

От НАФТА к ЮСМКА: реформа североамериканской интеграции

УДК 339.9 (73)
ББК 65.428 (7Сое)
Я-474

Петр Павлович ЯКОВЛЕВ,
доктор экономических наук, Институт Латинской Америки РАН
(Москва, ул. Большая Ордынка, д. 21/16, стр. 9), Центр иберийских
исследований - руководитель; Российский экономический универси-
тет имени Г.В. Плеханова (Москва, Стремянный пер., д. 36), кафедра
международного бизнеса и таможенного дела - профессор,
E-mail: petr.p.yakovlev@yandex.ru

Аннотация

США, Мексика и Канада договорились о модернизации Соглашения о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), действующего с 1 января 1994 г. На смену НАФТА пришло Соглашение Соединенные Штаты – Мексика – Канада (ЮСМКА). Инициатором переговоров выступил президент Д. Трамп, поставивший целью добиться максимально выгодных для США условий сотрудничества с соседними странами. Под нажимом Вашингтона Мехико и Оттава были вынуждены пойти на существенные уступки, но на ряде направлений отбили атаки Белого дома и в основных чертах сохранили за собой доступ к стратегически важному американскому рынку. В более широком контексте можно утверждать, что ЮСМКА явилось первым значимым ходом в глобальной игре вашингтонской администрации, нацеленной на ревизию сложившегося торгово-экономического миропорядка.

Ключевые слова: США, Мексика, Канада, переговоры о реформе НАФТА, условия нового соглашения.

From NAFTA to USMCA: the reform of the North American integration

Petr Pavlovich YAKOVLEV,
Doctor of Economic Sciences, Institute of Latin America, Russian Academy of Sciences (Moscow,
Bol'shaya Ordynka, 21/16, str. 9), Center for Iberian Studies - the Head;
Plekhanov Russian University of Economics (Moscow, Stremyannyj per., 36),
Department of International Business and Customs - Professor, E-mail: petr.p.yakovlev@yandex.ru

Abstract

The United States, Mexico and Canada agreed to modernize the North American Free Trade Agreement (NAFTA), in force since January 1, 1994. The NAFTA is replaced by the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). President D. Trump, whose aim was to achieve the most favorable conditions for the United States cooperation with neighboring countries, was the driving force behind the negotiations. Under pressure from Washington, Mexico City and Ottawa were compelled to make significant concessions, but on a number of fronts repulsed the attacks



of the White House and basically retained access to the strategically important USA market. In a broader context, it could be argued that USMCA was the first significant move in the Washington administration's global game, aimed at the revision of the current trade and economic world order.

Keywords: United States, Mexico, Canada, talks about the reform of NAFTA, the terms of the new agreement.

30 сентября 2018 г. было обнародовано совместное американо-канадское заявление о том, что эти страны, а также (несколько раньше) Мексика, пришли к трехстороннему торговому соглашению, получившему наименование Соединенные Штаты – Мексика – Канада, ЮСМКА (United States – Mexico – Canada, USMCA) и призванному заменить действующее с 1 января 1994 г. Соглашение о североамериканской зоне свободной торговли, НАФТА (North American Free Trade Agreement, NAFTA). В заявлении ЮСМКА характеризуется как «модернизированный торговый договор XXI века», высокие стандарты которого будут способствовать «более свободной торговле и мощному экономическому росту региона». Кроме того, действие соглашения, подчеркивалось в документе, «усилит позиции среднего класса, создаст высокооплачиваемые рабочие места и предоставит новые возможности почти 500 миллионам граждан, считающих Северную Америку своим домом»¹.

В действительности, с приходом в Белый дом администрации Д. Трампа во внешнеэкономической политике Соединенных Штатов начали происходить глубокие изменения, оказывающие воздействие на текущее состояние и перспективы развития международной торговли и в целом глобального хозяйства. ЮСМКА явилось первым конкретным результатом «трампономики» – новой американской экономической стратегии на внешнем периметре².

«САМЫЙ ПЛОХОЙ ТОРГОВЫЙ ДОГОВОР США»

На протяжении двух с лишним десятилетий в функционировании НАФТА было немало проблем и сложностей, что стало следствием как зачастую противоположных бизнес-интересов предприятий стран-участниц, так и изменений конъюнктурного и долговременного характера. Например, острые разногласия периодически возникали по условиям торговли так называемыми «чувствительными» товарами, имевшими особо важное значение для национальных производителей и потребителей. К числу этих товаров относилось, главным образом, продовольствие: мясомолочная продукция, свежие фрукты и овощи, сахар. Кроме того, предметом споров являлись национальные системы трудовых отношений, трансграничная миграция рабочей силы, а также правовые аспекты инвестиционной деятельности³.

Однако, вплоть до прихода в Белый дом Д. Трампа, никто из участников НАФТА (соглашение было бессрочным) не ставил вопрос о коренном пересмотре условий договора. В крайнем случае, речь могла идти о дополнении действующего соглашения разделами, отражающими новые глобальные и региональные

торгово-экономические реалии, или о придании договору более гибкого характера с тем, чтобы повысить инвестиционную привлекательность НАФТА, привлечь в североамериканский регион капиталы европейских и азиатских корпораций. Ситуация изменилась после победы на выборах кандидата-республиканца, который называл НАФТА «самым плохим торговым договором, заключенным США», и неоднократно угрожал выходом Соединенных Штатов из объединения. Д. Трамп не устраивало абсолютно все, причем его упреки не отличались оригинальностью и находились в русле общих претензий к основным внешнеэкономическим партнерам (страны Европейского союза, Китай, Япония, Южная Корея). Членам НАФТА инкриминировалось «перетягивание» на свою территорию производственных мощностей, сопровождавшееся сокращением в США квалифицированных рабочих мест, деиндустриализация американской экономики и наращивание профицита в торговле с Соединенными Штатами. Правда, в отличие от ситуации в американо-китайских отношениях, хозяин Белого дома не обвинял Канаду и Мексику в «нечестных торговых практиках» и «манипулировании валютным курсом», но твердо настаивал на реформировании договора о североамериканской интеграции и подписании соглашения под другим названием, поскольку прежде в Белом доме ассоциировалось с «ущемлением национальных интересов США»⁴. Под нажимом Вашингтона у Мехико и Оттавы на осталось другого варианта, как согласиться на переговоры.

При этом заметим, что Д. Трамп, «наезжая» на НАФТА, откровенно игнорировал те положительные для экономики трех стран, включая США, последствия их торгово-экономического объединения. Выделим главные позитивные моменты, ставшие (прямо или косвенно) следствием североамериканской интеграции.

Во-первых, создав, НАФТА, североамериканские страны открыли путь к формированию крупнейшего в мире интеграционного пространства, на долю которого приходится 14,6% земной суши, 6,6% мирового населения, 28% глобального ВВП и 7% международной торговли товарами и услугами (см. таблицу 1).

Таблица 1

Страны НАФТА: макроэкономические показатели (2017 г.)

<i>Показатель</i>	<i>США</i>	<i>Канада</i>	<i>Мексика</i>	<i>НАФТА</i>
Население (млн чел.)	327	36	129	492
Территория (тыс. км ²)	9827	9985	1964	21776
ВВП (млрд долл.)	19371	1627	1148	22146
Экспорт товаров и услуг (млрд долл.)	2344	504	436	3284
Экспорт в % ВВП	12	31	38	15
Импорт товаров и услуг (млрд долл.)	2915	553	448	3916
Импорт в % ВВП	15	34	39	18

Источник: Congressional Research Service. – URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf> (Accessed: 17.9.2018)



Во-вторых, в 1993-2017 гг. объем торговли между государствами-членами НАФТА увеличился в четыре раза: с 297 до 1170 млрд долл., что привело к росту производства, трудовой занятости, доходов корпораций и налоговых поступлений в бюджеты США, Мексики и Канады. В указанный период американский товарный экспорт в адрес стран-соседей вырос со 142 до 525 млрд долл., а импорт из этих государств – со 151 до 614 млрд. Действительно, дефицит Вашингтона в торговле с партнерами по НАФТА возрос, но его увеличение было значительно меньшим, нежели повышение отрицательного сальдо в торговле Соединенных Штатов с остальным миром. Причем, в 2001-2017 гг. общий внешнеторговый дефицит США увеличился более чем вдвое, а с Канадой и Мексикой – остался практически на прежнем уровне (см. таблицу 2).

Таблица 2

Баланс внешней торговли США (товары, млрд долл.)

Страна	2001	2010	2015	2017
Всего	-411,8	-690,2	811,6	-862,8
Канада	-52,8	-31,2	-21,4	-24,7
Мексика	-30,0	-68,6	-63,4	-63,0
НАФТА	-82,8	-99,8	-84,8	-87,7
Доля НАФТА (%)	20,1	14,5	10,5	10,2

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|842||124||TOTAL||2|1|1|3|2|1|1|1|1 (Accessed: 6.10.2018)

В-третьих, отмена импортных пошлин в рамках НАФТА привела к снижению стоимости ввозимых товаров, что способствовало сдерживанию инфляционных процессов и позволило Федеральной резервной системе (ФРС) Соединенных Штатов и Центральным банкам Канады и Мексики сохранять ключевые ставки на сравнительно невысоком уровне. Для США особое значение имело удешевление импорта мексиканской и канадской нефти, поскольку американский рынок критически зависел от закупок за рубежом «черного золота». Похожим образом (благодаря более интенсивным внутризональным обменам) североамериканская интеграция помогла несколько снизить цены на многие продовольственные товары, включая мясную продукцию, свежие овощи и фрукты.

В-четвертых, участие в НАФТА «прибавляло» США 0,5 процентного пункта ВВП в год⁵. При этом главными бенефициарами стали предприятия автомобильной промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг. Так, снижение традиционно высоких мексиканских пошлин на импорт продовольствия позволило американским фермерам нарастить поставки на мексиканский рынок мяса, риса, продуктов сои, яблок, кукурузы, растительного масла и т.д. Мексика и Канада стали главными

ми покупателями товаров сельхозпроизводителей Соединенных Штатов. Одновременно региональная интеграция в решающей степени способствовала модернизации американского автомобилестроения, которое в 1980-1990-х гг. проигрывало в конкурентной борьбе с японскими и западноевропейскими производителями. В рамках НАФТА (от канадской провинции Онтарио через американский Детройт и до северных штатов Мексики) сложилась производственная цепочка североамериканского автомобилестроения, предприятия которого технологически тесно связаны между собой. Например, популярный кроссовер HONDA CR-V, который собирают на заводе в мексиканском штате Халиско, на 70% состоит из деталей и компонентов, выпущенных на предприятиях в США и Канаде⁶.

В-пятых, несмотря на алармистские заявления Д. Трампа, участие в НАФТА в целом оказало благоприятное воздействие на американский рынок рабочей силы. Рост производства, ориентированного на экспорт в Канаду и Мексику, привел к появлению в Соединенных Штатах 5 млн новых рабочих мест. Порядка 43% всех американских компаний-экспортеров (свыше 130 тыс. предприятий) поставляют свою продукцию на мексиканский и канадский рынки. Даже импорт из этих стран способствовал росту занятости США, поскольку 40% товаров, закупаемых в Мексике, изобретены и разработаны в американских лабораториях и дизайн-центрах⁷.

В-шестых, режим гарантий для частных иностранных капиталовложений, созданный НАФТА, коренным образом изменил ситуацию в этой области. Если прежде мексиканские и канадские власти, опасаясь внешнего контроля за национальной экономикой, пытались регулировать приток инвестиций американских корпораций, то теперь Мексика и Канада устранили практически все барьеры на пути транснационального капитала. Американские ТНК получили почти полную свободу рук, благодаря чему накопленный объем их прямых инвестиций в соседних странах в период 1993 – 2016 гг. вырос в 5,3 раза: с 85,1 до 451,5 млрд долл., или с 8 до 16% совокупного ВВП названных двух государств⁸.

Наличие приведенных положительных эффектов давало повод рассчитывать на пролонгацию НАФТА, хотя, следует признать, многие не сомневались в необходимости модернизации соглашения, которое по ряду параметров отставало от изменений в мировой экономике и международной торговле.

ПЕРЕПИТИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Переговоры о пересмотре условий североамериканской интеграции стартовали 16 августа 2017 г. и продолжались 13 с половиной месяцев. Д. Трамп назначил главой американской делегации торгового представителя Роберта Лайтхайзера, с мексиканской стороны главным переговорщиком был министр экономики Ильдефонсо Гуахардо, а с канадской – министр иностранных дел Христя Фридланд. Всего в переговорах участвовали сотни специалистов, сформировавших три десятка рабочих групп.



Большая часть трудностей, с которыми столкнулись участники переговоров, была связана с двумя обстоятельствами. Одно из них носило объективный характер и сводилось к тому, что переговорщикам предстояло внести изменения в большинство статей соглашения, часть которых необходимо было подвергнуть глубокому пересмотру, а также подготовить и согласовать новые разделы. Другое обстоятельство относилось к разряду субъективных и диктовалось настойчивым стремлением Вашингтона поместить во главу угла исключительно интересы США, что, вполне понятно, серьезно затрудняло достижение взаимоприемлемых договоренностей.

На протяжении всего переговорного марафона Д. Трамп не раз обращался к испытанному способу шантажа и нажима на партнеров, но и сам оказался под прессом давления со стороны американских компаний, заинтересованных в сохранении североамериканской зоны свободной торговли, профсоюзов, чьи работники зависели от экспорта в Мексику и Канаду, а также политиков, представляющих те штаты, которые экономически особенно тесно связаны с соседними странами и которые оказали нынешнему хозяину Белого дома максимальную поддержку на выборах. Как отмечала мировая печать, все эти круги составили «фронтальную оппозицию» первоначальным намерениям Д. Трампа торпедировать НАФТА⁹.

5 марта 2018 г. завершился седьмой раунд трехсторонних переговоров, но договоренность по всем ключевым пунктам повестки так и не была достигнута. Ситуацию еще больше осложнил Д. Трамп, который с 31 мая ввел повышенные тарифы на импорт стали и алюминия (соответственно, 25 и 10%). В числе пострадавших оказались мексиканские и канадские металлургические компании, для которых рынок США является приоритетным. В ответ премьер-министр Канады Джастин Трюдо распорядился прибегнуть к ответным мерам и санкционировал введение пошлин на американские товары стоимостью 16,6 млрд долларов¹⁰.

Создалось впечатление, что переговоры зашли в тупик. Тогда Д. Трамп прибег к хорошо известному методу «разделяй и властвуй» и предложил (для упрощения ситуации) заключить двустороннее американо-мексиканское соглашение, поскольку Мехико, как самый слабый партнер, проявляло склонность к уступкам. Менее чем за два месяца делегации США и Мексики «расширили» узкие места переговорной повестки. Таким образом, американский президент добился своего и перевел многосторонние переговоры в режим двусторонних договоренностей.

27 августа 2018 г. Д. Трамп объявил, что представители Соединенных Штатов и Мексики урегулировали все спорные вопросы и подготовили предварительный текст нового двустороннего соглашения. «Америка...наконец перевернула страницу десятилетий несправедливой торговли, которой приносилось в жертву наше процветание, и которая уничтожала наши компании, рабочие места и богатство нашей нации», – подчеркнул хозяин Белого дома¹¹. В середине сентября Д. Трамп вновь затронул тему переговоров о реформе североамериканской интеграции

и подтвердил намерение отказаться от названия НАФТА и впредь именовать ее «пакт США – Мексика – Канада» (ЮСМКА – USMCA). При этом хозяин Белого дома допустил возможность редукции состава этого объединения до двух участников – США и Мексики (ЮСМ – USM)¹².

Усиливая нажим на Канаду, Д. Трамп установил крайний срок (deadline) возможной договоренности с Канадой – 30 сентября 2018 г. Если стороны успевали достичь соглашения, то оставался шанс получить одобрение американского конгресса и подписать ЮСМКА 30 ноября с мексиканским президентом Энрике Пенья Ньето, который передавал свои полномочия преемнику 1 декабря. В переговорах делегаций США и Канады началась «сумасшедшая неделя», которая завершилась поздно вечером 30 сентября (за несколько минут до установленного Д. Трампом deadline).

КЛЮЧЕВЫЕ ПУНКТЫ НОВОГО ДОГОВОРА

Рассмотрим основные положения 34 глав ЮСМКА (в НАФТА их было 22), в первую очередь, специально отмеченные в документах торгового представителя США «ключевые достижения» этого нового интеграционного соглашения¹³.

Автомобильная промышленность

Существенные изменения претерпели условия функционирования автомобильной промышленности – несущей конструкции всей североамериканской интеграции. США добились своей главной цели – по крайней мере частичной деофшоризации производства и увеличения уровня региональной локализации с 62,5 до 75%. Это ощутимо затрагивает интересы мексиканских и канадских предприятий, которые будут вынуждены сократить импорт более дешевых (по сравнению с американскими) автокомпонентов из стран Азии и Европы. Принятое решение получило одобрение и поддержку профсоюзов (прежде всего руководства AFL-CIO), но стало «головной болью» для автомобильных компаний, менеджмент которых не без оснований опасается снижения конкурентоспособности североамериканской продукции в результате неизбежного повышения цен.

Оплата труда и рынок рабочей силы

Изменения внесены в правила, регулирующие рынок рабочей силы, занятой в автомобильной промышленности. По требованию американской делегации, 40-45% стоимости автомобилей должны создаваться рабочими, получающими, как минимум, 16 долл. в час. (Заметим, что такого положения нет ни в одном другом торговом соглашении международного характера). Поскольку заработная плата в Мексике примерно в 4-5 раз ниже, то реализация этого положения может означать увеличение отраслевой занятости в США и ее сокращение на мексиканских предприятиях. Кроме того, новый договор предусматривает повсеместное введение высоких стандартов трудовых отношений, что также (как и деофшоризация) чревато повышением производственных издержек.



Интеллектуальная собственность и электронная торговля

В договор включены новые статьи, касающиеся значительного повышения эффективности защиты прав интеллектуальной собственности и ослабления ограничений на электронную торговлю. В частности, Канада пошла на увеличение разрешенного объема онлайн импорта в режиме duty free (с 20 до 150 канадских долларов), а Мексика – с 50 до 100 долл. США. И в том, и в другом случае главным бенефициаром выступали Соединенные Штаты, чьи компании в Северной Америке являются основными владельцами инновационных технологий и уверенно лидируют в развитии цифровой экономики и торговли.

Финансовые услуги

США – крупнейший мировой экспортер финансовых услуг. По этому показателю страна стабильно имеет профицит во внешней торговле и стремится его наращивать. В данном контексте одной из задач американской делегации на переговорах о НАФТА 2.0 было добиться от партнеров дальнейшей, более глубокой либерализации национальных финансовых рынков. В значительной мере это было сделано. В модернизированный текст договора был включен принципиально важный пункт, исключавший любые «дискриминационные» (точнее – ограничительные) меры в отношении американских финансовых компаний и банков. Как отмечал торговый представитель США, соглашение освобождало «игровое поле для американских финансовых институтов, инвесторов, инвестиций в финансовые структуры и трансграничной торговли финансовыми услугами».

Валютные курсы

Модернизированный договор включил статью, посвященную некоторым аспектам макроэкономической политики и, в частности, обменным курсам национальных валют. Это – один из «больных» вопросов внешнеэкономических отношений Вашингтона, правда, в большей степени относящийся не к североамериканским партнерам, а к странам Азии, а первую очередь Китаю. Именно Пекин администрация Д. Трампа постоянно обвиняет в манипуляции обменным курсом с целью повышения конкурентоспособности своих товаров. На переговорах о НАФТА 2.0 Белый дом решил «подстраховаться» и зафиксировал в соглашении недопустимость проведения «нечестных девальваций».

«Молочная сделка»

Стратегическим успехом американских переговорщиков явилось достижение договоренности о расширении доступа сельхозпроизводителей США на канадский продовольственный рынок. Тем самым под нажимом Вашингтона был «снят» один из наиболее дискуссионных пунктов переговорной повестки дня. В результате американские фермеры смогут нарастить поставки в Канаду мяса птицы, яиц, молока и концентрированного молока, сливок, сыра, сухого молока, сливочного масла, йогуртов, мороженого и некоторых других продуктов¹⁴. В то же время,

сравнительно небольшой сегмент рынка, «отданного» американцам (по молоку – 3,59%, или порядка 16 млрд долл. в год), указывает на крайне острое противоборство, сопровождавшее переговоры по данному вопросу.

Таковы были, по оценкам американской стороны, «ключевые достижения» делегации Соединенных Штатов на переговорах о НАФТА 2.0. Значительную роль в этом сыграл лично Д. Трамп, который на протяжении всего переговорного марафона неоднократно прибегал к угрозам и шантажу, вынуждая партнеров идти на уступки. Вместе с тем, по ряду пунктов повестки дня мексиканские и канадские переговорщики сумели отстоять свои исходные позиции.

«Sunset clause»

Прежде всего, Мексике и Канаде удалось, хотя и не полностью, «отбить» попытку США включить в текст соглашения «лимитирующую оговорку» («sunset clause») и каждые пять лет рисковать прекращением действия НАФТА 2.0. По мнению Оттавы и Мехико, такая норма могла внушить международным инвесторам чувство неуверенности и негативно повлиять на приток иностранных капиталовложений. Компромиссное решение свелось к тому, что новый договор будет действовать 16 лет, но раз в шесть лет стороны будет проводить консультации о целесообразности его обновления и корректировки.

Разрешение споров

Усилия канадских переговорщиков (мексиканцы заняли, по сути, соглашательскую с США позицию) позволили сохранить в тексте соглашения главу 19, предусматривающую право компаний североамериканских стран обжаловать через арбитраж введение таможенных пошлин на их продукцию, поступающую на рынки государств-членов зоны свободной торговли. «Очевидно, – подчеркивал в этой связи премьер-министр Канады Джастин Трюдо, – что мы наметили определенные красные линии, которые канадцы не согласны переходить. Например, мы должны сохранить механизм разрешения торговых споров, прописанный в статье 19 Североамериканского договора, поскольку это будет гарантировать соблюдение установленных правил. А мы знаем, что имеем дело с президентом (Д. Трампом – П.Я.), который не всегда следует правилам»¹⁵. Однако, несмотря на достигнутый компромисс, примененные Д. Трампом тарифы на сталь и алюминий были сохранены. Таким образом, ЮСМКА полностью не устранял опасности односторонних протекционистских мер.

«ПРЕКРАСНОЕ СОГЛАШЕНИЕ» ПОД ДРУГИМ НАЗВАНИЕМ

Как оценили модернизированный договор о региональной зоне свободной торговли лидеры североамериканских государств?

Президент Мексики выдвинул формулу «выигрыш – выигрыш – выигрыш», подчеркнув тем самым, что все три североамериканские страны стали бенефи-



циарами нового соглашения. Э. Пенья Ньето подчеркнул, что вступление в силу ЮСМКА обеспечит «непрерывность и стабильность» процесса интеграции и станет «началом нового этапа развития производственных и торговых отношений в регионе»¹⁶. Дж. Трюдо характеризовал момент подписания соглашения как «хороший день» для Канады¹⁷, а Д. Трамп определил подготовленный документ как «прекрасное соглашение» и заявил: «ЮСМКА – выгодная сделка для всех трех стран, которая исправляет многие недостатки и ошибки НАФТА, широко открывает рынки для наших фермеров и промышленников, снижает барьеры на пути американских товаров и объединяет три великие нации в конкурентной борьбе с остальным миром»¹⁸.

Демонстративный оптимизм хозяина Белого дома имел явный геоэкономический и геополитический подтекст, о чем свидетельствовало указание на объединение экономик Северной Америки в целях усиления их международных позиций. Об этом говорило и включение (по требованию Вашингтона) в договор беспрецедентного положения о том, что торговый альянс одного из партнеров с государством нерыночной экономики (разумеется, в первую очередь, имелся ввиду Китай) дает право двум другим участникам ЮСМКА в течение шести месяцев выйти из соглашения и заключить между собой двусторонний экономический пакт. Тем самым Вашингтон минимизировал возможность того, что в ответ на американские торговые санкции КНР сможет договориться о размещении производственных мощностей в Мексике или Канаде и получит возможность входить на рынок США с «черного хода». Международные эксперты считают, что американская администрация будет использовать данный подход при подготовке планируемых торговых соглашений с Европейским союзом и Японией. Стратегический замысел состоит в том, чтобы сформировать единый антикитайский экономический фронт¹⁹.

Одним из последствий сохранения механизмов североамериканской интеграции может стать приход в Мексику (в меньшей степени в Канаду) высокотехнологичных ТНК, осуществляющих сборку своей продукции в Китае и вывозящих ее в США. Как стало известно, в связи с протекционистскими мерами Белого дома в отношении китайского экспорта многие из этих американских и азиатских корпораций, включая Apple, Dell, HP, Foxconn, Pegatron, Compal Electronics и др., уже рассматривают возможность переноса производственных мощностей на мексиканскую территорию²⁰.

Отчетливые геополитические коннотации ЮСМКА придают и другие вызовы глобального порядка, с которыми сталкивается вашингтонская администрация. Помимо обострившегося противостояния с Китаем, США переживают конфликт с Турцией – традиционно ключевым союзником по НАТО, «отвечающим» за южный фланг Североатлантического альянса, объявляют торговую блокаду Ирана, крупного мирового экспортёра нефти, наращивают санкционное давление на Россию, множат экономические и политические трения с Европейским союзом,

прибегают к протекционистским мерам, затрагивающим интересы целого ряда азиатских и южноамериканских государств. В этих условиях разрыв с соседними североамериканскими странами был крайне нежелателен, что и побудило Белый дом обойтись сравнительно «малой кровью», не переходить «красные линии» и согласиться на отдельные требования Канады и Мексики.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/joint-statement-united-states> (Accessed: 12.10.2018)

² Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУСАЙНС, 2017. С. 82-100.

³ “The Economic Relationship Between the United States, Canada, and Mexico”: Earl Anthony Wayne Testifies before the U.S. Senate Committee on Foreign Relations January 30, 2018. – URL: <http://uschnews.com/the-economic-relationship-between-the-united-states-canada-and-mexico-earl-anthony-wayne-testifies-before-the-u-s-senate-committee-on-foreign-relations/>(Accessed: 10.10.2018)

⁴ Яковлев П.П. Глобальный мир на пороге торговых войн // Перспективы. Электронный журнал. 2018, № 1. С. 6-20.

⁵ Amadeo K. Six Advantages of NAFTA. The Hidden Benefits of NAFTA. February 21, 2018. – URL: <https://www.thebalance.com/advantages-of-nafta-3306271>(Accessed: 13.10.2018)

⁶ “The Economic Relationship Between the United States, Canada, and Mexico”: Earl Anthony Wayne Testifies before the U.S. Senate Committee on Foreign Relations. January 30, 2018. – URL: <http://uschnews.com/the-economic-relationship-between-the-united-states-canada-and-mexico-earl-anthony-wayne-testifies-before-the-u-s-senate-committee-on-foreign-relations/>(Accessed: 12.10.2018)

⁷ NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs? Feb 19, 2014. – URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/>(Accessed: 8.10.2018)

⁸ Villarreal M.A., Fergusson I.F. NAFTA Renegotiation and Modernization. July 26, 2018. – URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>(Accessed: 2.10.2018)

⁹ Pozzi S., Fariza I. EE UU, México y Canadá pactan un nuevo acuerdo comercial tras más de un año de tensas negociaciones // El País. Madrid, 1.10.2018.

¹⁰ Canada Imposes Retaliatory Tariffs on US Goods. July 1, 2018. – URL: <https://www.voanews.com/a/canada-imposes-retaliatory-tariffs-us-goods/4462035.html>(Accessed: 1.10.2018)

¹¹ President Donald J. Trump is Keeping His Promise to Renegotiate NAFTA. August 27, 2018. – URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/>(Accessed: 11.10.2018)

¹² Bender M. Trump Plans to Rebrand Nafta, Warns Canada // The Wall Street Journal. New York, 13.09.2018.

¹³ United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2018/october/united-states-mexico-canada-trade-fa-1>(Accessed: 17.9.2018)



¹⁴ United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Agriculture: Market Access and Dairy Outcomes of the USMC Agreement. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2018/october/united-states-mexico-canada-trade-fact> (Accessed: 11.10.2018)

¹⁵ Dale D. Trump, Trudeau say NAFTA deal possible by Friday. Aug. 29, 2018. – URL: <https://www.thestar.com/news/world/2018/08/29/canadas-freeland-sits-down-with-us-negotiators-for-tough-nafta-talks.html> (Accessed: 3.10.2018)

¹⁶ Mensaje con motivo del nuevo acuerdo comercial entre los países de America del Norte. 1 de octubre de 2018. – URL: <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/mensaje-con-motivo-del-nuevo-acuerdo-comercial-entre-los-paises-de-america-del-norte?idiom=es> (Accessed: 8.10.2018)

¹⁷ Justin Trudeau speaks on new NAFTA: Live video. Oct 1, 2018. – URL: <https://www.macleans.ca/politics/washington/justin-trudeau-speaks-on-new-nafta-live-video/> (Accessed: 6.10.2018)

¹⁸ President Donald J. Trump Secures A Modern, Rebalanced Trade Agreement with Canada and Mexico. October 1, 2018. – URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-secures-modern-rebalanced-trade-agreement-canada-mexico/> (Accessed: 7.10.2018)

¹⁹ Clausula en pacto USMCA disuadiría acuerdo comercial de China con Canadá y México. 3 de Octubre de 2018. – URL: <https://www.americaeconomia.com/> (Accessed: 11.10.2018)

²⁰ Fabricantes señalan que iPhone podrá fabricarse en México gracias a Trump. 19 de Agosto de 2018. – URL: <https://www.americaeconomia.com/> (Accessed: 17.9.2018)

БИБЛИОГРАФИЯ:

Спартак А.Н, Лихачев А.Е. Долговременные тренды и новые явления в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2018, № 2. С. 7-24. (Spartak A.N, Lihachev A.E. Dolgovremennye trendy i novye javlenija v mezhdunarodnoj trgovle // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. 2018, № 2. S. 7-24).

Яковлев П.П. Глобальный мир на пороге торговых войн // Перспективы. Электронный журнал. 2018, № 1. С. 6-20. (Jakovlev P.P. Global'nyj mir na poroge torgovyh vojn // Perspektivy. Jelektronnyj zhurnal. 2018, № 1. S. 6-20).

Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУСАЙНС, 2017. 144 С. (Jakovlev P.P. «Jeffekt Trampa» ili konec globalizacii? M.: RUSAJNS, 2017. 144 S.).

Amadeo K. Six Advantages of NAFTA. The Hidden Benefits of NAFTA. February 21, 2018. – URL: <https://www.thebalance.com/advantages-of-nafta-3306271> (Accessed: 13.10.2018)

Bender M. Trump Plans to Rebrand Nafta, Warns Canada // The Wall Street Journal. New York, 13.09.2018.

Canada Imposes Retaliatory Tariffs on US Goods. July 1, 2018. – URL: <https://www.voanews.com/a/canada-imposes-retaliatory-tariffs-us-goods/4462035.html> (Accessed: 1.10.2018)

Clausula en pacto USMCA disuadiría acuerdo comercial de China con Canadá y México. 3 de Octubre de 2018. – URL: <https://www.americaeconomia.com/> (Accessed: 11.10.2018)

Dale D. Trump, Trudeau say NAFTA deal possible by Friday. Aug. 29, 2018. – URL: <https://www.thestar.com/news/world/2018/08/29/canadas-freeland-sits-down-with-us-negotiators-for-tough-nafta-talks.html> (Accessed: 3.10.2018)

Fabricantes señalan que iPhone podrá fabricarse en México gracias a Trump. 19 de Agosto de 2018. – URL: <https://www.americaeconomia.com/>(Accessed: 17.9.2018)

Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/joint-statement-united-states> (Accessed: 12.10.2018)

Justin Trudeau speaks on new NAFTA: Live video. Oct 1, 2018. – URL: <https://www.macleans.ca/politics/washington/justin-trudeau-speaks-on-new-nafta-live-video/>(Accessed: 6.10.2018)

Mensaje con motivo del nuevo acuerdo comercial entre los países de America del Norte. 1de octubre de 2018. – URL: <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/mensaje-con-motivo-del-nuevo-acuerdo-comercial-entre-los-paises-de-america-del-norte?idiom=es>(Accessed: 8.10.2018)

NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs? Feb 19, 2014. – URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/>(Accessed: 8.10.2018)

Pozzi S., Fariza I. EE UU, México y Canadá pactan un nuevo acuerdo comercial tras más de un año de tensas negociaciones // El País. Madrid, 1.10.2018.

President Donald J. Trump is Keeping His Promise to Renegotiate NAFTA. August 27, 2018. – URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/>(Accessed: 11.10.2018)

President Donald J. Trump Secures A Modern, Rebalanced Trade Agreement with Canada and Mexico. October 1, 2018. – URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-secures-modern-rebalanced-trade-agreement-canada-mexico/> (Accessed: 7.10.2018)

“The Economic Relationship Between the United States, Canada, and Mexico”: Earl Anthony Wayne Testifies before the U.S. Senate Committee on Foreign Relations January 30, 2018. – URL: <http://uschnews.com/the-economic-relationship-between-the-united-states-canada-and-mexico-earl-anthony-wayne-testifies-before-the-u-s-senate-committee-on-foreign-relations/>(Accessed: 10.10.2018)

United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Agriculture: Market Access and Dairy Outcomes of the USMC Agreement. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2018/october/united-states-mexico-canada-trade-fact> (Accessed: 11.10.2018)

United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement. – URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2018/october/united-states-mexico-canada-trade-fa-1>(Accessed: 17.9.2018)

Villarreal M.A., Fergusson I.F. NAFTA Renegotiation and Modernization. July 26, 2018. – URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>(Accessed: 2.10.2018)

