***Развитие НАФТА на современном этапе***

Более тридцати лет назад, 1 января 1994 года вступило в силу Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) между Соединенными Штатами Америки, Мексикой и Канадой. ﻿На смену ему пришло Соглашение США — Мексика — Канада (United States — Mexico — Canada Agreement, USMCA), инициированное американским президентом Д. Трампом в целях достижения наиболее выгодных для США условий сотрудничества со своими соседями.USMCA официально вступило в действие 1 июля 2020 года.  
 Во многом принятие нового договора определялось новым внешнеполитическим курсом Трампа, основой которого стало ведение внешней политики из расчетов внутриполитических задач. Начиная с самой предвыборной кампании, Дональд Трамп назвал соглашение НАФТА «худшей торговой сделкой США», не отвечающей в полной мере интересам США. В своей предвыборной кампании Трамп заявил американскому народу: он пересмотрит условия НАФТА или выведет США из соглашения. В результате напряженных переговоров о реформировании условий договора и под давлением Вашингтона, Мексика и Канада пошли на ряд уступок для сохранения важных условий договора и для доступа к американскому рынку. Однако, существуют объективные причины для пересмотра НАФТА: с течением времени некоторые положения НАФТА устарели, большую роль сыграл серьезный торговый дефицит между тремя странами. В целом, USMCA наследует большую часть NAFTA, однако, непрерывное развитие технологий и меняющиеся потребности сторон требуют коррективы во многие области.  
 Целью НАФТА было устранение барьеров для торговли и инвестиций между странами, а также защита прав интеллектуальной собственности на товары.  
USMCA состоит из 34 глав, в то время в НАФТА их было 22. Новое соглашение сохраняет большинство глав NAFTA, внося заметные изменения в положения о доступе на рынки для автомобилей и сельскохозяйственной продукции, а также изменения в инвестиции, государственные закупки и права интеллектуальной собственности, а также в положения, касающиеся труда и окружающей среды. Новые положения, такие как цифровая торговля, государственные предприятия и валютный дисбаланс, являются частью нового соглашения.

Торговля товарами партнеров по НАФТА увеличилась после модернизации соглашения, импорт также увеличивался быстрее, чем экспорт. Общий объем экспорта товаров партнеров по НАФТА/USMCA увеличился со 165,1 миллиарда долларов в 1994 году до 680,8 миллиарда долларов в 2022 году, в то время как импорт товаров увеличился со 178,4 миллиарда долларов до 891,3 миллиарда долларов. Эти тенденции в торговле указывают на то, что устранение торговых и инвестиционных барьеров в рамках НАФТА сыграло важную роль для экономики региона.  
 Способность фирм увеличивать мобильность и гибкость капитала, обеспеченных соглашением НАФТА повлияли на рабочие места в США. В дополнение к более низким тарифам на доставку товаров из Мексики в Соединенные Штаты, и более дешевую рабочую силу в Мексике, транснациональные корпорации также выиграли от раздела НАФТА, дающего многонациональным корпорациям право подавать в суд на правительства за нарушение «инвестиционных прав». Эти меры защиты инвесторов способствовали перемещению производственных предприятий в Мексику.

Положение USMCA об урегулировании споров между инвесторами и государством будет распространяться на инвестиции в Мексике только в нефть и газ, услуги по производству электроэнергии, телекоммуникационные услуги, транспортные услуги и управление собственностью на инфраструктуру.

Положение о труде и окружающей среде также включает значительные изменения. Новое положение требует принятия нового законодательства в Мексике, в целях соблюдения международным стандартам трудовой защиты — в конце 2018 года администрация президента Мексики Андреса Мануэля Лопеса Обрадора [Andres Manuel Lopez Obrador] ввела такое законодательство. Новое соглашение содержит главы цифровой торговли, чего не было предусмотрено в соглашении НАФТА. Это необходимо учитывать в век развития технологий, цифровых экономических операций, а также для противодействия возникшим в этой области проблемам безопасности. Более того, это обеспечивает особую торговую защиту Северной Америке, поэтому позволяет переместить производства и в целом бизнес ближе к главному торговому партнеру, так называемый nearshoring. В условиях нарушения поставок и экономического кризиса, вызванного эпидемией пневмонии COVID-19, а также в условиях санкций и закрытия каналов поставок товаров и услуг, при необходимости устранить издержки в экономических процессах, именно nearshoring. является жизненно способной моделью региональной торговли. Это во многом объясняет тенденцию к регионализации экономических связей. В этом случае, USMCA отвечает тенденциям регионального усиления торговли, и в то же время ступень зоны свободной торговли экономической интеграции позволяет странам проводить активную торговлю с зарубежными партнерами.

Подводя итог, стоит отметить ряд наиболее значимых достижений при формировании нового соглашения. В случае с США администрация Дональда Трампа смогла укрепить не только североамериканский интеграционный блок, но и привязала к себе соседей в лице Канады и Мексики на долгие годы. Таким образом, хоть и ЮСМКА является дополненным, переформатированным соглашением, оно задаёт новый формат отношений между странами-участницами. Это, в свою очередь, открывает новые пути развития и опору при дальнейших договоренностях с другими акторами на международной арене не только для США, но и для Канады и Мексики. Новые положения о цифровой торговле, защите интеллектуальной собственности и контроле валютного курса, прописанные в ЮСМКА, дают возможность странам-участницам продвигать свои идеи и на другие торговые площадки. Касательно Канады им удалось не упустить возможность открыть рынок молочной продукции, что поможет в дальнейшем избежать многочисленных судебных вопросов с США, связанных с торговлей. Для канадских рабочих весомым плюсом является ужесточение требований оплаты труда в сфере автомобилестроения. Правительство Мексики должны были достичь для себя максимально выгодных условий при переговорах между тремя странами, так как на данный момент их экономика находится в небольшом упадке. На самом деле они и заключили лучшую сделку для себя, которая только была возможна, но самые идеальные условия для них заключались в том, чтобы привлечь иностранные компании (особенно в автомобильной промышленности) открывать свои заводы на территории страны, в первую очередь из-за более дешевых затрат на рабочую силу.

Терминология:

1. НАФТА (NAFTA) расшифровывается как North American Free Trade Agreement, что переводится как Североамериканское соглашение о свободной торговле.
2. United States — Mexico — Canada Agreement, USMCA
3. nearshoring- перемещение производства и в целом бизнес ближе к главному торговому партнеру

Литература:

1. Уманцев, М. К. Достижения и проблемы североамериканской зоны свободной торговли на современном этапе // Культура, философия, политика в социальном опыте 20-21 столетия/ Белгородский государственный национальный исследовательский университет. Белгород. 2021. С. 131-137.
2. Емельянова, Л. П. От НАФТА к USMCA: развитие экономических отношений в текущем региональном и глобальном контексте / Л. П. Емельянова. — Текст : непосредственный // Исследования молодых ученых : материалы LXXVII Междунар. науч. конф. (г. Казань, март 2024 г.). — Казань : Молодой ученый, 2024. — С. 5-14. — URL: https://moluch.ru/conf/stud/archive/511/18383/ (дата обращения: 04.11.2024).