

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОПЫТ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Маргарита Константиновна ПЕРОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра североамериканских исследований,  
Институт мировой экономики и международных отношений РАН  
mkperova@yandex.ru

### История статьи:

Принята 20.05.2015  
Одобрена 04.06.2015

УДК 339.924

### Ключевые слова:

Североамериканская зона  
свободной торговли, прямые  
иностраные инвестиции,  
либерализация, стратегия

### Аннотация

**Предмет и тема.** Тенденция к усилению роли инвестиционной составляющей в региональных соглашениях все более отчетливо проявляется в современном мире. Большинство стран стремятся привлечь прямые иностранные инвестиции для укрепления производственного потенциала, и участники многих таких соглашений стали включать инвестиционную главу в содержание договора.

**Цели и задачи.** В центре внимания авторского исследования 20-летний инвестиционный опыт Североамериканской зоны свободной торговли. Исследование этого опыта подразумевает анализ специфики подхода к регулированию прямых иностранных инвестиций, особенностей инвестиционных взаимосвязей, а также некоторых последствий их развития в рамках зоны свободной торговли.

**Методология.** Проведенное исследование базируется на научных публикациях зарубежных ученых, статистических материалах ведущих международных организаций, а также Бюро экономического анализа США.

**Результаты.** Рассматривая положения, относящиеся к торговле, которые во многом определяют принятие инвестиционного решения (предоставление преференциального доступа на рынки стран — членов Североамериканской зоны свободной торговли путем устранения торговых барьеров), а также нормы регулирования иностранных инвестиций, автор подчеркивает доминирующее влияние мер либерализации и сужение сферы вмешательства государства. Этому подходу в целом отвечает и система инвестиционных связей, выстроенная компаниями США, в частности, в автомобильной промышленности, где региональные цепочки добавленной стоимости протянулись вдоль американо-мексиканской границы.

**Выводы и значимость.** Анализ позитивных и негативных аспектов таких взаимосвязей позволяет сделать вывод об особой роли стратегии ведущих автомобильных компаний США. Эта стратегия преобразовала Мексику в динамично развивающуюся экспортную платформу, но взаимосвязи с местными производителями пока не претерпели существенных изменений.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли (The North American Free Trade Agreement, NAFTA) стало первым региональным договором, объединившим представителей развитых стран (США, Канада) и развивающегося мира (Мексика). NAFTA уже имеет 20-летнюю историю, и накопленный практический опыт вполне позволяет проанализировать результативность принятых мер<sup>1</sup>. Этот опыт крайне важен и в связи с применением ряда положений NAFTA как основы для разработки последующего поколения договоров.

В исследовании инвестиционного аспекта NAFTA представляется важным выделить специфику подхода к регулированию прямых иностранных

инвестиций, рассмотреть особенности и некоторые последствия развития инвестиционных взаимосвязей в рамках NAFTA.

### *Специфика подхода к регулированию прямых иностранных инвестиций в рамках NAFTA.*

Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли во многом формировалось под влиянием неолиберальных политических рецептов того времени, отдававших предпочтение рыночным силам, устранению барьеров на пути движения торговых и инвестиционных потоков. Основной целью соглашения становится либерализация торговли товарами и услугами, а также существенное увеличение инвестиционных возможностей на территории стран — членов соглашения (ст. 102).

<sup>1</sup> Соглашение вступило в силу 01.01.1994.

Соглашение состоит из 22 глав и 8 разделов [1].

Тесная взаимосвязь торговли и инвестиций, ее особая природа в современных условиях глобализирующейся мировой экономики определили комплексный подход к регулированию торговли и инвестиций в NAFTA. Целевое назначение подобной интеграции мер — извлечение выгоды из крупных рынков, формирующихся под влиянием либерализации торговли, которая стимулирует и либерализацию иностранных инвестиций.

Исходно важную роль в реализации такого комплексного подхода играет предоставление преференциального доступа на рынки стран — членов NAFTA путем устранения тарифных и нетарифных барьеров (гл. 3). Эти меры позволяют потенциальным инвесторам значительно снизить стоимость затрат на ведение бизнеса и расширить международный обмен промежуточными товарами, связанный с инвестиционной деятельностью. Формирование крупного регионального рынка подталкивает и рост спроса, а значит, открываются новые возможности экономии за счет масштабов производства и расширения сфер деятельности. Благодаря эффекту масштаба, создаваемому дополнительным спросом, можно рассчитывать и на увеличение прибыли.

В течение 10 лет большинство тарифов и квот в рамках NAFTA были отменены, а возможность доступа на рынок более широкий для торговли товарами и услугами, нежели рынок одной страны, становится мощным стимулом для иностранных инвестиций.

Дополнили эти меры и правила происхождения, которые содержат критерии, определяющие долю региональных компонентов в той или иной продукции для получения торговых льгот в рамках соглашений (гл. 4). В частности, этот показатель в производстве автомобилей, легких грузовиков, двигателей и трансмиссий зафиксирован в соглашении на уровне 62,5%, а для деталей и компонентов — 60%.

Предоставление торговых льгот NAFTA при условии соблюдения правил происхождения делает региональный рынок более привлекательным для инвесторов из третьих стран. К тому же в данном случае открывается и свободный доступ на крупный американский рынок. Поддерживая расширение производственных мощностей со значительной степенью переработки продукции, эти правила также стимулируют и вертикальную интеграцию.

Либеральная направленность соглашения определила специфику подхода к регулированию собственно иностранных инвестиций. Основные инвестиционные положения NAFTA содержатся в гл. 11 соглашения.

Исходно важным в данном подходе является толкование термина «инвестиции», по сути подразумевающее широкий спектр инвестиционных потоков, подпадающих под защиту соглашения, что, безусловно, способствует их дальнейшему увеличению. Это определение включает предприятие, ассоциируемые с ним ценные бумаги, вложения, позволяющие собственнику участвовать в доходах предприятия, материальные и нематериальные активы, приобретенные и используемые на цели бизнеса, затраты по контрактам «под ключ» и строительным контрактам, некоторые виды портфельных вложений и т.д. (ст. 1139).

Соглашением предусмотрено предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования инвесторам стран — членов NAFTA, а также третьей стороне как в стадии допуска инвестиций, так и после их учреждения. В отношении стран — членов NAFTA следует применять тот режим, который является более льготным (ст. 1102, 1104).

Важнейшей характеристикой либерального подхода является запрет на требования к показателям хозяйственной деятельности (ст. 1106). Эти меры действуют в отношении доли национального компонента, ограничений стоимостного или количественного объемов импорта, увязывания внутренних продаж с уровнем экспорта или доходами в иностранной валюте и т.д. Отменены ограничения, связанные с национальной принадлежностью управляющих высшего звена (ст. 1107), а также максимально возможная доля собственности, принадлежащей иностранному инвестору (ст. 1102).

Либерализации подверглась и сфера государственных закупок. В соответствии с принципом национального режима и недискриминации компании из стран — членов NAFTA получили возможность конкурировать на равной основе с национальными компаниями.

Разрешен также свободный перевод средств, включая свободно конвертируемую валюту, без задержек, по рыночному обменному курсу на дату перевода (ст. 1109).

Гарантии защиты инвестиций зафиксированы в таких нормах, как предоставление национального режима

и режима наибольшего благоприятствования, а также минимального стандарта режима, предписываемого международным правом, в основе которого справедливый и равноправный подход, обеспечение всесторонней защиты и безопасности (ст. 1103). Экспроприация и национализации инвестиций возможны, если стороны делают это в интересах государства, на недискриминационной основе, в законном порядке, в соответствии с принципом национального режима, а также с выплатой компенсации (ст. 1110).

Основные положения о защите инвестиций дополняет система урегулирования споров. Важнейшую роль в этой системе играет право оспаривания и компенсации частным инвесторам потерь в результате действий государства. В качестве первого шага к разрешению спорных вопросов между иностранным инвестором и государством рекомендуются консультации и переговоры. Если эти методы оказываются неэффективными, инвестор может искать защиту в международном арбитраже под эгидой Международного центра по урегулированию споров (World Bank's International Centre for the Settlement of Investment Disputes, ICSID) или созданном в соответствии с Арбитражными правилами Комиссии ООН по праву международной торговли (UNCITRAL Arbitration Rules). Арбитражное решение обязательно для всех сторон, участвующих в процессе. Инвестор также может обращаться в национальные суды.

Именно в условиях сильной инвестиционной защиты NAFTA, во многом обеспеченной рамками определения инвестиций, процесс урегулирования инвестиционных споров между частными инвесторами и государством вызвал заметный рост судебных разбирательств<sup>2</sup>. Так, США уже столкнулись с предъявлением более 20 подобного рода исков в рамках NAFTA.

Порой весьма ощутимы и последствия урегулирования таких споров. В частности, Мексика, проиграв апелляцию, была вынуждена выплатить американской Metalclad 16,7 млн долл., что весьма обременительно для развивающейся страны.

Вместе с тем формирование общего инвестиционного пространства сопровождается и введением системы мер, которые позволяют увязать интересы отдельных стран. К этим мерам относится такой гибкий механизм, как исключения, на основе которых

формируется «негативный лист», включающий выведенные из сферы применения соглашения отрасли и видов деятельности, где иностранные инвестиции запрещены, ограничены или подчиняются определенным условиям.

Соглашением предусмотрена также поддержка мер против антиконкурентной деловой практики (гл. 15). Подтверждая право устанавливать как частные, так и государственные монополии, соглашение при этом накладывает и ряд ограничений. Так, участвующая сторона должна гарантировать совместимость действий монополии, государственной или принадлежащей частному капиталу, с обязательствами в рамках NAFTA; действовать исключительно с учетом коммерческих соображений; обеспечивать недискриминационный режим; не использовать свое монопольное положение для осуществления антиконкурентной практики на немонополизированном рынке. Вопросы конкуренции исключены из процедур урегулирования споров, предусмотренных рамками соглашения.

Вместе с тем соглашение выстроено фактически без учета асимметрии в экономике стран-членов и, соответственно, специфики такой развивающейся страны, как Мексика. Заметно ограничены и возможности принимающей страны гибко регулировать доступ иностранных компаний.

Есть также проблемы с соблюдением баланса между потенциалом соглашения по привлечению потоков прямых иностранных инвестиций и способностью стран осуществлять политику в области промышленного развития. Устранение тарифов фактически означает отказ от инструментов, играющих существенную роль в проведении такой политики. Под запретом и требования к показателям хозяйственной деятельности, которые способствуют развитию производственных взаимосвязей с более сильными партнерами по соглашению. Негативно влияет на поддержку национальных компаний государством и либерализация в сфере государственных закупок.

Таким образом, отчетливо обозначенные в соглашении такие приоритеты, как либерализация инвестиционного режима, предоставление свободы действий компаниям, формирование открытой для конкуренции среды, сопровождается и явное сужение сферы вмешательства государства.

**Особенности развития инвестиционных взаимосвязей в рамках NAFTA.** Гарантируя

<sup>2</sup> См. подробнее работу [2].

определенность, стабильность и предсказуемость, положения NAFTA дали новый импульс развитию инвестиционных взаимосвязей в североамериканском регионе. В 1994–2013 гг. прямые инвестиции США в Мексику выросли в 6,2 раза, с 16,4 млрд до 101,5 млрд долл., в Канаду — в 5 раз, с 72,8 млрд до 368,3 млрд долл. Нетто-позиция США для Мексики (прямые иностранные инвестиции из США в Мексику минус прямые иностранные инвестиции Мексики в США) изменилась с 14,2 млрд до 83,9 млрд долл., а для Канады — с 29,6 млрд до 130,4 млрд долл.<sup>3</sup> Объем накопленных прямых иностранных инвестиций Канады в Мексике составляет в настоящее время около 6 млрд долл.

Сложившуюся модель взаимосвязей в инвестиционном пространстве NAFTA можно охарактеризовать как американоцентричную. Подобная особенность продиктована не только различиями в потенциале стран, но и продолжительностью формальных рамок других соглашений. Так, с 1965 г. действует канадо-американский договор о торговле автомобилями (U.S.-Canada Automotive Products Agreement), с 1987 — соглашение о зоне свободной торговли (U.S.-Canada Free Trade Agreement, FTA).

Формирование благоприятной среды для торгово-инвестиционных взаимосвязей стимулировало динамичное развитие региональных производственных систем, которые во многом и определили специфику роли прямых иностранных инвестиций в экономической интеграции Североамериканского региона. Такие системы представляют собой организацию и распределение производственных операций, объединенных в структуру, называемую цепочкой создания добавленной стоимости, основными звеньями которой являются разработка технологий, собственно производство, распределение и маркетинг.

Производственно-сбытовые цепочки преимущественно получили развитие в таких отраслях экономики, как электроника, производство одежды и текстиля, аэрокосмическая, автомобильная. В частности, создание новой модели делового самолета среднего класса The Learjet 85 (Bombardier, Канада) было рассредоточено по следующим этапам и местам: исследования и разработки — Монреаль, производство двигателя — Торонто, крыла — Белфаст, производство секций фюзеляжа, сборка крыла, проводка — Керетаро (Мексика).

<sup>3</sup> Рассчитано по Survey of Current Business. URL: <http://www.bea.gov/scb/>.

Для конечной сборки был выбран завод в Уичито (Канзас, США).

Подобное размещение отдельных элементов такой цепочки позволяет компаниям эффективно использовать преимущества той или иной страны в технологиях, ресурсах, издержках и т.д. В свою очередь страна, включенная в эти цепочки, также получает шанс расширить свое участие в международном разделении труда. Так, если в 1995 г. Мексика не осуществляла экспортных поставок в аэрокосмической отрасли, то в 2014 г. их объем уже достиг 4,7 млрд долл. [3].

Пожалуй, наиболее серьезной географической и функциональной трансформации подверглась автомобильная промышленность. Поскольку интеграция между Канадой и США в этой отрасли уже существовала, на первый план в оценке влияния NAFTA вышли инвестиционные взаимосвязи США и Мексики.

Нормы регулирования NAFTA, безусловно, усилили комбинацию традиционных для Мексики преимуществ в дешевой рабочей силе и географической близости к США. Однако интеграция Мексики в производственную систему этой страны, ранее представленная в макиладорас, приобретает и новые особенности.

Ключевую роль в данном случае сыграли изменения в корпоративной стратегии компаний<sup>4</sup>. Эти изменения отчасти были вызваны усилением давления со стороны иностранных конкурентов, заметно потеснивших на внутреннем рынке США американские компании. Однако главным стимулом перемен было стремление извлечь максимальные выгоды, которые производители видели в растущей стандартизации моделей, экономии на масштабах и снижении издержек. Вполне закономерным в связи с этим становится переход к разработке общей платформы для разных моделей. При этом подразумевалась и адаптация стратегии применительно к рынкам развивающихся стран (Мексика в их числе). Подобный подход позволял решить такие проблемы этих рынков, как неэффективные масштабы и неустойчивый спрос.

Параллельно менялась и природа самой производственно-сбытовой цепочки, где важнейшую роль сыграли изменения во взаимосвязях компаний с поставщиками. Заметно усилилась роль поставщиков в технологических разработках, обозначился явный сдвиг в направлении предложения узлов и блоков,

<sup>4</sup> См. подробнее работу [4].

нежели отдельных компонентов, ужесточались и требования к поставщикам, широкое распространение получили системы контроля качества и «точно в срок». Вполне логичным в связи с этим выглядит переход к долговременным взаимосвязям с поставщиками, причем в любых географических точках. Возможности производителей компонентов из развивающихся стран выглядели в этих условиях явно ограниченными.

Открыв свою экономику в рамках NAFTA и получив поддержку со стороны американских компаний, Мексика, таким образом, определила и траекторию развития своей отрасли — в направлении более тесной интеграции в производственно-сбытовую цепочку автомобильной промышленности США.

Определяющим экономическим фактором в стратегии этих компаний стала низкая стоимость трудовых затрат в Мексике — менее 2 долл. в час, что составляло около 15% среднего уровня зарплат в обрабатывающей промышленности Канады и США в тот период. Дополнили это преимущество и перспективы укрупнения рынков, поскольку условия NAFTA позволяли организовать производство автомобилей для региона в целом вместо многочисленных моделей для конкретного рынка. Расширение географии производства в рамках NAFTA открывало также хорошие возможности варьировать размещением операций при выполнении трудоемких видов работ.

Уже первые результаты повышения эффективности были вполне убедительны и подстегнули большую тройку (Big Three — Chrysler, Ford, General Motors) к новым вложениям. В течение 1996 г. прямые иностранные инвестиции в автомобильную промышленность Мексики приблизились к 3 млрд долл., что в 8 раз превышало их уровень в остальной экономике [5].

Прямые иностранные инвестиции становятся мощнейшим катализатором перемен. Реализация экспортоориентированной стратегии, в фокусе которой был американский рынок, сопровождалась модернизацией действующих предприятий и открытием новых, применением современных технологий и новых систем организации труда. Базой для реализации данной стратегии стали традиционные промышленные зоны, расположенные в приграничных северных районах, а также штаты в центре страны (Агуаскальентес, Пуэбла), где автомобилестроение стало развиваться особенно быстро.

Современные сборочные предприятия являются главной движущей силой успеха мексиканской автоиндустрии. Здесь разместили свои сборочные и производственные мощности такие мировые лидеры, как General Motors, Chrysler, Ford, Toyota, Nissan, Honda, Volkswagen и др. Производители грузовиков представлены Scania, Mercedes Benz-Freightliner, Volkswagen и Isuzu. На территории страны расположено свыше 20 сборочных предприятий в 16 штатах, на которых собирается более 40 марок грузовых и легковых автомашин.

Традиционно в фокусе Мексики недорогие компактные седаны. Однако с растущим уровнем квалификации рабочей силы появились и возможности производить здесь автомобили класса «люкс». Так, Daimler AG — производитель Mercedes-Benz и японская Nissan Motor Corporation объявили о совместных инвестициях в объеме 1,6 млрд долл. в новое предприятие в Агуаскальентес, где будут производиться Nissan Infiniti luxury и Mercedes.

В стремлении повысить конкурентоспособность иностранные компании аккумулируют в Мексике и новые технологические возможности. В частности, **программа инвестиций General Motors стоимостью 691 млн долл. ориентирована на создание в Мексике производства для изготовления экономичных силовых агрегатов. Новые проекты осуществляются компанией и в рамках стратегии по повышению топливной эффективности автомобилей.**

Преимущество в низких издержках инвесторы совмещают с высоким уровнем производительности. Согласно оценкам McKinsey Global Institute, в настоящее время производительность на сборочных предприятиях Мексики достигает 80% среднего уровня США [6].

Важнейшим индикатором фрагментации производства в автомобильной промышленности является внутриотраслевая торговля деталями и компонентами. Согласно оценкам, на 80–90% торговля США с североамериканскими партнерами является внутриотраслевой [7]. Разбивка торговли на детали и компоненты предполагает, что они поставляются из США в Мексику для дальнейшей обработки и затем отправляются назад в США, например, в виде модулей.

Значительные перемены в этом сегменте стимулировало расширение сборочных операций. Вслед за производителями в Мексику пришли и

крупнейшие поставщики. К настоящему времени здесь разместили свои мощности 89 из 100 ведущих мировых компаний, в том числе американская Delphi, канадская Magna International Inc., немецкие Benteler International и German Metal Stamping Company и др. Современные предприятия отличает высокая производительность труда, а численность занятых там обычно составляет более 500 чел. В частности, компании Magna принадлежит 29 предприятий, где сосредоточено более 24 тыс. чел.

Производство автозапчастей также включает и традиционных игроков. Так, 80% мексиканских поставщиков имеют в своем штате не более 10 чел. и низкую производительность труда. На таких операторов приходится 40% занятых в этом секторе и 30% поступлений [6].

Общее количество поставщиков в Мексике приближается к 3 000, сосредоточены они в 24 штатах. В данном сегменте представлены позиции по всем уровням поставщиков. Как правило, производители автомобилей напрямую работают с поставщиками первого уровня — Tier 1 (детали двигателя, рулевое управление и подвеска системы кондиционирования воздуха, электронные компоненты), которых обеспечивают поставками занятые на втором уровне — Tier 2 (ковка, штамповка деталей, обработка на станках). Третий уровень — Tier 3 снабжает сырьем и основными материалами предыдущий. Поставщики Мексики преимущественно сосредоточены на Tier 2, Tier 3, а также послепродажном обслуживании.

Если раньше в производстве деталей доминировали жгуты, обивка, глушители и выхлопные трубы, то теперь выпускаются двигатели внутреннего сгорания, масла и смазки, турбины двигателя и трансмиссии, электрическое и электронное оборудование, системы рулевого управления и детали подвески, детали тормозной системы, в общей сложности более 2,5 тыс. наименований. При этом выигрыш в снижении издержек весьма существенный. В Мексике по сравнению с США и еще девятью странами затраты на изготовление деталей ниже на 13%, в случае деталей из пластика — на 19,4%, из металла — на 19,5% [8].

Подобные результаты, безусловно, способствуют и укреплению конкурентных позиций страны. Каждый сделанный в США автомобиль включает детали, произведенные в Мексике, стоимостью более 4 000 долл., тогда как показатель для Канады не превышает 1 500 долл. против максимума этой страны, зафиксированного в 2010 г., — 1 980 долл. [9].

В последнее время более заметным стало внимание ведущих компаний к функции НИОКР. Ряд производителей, включая Nissan, Ford, Chrysler, Volkswagen и GM, учредили свои новые подразделения — центры, занимающиеся проектно-конструкторскими разработками. В частности, в поле зрения Ford Engineering и Design Center/Mexico City автомобильные системы, Chrysler Engineering и Design Center/Mexico City — повышение эффективности использования топлива.

Деятельность этих центров сосредоточена на решении конкретных задач, в основном связанных с адаптацией продуктов и процессов к местным условиям. Специфика стратегии компаний, ориентированная на снижение издержек в трудоемких процессах, в целом не предусматривает применения высококвалифицированного сложного труда. Необходимая поддержка по линии НИОКР осуществляется компаниями США преимущественно в стране базирования<sup>5</sup>. Во многом именно поэтому инженерам, которых теперь Мексика выпускает больше, чем Германия, в условиях интенсивно растущей отрасли трудно устроиться на работу. Так, в беседе с корреспондентом The Washington Post один из студентов National Polytechnic Institute отметил, что многие компании в Мексике не хотят нанимать инженеров, которые занимаются инновациями, они хотят нанимать техников [11].

Ситуацию усугубляют и крайне низкие расходы на НИОКР в стране. Так, в 2013 г. на исследования и разработки было выделено 0,5% ВВП Мексики, тогда как в Бразилии этот показатель составил 1,3% [12].

Вместе с тем упомянутые подразделения НИОКР, а также ряда других компаний появились в центральном районе страны, где в рамках Мехико Сити, штата Мехико и штата Пуэбла функционирует один из наиболее развитых в стране автомобильных кластеров. Этот регион лидирует в стране по уровню образования, выданным патентам, показателям исследовательской работы в университетах. Имеется и крупнейшая база поставщиков — в трех штатах сконцентрировано 30% компаний. Размещение центров НИОКР в данном случае позволяет предположить и корректировку подхода иностранных производителей в пользу использования более широкого комплекса факторов, повышающих конкурентоспособность компаний, нежели низкая стоимость трудовых затрат.

<sup>5</sup> См. подробнее работу [10].

С превращением спроса в важный фактор роста автомобильной промышленности стала развиваться и розничная сеть по продаже автомобилей. В настоящее время дилерская сеть Мексики насчитывает около 2 000 компаний-дилеров, которые работают с производителями 30 ведущих марок автомобилей. Распространено и применение модели увеличения продаж дилерской сетью на франшизной основе.

Такая сеть становится важнейшим каналом расширения присутствия компаний третьих стран на американском рынке. Решая эту проблему, в частности, японская Nissan выбрала в качестве своих посредников крупнейшие группы дилеров Мексики: Grupo Autofin Mexico, Grupo Autocom, Automotores Soni SA de CV и стала оказывать им помощь в приобретении дилерской сети в США. Замысел предусматривал и вполне определенную географию будущих операций — южные штаты США — Калифорния и Техас, где широко представлено испаноязычное население. Планы компании выглядят многообещающими — повысить долю на внутреннем рынке США с нынешних 7,7 до 10% к 2017 г.

Анализ изменений в автомобильной промышленности Мексики позволяет предположить, что отрасль находится в процессе перехода от центра сборочных операций к интегральной части цепочки добавленной стоимости. В настоящее время на этот сектор приходится 4% ВВП страны, 20% продукции обрабатывающей промышленности [13]. По производству автомобилей Мексика в 2014 г. вышла на 7-е место в мире.

Увеличение производства способствовало и расширению экспортных возможностей. Доля данной отрасли в экспорте страны достигла 23%, а в мировом показателе Мексика переместилась на 4-е место. Соединенные Штаты остаются важнейшим направлением мексиканского экспорта. Согласно оценкам 2013 г., сюда поступило почти 70% всего объема экспорта автомобилей и 90% произведенных в Мексике автозапчастей. Экспортные поставки автомобилей в Канаду составляют в среднем около 3%.

Вполне закономерным результатом успешного развития отрасли стал и приток иностранного капитала, а открытая для конкуренции среда его только стимулировала. В 1999–2013 гг. прямые иностранные инвестиции в мексиканскую автомобильную промышленность составили 32,2 млрд долл., а их годовой приток в 2013 г. поднялся

до 3,5 млрд долл. [14]. Лидерами по объему накопленных вложений в этой отрасли остаются американские компании General Motors и Ford.

Укрепились и позиции Мексики в рамках NAFTA. В 2007–2014 гг. доля этой страны в производстве легковых автомобилей выросла с 13 до 20%, тогда как доля Канады упала с 17 до 13%, а США — с 70 до 67% [15].

Снижение последних двух показателей отчасти было связано с последствиями финансового кризиса 2007–2009 гг. В случае Канады заметную роль сыграло укрепление канадского доллара и высокие издержки. Причины такого повышения, как правило, связывают с отставанием в росте производительности труда, которое в свою очередь стало следствием недостаточного объема вложений в производство машин и оборудования, а также в НИОКР. В последние годы в Канаде не было построено ни одного сборочного предприятия, тогда как в Мексике — семь. В 2014 г. автопроизводители объявили о вложениях в объеме 10 млрд долл. в США, 7 млрд — в Мексику и только 750 млн долл. предполагалось направить в Канаду [16].

На фоне ослабления позиций Канады конкурентоспособность Мексики явно усиливалась. Преимущество почти в пятикратной разнице в уровне почасовой оплаты труда (7,8 долл. в Мексике против 36,6 долл. — в Канаде и 37,4 долл. — в США) [17] Мексика дополнила 13 соглашениями о свободной торговле, которые открыли доступ на рынки 45 стран. Уже почти 30% экспорта автомобилей, сделанных в этой стране, направляется на рынки третьих стран. Заметно усовершенствовалась транспортная инфраструктура, включающая 65 морских портов. Активизировалась и роль Мексики как страны ниапоринга (nearshoring). Рост заработной платы в Китае и появившаяся разница с мексиканским уровнем в 20% стимулировали перевод ряда операций в приграничные районы Мексики. В основном это затронуло производство малогабаритных автомобилей.

Однако для Канады американоцентричная стратегия остается неизменной — 97% канадского экспорта направляется в страны NAFTA и преимущественно в США. Перспективы улучшения ситуации в Канаде эксперты в основном связывают с договоренностями с профсоюзом The Canadian Autoworkers Union о замораживании заработной платы и ее уменьшении для вновь нанятых рабочих, а также начавшимся понижением канадского доллара, что, вероятно, позволит стране выйти на уровень издержек ниже

американского и сохранить свою долю на рынке NAFTA.

Вместе с тем эксперты также отмечают, что, сделав большой шаг в росте производительности, сборочные предприятия Мексики по качеству сборки нередко уступают Канаде [5]. Далеко не всегда за счет низких издержек Мексика выигрывает и сравнение с Китаем, где сложившаяся цепочка поставок в целом отличает более высокий уровень развития взаимосвязей. В Мексике по-прежнему есть проблемы со слабой базой поставщиков, некоторые материалы доступны с трудом, многим поставщикам недостает квалифицированного персонала.

### К оценке некоторых последствий NAFTA

В целом устойчивый рост взаимных инвестиционных потоков свидетельствует об успешной реализации NAFTA в части инвестиций. Устранение торговых барьеров привело к значительному расширению цепочек поставок и позволило снизить издержки. В Североамериканском регионе фактически сформировалась объединенная производственная платформа. В среднем 40% американского импорта из Мексики состоит из добавленной стоимости, первоначально произведенной в США, в случае Канады данный показатель достиг 25%, тогда как для Китая — лишь 4% [18].

В рамках совместного производства была создана и хорошая основа для укрепления конкурентных позиций. Так, рост производительности в Мексике ведет к уменьшению стоимости продуктов, сделанных из американских деталей, что делает ее более привлекательной в сравнении с продукцией конкурентов, следовательно, увеличивает продажи.

Высокая эффективность интегрированных производственных цепочек способствовала и изменению структуры экспорта в пользу товаров с более высокой добавленной стоимостью. В частности, экспорт обрабатывающей промышленности Канады почти утроился с 1990 г., а ведущие позиции в нем заняли транспортные средства, компьютеры и электроника, станки.

Поскольку общая инвестиционная картина складывается под влиянием комплекса факторов, влияние NAFTA на инвестиционные потоки сложно изолировать. Оценивая ситуацию за первое десятилетие, Всемирный банк пришел к выводу, что прямые иностранные инвестиции в Мексику на 40% были бы ниже без NAFTA [19].

Через размещение современных производственных мощностей, активизацию торговли, в условиях открытой для конкуренции среды прямые иностранные инвестиции оказали заметное влияние на мексиканскую экономику. Рост автомобильной отрасли, безусловно, символизирует позитивные аспекты влияния NAFTA.

Вместе с тем важнейшим следствием экспортоориентированной стратегии компаний стала высокая доля в экспорте Мексики добавленной стоимости, произведенной за рубежом. В начале текущего десятилетия эта доля достигла в Мексике 47%. В Бразилии, идущей по пути замещения импорта, данный показатель почти в два раза ниже — 21% [12]. Таким образом, активизация участия в производственно-сбытовой цепочке не сопровождалась заметным ростом отечественной добавленной стоимости. Мексика удерживает лишь ее небольшую часть, что говорит и об ограниченном вкладе такой цепочки в ВВП страны.

Сложившаяся ситуация во многом является результатом слабого развития местных производственных связей. Согласно оценкам McKinsey Global Institute, 70% стоимости экспорта по линии сборочного производства и автозапчастей базируется на импортных компонентах [6]. Таким образом, трансформация отрасли в динамично развивающуюся экспортную платформу не вызвала ожидаемой цепной реакции передачи технологий в этой стране.

Неизбежным следствием такой стратегии стала и относительно небольшая отечественная автомобильная промышленность, которая представлена компаниями DINA Camiones S.A. (автобусы и грузовики), Vehizero (грузовики гибридного типа), а также Mastretta design (спортивные легковые автомобили).

Заметный рост в 1994–2013 гг. накопленного объема прямых иностранных инвестиций в ВВП Мексики с 7,2 до 30,9% пока не преобразовался в существенное увеличение доли валовых внутренних капиталовложений в ВВП страны. Этот показатель в текущем десятилетии достиг 21%, что ниже уровня в 25%, который необходим для ускорения роста в развивающихся странах со средним уровнем дохода [20].

Но есть и признаки перемен. Поставщики, непосредственно связанные с компаниями, которые обслуживают индустриальные парки

или промышленные кластеры, добиваются более высокой производительности, нежели фирмы вне этих связей. Хорошие результаты приносит и практика сотрудничества, в частности, компании Ford с поставщиками, ранее работавшими на предприятия, а затем организовавшими свои фирмы в рамках макиладорас.

Примечательной чертой действующего соглашения стала и активизация инвестиционной деятельности Мексики в северном направлении своих границ. Начав с ничтожно малых сумм в 1,2 млрд долл., Мексика в начале этого десятилетия приблизилась к 13 млрд долл. Основными сферами приложения прямых иностранных инвестиций в США стали производство цемента, хлебных изделий, молочные хозяйства и розничная торговля.

Укрепление взаимосвязей выгодно для обеих сторон. Передавая часть операций Мексике, США расширили для себя возможности фокусироваться на решении сложных задач по сбору готовой продукции. Близость и открытость мексиканского рынка особенно привлекает мелкий бизнес США. Мексиканцы покупают более 11% экспорта средних и малых фирм, на которые приходится более половины рабочих мест, создаваемых в США. Почти 50 центов каждого доллара, которые Мексика зарабатывает на экспорте, тратится на американские товары. Тридцать штатов США ставят Канаду или Мексику на 1–2-е места в перечне экспортных направлений.

В целом торговля США с североамериканскими партнерами вне нефтяного сектора не сводится с

дефицитом, но в автомобильной промышленности такой дефицит носит устойчивый характер.

Обеспокоенность американской стороны традиционно вызывает и падение занятости. Так, за 1994–2013 гг. количество занятых в автомобильной промышленности США сократилось с 1 168 тыс. до 820 тыс. чел. Напротив, в Мексике показатель вырос со 122 тыс. до 552 тыс., в Канаде он не претерпел серьезных изменений: соответственно 128 тыс. и 115 тыс. чел. Однако трудно винить в этом соглашение. В тот же период добавленная стоимость на одного занятого в США выросла на 41%, что явно свидетельствует в пользу применения трудосберегающих технологий.

Вместе с тем реализация соглашения вышла далеко за рамки первоначально задуманного содержания. Компании стран-членов не только стали больше продавать, они значительно увеличили масштабы совместного производства, расширилась и география зарубежных рынков, что, безусловно, требует гармонизации правовых норм. К тому же все три страны стали членами новой интеграционной группировки Тихоокеанское партнерство (Trans-Pacific Partnership).

К тому же все три страны в ближайшей перспективе станут членами регионального экономического объединения Транс-Тихоокеанское партнерство (Trans-Pacific Partnership), переговоры по которому находятся в завершающей стадии.

В нынешнем виде NAFTA, очевидно, прекратит свое существование, но полученный опыт, безусловно, является конструктивным.

## Список литературы

1. The North American Free Trade Agreement. URL: [http://tcc.export.gov/Trade\\_Agreements/All\\_Trade\\_Agreements/NorthAmericanFreeTA.asp](http://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/NorthAmericanFreeTA.asp).
2. Gantz D.A. The Evolution of FTA Investment Provisions: From NAFTA to the United States — Chile Free Trade Agreement // American University International Law Review. 2003. Vol. 19. Iss. 4. P. 680–767.
3. Negocios ProMexico. Special Edition: NAFTA at 20. Twenty Facts about NAFTA. URL: <https://promexico.gob.mx/documentos/infograficos/20-facts-nafta-20-hechos-tlcan.pdf>.
4. Humphrey J., Memedovic O. The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? UNIDO. Vienna, 2003. 62 p.
5. NAFTA: What's Next. URL: [http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns\\_econ/NAFTA.pdf](http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns_econ/NAFTA.pdf).
6. A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two speed economy. URL: [http://www.mckinsey.com/insights/americas/a\\_tale\\_of\\_two\\_mexicos](http://www.mckinsey.com/insights/americas/a_tale_of_two_mexicos).
7. Wilson C.E. Working Together: Economic Ties Between The United States and Mexico. Mexico Institute Woodrow Wilson International Center for Scholars. 2011. 88 p.

8. Negocios ProMexico. Automotive Industry in Mexico. URL: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/may-2012.pdf>.
9. *Gomes C.* NAFTA Turns 20 Years Old. URL: <http://www.autosphere.ca/autojournal/2014/04/16/nafta-turns-20-years-old/>.
10. *Reyes K.H.* Globalization of R&D in the Automotive Industry: Applying Current Knowledge to a Mexico Case Study. URL: <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/83790>.
11. *Booth W.* Mexico is now a top producer of engineers, but where are jobs? URL: [http://www.washingtonpost.com/world/the\\_americas/mexico-is-now-a-top-producer-of-engineers-but-where-are-jobs/2012/10/28/902db93a-1e47-11e2-8817-41b9a7aaabc7\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/world/the_americas/mexico-is-now-a-top-producer-of-engineers-but-where-are-jobs/2012/10/28/902db93a-1e47-11e2-8817-41b9a7aaabc7_story.html).
12. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf).
13. U.S. Embassy — Mexico City. Auto Industry Factsheet. URL: [http://photos.state.gov/libraries/mexico/310329/july2014/2014\\_07\\_AutoIndustry.pdf](http://photos.state.gov/libraries/mexico/310329/july2014/2014_07_AutoIndustry.pdf).
14. Negocios ProMexico. Mexico's Automotive Industry Speeding in the Fast Lane. URL: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/mar-abr-2014.pdf>.
15. *Klier T.* The evolving geography of the North American auto industry. URL: <http://aprc.mcmaster.ca/sites/default/files/uploads/documents/Klier%20Lunch%20and%20Learn%20Nov%202018.pdf>.
16. *Martell A., Rocha E.* A weaker Canadian dollar unlikely to save country's ailing auto sector, execs say. URL: <http://business.financialpost.com/news/transportation/a-weaker-canadian-dollar-unlikely-to-save-countrys-ailing-auto-sector-exec-say>.
17. NAFTA 20 Years Later. *PIIE Briefing Paper*, 2014, no. 14-3. URL: <http://www.iie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf>.
18. *Villarreal M.A., Fergusson I.F.* NAFTA at 20: Overview and Trade Effects. URL: <http://fpc.state.gov/documents/organization/225108.pdf>.
19. *Villarreal M.A.* NAFTA and the Mexican Economy. URL: [http://assets.opencrs.com/rpts/RL34733\\_20100603.pdf](http://assets.opencrs.com/rpts/RL34733_20100603.pdf).
20. Gross fixed capital formation (% of GDP). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS>.

## INVESTMENT EXPERIENCE UNDER THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

Margarita K. PEROVA

Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation  
mkperova@yandex.ru

### Article history:

Received 20 May 2015  
Accepted 4 June 2015

**Keywords:** North American Free Trade Agreement, foreign direct investment, liberalization, value chain, strategy

### Abstract

**Subject** Today, the tendency for investment regionalism becomes more evident. Most countries tend to attract foreign direct investment (FDI) as a means of production capacity building; therefore, parties to many regional agreements include investment section thereto.

**Objectives** The focus of the study is the 20-year investment experience under the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Researching the experience implies the analysis of the specifics of the NAFTA approach to the FDI regulation, the main features of investment linkages and some consequences of their development within the free trade area.

**Methods** The study rests on the analysis of scientific publications of foreign researchers, statistical information of leading international organizations and the US Bureau of Economic Analysis.

**Results** Considering the trade-related regulations that to a large extent govern investment decision-making (e.g. granting the preferential market access through elimination of trade barriers) and foreign investment regulations, I emphasize the dominant effect of liberalization measures and narrowing the scope of the State intervention. This approach is generally consistent with the system of investment linkages built by US companies, in particular, in the automotive industry, where regional value chains extend along the border between the USA and Mexico.

**Conclusions** The analysis of positive and negative aspects of such linkages carries inference about the separate role of the strategy of the leading automobile companies. This strategy has transformed Mexico into the fastest growing export platform; however, linkages with local suppliers remain so far unchanged.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

### References

1. The North American Free Trade Agreement. Available at: [http://tcc.export.gov/Trade\\_Agreements/All\\_Trade\\_Agreements/NorthAmericanFreeTA.asp](http://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/NorthAmericanFreeTA.asp).
2. Gantz D.A. The Evolution of FTA Investment Provisions: From NAFTA to the United States — Chile Free Trade Agreement. *American University International Law Review*, 2003, vol. 19, iss. 4, pp. 680–767.
3. Negocios ProMexico. Special Edition: NAFTA at 20. Twenty Facts about NAFTA. Available at: <https://promexico.gob.mx/documentos/infograficos/20-facts-nafta-20-hechos-tlcan.pdf>.
4. Humphrey J., Memedovic O. The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? UNIDO, Vienna, 2003, 62 p.
5. NAFTA: What's Next. Available at: [http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns\\_econ/NAFTA.pdf](http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns_econ/NAFTA.pdf).
6. A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy. Available at: [http://www.mckinsey.com/insights/americas/a\\_tale\\_of\\_two\\_mexicos](http://www.mckinsey.com/insights/americas/a_tale_of_two_mexicos).
7. Wilson C.E. Working Together: Economic Ties Between The United States and Mexico. Mexico Institute, Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2011, 88 p.
8. Negocios ProMexico. Automotive Industry in Mexico. Available at: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/may-2012.pdf>.
9. Gomes C. NAFTA Turns 20 Years Old. Available at: <http://www.autosphere.ca/autojournal/2014/04/16/nafta-turns-20-years-old/>.
10. Reyes K.H. Globalization of R&D in the Automotive Industry: Applying Current Knowledge to a Mexico Case Study. Available at: <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/83790>.

11. Booth W. Mexico is now a top producer of engineers, but where are jobs? Available at: [http://www.washingtonpost.com/world/the\\_americas/mexico-is-now-a-top-producer-of-engineers-but-where-are-jobs/2012/10/28/902db93a-1e47-11e2-8817-41b9a7aaabc7\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/world/the_americas/mexico-is-now-a-top-producer-of-engineers-but-where-are-jobs/2012/10/28/902db93a-1e47-11e2-8817-41b9a7aaabc7_story.html).
12. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf).
13. U.S. Embassy — Mexico City. Auto Industry Factsheet. Available at: [http://photos.state.gov/libraries/mexico/310329/july2014/2014\\_07\\_AutoIndustry.pdf](http://photos.state.gov/libraries/mexico/310329/july2014/2014_07_AutoIndustry.pdf).
14. Negocios ProMexico. Mexico's Automotive Industry Speeding in the Fast Lane. Available at: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/mar-abr-2014.pdf>.
15. Klier T. The evolving geography of the North American auto industry. Available at: <http://aprc.mcmaster.ca/sites/default/files/uploads/documents/Klier%20Lunch%20and%20Learn%20Nov%2018.pdf>.
16. Martell A., Rocha E. A weaker Canadian dollar unlikely to save country's ailing auto sector, execs say. Available at: <http://business.financialpost.com/news/transportation/a-weaker-canadian-dollar-unlikely-to-save-countrys-ailing-auto-sector-execs-say>.
17. NAFTA 20 Years Later. *PIIE Briefing Paper*, 2014, no. 14-3. Available at: <http://www.iie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf>.
18. Villarreal M.A., Fergusson I.F. NAFTA at 20: Overview and Trade Effects. Available at: <http://fpc.state.gov/documents/organization/225108.pdf>.
19. Villarreal M.A. NAFTA and the Mexican Economy. Available at: [http://assets.opencrs.com/rpts/RL34733\\_20100603.pdf](http://assets.opencrs.com/rpts/RL34733_20100603.pdf).
20. Gross fixed capital formation (% of GDP). Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS>.