

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-4-72-78

УДК 339.9(045)

JEL F13

Европейский союз — Мексика: заключение торгового договора «нового поколения»

Т.В. Сидоренко

Финансовый университет, Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-9100-1767>

АННОТАЦИЯ

В статье проводится анализ основных нововведений модернизированного соглашения о свободной торговле между Европейским союзом и Мексикой, подписанного в апреле 2018 г. Автором были проанализированы такие аспекты соглашения, как либерализация торговли продовольствием, телекоммуникационными, финансовыми услугами, а также электронной торговли; предоставление доступа на рынок государственных закупок; защита прав интеллектуальной собственности; упрощение инвестиций и др. Подчеркивается тот факт, что заключение торгового соглашения «нового поколения» с Мексикой идет в русле обновленной внешнеэкономической стратегии этого интеграционного объединения, направленной на продвижение экономических интересов европейского бизнеса за пределы ЕС. Обосновывается, что Мексика является весьма привлекательным рынком для европейских компаний, учитывая размеры ее экономики, численность населения, а также ее членство в НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле). Делается вывод о том, что вступление в силу модернизированного соглашения позволит интенсифицировать торговые и инвестиционные связи между партнерами, что даст дополнительный стимул для их экономического развития, и прежде всего — Мексики.

Ключевые слова: Европейский союз; Мексика; обновленная внешнеэкономическая стратегия Европейского союза; торговые соглашения «нового поколения»; модернизация соглашения о свободной торговле ЕС–Мексика; торговое сотрудничество; инвестиционные связи; «мультилатинас»

Для цитирования: Сидоренко Т.В. Европейский союз — Мексика: заключение торгового договора «нового поколения». *Мир новой экономики*. 2019;13(3):72-78. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-4-72-78

ORIGINAL PAPER

European Union — Mexico: The Conclusion of a “New Generation” Trade Agreement

T.V. Sidorenko

Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-9100-1767>

ABSTRACT

The article analyses the main innovations of the modernised free trade agreement between the European Union and Mexico, signed in April 2018. The author examined such aspects of the agreement as the liberalisation of trade in food, telecommunications, financial services, as well as e-commerce, providing access to the market of government procurement, protection of intellectual property rights, investment facilitation and other. Members of the EU emphasised that the conclusion of a “new generation” trade agreement with Mexico is in line with the updated foreign economic strategy of this integration association, aimed at promoting the commercial interests of the European business outside the EU. They also argue that Mexico is a desirable market for the European companies, given the size of its economy, its population, and its membership in NAFTA. Therefore, the entry into force of the modernised agreement will allow the intensification of the trade and investment relations between the partners. The latter should provide an additional incentive for their economic development, especially for Mexico.

Keywords: European Union; Mexico; updated foreign economic strategy of the European Union; “new generation” trade agreements; modernisation of the EU-Mexico free trade agreement; trade cooperation; investment relations; ‘multilaterals’

For citation: Sidorenko T.V. European Union — Mexico: The conclusion of a “new generation” trade agreement. *Mir novoy ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(4):72-78. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-4-72-78

ВВЕДЕНИЕ

Динамичное развитие регионализма, начавшееся в 90-е гг. XX в., привело к значительному росту числа региональных и межрегиональных торговых соглашений, а также к расширению сфер их деятельности. Последнее проявляется в том, что они направлены не только на устранение таможенных тарифов и квот на импорт товаров, но и предусматривают дальнейшую либерализацию торговли услугами; устранение препятствий для инвестиций; доступ к рынкам государственных закупок, устранение барьеров в регулятивной сфере и сближение национальных норм; обеспечение доступа к источникам сырья и энергии, а также включают вопросы охраны окружающей среды, защиту трудовых прав и антикоррупционные меры. Таким образом, такие соглашения, с одной стороны, содержат положения, идущие дальше аналогичных статей основополагающих документов Всемирной торговой организации (ВТО), а с другой стороны, включают в себя области сотрудничества, выходящие за рамки этой организации [1].

Европейский союз, который по состоянию на конец 2018 г. имел около 40 вступивших в силу соглашений о свободной торговле с зарубежными странами, взял курс на подписание торговых соглашений с принципиально новым уровнем взаимных обязательств с момента вступления в силу с 1 января 2009 г. Лиссабонского договора. Последнее привело к появлению такого нового термина, как «глубокое и всеобъемлющее соглашение о свободной торговле» (deep and comprehensive free trade agreement, DCFTA). ЕС относит их к торговым соглашениям «нового поколения». В настоящее время данное интеграционное объединение планирует модернизировать большинство соглашений о свободной торговле, подписанных ранее с зарубежными странами, до уровня соглашений «нового поколения». Важность заключения таких соглашений определяется тем, что они призваны способствовать продвижению экономических интересов европейского бизнеса за пределы ЕС путем обеспечения свободного доступа товаров, услуг и капитала на рынки других стран мира. Согласно обновленной внешнеэкономической стратегии Европейского союза, опубликованной в октябре 2015 г. под названием «Торговля для всех: на пути к более ответственной торговой и инвестиционной политике», торговля и инвестиции превращаются

в локомотив экономического развития этого интеграционного объединения¹.

Одним из торговых соглашений «нового поколения» является модернизированное соглашение о свободной торговле, подписанное в апреле 2018 г. Европейским союзом и Мексикой.

СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ ЕС–МЕКСИКА 2000 Г.: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Экономическое сотрудничество с Мексикой представляет большой интерес для европейских компаний. Последнее связано с тем, что эта страна является второй экономикой Латинской Америки после Бразилии, имеет огромный потенциал для экономического роста, и численность ее населения постоянно растет. Последнее означает, что увеличиваются возможности для сбыта европейских товаров на местном рынке. Кроме того, подписав Североамериканское соглашение о свободной торговле, Мексика оказалась в привилегированном положении среди всех стран латиноамериканского региона, поскольку получила свободный доступ своих товаров на рынки США и Канады и стала первой развивающейся страной мира, с которой две развитые страны создали зону свободной торговли. Все это превращало Мексику в удобную платформу для экспорта товаров на рынок США [2]. Данное обстоятельство не могло не отразиться на отношении к ней Европейского союза. В результате Мексика стала первой на американском континенте страной, которая в 1997 г. подписала с ЕС Соглашение об экономическом партнерстве, политической координации и сотрудничестве, частью которого было соглашение о свободной торговле, вступившее в силу в 2000 г.

Фактор НАФТА явился для Европейского союза главным стимулятором для ведения переговоров с Мексикой по заключению соглашения о свободной торговле. Это объясняется тем, что Европейскому союзу в условиях обострения конкуренции на американском континенте было крайне важно укрепить свои позиции как торгового партнера Мексики путем создания таких условий для ведения торговли с этой североамериканской страной, которые позволяли бы ему конкурировать на мексиканском рынке

¹ Trade for All: Towards a more responsible trade and investment policy. European Commission, 2015. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf (accessed on 02.04.2019).

на равных условиях с товарами из США и Канады [3]. В связи с этим соглашение о свободной торговле между ЕС и Мексикой предусматривало более короткий период, чем зафиксированный в НАФТА, в течение которого Мексика обязалась предоставить беспошлинный режим для промышленных товаров из ЕС. В результате с 2007 г. таможенные пошлины на европейские товары были отменены. Мексика же, в свою очередь, получила свободный доступ на рынок ЕС с 2003 г. Кроме того, столь быстрый график перехода к свободной торговле между партнерами был обусловлен и тем, что вступление в силу НАФТА негативно отразилось на состоянии торговых связей ЕС и Мексики. Так, если в 1980 г. доля ЕС в мексиканском импорте достигала 15,2%, то в 1997 г. она снизилась до 9,7%. Что касается мексиканского экспорта, то в рассматриваемый период доля ЕС уменьшилась с 15,9 до 4,6%².

Вступившее в силу соглашение активизировало торговое сотрудничество партнеров. Согласно данным Министерства экономики Мексики, в период с 2000 по 2017 г. ее экспорт в ЕС увеличился с 5,7 до 23,2 млрд долл., т.е. в 4,5 раза. В результате в рассматриваемый период доля данного интеграционного объединения в экспорте Мексики возросла с 3,4 до 5,7%. Кроме того, благодаря расширению Евросоюза на Восток перед Мексикой открылись новые рынки сбыта, что в условиях сильнейшей торговой зависимости от США для нее имеет особую актуальность [4]. Однако важно подчеркнуть, что, несмотря на то, что в вышеуказанный период мексиканский экспорт на рынок США увеличился всего в 2,2 раза, тем не менее в 2017 г. 79,9% мексиканских продаж на мировом рынке были ориентированы на рынок США.

В 2017 г. среди стран Европейского союза основными покупателями товаров из Мексики, как и в 2000 г., выступали Германия, Испания, Великобритания, Бельгия, Голландия и Франция. В 2017 г. их доля в экспорте Мексики составляла 83,9%, что свидетельствует о высокой концентрации поставок мексиканских товаров в небольшой группе стран этого интеграционного объединения. Бесспорным лидером выступает Германия, на которую в 2017 г. пришлось 29,7% всего мексиканского экспорта в ЕС. На 2-м месте была Испания. Ее доля достигала 18%

мексиканского экспорта, на 3-м — Великобритания (9,9%)³.

Что касается импорта Мексики из Европейского союза, то в период с 2000 по 2017 г. его объем увеличился с 15,1 до 48,9 млрд долл., т.е. в 3,2 раза. При этом доля ЕС в общем импорте этой североамериканской страны увеличилась с 8,7 до 11,6%. Столь незначительное возрастание значимости стран ЕС как экспортеров продукции на мексиканский рынок имело место на фоне сокращения доли США, которая снизилась с 73,1 до 46,3%, и резкого увеличения присутствия товаров из Китая. В рассматриваемый период импорт Мексики товаров из этой азиатской страны увеличился в 22,6 раза, а ее доля в мексиканском импорте товаров возросла с 1,7 до 17,6%.

В 2017 г. основными поставщиками на мексиканский рынок товаров из ЕС были Германия, Италия, Франция, Испания и Великобритания. На их долю пришлось 69,7% мексиканского импорта из Европейского союза: Германия (33,5%), Италия (12,7%), Испания (10,2%), Франция (8,4%) и Великобритания (4,9%)⁴.

Благодаря столь динамичному развитию торговых связей Европейский союз стал третьим по значению торговым партнером этой североамериканской страны. В 2017 г. его доля во внешнеторговом обороте Мексики равнялась 8,7%. На 1-м месте были США (62,8%), а на 2-м — Китай (9,7%).

Что касается инвестиционного сотрудничества ЕС с Мексикой, то важно подчеркнуть, что именно в этой сфере были достигнуты наибольшие успехи. Осуществленные в Мексике в 90-е гг. XX в. неолиберальные экономические реформы, а также создание зоны свободной торговли с США и Канадой превратили экономику Мексики в весьма привлекательный объект для зарубежного инвестирования и способствовали резкому увеличению притока прямых иностранных инвестиций. С другой стороны, введение общего рынка в Евросоюзе подтолкнуло европейские компании к росту, необходимому для деятельности на территории единого рынка. Многие компании предпочли расти за счет деятельности за рубежом. Латинская Америка и, в частности

² Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. México, Cámara de Diputados, febrero de 2000. URL: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf> (accessed on 05.04.2019).

³ Рассчитано автором по Secretaría de Economía de México. Estadísticas de Comercio Exterior de México. URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/336605/Anual-Exportad-2017.pdf> (accessed on 05.04.2019).

⁴ Там же.



Мексика, оказалась очень привлекательным для европейских инвесторов регионом, поскольку здесь активно шел процесс приватизации государственных компаний.

В результате согласно данным Министерства экономики Мексики на конец 2017 г. из 502,3 млрд долл. накопленных в стране прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на ЕС пришлось 153 млрд долл., т.е. 30,5%. На 1-м месте находились США, доля которых достигала 48,9%. Среди стран — членов ЕС основными инвесторами в мексиканскую экономику были Испания (11,8%), Нидерланды (4%), Бельгия (3,8%), Германия (3,7%) и Великобритания (3,1%)⁵. Важно подчеркнуть, что значимость Мексики для Европейского союза как объекта для зарубежного инвестирования была нерелевантной. Статистические данные Евростата свидетельствуют о том, что в 2016 г. доля Мексики в накопленных странами ЕС за рубежом ПИИ составила лишь 1,8%, и страна заняла 8-е место по объему накопленных за рубежом европейских инвестиций⁶. Европейские компании традиционно инвестируют в такие отрасли мексиканской экономики, как финансовый сектор, телекоммуникационная отрасль, энергетика и автомобилестроение.

Как подчеркивается в Докладе ЭКЛАК ООН «Прямые иностранные инвестиции в Латинской Америке и Карибском бассейне», опубликованном в 2018 г., Европейский союз является основным источником качественных иностранных инвестиций для Латинской Америки и Карибского бассейна. Последнее в значительной степени объясняется тем, что европейские ТНК являются лидерами по инвестированию в такие важнейшие отрасли экономики Латинской Америки, как возобновляемая энергетика, телекоммуникационная отрасль и автомобилестроение, требующие огромных расходов на НИОКР. Вложения в НИОКР, осуществляемые европейскими компаниями в данных секторах экономики, которые

превышают аналогичные расходы американских и азиатских ТНК, свидетельствуют о том, что они могут внести существенный вклад в развитие экономики латиноамериканского региона. Дело в том, что эти сектора экономики будут играть решающую роль в формировании знаний, связанных с четвертой промышленной революцией, а также в тех изменениях, которые вызывает распространение цифровой экономики в моделях производства и потребления⁷.

В начале XXI в. в инвестиционном сотрудничестве Европейского союза с Мексикой происходит смена трендов. Если в 90-е гг. прошлого века инвестиционное сотрудничество между ЕС и этой страной было односторонним, и Мексика являлась исключительно реципиентом европейских инвестиций, то в настоящее время оно становится взаимно направленным. Мексика не только принимает ПИИ из европейских стран, но и становится важным инвестором на их рынке. В 2016 г. на Мексику пришлось 0,7% накопленных в экономике ЕС прямых иностранных инвестиций, и по данному показателю она заняла 10-е место. Ведущими субъектами мексиканских прямых инвестиций являются крупные компании, так называемые «мультилатинас», которые сформировались в результате экономических трансформаций, осуществленных в стране в конце прошлого века. Испания, рассматриваемая ими как своего рода платформа для проникновения в другие страны Европейского союза, а также Африки и Ближнего Востока, стала приоритетным направлением их инвестиционной экспансии.

По состоянию на 2017 г., доля накопленных прямых инвестиций мексиканских ТНК в Испании составила 31,5 млрд евро, что равнялось 7,4% от общего объема накопленных в Испании ПИИ. Мексика занимала 6-е место после США, Великобритании, Франции, Италии и Германии⁸. Что касается отраслевой структуры мексиканских инвестиций в испанскую экономику, то наиболее привлекательными сферами для них в последнее время стали пищевая промышленность, банки, сфера недвижимости, транспорт и судостроение.

⁵ Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre de 2017). Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/data/file/302802/Informe_Congreso-2017-4T.pdf (accessed on 08.04.2019).

⁶ Key Figures on Europe. 2017 Edition. Eurostat, 2017. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8309812/KS-EI-17-001-EN-N.pdf/b7df53f5-4faf-48a6-aca1-c650d40c923>; DG Trade Statistical Guide June 2018. European Commission, 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (accessed on 08.04.2019).

⁷ La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018. CEPAL, 2018, p. 179.

⁸ Invest in Spain. October 2018. URL: <http://www.investinspain.org/invest/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde1/nde0/-edis/doc2015414726.pdf> (accessed on 09.04.2019).



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ ЕС–МЕКСИКА

Чрезмерно высокая зависимость мексиканской экономики от северного соседа, а также стремление ЕС стимулировать продвижение европейских товаров (включая продукцию агроиндустрии и услуги) и компаний на рынок этой страны с тем, чтобы придать новый импульс развитию торговых и инвестиционных связей между партнерами, способствовали тому, что в июле 2016 г. начались переговоры по модернизации соглашения о свободной торговле между этим интеграционным объединением и Мексикой. После проведения десяти раундов переговоры успешно завершились в апреле 2018 г. Предполагается, что модернизированное соглашение вступит в силу в 2020 г. после необходимых технических согласований и перевода на языки стран — членов ЕС.

Основная цель модернизации данного соглашения заключалась в том, чтобы адаптировать его к новым экономическим реалиям, связанным с технологическими изменениями в сфере торговли, и включить в него правила, которые регулируют торговлю сельскохозяйственной продукцией, телекоммуникационными, финансовыми услугами, а также электронную торговлю и интеллектуальную собственность. «С заключением этого соглашения Мексика присоединяется к Канаде, Японии и Сингапуру в растущем списке партнеров, желающих сотрудничать с ЕС в защите открытой, справедливой и основанной на правилах торговли», — заявил в связи с окончанием переговоров председатель Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер⁹. С другой стороны, важно подчеркнуть, что пересмотр соглашения о свободной торговле с ЕС является важным достижением внешней политики Мексики, поскольку новое соглашение будет способствовать интенсификации инвестиционного сотрудничества между партнерами и диверсификации торговых связей страны, а также укреплению ее положения на одном из крупнейших рынков мира.

Среди основных нововведений модернизированного соглашения о свободной торговле между Европейским союзом и Мексикой необходимо выделить следующие, которые предполагали включение в соглашение девяти новых глав.

Во-первых, предыдущее соглашение предусматривало либерализацию торговли только промыш-

ленными товарами и услугами. Модернизированное соглашение значительно расширяет круг товаров, импортные пошлины на которые во взаимной торговле будут отменены. Это касается, прежде всего, сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также услуг, торговля которыми не была полностью либерализована соглашением 2000 г. В целом сразу же после вступления в силу нового соглашения торговля 98% всех товаров будет осуществляться без взимания импортных пошлин. После истечения переходного периода беспошлинная торговля охватит 99% всех товаров. Отмена пошлин на ввоз европейских товаров позволит Европейскому союзу экономить 100 млн евро ежегодно¹⁰. С другой стороны, ЕС получает доступ на перспективный рынок продовольствия Мексики, население которой в настоящее время составляет 129 млн человек.

Что касается торговли продовольствием, то соглашение предусматривает либерализацию торговли такими видами продовольствия, как сыр, порошковое молоко, мясо птицы, свинина, шоколад и макаронные изделия, что будет способствовать укреплению позиций европейских экспортеров на мексиканском рынке. До вступления в силу нового соглашения ввоз мяса птицы на мексиканский рынок продолжит облагаться пошлиной в 100%, сыра и свинины — 45%, шоколада и макаронных изделий — 20%¹¹.

Так, сразу же после вступления в силу модернизированного соглашения будут отменены импортные пошлины на 86% сельскохозяйственных и рыбопромышленных продуктов (апельсиновый сок, сироп агавы, спаржа, вафли, желе, компоты, джемы, отходы животных, крупы, рисовая мука, ржаная мука и др.). В течение последующих 7 лет импортные пошлины будут отменены на 10% продукции (тунец, рис, пшеничная мука, лактоза, шоколад, кондитерские изделия, солодовые экстракты, макароны, печенье и др.). В отношении 4% сельскохозяйственной продукции (молочные изделия, яблоки, персики и др.) будут установлены особые режимы торговли¹². Одновременно для некоторых

¹⁰ Key features of the EU-Mexico trade agreement. European Commission, 21 April 2018. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1831> (accessed on 10.04.2019).

¹¹ Acuerdo comercial UE-México. Resumen. Comisión Europea, abril de 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157163.pdf (accessed on 10.04.2019).

¹² Resultados del Proceso de Modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). Secretaría de Economía de México. URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/>

⁹ URL: <https://www.interfax.ru/business/609576>.

продуктов соглашение обеспечит расширение доступа на мексиканский рынок в пределах годовых квот. В частности, для порошкового молока квота определена в объеме 50 тыс. тонн, для свежих и переработанных сыров — 5 тыс. тонн, для других видов сыра — 20 тыс. тонн¹³.

Что касается торговли услугами, то новое соглашение предусматривает расширение секторов сферы услуг, торговля которыми будет либерализована. При этом стороны исходили из тех технологических изменений, которые произошли в данном секторе в последние десятилетия. Предусмотрено предоставление свободного доступа европейских компаний на рынок финансовых услуг, транспорта, электронной торговли и телекоммуникаций. Мексиканское правительство предоставит им национальный режим, что явится своего рода юридической гарантией, которая создаст климат доверия, что будет стимулировать приток инвестиций из Европы в данные сектора экономики. Более широкое использование мексиканского рынка услуг крайне важно для европейских компаний, так как в секторе услуг создается 70% ВВП Европейского союза.

Во-вторых, в новом соглашении появится раздел, посвященный инвестициям. В нем гарантируется взаимное предоставление недискриминационного инвестиционного режима, защита от экспроприации и справедливое и равноправное обращение, а также физическая безопасность. Кроме того, в нем предусмотрено создание суда по разрешению инвестиционных споров между иностранными инвесторами и государством, что гарантирует дополнительную защиту иностранных инвесторов. Важно подчеркнуть, что после вступления в силу модернизированного соглашения о свободной торговле между ЕС и Мексикой новый стандарт защиты ПИИ будет включен в 16 соглашений о поощрении и защите иностранных инвестиций, ранее подписанных Мексикой со странами Европейского союза. Интересно заметить, что положение о создании суда по разрешению споров уже было включено Европейским союзом в заключенные им соглашения с Канадой, Сингапуром и Вьетнамом. Таким образом, включение данного положения еще в одно соглашение «нового поколения», подписанное ЕС, преследует цель создания Многостороннего ин-

вестиционного суда для рассмотрения инвестиционных споров.

В-третьих, модернизированное соглашение расширяет европейским и мексиканским компаниям доступ к тендерам на поставку товаров и услуг государственным учреждениям (что влечет за собой увеличение количества государственных учреждений и услуг). Помимо этого, в Мексике впервые для европейских компаний открывается доступ к участию в тендерах на оказание услуг для предприятий государственно-частного партнерства. По сути дела, ни одна страна мира не имеет в данный момент такой доступ на рынок государственных закупок Мексики, какой получили европейские компании. Это принесет огромные выгоды для европейского бизнеса, учитывая, что в 2015 г. государственные закупки в Мексике составили 5% от объема производства в стране и 21% от общих государственных расходов. Рынок федеральных государственных закупок Мексики оценивается в 30 млрд евро в год¹⁴.

В-четвертых, модернизированное соглашение улучшило стандарты защиты прав интеллектуальной собственности, включив в него разделы, посвященные патентам, товарным знакам, авторским правам, географическим наименованиям, промышленным образцам и коммерческой тайне. В частности, мексиканским производителям разрешено продолжать использовать названия брендов таких популярных сыров, как «пармезан», «манчего» и «грюйер». Кроме того, модернизированное соглашение будет защищать в качестве географических наименований такие известные сельскохозяйственные продукты Мексики, как рис штата Морелос, какао Грихальва, манго Атаульфо дель Соконуско Чьяпас и др. С другой стороны, Европейский союз добился защиты от подделок 340 географических наименований вина и продуктов питания европейских производителей. Согласно действующему в настоящее время соглашению, Мексика уже защищает от подделок 80 алкогольных напитков с географическими наименованиями стран ЕС.

В-пятых, в соглашение была включена глава, посвященная государственным предприятиям, которая предусматривает создание равных условий конкуренции для государственных и частных компаний.

В-шестых, в целях содействия участию малых и средних предприятий в международной торговле

attachment/file/320895/Nota_Ciudadana_Modernizaci_n_TLCUEM.pdf (accessed on 13.04. 2019).

¹³ Key features of the EU-Mexico trade agreement. European Commission, 21 April 2018. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1831> (accessed on 10.04.2019).

¹⁴ Там же.

в соглашение включена специальная глава. В ней, в частности, предусмотрено создание интернет-сайта, на котором будет содержаться необходимая информация о тарифах и правилах торговли, предназначенная для малого и среднего бизнеса.

В-седьмых, в соглашении содержатся нормы, упрощающие процедуры торговли, а также главы, посвященные противодействию коррупции, прозрачности и устойчивому развитию. При этом стороны обязуются исполнять положения Парижского соглашения об изменении климата. Что касается вопроса противодействия коррупции, то модернизированное соглашение предусматривает включение таких мер по борьбе с коррупцией, как превращение подкупа в уголовное преступление для государственных чиновников, усиление вну-

тренного контроля, внешнего аудита и финансовой отчетности, а также борьба с отмыванием денег.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, актуализированное соглашение о свободной торговле между Европейским союзом и Мексикой не только значительно расширяет круг товаров и услуг, торговля которыми будет осуществляться без взимания ввозных пошлин, но и модернизирует предыдущее соглашение, поскольку включает в него регулирование новых вопросов, отвечающих глобальным вызовам XXI в. Вступление в силу нового соглашения позволит интенсифицировать торговые и инвестиционные связи между партнерами и дать дополнительный стимул для их экономического развития.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Портанский А. П. О перспективах мегарегиональных торговых соглашений. *Мир новой экономики*. 2017;(3):47–53.
2. Перская В. В. Протекционизм или принципы «free trade» определяют будущее НАФТА? *Проблемы национальной стратегии*, 2017:6(45):206–219.
3. Mexico: un destino natural y estrategico. Coordinador Gonzalo Solana Gonzalez. Nebrija Universidad. 2012. 279 p.
4. Stephan Sberro Picard. Europa, un aliado estratégico en la diversifacación comercial de México. *Comercio Exterior*. 2018;(14):18–22.

REFERENCES

1. Portanskiy A. P. Prospects for mega-regional trade agreements. *Mir novoj ekonomiki = The world of the new economy*. 2017;3:47–53. (In Russ.).
2. Perskaya V. V. Protectionism or “free trade” principles will determine the future of NAFTA? *Problemy natsional’noi strategii*. 2017:6(45):206–219. (In Russ.).
3. Mexico: un destino natural y estrategico. Coordinador Gonzalo Solana Gonzalez. Nebrija Universidad; 2012. 279 p.
4. Stephan Sberro Picard. Europa, un aliado estratégico en la diversifacación comercial de México. *Comercio Exterior*. 2018;14:18–22.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Татьяна Викторовна Сидоренко — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
tsidoren@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Tatiana V. Sidorenko — Candidate of Economic Sciences, Associate professor, Department of World Economy and World Finance, Financial University, Moscow, Russia
tsidoren@yandex.ru

Статья поступила 14.05.2019; принята к публикации 20.08.2019.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article received on 14.05.2019; accepted for publication on 20.08.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.