мексики является производство фармацевтической продукции, вызванное ростом спроса на внутреннем рынке. Мексика входит в число первых 15 фармацевтических рынков в мире и является вторым в Латинской Америке. Объем производства фармацевтических препаратов в Мексике составляет около 4,5 млрд долл. Фармацевтические компании в Мексике генерируют около 74 тыс. прямых и 310 тыс. сопутствующих рабочих мест. В настоящее время в рейтинге стран-экспортеров фармацевтической продукции Мексика занимает 25-е место.

Динамичное развитие данной подотрасли связано с ростом спроса внутреннего рынка на медицинские препараты. В 2017 г. продажи медикаментов в стране составили 15,2 млрд долл., что связано с увеличением населения в возрасте от 45 до 65 лет и старше. Развитию фармацевтического рынка способствует система социального страхования, компенсирующая отдельные расходы малоимущего населения на препараты. Ежегодно на эту программу выделяется около 500 млн долл. бюджетных средств, за счет которых осуществляется 25% продаж медикаментов. Лекарственные расходы в Мексике на душу населения составляют 135 долл. в год, что является самым высоким показателем в Латинской Америке.

Мексика благодаря своему расположению, квалифицированным и недорогим трудовым ресурсам является привлекательным местом для размещения производства медикаментов и дальнейшего экспорта готовой продукции. Федеральная комиссия по защите от санитарных рисков (Cofepris) занимается разработкой и установлением правил, которые позволяют Мексике быть более конкурентоспособной и соответствовать международным нормам для доступа к другим рынкам, помимо национального.

Рынок США является важнейшим для мексиканской фармацевтической промышленности. Экспорт производимых в Мексике фармацевтических препаратов в 2018 г. составил 1,5 млрд долл., а импорт — 4,6 млрд долл. (см. Рис. 3.16). Экспорт мексиканской фармацевтической продукции направлен в США — 33%, Панаму — 11% и Колумбию — 6%. Импорт на 29% поступает из США, Германии — 17% и Франции — 10%. Мексика ищет новые возможности сотрудничества в данной сфере с другими странами, прежде всего из Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

На мексиканском фармацевтическом рынке доминируют транснациональные корпорации, которые при производстве препаратов

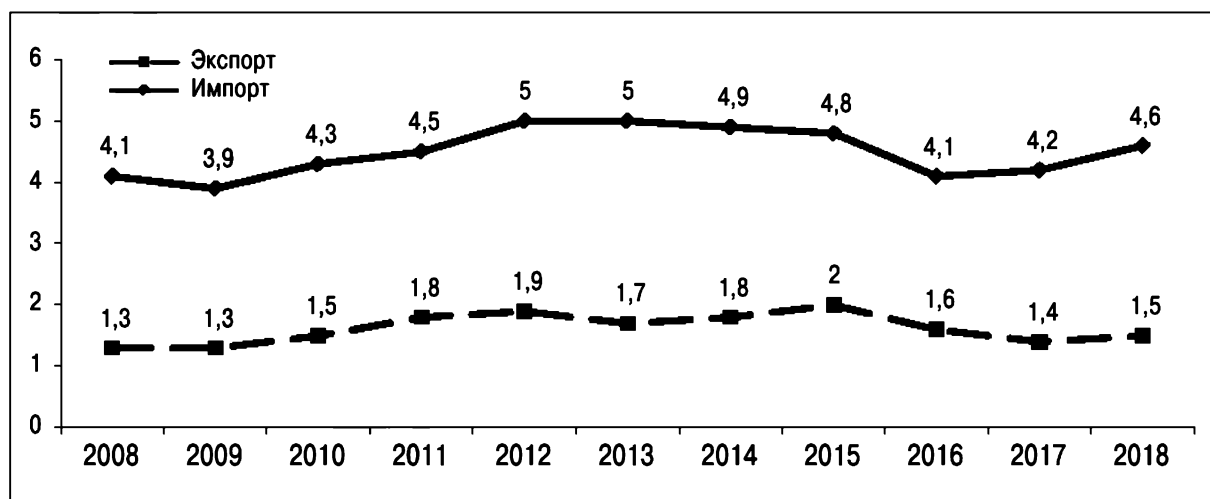


Рисунок 3.16. Экспорт и импорт фармацевтической продукции Мексики в 2008–2018 гг., млрд долл.

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 02.06.2019)

не используют полный технологический цикл, а принадлежащие им предприятия выпускают конечную продукцию на базе импортируемого активного компонента. На территории Мексики разместили свои лаборатории около 200 фармацевтических компаний, из которых 20 являются крупнейшими международными корпорациями данной индустрии. Среди них выделяются: «Pfizer/Wyeth» — 9,4% производимых в стране медикаментов, «MSD/Schering Plough» — 7,5%, «Sanofi-Aventis» — 7,5%, «Bayer» — 4,6%, «Novartis» — 4,3%. В настоящее время эти и другие компании планируют инвестировать в Мексику около 40 млрд долл. на строительство новых заводов. Среди иностранных компаний присутствуют не только крупные, но и средние компании. Так, венгерская компания «Gedeon Richter», которая специализируется на фармацевтических продуктах для женщин, в 2017 г. открыла свое представительство в г. Мехико, с помощью которого рассчитывает удвоить продажи до 10 млн долл., а также расширить свое присутствие на рынке Латинской Америки.

В последние годы в Мексике наблюдается увеличение доли препаратов национального происхождения и снижения зависимости от ТНК, что объясняет рост производства биоэквивалентных лекарств-дженериков. Мексиканские отделения ТНК пытались взять под контроль местных производителей дженериков путем приобретения местных фирм. Такие шаги в отношении мексиканских компаний предпринимают «Sanofi Aventis», «Bayer» и «Pfizer». ТНК укрепляют позиции в Мексике в отношении инновационных продуктов, к кото-

рым относятся противораковые и противодиабетические препараты, за счет увеличения инвестиций в НИОКР и выпуска новых марок с незначительными улучшениями характеристик.

Оптовые закупки фармпрепаратов контролируются двадцатью региональными дистрибьютерами, крупнейшие из них — «Casa Marzam», «Casa Saba», «NADRO» и «Provedora de Medicamentos». Поддерживают и продвигают производство и сбыт фармацевтической продукции Национальная палата фармацевтической промышленности³⁸ и Мексиканская фармацевтическая ассоциация³⁹.

Среди основных факторов, определяющих возможности бизнеса в фармацевтической сфере Мексики на среднесрочную перспективу, выделяются: увеличение эффективности профилактических и контрольных программ лечения хронических и дегенеративных заболеваний ввиду повышения возраста населения и проблем с загрязнением окружающей среды; соблюдение правил международной торговли; бюджетные возможности правительства и населения по закупке лекарств.

3.3.2. Удобрения

Выпуск удобрений в Мексике недостаточен для покрытия внутреннего спроса. Местное производство удобрений в этой стране не превышает 0,4% мирового уровня, а закупки удобрений за рубежом составляют 2% мирового импорта. Потребление удобрений только на 21% покрывается за счет продукции местных компаний. Поэтому перспективной сферой бизнеса является экспорт удобрений в Мексику и организация их производства в стране. Более 70% сельскохозяйственных земель страны требуют внесения различных видов удобрений. Площадь пахотных земель в Мексике составляет около 23 млн га, при этом только 10 млн га получают достаточное количество сбалансированных удобрений. Наибольшее применение удобрений в Мексике требуется при возделывании кукурузы, сорго, фасоли, сахарного тростника, кофе, пшеницы. Основными потребителями удобрений являются сельскохозяйственные предприниматели в штатах Халиско, Синалоа, Веракрус, Мичоакан, Чиуауа, Гуанахуато.

За последние пятнадцать лет произошли перемены в структуре применяемых в стране удобрений. Из 4,5 млн тонн потребляемых в год удобрений стали более широко использоваться фосфатные и ка-

³⁸ CANIFARMA [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.canifarma.org.mx/>

³⁹ Asociación Farmacéutica Mexicana, A.C. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.asociacionfarmaceuticamexicana.org.mx/>

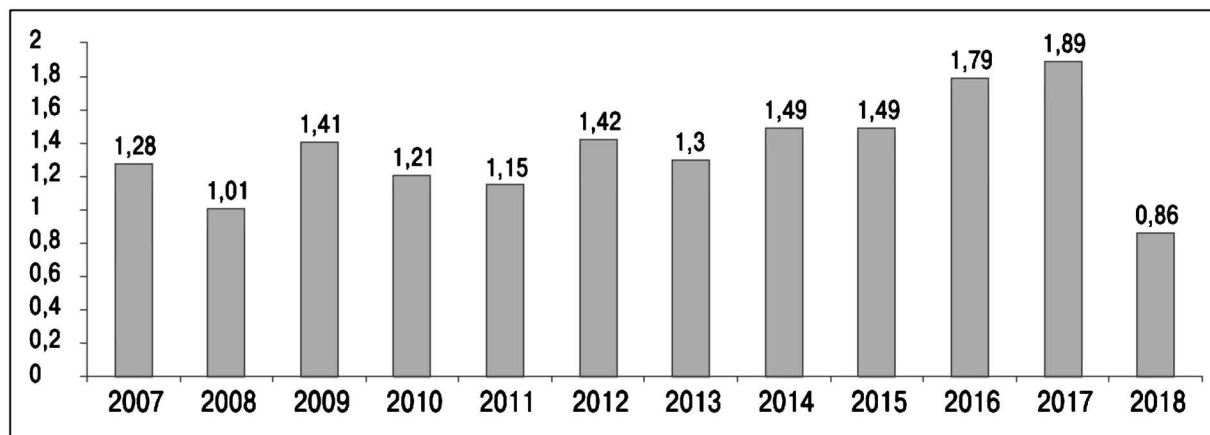


Рисунок 3.17. **Мексиканский импорт удобрений в 2007–2018 гг., млн тонн**

Источник: статья El Economista, 21.08.2018, данные за январь–июнь 2018 г.

лийные удобрения, в то время как потребление азотных несколько сократилось. При этом высококонцентрированные удобрения, такие как карбамид, преобладали над низкоконцентрированными препаратами — сульфатом аммония и суперфосфатом.

В 2016 г. производство азотных удобрений в Мексике составило около 600 тыс. тонн, фосфатных удобрений — около 970 тыс. тонн в год. При этом производство азотных удобрений в последнее время растет на 4% в год, а фосфатных падает на 5%. Объемы их производства в Мексике не удовлетворяют национальные потребности, что вынуждает мексиканцев импортировать эту продукцию из-за рубежа. В Мексику поставляются азотные удобрения, а также смешанные питательные и калийные удобрения. В настоящее время более 80% внутреннего потребления покрывается за счет импорта. Мексика импортирует удобрения в основном из США, Китая, России, Украины и Чили. В стране насчитывается около 190 поставщиков удобрений, из которых более 70 занимаются сбытом органических удобрений⁴⁰.

В 2016 г. общий размер рынка калийных удобрений в Мексике составил 254 тыс. тонн. «Уралкалий» является одним из основных поставщиков калия на мексиканский рынок, покрывая около 36% ее импорта. Поставляемые из России в Мексику калийные удобрения облагаются 0,8% налогом на импорт. В то время как по Соглашению НАФТА калийные удобрения канадского происхождения не облагались налогом на импорт. Основными покупателями продукции «Уралкалий» являются компании «Fertiquin», «Isquisa» и «Proferno», на долю

⁴⁰ Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://dgeiawf.semarnat.gob.mx:8080/ibi_apps/WFServlet?IBIF_ex=D2_AGRIGAN05_07&IBIC_user=dgeia_mce&IBIC_pass=dgeia_mce&NOMBREANIO=* (дата обращения: 29.06.2019)

которых приходится около 52% общего объема экспорта этой компании на мексиканский рынок.

Для решения проблемы производства удобрений в стране компанией «Пемекс» были выделены существенные инвестиции для приобретения оборудования и модернизации соответствующих предприятий на территории Мексики: фабрики «Pro Agroindustria» по выработке мочевины мощностью до 1 млн тонн в год, заводов по производству удобрений в штатах Веракрус и Мичоакан. Однако, несмотря на принятые усилия, пока не удалось обеспечить эффективную работу этих предприятий. Цели мексиканского правительства по созданию в стране производства удобрений и существенному снижению объемов импорта этой продукции пока остаются не реализованными.

3.4. Рынок сельхозпродукции

Мексика открывает большие возможности для зарубежных бизнесменов, предлагая широкий выбор сельскохозяйственной продукции на мировой рынок. За последние десятилетия Мексика превратилась в одного из крупнейших производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Объем производства продовольствия вырос с 30 млн тонн в 2014 г. до 33,5 млн тонн в 2017 г. Мексика по этому показателю вошла в число крупнейших стран-производителей продовольственной продукции, таких как Китай, США, Бразилия, Россия, Индия, Испания, Германия, Франция.

Значительно выросли объемы мексиканского экспорта сельхозпродукции и расширилась его структура. За последние 10 лет в стоимостном выражении он вырос с 14,9 млрд долл. в 2007 г. до 33,3 млрд долл. в 2018 г. (см. Рис. 3.19). Основным партнером Мексики в сфере продовольствия являются США, как по экспорту, так и по импорту. За период с 1993 г. по 2018 г. экспорт сельскохозяйственной продукции в США увеличился с 2,7 млрд долл. до 26,4 млрд долл., а импорт Мексики продуктов питания из США вырос с 3,6 млрд долл. до 18,7 млрд долл. В 2018 г. Мексика имела положительное сальдо (+7,7 млрд долл.) торговли сельскохозяйственной продукцией с США⁴¹, в то время как в 2013 г. сальдо было отрицательным (см. Рис. 3.20). Вторым по значимости рынком сбыта продовольственной продукции Мексики является Япония (в 2016 г. — 848 млн долл.), третьим — Канада (732 млн долл.), четвертым — Гватемала (323 млн долл.).

⁴¹ El Economista, 29.11.2017.

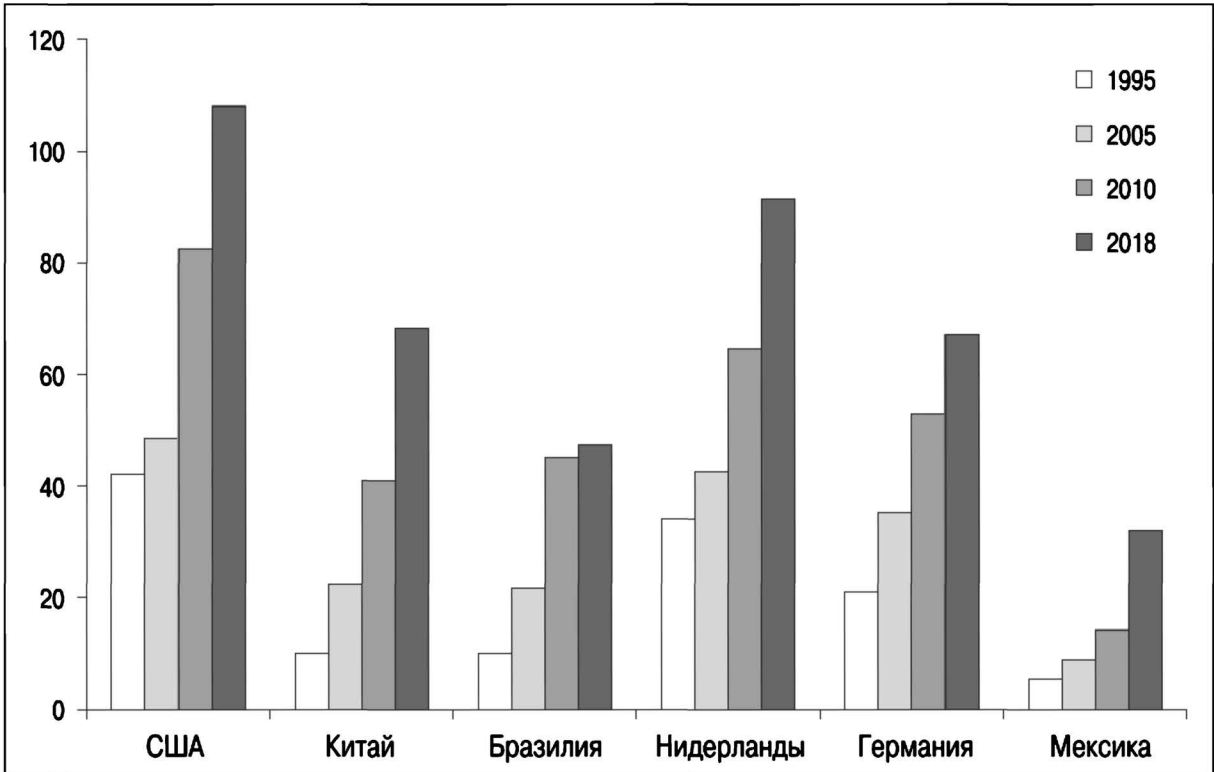


Рисунок 3.18. Динамика экспорта продовольственной продукции Мексики и основных стран-экспортеров этой продукции, млрд долл.

Источник: Кноема [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://knoema.com/cduhihd/world-exports-and-imports-of-agricultural-products> (дата обращения: 13.12.2019)

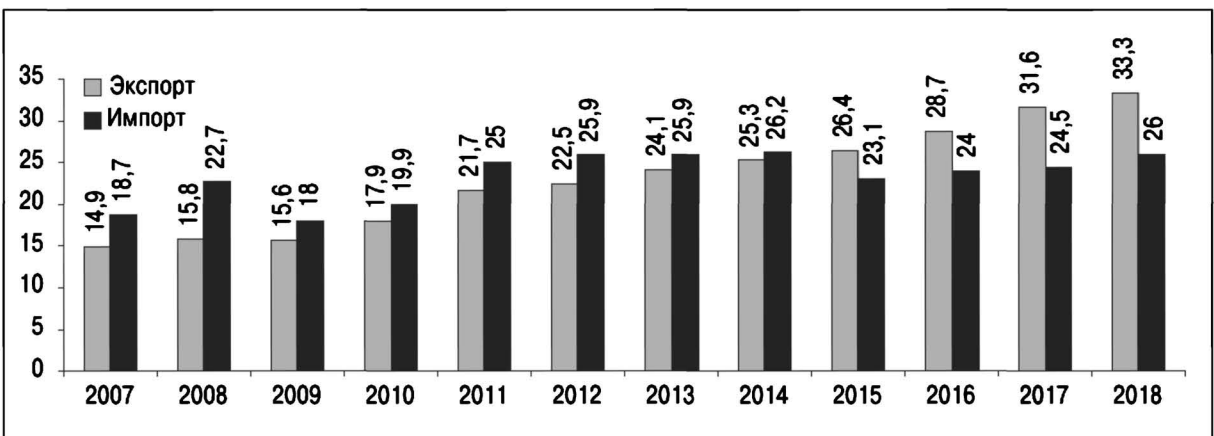


Рисунок 3.19. Экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции Мексики в 2007–2018 гг., млрд долл.

Источник: SE – Secretaria de Economía [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 02.03.2019)

В номенклатуре мексиканского экспорта присутствует около трехсот наименований сельскохозяйственной продукции, которая поставляется в более чем 160 стран мира. Эта страна занимает 1-е место по

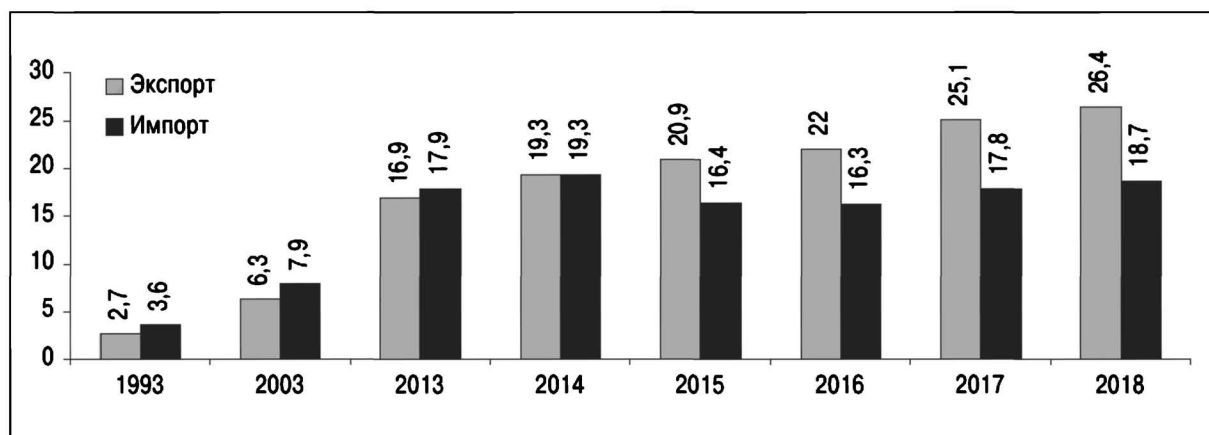


Рисунок 3.20. Торговля сельскохозяйственной продукцией Мексики с США в 1993–2018 гг., млрд долл.

Источник: SE – Secretaria de Economía [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 02.03.2019)

экспорту пива, авокадо, томатов, текилы, перца, кабачков и арбузов, 2-е место по экспорту лимонов и огурцов, 4-е место по экспорту орехов и ягод⁴² (см. Рис. 3.21).

В период с 2008 по 2018 гг. экспорт мексиканского пива увеличился с 1,8 млрд долл. до 4,5 млрд долл., томатов – с 1,2 млрд долл. до 2,3 млрд долл., текилы – с 0,8 млрд долл. до 1,6 млрд долл.⁴³ На Мексику приходится 20% мирового экспорта пива. За период с 2007 г. по 2017 г. наибольший прирост мексиканского экспорта зафиксирован по следующим продуктам: сахар – на 534%, орехи – на 489%, ягоды – на 446%, авокадо – на 399%, шоколад – на 282%, мясо КРС – на 163%, пиво – на 133%, лимон – на 132%, свинина – на 123%, текила – на 90%, томаты – на 81%.

По производству и экспорту авокадо Мексика является абсолютным мировым лидером. Мексиканский экспорт этого продукта за период с 2008 г. по 2018 г. вырос с 707 млн долл. до более 2,6 млрд долл. Поставки мексиканского авокадо идут во многие страны мира, но основным рынком сбыта (70%) являются США, которые в 2016 г. закупили в Мексике этого продукта на 1,7 млрд долл. Среди импортеров мексиканских авокадо выделяются Япония, которая ввезла авокадо

⁴² 2000 AGRO. Crecen 9.4 por ciento las exportaciones agropecuarias en México. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.2000agro.com.mx/agroindustria/crecen-9-4-por-ciento-las-exportaciones-agropecuarias-en-mexico/> (дата обращения: 25.04.2018)

⁴³ Данные Министерства экономики Мексики. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/archivo/articulos> (дата обращения: 02.03.2019)

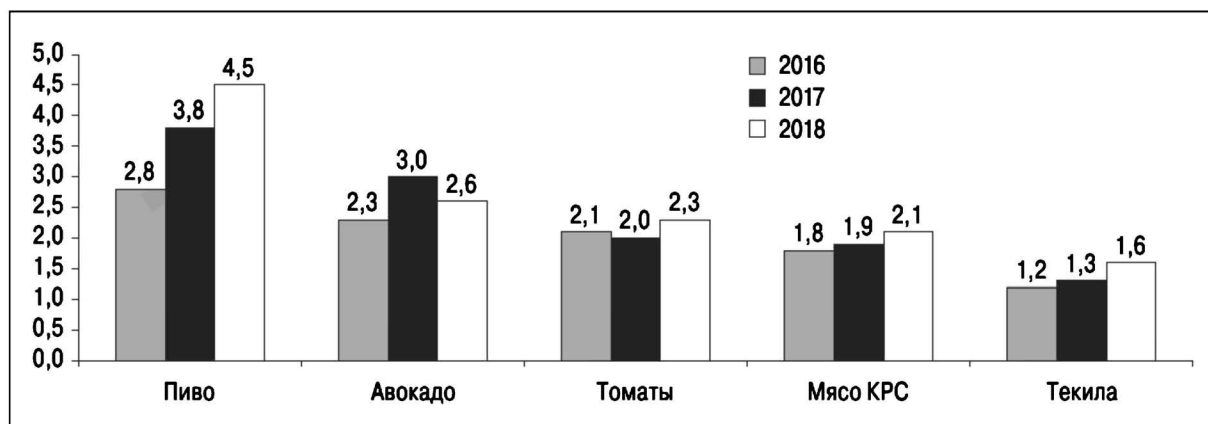


Рисунок 3.21. **Основные экспортные сельскохозяйственные продукты Мексики в 2016–2018 гг., млрд долл.**

Источник: Министерство экономики Мексики. Información Estadística y Arancelaria [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 02.03.2019)

из Мексики на 155 млн долл., Канада — 150 млн долл., Испания — 38 млн долл., Китай — 23 млн долл.⁴⁴

3.4.1. Растениеводство

Мексика занимает лидирующие позиции в мире по торговле отдельными продуктами растениеводства. Значительными темпами растут ее продажи за границу экологически чистых продуктов питания. Спрос на экологически чистую продукцию в мире способствовал росту ее производства в Мексике, особенно в штатах Чиапас, Оахака, Мичоакан, где производят сироп агавы, мед, ваниль, семена кунжута и многое другое.

Мексика стала одним из крупнейших производителей сбалансированных кормов для животных, занимая 4-е место в мире (после США, Бразилии и Китая). Для животноводства, птицеводства, питания собак и кошек в стране производится 27 млн тонн в год таких кормов и пищевых добавок. Основными компонентами этих кормов являются кукуруза, соя, рис и пищевые жиры.

Исторически Мексика является одним из производителей *какао*, однако за последние десятилетия объемы производства сократились по причине заболеваний деревьев какао. В 1993 г. в Мексике было выращено 50 тыс. тонн, она занимала 51% мирового рынка какао, однако в период с 2007 г. по 2016 г. среднее производство составило около 27 тыс. тонн. В 2016 г. на экспорт Мексика поставила 21 тыс. тонн какао.

⁴⁴ El Financiero, 06.03.2017.

Мексика играет значимую роль на мировом рынке спаржи, являясь третьим в мире производителем этого продукта. За последнее десятилетие площади под выращивание спаржи утроились, и в настоящее время эту культуру выращивают в 15 мексиканских штатах на общей территории 27,4 тыс. гектаров. В 2017 г. производство спаржи достигло 218,7 тыс. тонн, из которых 64% было произведено в штате Сонора⁴⁵.

3.4.2. Алкогольные напитки

Одним из динамично развивающихся секторов мексиканского агропромышленного комплекса является производство алкогольных напитков. Как уже отмечалось выше, Мексика является крупнейшим производителем и основным экспортером пива в мире. В 2016 г. в стране было произведено 10,5 млрд литров этого напитка. Основной прирост производства достигнут за счет привлечения в эту сферу прямых иностранных инвестиций, превысивших за последние пять лет 5 млрд долл.⁴⁶

В Мексике развито производство винограда и вина. Под виноградники в этой стране отведено больше площадей, чем в Канаде и Новой Зеландии вместе взятых. Основной урожай продается как столовый виноград, в среднем 238 тыс. тонн, и изюм — 12 тыс. тонн. Развитию виноградарства в 1960-е годы способствовал спрос на производство местного бренди и дешевого сладкого вина, который возник под влиянием введения протекционистских налогов на импорт алкогольных напитков.

Лучший виноград, который идет на производство вина, выращивают на севере страны, в штатах Сонора и Нижняя Калифорния. Резкие перепады температуры днем и ночью способствуют формированию насыщенного вина со сбалансированной кислотностью и сахаристостью. В Мексике насчитывается около 2 тыс. частных производителей вина и более 200 компаний. Самый крупный винодельческий район страны — высокое плато к северу от г. Мехико, которое находится на территории штатов Сакатекас и Кэретаро, но самые качественные вина производят в долине Гваделупе, которая граничит с Калифорнией.

В стране производится около 20 млн литров вина, что покрывает лишь 30% внутреннего потребления, а растущий спрос на вино (0,75 литра на душу) удовлетворяется за счет импорта. За последние десять лет импорт вина удвоился, а в стоимостном выражении вырос в три раза. Основными поставщиками вина в Мексику были европей-

⁴⁵ El Economista, 11 de enero de 2018.

⁴⁶ El Economista, 15.02.2018.

ские страны: Испания, Франция, Италия. Растут поставки вина из латиноамериканских стран: Чили, Аргентины, а также из США. Незначительными объемами импортируется вино из Германии, Португалии, Австралии и Южной Африки.

Растущей статьей мексиканского экспорта является алкогольный напиток «текила»⁴⁷. По своим объемам в общей структуре мексиканского экспорта продуктов питания, табака и алкогольной продукции текила занимает второе место после пива. Производство текилы выросло с 140 млн литров в 2003 г. до 309 млн литров в 2018 г., причем структура производства изменилась, так как значительно увеличилось производство текилы из 100% сока агавы (см. таблицу 3.2). В 2018 г. было произведено 170 млн литров этого вида текилы, а в 1997 г. текилы из 100% сока агавы производилось всего 3,3 млн литров.

Таблица 3.2

**Производство текилы в Мексике в 2008–2018 гг.,
млн литров**

Год	Текила из 100% агавы	Текила	Всего
2008	163,6	148,5	312,1
2009	142,6	106,5	249,0
2010	149,8	107,7	257,5
2011	155,3	105,8	261,1
2012	138,9	114,3	253,2
2013	99,0	127,5	226,5
2014	103,5	138,9	242,4
2015	109,4	119,1	228,5
2016	144,3	128,9	273,3
2017	150,8	120,6	271,4
2018	170,1	139,0	309,1

Источник: Совет по регулированию текилы 25.04.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.crt.org.mx/index.php/en/>

⁴⁷ Напиток «текила» известен с XVII века, когда испанский маркиз Педро Санчес организовал его производство по рецептам индейцев на первом винокуренном заводе, а его массовое производство началось в XIX веке в городе Текила штата Халиско. Мировую популярность напиток получил после Олимпийских игр, проходивших в Мексике в 1968 году. Ассортимент текилы подразделяют на две группы. Первая – «Tequila 100% Agave», т.е. изготовленная исключительно из сока голубой агавы. Вторая группа – «Tequila mixta», в состав которой должно входить не менее 51% сока голубой агавы, а оставшаяся часть восполняется за счет других сахаросодержащих продуктов, например, тростникового сахара или кукурузного сиропа.

Колебания в объемах производства текилы связаны с количеством потребления сырья, то есть урожая «голубой агавы». Так, в 2008 и 2018 годах, то есть в периоды самых высоких результатов производства, было использовано 1125,1 и 1138,8 тыс. тонн агавы. В 2013 году из-за низкой урожайности агавы было произведено минимальное количество текилы в анализируемом десятилетнем периоде.

Общая тенденция указывает на сокращение внутреннего спроса на текилу и рост ее потребления за рубежом. За период с 2008 года по 2018 год внутреннее потребление сократилось на 51,3%, а поставки за рубеж выросли на 63%. Так, если в 2008 году жители Мексики выпили 174,7 млн литров этого алкогольного напитка, то в 2018 году лишь 85 млн литров. Минимальный объем внутреннего потребления отмечен в 2015 году – всего лишь 45,6 млн литров. За анализируемый десятилетний период потребление текилы из 100% агавы сократилось на 57%, а смешанной текилы на 36%. Падение внутреннего спроса на текилу объясняется высокими внутренними ценами на текилу, изменением вкусов и предпочтений потребителей, связанных с ростом потребления импортной алкогольной (виски и вин) продукции более состоятельными людьми и более дешевых напитков (мескаля и пива) менее состоятельными мексиканцами.

Несмотря на сокращение внутреннего потребления, экспорт текилы продолжает расти: со 102 млн литров в 2004 г. до 172 млн литров в 2013 г. и до 213 млн литров в 2017 г. Текила поставляется в более чем сто стран мира. Основной экспортный поток направлен в США (около 70%), объем которого вырос с 123 млн литров в 2013 г. до 172 млн литров в 2017 г.⁴⁸ В Германию продано 4,6 млн литров, в Испанию – более 3 млн литров, во Францию – 5,3 млн литров, в Великобританию, ЮАР и Японию экспортировано более 2 млн литров⁴⁹.

3.4.3. Животноводство

В животноводстве Мексики приоритет отводится выращиванию крупного рогатого скота (КРС), но также имеются хозяйства по разведению лошадей, мулов, овец, коз, свиней. поголовье КРС в Мексике превысило 34 млн голов, в основном в северных и северо-западных регионах страны, в штатах Тамаулипас, Дуранго и Сакатекас. Откорм скота происходит естественным пастбищным способом, а в последнее время применяются современные интенсивные виды откорма.

⁴⁸ El Pais, 02.02.2018.

⁴⁹ Технический совет Текилы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.crt.org.mx/EstadisticasCRTweb/> (дата обращения: 26.05.2018).

Производство мяса говядины в Мексике в период с 2014 г. по 2017 г. в среднем составило 1,8 млн тонн, свинины — 1,4 млн тонн, птицы — 3,2 млн тонн, яиц — 2,7 млн тонн. Экспорт говядины в 2017 г. превысил ее импорт на 116 тыс. тонн и достиг 1 млрд долл. Экспорт мексиканской свинины устойчиво растет: с 2014 г. по 2016 г. увеличился с 89 тыс. тонн до 107 тыс. тонн, а в 2017 г. превысил 124 тыс. тонн. Основными покупателями мексиканского мяса, особенно свинины, были Япония, США и Южная Корея. В то же время Мексика является крупнейшим импортером мяса, что в стоимостном выражении превышает 2,5 млрд долл. Только импорт свинины с 2014 г. по 2017 г. увеличился с 600 тыс. тонн до 803 тыс. тонн.

Спрос на продукты питания в Мексике с каждым годом растет, что вызвано ростом населения и его потребления. Мощности перерабатывающего сектора Мексики покрываются за счет национальных производителей по мясу птицы лишь на 41%, по говядине — на 18%, по индюшке — 2%, по баранине — 1%. В 2017 г. на одного мексиканца в год потребление птицы составляет 31,5 кг, говядины — 14,6 кг, свинины — 17,2 кг, рыбы — 9 кг.

Несмотря на очевидный прогресс в производстве и росте экспорта сельскохозяйственной продукции, аграрный сектор продолжает оставаться отсталой сферой национальной экономики. Во многих, особенно южных штатах страны он характеризуется низкой производительностью труда и рентабельностью производства, экстенсивными методами хозяйствования и низкой урожайностью культур. Сельскохозяйственные рабочие получают низкую заработную плату. На сельскохозяйственный сектор в Мексике оказывает влияние постепенное поглощение крупными агропромышленными предприятиями мелких хозяйств. Из 300 тыс. зарегистрированных сельскохозяйственных фирм 20 контролируют рынок зерновых, 4 — рынок кукурузы и кукурузной муки, 3 — фасоли, 3 — производство куриного мяса и яиц, 3 — молока.

Потенциал Мексики в развитии земледелия далеко не исчерпан, а его возможности связаны, прежде всего, с повышением урожайности, что зависит от финансирования отрасли, использования новых технологий, удобрений и более продуктивных сортов семян. Государство, несмотря на декларируемые программы поддержки аграрного сектора, реально не может в полной мере обеспечить крестьян необходимыми субсидиями.

3.4.4. Зерновые

Несмотря на то, что основную роль в мексиканском земледелии играет выращивание зерновых, бобовых и масличных культур, в структуре ввозимых продуктов питания и сельскохозяйственного сырья $\frac{1}{3}$ приходится на четыре злаковые культуры: фасоль, рис, пшеница и кукуруза. Одним из основных продуктов питания является кукуруза — 200 кг в год в расчете на душу населения. Причем расходы на импорт кукурузы растут быстрее, чем на другие злаковые. С 2013 г. по 2018 г. импорт кукурузы вырос с 2 млрд долл. до 3,3 млрд долл., а пшеницы сократился с 1,4 до 1,2 млрд долл., риса — с 436 млн долл. до 387 млн долл., фасоли — с 139 млн долл. до 138 млн долл. (см. Рис. 3.22).

Совокупный импорт зерновых и масличных составляет около 12 млн тонн. Основной поток импорта зерна и масличных идет из США (74%) и Канады (26%). Каких-либо ограничений на импорт сельскохозяйственной продукции, в т.ч. зерновых, на мексиканский рынок, за исключением санитарных и фитосанитарных норм, не существует. Таможенная пошлина для стран, у которых нет соглашения о свободной торговле с Мексикой, составляет от 10% до 68%.

Мексика потребляет 7,4 млн тонн пшеницы в год, из которых 4,5 млн тонн импортирует. Исторически пшеницу в Мексику поставляют США и Канада, однако в последние годы увеличился мексиканский импорт этой продукции из России, Украины и Франции (см. Табл. 3.3).

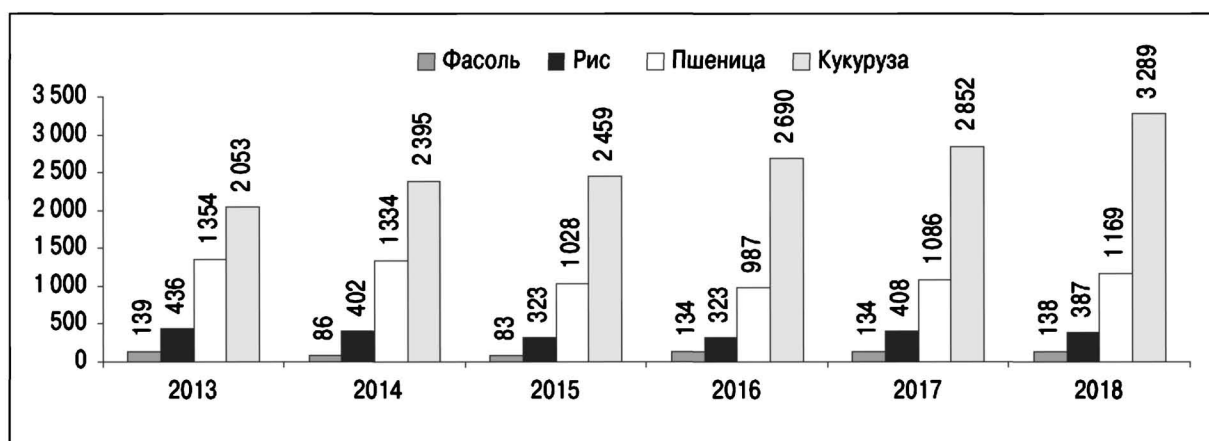


Рисунок 3.22. Мексиканский импорт основных зерновых культур в 2013– 2018 гг., млн долл.

Источник: SE – Secretaria de Economía [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria> (дата обращения: 02.03.2019)

Таблица 3.3

**Источники мексиканского импорта зерновых культур в 2016 г.,
ТОННЫ**

Страна-поставщик	Пшеница	Ячмень	Кукуруза	Рис	Сорго	Овес	Рожь
США	2 466 602	34 147	13 893 511	823 464	648 676	20 198	56
Канада	851 683	—	0,17	—	—	103 453	—
Франция	406 743	39 524	3,28	—	—	—	—
Аргентина	—	—	4 542	16 925	20	—	—
Германия	—	—	0,38	—	—	—	—
Италия	—	—	1,22	234	—	—	—
Индия	—	—	—	304	—	—	—
Таиланд	—	—	0,30	7699	—	—	—
Бразилия	—	—	56 693	—	—	—	—
Чили	—	—	2 290	—	—	—	—
Россия	465 233	—	6	—	—	—	—
Украина	236 730	—	—	—	—	—	—
Всего	4 436 993	73 909	14 200 666	929 479	648 696	123 652	56

Источник: Министерство сельского хозяйства и развития сельской местности Мексики 25.04.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/agricultura>

3.4.5. Сельхозтехника

Перспективным видом бизнеса в Мексике является поставка сельскохозяйственной техники и оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции. Востребованность сельхозтехники на внутреннем рынке обусловлена наличием больших площадей сельскохозяйственных угодий, требующих механизации при обработке земель. Количество тракторов составляет около 240 тыс. единиц, из которых около 50% исчерпали свой ресурс и нуждаются в комплексном ремонте или замене. Ежегодно в стране продается около 11 тыс. единиц тракторов, хотя ежегодная потребность мексиканского рынка в них составляет около 18 тыс. единиц.

На внутреннем рынке наибольшей популярностью пользуется тракторная техника мощностью 60–85 л/с (37% рынка) и стоимостью

от 30 до 65 тыс. долл. за единицу. Спрос на трактора мощностью 85–145 л./с составляет около 30%, более 145 л./с. – около 16%⁵⁰.

Мексиканские власти содействуют созданию на территории страны полноценных сборочных производств иностранных компаний. Так, компания «John Deere» (США) имеет два завода в мексиканском штате Нуэво Леон. В г. Гарса Гарсия налажено производство комбайнов, культиваторов, измельчителей корма, плугов и др. Группа компаний CNH под марками «New Holland» и «Case» производит тракторную сельхозтехнику мощностью от 50 до 120 л./с. в штатах Керетаро и Гуанахуато. На этих заводах также производятся косилки, измельчители корма, плуги и другое тракторное оборудование для сельского хозяйства. Группа компаний AGCO имеет завод в штате Керетаро по производству тракторов марок «Massey Ferguson» и «Challenger». Фирма «McCormic» построила завод в штате Гуанахуато по производству тракторов мощностью от 40 до 230 л./с. Компания «Mahindra» (Индия) имеет завод в штате Агуаскалиентес по производству тракторов мощностью от 26 до 95 л./с. и к 2022 г. планирует увеличить производство до 1 тыс. ед. в год. Фирма «Foton Motors» (КНР) построила в штате Веракрус завод по производству тракторов мощностью 50–125 л./с.

Производители тракторной техники из Мексики поставляют ее за рубеж, в частности, в США, Колумбию, Гватемалу, Уругвай, Эквадор, Чили, Перу и другие страны. При этом более 55% экспорта приходится на рынок США. Ежегодный объем экспорта сельхозтехники из Мексики составляет около 400 млн долл.

Определяющим условием при выдаче разрешений на производство иностранной техники на территории Мексики являются обеспечение не менее 30% уровня локализации с возможностью его дальнейшего повышения, создание зарубежными производителями полноценной и широкой сервисной сети в стране, охватывающей регионы с наибольшей востребованностью в обслуживании, а также налаживание бесперебойной поставки запасных частей по приемлемым для местных потребителей ценам. Техника компаний «John Deere» занимает около 38% местного рынка, «New Holland» – 26%, «Massey Ferguson» – 27%, «Case» – 2%, «McCormic» – 3%, остальные марки – около 4%⁵¹. На мексиканском рынке присутствуют производители сельхозтехники из Финляндия «Valtra», из Японии «Kubota», из Белоруссии «Belarus» и других стран.

⁵⁰ La situación del mercado de tractores en México, perspectivas y retos en la certificación: análisis del medio rural latinoamericano.

⁵¹ Ibid.

Высокая конкуренция на мексиканском рынке сельскохозяйственной техники, присутствие крупных игроков, долгие годы работающих в этой стране, вызывают необходимость применения гибкой стратегии для новых поставщиков. Зарубежные компании, особенно из числа новых игроков, такие как «Mahindra» и «Foton Motors», предлагают выгодные условия для местных потребителей: увеличивают срок гарантии на свою технику до 5 лет, организуют удобное послегарантийное обслуживание, устанавливают выгодные финансовые условия для приобретения новой техники (кредитование, лизинг, скидки и др.).

3.5. Развитие туристической индустрии

Туристическая индустрия Мексики за последние десятилетия превратилась в один из стимулов развития национальной экономики Мексики. Она служит источником поступления валюты, благодаря ей создаются новые рабочие места, она дает импульс процветанию ряда регионов, и стала сферой привлечения частных инвестиций. И все это благодаря государственной политике поддержки этой сферы.

Мексика привлекает туристов уникальной культурой, фольклорными фестивалями, архитектурой индейских цивилизаций и периода испанской колонизации, разнообразием природных заповедников, пляжных курортов, благоприятным климатом. Сочетание этих факторов с транспортной, гостиничной и сервисной инфраструктурой, созданной за последние три десятилетия с помощью местных и иностранных инвестиций, превратилось в качественный туристический

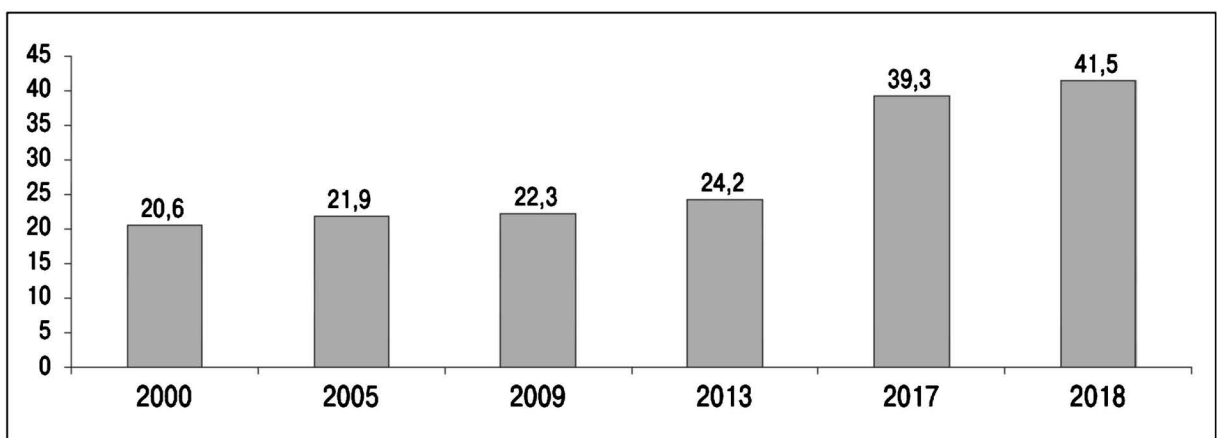


Рисунок 3.23. **Количество иностранных туристов в Мексике, в 2000–2018 гг., млн чел.**

Источник: UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (дата обращения: 25.04.2019)

продукт, который пользуется спросом в США, Канаде и во многих других странах.

Мексика стала одним из центров международного туризма. Она входит в первую десятку по числу въезжающих в страну туристов, ее доля на мировом туристическом рынке составляет 2,95%⁵². Число иностранных туристов растет: 21,9 млн человек в 2005 г., 24,2 млн в 2013 г., 41,5 млн в 2018 г., т.е. прирост 71% за пять лет. По количеству иностранных туристов Мексика в 2018 г. заняла 6-е место, уступая: Франции (86,9 млн человек), Испании (81,8 млн), США (75,9 млн), Китаю (60,7 млн), Италии (58,3 млн)⁵³.

Эта сфера стала важным источником валютных поступлений Мексики: 2003 г. — 9,4 млрд долл., 2018 г. — 22,5 млрд долл. (см. Рис. 3.24). Средние расходы туристов также росли на протяжении последних лет с 145,3 долл. в 2010 г. до 213,3 долл. в 2017 г.⁵⁴ Туризм играет важную роль в поступлении иностранной валюты, уступая автомобильной промышленности и денежным переводам от мексиканцев, проживающих за рубежом, преимущественно в США.

Государственная политика в области туризма основана, прежде всего, на использовании Мексикой своих конкурентных преимуществ, таких как благоприятные климатические условия, наличие протяжен-

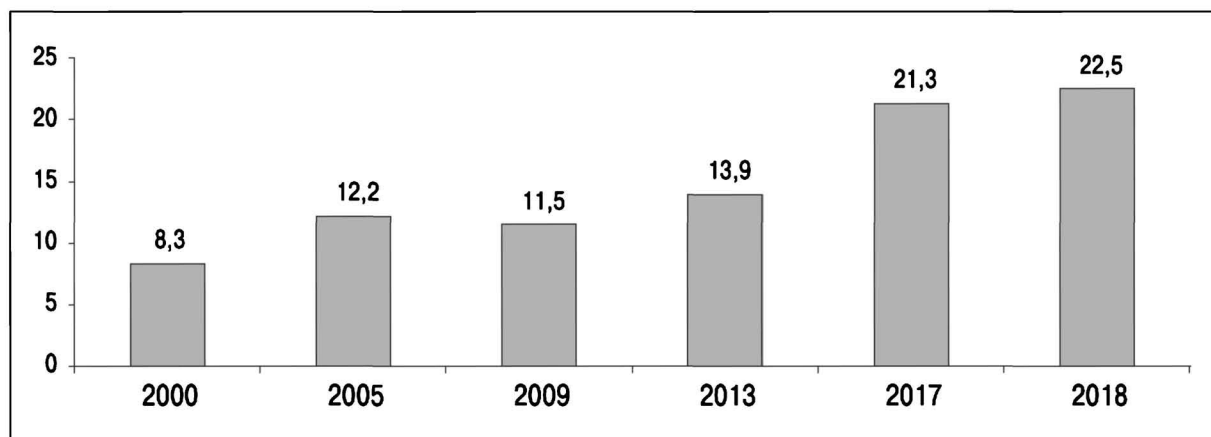


Рисунок 3.24. Динамика валютных поступлений от туризма в Мексике в 2000–2018 гг., млрд долл.

Источник: статья El Economista, 11.02.2019.

⁵² UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.media.unwto.org (дата обращения: 25.04.2018)

⁵³ UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (дата обращения: 25.04.2018)

⁵⁴ El Economista, 13.02.2018.

ной береговой линии, древнейших культурно-исторических памятников, а также относительно доступных цен на туристические услуги. Разработкой государственной туристской политики, стратегическим планированием и программированием в этой сфере занимается Министерство туризма Мексики⁵⁵, а реализацией программ занимается несколько специализированных организаций.

Министерство туризма Мексики разработало и осуществило стратегию диверсификации туристического продукта, что позволило реализовать ряд программ: историко-географическую «Маршруты Мексики», наследия доиспанской культуры «Мир Майя», а также популяризации посещения «Волшебных деревень». Притоку иностранцев в страну способствует проведение многочисленных фольклорных фестивалей, различных международных форумов и выставок. В 2017 г. самыми посещаемыми достопримечательностями Мексики стали комплекс пирамид Теотиуакан (Мехико) – 4,2 млн, Чичен-Ица (Канкун) – 2,7 млн посетителей (см. Рис. 3.25).

Самым распространенным видом туризма, привлекающим иностранцев, по-прежнему остается «пляжный». Наряду с ним развиваются и другие виды туризма: оздоровительный, культурно-познавательный и религиозный. Последний является, скорее, исключительно

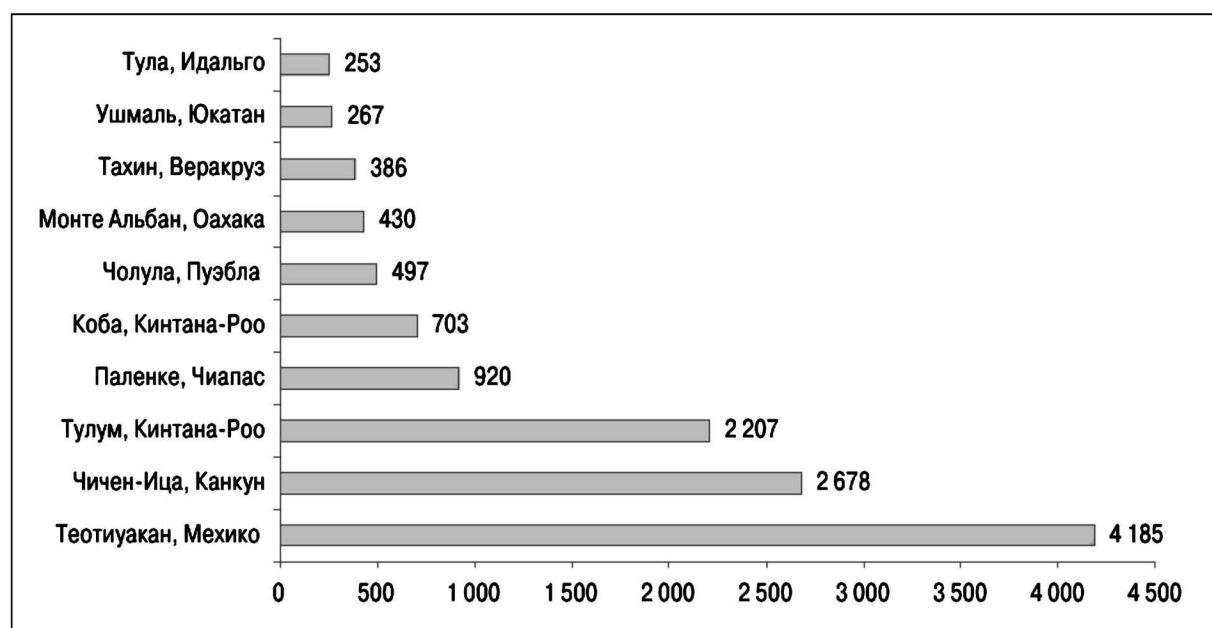


Рисунок 3.25. Самые посещаемые археологические зоны Мексики в 2017 г., млн человек

Источник: Fondo Nacional de Fomento al Turismo [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fonatur.gob.mx/>

⁵⁵ Secretaría de Turismo [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/sectur/>

сезонным — каждый год к 12 декабря в Мехико съезжаются паломники со всего региона для посещения храма почитаемой в Центральной Америке Девы Гваделупской. Так, в 2017 г. на это мероприятие в Мехико собралось 6 млн верующих⁵⁶.

Новым направлением в туристской политике Мексики является развитие экотуризма. Это соответствует мировым тенденциям спроса на данном рынке, а также инициативе ООН «Цели устойчивого развития», что поднимает престиж мексиканской туристической индустрии на международном уровне. Основные принципы политики по продвижению экотуризма приобрели концептуальную основу в 2016 г., когда была разработана «Стратегия по стимулированию и развитию экотуризма в Мексике» на среднесрочную перспективу.

Основы политики Мексики в области туризма изложены в «Институциональной программе 2014–2018» Совета по продвижению туризма при Министерстве туризма Мексики. В этой программе федеральное правительство обозначает в качестве главной цели повышение конкурентоспособности туристического сектора Мексики и укрепление имиджа страны как места туристического паломничества, руководствуясь формулой: качество, разнообразие и уникальность.

Главную роль в привлечении инвестиций, развитии и поддержании в качественном состоянии туристических зон играет Национальный фонд развития туризма (FONATUR), который был создан в 1974 г.⁵⁷ За последние пять лет Мексика привлекла в эту сферу 5,5 млрд долл. иностранных инвестиций. В 2017 г. поступило 620 млн долл. ПИИ, т.е. самый высокий объем инвестиций за последние 10 лет⁵⁸, из которых 48% были направлены на развитие пассажирских авиаперевозок, 42% — в инфраструктуру, 5% — в сооружение отелей⁵⁹.

Растет инвестиционная активность частного и иностранного капитала, способствующая развитию туристической индустрии. Так, «Группо Аутофин Мексика» выделила 1 млрд долл. на развитие курорта Акапулько в рамках проекта «Мундо Империяль» в 2017–2020 гг. Эти средства направлены на развитие отелей в зоне «Диаманте», а также на создание торговых центров, парков и т.д.⁶⁰ В 2017 г. американская авиакомпания «Delta» приобрела контрольный пакет акций мексиканского перевозчика «Aeromexico», выплатив 620 млн долл. Корпо-

⁵⁶ Fondo Nacional de Fomento al Turismo [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fonatur.gob.mx/>

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ El Milenio, 27 de Febrero del 2018.

⁵⁹ El Universal, 19 de Diciembre del 2017.

⁶⁰ Expansion 21 de Diciembre del 2017.

рация «Six Flags» вложила в Мексику 18 млн долл., предназначенных на строительство нового аквапарка в г. Оаштепек. Компания IUSA вложила 840 млн долл. в строительство тематического парка и курорта «Amikoo» в штате Кинтана-Роо.

Мексика продолжает привлекать инвестиции и создавать новые рабочие места в туристической сфере. Различные виды деятельности, относящиеся к этой сфере, в совокупности обеспечивали в 2018 г. 10% ВВП Мексики⁶¹, генерируя занятость для 10,6 млн человек, из которых 4,6 млн непосредственно работают в этой сфере⁶². В структуру видов деятельности, относящихся к туристической сфере, в этой стране относят: производство сувенирной и иной продукции для туристов – 15,7%, услуги по размещению, транспорту, питанию и прочим видам – 84,3%.

Динамичному притоку туристов в Мексику способствует развитая транспортная и гостиничная инфраструктура. В стране насчитывается более 16 тыс. отелей и более 637 тыс. других мест для размещения. Авиасообщение является основным способом перевозки иностранных туристов в Мексику благодаря наличию современных аэропортов международного уровня. Разветвленная сеть платных автодорог, обеспечивающая доступ к крупным туристическим центрам Мексики, способствует развитию автомобильного туризма.

Мексиканский туристический рынок ориентирован, в первую очередь, на Северную Америку. В 2017 г. из США прибыло около 10,5 млн (на 9,6% больше, чем в 2016 г.), а из Канады 1,9 млн человек (прирост – 12,8%), то есть из этих двух стран поступает около 75% всего туристического потока в Мексику. За ними следуют страны Центральной и Южной Америки: Аргентина – 451 тыс. (прирост 20,3%), Колумбия – 430 тыс. (10,2%), Бразилия – 346 тыс. (22,1%), Перу – 189 тыс. (16,4%), Чили – 173 тыс. (19,2%). Страны Европы являются традиционным источником направления туристов в Мексику: Великобритания – 532 тыс. человек (прирост 3,5%), Испания – 282 тыс. (1,7%), Германия – 251 тыс. (8,9%), Франция – 220 тыс. (11,9%), Италия – 148 тыс. человек (6,4%)⁶³. Основными направлениями туристического потока в Мексике для международного туризма являлись: Ривьера Майя, Канкун, столица Мехико, Лос-Кабос, Плайя-дель-Кармен, Пуэрто-Вальярта.

⁶¹ Importancia del turismo // FONATUR. Posicionamiento Internacional. 2018. P. 1.

⁶² El Universal, 14.02.2018.

⁶³ Tourism Sector Landscape. Consejo de Promoción Turística de México (CPTM). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cptm.com.mx/panorama-del-sector-turistico?language=es> (дата обращения: 16.05.2018)

Мексиканские власти полагают, что в среднесрочной перспективе увеличится приток туристов из крупнейших развивающихся стран, таких как Китай, Индия, Бразилия. Для российского туриста Мексика остается далекой экзотикой. Развитие данного туристического направления для россиян ограничивает отсутствие регулярных авиарейсов.

Высокими темпами развивается национальный (внутренний) туризм, что, прежде всего, вызвано ростом покупательной способности среднего класса. В рамках кампании по продвижению внутреннего туризма профильное ведомство запустило общенациональную программу «Путешествуем по Мексике», под лозунгом «В Мексике есть все», которая широко освещалась местными СМИ. Главным результатом этой кампании стал не только увеличившийся поток национальных туристов, но и популяризация тех туристических мест, которые раньше не были широко известны. В качестве примера можно привести Тихуану и Кабо Сан Лукас в штате Нижняя Калифорния, Пуэрто Эскондидо в штате Оахака, где показатели туризма выросли на десятки процентов за год после запуска программы. Характерен пример курортного города Акапулько, который в 1950–1970-е годы был, в основном, центром приема иностранного туризма в Мексике, а в настоящее время на 97% принимает мексиканских граждан, обеспечивающих заполняемость гостиниц в этом городе в праздничные и выходные дни.

Препятствием для развития туризма является высокий уровень организованной преступности в стране, низкий уровень обеспечения безопасности, а также отсутствие должных санитарных условий в ряде туристических зон.

Глава 4

Транспорт и производство транспортных средств

Одним из определяющих факторов, обеспечивающих высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики, способствующих росту внутренней и внешней торговли, является транспортная инфраструктура, на которую особое внимание обращают потенциальные инвесторы. За последние десятилетия в Мексике построены элементы современной транспортной инфраструктуры, включая разветвленную сеть автомобильных дорог, объектов морского и воздушного сообщения, а также участки железнодорожных путей. Однако сформировавшиеся транспортные сети пока носят региональный характер и не охватывают многие, особенно экономически слабо развитые штаты. Из 148 стран мира Мексика занимает лишь 64-е место по уровню развития транспортной инфраструктуры.

4.1. Автомобильный транспорт и производство автомобилей

Основную роль в перевозке грузов (55%) и пассажиров (96%) играет автомобильный транспорт. Общая протяженность автомобильных дорог в Мексике составляет около 400 тыс. км, из которых 50,5 тыс. км являются федеральными трассами, дороги регионального значения (на балансе штатов) — 95,0 тыс. км, сельские дороги — 177,7 тыс. км, другие — 69,5 тыс. км¹. Северная и центральная части страны располагают повышенной плотностью автодорог.

В стране имеется большое количество платных дорог, отличающихся качеством дорожного покрытия, общая протяженность которых достигает 11 тыс. км. На стадии строительства находятся еще более

¹ Anuario Estadístico Sector Comunicaciones y Transporte 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/180665/Anuario_Estadistico_Sector_Comunicaciones_y_Transportes_2015.pdf (дата обращения: 18.11.2017)

1200 км. Ведущими технологическими операторами систем взимания платы на автомагистралях являются компании I+D, Telepass, Viapass, Pase Urbano, Televía. Установленное этими фирмами оборудование основано на применении технологий Transcore и Kapsh.

Общее количество зарегистрированного в Мексике автотранспорта превышает 30,5 млн единиц, из них в государственной собственности находится 640 тыс. единиц. Грузовой автотранспорт составляет 1,26 млн единиц, в том числе государственный — 162,2 тыс. единиц².

В стране хорошо налажено автобусное сообщение, обеспечивающее доступ даже в самые отдаленные районы Мексики. Около 55% мексиканских грузопассажирских перевозок осуществляется коммерческим автомобильным транспортом. Высокая доля перевозок автомобильным транспортом связана с развитием автомобильного рынка в Мексике, который является самым крупным в Латинской Америке.

Из года в год Мексика входит в число лидеров мирового производства и экспорта автомобилей. В настоящее время Мексика находится на седьмом месте в мире по производству легковых и грузовых автомобилей и занимает первое место в Латинской Америке. За последние десятилетия на территории Мексики транснациональными автомобильными концернами создано более двух десятков крупных предприятий, на которых производятся автомобильные двигатели и компоненты, а также собирается 48 моделей современных грузовых и легковых автомашин таких известных марок, как «Тойота», «Ниссан», «Хонда», «Дженерал Моторс», «Форд», «Фольксваген», «Крайслер», «Вольво», «Мазда». Территориально эти заводы размещены в 14 штатах Мексики (см. Табл. 4.1). Так, в штате Агуаскальентес японская компания «Ниссан» построила два сборочных завода. Наибольшая концентрация производства автомобилей сосредоточена в штате Пуэбла, в котором с 1954 г. размещаются корпуса концерна «Фольксваген». В 2016 г. в Мексике началось производство автомобилей «Ауди» и «КИА».

В стране имеются также крупные предприятия, принадлежащие мексиканскому капиталу, на которых производится автомобильная техника или автокомпоненты. Например, компания «ДИНА» является производителем автобусов и грузовиков специального назначения не только для внутреннего рынка, но и для стран Латинской Америки.

В Мексике действуют 11 заводов по производству грузовых автомобилей, которые выпускают грузовики — 41%, тягачи — 39%, шасси — 16%, автобусы — 4%. Основными производителями грузово-

² Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.inegi.org.mx/

Таблица 4.1

Размещение и мощности автомобильных заводов в Мексике

Штат	Наименование завода	Производственные мощности (тыс. ед. в год)
Нижняя Калифорния	Toyota	50
Сонора	Ford	380
Нуэво Леон	KIA	300
Коауила	FCA	230
Коауила	GM	133
Пуэбла	VW	730
Пуэбла	Audi	150
Идальго	JAC	40
Веракруз	BAIC	6
Сан Луис Потоси	GM	131
Сан Луис Потоси	BMW	150
Гуанахуато	Mazda	230
Гуанахуато	Honda	200
Гуанахуато	Toyota	100
Гуанахуато	GM	350
Мехико	FCA	300
Мехико	Ford	324
Халиско	Honda	70
Морелос	Nissan	316
Агуаскальентес	Nissan	555
Агуаскальентес	Mercedes Benz-Infiniti	300

Источник: Anuario Estadístico Sector Comunicaciones y Transporte 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/180665/Anuario_Estadistico_Sector_Comunicaciones_y_Transportes_2015.pdf (дата обращения: 18.11.2017)

го транспорта являются компании: «ДИНА», «СКАНИЯ», «МАН», «Фольксваген», «Вольво», «Даймлер», «Хино».

Рост спроса на автомобили в 2017 г. привел к увеличению их производства в Мексике на 8,9% по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 4.2

Производство основных марок легковых автомобилей в 2018 г.
(тыс. шт.)

Марка	Количество	Прирост за год (%)
GM	811,9	17,0
FCA Mexico	631,0	5,2
Nissan	496,3	5,8
Volkswagen	377,4	-2,2
Ford Motors	273,0	-11,2
KIA	231,7	41,5
Toyota	187,6	26,6
Mazda	137,5	-7,1
Honda	130,5	-30,3
Общее количество	3 449,2	6,0

Источник: INEGI – Instituto Nacional de Estadística y Geografía 24.02.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.inegi.org.mx/datosprimarios/iavl>

Этот прирост был достигнут в основном благодаря заводу компании «КИА», которая увеличила объемы производства на 106% и достигла выпуска 221 тыс. автомобилей.

Доля пикапов с 2012 по 2017 гг. в производстве автомобилей в Мексике выросла с 31% до 45%, а в экспорте с 39% до 50%. В 2018 г. многие заводы в Мексике переориентировались на производство пикапов. Это было обусловлено повышением спроса на данный вид автомобилей. Только в первые месяцы 2018 г. их производство возросло на 35,1%, а производство седанов сократилось на 18%. Самыми популярными моделями являются «Jeep Compass», «Equinox SUV», «Honda HR’V». В 2018 г. производство автомобилей в Мексике превысило 4 млн единиц.

Возрастающая роль автомобильной промышленности в экономике Мексики подтверждается увеличением ее доли в экспорте страны с 24% в 2012 г. до 31% в 2017 г. (см. Рис. 4.1). Мексиканский экспорт автомобильной продукции в 2017 г. составил 3,1 млрд долл., что на 12,1% больше по сравнению с предыдущим годом. Большая часть экспорта автомобилей Мексики – 75,3% ориентирована на рынок США. В настоящее время Мексика занимает третье место по поставкам автомобилей в США после Канады и Японии.

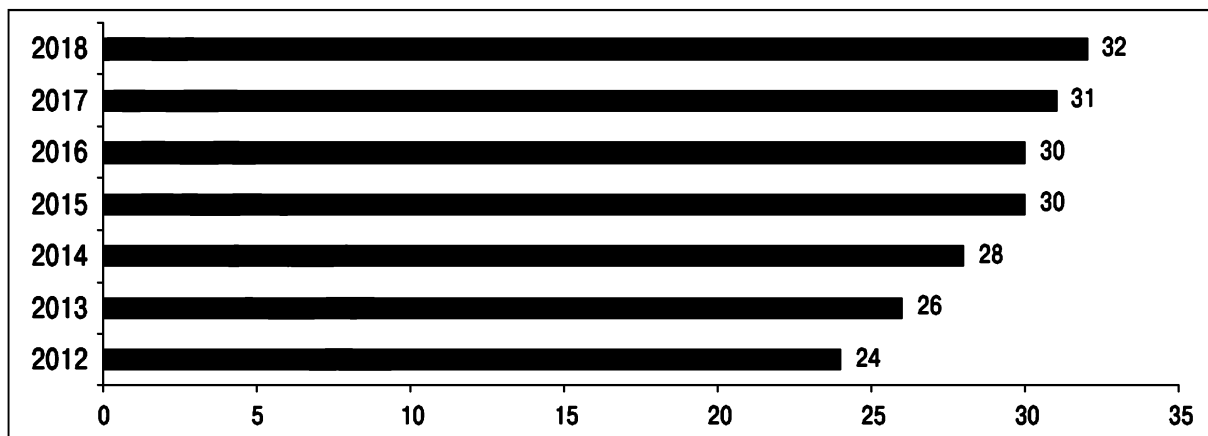


Рисунок 4.1. **Доля продукции автомобильной промышленности в совокупном экспорте Мексики в 2012–2018 гг., %**

Источники: Industria Automotriz. Promexico. 2017. Р. 47; статья El Financiero, 18.02.2019

В период с 2008 г. по 2017 г. более высокими темпами развивался экспорт грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники в США, который вырос на 261,7%, экспорт легковых автомобилей вырос на 114,2%, экспорт запасных частей увеличился на 117,2%.

Таблица 4.3

Экспорт легковых автомобилей Мексики в 2017 г.,
ТЫС. ШТ.

Марка	Количество	Прирост за год (%)
GM	693,8	28,6
FCA Mexico	599,5	35,2
Nissan	468,9	-6,3
Volkswagen	386,1	15,6
Ford Motors	307,4	-18,4
Honda	187,2	-9
KIA	163,7	75,9
Toyota	148,1	9,7
Mazda	147,9	5,3
Общее количество	3 102,6	12,1

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 21.02.2018)

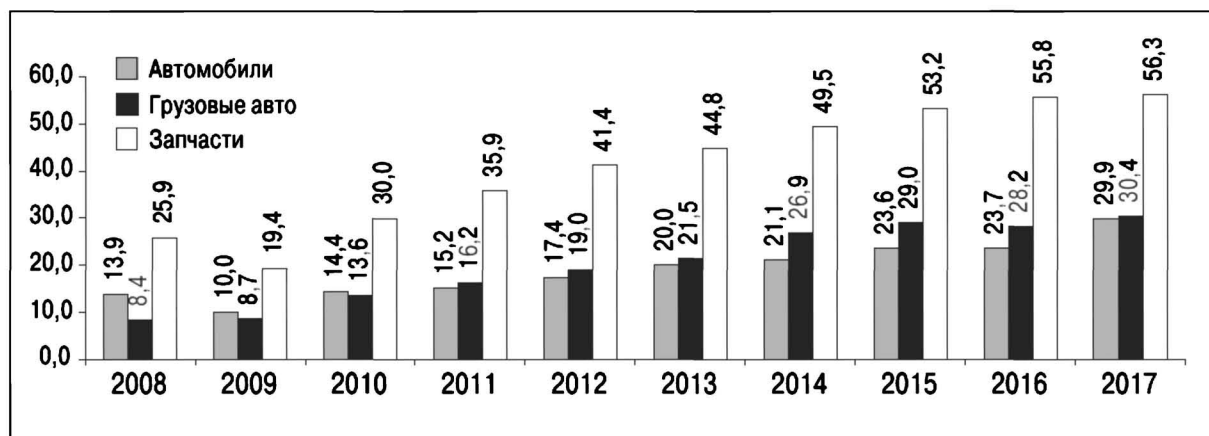


Рисунок 4.2. **Экспорт продукции автомобильной индустрии Мексики в США, млн долл.**

Источник: Trade Map – Trade statistics for international business development [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 21.02.2018)

Рынок США, безусловно, является самым важным для Мексики, второе место занимает Канада – 8,6%, а третье Германия – 3,1%. Перспективы сбыта автомобильной промышленности Мексики связываются с выходом на новые рынки, в первую очередь стран Латинской Америки. Так, произведенная в Мексике автомобильная продукция представлена на рынках Бразилии, Аргентины, Колумбии, Парагвая, Уругвая, стран Центральной Америки. Мексиканский экспорт возрос в 2017 г. в страны Латинской Америки на 38,1% и в Азию – на 68,4%. Продажи легковых автомобилей на внутреннем мексиканском рынке в 2016 г. составили 1,6 млн штук.

Иностранных инвесторов продолжает привлекать возможность размещения и расширения производства автомобилей в Мексике. В 2017 г. в автомобильную промышленность поступило около 7 млрд долл. ПИИ, половина из которых была направлена на производство автомобилей и грузовиков, а другая половина – на производство запасных частей. Данная сумма на 35% больше, чем в 2016 г., что свидетельствует о том, что ни пересмотр НАФТА, ни политика президента США не сделали эту отрасль мексиканской экономики менее привлекательной для иностранных предпринимателей (см. Рис. 4.3).

Компании, заинтересованные в производстве автомобилей, должны выполнить два условия: зарегистрироваться в официальном реестре и соблюдать официальные действующие стандарты относительно охраны окружающей среды. Для включения в реестр местных производителей автомобилей от них требуются инвестиции в основные средства производства, капитал на территории Мексики в размере 100 млн долл. и производство минимум 50 тыс. автомобилей в год.

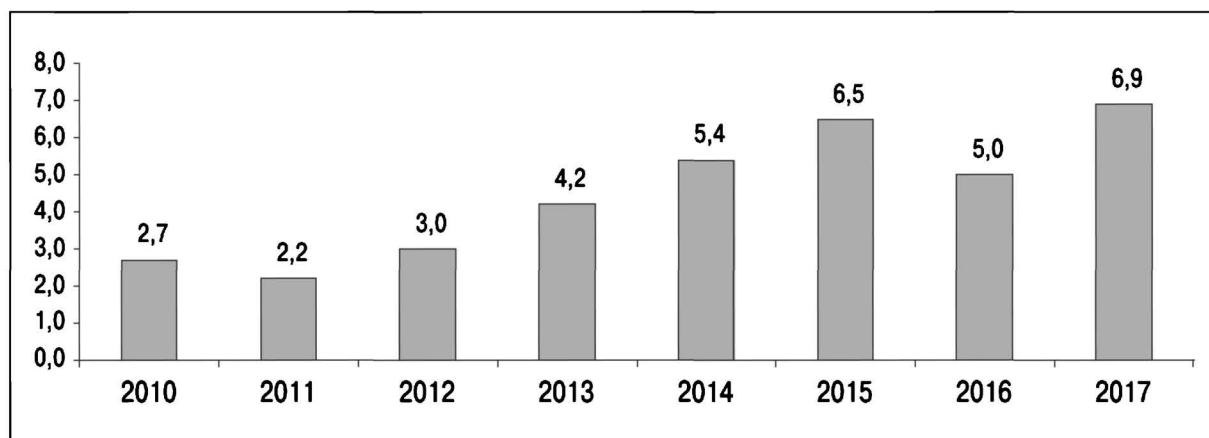


Рисунок 4.3. ПИИ в автомобильную промышленность Мексики в 2011–2017 гг., млрд долл.

Источник: статья El Universal, 27 de Febrero del 2018.

Доля добавленной стоимости в продукции предприятий, осуществляющих производство или сборку автомобилей по лицензии зарубежной компании, должна превышать 50%.

Компании, зарегистрированные в указанном реестре, пользуются целым рядом льгот, включая право на беспошлинный импорт автомобилей в количестве 10% объема производства в предыдущем году. Мексиканское правительство имеет право увеличить квоты на беспошлинный импорт автомобилей в случае, если компания инвестировала в модернизацию производства не менее 1 млн долл.

Организация выпуска автомобилей на территории Мексики позволяет зарубежным автопроизводителям не только избежать уплаты импортных пошлин и получить ряд дополнительных льгот, предоставляемых местным правительством, но и обеспечить поставки в США и на ключевые рынки других стран, с которыми Мексику связывают соглашения о свободной торговле.

Таким образом, в Мексике сложилась развитая индустрия автомобилестроения, сформированы дилерская сеть поставщиков и класс профессиональных работников, создана компонентная база. Рыночные условия в Мексике стимулируют иностранных инвесторов развивать и расширять свои автомобильные предприятия в этой стране, создавать новые производства, в частности, автокомпонентов, заводов крупногабаритной сборки.

4.2. Авиационные перевозки и рынок авиатехники

В последние годы в Мексике наблюдается ускоренный рост авиационных перевозок, увеличивается доля присутствия мексиканских компаний на международном рынке пассажиро- и грузоперевозок, растет количество направлений, заключаются новые соглашения о создании путей сообщения с другими странами. Мексика с 2006 по 2017 гг. увеличила долю своего присутствия на мировом рынке пассажирских перевозок на 63% и в конце периода занимала 20-е место в международном рейтинге с 1,44% рынка.

В 2017 г. в Мексике авиакомпаниями на коммерческих, внутренних и международных направлениях перевезли 89,9 млн пассажиров, что на 10,2% больше, чем в 2016 г. За период с 2009 по 2017 гг. объем авиaperевозок пассажиров в Мексике почти удвоился. Причем прирост количества перевозок авиапассажиров национальными компаниями составил 87,5%, а иностранными компаниями — 98% (см. Рис. 4.4).

Основной поток туристов в Мексику идет из стран Северной и Южной Америки, а также из европейских стран, Китая и Японии. Количество въехавших в страну иностранных граждан в 2017 г. увеличилось на 10,5% по сравнению с предыдущим годом (см. Табл. 4.4).

Объем грузовых перевозок на коммерческой основе в Мексике значительно увеличился, достигнув в 2016 г. 730,3 тыс. тонн, по сравнению с 695,1 тыс. тонн в 2015 году.

На рынке пассажирских и грузовых перевозок действуют 9 мексиканских авиакомпаний, общий авиапарк которых составляет 258 самолетов, их средний возраст превышает 11 лет. Доля участия мексиканских компаний на национальном рынке перевозок распределилась следующим образом: «Volaris» — 27,4%, «Interjet» — 21,3%, «Aeromexico Connect» — 17,2%, «Aeromexico» — 12,1%, «Vivaaerobus» — 16,8%, «Magnicharter» — 2%, «Aeromar» — 1,5%, «Tar» — 1,3%, «Aéreo Calafia» — 0,5%. Международный рынок авиаперевозок мексиканские компании делят следующим образом: «Aeromexico» — 47,9%, «Volaris» — 22,8%, «Interjet» — 20,6%, «Aeromexico Connect» — 8,3%, «Vivaaerobus» — 0,3%, «Aeromar» — 0,2%.

Развитию авиационных перевозок в Мексике способствует разветвленная сеть из 50 аэропортов международного класса и 28 аэропортов национального значения (см. Рис. 4.5). Из них 34 аэропорта отданы в концессию группам управляющих компаний. «Групо Аэропортуарио дель Пасифико» (GAP) управляет 12 аэропортами: Гвадалахара, Тихуана, Мехикали, Эрмосильо, Лос-Мочис, Агуаскальентес, Гуанахуато, Морелия, Ла-Пас, Лос-Кабос, Пуэрто-Вальярта и Мансанильо;

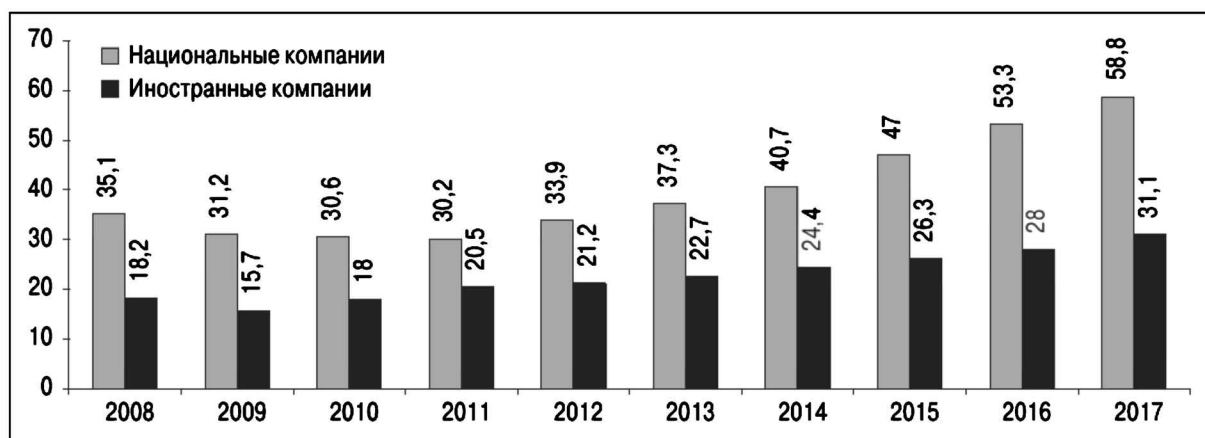


Рисунок 4.4. **Динамика рынка авиационных пассажироперевозок Мексики в 2008–2017 гг., млн пассажиров**

Источник: статья El Economista, 27 de diciembre del 2017.

Таблица 4.4

Структура авиапассажиропотока иностранцев в Мексику в 2017 г., тыс. раз

Страна	Количество въездов в Мексику	Прирост за период с 2016 г. (%)
США	10 340,5	9,8
Канада	1 985,1	11,4
Великобритания	563,1	3,3
Колумбия	485,4	10,4
Аргентина	474,2	16,8
Испания	377,3	4,4
Бразилия	376,5	22,5
Германия	277,4	8,4
Франция	260,8	11,5
Перу	212,6	16,8
Италия	192,8	8,3
Чили	178,6	18,2
Гватемала	154,1	19,4
Япония	151,0	13,6
Китай	141,7	14,5

Источник: статья El Economist, 19.07.2018.

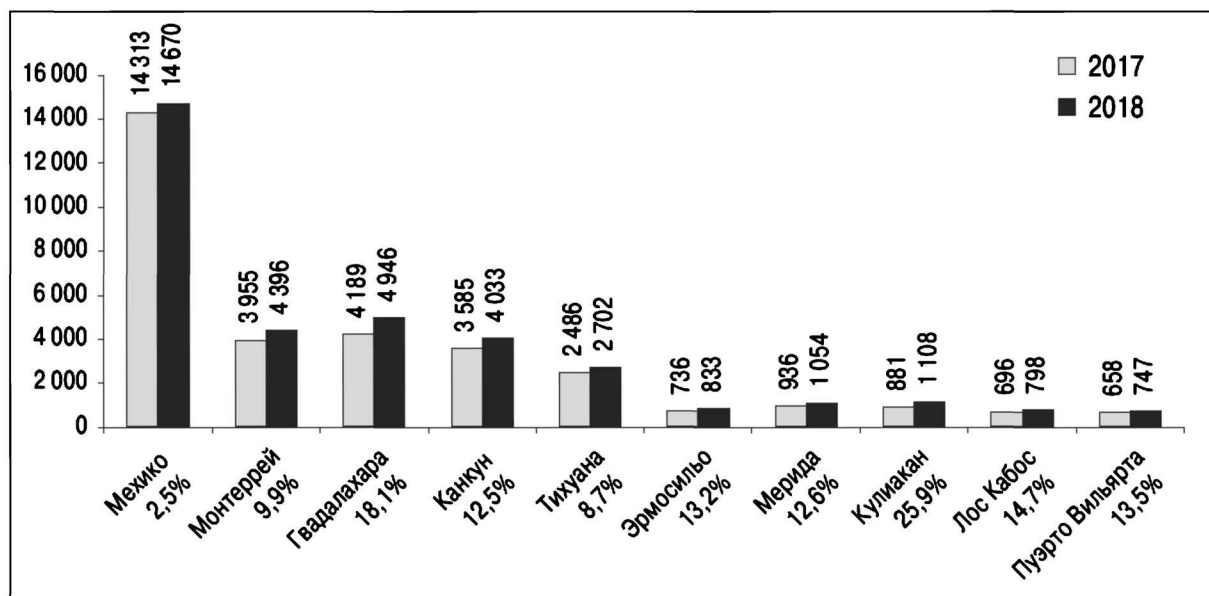


Рисунок 4.5. **Мексиканские аэропорты по объему национальных пассажироперевозок в 2017–2018 гг.**

Источник: статья El Economista, 19.07.2018.

«Групо Аэропортуарио дель Сурэсте» (ASUR) управляет 9 аэропортами: Канкун, Косумель, Уатуйко, Мерида, Минатитлан, Оахака, Тапачула, Веракруз и Вильяэрмоса; «Групо Аэропортуарио Сентро Норте» (ОМА) управляет 13 аэропортами: Монтеррей, Акапулько, Масатлан, Сиуатанехо, Кульякán, Дуранго, Рейноса, Сан-Луис-Потоси, Тампико, Торреон, Сакатекас, Хуарес, Чиуауа, 19 аэропортов управляются исключительно государственным органом «Aeropuertos y Servicios Auxiliares» (ASA), 18 управляются государственными и муниципальными органами власти, 4 находятся в государственно-частном партнерстве ASA, сюда же входит и Международный аэропорт Мехико (AICM).

Отмечается высокая концентрация авиаперевозок — 17 аэропортов обеспечивают 86% пассажирских авиаперевозок. Международный аэропорт Мехико на данный момент перегружен, он концентрирует 34% пассажироперевозок и около 23% грузоперевозок. Начатое в 2016 г. строительство нового аэропорта на площади 4430 гектаров (бюджет оценивается в 9,2 млрд долл.) в столице, который должен был превратить г. Мехико в один из крупнейших международных пересадочных пунктов, увеличив поток пассажиров с 32 млн до 120 млн в год, было остановлено в конце 2018 г. по решению нового президента Мексики на основании референдума, проведенного среди жителей столичного округа о целесообразности строительства аэропорта в данном месте. Администрацией принято решение о строительстве нового аэропорта

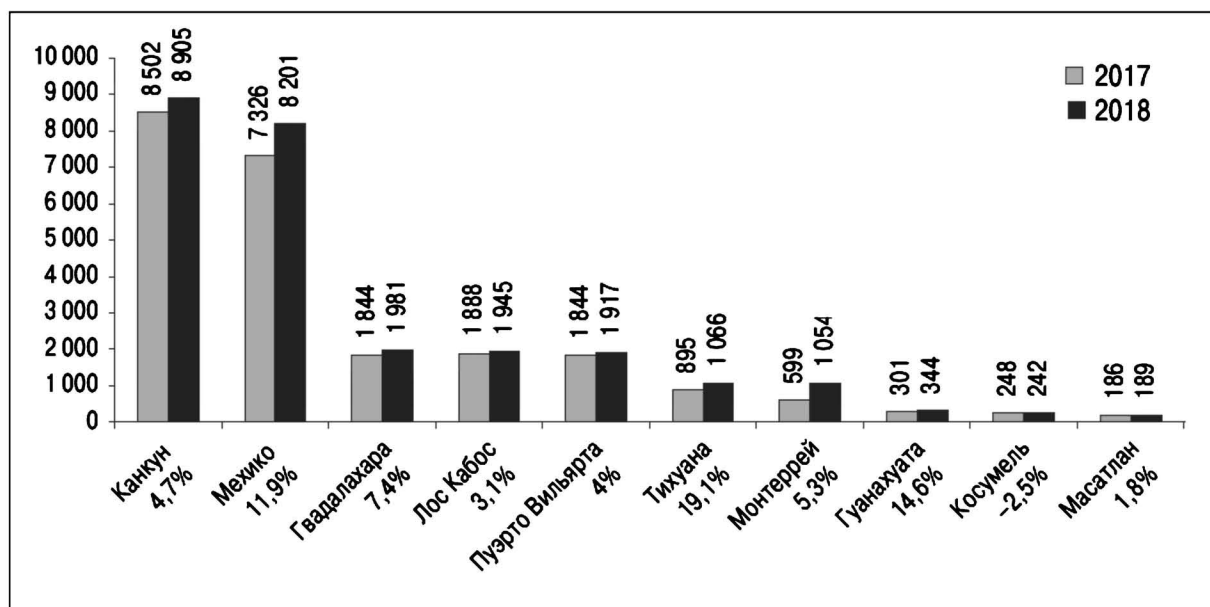


Рисунок 4.6. **Мексиканские аэропорты по объему международных пассажироперевозок в 2017–2018 гг.**

Источник: статья El Economista, 19.07.2018.

в другом месте. Однако и этот вариант вызывает много споров. В результате проблема загруженности столичного аэропорта остается открытой.

В Мексике самолеты не собираются, но динамично развивается *производство авиационных компонентов*. Ряд ведущих западных авиастроительных концернов выбрали Мексику в качестве привлекательной территории для вложения инвестиций в производства компонентов и комплектующих авиационной техники. За период с 2004 по 2017 гг. количество предприятий авиастроительного профиля, расположенных в Мексике, увеличилось со 110 до 340. Из них 79% занимались производством различных узлов и компонентов для крупнейших концернов «Аэробус», «Боинг», «Бомбардье», «Еврокоптер» и др., 11% компаний специализируются на ремонте и обслуживании, а деятельность 10% фирм связана с дизайном и инженерией.

Авиастроительные предприятия в Мексике активно вовлечены во внешнеторговые операции. На фоне колебания притока инвестиций в эту сферу, увеличивались объемы экспорта произведенной аэрокосмической продукции. За период с 2007 по 2013 гг. приток иностранных инвестиций в эту сферу увеличился с 500 млн долл. до 1400 млн долл., однако затем последовало их сокращение до 760 млн долл. в 2017 году. Несмотря на это, экспорт данной продукции имел устойчивый рост с 2728 млн долл. в 2007 г. до 7650 млн долл. в 2017 году. Выросло количество работающих в этой сфере с 17 тыс. человек до 58 тыс. человек

за указанный период. Значительная доля экспорта этой продукции идет в США, а также во Францию, Германию и Канаду.

Высокую активность по переносу технологий производства авиатехники в Мексику проявляют концерны с доминирующим французским капиталом — «Сафран» и «Еврокоптер», которые для продвижения своих интересов задействуют отношения на высшем уровне между правительствами Франции и Мексики. В рамках соответствующего двустороннего соглашения компания «Сафран» намерена расширить технологическую базу мексиканских подразделений «Снекма-Сервисес» (двигательные компоненты) и «Мессьер-Доути» (шасси), инвестируя 200 млн долл.

Ведущий производитель вертолетов в мире — «Группа Еврокоптер», которая присутствует в Мексике около 30 лет, построила свое новое предприятие в промышленном парке штата Керетаро. Этот мексиканский штат позиционируется местными властями как «территория авиакосмического кластера национальной экономики». На новом предприятии этой компании организовано производство металлических конструкций для авиационной техники, в частности, дверей для самолетов «Аэробус» и хвостовых частей вертолета «Ecourel AS 350».

Заметную роль в формирующейся авиационной отрасли Мексики играет канадская компания «Бомбардье», которая в штате Керетаро развивает производство комплектующих для самолета «Лирджет-85» с фюзеляжем из композитных материалов. Это стимулировало развитие нового технологического комплекса по производству композитных элементов на базе завода испанской компании «Аэрнова», специализирующейся на выпуске структурных компонентов для лайнеров «Аэробус 330 и 380».

Развивается сотрудничество мексиканских компаний и европейских корпораций, которое ориентировано на выпуск вспомогательных агрегатов и узлов, в частности, фирма «Меггит» из Великобритании специализируется на производстве тормозных систем и испанская «Навэйр» производит электрическое оборудование.

Мексика стимулирует создание на своей территории филиалов иностранных авиастроительных предприятий, рассчитывая сформировать современную авиационную промышленность. На реализацию этих целей направлена «Программа стратегического развития аэрокосмической промышленности на 2012–2020 годы», которая к концу периода предусматривает увеличение занятости этой отрасли до 90 тыс. человек, увеличение экспорта до 10 млрд долл. и выход Мексики на 10-е место в мире по объему продаж этой продукции.

Складывающаяся тенденция может привести к значительному укреплению позиций на мексиканском рынке авиатехники европейских, канадских, американских компаний, которые, учитывая их роль стратегических инвесторов в этой стране, будут получать поддержку мексиканского правительства и государственные заказы. Развитие подобного сценария в среднесрочной перспективе приведет к повышению конкурентоспособности авиатехники, производимой в стране, по сравнению с импортом.

4.3. Морской транспорт

Важную роль в экономике страны играет морской транспорт, который позволяет обеспечивать перевозку 32,3% грузов. Объемы перевозок пассажиров морским транспортом незначителен — 0,3% перевозок пассажиров всеми видами транспорта (см. Рис. 4.7). В Мексике существует 117 портов, 58 из которых находятся на Тихоокеанском побережье, а 59 — в Мексиканском заливе. Среди самых крупных выделяются Акапулько, Веракрус, Мансанильо и Косумель.

В управлении портовыми терминалами доминируют крупные международные операторы. Компания SSA, входящая в американскую группу «Cargix», действует в портах Акапулько, Мансанильо, Косумеле и Прогресо. Китайский оператор «Hutchison Port Holdings» работает на терминалах в Энсенате, Ласаро Карденас, Мансанильо, Веракрус. Испанская логистическая фирма TCB имеет терминал в мексиканском порту Прогресо. Филиал датской компании «Maersk» строит второй контейнерный терминал в порту Ласаро Карденас. Мексиканская

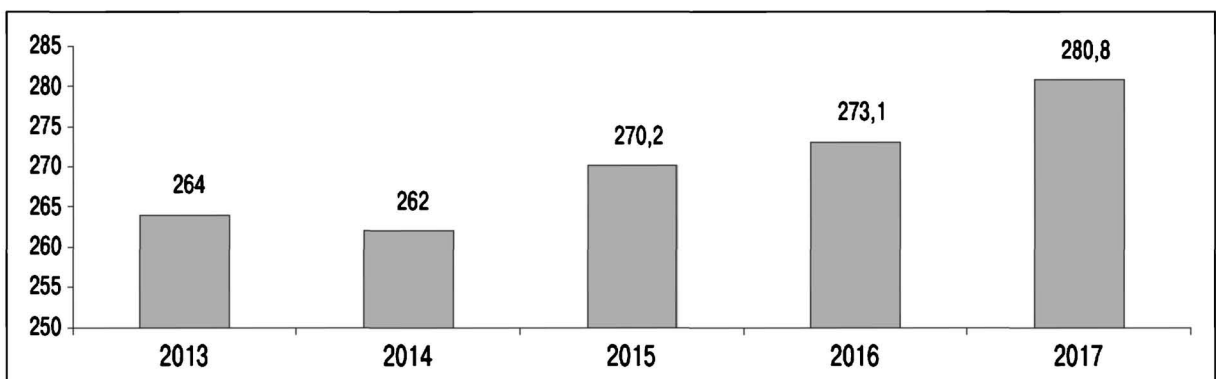


Рисунок 4.7. **Грузоперевозки морским транспортом в Мексике в 2013–2017 гг., млн тонн, за период январь–ноябрь каждого года**

Источник: Anuario Estadístico del Transporte Marítimo. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.gob.mx/ (дата обращения 20.10.2017)

группа «Mexgal» осуществляет международные транспортные операции через порт Альтамира.

Несмотря на значительную протяженность береговой линии Мексики (более 11 тыс. км), судостроение в этой стране развито слабо. В Мексике насчитывается около 60 верфей, однако большинство из них занимается текущим ремонтом кораблей или производит прогулочные катера, вспомогательные и патрульные суда. Торговый флот Мексики насчитывает 52 корабля, из них 3 сухогруза, 11 танкеров для химических грузов, 17 нефтеналивных танкеров, 3 для перевозок сжиженного газа, 10 грузопассажирских кораблей, 5 судов для перевозок грузов насыпью³.

4.4. Железнодорожное сообщение

Сеть железнодорожного сообщения в Мексике развита слабо. Общая протяженность железнодорожных путей страны в 2017 г. составила 26 тыс. 891 км. Главные магистрали соединяют северные и южные штаты страны, а также Мексику с США. Железнодорожный транспорт используется в основном для грузовых перевозок. В 2016 г. грузовые национальные перевозки увеличились на 1,94% по сравнению с предыдущим годом и составили 122 млн тонн. В основном железнодорожный транспорт использовали для перевозки промышленных товаров, сельскохозяйственной продукции и железной руды.

Несмотря на сравнительную дешевизну промышленного производства в стране (на 21% дешевле, чем в США), из-за низкого покрытия железнодорожной сети логистические издержки доставки грузов на 33% превышают стоимость доставки товаров в США.

С 1995 г. государство в лице госкорпорации «Национальные железные дороги» (прекратила существование в 2001 г.) передало коммерческим компаниям основную часть железнодорожной сети в частное управление на 50 лет. В настоящее время большая часть железнодорожной сети принадлежит трем крупнейшим компаниям Мексики: «Ферромекс», «Ферросур» и «Канзас Сити Саузен Мексика».

Компания «Ферромекс»⁴ была основана в 1998 году. Ей принадлежит более 8 тыс. км железнодорожного полотна. В среднем компания перевозит 55 млн тонн грузов в год, что составляет 45,2% общего числа

³ INDEX MUNDI [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.indexmundi.com/Mexico, дата обращения 20.10.2018

⁴ Ferromex | Grupo México Transportes [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.ferromex.com.mx/

грузоперевозок Мексики. Основными продуктами перевозок являются промышленные грузы: цемент, контейнеры, пиво, собранные автомобили, металлоконструкции и другие. Железнодорожные магистрали этой компании соединяют Мехико и Гвадалахару с портом в Мансанильо, а также различными пунктами вдоль границы с США.

С 1994 г. в Мексике работает компания «Канзас Сити Саузен Мексика»⁵, которая является дочерним предприятием американской компании «Канзас Сити Саузен», которой принадлежит более 4 тыс. км железнодорожного полотна. Компания в 2017 г. перевезла 41,8 млн тонн груза, что составило 34,3% общего числа железнодорожных перевозок. В основном эта компания занимается транспортировкой промышленных грузов: железные листы, контейнеры, цемент, автомобили, продукты нефтехимии и другие.

С 2000 г. в Мексике действует компания «Ферросур»⁶, которой принадлежит около 2 тыс. км путей. Она в среднем перевозит 18,3 млн тонн грузов в год, что составляет 15% общего числа железнодорожных перевозок Мексики. В основном это промышленные продукты: цемент, контейнеры, полиэтилен, металлолом и прочее. Ее железные дороги проходят между Мехико и портом Веракрус в Мексиканском заливе.

Эти три основные мексиканские компании являются совместными владельцами фирмы «Ферровалье»⁷, которая управляет железнодорожными терминалами и поездами в пригороде г. Мехико. Эти компании периодически осуществляют модернизацию подвижного состава. Так, «Ферромекс» завершила в мае 2015 г. реализацию десятилетнего контракта общей стоимостью около 7 млрд долл. на обновление, техническое обслуживание и ремонт своего парка железнодорожной техники. Основными поставщиками этой техники на местный рынок являются следующие американские компании: «ELECTRO-MOTIVE DIESEL», «GENERAL ELECTRIC» и «ALCO».

Подвижной состав Мексики на 2017 г. состоял из 1298 локомотивов (из них 612 принадлежат компании «Ферромекс», 424 – «Канзас Сити Саузен Мексика», 175 – «Ферросур»), 123 вагона для пассажирских перевозок, 33 583 вагонов для перевозки грузов – 9750 товарных вагонов, 8206 вагонов бункерного типа, 5415 багажных вагонов, 4665

⁵ Kansas City Southern [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.kcsouthern.com/es-mx

⁶ FERROSUR [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.ferromex.com.mx/ferrosur>

⁷ Ferrovalle [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.ferrovalle.com.mx

автомобилевозов, 2007 вагонов-цистерн, 1143 платформы, 486 вагонов другого типа⁸.

Производство подвижного состава в Мексике осуществляет канадская машиностроительная компания «Бомбардье», имеющая крупный завод, расположенный в мексиканском городе Саагун, штат Идальго. Этот завод специализируется на проектировании, изготовлении, установке, обслуживании вагонов метро, легких поездов, региональных поездов и локомотивов. Он производит и экспортирует основные части поездов и готовых составов в США, Австралию, Канаду и Южную Африку. Завод имеет возможность производить один локомотив в день. На нем выпустили более 70% пассажирских поездов страны, на которые приходится 65% парка столичного метро, 100% парка городского электрического транспорта г. Мехико, 74% парка транспортной системы г. Монтеррей и 100% парка городского электрического железнодорожного транспорта г. Гуанахуато.

Пассажирские перевозки железнодорожным транспортом в Мексике осуществляются лишь по нескольким туристическим маршрутам. В последние годы в стране наблюдается активное строительство инфраструктуры для пассажирских перевозок. В настоящее время находятся на стадии строительства железнодорожная линия между городами Мехико – Толука. Президент А.М. Лопес Обрадор инициировал проект строительства на основе частно-государственного партнерства железнодорожного пути 1500 км для перевозки пассажиров и грузов, который пройдет из всемирно известного курортного города Канкун в историко-археологический комплекс Паленке по территории пяти южных штатов страны. Стоимость этого проекта оценивается около 8 млрд долл., а его сооружение планируется осуществить за 4 года.

В целях стимулирования развития железнодорожного транспорта на территории всей страны и его использования различными промышленными отраслями в стране создана Мексиканская железнодорожная ассоциация⁹.

4.5. Трубопроводная инфраструктура

Одна из наиболее привлекательных сфер вложения инвестиций в Мексике в последние годы связана с сооружением и эксплуатацией трубопроводной инфраструктуры. Иностранный и местный капитал

⁸ Reporte anual 2017. Ferrocarril Mexicano, S.A. DE C.V. 2017. Mexico. P. 193.

⁹ Ibid.

проявляют большой интерес к мексиканским проектам строительства газопроводной инфраструктуры в стране для транспортировки импортируемого из США природного газа к объектам генерации электроэнергии и промышленным предприятиям. Эта стратегия Мексики стимулирует рост добычи природного газа в США и способствует сооружению газопроводов не только в стране, но и на американской территории, примыкающей к границе Мексики. В Мексике сформирована большая сеть трубопроводов, общая длина которых составляет более 68 тыс. км, из них 94% — наземные трубопроводы, а около 4 тыс. км находятся в Мексиканском заливе вдоль побережья штатов Кампече, Табаско, Веракрусом и Тамаулипасом и 21,5 км — в Тихом океане у побережья Нижней Калифорнии.

Компания «Пемекс» является собственником и основным заказчиком на сооружение трубопроводов по всей стране, у нее есть трубопроводы для сбора сырой нефти и газа из добывающих скважин, транспортировки в нефтеперерабатывающие, нефтехимические и газоперерабатывающие комплексы, а также для распределения конечной продукции на терминалы хранения и до потребителей. На балансе компании «Пемекс» имеется трубопроводная сеть более 52 тыс. км (76,2% от общей длины трубопровода страны), из которых 18 тыс. км для газопроводов, 11 тыс. км — нефте-газопроводов, 10 тыс. км нефтепроводов, 13 тыс. км — трубопроводов различного назначения.

Значительная часть трубопроводной инфраструктуры Мексики принадлежит федеральной комиссии по электричеству (CFE), которая используется для поставок газа на электростанции страны. Всего у CFE насчитывается 25 проектов, общей длиной 7,5 тыс. км¹⁰, включая морские трубопроводы в Мексиканском заливе, а также два в штате Техас (США). Частные компании принимают участие в транспортировке, распределении, хранении, импорте и коммерциализации природного газа в городах. В частной собственности находились газопроводы, в основном, расположенные в приграничной зоне с США, а также компрессорные станции. В Мексике существует около 90 компаний, на долю которых приходится более 10 тыс. км трубопровода, в основном для транспортировки газа. Среди этих компаний выделяются «Таг Пайплайн», «Газодукто де Агуаприета», «Транспортадора де газ натураль де Норозте», «Трубопровод Сонора» и «Энергия Маяакан»¹¹.

В рамках энергетической реформы управление национальной системой газопроводов в 2016 г. было передано из «Пемекс» в новую

¹⁰ El Economista, 27 de Junio del 2018.

¹¹ El Financiero, 20 de Junio del 2018.

организацию «Сенагаз». В начале этой реформы было 13 пограничных стыковок для импорта природного газа из США общей проходимостью 2,7 млрд куб. футов/сутки. В 2019 г. вступили в эксплуатацию 5 дополнительных пунктов, что увеличит импортную мощность примерно на 7,9 млрд куб. футов/сутки. Они обеспечат свободную проходимость газа по новым газопроводам Нуэс—Браунсвилл с юга Техаса (общая протяженность — 250 км, пропускная способность — 2,6 млрд куб. футов/сутки), Тукспан—Тула (общей протяженностью 299 км, пропускная способность — 886 млн куб. футов/сутки), морского газопровода от Южного Техаса до Тукспана, Веракрус (общая протяженность — 742 км, пропускная способность — 2,6 млрд куб. футов/сутки).

Мексиканская компания CFE периодически проводит тендеры на реализацию проектов в сфере газопроводной инфраструктуры. Так, в 2015 г. она распределила на основании тендеров 9 новых проектов сооружения газопроводов, запланированных на текущие шесть лет. Победителями на сооружение газопроводов в Мексике стали местные и иностранные компании. Так, компания «Carso Energy» получила право на сооружение и операцию трех газопроводов объемом инвестиций 1,8 млрд долл. и общей протяженностью 1078 км, по которым будет транспортироваться природный газ из региона «Waha» (Техас) для обеспечения топливом электростанций в штатах Чиуауа и Сонора.

Другими победителями стали канадские компании «TransCanada» (инвестиции в выигранные проекты 1376 млн долл.) и ATCO (66 млн долл.), местные компании «Ienova» (725 млн долл.) и «Fermasa» (530 млн долл.). Общий объем инвестиций в 9 проектов оценивается в 4,4 млрд долл., освоение которых позволит построить 2065 км газопроводов.

По условиям данных конкурсов их организатор берет на себя обязательство закупки определенной доли транспортируемого в будущем по этим трубопроводам газа. Инвестиции и реализация проекта осуществляются за счет победителя конкурса. За счет строительства новых газопроводов их общая сеть в Мексике увеличилась с 13,3 тыс. км в 2015 г., до 20 тыс. км в 2018 г.¹²

¹² El Economista, 14 de septiembre de 2015.

4.6. Система городского транспорта

Транспорт больших городов и междугородное сообщение Мексики представляют собой привлекательную сферу вложения инвестиций. Особого внимания заслуживает столичный мегаполис, в котором проживает около 25 млн человек на общей площади 150 тыс. гектаров. Масштабы Мехико требуют наличия развитой системы общественного транспорта, которая обеспечивала бы перемещение граждан по дорогам общей протяженностью более 11 тыс. км.

Система общественного транспорта Мехико включает: метро, линии легких поездов, «метробусов», автобусов, троллейбусов и такси. Метро является самым эффективным для передвижения по городу. Ежедневно им пользуется около 4,6 млн жителей. Схема метрополитена включает 12 линий.

С 2006 г. власти г. Мехико ввели новый вид транспорта — «метробусы», движение которых осуществляется по выделенным автобусным линиям вдоль основных улиц города. В настоящее время действуют семь подобных линий общей протяженностью более 200 км, обеспечивающие перевозку до 1 млн человек в день.

В качестве продолжения системы метро г. Мехико используются легкие поезда. Данная система состоит из 16 станций и двух терминалов, между которыми в обоих направлениях циркулируют 20 поездов, включающие спаренные вагоны вместимостью до 374 пассажиров каждый.

В столице между основными районами города налажено автобусное сообщение, которое включает около 2500 остановок. В городе Мехико эксплуатируется 17 троллейбусных линий, общей протяженностью около 450 км, по которым ходит 344 транспортных средства.

Согласно ежегодным программам развития транспортной системы столицы осуществляется: замена автопарка такси на гибридные автомобили и электромобили; оснащение «метробусов» фильтрами для снижения вредных выбросов в атмосферу, а также закупка гибридных вариантов; открытие 20 новых станций метро; увеличение линий троллейбусных маршрутов; ремонт станций столичного метрополитена; открытие ветки легких поездов в районах столицы. Реализация этих планов открывает новые возможности для бизнеса в виде поставок из-за рубежа оборудования, компонентов, технологий и транспортных средств.

Глава 5

Условия ведения бизнеса в Мексике

Возможность доступа на рынок импортирующей страны определяется административными требованиями и нормами регулирования торговли, а возможности инвестиций и реализации проектов зависят от особенностей ведения бизнеса в этой стране. Перечень факторов, влияющих на принятие инвестиционных решений, весьма разнообразен. К основным из них можно отнести: содержание таможенного и коммерческого режимов, налоговой системы, тарифных и нетарифных методов регулирования, трудового и пенсионного законодательства, состояние каналов распространения, культурных особенностей ведения бизнеса и т.д.

Мексика предлагает зарубежным партнерам привлекательную деловую среду: один из самых низких страновых рисков, низкие уровни затрат, развитую систему поставщиков услуг аутсорсинга и выпускаемой продукции, квалифицированный персонал. Заключенные Мексикой соглашения о свободной торговле стали стимулом для решения ведущих автопроизводителей о ведении своих операций в этой стране. Мексиканские юридическая и политическая системы способствуют развитию новых предприятий и предлагают безопасную правовую среду для инвестиций. Это позволяет обеспечить гибкость и экономию средств при торговле товарами в/из Мексики со многими ее партнерами.

5.1. Общие условия доступа на рынок

Несмотря на то, что основные условия доступа на рынок Мексики являются объектом международной юрисдикции в рамках ВТО, сохраняется ряд особенностей ведения торговых операций с этой страной. Регулирование передвижения экспортно-импортных товаров через государственную границу Мексики осуществляется на основе «Закона

о внешней торговле»¹, а также согласно подзаконным актам: «Порядок и процедура оформления товаров», «Общие правила в области внешней торговли» и др. В «Таможенных правилах» указаны таможенные ставки и порядок пересечения границы морским, авиационным, автомобильным транспортом и физическими лицами².

В соответствии с Законом о внешней торговле, государство, посредством уполномоченных на то учреждений, имеет право регулировать: соблюдение правил международной торговли, установленных ВТО; импортные потоки путем установления тарифных ставок, квотирования, репрессалий, ограничений и полного запрета; поставки на внутренний рынок отдельных товаров и техники; споры в области налогообложения; состояние фитосанитарной обстановки. Помимо таможенных ставок мексиканскими властями активно используются нетарифные меры, целью которых является ограничение или полный запрет на ввоз в страну тех или иных видов товаров, техники и химических продуктов. Принятие изменений или прекращений этих мер зависит от политических, экономических, конъюнктурных и других соображений.

Условия доступа на мексиканский рынок находятся в зависимости от согласования решений с государственными учреждениями, такими как: Министерство экономики, Министерство финансов и кредитования, Министерство здравоохранения, Министерство коммуникаций и транспорта, Министерство сельского хозяйства, развития регионов, животноводства, рыболовства и продуктов питания, Министерство окружающей среды и природных ресурсов, Министерство иностранных дел Мексики.

Эти уполномоченные ведомства в рамках своей компетенции имеют право вводить и отменять санкции, эмбарго и запреты на ввоз. Всего в 2017 г. отмечено 7742 случая нетарифного регулирования в отношении импортных товаров, которые в процентном отношении распределились следующим образом: национальная оборона – 2%; санитарные нормы – 22%; сельское хозяйство – 12%; экология – 6%; торговля – 51%; другие – 1%.

Координирует внешнеторговую политику страны Министерство иностранных дел Мексики, а формирует и проводит ее Министерство экономики Мексики. Эта функция возложена на одного из заместите-

¹ LEY de Comercio Exterior. Secretaría de Gobierno. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4763631&fecha=27/07/1993 (дата обращения: 30.03.2018)

² Полный список товаров, запрещенных к ввозу в Мексику опубликован на сайте: www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/anexo17.html

лей министра, в подчинении которого находятся Управление координации международных переговоров, Генеральная дирекция многосторонних и региональных переговоров, Генеральная дирекция юридического сопровождения переговоров, Генеральная дирекция оценки и исполнения договоренностей, Генеральная дирекция торговой политики. Кроме того, в перечень функций заместителя министра экономики по малому и среднему бизнесу входят вопросы продвижения экспорта, а в подчинении заместителя министра по вопросам промышленности и торговли находятся Управление международной торговой практики, которое занимается антидемпинговыми расследованиями. Роль Министерства иностранных дел Мексики в рамках экономической деятельности сводится к содействию и обеспечению координации действий за рубежом различных государственных федеральных учреждений в их деятельности по продвижению мексиканских товаров и услуг в стране пребывания через посольства и консульства. К данной системе относятся Национальный банк внешней торговли (Bancomext) и предпринимательские организации, такие как Ассоциация экспортеров и импортеров (ANIERM)³, Мексиканский предпринимательский совет по внешней торговле, инвестициям и технологиям (COMCE)⁴ и другие.

Внешнеэкономическая политика Мексики направлена на сокращение протекционизма, либерализацию торговли, в том числе снижение налоговой нагрузки на импорт. Например, с 1 января 2012 г. Мексика сократила таможенные пошлины на импорт 479 различных видов товаров, среди которых автомобили и автобусы, оборудование, обувь, сталь и изделия из нее, текстиль⁵. В ноябре того же года эта страна приступила к реализации новой программы сокращения импортных пошлин на 315 видов сельскохозяйственной и 165 видов промышленной продукции. Открытие этих рынков происходит постепенно. Так, в 2017 г. пошлины на импорт 48 видов сельскохозяйственной продукции (ячмень, овес, рожь, какао и др.) не взимались, а на импорт пшеницы пошлины были понижены с 67% до 15%, картофеля — с 245% до 75%, молочного порошка — с 63% до 45%.

С целью либерализации внешней торговли правительство Мексики реализовало программу «цифрового окна», позволяющую значительно ускорить и упростить оформление 40 документов и 165 проце-

³ Ассоциация экспортеров и импортеров (ANIERM) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.anierm.org.mx

⁴ Мексиканский предпринимательский совет по внешней торговле, инвестициям и технологиям (COMCE) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.comce.org.mx

⁵ El Economista, 26 de noviembre de 2012.

дур. Срок проведения таможенных процедур сократился с 30 до 5 дней. В результате условия для проведения внешнеторговых операций в Мексике существенно улучшились по сравнению с другими странами региона, например с Бразилией. Так, количество документов, необходимых для оформления экспорта товара, в Мексике составляет 5, а в Бразилии — 8, а на импорт соответственно 4 и 7 наименований. Время для оформления экспортной операции в Мексике — 12 дней, в Бразилии — 13 дней, а импортной операции — 12 и 17 соответственно. По данным Всемирного банка в 2018 г. Мексика занимала 49-е место в мире по условиям для бизнеса, а Бразилия — 125-е место⁶.

Торговый режим Мексики отражает либеральную внешнеэкономическую политику правительства, основанную на соглашениях о свободной торговле (ССТ). Основной товарооборот страны осуществляется в рамках данных соглашений, обеспечивая преимущества их участникам. Однако многие торговые соглашения, заключенные Мексикой, не оказывают существенного влияния на торговые операции с их партнерами, а носят скорее формальный характер. В каждом из этих договоров предусмотрены меры как преференциального, так и ограничительного характера. Так, например, в соглашении НАФТА введены квоты и ограничения на поставку в Мексику из США обуви и определенных видов текстильной промышленности, а из Канады — замороженной говядины. В ССТ с Японией установлены квоты на поставку в Мексику свежих и замороженных морепродуктов. В этих договорах предусмотрены меры экстренного характера. Так, в период эпидемии «свиного гриппа» практически все страны, включая ЕС, в одностороннем порядке объявили эмбарго на поставки мексиканской говядины и свинины.

Все товары из стран, с которыми у Мексики нет ССТ, подпадают под общую тарифную таможенную сетку. Отдельные таможенные пошлины, установленные мексиканскими властями, являются значительным препятствием для выхода экспортеров из этих стран на мексиканский рынок.

Несмотря на декларирование политики свободной торговли, Мексика на практике использует антидемпинговые расследования в отношении отдельных товаров, в том числе из стран-партнеров по ССТ. Особенно активно эти расследования ведутся в отношении сталелитейной продукции стран, с которыми данных соглашений нет, — Китай, Россия, Украина. Например, в отношении товаров, поставляемых

⁶ World Bank Open Data: [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://data.worldbank.org>

из России в Мексику, применяются четыре антидемпинговые меры, касающиеся:⁷

- холоднокатаного стального проката в рулонах в размере 15% стоимости за тонну. Пошлина впервые была введена 29 июня 1999 г. и действует с 29 июня 2014 г. по 28 июня 2019 г.
- стального проката в рулонах в размере 29,3% от стоимости за тонну. Эта пошлина впервые была введена 7 июня 1996 г. и действует с 8 июня 2016 г. по 7 июня 2021 г.
- горячекатаного стального проката в размере 21% от стоимости за тонну. Эта пошлина впервые была введена 29 марта 2000 г. и действует с 29 марта 2015 г. по 28 марта 2020 г.
- проката из углеродистой стали в листах в размере 36,8 % от стоимости за тонну. Эта пошлина впервые была введена 22 сентября 2005 г. и действует с 22 сентября 2015 г. по 21 сентября 2020 г.

Инициаторами проведения антидемпинговых расследований являются мексиканские компании, особенно металлургической и химической промышленности, которые занимают доминирующее положение на местном рынке. При этом, как правило, мексиканские компании задействуют возможности отраслевых ассоциаций, например, Национальной палаты по железу и стали (CANACERO)⁸, Национальной ассоциации химической промышленности (ANIQ)⁹ для лоббирования своих интересов в высших эшелонах власти страны.

5.2. Типы компаний и порядок их учреждения

Для ведения коммерческой деятельности на территории Мексики иностранные инвесторы могут зарегистрировать предприятие в одной из следующих форм: полное товарищество, коммандитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество или коммандитное акционерное общество, кооперативное товарищество. Эти формы определены Общим законом о коммерческих предприятиях Мексики (принят в 1934 г., последние изменения внесены в 2016 г.)¹⁰.

⁷ El Financiero, 4 de Abril de 2018.

⁸ Национальная палата по железу и стали (CANACERO) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.canacero.org.mx/>

⁹ Национальная ассоциация химической промышленности (ANIQ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.aniq.org.mx

¹⁰ Ley General de Sociedades Mercantiles [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_mex_ley_soc_merc.pdf

Наиболее распространенной организационно-правовой формой компании с иностранным участием в Мексике является Акционерное общество с ограниченной ответственностью (*Sociedad Anónima, S.A. de C.V.*), при которой его участники несут ответственность по обязательствам и долгам компании только в пределах стоимости их акций.

Существуют товарищества со смешанной ответственностью, такие как коммандитное товарищество и коммандитное акционерное общество, в которых одни из участников несут неограниченную ответственность за обязательства предприятия перед третьими лицами, а другие только в пределах суммы внесенного капитала.

Начать бизнес в Мексике не сложно, так как нерезидент может владеть всем капиталом компании без привлечения партнеров из этой страны. Иностранный инвестор, вместо учреждения самостоятельной компании в Мексике, может открыть филиал существующей компании в другой стране, но для этого необходимо получить разрешение от Комиссии по иностранным инвестициям. В этом случае иностранная компания отвечает всеми своими активами по своим обязательствам в Мексике. Это главная причина, по которой иностранные компании предпочитают открывать не филиал, а самостоятельную компанию в Мексике, чтобы ее ответственность ограничивалась только активами этой мексиканской компании.

Разные типы предприятий имеют свои особенности, но существует определенный набор документов, необходимый при их регистрации: сведения о личных данных бизнесмена и соучредителей, копия загранпаспорта, данные о создаваемом бизнесе. Для регистрации компании в Мексике необходимо не менее двух учредителей, которые могут быть иностранцами (и нерезидентами), а один из них может быть директором. Нанимать граждан Мексики для выполнения каких-либо функций в компании не обязательно. Процесс регистрации занимает около пяти рабочих дней. Процесс регистрации компании с иностранным участием начинается с подачи заявки в Министерство иностранных дел Мексики с указанием до пяти возможных наименований будущей компании в порядке предпочтения. Это заявление на разрешение на регистрацию компании должно быть представлено в оригинале и в двух экземплярах с оригинальной подписью на всех трех документах.

Компании в Мексике имеют в качестве своей правовой основы договор о партнерстве, в котором участники берут на себя обязательства друг перед другом объединять свои ресурсы и усилия для достижения общей цели. В учредительные документы должны быть включены: имя, национальность, адрес, род занятий, место и дата рождения, копия удостоверения личности с фотографией партнеров, название ком-

пании, сфера ее деятельности, юридический адрес, размер уставного капитала, вклад каждого из партнеров в деньгах или других активах, продолжительность работы компании, способ управления компанией и ее филиалами, порядок распределения прибыли и т.д.

После того как компания юридически учреждена, ее следует зарегистрировать в Федеральном реестре налогоплательщиков Службы налоговой администрации (SAT). Для этой цели необходимо представить: регистрационную форму «R-1» в двух экземплярах и соответствующие приложения. После получения Федерального номера налогоплательщика (RFC) следует оформить электронную подпись (FIEL) для получения сертификата цифровой печати (CSD). Следующим шагом является открытие банковского счета в одном из банков, для чего следует предоставить: учредительный договор, подтверждение адреса, документы руководителей компании, которые имеют право подписывать счета.

5.3. Потенциальные партнеры

Ключевое значение в бизнесе с Мексикой имеет выбор партнеров и клиентов. При этом необходимо разделить возможных клиентов и партнеров по географическому и корпоративному признаку, выяснить наличие собственной логистической инфраструктуры, наличие возможностей для обеспечения финансирования сделки, наличие собственных сбытовых каналов или профильного бизнеса. В первую очередь рекомендуется акцентировать внимание на крупных корпоративных покупателях, то есть тех, кто обслуживает бизнес других компаний, занимается масштабными поставками через свою сбытовую сеть.

Экономическое развитие Мексики в последние два десятилетия сопровождалось появлением значительного числа мощных промышленных и финансовых групп, которые относятся к транснациональным компаниям (ТНК), так как они ведут свою деятельность не только в разных штатах страны, но и на зарубежных рынках. В 2018 г. Мексика заняла лидирующую позицию в списке «100 крупнейших латиноамериканских компаний», составленном «Boston Consulting Group». Наличие такого крупного бизнеса в Мексике дает возможность новым инвесторам рассматривать их в качестве клиентов или партнеров своих проектов в этой стране¹¹. Эти компании действуют в горнодобывающей, пищевой и химической промышленности, в сфере теле-

¹¹ El Economista, 20 de marzo de 2018.

коммуникаций, в производстве строительных материалов или имеют многопрофильный характер и могут быть наиболее интересными партнерами для крупного российского бизнеса.

Так, крупнейшим мексиканским торгово-промышленным холдингом является «Grupo Carso»¹², в который входят подразделения в сфере строительства, промышленного производства и машиностроения, управления недвижимостью, розничной торговли, телевидения, телекоммуникаций, разработки нефтяных месторождений. История создания этой компании началась в 1982 году, когда ее основатель Карлос Слим воспользовался ситуацией экономического кризиса в Мексике, купив перспективные активы. В настоящее время в группе работает около 78 тыс. сотрудников. Средний размер годовой прибыли составляет около 400 млн долл., а денежный эквивалент активов оценивается в 25 млрд долл. Подразделения этого холдинга действуют на территории Испании, Эквадора, Аргентины, Чили, США, Перу и Мексики.

Основным акционером «Grupo Carso» является Карлос Слим, который также владеет четвертым сотовым оператором в мире по количеству абонентов — «América Móvil»¹³. Эта компания предоставляет различные цифровые услуги, включая мобильную телефонную связь и широкополосный доступ к сети Интернет, действует в 25 странах, а 65% ее активов сконцентрировано за рубежом. В Мексике «América Móvil» контролирует почти 80% рынка наземных телефонных линий, а ее мексиканская дочерняя компания «Telcel» является крупнейшим оператором сотовой связи в стране, доля рынка которой превышает 70%. В настоящее время в компании работают около 194 тыс. человек, из которых 53% вне Мексики. Средний размер годовой прибыли корпорации равен 7 млрд долл., а ее рыночная капитализация составляет около 40 млрд долл.

Финансовое обеспечение деятельности группы осуществляет банковская структура К. Слима «Inbursa»¹⁴. В перечень ее услуг входит большой набор кредитных и депозитных банковских продуктов, инвестирование и страхование, включая пенсионное и медицинское. Данная финансовая организация обслуживает частных и корпоративных клиентов. В этой компании работает около 8 тыс. человек, ее активы

¹² «Grupo Carso» (Групо Карсо) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.carso.com.mx

¹³ «América Móvil» (Америка мобиль) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.americamovil.com

¹⁴ «Grupo Financiero Inbursa» (Финансовая группа Инбурса) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.inbursa.com

составляют примерно 26 млрд долл., а средний размер годовой прибыли — около 600 млн долл.

В области строительных материалов перспективным партнером может стать «CEMEX»¹⁵, который является крупным промышленным холдингом Мексики, имеющим множество структурных бизнес-подразделений. Этот холдинг ведет более 70% производственных операций за пределами Мексики, на территории 41 страны Северной и Южной Америк, Европы, Азии и Африки. На заводах компании «CEMEX» изготавливают цемент, бетон, асфальт, шлак, щебень, гравий, песок и т.д. В настоящее время в компании работает около 55 тыс. человек. Совокупные производственные мощности «CEMEX» — 97 млн тонн цемента и 77 млн тонн подготовленного бетона в год.

Ведущим изготовителем безалкогольных и слабоалкогольных напитков является мексиканская транснациональная компания «FEMSA»¹⁶. К основной продукции этой компании относятся товары разных брендов, включая «Coca-Cola», «Fanta», «Sprite» и «Heineken». «FEMSA» имеет три дочерние компании. «Coca-Cola FEMSA» выпускает безалкогольные напитки и считается крупным дистрибьютором «Coca-Cola» на территории стран Латинской Америки. Второе подразделение производит пиво известных марок, таких как «Tecate» и «Dos Equis». Еще одно дочернее подразделение «FEMSA Comercio» осуществляет розничные продажи через динамично растущую торговую сеть магазинов малого формата — «Оххо». В целях диверсификации «FEMSA Comercio» приобрела 100% акций крупного оператора аптечной сети «Farmacias Farmacón». «FEMSA» занимается не только торговлей разнообразных продуктов, но и обеспечивает хранение и транспортировку своей продукции. Эта компания действует в 10 странах, а 57% ее активов сконцентрировано за рубежом. В настоящее время компания ведет операции в Мексике, Аргентине, Бразилии, Чили, Колумбии, Коста-Рике, Гватемале, Перу, Панаме, Никарагуа и Венесуэле.

Мексиканский медиахолдинг «Grupo Televisa»¹⁷ — крупнейший в мире среди испаноязычных стран и второй по величине в Латинской Америке после бразильского «Organizacoes Globo». «Televisa» владеет 25% акций крупной испаноязычной компании в США — «Univision».

¹⁵ «CEMEX» («СЕМЕКС») [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.cemex.com

¹⁶ «FEMSA» («ФЕМСА») [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.femsa.com

¹⁷ «Grupo Televisa» («Групо Телевиса») [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.televisa.com>

В Мексике «Televisa» имеет 4 канала общего доступа и 26 каналов платного телевидения, которые вещают на территории более чем 50 стран мира. Этот холдинг является крупнейшим в мире производителем известных во всем мире мексиканских испаноязычных сериалов и теленовелл. «Grupo Televisa» активно развивает свою деятельность в сфере телекоммуникаций. В нескольких регионах Мексики предлагает видео и голосовые услуги связи через Интернет. Этот холдинг участвует в издании и распространении журналов, выпускает фильмы, показывает спортивные мероприятия в прямом эфире, делает радиопрограммы, ведет интернет-портал и проводит розыгрыши лотереи.

Мексиканская корпорация «Grupo Bimbo»¹⁸ осуществляет международную деятельность в пищевой промышленности, занимаясь производством хлебобулочных изделий и кондитерских товаров под разными торговыми марками. Она оперирует на территории 22 стран и имеет промышленные предприятия в Мексике, в странах Европы, Северной и Южной Америки. «Grupo Bimbo» является производителем чипсов и сухих закусок под маркой «Barcel», кофе «Merril» и хлебобулочных изделий марки «Sara Lee». В настоящее время в компании работают около 130 тыс. человек.

Многопрофильный холдинг «Grupo Alfa»¹⁹ действует на территории 27 стран, 29% активов сконцентрировано за рубежом. Эта группа состоит из пяти крупных подразделений. «Sigma» — производитель и дистрибьютор продуктов питания, «Alpek» — один из крупнейших в мире производителей полиэфиров, который также является лидером мексиканского рынка полипропилена, полистирола и капролактама, «Axtel» — информационно-коммуникационные технологии, «Newpek» — работает в нефтегазовой сфере Мексики и США, «Nemak» — лидер инновационных решений в сфере автомобильной промышленности, специализируется на разработке и производстве алюминиевых компонентов для трансмиссии и автомобильных кузовов.

При выходе на рынок Мексики инвесторам и участникам внешнеэкономической деятельности приходится пользоваться услугами малых и средних компаний (МСП), т.к. эти субъекты предпринимательства играют значительную роль в развитии экономики Мексики. Микро-, малые и средние предприятия обеспечивают около 72% занятости и создают около 42% ВВП страны. Классификация компаний

¹⁸ «Grupo Bimbo» («Группо Бимбо») [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.grupobimbo.com/es>

¹⁹ «Grupo Alfa» («Группо Альфа») [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.alfa.com.mx

МСП в Мексике осуществляется по двум критериям: количество сотрудников и годовой объем продаж. Микропредприятия имеют менее 10 сотрудников и годовой объем продаж около 4 млн песо; малые предприятия — от 11 до 30 сотрудников и годовой оборот порядка 100 млн песо; средняя компания — от 31 до 250 сотрудников и годовой оборот до 250 млн песо.

Сложившаяся в Мексике система поддержки МСП носит весьма «размытый» характер и не имеет единого органа, координирующего все имеющиеся фонды и инструменты для поддержки МСП. Сотрудничая с МСП, в Мексике можно через них использовать возможности государственных программ содействия развитию бизнеса, локализации небольших производственных линий, экспорту и технологическим инновациям.

5.4. Налоговые обязательства

Одним из наиболее изучаемых бизнесменами вопросов при подготовке решений об инвестициях или проведении торговых операций в Мексике, как и на любом новом рынке, является система налогообложения.

В Мексике сложилась трехуровневая система налогообложения. Существуют федеральные, региональные (налоги штата) и муниципальные налоги и сборы. Органом, регулирующим порядок уплаты налогов, является Служба налоговой администрации (SAT)²⁰, а главным регулирующим документом — Федеральный налоговый кодекс от 1981 г. (последние изменения внесены 27 января 2017 г.). Основными федеральными налогами, распространяющимися как на физических, так и на юридических лиц, на всей территории страны являются: прямые — подоходный налог (ISR), налог на добавленную стоимость (IVA) и специальный налог на продукцию и услуги (IEPS), а также косвенные налоги, например, на приобретение нового автомобиля (ISAN).

Выходя на мексиканский рынок, инвестор выясняет ставки и условия взимания *подоходного налога* (ISR), который регулируется Законом о подоходном налоге от 2013 г. (последние исправления внесены 30 ноября 2016 г.) и является наибольшим источником поступлений в государственный бюджет. Этот налог в Мексике взимался с юри-

²⁰ Официальный сайт Службы налоговой администрации [интернет-ресурс]: SAT. Режим доступа: http://www.sat.gob.mx/que_sat/Paginas/default.aspx (дата обращения: 01.11.2017).

дических и физических лиц. Последние облагались этим налогом по прогрессивной 11-ступенчатой шкале со ставкой от 1,92% с дохода до 5952,84 песо до 35% свыше 3 000 000,01 песо²¹. Физические лица – резиденты страны платят подоходный налог, независимо от места получения дохода. К налогоплательщикам относятся не только те граждане, что получают заработную плату, но также арендодатели и индивидуальные предприниматели.

Нерезиденты, работающие в Мексике на основании временного разрешения, получающие доход от иностранной компании-нерезидента, освобождаются от уплаты подоходного налога, если сотрудник проводит в Мексике менее 183 дней (с перерывом или без) в течение 12 месяцев. От уплаты подоходного налога освобождаются сотрудники дипломатических миссий, а также члены официальных гуманитарных и научных делегаций.

Важное значение для налогового планирования компании в Мексике имеет налог на добавленную стоимость (IVA), которым по ставке 16% облагаются продажа товаров, предоставление услуг, а также товары, передаваемые во временное пользование, импорт услуг или товаров. Не облагаются НДС товары животного и растительного происхождения, запатентованные лекарства, продукты питания, удобрения, ядохимикаты, печатные издания, а также услуги в сфере образования, земледелия, скотоводства, рыболовства, лесного хозяйства, доставки питьевой воды.

При анализе проектов экспорта отдельных видов товаров в Мексику следует учитывать наличие в этой стране специального налога на продукцию и услуги (IEPS)²², который, как и НДС, является косвенным и автоматически включается в сумму товара, но только по индивидуальным ставкам. На протяжении последних лет в Мексике ставки налога IEPS на большинство основных продуктов остаются без изменений: алкогольные напитки и пиво с крепостью до 14 градусов – 26,5%, от 14 до 20 градусов – 30%, свыше 20 градусов – 53%; сигареты, сигары и прочие изделия из обработанного табака – 160%; энергетические напитки (а также концентраты, порошки и сиропы для их приготовления) – 25%; высококалорийные продукты питания (более 275 ккал на 100 гр.) – 8%; ядохимикаты первой и второй кате-

²¹ Официальный сайт Службы налоговой администрации [интернет-ресурс]: SAT. Режим доступа: http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas_indicadores/paginas/tarifa_anual.aspx (дата обращения: 01.12.2017)

²² Los Impuestos. Tablas de IEPS Impuesto 2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://losimpuestos.com.mx/ieps-impuesto/#Tabla-IEPS-a-la-Gasolina-2017> (дата обращения: 16.05.2019)

гории — 9%, третьей категории — 7%, четвертой категории — 6%. Этим специальным налогом облагаются горючие продукты. В 2017 г. при продаже на территории Мексики применялся IEPS на бензин: ниже 92 октанового числа — 38 сентаво за литр, 92 и выше октановый бензин — 46,37 сентаво за литр, дизель — 31,54 сентаво за литр²³.

Планируя закупку автотранспорта, компания учитывает налог на приобретение нового автомобиля (ISAN), который взимается с производителя или официального дистрибьютора в момент первой продажи. В дополнение к НДС новые автомобили облагаются этим налогом по прогрессивной шкале в зависимости от стоимости автомобиля. Так, 2% взимается с автомобиля стоимостью 246 423,65 песо и менее, а далее по прогрессивной шкале до 17% от стоимости выше 443 562,40 песо. Если стоимость нового автомобиля превышает 680 459,53 песо, то эта разница облагается налогом в 7%²⁴. Данным налогом не облагаются поддержанные автомобили, импортируемые в рамках НАФТА.

При выборе места размещения инвестиций важное значение уделяется анализу региональных налогов и сборов, т.к. ставки региональных налогов в Мексике могут существенно различаться вне зависимости от уровня экономического развития штата. К примеру, ставка налога на доход в экономически развитых штатах, таких как г. Мехико, штат Мехико, штат Тамаулипас и Веракрус, составляет 3%, такая же, как в Оахаке — беднейшем штате страны. В большинстве остальных регионов налог взимается в размере от 0,5% до 2,5%.

Взаимоотношения инвестора с местными властями в Мексике зависят от его оплаты налогов, действующих на территории отдельных муниципалитетов. К ним относятся: налог на недвижимость, налог на приобретение недвижимости или передачу прав собственности, налог в пользу развития спорта и образования, налог в пользу поддержания и развития туризма, налог на посещение публичных спектаклей и развлечений, налог в пользу поддержания и сохранения дорог.

В Мексике ведется борьба с перемещением прибыли транснациональными компаниями в оффшорные зоны или страны с низким налоговым бременем. Мексиканское правительство настаивает на уплате налогов в Мексике, а не в странах фиктивной регистрации. Нарушение фискального законодательства в Мексике помимо адми-

²³ SAT: Servicio de Administración Tributaria. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.rankia.mx/blog/sat-servicio-administracion-tributaria/3083836-que-ieps-tablas-2017> (дата обращения: 07.01.2018.)

²⁴ Федеральный закон «Налог на новые автомобили». Последние изменения от 30 ноября 2016 г. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/123_120117.pdf

нистративной ответственности (запрет деятельности юридических или физических лиц, арест экспортируемой продукции, аннулирование свидетельства, арест банковских счетов, штрафы) является также уголовно наказуемым. Так, в 2016 г. было вынесено около 6 тыс. приговоров по налоговым статьям. Санкция за совершение налогового преступления установлена в виде лишения свободы на срок от 3 месяцев до 9 лет в зависимости от тяжести преступления (размера налоговой задолженности, от уплаты которой было совершено уклонение). Служба налоговой администрации (SAT) ведет учет налогоплательщиков и в случае обнаружения признаков налогового преступления оформляет соответствующий запрос в Министерство финансов и государственного кредита Мексики, которое составляет соответствующее заявление и направляет его в Национальную прокуратуру Мексики, которая принимает решение о возбуждении уголовного дела²⁵.

5.5. Режимы внешнеторговых операций

После отказа от политики «протекционизма» и присоединения в 1987 г. к Генеральному соглашению по таможенным тарифам и торговле (с 1995 г. преобразовано во Всемирную торговую организацию) Мексика стала активным участником различных международных организаций, в компетенцию которых среди прочих входят таможенные вопросы.

Порядок совершения экспортно-импортных операций в Мексике регулируется Таможенным кодексом Мексики²⁶, однако отдельные положения содержатся в других нормативно-правовых актах, таких как Закон о внешней торговле²⁷, Налоговый кодекс²⁸ и др.

²⁵ Байков Р.Р. Правовые основы налоговой системы Мексики 2016. <http://xn---7sbaj7auwnffhk.xn--plai/article/21042>

²⁶ Ley Aduanera. Cámara de diputados del h. Congreso de la unión Secretaría. General Secretaría de Servicios Parlamentarios. Última Reforma DOF 25-06-2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_250618.pdf

²⁷ Reglamento de la ley de comercio exterior. Cámara de diputados del h. Congreso de la unión Secretaría. General Secretaría de Servicios Parlamentarios. Última Reforma DOF 22-05-2014 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31686/Reg_LComExt.pdf

²⁸ Código Fiscal de la Federación. Cámara de diputados del h. Congreso de la unión Secretaría. General Secretaría de Servicios Parlamentarios. Última Reforma DOF 04-06-2009 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_mex_anexo6.pdf

Для соответствующего оформления груза в Мексике экспортер/импортер должен совершить ряд действий, включающих предъявление таможенному органу товаросопроводительных и разрешительных документов, таможенной декларации и декларируемых товаров, квитанцию об уплате таможенных платежей.

С целью правильного оформления документов по ввозу или вывозу товаров собственники обычно прибегают к услугам специализированных таможенных брокеров, чья деятельность лицензируема и регулируется отдельными нормативно-правовыми актами.

В некоторых случаях, с целью регулирования ввоза использованных товаров или в ответ на меры, предпринятые другими государствами, в Мексике используются нетарифные ограничения: предварительные разрешения на экспорт/импорт товаров; квотирование — ограничение по количеству товаров, которые могут быть ввезены по преференциальному тарифу. Эти меры нетарифного характера применяются к экспортно-импортным операциям, а устанавливает их Комиссия по внешней торговле Министерства экономики Мексики самостоятельно или совместно с другими министерствами. Информация о таких мерах публикуется в «Официальном вестнике» (*Diario Oficial de la Federación*).

Тарифное регулирование в Мексике включает экспортные, импортные, адвалорные, специфические и комбинированные пошлины. Основными видами таможенных платежей являются: импортная пошлина, НДС, пошлина на товары и услуги, компенсационные пошлины, таможенные сборы.

При совершении экспортных или импортных операций главным вопросом является правильный выбор таможенного режима, в соответствии с которым осуществляется ввоз/вывоз товара. В Мексике предусматривается шесть категорий таможенных режимов: окончательные режимы экспорта или импорта; временные режимы ввоза или вывоза; временное хранение; внутренний или международный транзит товаров; обработка, переработка, ремонт на таможенной территории; режим стратегического ввоза на таможенную территорию. Режим, по которому ввозятся товары, выбирает собственник товара или его уполномоченное лицо.

Окончательный режим импорта — таможенный режим, при котором на таможенную территорию Мексики ввозятся товары для того, чтобы оставаться на этой территории неограниченное время. Лица, осуществляющие импорт в соответствии с этим таможенным режимом, должны быть занесены в реестр импортеров, который ведет Министерство финансов и государственного кредита Мексики. Импортер

обязан вести учет товаров, который позволяет различать товары национального и иностранного происхождения, и иметь необходимые документы, указывающие на страну происхождения товара, а также хранить копии документов, подтверждающие его задекларированную стоимость. Обязанностью импортера также является уплата таможенных пошлин и иных платежей. Основным товаросопроводительным документом является счет-фактура, который представляется в оригинале или в виде копии. Этот документ должен содержать следующие данные: место и дату его выдачи, наименование и адрес получателя товара, коммерческое описание товара и спецификацию по классу, количество единиц и идентификационный номер, а также наименование и адрес отправителя и номер счета-фактуры.

Окончательный режим экспорта — таможенный режим, при котором товар вывозится с таможенной территории Мексики за рубеж на неограниченный срок. Для совершения экспортной операции необходима отметка в реестре налогоплательщиков Мексики, а также в реестре экспортеров по секторам.

Временный ввоз — таможенный режим, при котором товары иностранного происхождения ввозятся на таможенную территорию Мексики на определенный срок и с определенной целью. При выборе этого таможенного режима не уплачиваются таможенные пошлины или компенсационные пошлины, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Мексики. Временный ввоз товара в Мексику с последующим вывозом за рубеж в том же состоянии, в котором он был импортирован, осуществляется сроком от одного месяца до десяти лет. Под действие этого режима подпадают личные вещи иностранных граждан, въезжающих в Мексику, автомобили, ввезенные дипломатическими представительствами и международными организациями, товары, предназначенные для проведения конгрессов, международных культурных и спортивных состязаний. В случае нарушения установленных данным режимом сроков товар считается незаконно находящимся на таможенной территории Мексики.

В случае временного ввоза товаров в Мексику для переработки они могут оставаться на таможенной территории от 18 месяцев (сырье, детали и комплектующие, которые будут полностью включены в состав произведенного товара, упаковка, этикетки) до 2 лет (контейнеры и коробки). Также в соответствии с этим таможенным режимом ввозятся станки, машины, оборудование, инструменты, необходимые для производственного процесса, оборудование и аппараты для контроля за загрязнением окружающей среды, обеспечения производственной безопасности и контроля качества продукции. Товары,

ввезенные под этим таможенным режимом, в течение сроков, определенных Таможенным кодексом Мексики, должны быть вывезены из страны, или в отношении них должен быть выбран иной таможенный режим.

Временный вывоз — таможенный режим, при котором товар вывозится с таможенной территории Мексики на определенный срок и с определенной целью. Этот режим требует соблюдения нетарифных ограничений, установленных законодательством Мексики. Указанный режим применяется в двух случаях.

Во-первых, вывоз с последующим ввозом в том же состоянии. Срок действия данного режима — от трех месяцев до одного года. Он распространяется на товары, используемые гражданами, постоянно проживающими в Мексике, но временно выезжающими за границу, товары, предназначенные для выставок, конгрессов, международных культурных и спортивных мероприятий. Сроки действия данного режима могут продлеваться Министерством финансов и государственного кредитования Мексики по ходатайству собственника товара, направленному до истечения первоначального срока.

Во-вторых, вывоз для переработки, обработки и ремонта. Срок действия указанного таможенного режима достигает двух лет, но может быть продлен по ходатайству на аналогичный период. При обратном ввозе товаров уплачиваются импортные таможенные пошлины, которые соответствуют стоимости сырья и комплектующих иностранного производства, использованных при переработке, обработке и ремонте, а также услуг, оказанных за рубежом. Освобождаются от уплаты пошлин те товары, которые вывозились в государства, имеющие с Мексикой соглашение о свободной торговле, при условии, что вновь ввезенный товар не является по своим характеристикам качественно новым или отличным от вывозимого.

Режим таможенного временного хранения касается товаров, произведенных на территории иностранного государства или на таможенной территории Мексики, которые хранятся на складах таможенного хранения и которые должны быть лицензированы для соответствующего вида деятельности мексиканскими таможенными органами. Этот режим применяется тогда, когда не определены таможенные и/или компенсационные пошлины, подлежащие уплате. Использование этого режима возможно при продаже товаров в международных зонах аэропортов, портов, пограничных пунктов. В этом случае товары освобождаются от таможенных и компенсационных пошлин. Например, в магазинах беспошлинной торговли (Duty free), однако покупки в этих магазинах не освобождаются от уплаты пошлин, если

их сумма превышает 300 долл. США или эквивалента в песо, 20 пачек сигарет, 25 сигар, 200 г. табака, 3 литра алкогольных напитков или 6 литров вина.

Внутренний транзит – таможенный режим, при котором осуществляется транспортировка товаров под контролем таможенных органов Мексики от одного таможенного пункта до другого. В этом случае таможенный пункт, через который иностранные товары были ввезены на таможенную территорию Мексики, направляет их в другой таможенный пункт, который оформляет импорт товаров для их последующего экспорта. Данный режим предусматривает уплату таможенных пошлин.

В рамках режима «международный транзит» товары перевозятся по таможенной территории Мексики под контролем государственных органов этой страны от одного таможенного пункта к другому. Суть данного режима заключается в том, что товары, произведенные на территории одной страны, направляются в другую страну, пересекая территорию Мексики. В этих целях таможенный пункт, через который прибыли в страну товары иностранного происхождения, направляет товары на другой таможенный пункт с тем, чтобы они были вывезены в пункт назначения.

Таможенный режим, при котором переработка, обработка или ремонт, осуществляемые на территории Мексики с последующим возвратом в страну происхождения или для окончательного экспорта, вызывает обязательства по уплате таможенных и компенсационных пошлин. Обработка, переработка и ремонт в соответствии с данным режимом могут осуществляться только с разрешения таможенных органов Мексики.

Режим стратегического ввоза товаров на таможенную территорию Мексики используется на ограниченный период времени для хранения, охраны, экспонирования, продажи, распространения, обработки, переработки или ремонта. При этом режиме не уплачиваются таможенные и компенсационные пошлины, не требуется соблюдение нетарифных ограничений и официальных норм Мексики. Расходы, возникшие в результате процесса обработки, переработки и ремонта, не вызывают налоговых обязательств. Для применения данного таможенного режима необходимо обратиться в налоговую службу Мексики с соответствующим заявлением. Этот режим не является окончательным, а по истечении срока его действия должен быть выбран один из окончательных режимов. Товары иностранного происхождения, ввезенные под этим режимом, могут находиться на таможенной территории Мексики до двух лет.

За соблюдение правил внешнеторговых операций в Мексике отвечает Генеральное таможенное управление²⁹, входящее в состав Службы налогового администрирования. В компетенцию этого управления входит исполнение действующих договоров и соглашений, назначение и проведение проверок товаров внешней торговли на различных видах транспорта, иностранных автотранспортных средств. Генеральное таможенное управление Мексики проводит программы нормирования и применения законодательства, регулирующего процедуры таможенной очистки, а также вводит системы, методы и процедуры, которые должны соблюдаться таможнями с целью выполнения национальных налоговых и таможенных норм и международных двусторонних и многосторонних соглашений и договоров. Это управление назначает и реализует постоянные инспекции и проверки обработки, транспортировки и пользования товарами в специальных таможенных зонах и на всей национальной территории. В структуру Генерального таможенного управления Мексики входят девять подразделений и 48 таможен, расположенных во всех крупных морских портах, международных аэропортах и пограничных контрольно-пропускных пунктах в 24 штатах страны.

В целях стимулирования внешней торговли в Мексике проводятся несколько специальных программ. Так, например, программа возврата налогов на импорт экспортерам «DRAWBAK» предоставляет возможность получения возмещения общего налога на импорт, уплаченного за товары, которые были включены в период производства продукции, идущей на экспорт.

Программа «IMMEX» позволяет временно импортировать необходимые товары для использования в производственном процессе, предназначенные для разработки, преобразования или ремонта товаров иностранного происхождения, временно ввозимых для последующего экспорта, без уплаты общего налога на импорт, налога на добавленную стоимость и, при необходимости, компенсационных пошлин.

Программа «PROSEC» предназначена для юридических лиц, производящих определенные товары, для которых им разрешено импортировать с льготными тарифами различные компоненты и сырье для использования в производстве, независимо от того, предназначены ли эти товары для экспорта или для национального рынка.

Новая схема сертифицированных компаний (NEEC) — это программа, которая направлена на укрепление безопасности логистиче-

²⁹ Portal de Servicios de Aduanas — SAT [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.sat.gob.mx/aduanas

ской цепочки внешней торговли посредством внедрения признанных минимальных международных стандартов безопасности.

5.6. Системы расчетов

При выработке стратегии выхода на рынок Мексики для участников внешнеэкономических операций и инвесторов чрезвычайно важно знать о действующих в стране платежных системах и системах расчетов. Юридические и физические лица в Мексике осуществляют операции путем расчета наличными, чеками, электронными переводами, платежными поручениями, банковскими кредитными и дебетовыми картами. Все кредитные и дебетовые карты являются аффилированными с «Visa» или «MasterCard». Два национальных банковских процессора «PROSA» и «EGLOBAL» проводят все транзакции с картами, а Центральный банк контролирует правильность функционирования платежных систем.

Расчеты в иностранной валюте в Мексике не разрешены. Обязательства по оплате в иностранной валюте осуществляются путем установления эквивалента в национальной валюте (песо) по обменному курсу на день и место совершения платежа. Несмотря на официальный запрет использования иностранной валюты, при расчетах в ряде туристических центров Мексики, особенно в курортной зоне г. Канкуна, цены на услуги и их оплата производится в долларах США.

Комиссия по обмену, в которую входят представители Министерства финансов и государственного кредитования Мексики и Банка Мексики, отвечает за определение валютной политики в стране. Однако обменный курс свободно определяется без вмешательства государственных институтов, т.е. существует режим свободно плавающего обменного курса. Во многих банках Мексики операции обмена валюты производятся на основании документа, удостоверяющего личность, с идентификацией в банковской базе данных и с ограничением по сумме в месяц. Для клиентов определенного банка может предоставляться преференциальный обменный курс.

Обязательства по депозитам на банковских счетах в иностранной валюте регулируются в соответствии с официальными положениями, если не указано, что платеж производится только в иностранной валюте. В этом случае сохраняется валюта по депозиту. Такая форма оплаты может быть сохранена только в случаях, когда компетентные банковские органы санкционировали ее путем установления общих правил, опубликованных в «Официальном вестнике».

Центральный банк Мексики применяет систему межбанковских электронных платежей SPEI, которая представляет собой гибридную систему расчетов в режиме реального времени для платежей. Для проведения операций с ценными бумагами в Мексике используется система DALI, с помощью которой в настоящее время проводится более 70% общего объема платежей и расчетов, связанных с ценными бумагами.

5.7. Каналы распределения

В Мексике сформированы устойчивые каналы распространения продукции и услуг. Основными центрами сбыта национальной и иностранной продукции являются: столица страны — город Мехико, который с пригородами представляет собой один из крупнейших мегаполисов в мире; город Гвадалахара (столица штата Халиско), который расположен на западе страны, с населением около 5 млн человек; город Монтеррей (столица штата Нуэво-Леон), который находится на севере страны и является важным промышленным центром, с населением более 4 млн человек. Каналы распределения в Мексике представлены прямыми импортерами, брокерами, агентами по продажам, дистрибьюторами, розничными торговцами и филиалами иностранных экспортеров. В Мексике иностранные экспортеры применяют различные модели распространения своей продукции: прямые продажи конечным потребителям, выбор представителя или агента по продажам.

Модель организации прямых продаж конечным потребителям через магазины, крупные торговые сети и т.д. имеет преимущества, связанные с сокращением расходов на посредников. Однако для применения этой модели необходимо хорошее знание местного рынка, наличие деловых устойчивых контактов, юридических и налоговых консультантов, а также складских запасов готовой продукции для бесперебойной поставки на полки мексиканских магазинов.

Использование агента по продажам может быть выгодно тогда, когда представитель знает мексиканский рынок, имеет опыт продаж, организации импорта и соблюдения транспортных требований. Выбор модели между прямыми продажами и через представителя зависит от вида продукта и стратегии компании, выходящей на мексиканский рынок.

В Мексике широко развита форма франшизы, в соответствии с которой иностранная компания предоставляет право на использование

своей интеллектуальной собственности, «ноу-хау» в обмен на роялти и другие платежи. В стране существует около 1500 брендов франшиз, из которых 84% являются национальными³⁰. Большинство франшиз на рестораны, фаст-фуд и личные услуги расположены в крупных городах. Франшизы являются хорошим механизмом для контроля качества при низкой стоимости и не вызывают большого финансового риска. Франшиза включает в себя использование товарного знака, который должен быть зарегистрирован в Мексиканском институте промышленной собственности³¹. Роялти, полученное от мексиканского партнера, облагается налогом в Мексике.

В розничной торговле Мексики динамично развиваются каналы распределения через супермаркеты, крупные магазины и торговые сети, которые формируют примерно пятую часть рынка всех розничных продаж. Национальная ассоциация ANTAD³² объединяет более 40 тыс. членов. Около 50% рынка представлено 13 основными брендами: «Bodega Aurrerá» (12%), «Walmart» (8,6%), магазины «Оххо» (8%), «Soriana» (7,5%), «Chedraui» (3,6%), «Comercial Mexicana» (2,1%) и «НЕВ» (1,8%). Значительный объем розничных продаж в Мексике приходится на семейные магазинчики и уличную неформальную торговлю.

В Мексике действуют около 40 фирменных супермаркетов, объединяющих в общей сложности около 5 тыс. магазинов. Крупнейшей в Мексике является сеть супермаркетов «Walmart», объединяющая в общей сложности около 2,4 тыс. магазинов по всей стране, ориентированных на разные группы клиентов. Сеть представлена под разными форматами и брендами: «Bodegas Aurrera», «Walmart», «Superama», «Suburbia», которые конкурируют с группами «Comercial Mexicana», «Soriana» и «Chedraui». В секторе универмагов, представленном в общей сложности 1,8 тыс. магазинов, доминируют две крупные сети: «El Palacio de Hierro»³³ и «Liverpool»³⁴. Значительная доля распределе-

³⁰ Franquicias en México [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.franquiciasen.mx/?gclid=Cj0KCQjwxtPYBRD6ARIsAKs1XJ6c4Lxb8zpB6QCS0HYlnlP7-IO7hgvISkZ1y4EnOb_gMM74EVBu2rIaAitjEALw_wcB (дата обращения: 10.08.2018)

³¹ Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gob.mx/impi/>

³² Asociacion Nacional De Tiendas De Autoservicio Y Departamentales [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.antad.net/>

³³ El Palacio del Hierro [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.elpalaciodehierro.com/>

³⁴ Liverpool [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.liverpool.com.mx/>

ния товаров осуществляется по каналам специализированных магазинов, в том числе мебели и бытовой техники, аптек и т.д.

Активно развиваются каналы распределения с помощью телевизионных передач или интернет-торговли. Объем электронной торговли в Мексике увеличился с 2 млрд долл. в 2009 г. до 13,7 млрд долл. в 2017 г.³⁵ В этом сегменте торговли по-прежнему доминируют онлайн-продажи авиабилетов и гостиниц. В качестве основного способа оплаты в Интернете используется кредитная карта (60%).

В Мексике широко развит неформальный рынок, хотя его размеры и объем продаж оценить трудно, по некоторым данным он достигает 13% ВВП. Это связано с тем, что Мексика является страной, в которой существуют большие контрасты и неравенства на региональном, отраслевом и социальном уровне.

Наблюдающееся в последние десятилетия в Мексике расширение каналов распределения связано с ростом потребления, которое было вызвано увеличением количества населения с более высокими доходами.

5.8. Особенности государственных закупок

В рамках заключенных Мексикой соглашений о свободной торговле эта страна открывает доступ зарубежным компаниям для участия в конкурсах на поставку товаров и услуг государственным организациям и ведомствам. Так, в соответствии с новой редакцией Соглашения о свободной торговле между Мексикой и Европейским союзом компании из стран-участниц могут поставлять свои товары и услуги мексиканским государственным организациям.

Федеральные учреждения Мексики представляют собой крупный рынок для потенциальных поставщиков. Каждый год они осуществляют большой объем закупок сырья, запасных частей, готовой продукции, заключают контракты на услуги и даже на выполнение крупных инфраструктурных проектов. Мексиканский рынок ежегодных закупок федерального правительства (без учета государственных компаний «Пемекс» и «CFE») оценивается в эквиваленте около 20 млрд евро.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими вопросы государственных закупок, являются Закон о приобретении, аренде и услугах государственного сектора от 2000 г. (последнее изме-

³⁵ AMQUERETARO [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://amqueretaro.com/el-pais/negocios/2018/01/22/mexico-a-la-alza-en-el-comercio-electronico>

нение от 2014 г.) и Закон об общественных работах и услугах, связанных с ним, от 2000 г. (последние изменения от 2009 г.). Кроме того, существуют различные подзаконные акты и программы, которые регулируют отношения между федеральным правительством и его поставщиками и подрядчиками.

Заключенные в этих актах принципы и правила позволяют на основе условий конкуренции и прозрачности малым и средним предприятиям участвовать в рынке государственных закупок. Все федеральные ведомства и органы должны следовать стандартным процедурам для заключения контрактов на товары, услуги и общественные работы. Государственные ведомства Мексики могут совершать свои закупки по одному из трех вариантов: национальные или международные публичные торги; выбор из трех предложений и более; закупки путем прямого размещения заказа. В основном, государственные учреждения Мексики совершают свои закупки на публичных торгах, хотя в исключительных случаях они могут прибегать и к другим процедурам. Каждое правительственное ведомство имеет различные сроки для совершения закупок. В годовых планах закупок федеральных ведомств и органов устанавливаются сроки и суммы предполагаемых закупок.

В Мексике создана электронная система закупок — «Компранет»³⁶, использующая государственный информационный онлайн-портал о закупках, аренде и услугах, которая делает процедуру закупок прозрачной, позволяя отслеживать весь процесс от начала до конца. В этой системе можно найти информацию о текущих тендерах, программах и контрактах. Через эту систему можно подать жалобу на процедуру закупок и отслеживать ее состояние.

Компании, заинтересованные в предоставлении услуг государству, должны зарегистрироваться в этой системе, после чего они могут направлять предложения, участвовать в процедурах заключения контрактов, стать государственными поставщиками. В качестве обязательного требования компания должна иметь электронную подпись (FIEL), выданную Службой налоговой администрации Мексики (SAT).

Государственная система закупок в Мексике способствует совершенствованию процессов планирования, программирования и бюджетирования экономических ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей населения, которое объединяет эффективное

³⁶ CompraNet [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://compranet.funcionpublica.gob.mx>

и качественное управление. В Мексике устанавливаются ограничения на участие в тендере для компаний, которые были вовлечены в консультации с учреждением, осуществляющим закупку. Запрещается участие компаний, которые имели доступ к привилегированной информации во время оценки потребностей. Потенциальные участники должны иметь доступ к объявлениям о тендерах и тендерной документации за ограниченную плату и своевременно. Гарантия доступа к тендерной документации на протяжении определенного периода времени от момента публикации объявления о тендере повышает эффективность и инклюзивность тендерного процесса.

Государственные компании «Пемекс» и «Федеральная комиссия по электричеству» (CFE), Мексиканский институт социального обеспечения (IMSS) размещают дополнительную информацию об осуществляемых ими закупках на своих сайтах.

5.9. Культурные особенности переговоров

Успех внешнеэкономического проекта, особенно на начальной стадии, в значительной степени зависит от учета культурных особенностей, привычек, манер поведения людей страны-партнера. Так, в Мексике при встрече мужчины обмениваются рукопожатием, а среди знакомых и друзей распространены похлопывание по правому плечу или даже объятия. Поэтому уже после нескольких встреч с новым знакомым не следует избегать прикосновений или даже быть готовым к обмену дружескими объятиями. Женщины могут оказывать внимание прикосновением щекой, напоминая легкий поцелуй.

На деловых переговорах, как при встрече, так и при расставании, принято пожать руку каждому из его участников, а также отдавать легкий поклон входящим в комнату. Руководители делегаций представляют их членов.

В Мексике большое значение придается званиям, поэтому обращаются к человеку в этой стране по профессиональной принадлежности (архитектор, инженер, юрист) или ученой степени (доктор), часто даже не называя фамилии. По имени обращаются только к членам семьи, детям и близким друзьям. Если человек не имеет званий или ученых степеней, или вы о них не знаете, то обращаться к нему нужно — «сеньор», «сеньорита» или «сеньора». Очень распространено обращение «лисенсядо», т.е. человек, имеющий высшее образование. Это обращение часто используется вместо «сеньор». Большое значение имеют социальный статус и полномочия. Представители делега-

ций в ходе переговоров обязательно должны занимать примерно равные позиции в компаниях.

Мексиканцы уважительно относятся к пожилым людям и приветствуют их участие в переговорных процессах. В последние годы в бизнесе все больше участвуют женщины, хотя эта область деятельности по-прежнему рассматривается мексиканцами как мужская.

Деловой менталитет существенно отличается в зависимости от того или иного штата Мексики. В разных регионах Мексики, особенно между югом и севером, культурные особенности переговоров отличаются. Так, обед с партнерами в г. Монтеррей пройдет по-деловому в течение часа и может существенно продвинуть согласование намеченной сделки, а, например, в г. Охака вы можете потратить на обед около трех часов и без заметных результатов.

В Мексике население говорит на испанском языке (хотя в стране существует более двухсот индейских языков и диалектов), а многие люди с высшим образованием говорят на английском. В деловом общении с иностранцами мексиканцы предлагают перейти на английский язык, даже если их зарубежные партнеры свободно говорят по-испански. В Мексике во многих учреждениях и компаниях обычно найдутся сотрудники, свободно владеющие английским, проходившие обучение в США. Мексиканцы любят подчеркнуть свой статус, и чем крупнее компания, тем большее значение приобретают безупречные манеры, марки автомобилей и качество костюмов.

Мексиканцы, в целом, открыты и радушны, поэтому переговоры с их участием обычно проходят в непринужденной обстановке или неофициальном порядке за завтраком или обедом. В деловом общении мексиканцы уделяют большое значение установлению дружеских отношений. До начала обсуждения деловых вопросов они предпочитают лучше узнать своих будущих партнеров, поэтому разговор может начинаться как с обсуждения вашей туристической программы, так и с их воспоминаний о визите в вашу страну. Если в результате переговоров мексиканская сторона проявила интерес к вашему предложению, то это не означает, что вы уже достигли результата. Переговорный процесс часто затягивается, так как мексиканцы любят долго обдумывать детали вопроса. До заключения контракта мексиканцы стремятся провести несколько личных встреч, так как считают, что телефон и электронная почта созданы лишь для уточнения деталей и никак не могут заменить живое общение.

За рубежом сформировалось мнение, что мексиканцы не очень пунктуальны, но на самом деле это не так. На деловые встречи они стремятся не опаздывать или даже приходить раньше. Если мексика-

нец опаздывает, то постарается сообщить об этом и о тех «объективных причинах», которые помешали ему приехать вовремя. Пунктуальность мексиканца зависит от его заинтересованности в сделке, поэтому позднее прибытие на встречу может символизировать его малую заинтересованность. Вместе с тем, начало общественных мероприятий может задерживаться до нескольких часов, особенно если в них принимают участие высокие руководители, и это не считается в Мексике чем-то необычным. Мексика бюрократическая страна, где имеет место коррупция, поэтому, начиная бизнес в этой стране, стоит предусмотреть возможность бюрократических препятствий.

Приложения

Список таблиц

Таблица 1.1.	Показатели трудовых ресурсов Мексики в сравнении с большими странами Латинской Америки в 2018 г.	17
Таблица 1.2.	Основные показатели Мексики в сравнении с рядом стран в 2018 г.	21
Таблица 2.1.	Участие Мексики в соглашениях о свободной торговле	35
Таблица 2.2.	Рост внешней торговли Мексики с основными партнерами в 2009 и 2018 гг.	38
Таблица 2.3.	Динамика торговли Мексики с участниками Тихоокеанского альянса в 2012–2018 гг., млн долл.	47
Таблица 2.4.	Страны Центральной Америки и торговля Мексики с ними в 2018 г.	49
Таблица 2.5.	Динамика торговли Мексики с Малайзией в 2011–2018 гг., млн долл.	53
Таблица 2.6.	Динамика торговли Мексики с Индией в 2011–2018 гг., млн долл.	53
Таблица 2.7.	Мексика в сравнении с другими странами группы МИКТА в 2013 и 2018 г.	54
Таблица 2.8.	Основные даты становления ВПСТТП	64
Таблица 2.9.	Мексика в мировой торговле среди стран-участниц ВПСТТП в 2018 г.	65
Таблица 2.10.	Основные товары экспорта и импорта Мексики и других стран-участниц ВПСТТП	66
Таблица 2.11.	Мексика в сравнении с другими странами-участницами ВПСТТП в 2017 г.	67
Таблица 2.12.	Динамика торговли Мексики с Россией в 2009–2018 гг., млн долл.	70
Таблица 2.13.	Основные статьи экспорта Мексики в Россию в 2009–2018 гг., млн долл.	72
Таблица 2.14.	Основные статьи импорта Мексики из России в 2009–2018 гг., млн долл.	75
Таблица 3.1.	Распределение нефтеносных участков по итогам конкурсов в Мексике с 2015 по 2018 г.	89
Таблица 3.2.	Производство текилы в Мексике в 2008–2018 гг., млн литров	119

Таблица 3.3.	Источники мексиканского импорта зерновых культур в 2016 г., <i>тонны</i>	123
Таблица 4.1.	Размещение и мощности автомобильных заводов в Мексике	133
Таблица 4.2.	Производство основных марок легковых автомобилей в 2018 г. (<i>тыс. шт.</i>)	134
Таблица 4.3.	Экспорт легковых автомобилей Мексики в 2017 г., <i>тыс. шт.</i>	135
Таблица 4.4.	Структура авиапассажиропотока иностранцев в Мексику в 2017 г.	139

Список рисунков

<i>Рисунок 1.1.</i>	Динамика прироста ВВП Мексики в сравнении с Аргентиной, Бразилией и средними показателями по ЛАКБ в 2008–2018 гг., %	22
<i>Рисунок 1.2.</i>	Динамика темпов инфляции Мексики в сравнении с Аргентиной, Бразилией и средними показателями по ЛАКБ в 2010–2018 гг., %	23
<i>Рисунок 1.3.</i>	Динамика денежных переводов из-за рубежа в Мексику в 2010–2018 гг., млрд долл.	24
<i>Рисунок 1.4.</i>	Динамика прироста кредитования частного сектора в 2010–2018 гг., %	27
<i>Рисунок 1.5.</i>	ПИИ в Мексику в сравнении с другими странами ЛАКБ в 2007–2017 гг., млрд долл.	29
<i>Рисунок 1.6.</i>	Источники ПИИ в Мексику в 2018 г., %	31
<i>Рисунок 1.7.</i>	Структура ПИИ в Мексике по отраслям в 2018 г., %	31
<i>Рисунок 2.1.</i>	Динамика мексиканского экспорта и импорта в 2008–2018 гг., млрд долл.	37
<i>Рисунок 2.2.</i>	Динамика торговли Мексики с США в 1993–2018 гг., млрд долл.	40
<i>Рисунок 2.3.</i>	Динамика торговли Мексики с Канадой в 1993–2018 гг., млрд долл.	41
<i>Рисунок 2.4.</i>	Динамика торговли Мексики с Бразилией в 1993–2018 гг., млрд долл.	45
<i>Рисунок 2.5.</i>	Динамика торговли Мексики с Китаем в 2000–2018 гг., млрд долл.	50
<i>Рисунок 2.6.</i>	Динамика торговли Мексики с Японией в 2000–2018 гг., млрд долл.	52
<i>Рисунок 2.7.</i>	Динамика торговли Мексики с Южной Кореей в 2000–2018 гг., млрд долл.	53
<i>Рисунок 2.8.</i>	Динамика торговли Мексики с Германией в 1993–2018 гг., млрд долл.	56
<i>Рисунок 2.9.</i>	Динамика торговли Мексики с Испанией в 1993–2018 гг., млрд долл.	57
<i>Рисунок 2.10.</i>	Динамика торговли Мексики с Францией в 1993–2018 гг., млрд долл.	58

<i>Рисунок 2.11.</i> Динамика торговли Мексики с Финляндией в 1993–2018 гг., млрд долл.	59
<i>Рисунок 2.12.</i> Динамика торговли Мексики с Италией в 1993–2018 гг., млрд долл.	60
<i>Рисунок 2.13.</i> Динамика торговли Мексики с Великобританией в 1993–2018 гг., млрд долл.	61
<i>Рисунок 2.14.</i> Динамика торговли Мексики с Голландией в 1993–2018 гг., млрд долл.	62
<i>Рисунок 2.15.</i> Торговля России с Мексикой и другими крупными странами Латинской Америки в 2009–2018 гг., млрд долл.	69
<i>Рисунок 3.1.</i> Структура добычи металлов в Мексике в 2017 г., %	79
<i>Рисунок 3.2.</i> Динамика добычи металлов в Мексике в 1995–2020 гг., т	80
<i>Рисунок 3.3.</i> Динамика добычи сырой нефти в Мексике в 2007–2018 гг., млн баррелей в день	87
<i>Рисунок 3.4.</i> Падение запасов нефти по классификации 1Р в 2008–2018 гг., млрд баррелей сырой нефти	88
<i>Рисунок 3.5.</i> Рост незаконных подключений к нефтепроводам в Мексике (зафиксированное количество) в 2006–2018 гг.	90
<i>Рисунок 3.6.</i> Потребление газа в день и доля в нем импорта в 2016–2031 гг., млрд куб. футов	92
<i>Рисунок 3.7.</i> Импорт природного газа в Мексику в 2008–2018 г., млрд долл.	94
<i>Рисунок 3.8.</i> Динамика цен электрической энергии в Мексике в 2006–2016 гг., песо/кв.-ч.	97
<i>Рисунок 3.9.</i> Динамика потребления электроэнергии по секторам в 2006–2016 гг., ГВт/ч	98
<i>Рисунок 3.10.</i> Структура рынка возобновляемых источников энергии в 2017 г., %	98
<i>Рисунок 3.11.</i> Производство солнечной энергии в Мексике в 2008–2016 гг., петаджоули	101
<i>Рисунок 3.12.</i> Объем производства и импорта нефтепродуктов в 2007–2018 гг., тыс. барр. в день	103
<i>Рисунок 3.13.</i> Экспорт и импорт нефтепродуктов в Мексике в 2007–2018 гг., млрд долл.	103
<i>Рисунок 3.14.</i> Структура импорта углеводородов Мексики в 2017 г., %	104

<i>Рисунок 3.15.</i>	Импорт бензина и дизеля в Мексике в 2007–2018 гг., млрд долл.	106
<i>Рисунок 3.16.</i>	Экспорт и импорт фармацевтической продукции Мексики в 2008–2018 гг., млрд долл.	111
<i>Рисунок 3.17.</i>	Мексиканский импорт удобрений в 2007–2018 гг., млн тонн	113
<i>Рисунок 3.18.</i>	Динамика экспорта продовольственной продукции Мексики и основных стран-экспортеров этой продукции, млрд. долл.	115
<i>Рисунок 3.19.</i>	Экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции Мексики в 2007–2018 гг., млрд долл.	115
<i>Рисунок 3.20.</i>	Торговля сельскохозяйственной продукцией Мексики с США в 1993–2018 гг., млрд долл.	116
<i>Рисунок 3.21.</i>	Основные экспортные сельскохозяйственные продукты Мексики в 2016– 2018 гг., млрд долл.	117
<i>Рисунок 3.22.</i>	Мексиканский импорт основных зерновых культур в 2013– 2018 гг., млн долл.	122
<i>Рисунок 3.23.</i>	Количество иностранных туристов в Мексике, в 2000–2018 гг., млн чел.	125
<i>Рисунок 3.24.</i>	Динамика валютных поступлений от туризма в Мексике в 2000–2018 гг., млрд долл.	126
<i>Рисунок 3.25.</i>	Самые посещаемые археологические зоны Мексики в 2017 г., млн туристов	127
<i>Рисунок 4.1.</i>	Доля продукции автомобильной промышленности в совокупном экспорте Мексики в 2012–2018 гг., %	135
<i>Рисунок 4.2.</i>	Экспорт продукции автомобильной индустрии Мексики в США, млн долл.	136
<i>Рисунок 4.3.</i>	ПИИ в автомобильную промышленность Мексики в 2011–2017 гг., млрд долл.	137
<i>Рисунок 4.4.</i>	Динамика рынка авиационных пассажироперевозок Мексики в 2008–2017 гг., млн пассажиров	139
<i>Рисунок 4.5.</i>	Мексиканские аэропорты по объему национальных пассажироперевозок в 2017–2018 гг.	140
<i>Рисунок 4.6.</i>	Мексиканские аэропорты по объему международных пассажироперевозок в 2017–2018 гг.	141
<i>Рисунок 4.7.</i>	Грузоперевозки морским транспортом в Мексике в 2013–2017 гг., млн тонн, за период январь–ноябрь каждого года	143

Библиография

1. América Latina y El Caribe — China: economía, comercio e inversiones. Coordinador Enrique Dussel Peters. Mexico. 2013. 557 p.
2. Análisis de la Coyuntura Económica. CAIE. México. 2010–2018.
3. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2012.
4. BRICS: El difícil camino entre el escepticismo y el asombro. Coordinador A. Oropeza García. México. 2011. 702 p.
5. Competitividad internacional: agrupamiento empresarial de empresas exportadoras de aguacate al mercado español y norteamericano. Coordinadores Joel Bonales Valencia, Genaro Sánchez Barajas, Dolores Tous Zamora. Mexico. 2011. 246 p.
6. Dueñas A. La Cuenca del Pacífico: alternativa para la política exterior de México. México. 2010.
7. Cruz Gallegos J.L. México: crisis social de un modelo económico. Editorial Ithaca. México. 2008, 359 p.
8. Cruz Gallegos J.L., González Valdés M. Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación. México. 2011. 292 p.
9. Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación. Coordinadores José Luis de la Cruz Gallegos y Mario González Valdés. México. 2011. 291 p.
10. El Acuerdo de Asociación Transpacífico. ¿Bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico? Coordinador A. Oropeza García. México. 2013. 541 p.
11. Jalife-Rahme A. La desnacionalización de Pemex. México. 2009. 242 p.
12. Jesús Rodríguez Dávalos, Reforma Energética. Regulación, compilación. 2015, México, 440 p.
13. Pérez Chavez J. Leyes Aduanales y de Comercio Exterior. 2012. Tax Editores, 2012
14. Guzmán M.M. México frente a la crisis. LID editorial. México. 2009. 224 p.
15. La Competitividad de los Estados Mexicanos. Fortalezas ante la crisis. México. 2010. 566 p.
16. La Industria Alimentaria Animal de México 2018. CONAFAB. Mexico. 2018. 88 p.
17. Marco Alberto Huidobro Ortega. Contribución de la banca de desarrollo mexicana al financiamiento bancario al sector empresarial privado. Universidad Anáhuac, México, 2013. P. 315.
18. Moreno-Brid Juan Carlos, Ros Jaime. Development and growth in the Mexican economy. A historical perspective. Oxford University Press, 2010.

19. Miguel García Reyes. La nueva revolución energética. El Impacto en la Geopolítica y la seguridad internacional. México. 2007. 372 p.
20. Miguel García Reyes. La seguridad energética en el siglo XXI. México. 2009. 326 p.
21. Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe. 2010, PNUD, 208 p.
22. Mexico's foreign direct investment is holding its turf. — «Mexiconow», № 45, март–апрель 2010 г., P. 36–39.
23. México 2018 — La Responsabilidad del Porvenir. Tomo I. Coordinadores Pedro Salazar Ugarte, Arturo Oropeza García, José Antonio Romero Tellaeche. Mexico. 2018. 518 p.
24. México 2018 — La Responsabilidad del Porvenir. Tomo II. Coordinadores Pedro Salazar Ugarte, Arturo Oropeza García, José Antonio Romero Tellaeche. Mexico. 2018. 459 p.
25. Prospectiva del Mercado de gas natural 2012–2026. Secretaria de energía. 2012.
26. Remesas y desarrollo económico en México. Coordinadores Jerjes Aguirre Ochoa, José César Lenin Navarro Chávez, Víctor Antonio Acevedo Valerio. Mexico. 2007. 293 p.
27. Reporte anual 2017. Ferrocarril Mexicano, S.A. DE C.V. 2017. Mexico. P. 193.
28. Retana Yarto J. Un Bloque Asiático y Latinoamericano, Opción de recambio Estratégico para México. Montiel & Sorino Editores. México. 2011. 556 pp.
29. Хавьер Буэнростро, Ключи к пониманию выборов в Мексике // Латинская Америка 2018. № 2.
30. Конституция Соединенных Штатов Мексики: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>
31. Национальный план развития <http://pnd.gob.mx/>
32. Презентация о тенденциях стратегического планирования и взаимосвязь с процессом формирования федерального бюджета ориентированного на результат, www.eclac.org/ilpes/noticias/paginas/5/39105/PlanEstratMexico.pdf
33. Полнотекстовая публикация Национального плана развития размещена на сайте <http://pnd.gob.mx/>
34. Текст Конституции Соединенных Штатов Мексики находится на сайте <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>
35. Текст Закона о планировании размещен на сайте <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/59.pdf>
36. Презентация о тенденциях стратегического планирования и взаимосвязь с процессом формирования федерального бюджета, ориентированного на результат, представлена на: <http://www.eclac.org/ilpes/noticias/paginas/5/39105/PlanEstratMexico.pdf>

37. LEY de Comercio Exterior. Secretaría de Gobierno: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4763631&fecha=27/07/1993
38. *Давыдов В.М., Бобровников А.В.* Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). М.: ИЛА РАН. 2009. — 234 с.
39. *Давыдов В.М., Яковлев П.П.* Мексика: реформа энергетического сектора: ИЛА РАН, 2014. С. 132.
40. *Лавут А.А.* Тихоокеанский альянс латиноамериканской четверки. Латинская Америка, М., 2012, № 4. С. 11–24.
41. Мексика: парадоксы модернизации. М.: ИЛА РАН, 2013. 336 с.
42. Мексика: реформа энергетического сектора // Под. ред. В.М. Давыдова и П.П. Яковлева, М.: ИЛА РАН, 2014, 132 с.
43. Минеральное сырье: от недр до рынка. В 3 т. / Отв. ред. А.П.Ставский. М., 2011.
44. *Петрова Т.П.* Мексика на пороге третьего тысячелетия. М.: Дипломатическая академия МИД РФ. 2002. — 40 с.
45. *Тайар В.М.* Евросоюз — Латинская Америка: контуры межрегионального партнерства в XXI веке // Современная Европа. 2015. №2. С. 72–84.
46. *Чан В.Л.* Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки // Молодой ученый. 2011. № 7. Т. 1. С. 121–124. URL <https://moluch.ru/archive/30/3419/> (дата обращения: 25.03.2019).
47. *Шевакина О.А.* Роль иностранного капитала в Мексике // Латинская Америка. М., 2008. № 12. С. 19–31.
48. *Школяр Н.А.* Сделано в Мексике: нефть, текила и многое другое // Международная жизнь. 2010. № 4.
49. *Школяр Н.А.* Банковская система Мексики: антикризисная устойчивость и регулирование // «Международные банковские операции». № 1, январь—март 2011.
50. *Школяр Н.А.* Председательство в «двадцатке»: от Мексики к России // Международная жизнь. 2012. № 11.
51. *Школяр Н.А.* Мексика: потенциал экономического развития (перспективы сотрудничества для России) // Международные отношения. М. 2015, 192 с.
52. *Школяр Н.А.* Проблемы реформирования нефтяной промышленности Мексики // Латинская Америка, 2016, № 11.
53. *Школяр Н.А.* Пересмотр NAFTA: угроза для Мексики // Латинская Америка, 2017, № 3.
54. *Яковлев П.П.* От НАФТА к ЮСМКА: реформа североамериканской интеграции. *Российский внешнеэкономический вестник* М. 2019. № 1. С. 75–87.

-
55. Банк Мексики BANXICO: www.banxico.org.mx
 56. Всемирная торговая организация www.wto.org
 57. Интернет-ресурс Министерства иностранных дел России www.mid.ru
 58. Интернет-ресурс Минэкономразвития России www.economy.gov.ru
 59. Интернет-ресурс РИА Новости www.rian.ru
 60. Интернет-ресурс Росстата www.gks.ru
 61. Интернет-ресурс ФТС России www.customs.ru
 62. Интернет-ресурс Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна www.eclac.org
 63. Интернет-ресурсы: <http://hispanidad.ru>; <http://torgrussia.ucoz.ru>
 64. Национальный институт статистики и географии (INEGI) [сайт]. Режим доступа <http://www.inegi.org.mx>
 65. Общеобразовательный журнал «Сезоны года»: <https://сезоны-года.рф/природа%20Мексики.html>
 66. Отчет о рынке труда. Министерство труда и социального обеспечения: <http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/pdf/perfiles/perfil%20nacional.pdf>
 67. Перспективы природного газа 2017–2031. Министерство энергетики Мексики: <https://www.gob.mx/sener/acciones-y-programas/programa-de-desarrollo-del-sistema-electrico-nacional-33462>
 68. Интернет ресурс: www.inter-expert.ru
 69. Интернет ресурсы: www.imdex.com; www.pemex.gob.mx
 70. Anuario Estadístico Sector Comunicaciones y Transporte 2017: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/180665/Anuario_Estadistico_Sector_Comunicaciones_y_Transportes_2015.pdf
 71. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM): www.anierm.org.mx
 72. CAMIMEX. Situación de la minería en México 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.camimex.org.mx/files/9515/0058/4028/02-Info17.pdf>
 73. «FEMSA» («ФЕМСА»): www.femsa.com
 74. INEGI. Comunicado de prensa núm. 481/17. Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo1 cifras durante el tercer trimestre de 2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/enoe_ie/enoe_ie2017_11.pdf
 75. International Monetary Fund: Режим доступа: www.imf.org
 76. Reglamento de la ley de comercio exterior. Cámara de diputados del h. Congreso de la unión Secretaría. General Secretaría de Servicios Parlamentarios. Última Reforma DOF 22-05-2014: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31686/Reg_LComExt.pdf

77. Reforma energética y desarrollo industrial. Un compromiso inaplazable. Coordinador Oropesa García – IIJ-UNAM. 2015, 486 p.
78. Sistema de Información Energética. Secretaría de Energía. Mexico: http://sie.energia.gob.mx/bdiController.do?action=cuadro&cvecua=DIPS_SE_C33_ESP
79. Trade Map – Trade statistics for international business development: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
80. World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org>

Школяр Н.А., Пивикова Е.К.

Ш 67 Стратегия выхода на рынок Мексики / Институт Латинской Америки РАН; отв. ред. А.А. Лавут. Москва: Издательство «Весь Мир», 2019. 192 с.

ISBN 978-5-7777-0803-8

В данной монографии на основании практического опыта работы авторов в Мексике раскрываются преимущества и риски ведения бизнеса в этой стране. Анализируются внешнеэкономическая политика Мексики, направления ее внешнеторговых потоков, оценивается состояние ключевых отраслей и транспортной инфраструктуры, формулируются практические рекомендации для зарубежных компаний, заинтересованных в доступе на мексиканский рынок и ведении операций на нем.

Книга призвана помочь специалистам и организациям, занимающимся внешнеэкономической и инвестиционной деятельностью, при выработке стратегии выхода российских компаний на мексиканский рынок.

**УДК 339(7)
ББК 65.428(7Мек)**

**Николай Андреевич Школяр,
Екатерина Константиновна Пивикова**

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК МЕКСИКИ

**Редактор: *М.Р. Завьялова*
Художник: *Е.А. Ильин*
Верстка: *С.А. Голодко*
Корректор: *Е.В. Феоктистова***

**Подписано в печать 25.12.2019
Формат 60х90 1/16. Усл. печ. л. 12,0. Тираж 500 экз.
Заказ № 00170**

**ООО Издательство «Весь Мир»
109544, г. Москва, ул. Б. Андроньевская д. 5, стр. 1
Тел./факс: (495) 632-47-04, 632-47-06, (495) 678-43-18
E-mail: info@vesmirbooks.ru
[http:// vesmirbooks.ru](http://vesmirbooks.ru)**

**Отпечатано в типографии ООО «Паблит»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1, Тел.: (495) 230-20-52**



Школяр Николай Андреевич —

профессор, д.э.н., имеет многолетний опыт преподавательской и научной деятельности в российских и зарубежных вузах, а также работы в Министерстве экономического развития России и российских дипломатических представительствах за рубежом, в том числе в Мексике.

В настоящее время — ведущий научный сотрудник Института Латинской Америки РАН. Автор более 100 научных и академических публикаций на русском и испанском языках. Исследовательский интерес: экономика Иberoамериканских стран, внешнеэкономическая политика, торгово-экономические связи, экономическая дипломатия.



Пивикова Екатерина Константиновна —

магистр в области стратегического и корпоративного управления, лингвист-переводчик, имеет опыт работы в крупной международной компании и дипломатическом представительстве России в Мексике, автор нескольких статей и информационных бюллетеней. Исследовательский интерес в области отраслевой экономики,

ведения бизнеса за рубежом, идентификации импортно-экспортных возможностей.

Работая над этой книгой, авторы широко использовали свой богатый опыт практической работы в Мексике, стремясь показать преимущества и риски ведения бизнеса в этой стране. В монографии анализируется внешнеэкономическая политика Мексики, определяются направления ее внешнеторговых потоков, оценивается состояние ключевых отраслей и транспортной инфраструктуры, формулируются практические рекомендации для зарубежных компаний, заинтересованных в доступе на мексиканский рынок и ведении операций на нем.

Книга призвана помочь специалистам и организациям, занимающимся внешнеэкономической и инвестиционной деятельностью, при выработке стратегии выхода российских компаний на мексиканский рынок.

ISBN 978-5-7777-0803-8



www.vesmirbooks.ru