

DOI: 10.17805/trudy.2021.4.8

ПОЛИТОЛОГИЯ

NAFTA, USMCA И COVID-2019. ПРОЦЕССЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Г.Г. Елисеев

Московский гуманитарный университет

Аннотация: В статье рассматриваются результаты процессов трансформации Североамериканской Зоны Свободной Торговли в условиях пандемии. Приводится анализ официальных, публичных заявлений различных представителей стран-участниц USMCA относительно влияния нового формата Соглашения на экономику региона. Описываются возникшие сложности и противоречия в сфере торговли молочной продукцией и в автомобилестроительном секторе. Рассматриваются новые ограничения в инвестиционной сфере и проблемы, возникшие в промышленности Северной Америки из-за ограничений, введенных правительствами для борьбы с распространением COVID-19. На основе данных материалов делается заключение о том насколько USMCA удалось достичь ожидавшихся от него результатов в 2020 г. и делается предположение о дальнейшей судьбе Соглашения.

Ключевые слова: Северная Америка, Канада, Мексика, США, NAFTA, USMCA, экономика, региональная политика, торговля, торговые соглашения, молочная промышленность, автомобилестроение, инвестиции, производственные цепочки, пандемия, COVID-19

NAFTA, USMCA AND COVID-2019: THE PROCESSES OF TRANSFORMATION OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AREA IN THE CONTEXT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC

G.G. Eliseev

Moscow University for the Humanities

Abstract: The article considers the results of the transformation processes of the North American Free Trade Zone in the context of a pandemic. The analysis of official, public statements of various representatives of the USMCA member countries regarding the impact of the new format of the Agreement on the economy of the region is given. The difficulties and contradictions that have arisen in the field of trade in dairy products and in the automotive sector are described. New restrictions in the investment sphere and problems that have arisen in the industry of North America due to restrictions imposed by governments to combat the spread of COVID-19 are considered. Based on these materials, a conclusion is made about the extent to which the USMCA managed to achieve the results expected from it in 2020 and an assumption is made about the future fate of the Agreement.

Keywords: North America, Canada, Mexico, USA, NAFTA, USMCA, economy, regional policy, trade, trade agreements, dairy industry, automotive industry, investment, production chains, pandemic, COVID-19

Соглашение о Североамериканской Зоне Свободной Торговли (North American Free Trade Agreement, сокращенно – NAFTA) вступило в силу 1 января 1994 г. С тех пор оно успешно содействовало сближению и взаимной интеграции стран региона, сняло более чем 20 тыс. тарифных барьеров и ограничений (Что такое НАФТА..., 1994) между тремя государствами-участницами и в целом оста-

валось самым большим межгосударственными экономическим интеграционным проектом в Северной Америке. (Транстихоокеанское партнерство (ТТП) в данном контексте не учитывается, ввиду выхода из него США).

NAFTA способствовало росту торгового оборота между США, Канадой и Мексикой, упростило перемещение товаров и услуг через государственные границы, позволило сформировать производственные цепочки, протянувшиеся через территории всех трех стран. На протяжении всей своей истории, невзирая на существовавшие проблемы и противоречия, Соглашение рассматривалось, как «самый яркий пример успешного развития интеграционных процессов в Западном полушарии» (Костюнина, 2015).

Однако в ноябре (декабре, если считать голосование коллегии выборщиков) 2016 г. на выборах в США победил человек, открыто называвший NAFTA «худшей торговой сделкой из когда-либо созданных» («Worst trade deal ever made») (Trump, 2017: Электр. ресурс). Бизнесмен Дональд Джей Трамп, ставший 45-м американским президентом, строил свою предвыборную кампанию на идее возрождения экономики Америки, в том числе и путем выхода из «кабальных» и «убыточных» торговых соглашений, «заключенных США в ущерб себе». В этом ключе NAFTA, в рамках предвыборной риторики обвинялось в потере ¼ рабочих мест в американской промышленности (СМИ: США не хватает гибкости..., 2018: Электр. ресурс), а заключенные предыдущими администрациями торговые соглашения именовались не иначе, как «шоу ужасов» («horror show») (Trump, 2017: Электр. ресурс).

Поэтому не удивительно, что сразу же после вступления Дональда Трампа на пост президента в 2017 г., Америка начала со своими соседями переговоры о пересмотре формата Соглашения. Итогом должно было стать либо обновление существующей Зоны Свободной Торговли в более выгодном для США ключе, либо полный выход Соединенных Штатов из Соглашения. Так и случилось, когда после года напряженных переговоров были достигнуты договоренности с Мексикой, а затем 1 октября 2018 г. и с Канадой. Еще около года продолжались согласования отдельных деталей, проект Соглашения обсуждался (и критиковался) в местных парламентах, но уже было ясно, что NAFTA предстояло уйти и вернуться под именем USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement).

Новое Соглашение должно было изменить целый ряд устоявшихся правил NAFTA (например, самые серьезные изменения предстояли автомобильному сектору), упразднить так называемые «трибуналы NAFTA» и, разумеется, дать США еще один козырь в торговом противостоянии с КНР. Как пишет Н.С. Вяхирева – эксперт и программный менеджер Российского совета по международным делам: «в USMCA есть пункт, ограничивающий возможность для Канады и Мексики в подписании соглашений о свободной торговле со странами с «нерыночной» экономикой, в число которых входит Китай» (Вяхирева, 2020).

Все это и должно было случиться 1 июля 2020 г., когда новое Соглашение вступало в силу. Выбор даты не случаен и основан на правилах, включенных в

Протокол о процедуре смены NAFTA USMCA. По ним новое Соглашение вступает в силу «на первый день третьего месяца» (Dattu, 2020: Электр. ресурс) от той даты в которую последняя из трех стран-участниц уведомит остальные две о том, что завершила все внутренние формальные процедуры («the internal procedures») (Dattu, 2020: Электр. ресурс), необходимые для вступления Соглашения в силу на его территории. Иронично, но последними из тройки оказались как раз сами США, столь упорно давившие на своих соседей во время переговоров и всеми силами пытавшихся ускорить подписание нового Соглашения. Вслед за Канадой 2 апреля 2020 г. и Мексикой 4 апреля соответственно, Америка выдала уведомление только 24-го числа.

В результате, подобный выбор даты вступления в силу оставил бизнесу в странах-участницах срок чуть более чем в два месяца (с конца апреля по начало июля) на то, чтобы окончательно удостовериться, что они подготовлены к предстоящим изменениям и соответствуют всем новым правилам. И все бы ничего, но в рамках событий 2020 г. подобный и без того краткий формальный переходный период оказался осложнен событиями куда более непреодолимой силы.

Пандемия коронавируса ударила по Североамериканскому региону (и по глобальной экономике) именно в тот самый момент, когда вступившее в силу USMCA должно было бы обеспечить экономический рост, улучшить благосостояние населения и открыть новые рабочие места. Вместо этого, ответом на распространение инфекции стали карантинные меры и рекомендации по самоизоляции («stay-at-home orders») (Garza, 2020: Электр. ресурс). Потенциальные покупатели, ожидаемо предпочли оставаться дома, по возможности сокращая траты, опасаясь дальнейшего падения уровня доходов. Все это привело к остановке производств, закрытию малого и среднего бизнеса и стремительному росту безработицы (Garza, 2020: Электр. ресурс).

«Именно тогда, когда компании в Северной Америке начали готовиться к обновлению своих производств (для соответствия формату USMCA – Авт.), случился COVID-19. Разумеется, первостепенной задачей этих компаний теперь стало банальное выживание и сохранение своего бизнеса, а не то, как им лучше подойти к USMCA», – отмечал Брайан Кингстон (Brian Kingston) из Делового Совета Канады (Business Council of Canada). (McGregor, 2020: Электр. ресурс)

Естественно, что это оказалось не так просто, поскольку многие фирмы были вынуждены остановить производство и перепрофилировать его под новые медицинские заказы, начиная от защитных масок и заканчивая аппаратами ИВЛ. Это коснулось и автомобилестроительного сектора, которому в рамках перехода от NAFTA к USMCA предстояли самые большие изменения (Dattu, 2020: Электр. ресурс). Теперь же шанс полного претворения их в жизнь за столь короткий период времени из весьма трудоемкой задачи стал и вовсе практически невозможной.

Впрочем, официальные лица стран-участниц нового Соглашения, выражали определенные надежды на то, что USMCA сможет запустить «застывшую»

экономику и «реанимировать» торговлю и бизнес региона после снятия защитных мер.

Госсекретарь США Майкл Помпео окрестил новое соглашение «ускорителем восстановления экономики» («jump-starting economic recovery») (Aiello, 2020: Электр. ресурс), а заместитель премьер-министра Канады Христя Фриланд отметила, что: «новое NAFTA защищает рабочие места и благосостояние работников во всех трех странах. USMCA выгодно для Канады и для ее рабочих. Оно поможет гарантировать, что Северная Америка выйдет из пандемии COVID-19 только сильнее» (Aiello, 2020: Электр. ресурс).

Дональд Трамп и сам, вполне вероятно, настаивал на скорейшем вступлении USMCA в силу, в надежде на то, что оно успеет до ноября дать свои плоды и продемонстрировать заметные результаты в вопросе возрождения экономики США. Что в свою очередь должно было бы дать ему серьезный козырь на предстоящих выборах в виде исполненного предвыборного обещания и ореола «спасителя экономики страны в условиях пандемии» (McGregor, 2020: Электр. ресурс).

Однако, хотя официальные представители стран-участниц и выражали подобный оптимизм о будущем USMCA, с момента вступления в силу перед Соглашением встали несколько явных проблем, не позволивших в полной мере реализовать планы на возрождение экономики Северной Америки и, очевидно, оказавших влияние на процесс трансформации Североамериканской Зоны Свободной Торговли в 2020 г.

И в первую очередь сложности возникли в секторе торговли молочными продуктами и, ожидаемо, в автомобильной промышленности, как наиболее затронутой изменениями в рамках USMCA. Остановимся на двух этих вопросах подробнее.

Проблемы в секторе производства и продажи молочной продукции возникли в первую очередь у Канады.

Помимо того, что в рамках переговорного процесса по обновленному формату NAFTA США удалось войти на тщательно охранявшийся Оттавой внутренний рынок молочной продукции (Канада открыла для иностранных производителей его сегмент в 3,59%), так еще и вступление в силу USMCA в июле привело к потере канадской стороной порядка 100 млн долларов (Вяхирева, 2020). Это было обусловлено тем, что отчетный финансовый год («dairy fiscal year») для молочной промышленности в Канаде начинается в августе, в то время как претворение в жизнь всех необходимых внутренних процедур по переходу от NAFTA к USMCA должно было закончиться до июля. В результате молочная промышленность понесла значительные убытки, за которые, «вероятно теперь придется расплатиться налогоплательщикам» (McGregor, 2020: Электр. ресурс).

В автомобильной промышленности ситуация обстоит еще сложнее, причем для всех вовлеченных участников: как государств-членов USMCA, так и для собственно автомобильных компаний, работающих в Североамериканской Зоне Свободной Торговли. Именно в тот момент, когда соглашение USMCA должно

было вступать в силу, пандемия COVID-19 нарушила привычный ритм работы предприятий, разбила устоявшиеся цепочки взаимных поставок материалов и рабочей силы. А это создало заметную неопределенность в вопросе, готов ли на деле бизнес к новым правилам и ограничениям вводимым в рамках USMCA.

Так Чарли Чесбороу (Charlie Chesbrough) старший экономист и старший директор по отраслевому анализу из «Cox Automotive» отмечал, что производители автомобилей в настоящий момент вынуждены будут «лабиринтировать между множеством новых обстоятельств, привносимых одновременно правилами вступающего в силу USMCA и продолжающейся пандемии» (Laing, 2020: Электр. ресурс).

«У индустрии сейчас так много забот, что соответствие новым требованиям USMCA это лишь вишенка на торте из имеющихся проблем. Автомобилестроительный бизнес сейчас гораздо более озабочен тем, как соответствовать правительственным требованиям о безопасности на фабриках и при этом восстановить уровни запасов товаров на складах, опустевших за время простоя производств. При этом запрос от потребителя никуда не исчез, возможность обеспечить его становится первоочередной задачей, в то время, как нарушения цепей поставок из-за пандемии и необходимость соответствовать новым правилам USMCA вызывают лишь дополнительные сложности для производителей» (Laing, 2020: Электр. ресурс).

В результате автомобилестроительный бизнес в Северной Америке вынужден был сосредоточиться на собственном выживании и оказался полностью не готов к предстоящим в рамках USMCA изменениям в масштабе ранее оговоренных сроков. С просьбами к правительствам своих стран отложить дату вступления Соглашения в силу или же продлить переходный период обратились представители ассоциаций автомобильной индустрии из США, Канады и Мексики. Все они объясняли свой запрос тем, «что им необходимо больше времени для адаптации бизнеса к новым условиям после пандемии» (Вяхирева, 2020). В ответ на это Роберт Лайтхайзер (Robert Lighthizer) – Торговый Представитель США (The United States Trade Representative) согласился начать прорабатывать с компаниями-производителями автомобилей возможность продления периода адаптации производств для соответствия новым правилам происхождения, касающимся автомобильных комплектующих (Contreras, Lalonde, Sattler, Stephenson, Wood, 2020: Электр. ресурс). Результат не заставил себя долго ждать, и вскоре было объявлено, что требования к правилам происхождения для автомобильных комплектующих будут смягчены в связи с продолжающейся пандемией коронавируса (Dattu, 2020: Электр. ресурс). По новым правилам компаниям-производителям будет предоставлен дополнительный двухлетний период для перестройки своих производственных линий. На протяжении этого периода времени не более 10% (Dattu, 2020: Электр. ресурс) от всей производимой продукции сможет на законных основаниях не соответствовать установленным в USMCA правилам происхождения. Общий же срок, за который автомобильный сектор должен будет адаптироваться к новым стандартам Зоны Свободной Торговли, увеличен с трех

до пяти лет (Dattu, 2020: Электр. ресурс). Кроме того, новые правила в текущих условиях будут вводиться не сразу, как изначально планировалось, а поэтапно (Laing, 2020: Электр. ресурс), что в свою очередь, вполне вероятно еще более растянет предложенный автомобильным компаниям период адаптации. К тому же американская сторона уже сообщила о договоренностях, по которым ограничения на пересечение границы не будут распространяться на ключевых со-трудников, без которых производства не смогут функционировать (Laing, 2020: Электр. ресурс).

Впрочем, подобные уступки, явно не соответствуют изначальному видению того, что должно было сделать USMCA в автомобилестроительном секторе, по крайней мере, по мнению американской стороны. Создание новых рабочих мест, изменение производственных линий, увеличение минимальной оплаты труда для работников – все эти еще в начале года казавшиеся осязаемыми результаты теперь отложены как минимум на пятилетний срок, и неизвестно, когда компании-производители реально оправятся от понесенных из-за пандемии убытков и смогут полностью соответствовать требованиям новой Зоны Свободной Торговли, в которую они теперь входят с «низкого старта».

Но это, впрочем, не единственные проблемы с которыми столкнулась Североамериканская Зона Свободной Торговли. И если, сложности в автомобилестроительном секторе и производстве молочной продукции можно охарактеризовать, как «внутренние», то тот факт, что экономика Североамериканского региона внезапно стала гораздо менее привлекательной для иностранных инвесторов уже не получится урегулировать лишь собственными усилиями стран-участниц Соглашения.

Дело в том, что в рамках перехода от NAFTA к USMCA был отменен один из наиболее привлекательных для инвесторов и наиболее критиковавшихся местными правительствами аспектов старого Соглашения. Так называемые «трибуналы NAFTA», позволявшие инвесторам решать свои споры с правительствами не в судах вовлеченного в спор государства, а в условно «независимом» арбитраже, входящем в структуру организаций Зоны Свободной Торговли. Теперь же вместе с изъятием из соглашения соответствующей 11-й главы процесс отстаивания своих интересов для инвесторов претерпел значительные изменения. В первую очередь, все инвесторы были разделены на две группы, каждой из которых выделили отдельное приложение к основному тексту нового Соглашения.

Так инвесторы «Приложения 14-E» (Annex 14-E) (Brown de Vejar, Gans, Westbrook, 2020: Электр. ресурс) – это те инвесторы, которые заключили контракты напрямую с представителем государства, в экономику которого они собираются вкладывать инвестиции, при чем в строго определенном списке секторов производства. Они сохранили за собой большую часть из оригинального списка действий со стороны государства, при которых они могут подать жалобу и быть практически уверены в положительном решении суда.

В то же самое время инвесторы «Приложения 14-D» («Annex 14-D») (Brown

de Vejar, Gans, Westbrook, 2020: Электр. ресурс), к которым фактически относятся абсолютно все, не попавшие в первую группу, а именно заключившие контракты не с государством, а, например, с конкретной фирмой или же инвестирующие в сектор экономики, не включенный в список из приложения 14-Е. Для них список действий со стороны правительства оказался крайне урезан и сокращен до следующих пунктов: нарушение национального режима, использование режима наибольшего благоприятствования и случаи прямого отчуждения. Более того, даже в случае обращения с подобной претензией данные инвесторы будут обязаны сначала в течение 30-ти месячного периода обратиться во все имеющиеся юридические инстанции страны, против которой подана претензия, и только после этого, в случае негативного решения, смогут передать дело для дальнейшего разбирательства в арбитраже межгосударственного уровня (Brown de Vejar, Gans, Westbrook, 2020: Электр. ресурс).

Таким образом, инвестиционный климат в Североамериканском регионе уже становился менее благоприятным и более подконтрольным местным правительствам вместе со вступлением в силу USMCA, однако коронавирус и вовсе смешал все планы. Дело в том, что даже первый тип инвесторов, описанный в приложении 14-Е, может столкнуться со значительными трудностями при попытке оспорить решения приятные правительствами в рамках борьбы с пандемией. Это связано с тем, что последние подпадают под определение «недискриминационных мер, принятых с целью защиты общественного здоровья и благосостояния, гарантированных законом» («non-discriminatory measure adopted in pursuit of legitimate public welfare objectives») (Brown de Vejar, Gans, Westbrook, 2020: Электр. ресурс), и в результате выходят за пределы гипотетических действий государства, указанных в Соглашении.

Таким образом, в случае финансовых потерь в результате ограничительных мер со стороны государства, направленных на борьбу с пандемией у инвесторов, практически не остается шанса отстоять свои интересы, что в свою очередь может привести к заметно большей осторожности, с которой иностранные инвесторы будут смотреть на Североамериканский рынок, опасаясь возможности повторения подобных событий в будущем.

Учитывая все вышеперечисленное, необходимо отметить еще один не мало важный фактор, сказавшийся на результатах трансформации Североамериканской Зоны Свободной Торговли в 2020 г. А именно то, что пандемия COVID-19 нарушила не только саму международную торговлю, но также линии поставок товаров и оборудования и, конечно же, передвижение рабочей силы. Не обошли подобные ограничения и Североамериканский регион, где, как и во всем остальном мире были введены меры по борьбе с пандемией, включавшие в себя и закрытие государственных границ. Более двух десятилетий до этого бизнес Северной Америки свободно и неустанно расширял свои производственные линии не только по континенту, но и по всему миру. Автомобильные, аэрокосмические производства и, разумеется, все, что было связано с электроникой и бытовой тех-

ником собиралось из отдельных деталей, произведенных в разных точках мира, там, где это было наиболее выгодно компании-производителю.

Однако пандемия наглядно продемонстрировала риски, связанные с географическим «распылением» производства, когда меры по борьбе с распространением инфекции каждой отдельно взятой страны повлияли на все производство, даже у компаний, не расположенных в государствах, затронутых жесткими ограничениями.

Все это, в свою очередь, может заставить производителей начать пересматривать привычные и устоявшиеся способы распределения производственных линий. Что в результате может привести к тому, что посвященные этому аспекты USMCA окажутся не востребованы.

Впрочем, все не настолько однозначно. Так, например, несмотря на пандемию, Канада, Австралия, Бруней, Чили, Мьянма, Новая Зеландия и Сингапур (когда стран Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (СРТПП) – соглашения, пришедшего на смену Транстихоокеанскому партнерству после выхода из него США) выступили с совместным заявлением министров о том, что готовы приложить все необходимые усилия для поддержания производственных цепочек и линий поставок, протянутых между их государствами, даже несмотря на ситуацию с пандемией (Contreras, Lalonde, Sattler, Stephenson, Wood, 2020: Электр. ресурс).

Совместные усилия правительств теоретически могут помочь сохранить подобные линии целыми и невредимыми даже в столь непростых условиях. Пока же, впрочем, доходит до абсурда. Так компании из США, когда в Мексике из-за ограничительных мер были остановлены фабрики, не смогли получить необходимые детали для продолжения собственного производства. В результате американские компании начали оказывать давление на мексиканскую сторону, пока та не включила указанные фабрики в список «необходимых производств» («essential businesses») и не открыла их для возобновления поставок (Garza, 2020: Электр. ресурс).

Рассмотрев все вышеперечисленное, можно сказать, что при переходе от NAFTA к USMCA, трансформационные процессы в Североамериканской Зоне Свободной Торговли в период пандемии COVID-19 столкнулись с определенными сложностями. Несмотря на надежды правительств стран-участниц на то, что вступление в силу нового формата Соглашения окажет положительное воздействие на рынок труда и товарооборот, а также сумеет «запустить» застывшую в период пандемии экономику региона, целый ряд проблем остался не до конца решенным, а некоторые аспекты нового Соглашения пришлось изменять буквально «на лету», чтобы адаптироваться к новым условиям. Так в сфере торговли и производства молочной продукции Канада понесла значительные убытки из-за слишком раннего запуска Соглашения, продиктованного в первую очередь политическими мотивами и давлением со стороны США. В автомобильном секторе предполагавшийся трехлетний период адаптации и перестройки производствен-

ных линий в соответствии с новыми «правилами происхождения» автомобильных запчастей, оказался слишком мал для успешного «низкого старта» и выхода из сложившегося в индустрии кризиса. В результате автомобильные компании были вынуждены просить дополнительную отсрочку, которая лишь отодвинула появление первых заметных итогов от вступления USMCA в силу, по крайней мере, в данном секторе экономики. Кроме того, в условиях продолжающейся пандемии, экономики стран-участниц USMCA стали выглядеть гораздо менее привлекательными для инвесторов, поскольку новые ограничения в рамках Соглашения, отмена так называемых «трибуналов NAFTA» не позволят большинству инвесторов отстаивать свои интересы в случае финансовых потерь в условиях, аналогичных пандемии коронавируса. Еще одной проблемой стали «разбитые» из-за государственных ограничений и закрытия границ производственные цепочки между странами-участницами.

В результате, даже несмотря на раннее вступление в силу, USMCA не удалось принести ожидаемого экономического эффекта, обеспечить подъем уровня благосостояния населения, способствовать открытию новых рабочих мест, чего от него ожидали уже в 2020 г. Это заметно ударило по репутации правительств, последние годы проводивших политику на формирование USMCA, еще больше усугубило и без того существовавшую «обиду» на США со стороны Канады и, вполне вероятно, сделало дальнейшие перспективы нового Соглашения о Североамериканской Зоне Свободной Торговли весьма туманными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вяхирева Н. (2020) Коронавирус не остановил USMCA // Независимая газета, 7 июля.
- Костюнина Г.М. (2015) Североамериканская интеграция: 20 лет спустя // Вестник МГИМО-Университета. № 2. С.152–162.
- СМИ: США не хватает гибкости на переговорах по NAFTA из-за позиции администрации Трампа (2018) [Электронный ресурс] // ТАСС, 14 февраля. URL: <https://tass.ru/ekonomika/4956005> (дата обращения: 22.11.2020)
- Что такое NAFTA (и что она сулит России) (1994) // Обозреватель-Observer. №10–11.
- Aiello R. (2020) US officials tout new NAFTA, COVID-19 teamwork in Canada Day messages [Электронный ресурс] // CTV News, July 1. URL: <https://www.ctvnews.ca/politics/u-s-officials-tout-new-nafta-covid-19-teamwork-in-canada-day-messages-1.5007089> (дата обращения: 22.11.2020)
- Brown de Vejar K., Gans K., Westbrook C. (2020) COVID-19 and investment claims under NAFTA [Электронный ресурс] // DLA Piper Publications, May 15. URL: <https://www.dlapiper.com/en/us/insights/publications/2020/05/covid-19-and-investment-claims-under-nafta/> (дата обращения: 22.11.2020)
- Contreras J., Lalonde P., Sattler A., Stephenson S., Wood C. (2020) North American trade in the time of COVID-19 [Электронный ресурс] // Dentons Insights, June 5. URL: <https://www.dentons.com/en/insights/articles/2020/june/5/north-american-trade-in-the-time-of-covid19> (дата обращения: 22.11.2020)

Dattu R. (2020) Notwithstanding COVID-19, NAFTA to be replaced by CUSMA on July 1 [Электронный ресурс] // Osler, April 27. URL: <https://www.osler.com/en/resources/cross-border/2020/notwithstanding-covid-19-nafta-to-be-replaced-by-cusma-on-july-1> (дата обращения: 22.11.2020)

Garza A. (2020) USMCA's Challenges in the Age of COVID-19 [Электронный ресурс] // Brink News, July 8. URL: <https://www.brinknews.com/usmcas-challenges-in-the-age-of-covid-19/> (дата обращения: 22.11.2020)

Laing K. (2020) New NAFTA takes effect amid carmaker COVID-19 recovery [Электронный ресурс] // The Detroit News, June 30. URL: <https://www.detroitnews.com/story/business/autos/2020/06/30/new-nafta-takes-effect-amid-covid-19-recovery/5348668002/> (дата обращения: 22.11.2020)

McGregor J. (2020) The new NAFTA tried not to change too much — and then the pandemic changed everything [Электронный ресурс] // CBC News, July 1. URL: <https://www.cbc.ca/news/politics/nafta-pandemic-covid-coronavirus-trade-1.5633548> (дата обращения: 22.11.2020)

Trump D. (2017) Just arrived at #ASEAN50 [Электронный ресурс] // Официальный Twitter аккаунт президента США @realDonaldTrump, November 13. URL: <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/930305984077156352> (дата обращения: 22.11.2020)

Trump D. (2017) We are in NAFTA [Электронный ресурс] // Официальный Twitter аккаунт президента США @realDonaldTrump, August 27. URL: <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/901804388649500672> (дата обращения: 22.11.2020)

Елисеев Григорий Глебович – аспирант факультета экономики, управления и международных отношений, преподаватель кафедры международных отношений и дипломатии Московского гуманитарного университета. Адрес: 111395, Россия, г. Москва, ул. Юности, д. 5. Тел: +7 (499) 374-69-35. Эл. адрес: g.eliseev94@mail.ru

Yeliseev Grigory Glebovich is a postgraduate student at the Faculty of Economics, Management and International Relations, a lecturer at the Department of International Relations and Diplomacy of the Moscow Humanitarian University. Address: 5 Yunosti str., Moscow, 111395, Russia. Tel: +7 (499) 374-69-35. E-mail: g.eliseev94@mail.ru

Для цитирования:

Елисеев Г.Г. NAFTA, USMCA и COVID-2019. Процессы трансформации Североамериканской Зоны Свободной Торговли в условиях пандемии коронавируса // Научные труды Московского гуманитарного университета. 2021. №4. С. 36–45. DOI: <https://www.doi.org/10.17805/trudy.2021.4.8>