

# МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ «МАКИЛАДОРАС» В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАФТА: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

© 2015 ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Л. И.

УДК 339.92

**Григорова-Беренда Л. И. Международная конкурентоспособность предприятий «макиладорас» в условиях функционирования НАФТА: опыт для Украины**

Статья посвящена изучению появления макиладорас в Мексике, их эволюции, характерных черт и этапов развития. Рассматриваются теоретические предпосылки создания макиладорас с позиции теории жизненного цикла товара. Одной из предпосылок появления т. н. «золотой эры» макиладорас послужила мощнейшая девальвация мексиканского песо в середине 1990-х годов. Вместе с тем ряд авторов отмечают неочевидность экономических успехов в целом экономики Мексики. Современный этап характеризуется переходом макиладорас от сборки и простых производств к производству инновационной продукции и выведению на рынок собственных брендов. Отмечается, что среди инвесторов макиладорас все больше появляется не американских ТНК, а компаний из Юго-Восточной Азии и Европы. Автор делает вывод, что в середине 1990-х годов произошла трансформация макиладорас из специального экономического приграничного режима торговли и инвестиций с США, имевшего локальный характер, в классическую зону свободной торговли с рынком США, а также в условиях обостряющейся конкурентной борьбы со странами Юго-Восточной Азии на рынке США на торговые взаимоотношения Украины с ЕС.

**Ключевые слова:** макиладорас, НАФТА, экономическая интеграция, глобальные цепочки добавленной стоимости, интернационализация производства.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 12.**

**Григорова-Беренда Лариса Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** emc2@ukr.net

УДК 339.92

UDC 339.92

**Григорова-Беренда Л. И. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств «макіладорас» в умовах функціонування НАФТА: досвід для України**

**Grygorova-Berenda L. I. International Competitiveness of the Maquiladoras in the Context of NAFTA-Functioning: Experience for Ukraine**

Стаття присвячена вивченню появи макіладорас у Мексиці, їх еволюції, характерних рис та етапів розвитку. Розглядаються теоретичні передумови створення макіладорас з позиції теорії життєвого циклу товару. Однією з передумов появи т. зв. «золотої ери» макіладорас стала найпотужніша девальвація мексиканського песо в середині 1990-х років. Разом з тим ряд авторів відзначають неочевидність економічних успіхів у цілому економіки Мексики. Сучасний етап характеризується переходом макіладорас від збірки та простих виробництв до виробництва інноваційної продукції та виведення на ринок власних брендів. Відзначається, що серед інвесторів макіладорас усе більше постають не американські ТНК, а компанії з Південно-Східної Азії та Європи. Автор робить висновок, що в середині 1990-х років відбулася трансформація макіладорас із спеціального економічного прикордонного режиму торгівлі та інвестицій із США, що мав локальний характер, у класичну зону вільної торгівлі. У статті робиться спроба екстраполяції досвіду макіладорас по взаємодії в умовах створення зони вільної торгівлі з ринком США, а також в умовах загострення конкурентної боротьби з країнами Південно-Східної Азії на ринку США на торговельні взаємини України з ЄС.

The article is aimed at studying the emergence of the maquiladoras in Mexico, their evolution, characteristics and stages of development. The theoretical background of the maquiladoras is considered from the position of the product life cycle theory. As one of the preconditions for the emergence of the so-called «golden age» of the maquiladoras served a powerful devaluation of the Mexican peso in the mid 1990's. Along with this, a number of authors have noted the non-obviousness of economic successes in the whole economy of Mexico. The current stage is characterized by the transition of the maquiladoras from assembling and simple productions towards the producing innovative products and marketing their own brands. It is noted that among the investors in the maquiladoras, in contrary to the American TNCs, the number of companies from Southeast Asia and Europe is still growing. The author concludes that in the middle of the 1990's the maquiladoras were transformed from the special economic cross-border trade along with investments with the United States, which had a local character, into a classical free trade zone. The article contains an attempt to extrapolate the experience of the maquiladoras on interaction in the creation of a free trade zone with the US-market, against the background of the growing competition from Southeast Asian countries at the US-market, considering the current trade relations of Ukraine with the EU.

**Ключові слова:** макіладорас, НАФТА, економічна інтеграція, глобальні ланцюги доданої вартості, інтернаціоналізація виробництва.

**Key words:** maquiladoras, NAFTA, economic integration, global added value chains, internationalization of production.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 12.**

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 12.**

**Григорова-Беренда Лариса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** emc2@ukr.net

**Grygorova-Berenda Larysa I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** emc2@ukr.net

С 2016 г. полноценно начинает функционировать ассоциация Украины с ЕС, что ставит на повестку дня вопрос о практическом наполнении подписанных соглашений. Оглядываясь на 50-летний опыт функционирования предприятий макиладорас в Мексике и их конкурентные позиции на рынке США, в первую очередь, на их эволюцию, «взлеты и падения»,

современное состояние дел, представляется возможным провести определенные параллели с современной ситуацией в отношении Украины – ЕС. Эволюция макиладорас в условиях функционирования НАФТА (NAFTA – North American Free Trade Area) с 1994 г. может продемонстрировать место мексиканских предприятий в международном разделении труда и создании глобаль-

ных цепочек добавленной стоимости, в особенности в торговле и инвестициях с США.

Современная концепция «макиладорас» исходит из принципа формирования предприятия в любых районах Мексики, возможности продавать произведенную продукцию на внутреннем рынке (а не осуществлять 100%-ный 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.

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.

На предприятиях макиладорас разрешены различные виды производства: начиная от простейшей сборки временно ввезенных товаров до выпуска продукции завершеного производства, выполнения непроизводственных операций [1, с. 17].

Изучением развития североамериканской интеграции занималось огромное количество ученых, в первую очередь из США. Отдельные исследования присутствуют среди русскоязычных и украиноязычных авторов, например Костюнина Г. М. Проблематикой экономической результативности создания НАФТА для мексиканских предприятий посвящены работы таких исследователей, как A. Nicita, R. E. De Hoyos, L. Iacovone, J. Carrillo, A. Lara, R. B. South, D. Villavicencio и многих других.

*Цель* статьи – проведение компаративного анализа североамериканского опыта реализации преимуществ образования зон свободной торговли в формировании глобальных цепочек добавленной стоимости на примере предприятий макиладорас, в контексте создания ассоциации Украины с ЕС.

**Т**еоретически обоснованное утверждение о возможном «создании» торговли в результате формирования интеграционных объединений, зоны свободной торговли или таможенного союза, или даже общего рынка, находит подтверждение в международной практике.

Одним из таких примеров является создание НАФТА (NAFTA) в 1994 г., где мексиканские предприятия – макиладорас – резко увеличили объемы торгово-экономических отношений Мексики с США. Период между 1994–2000 гг. многие ученые назвали «золотой эрой» макиладорас.

Фактически мы можем наблюдать и проектировать два основных торгово-инвестиционных потока вовлечения в глобальные цепочки добавленной стоимости, дифференцированных по географическому принципу. Первый глобальный поток – это вынесение производств из самого ЕС на территорию Украины для обслуживания как внутреннего рынка ЕС, так и дальнейшего экспорта. И второй поток, основанный на возможности ввоза товаров, произведенных в Украине, для

обслуживания рынка ЕС, попутно и других рынков, но с происхождением инвестиций не из ЕС.

**С**точки зрения изучения конкурентных преимуществ Украины, как объекта данного процесса, следует указать на современные тенденции обострения конкуренции. Ряд исследований указывают на исчерпание модели вывоза производственного капитала, например в КНР, основываясь на производственном факторе дешевизны рабочей силы. С одной стороны, это приводит к поиску альтернативных принимающих рынков, например Бангладеш, Филиппины, Лаос, Вьетнам и т. д., с другой, возникают тенденции возврата производственного капитала в «метрополию». В этой связи Украина может рассматриваться как удобная периферия экономического ядра ЕС и альтернатива азиатским рынкам при формировании и развитии глобальных цепочек добавленной стоимости, в первую очередь, европейских транснациональных компаний. Вместе с тем, не следует уповать на некую уникальность украинского рынка, который дает возможность неевропейским и украинским компаниям спокойно заходить через него на рынки стран ЕС. Одним из таких факторов является фактор наличия у ЕС обширной международной договорной базы о создании ассоциаций и зон свободной торговли с другими странами (порядка 30 стран), а также наименее развитыми страны, которые пользуются тарифными преференциями при своем экспорте в ЕС. Таким образом, украинский рынок является одним из многих; вместе с тем массовый доступ на рынок ЕС для украинских компаний ограничивается в краткосрочной-среднесрочной перспективе за счет нетарифных факторов, в первую очередь – сертификации производств и готовой продукции, согласно весьма высоким стандартам и нормам ЕС. Выполнение этих требований требует значительных капиталовложений, что в условиях дефицитности дешевых и «длинных денег» на внутреннем рынке Украины не благоприятствуют созданию устойчивого, и, как было сказано выше, массового выхода украинских компаний на рынок ЕС.

Сохраняющаяся дискуссия об эффективности модели догоняющего развития, где центральным вопросом остается неуспешность данной концепции, основанной на консервации технологической отсталости, сохранении экономического разрыва, тем не менее, имеет свои позитивные стороны. Это наглядно продемонстрировала эволюция мексиканских макиладорас, прошедших ряд этапов в своем развитии, в основе которого закладывалась модель догоняющего развития, а в последствии сформировалась и продолжает совершенствоваться инновационная модель.

Индустриально развитые страны ЕС многократно опережают развивающиеся страны, и в том числе Украину, по ключевым показателям экономического роста. В этой связи возникает вопрос: в условиях функционирования ассоциации Украины с ЕС будут ли наблюдаться эффект «летающих гусей» или «эффект бильярда» в контексте формирования догоняющего развития?

Модель «летающих гусей», разработанная в 30-х годах XX века в Японии, помогает объяснить изменения, которые происходят в современных макиладорас.

На современном этапе развития предприятия макиладорас перешли от этапа экспортоориентированных производств с низкой добавленной стоимостью в приграничных с США регионах к этапу диверсифицированных производств в территориальном и отраслевом отношении с высокой или средней добавленной стоимостью.

Жизненный цикл товара является фундаментом для многочисленных исследований в области пространственных изменений производственного процесса. Модель подразумевает объяснение перемещения выпускаемой продукции от ядра к периферии. В процессе эволюции продукта фирмы выбирают различные места производства, чтобы максимально соответствовать факторам производства как продукта, так и жизненного цикла товара, его перехода от внедрения/роста к зрелости и упадку [11].

**М**одель предполагает, что в развитых странах продуктом инноваций будет создание новых товаров и услуг в центральных регионах (ядре). Во взрослой фазе, когда многие продукты высокостандартизированы, производство характеризуется трудоемким и неквалифицированным трудом. И, что еще более важно, затраты на производство, в частности, расходы на оплату труда, имеют большее значение. В поисках дешевой рабочей силы производство сдвигается из ядра – регионов с высокой заработной платой, к периферии – регионам с низкой заработной платой. На заключительном этапе фирмы в стране происхождения прекращают производство стандартизированной продукции, а импорт из периферии – регионов с низкой заработной платой – удовлетворяет спрос на внутреннем рынке [10].

Так выглядит теоретическая предпосылка создания глобальных производственных цепочек в плоскости ядро-периферия. Для Украины концепция очевидна: Украина – периферия ЕС. В этой связи следует отметить, что в случае развития институциональной интеграции Украины со странами ЕАЭС (Евразийский Экономический Союз) данная модель приобрела вид: периферия (Украина) – периферии (РФ) – ядро ЕС.

По оценкам экономистов, 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 [1, с. 18].

Таким образом, с точки зрения правил происхождения товаров и участия в глобальных или международных цепочках поставок мексиканским компаниям требуется даже создание меньшей добавленной стоимости, например, нежели украинским. Так, например, при производстве автомобиля, согласно соглашению об ассоциации с ЕС, добавленная стоимость, сформированная в Украине, должна составлять не менее 50%.

Огромная девальвация мексиканского песо в начале 1990-х годов вместе с сокращением внутреннего рынка (в период присоединения к НАФТА многими исследователями отмечалось как исключительно негативное явление – прим. авт.) стимулировала экспорт мексиканской продукции.

Как видно из рис. 1, в период между 1994 и 1996 гг. важность (открытость – прим. авт.) международной торговли в мексиканской экономике (измеряется как отношение экспорта и импорта к ВВП) почти в два раза превосходит докризисные значения с 38% в 1994 г. до 63% в 1996 г. Экспортный бум в период 1994–2002 гг. возглавлял экспорт продукции обрабатывающей промышленности, на долю которой приходилось 95% от общего объема экспорта [5, с. 7].

Сопоставимые показатели открытости мы находим и в экономике Украины, более того, уровень тарифной защиты сегодня еще меньше, нежели в Мексике образца, например, 2000 года.

Современные исследования J. Carrillo и A. Lara рассматривают инновационную стадию макиладорас, появившуюся в последние годы.

Этапы развития предприятий макиладорас в Мексике связаны не только с эволюцией в развитии промышленного бизнеса на глобальном уровне, но также

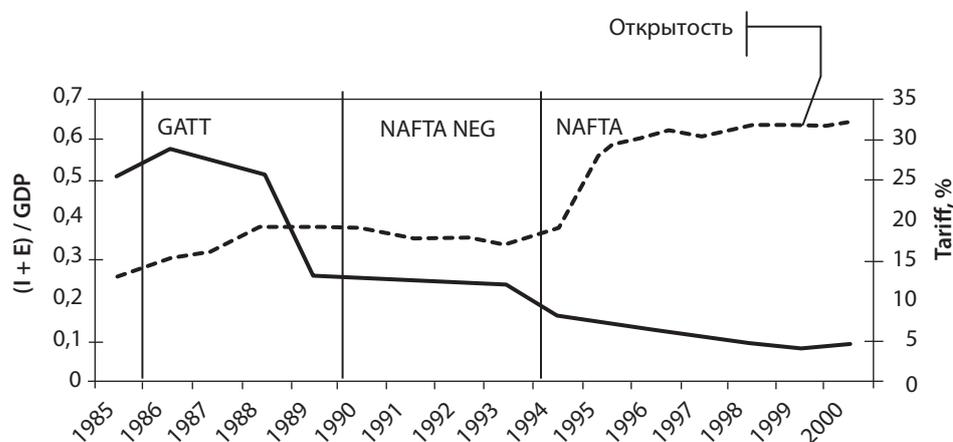


Рис. 1. Уровень открытости экономики Мексики

Источник: [9, с. 46].

с разработкой стратегий и политики в отечественной промышленности. По этим признакам выделяют следующие этапы:

1. *Этап сборки* («макила, или собрано в Мексике») соответствует либо новому международному разделению труда, либо совместному производству (жизненный цикл продукта), где основной политикой было привлечение прямых иностранных инвестиций в северные приграничные (с США – *прим. авт.*) районы, для массового создания рабочих мест.

2. *Этап производства* («сделано в Мексике»), со своей стороны, с сильным элементом упорядочения работы с помощью новых организационных моделей, соответствует установке «японской системы производства», обычно называемой «тощее производство» [4].

Промышленная политика сосредоточена на продолжении привлечения прямых иностранных инвестиций, но теперь она требует больше капитала, технологий и интенсивного обучения. Политика направлена на поощрение процесса сертификации качества, что способствует упрощению деятельности компаний и приходу новых.

3. *Этап проектирования* («создано в Мексике») соответствует общемировой тенденции концентрации дизайнерских работ вблизи от производства для того, чтобы синхронизировать производство и исследования, а также чтобы сократить время и затраты на работу по новым продуктам. Инженерная разработка включает в себя генерацию большей добавленной стоимости на местном уровне, улучшение производственного потенциала компаний и укрепление связей с университетами, институтами, техническими школами [12].

Эволюция производственных возможностей, вытекающих из координации инноваций, передачи технологий и обучения, а также создание региональных инновационных центров, координация деятельности с помощью информационных технологий становится приоритетом. Теперь очередь за политикой, поощряющей координацию деятельности на заводах и центрах в Мексике и во всем регионе НАФТА (например, «управления цепочками поставок» и «местного самоуправления»), а также содействие созданию **собственных брендов**.

4. *Этап «координации нескольких бизнесов на основе информационных технологий»* соответствует производству алгоритмов и программного обеспечения для того, чтобы поддерживать внутрифирменное управление потоками информации и производственными цепочками.

Координация производства, исследований, закупок и услуг становится центральной осью нового, четвертого этапа компаний макиладорас [4].

**В** отличие от многих других латиноамериканских стран Мексика действительно получила определенные выгоды от неолиберальных реформ 1980-90-х годов. Либерализация внешней торговли, вступление Мексики в ГАТТ (1986 г.), снятие практически всех запретов на деятельность зарубежных инвесторов, приватизация перспективного сегмента ИКТ (телекоммуникаций), в конечном счете, способствовали замет-

ному увеличению притока ПИИ, интенсивному росту высокотехнологичного экспорта, включению страны в глобальное разделение труда. Эти преобразования, наряду с присоединением Мексики к НАФТА и правительственной поддержкой экспортных предприятий через специальные программы (ПИТЕКС, АЛЬТЕКС), способствовали качественной перестройке сектора сборочных макиладорас и модернизации инфраструктуры [2].

Важность макиладорас для экономики Мексики подтверждают выводы Панюшкина М. А.: «На территории Мексики по-прежнему существуют две экономики, и разрыв между ними увеличивается. Если из совокупного экспорта вычест нефть и продукцию макиладорас, дефицит торгового баланса страны по остальным статьям составит 40 млрд долл.» [2].

Макиладорас «экспортные сборочные заводы» исторически специализировались на производстве трудоемких товаров, таких как одежда, обувь, электроника и игрушки. С 1965 г., задолго до создания НАФТА, для макиладорас существовало благоприятное тарифное регулирование с Соединенными Штатами.

С тех пор близость к рынку США и относительно дешевая рабочая сила сделали из Мексики одно из самых благоприятных оффшорных мест приложения капитала для американских компаний в течение длительного времени. Уже в 2006 г. мексиканскими макиладорас было произведено продукции более, чем на 25 млрд долл. США, что составило 44% от общего объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности всей страны (объем экспорта в некоторых отраслях практически полностью осуществлялся в США – *прим. авт.*). 94% экспорта продукции швейной промышленности отправлялось в США [3].

**Н**а протяжении многих лет макиладорас уже утратили много простых производств, например, пошива одежды, в пользу более дешевых мест в Азии, таких как Бангладеш. Но в последнее время, на фоне роста зарплат на китайских фабриках, Мексика выглядит вновь привлекательным рынком, и при этом доходы макиладорас занимают вторую строчку (после переводов зарубежных мексиканцев). По данным отраслевой ассоциации макиладорас, их экспорт и иностранные инвестиции выросли каждый более, чем на 50% в период между 2009 г. и 2012 г. и составили 196 млрд долл. США и 7,4 млрд долл. США соответственно. Занятость, резко снизившись в связи с глобальным финансовым кризисом, выросла на 25% и достигла свыше 2 миллионов человек, что чуть выше среднего значения для кризисных 2007–2008 гг. Автопроизводители, в частности, осуществили значительные инвестиции в Мексику в ответ на восстановление продаж за границей в Соединенных Штатах [8].

На момент создания НАФТА макиладорас функционировали с участием таких транснациональных компаний (*табл. 1*).

Данные табл. 1 свидетельствуют об участии в макиладорас не только транснациональных корпораций из США, но и европейских, а также азиатских. Безусловно, географическая близость Мексики к США и огромное

население (около 104 млн чел.) позволили сформировать такой крупный пул компаний, что в контексте ассоциации Украины с ЕС не может быть воспроизведено буквально. Вместе с тем следует отметить, что эта ситуация имела место уже до или сразу после создания НАФТА.

Таблица 1

Пример макиладорас в Мексике в 1997 г.

• 3 Day Blinds	• Honda
• 20th Century Plastics	• Honeywell, Inc.
• Acer Peripherals	• Hughes Aircraft
• Bali Company, Inc.	• Hyundai Precision America
• Bayer Corp./Medsep	• IBM
• BMW	• Matsushita
• Canon Business Machines	• Mattel
• Casio Manufacturing	• Maxell Corporation
• Chrysler	• Mercedes Benz
• Daewoo	• Mitsubishi Electronics Corp.
• Eastman Kodak/Verbatim	• Motorola
• Eberhard-Faber	• Nissan
• Eli Lilly Corporation	• Philips
• Ericsson	• Pioneer Speakers
• Fisher Price	• Samsonite Corporation
• Ford	• Samsung
• Foster Grant Corporation	• Sanyo North America
• General Electric Company	• Sony Electronics
• JVC	• Tiffany
• GM	• Toshiba
• Hasbro	• VW
• Hewlett Packard	• Xerox
• Hitachi Home Electronics	• Zenith

Источник: [7].

С институциональной точки зрения ассоциация Украины с ЕС отличается от присоединения Мексики к НАФТА глубиной охвата интеграционных инициатив. Если в НАФТА преобладает функциональный подход к экономической интеграции, то в идеологии интеграции внутри ЕС, и частично ассоциации с Украиной, преобладает институциональный подход. Поэтому, с точки зрения теории экономической интеграции, Украина потенциально «теснее» интегрирована с ЕС. Однако это только теоретически и пока только потенциально.

Процесс экономической интеграции, а если быть точным – хозяйственной интеграции – находится в постоянной динамике. И среди проблем, с которыми сталкиваются как украинские компании, так и макиладорас, есть широкое применение как ЕС, так и США нетарифных методов регулирования торговли, что серьезно затрудняет интенсификацию взаимной торговли. Однако данный вопрос упирается в очень жесткие стандарты качества, культуры производства и инженерной культуры.

После вступления в силу ассоциации ЕС и Украины движение через границу между ЕС и Украиной напоминает то, что можно было наблюдать на американо-мексиканской границе, где НАФТА привела к существенному расширению двусторонней торговли, во многом благодаря прямым инвестициям США в Мексику.

Отличная работа пунктов пересечения границы является результатом программы FAST («Свободной и безопасной торговли»), действующей на основании

двусторонней «Инициативы о приграничной согласованности» между США и Мексикой.

Когда водители приближаются к полосе, на которой действует программа FAST, инспектор получает беспроводным способом информацию о водителе, грузе и компании-перевозчике.

Система воспроизведения изображений показывает внутреннюю часть грузовика, она способна выявить скрытые отсеки или несоответствие груза декларации. Эта технология способствует быстрому движению через пункты пересечения границы и позволяет мгновенно выявлять подозрительный груз [6].

Такой пример указывает на качественные изменения в конкурентных преимуществах макиладорас в сравнении с периодом начала их функционирования, а именно – в создании цепочек добавленной стоимости с использованием принципа JIT (*Just in time* – точно в срок), т. е. безскладское производство, гибкие поставки, оптимизация транспортных издержек и оперативность.

## ВЫВОДЫ

Исторический путь развития макиладорас составил свыше 50 лет и уходит своими корнями еще в колониальное прошлое.

В середине 1990-х годов произошла трансформация макиладорас из специального экономического приграничного режима торговли и инвестиций с США, имевшего локальный характер, в классическую зону свободной торговли.

Вместе с тем трансграничное сотрудничество сформировало устоявшиеся производственные цепочки еще до создания НАФТА, а присоединение Мексики к североамериканской зоне свободной торговли создало дополнительный импульс двустороннему торгово-экономическому сотрудничеству, который проявился в виде эффектов создания торговли и распространения деятельности макиладорас на всю территорию страны.

Глобальная конкурентная борьба макиладорас, как поставщика товаров и услуг на рынок США, сводится к конкуренции со странами Юго-Восточной Азии по тому же принципу, что и конкурентная борьба предприятий из стран Восточной Европы, в т. ч. и Украины, за рынок ЕС.

Среди дальнейших направлений исследования следует выделить изучение конкурентных преимуществ китайских производителей на рынках стран ЕС, особенно в трудоинтенсивных отраслях, где их конкурентные преимущества постепенно нивелируются ростом зарплат в самой КНР.

Проведенный компаративный анализ не может быть абсолютно корректным с точки зрения сегодняшних реалий Украины, а именно – военного конфликта и аннексии части территории страны, поэтому риски, которые несет в себе эта проблема, будут оказывать всеобъемлющее влияние на развитие дальнейшей интеграции с ЕС. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Костюнина Г. М. Промышленно-производственные зоны в зарубежной практике (на примере Мексики) / Г. М. Ко-

стюнина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 9. – С. 13–22.

**2. Панюшкин М. А.** Современные информационные технологии в экономике Мексики : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / М. А. Панюшкин / Ин-т Латинской Америки РАН, Москва, 2007. – 26 с.

**3. Bair, J.** (2003). Upgrading, Uneven Development, and Jobs in the North American Apparel Industry / Jennifer Bair and Gary Gereffi // *Global Networks*, No. 3-2. – Pp. 143–169.

**4. Carrillo, J.** Mexican Maquiladoras: New Capabilities Coordination and the Emergence of New Generation of Companies / Jorge Carrillo, Arturo Lara // *Innovation and Economic Development*. – Vol. 7, No. 2/3, April-August, Australia, 2005. – Pp. 256–273.

**5. De Hoyos, R. E.** (2011). Economic performance under NAFTA: a firm-level analysis of the trade-productivity linkages / Rafael E. De Hoyos, Leonardo Iacovone // *Policy Research Working Paper Series 5661*, The World Bank. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X12002227>

**6. FAST Reference Guide.** Enhancing the Security and Safety of Trans-Border Shipments. US Department of Homeland Security, US Customs and Border Protection, 2005.

**7. Maquiladoras at a Glance** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.corpwatch.org/article.php?id=1528>

**8. Mexico's maquiladora.** Big maq attack. The Economist Oct 26th 2013. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.economist.com/news/business/21588370-50-year-old-export-industry-provides-millions-jobs-has-reinvent-itself-quickly>

**9. Nicita, A.** (2004). Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare / Alessandro Nicita // *Policy Research Working Paper Series 3265*, The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486\\_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf)

**10. South, R. B.** The flying geese metaphor: export-oriented manufactures in Mexico / R. B. South [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00343404.2015.1034670>

**11. Vernon, R.** (1966) International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon // *Quarterly Journal of Economics*. – Vol. 80. – Pp. 190–207.

**12. Villavicencio, D.** (2004). La configuraciyn del entorno institucional de las maquiladoras y las nuevas firmas de interacciyn binacional / D. Villavicencio // In Carrillo and Partida (ed.) *La industria maquiladora mexicana. Aprendizaje Tecnolygico, Impacto Regional y Entornos Institucionales*, COLEF/UdG, Guadalajara. – Pp. 249–286.

## REFERENCES

Bair, J., and Gereffi, G. "Upgrading, Uneven Development, and Jobs in the North American Apparel Industry". *Global Networks*, no. 3-2 (2003): 143-169.

Carrillo, J., and Lara, A. "Mexican Maquiladoras: New Capabilities Coordination and the Emergence of New Generation of Companies". *Innovation and Economic Development*, vol. 7, no. 2/3 (2005): 256-273.

De Hoyos, R. E., and Iacovone, L. "Economic performance under NAFTA: a firm-level analysis of the trade-productivity linkages". <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X12002227>

*FAST Reference Guide. Enhancing the Security and Safety of Trans-Border Shipments*: US Department of Homeland Security, US Customs and Border Protection, 2005.

Kostiunina, G. M. "Promyshlenno-proizvodstvennyye zony v zarubezhnoy praktike (na primere Meksiki)" [Industrial production

zones in foreign practice (for example, Mexico)]. *Rossiyskiy vnesh-neekonomicheskiiy vectnik*, no. 9 (2008): 13-22.

"Maquiladoras at a Glance". <http://www.corpwatch.org/article.php?id=1528>

"Mexico's maquiladora. Big maq attack. The Economist Oct 26th 2013". <http://www.economist.com/news/business/21588370-50-year-old-export-industry-provides-millions-jobs-has-reinvent-itself-quickly>

Nicita, A. "Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare". [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486\\_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf)

Paniushkin, M. A. "Sovremennyye informatsionnyye tekhnologii v ekonomike Meksiki" [Modern information technology in the economy of Mexico]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2007.

South, R. B. "The flying geese metaphor: export-oriented manufactures in Mexico". <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00343404.2015.1034670>

Vernon, R. "International investment and international trade in the product cycle". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (1966): 190-207.

Villavicencio, D. "La configuraciyn del entorno institucional de las maquiladoras y las nuevas firmas de interacciyn binacional" In *La industria maquiladora mexicana. Aprendizaje Tecnolygico, Impacto Regional y Entornos Institucionales*, 249-286. Guadalajara: COLEF/UdG, 2004.