



Промышленно-производственные зоны в зарубежной практике (на примере Мексики)

Г. М. Костюнина

*Доктор экономических наук, профессор
Московский государственный институт
международных отношений (Университет) МИД России*

Свободные экономические зоны: сущность и особенности

Единого для всех стран понятия “свободная экономическая зона” не существует. Однако, по мнению многих специалистов, свободная экономическая зона представляет собой географически ограниченную территорию с благоприятным экономическим и правовым статусом для зарегистрированных национальных и зарубежных компаний, которые пользуются системой льгот и стимулов с учетом установленных критериев в отношении ведения определенных видов деятельности на территории зоны.

Согласно определению Киотской международной конвенции по упрощению таможенных процедур (1973 г.), под СЭЗ, или зоной-франко понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, выведенные за пределы национальной таможенной территории и не подвергаемые обычному таможенному контролю и налоговому регулированию.¹

Первыми типами зон стали свободные города (free cities), такие как Ватикан, ганзейские города-порты в Северном и Балтийском морях: Гамбург, Любек, Бремен, Копенгаген, Кенигсберг с 1241 г., свободные порты (Free ports) как греческий порт Делос, порт Лейгхорн (именно он считается первым свободным портом мира), синк-порты в Англии в 12-14 веках в графствах Кент и Сассекс (Нью Ромней, Хит, Довер, Сандвич, Хастингс), Венеция и Марсель с 1228 г., зоны свободной торговли (free trade zone). После второй мировой войны зоны ак-

тивно развивались разными странами во всех регионах мира: сначала как экспортно-производственные зоны, затем технико-внедренческие и трансграничные СЭЗ, получившие развитие с конца 1970-х гг.

В целом, типология СЭЗ прошла эволюцию от простейших к более сложным типам. С этой точки зрения можно выделить четыре этапа:

☑ 1 этап - зарождение простейших типов СЭЗ как свободных портов и свободных городов до 1500-х годов, появление торговых зон в форме свободных портов и собственно зон свободной торговли после 1500-х гг.

☑ 2 этап - распространение промышленно-производственных зон, как экспортно-производственных зон, и появление сервисных зон, как зон финансовых услуг с начала 1950-х гг.

☑ 3 этап - широкое распространение комплексных зон и технико-внедренческих зон в форме технополисов и научно-промышленных парков с 1980-х гг.

☑ 4 этап - распространение трансграничных зон, как зон (или «треугольников») экономического роста с 1990-х гг.²

Как видно, если для перехода от первого этапа ко второму понадобилось несколько веков, то для перехода к третьему этапу – 30 лет, к четвертому – 10 лет.

В целом, СЭЗ находятся на разных этапах развития, отличаются неодинаковой экономической, правовой и политической основой, связанной с многочисленными классификациями и разнообразными типологиями.



СЭЗ служат инструментом реализации макроэкономических, политических и микроэкономических целей, преследуемых страной, регионом, компанией-инвестором зоны. Макроэкономические и политические цели СЭЗ включают в себя: содействие реализации стратегии регионального экономического развития, проведение структурного реформирования экономики. Микроэкономические цели: увеличение экспортной валютной выручки, привлечение инвестиций в экономику, содействие занятости местного населения. Если по микроэкономическим целям СЭЗ схожи, то по макроэкономическим - существенно различаются. Цели в рамках СЭЗ постоянно расширяются от непосредственно микроэкономических целей к макроэкономическим целям. В целом, микро- и макроэкономические цели эволюционировали от узконаправленных целей в рамках торговых СЭЗ к широким целям в рамках комплексных и трансграничных зон, которые преследуют множественные цели в большей степени макроэкономического характера.

СЭЗ имеют основные отличительные черты:

☑ поддержку со стороны государства в плане законодательного оформления создания и функционирования зоны, порядка регистрации резидентных компаний, предоставления им льгот и стимулов, финансирования, прежде всего, строительства объектов инфраструктуры;

☑ обособленную структуру управления с наделением ее соответствующими полномочиями. Успешные СЭЗ отличаются эффективной системой управления, гибкостью, долгосрочной заинтересованностью в развитии. Задача администрации состоит в том, чтобы осуществлять планирование, руководство, координацию, развитие экономической и социальной деятельности внутри зоны в тесном сотрудничестве с руководством страны. Как правило, государственное вмешательство в деятельность зоны минимально;

☑ предоставление компаниям-резидентам зоны общих и особых стимулов и льгот налогового, финансового, внешнеторгового и административного характера.

Любая СЭЗ, независимо от типа, включает систему общих и специальных льгот инвесторам. Общие льготы предоставляются всем

инвесторам зоны, а специальные – при удовлетворении их деятельности законодательно закрепленным критериям, как, например, крупные объемы инвестирования, передача технологий, отсутствующих в принимающей стране и др.

Систему общих льгот, предоставляемых резидентам СЭЗ, составляют торговые, налоговые, финансовые и административные льготы.

☑ Основные внешнеторговые льготы применяются в рамках режима свободной таможенной зоны и включают: отсутствие таможенных пошлин и количественных ограничений в отношении продукции, ввозимой из-за рубежа на территорию зоны и вывозимой с территории СЭЗ за рубеж; в случае поставки на внутренний рынок продукции, ввезенной из-за рубежа в СЭЗ и прошедшей доработку, таможенная пошлина взимается только с импортной части стоимости товара. Во многих СЭЗ действует процедура «одного окна», позволяющая ускорить таможенные формальности по оформлению груза.

☑ Налоговые льготы, призванные снизить налоговое бремя инвестора, включают налоговые каникулы, т.е. освобождение от уплаты налога на прибыль корпораций на срок от 5 до 20 лет (страны Западной Европы); в последующем – снижение ставки корпоративного налога; полное или частичное освобождение от налогообложения реинвестируемой прибыли на срок до 5 лет. Иностранным инвесторам также могут быть предоставлены и такие налоговые льготы, как освобождение от уплаты налогов на собственность, налога с оборота.

☑ Из числа финансовых льгот следует выделить предоставление инвестиционных субсидий новым инвесторам, льготных государственных кредитов, сниженных тарифов на оплату аренды помещений и земельного участка, коммунальных платежей, свободный перевод капитала и прибыли за рубеж.

☑ Наиболее распространенными административными льготами, предоставляемыми в рамках СЭЗ, служат упрощенный порядок регистрации компании, упрощенный порядок въезда и выезда иностранных граждан, либеральные трудовые условия (с учетом стандартов Международной организации труда – МОТ), упрощенное лицензирование.



Число СЭЗ и их роль в мировой экономике постоянно возрастает. Неуклонно растет количество действующих СЭЗ в мире. Если в 1900 насчитывалось 11 свободных портов в ряде стран Европы и Азии, то в 1975 г. – 79 экспортно-произ-

водственных зон (ЭПЗ) в 25 развивающихся странах, в 1986 г. – 176 ЭПЗ в 47 странах, в 1990-е гг. – более 1000 СЭЗ в 90 странах мира, в 2005 г. – более 1500 (некоторые исследователи называют цифру в 3000) СЭЗ в 120 странах мира.³

Таблица 1

Свободные экономические зоны в практике некоторых стран мира, 2004 г.

<i>Страна</i>	<i>Кол-во СЭЗ</i>	<i>Экспорт из СЭЗ, млрд долл.*</i>
США	266	200,0
Китай	190	120,0
Индонезия	115	42,0
Филиппины	100	27,0
Таиланд	30	40,7
Индия	13	13,0
Шри-Ланка	9	12,0
Бангладеш	6	12,0
Тайвань	5	61,0
Пакистан	4	10,0
Республика Корея	3	50,0

Примечание к таблице: Оценка источника.

Источник: J. Crittle, G. Akinchi. Do the Benefits of Special Economic Zones Outweigh Their Costs? – World Bank Working Paper, 2005. – p. 4-5.

Произошли не только количественные, но и качественные изменения в показателях их деятельности. Так, за три десятилетия с 1975-2004 гг. совокупный экспорт мировых СЭЗ возрос с 6 млрд долл до 600 млрд долл., или в 100 раз. Удельный вес экспорта из СЭЗ в мировом экспорте увеличился до 6,7%.⁴

Общая численность занятых во всех СЭЗ мира повысилась с 1 млн до 50 млн чел., или в 50 раз.⁵

В целом, термин «свободная экономическая зона» (free economic zone) носит собирательный характер и включает различные типы зон (до 90), встречающиеся в мировой практике.

Одним из главных признаков типологии свободных экономических зон служит характер предпринимательской деятельности, когда важную роль играет промышленный сектор, уровень развития экономики региона и всей страны в целом, уровень развития инфраструктуры, местоположение зоны, ее близость к развитым транспортным и коммуникационным путям.

Различают шесть групп СЭЗ в зависимости от характера предпринимательской деятельности и эволюции: (1) торговые зоны; (2)

промышленно-производственные зоны; (3) сервисные зоны; (4) технико-внедренческие зоны; (5) комплексные зоны; (6) трансграничные зоны.

Как видно, одной из разновидностей СЭЗ являются промышленно-производственные зоны.

Промышленно-производственные зоны в мировой экономике

Промышленно-производственные зоны (ППЗ) – большие по размеру территории, нацеленные на содействие развитию производства региона, на сбыт продукции на внутреннем и/или внешнем рынках и предоставляющие льготы производственным компаниям.

Промышленно-производственная зона призвана стимулировать промышленное развитие региона; в качестве основного вида деятельности имеет промышленность, представленную, как правило, трудоемкими отраслями. Размер территории достигает 100 га. Местоположение может быть разным, в том числе с учетом характера рынков сбыта – внутреннего и внешнего. Они располагаются вблизи морских и речных портов, аэропортов, в городской местности прибрежного региона, во внутрен-



ней местности, в приграничном районе. Такие зоны должны иметь развитую транспортную инфраструктуру, развитую промышленную базу. Большая часть их тесно связана с национальной экономикой и носит импортозамещающий характер, исключение составляют экспортно-производственные зоны, являющиеся анклавными и нацеленными на производство товаров на экспорт.

Они предназначены для размещения промышленных кластеров с базовыми, родственными и поддерживающими отраслями. Для привлечения прямых зарубежных инвестиций могут создаваться специальные зоны зарубежных инвестиций.

Основные цели промышленно-производственных зон: содействовать притоку иностранных инвестиций и передовых технологий, росту занятости, стимулировать развитие торговых связей региона, повышать уровень квалификации рабочей силы и управленческого состава, содействовать реализации стратегии регионального сотрудничества и развитию депрессивных регионов, восстановлению экономики старых промышленных центров.

Ведущими отраслями в ППЗ служат: трудоемкие отрасли (электроника, производство обуви, одежды, кожаных изделий, электротехнической продукции, оптических инструментов, пластмассовых изделий, игрушек, спортивных товаров, запасных частей для автомобилей, мелкого транспортного оборудования); капиталоемкие отрасли (химическая промышленность, нефтехимия, автомобилестроение, добывающая отрасль, металлургия); техноемкие отрасли (высокотехнологические производства в сфере информации, электроники, медицины); внешняя торговля, финансовые услуги, транспортные услуги. В отраслевом разрезе акцент в большей степени сделан на трудоемких производствах продукции с целью ее последующего экспорта.

В мировой практике выделяют следующие разновидности ППЗ:

- ☑ экспортно-производственные зоны (export-processing zones),
- ☑ свободные промышленные зоны (free industrial zones),
- ☑ беспошлинные экспортно-производственные зоны (duty free export-processing zones),

- ☑ свободные экспортные зоны (export free zones),
- ☑ свободные экспортно-производственные зоны (free export-processing zones),
- ☑ свободные производственные зоны (free production zones),
- ☑ промышленные экспортно-производственные зоны (industrial export-processing zones),
- ☑ зоны совместных предприятий (joint enterprise zones),
- ☑ зоны свободного предпринимательства (zones of joint entrepreneurs hip),
- ☑ привилегированные экспортные зоны (privileged export zones),
- ☑ зоны обработки импортных товаров (import processing zones),
- ☑ макиладорас (maquiladoras),
- ☑ зоны свободного предпринимательства (free enterprise zones),
- ☑ зоны содействия инвестициям (investment promotion zones),
- ☑ аграрные экспортно-производственные зоны (agricultural export-processing zones),
- ☑ свободные аграрные зоны (free agricultural zones),
- ☑ зоны экономического и технологического развития (economic and technological development zones).⁶

Пакет льгот и стимулов, предоставляемый резидентам разных типов промышленно-производственных зон, построен с акцентом на реализацию основных целей зоны в сфере промышленного развития. Налоговые льготы включают предоставление налоговых каникул на срок от 5 до 10 лет, инвестиционные скидки на цели повышения уровня экономического развития, мягкое регулирование норм и правил в сфере трудовых отношений и здравоохранения (однако в некоторых ППЗ, например, запрещено создавать профсоюзы на предприятиях). Из финансовых стимулов следует выделить государственное субсидирование экспорта и инфраструктуры. Основные внешнеторговые стимулы в рамках ППЗ: беспошлинный ввоз из-за рубежа сырья, полуфабрикатов, оборудования и инструментов, необходимых для экспортного производства; освобождение от правил промышленного регулирования, действующих в



стране, на территории зоны. Компании освобождаются от разного рода ограничений и правил по предоставлению статистических данных, проходят упрощенную процедуру таможенной очистки при импорте и экспорте товаров. В целом, торговый режим в рамках ППЗ менее либеральный по сравнению со свободными портами или свободными городами.

Предприятия могут использовать объекты инфраструктуры по более низким тарифам.

Успешной практикой функционирования промышленно-производственных зон отличается Мексика, где подобные зоны получили название «макиладорас».

Мексиканский опыт функционирования промышленно-производственных зон «макиладорас».

В Мексике программа создания СЭЗ как зон свободной торговли была разработана в 1946 г. В 1961 г. Программа была расширена за счет включения приграничной зоны вдоль американо-мексиканской границы от Матаморос до Тихуаны. Компаниям были предоставлены такие льготы, как освобождение от уплаты пошлин, сниженная ставка НДС и временных налогов, был освобожден от таможенных пошлин ввоз оборудования; импортные товары, которые после переработки в зоне реэкспортировались, были освобождены от лицензирования.

Программа создания производственных зон получила в Мексике название «макила» (*maquila*), согласно которой СЭЗ называется макилой, а предприятия, зарегистрированные в ней и производящие продукцию с учетом установленных критериев – макиладорас (*maquiladoras*). Она была разработана в 1965 г. в связи с отменой американской программы содействия занятости аграрным работникам Мексики «Брасеро», которые могли на временной основе трудоустроиться в США на аграрных работах.⁷ В итоге Программа макиладорас предназначалась для создания рабочих мест тем мексиканцам, которые потеряли работу в США, но не на аграрных, а на промышленных предприятиях в самой Мексике.

Термин «макиладорас», ныне хорошо известный в разных странах мира, появился в эпоху колониального завоевания Мексики, когда он означал сбор, взимаемый за переработку зер-

на. Ныне под макиладорой понимают компанию, осуществляющую производство (сборку и/или переработку) компонентов, временно ввезенных на территорию Мексики, а затем экспортируемых в другие страны, главным образом, в США. Компания действует в рамках специального таможенного режима.

Термин макиладорас не единственный, можно встретить и другие определения подобных промышленно-производственных зон: офшорная операция (*offshore operation*), раздел продукции (*production sharing*), предприятия-близнецы (*twin-factories*).

Первая макиладорас была создана в зоне свободной торговли Баха Калифорния и Сьюдад Хуарес в штате Чихуахуа в 1966 г. в целях реализации плана индустриализации приграничных территорий Мексики.

Основная цель макиладорас – абсорбирование избыточной рабочей силы в приграничных территориях и расширение мексиканского экспорта, содействие развитию промышленности, притоку зарубежных инвестиций и передаче технологий.

Современная концепция макиладорас исходит из принципа формирования предприятий в любых районах Мексики, возможности продавать произведенную продукцию на внутреннем рынке (а не осуществлять 100%-ый экспорт, как было изначально) с уплатой импортных таможенных пошлин и прочих сборов в отношении ввезенных материалов, частей и компонентов, которые применяются в производстве конечной продукции.

Законодательное регулирование определено Законом по развитию и функционированию промышленности макиладорас от 22 декабря 1989 г.

Зарегистрированные в рамках макилы компании могут размещаться в любых регионах Мексики за исключением столицы г. Мехико, а также Гвадалахары и Монтеррея (причина – в высокой концентрации промышленности в этих районах). Некоторые ограничения экологического характера могут выдвигать правительства мексиканских штатов.

Компания должна удовлетворять двум критериям:

☑ В уставном капитале и в управлении участвует иностранный капитал, доля которого может достигать до 100%.



☑ Компания обязуется ввозить из-за рубежа продукцию на временной основе (т.е. не оставлять навсегда на территории Мексики), предназначенную для использования в процессе производства и осуществления самого производства: машины, оборудование, материалы, инструменты, офисное оборудование, запасные части. Срок нахождения такой продукции в Мексике ограничен одним годом для материалов и деталей, для материалов и прочей продукции для производственных целей – двумя годами, для тяжелых грузовиков – сроком реализации программы макила, но не более 20 лет.⁸

При удовлетворении перечисленным критериям компания получает специальный таможенный режим: право беспошлинного ввоза необходимой продукции.

Иностранцам разрешена также покупка земельных участков в собственность, за исключением участков, входящих в 100 километровую зону вдоль государственной границы и 50 километровую зону вдоль побережья. Последние можно брать в аренду на срок до 30 лет с возможностью дальнейшего продления на срок до 30 лет. Для этого образуется трастовая компания, которая и арендует землю через мексиканский банк, выступающий в качестве поручителя.

Компания, стремящаяся стать макиладором, должна зарегистрироваться и получить лицензию (разрешение) на право деятельности от Министерства торговли и промышленного развития Мексики, а также лицензию на право деятельности от департамента городского развития и экологии, разрешение на экспортно-импортные операции, пройти статистическую регистрацию, иметь санитарно-ветеринарную лицензию и др. По сравнению с ситуацией для других компаний компании-макиладорас пользуются упрощенной процедурой лицензирования в рамках «одного окна».

Каждая компания-макиладорас может иметь одно и более предприятий. Так, например, по данным на конец января 2005 г. количество предприятий в рамках одной компании-макиладорас варьировалось от 1 до более 50. На предприятиях макиладорас разрешены различные виды производства: начиная от простейшей сборки временно ввезенных товаров до выпуска продукции законченного производства, выполнения непромышленных опера-

ций, как например, обработка данных, упаковка, сортировка, маркировка товаров.

Сначала законодательством было установлено требование 100%-го экспорта произведенной/переработанной продукции (разрешалось, как продавать товар непосредственно за границу, так и продавать косвенно через другую макиладору, или экспортера), но по закону 1989 г. такое ограничение снято и сейчас не требуется экспортировать всю произведенную продукцию, не ограничен объем сбыта продукции на внутреннем рынке, начиная с 2001 г.

По оценкам, 98% экспорта продукции, произведенной на мексиканских макиладорас, осуществляется в США, что подчеркивает важность таможенных преференций и упрощенных таможенных правил в отношении такой продукции. Объем и характер льгот зависит от характера продукции. Преференции действуют в рамках Общей системы таможенных преференций США, размер которых составляет 100% (т.е. беспошлинный ввоз) при условии, что продукция содержит не менее 35% местного, т.е. мексиканского компонента. Другая льгота – пошлина взимается с добавленной стоимости только с двух тарифных позиций (9802.00.60 и 9802.00.40).

По соглашению НАФТА, макиладорас вправе осуществлять беспошлинное производство товаров для экспорта в страны-не члены НАФТА и в США при удовлетворении установленным критериям (в частности, содержание местного компонента должно составлять не менее 50%). Но благодаря торговой либерализации между странами-членами НАФТА (США, Канадой и Мексикой) в отношении пошлин, количественных ограничений, гармонизации нетарифных барьеров подобные преимущества имеют и другие производственные предприятия Мексики, не работающие в рамках программы макиладорас.

Если ранее в отношении макиладорас применялся безусловный беспошлинный режим ввоза необходимых компонентов, оборудования и др., то нормы НАФТА его отменили. Это ограничивает применение программы макиладорас в Мексике. Еще один результат действия соглашения НАФТА в отношении макиладорас – требование таможенных платежей по компонентам, ввезенным из стран-не членов НАФТА. Чтобы избежать данного ограничения, в Мек-



сике разработана Программа отраслевого содействия, PROSEC, которая позволяет сокращать ставки пошлин на производство компонентов в странах-нечленах НАФТА по 22 отраслям промышленности. Программа доступна для предприятий, размещенных в любых регионах Мексики, что может ликвидировать одну из причин функционирования предприятий в рамках программы макила и ставит под вопрос ее целесообразность.⁹

С конца ноября 2000 г. сырье и компоненты, происходящие из стран-нечленов НАФТА, и включенные в состав продукции, экспортируемой в США или Канаду, платят в Мексике импортные пошлины по более низким ставкам. В Мексике отменен возврат пошлин в отношении ввезенного в страну оборудования. В результате машины и оборудование, ввезенные в страну для использования в деятельности макиладорас, расцениваются в качестве импорта и подлежат взиманию таможенных пошлин. Однако мексиканское правительство производит вычет пошлин в отношении машин и сырья, ввезенных в Мексику для использования в производстве конечной продукции, которая затем сбывается в США или Канаде, т.е. в странах НАФТА. Компании-макиладорас вправе обратиться с просьбой к правительству Мексики о производстве вычета суммы таможенных пошлин в отношении оборудования и компонентов.

Для целей налогообложения предприятия рассматривались как «центр издержек» (cost center), что позволяло платить налоги на доходы в Мексике по сниженным ставкам.

После вступления в силу соглашения НАФТА Мексика и США подписали межгосударственное соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и имущества в отношении компаний-макиладорас в Мексике. Спустя год в 1995 г. Мексика была принята в ОЭСР, что, в частности, повлекло за собой принятие стандартов данной организации в отношении трансфертного ценообразования во внутрифирменных операциях. В итоге сейчас макиладорас рассматривается как «центр прибыли» (profit center) и подлежит налогообложению, как и любая другая мексиканская компания.

Американская компания, действующая в качестве макиладорас, имеет право вычета из платежей, осуществленных в Мексике. Это

связано с тем, что правила трансфертного ценообразования в США и Мексике аналогичны. Такая компания позволяет производить расчет и платеж налога на доходы с выбором приемлемого варианта:

1. «safe harbor» - со стоимости активов по ставке 6,9% или с операционных расходов по ставке в 6,5% (выбирается большая сумма);
2. использование норм соглашения АРА - Advanced Pricing Agreement.

Если компания-макиладорас не выбрала приемлемого варианта, то она подлежит налогообложению как «постоянное представительство». Последнее правило действует с конца 2000 г. в рамках «доходы со всех издержек» (revenue at all costs) в отношении макиладорас. Итогом стало увеличение налоговой нагрузки на компании-макиладорас по платежам в Мексике. Администрация США разрешила американским компаниям, имеющим в Мексике статус макиладорас, делать вычеты налоговых платежей, осуществленных в Мексике, из суммы налогооблагаемой прибыли в США.

Налоговые льготы для предприятий-макиладорас включают в себя:

- ☑ нулевую ставку НДС на продукцию, покупаемую макиладорас;
- ☑ НДС взимается на услуги, покупаемые компаниями, но в случае экспорта его сумма возвращается.

К основным преимуществам макиладорас можно отнести:

- ☑ более низкие издержки производства за счет более дешевой рабочей силы: по оценкам, в среднем экономия на данном факторе составляет до 75%;
- ☑ возможность обойти ограничения в отношении иностранных инвестиций, так как макиладорас не подпадают под действие Закона об иностранных инвестициях, который запрещает иностранцам иметь преобладающую долю в собственности мексиканских корпораций;
- ☑ стратегическое географическое положение благодаря близости к американскому рынку сбыта;
- ☑ возможность осуществлять продажу произведенной/переработанной продукции на внутреннем и внешнем рынках;



☑ упрощенные административные формальности: для получения разрешения на деятельность в качестве компании-макиладорас необходимо потратить 6-8 недель, а для регистрации в качестве мексиканской компании – 4-5 недель.¹⁰

В первой «сотне» компаний-лидеров по количеству предприятий и количеству занятых ведущие позиции занимают компании США (65 из 100), им существенно уступают компании других стран: Японии (9), Канады (3), а также Китая, Республики Корея, Франции, Финляндии и др.

Таблица 2

Крупнейшие макиладорас Мексики, 2006 г.

Место	Компания	Страна	К-во предприятий	К-во занятых	Отрасль
1.	Delphi Automotive Systems	США	51	66000	Автоматизированные системы
2	Lear Corporations	США	8	34000	Автоматизированные системы
3	Yazaki Corporation	Япония	41	33400	Автоматизированные системы
4	Alcoa Fujikura Ltd	Япония	26	23000	Промышленность
5	General Electric	США	30	20700	Промышленность
6	The Offshore Group	США	3	16590	Поддерживающие услуги
7	Takata	Япония	10	15800	Автоматизированные услуги
8	Sanmina-SCI	США	7	12110	Электроника
9	Thomson	США	6	10874	Электроника
10	Philips Electronics	Нидерланды	11	10575	Электроника

Источник: 100 Top Maquilas. [http:// www.maquilaportal. com/](http://www.maquilaportal.com/)

В первой «сотне» ведущих компаний-макиладорас присутствуют пять компаний Мекси-

ки, основные показатели деятельности которых, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Мексиканские компании-макиладорас, присутствующие в группе Макиладорас-100, конец января 2006 г.

Место	Компания	К-во занятых	К-во предприятий	Отрасли
28	American Industries	5432	23	
43	Nova Link	3515	8	
45	Intermex Manufactura	3100	14	
71	Pulidos Industriales	2034	1	Металлообработка
85	Agricola La Grana	1500	1	продовольствие

Источник: 100 Top Maquilas. [http:// www.maquilaportal. com/](http://www.maquilaportal.com/)

Ведущие отрасли производства в рамках компаний-макиладорас – электроника, автоматизация, полупроводники, поддерживающие услуги, производство офисного оборудования. Среди других отраслей можно выделить производство медицинского оборудования и техники, текстильной продукции, пластмасс.

Предприятия макиладорас доказали эффективность функционирования динамичными показателями экономического развития. Хотя рост объемов производства и экспорта характерен для всего периода существования этих предприятий, но наиболее динамичным он стал после вступления в силу соглашения НАФТА,



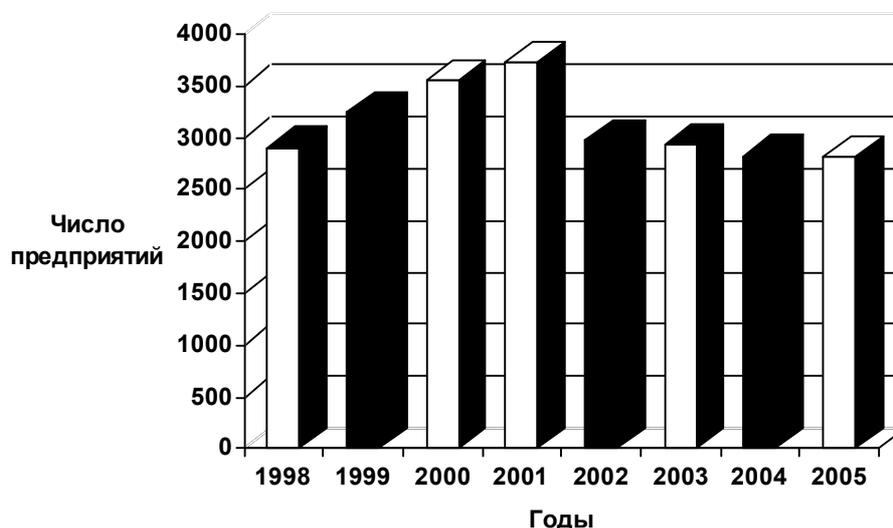
т.е. с 1994 г. Многие эксперты считают, что наиболее высокие темпы роста производства, экспорта и занятости приходятся на период с 1994 г. Всего за последнее десятилетие было создано рабочих мест в макиладорас в размере более 1 млн человек. За 1998-2001 гг. количество занятых в рамках всех макил возросло с 989 тыс. человек до 1264 тыс. человек, но затем снизилось до 1064 тыс. человек в 2002 г. (причина связана с сокращением количества предприятий), впоследствии рост продолжился и достиг 1169

тыс. человек в 2005 г. Из числа всех занятых 60% составляют женщины. Количество занятых в рамках одной компании-макиладора варьируется от менее 1 тыс. человек до более 60 тыс. человек. Уровень оплаты труда практически не изменился за 2000-е годы, составляя 1,88 долл./час в 2000 г. и 1,87 долл./час в 2005 г.

Общее количество предприятий увеличилось с 2902 до 3730 за 1998-2001 гг., но затем стало снижаться и составило 2860 в 2005 г. (см. рисунок 1).

Рисунок 1

Динамика количества предприятий-макиладорас Мексики, 1998-2005 гг.



Источник: Составлено по данным, приведенным на [http:// www.maquilaportal.com/](http://www.maquilaportal.com/)

На долю макиладорас приходится более трети мексиканского экспорта в течение последних 10 лет, в абсолютном выражении объем экспорта составляет 220,5 млрд долл. За 1998-2005 гг. объем импорта сырья для нужд макиладорас возрос с 10,36 млрд долл. до 18,99 млрд долл. Объем валовой продукции, произведенной на макиладорас, увеличился с 83 млрд долл. до 105,4 млрд долл. за 2000-2005 гг.

В целом, в Мексике официально зарегистрировано шесть свободных экономических зон как зон свободной торговли или свободных портов, и 2860 макиладорас вдоль мексикано-американской границы. Зоны свободные торговли размещены в Коатсокоалос, Салина Крус,

Баха Пенинсула, Санора, Кинтана Роо, Чихуахуа. Зоны находятся в государственной собственности, выведены за пределы национальной таможенной территории. Главными формами льгот, предоставляемыми инвесторам, являются сниженная ставка НДС, освобождение от акцизных сборов, сниженная ставка на подоходный налог и на собственность, освобождение от таможенного обложения экспорта и капитального оборудования, отсутствие импортных лицензий, сниженные ставки на лизинг. Из числа других преимуществ следует выделить ускоренную процедуру таможенной очистки, отсутствие ограничений в отношении экспорта.



Одним из основных эффектов функционирования мексиканских СЭЗ, прежде всего макиладорас, является стимулирование экспорта, когда на СЭЗ приходится 45% национального экспорта; стимулирование притока зарубежных инвестиций (объем накопленных иностранных инвестиций составил 630 млн долл. на начало 2005 г.¹¹; создание промышленных производств; содействие занятости, повышение уровня экономического развития региона.¹²

Мексиканский опыт формирования промышленно-производственных зон в форме производственных предприятий макиладорас был успешно применен на Тайване, Маврикии, во Вьетнаме и в других развивающихся странах. Так, в Коста-Рике такие зоны получили название *empresas de perfeccionamiento* (127), в Тринидад и Тобаго – зоны одного предприятия (*single entity zones*), на Гаити – макилы (*maquila*), в Сенегале (52) и на Мадагаскаре (180) – предприятий-франко (*enterprises franchises*).

Примечания:

¹ Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала. Инвестиционная политика зарубежных стран. - М.: Экономистъ, 2004.- с. 288.

² Meng Guangwen. The Theory and Practice of Free

Economic Zones: A Case-Study of Tianjin, People's Republic of China. – Beijing, 2003. - p.108

³ Free Trade Zone and Port Hinterland Development. UNESCAP, 2005.- p.5.

⁴ Op.cit. – p.18.

⁵ Op.cit. – p.24.

⁶ Meng Guangwen. The Theory and Practice of Free Economic Zones: A Case-Study of Tianjin, People's Republic of China. – Beijing, 2003. - p.43.

⁷ McGilvray G. Enhancing the Foreign-Trade Zones Program for Small and Medium Sized Enterprises. USA, May 2004. – p.6.

⁸ Mexico's Maquiladora Decline Affects US-Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in Part on Mexico's Actions. July 2003. GAO Publication 03-891. Washington, 2003.- p. 41.

⁹ McGilvray G. Enhancing the Foreign-Trade Zones Program for Small and Medium Sized Enterprises. USA, May 2004. – p.5-6.

¹⁰ Incentives in Maquilas. [http:// www.maquilaportal.com/](http://www.maquilaportal.com/)

¹¹ ILO Database on export processing zones, 2005. – p.4.

¹² Promotion of Port Investments and Model of FTZ in Northeast Asia. – Japan, China. – 2006. - P.117.



И.И. Кретов

Внешнеторговое дело: учебное пособие.

– М.: Издательство “ДиС”, 2006. – 400 с.

В книге подробно рассматриваются вопросы, связанные с подготовкой и проведением внешне-торговых операций, сделок, осуществлением валютно-финансовых операций по внешнеторговым контрактам. Приводятся практические примеры внешнеторговых контрактов; торговые термины "Инкотермс".

Пособие предназначено для руководителей, экономистов, деловых людей, сотрудников предприятий, компаний, юристов, связанных с внешнеторговой деятельностью, студентов экономических вузов, курсов по внешнеэкономической деятельности, а также для всех читателей, которые желают познать основы и историю внешнеторгового дела.
