

Научная специальность

12.00.10 «Международное право; Европейское право»

УДК 341.1/8

## ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА В МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ USMCA)

© Мещериков В. А., 2020

Юридический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск, Россия

Рассматриваются экономические интеграционные процессы между государствами на международном и региональном уровне. Указывается значимость выбора таможенной политики государством для установления межгосударственных экономических связей. Выделяются отдельные виды интеграционных объединений государств: таможенный союз, зона свободной торговли. Анализируется Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). В рамках Соглашения НАФТА рассмотрены цели его заключения, принципы сотрудничества государств, сроки применения ограничительных мер по отношению друг к другу. Отмечается значимость механизма разрешения споров предусмотренным Соглашением НАФТА. Рассматриваются причины прекращения Соглашения НАФТА и заключения нового Соглашения USMCA, хотя для этого не было никаких экономических предпосылок, так как в 2008 г. между США, Канадой и Мексикой были отменены все торговые ограничения. Анализ Соглашения USMCA позволяет отметить, что стороны выстраивают отношения между собой в соответствии с Соглашениями Всемирной торговой организации, устанавливают правила таможенно-тарифного регулирования. В рамках Соглашения USMCA стороны договорились о порядке допуска товаров на рынок своих государств, требованиях к средней зарплате рабочих в автомобилестроении и другое. Анализ положений Соглашения USMCA позволяет прийти к выводу, что в большей степени выгоду от его заключения получили США.

*Ключевые слова:* глобализация, торговая война, тарифные преференции, НАФТА, USMCA.

**П**ри регулировании внешней торговли государства основывают свою внешнеэкономическую политику в зависимости от своего экономического потенциала и целей, которые они определяют как стратегические.

Есть два направления во внешнеторговой политике стран – политика протекционизма и фритредерства (концепция свободной торговли). Если коротко охарактеризовать данные направления внешней торговли, то протекционизм (от лат. protection – защита, покровительство) – это политика защиты отечественного производителя от иностранной конкуренции путем введения высоких таможенных пошлин на импортные товары и низких таможенных пошлин на экспортную продукцию, а также других мер (квоты на импорт, субсидии и др.) [2, с. 6]. Это направление внешней торговли с XVIII в. стало господствующим в Европе и было признано такими государствами, как Пруссия, Великобритания, Швеция, Австрия.

Фритредерство (от англ. free trade – свободная торговля) – это направление внешнеэкономической политики государства, при котором внешнеторговые сделки происходят на тех же условиях, что и внутриторговые, без каких-либо ограничений (отменяются или устанавливаются

низкие ввозные таможенные пошлины, ликвидируются различные ограничения импорта и т. п.) [2, с. 6]. Данное направление появилось как противовес протекционизму в XVIII в. Если протекционизм к этому времени уже стал основным направлением во внешней торговле, то фритредерство стало только развиваться, и основанием для этого послужила необходимость сбыта избыточного импортированного в экономику капитала развитыми странами (Англия, Франция, далее США) с целью избежания обесценивания денег, инфляции, а также для экспорта.

После окончания Великой Отечественной войны страны поставили перед собой цель: развитие торговли посредством ее либерализации и отказа от протекционистских мер, которые были заложены еще в 30-х гг. двадцатого века.

В 1944 г. было заключено Бреттон-Вудское соглашение. В собрании приняли участие представители из 44 стран. Все страны, задействованные в конференции, включая СССР, подписали заключительный акт 22 июля, из них 29 стран ратифицировали статьи устава соглашения Международного валютного фонда. Советский Союз отказался утвердить документы, чем исключил себя из международной валютной системы [5, с. 81].

В рамках данного соглашения должно было быть создано три международных организации. На основании этого соглашения были созданы такие организации, как Всемирный банк и Международный валютный фонд. Третья организация, которую планировалось создать, – Организация по международной торговле, но она не была создана. Вместо этого в 1946 г. 23 страны провели переговоры о взаимном снижении таможенных тарифов и принятии на себя соответствующих обязательств. Документ, который закрепил эти договоренности, получил название «Генеральное соглашение по тарифам и торговле». Это соглашение вступило в силу в январе 1948 г. и признавалось временным, но так сложилось, что оно стало основным актом, регулирующим международную торговлю до 1995 г., пока не была создана специализированная организация в области международной торговли – Всемирная торговая организация (ВТО)<sup>1</sup>.

Помимо универсальной организации (ВТО) в области регулирования международной торговли, большое значение имеют и региональные организации.

Государства, создавая региональные организации, преследуют экономические цели, направленные на интегрирование своих экономик. В настоящее время можно наблюдать глубокие интеграционные экономические процессы, которые складываются в рамках Европейского союза (ЕС), Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и др.

Например, Российская Федерация является участницей нескольких региональных организаций: Содружество Независимых Государств (СНГ) и Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Каждая организация создавалась для достижения определенных целей. СНГ был создан после распада СССР в 1991 г., и его целью было сохранение экономических связей между бывшими союзными республиками, а также всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств в рамках общего экономического пространства. основополагающим актом СНГ является Устав СНГ, принятый Советом глав государств СНГ 22 января 1993 г.

В 2014 г. в г. Астана был заключен Договор о Евразийском экономическом союзе между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией.

ЕАЭС создается для свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, прове-

дения скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики<sup>2</sup>.

Впоследствии к данному Договору о ЕАЭС присоединились Кыргызская Республика и Республика Армения.

Государства, реализуя свои экономические интересы, создают разные интеграционные объединения, среди которых выделяют зоны свободной торговли, таможенные союзы и др. Например, зона свободной торговли создается с целью образования торгового блока, государства-члены которого заключают соглашения о том, что торговля определенными товарами, услугами между ними может производиться свободно. Считается, что за каждой страной-участницей сохраняется право выбора на независимое определение режима торговли по отношению к третьим странам. Обычно основные вопросы между государствами – членами зоны свободной торговли обсуждаются на совещаниях руководителей, т. е. никакие штаб-квартиры или межгосударственные секретариаты не создаются [1, с. 24].

Одновременно с интеграционными процессами можно наблюдать и изменения, происходящие в мировой экономике, которые характеризуются переходом от экономических интеграционных процессов между странами к протекционизму отдельных государств, что вызывает так называемые торговые войны. При этом происходит пересмотр ранее заключенных международных соглашений.

В 2016 г. Президентом США был избран Д. Трамп. Придя к руководству государством, он объявил изменения в экономическом сотрудничестве с рядом государств: Китаем, странами ЕС, Российской Федерацией, а также государствами, входящими в организацию НАФТА, членом которой являются США. Данные изменения заключаются в одностороннем повышении импортных пошлин на товары, производимые в данных государствах. В частности, это введение 30-процентного таможенного тарифа на импорт панелей для солнечных батарей и 20-процентной пошлины на поставки стиральных машин, что вызвало большое недовольство со стороны Китая и Южной Кореи – основных экспортеров этой продукции. Также было введено повышение ставки пошлин на сталь до 25 %, на алюминий до 10 %, по причине того, что государства – производители демпингуют рынок<sup>3</sup>. Данное повышение тарифов первоначаль-

<sup>1</sup> Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) от 30 октября 1947 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/2560614> (дата обращения 10.12.2019).

<sup>2</sup> Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014. (ред. от 15.03.2018) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/) (дата обращения 12.12.2019).

<sup>3</sup> Стаханова А. Разбежались. США меряются с Китаем размером пошлин. Пострадает весь мир [Электронный ресурс]. URL: [https://lenta.ru/articles/2018/04/10/china\\_us/](https://lenta.ru/articles/2018/04/10/china_us/) (дата обращения 15.12.2019).

но не коснулось (до 1 мая 2018 г.) североамериканских партнеров США: Канады и Мексики, а также Австралии, Бразилии, Южной Кореи и стран Евросоюза. В настоящий момент между США, Канадой и Мексикой заключено новое соглашение, которое после процедуры ратификации придет на смену Соглашению о свободной торговле (НАФТА, NAFTA). Новое соглашение получило название: Соглашение Соединенных Штатов, Мексики и Канады (**The United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA)**).

На заключении нового Соглашения настояли США, так как, по мнению Президента США Д. Трампа, действующее Соглашение НАФТА являлось «односторонней сделкой с самого начала».

В чем сущность Соглашения НАФТА? Данное соглашение было заключено между государствами в 1992 г. Его структура состоит из восьми частей, двадцати двух глав и приложений: 1) «Общая часть»; 2) «Торговля товарами»; 3) «Технические барьеры в торговле»; 4) «Государственные закупки»; 5) «Инвестиции, услуги и смежные вопросы»; 6) «Интеллектуальная собственность»; 7) «Административные и институциональные положения»; 8) «Другие положения».

Исходя из названий частей Соглашения НАФТА, уже видно, насколько данное соглашение является основательным документом, в котором стороны учли практически все аспекты сотрудничества между собой.

Цели при заключении Соглашения НАФТА стороны обозначили следующие: укрепление особых уз дружбы и сотрудничества между народами, содействие гармоничному развитию и расширению мировой торговли и служение катализатором более широкого международного сотрудничества, создание расширенного и безопасного рынка товаров и услуг, производимых на их территории, обеспечение предсказуемой коммерческой основы для бизнес-планирования и инвестиций, повышение конкурентоспособности своих фирм на мировых рынках и др.<sup>1</sup>

Стороны, в соответствии с соглашением, создали зону свободной торговли (на основании ст. XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле). При этом сотрудничество в рамках НАФТА реализовано на основании следующих принципов: национального режима, режима наибольшего благоприятствования и транспарентности.

Стороны также закрепили положение о том, что, в случае любого несоответствия между настоящим Соглашением и другими соглашениями, настоящее Соглашение НАФТА имеет преимущественную силу в пределах несоответствия,

если иное не предусмотрено этим Соглашением. Одной из важнейших частей Соглашения является введение механизма разрешения споров. Г. М. Кастюкина [4, с. 233] отмечает, что установление беспопытного режима в торговле, устранение ограничений в торговле товарами, услугами и движении инвестиций не исключили появления спорных вопросов и конфликтов между государствами – членами НАФТА. С Г. М. Кастюкиной, несомненно, можно согласиться в том, что это важнейшая часть соглашения, которая способствовала быстрому разрешению споров в рамках НАФТА. Основу механизмов разрешения споров в рамках НАФТА составляют нормы, содержащиеся в следующих главах Соглашения о Североамериканской зоне свободной торговли: глава 11 «Инвестиции»; глава 19 «Антидемпинговые и компенсационные пошлины»; глава 20 «Институциональная структура и процедуры разрешения споров» [6, с. 143]. Для каждой группы правоотношений устанавливался свой механизм разрешения споров: по инвестициям – доарбитражный порядок (проведение консультаций, переговоров) и арбитраж, по спорам, вытекающим из антидемпинговых и компенсационных пошлин, – разрешение спора независимыми комиссиями, которые построены на двунациональной основе, чтобы обеспечить беспристрастное рассмотрение спора. Споры общего характера в НАФТА разрешаются посредством досудебного урегулирования (консультации), если не смогли достичь соглашения, то спор передается в Комиссию по свободной торговле НАФТА, и если уже Комиссия не может урегулировать возникшие противоречия между сторонами, то одна из сторон может потребовать создание арбитражного суда. Как видно из представленного механизма урегулирования споров между участниками НАФТА, можно отметить, что созданные институты в полном объеме обеспечивают права сторон и защиту их прав.

Стороны, при заключении Соглашения, определили временной период, в течение которого они могут применять по отношению друг к другу ограничительные меры: в течение первых 10 лет после даты вступления в силу настоящего Соглашения, Мексика может принять или поддержать запреты или ограничения на ввоз бывших в употреблении товаров (по состоянию на 12 августа 1992 г.). Например: 8407.34.99 Бензиновые двигатели объемом более 1000 см<sup>3</sup>, кроме мотоциклов; 8413.11.01 Распределители с расходомерами, даже если они включают в себя механизм обработки; 8413.40.01 Прицеп типа, от 36 до 60 м<sup>3</sup>/ч; без гидравлического лифта для сливного шланга; 8426.12.01 Мобильные порта-

<sup>1</sup> North American Free Trade Agreement [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nafta-sec-alena.org> (дата обращения 13.12.2019).

лы на шинах и седельных носителях; 8426.19.01 Прочие (мостовые краны, мостовые краны и оседланные перевозчики) и другие.

Также был определен период, в течение которого отменялись таможенные пошлины на товары, происходящие из стран Соглашения. Так, в приложении 302.2 Соглашения «Устранение тарифов» говорится, что если иное не предусмотрено в перечне Соглашения, прилагаемом к настоящему приложению, то к отмене таможенных пошлин каждой стороной в соответствии со статьей 302(2) применяются следующие промежуточные категории:

а) пошлины на товары, предусмотренные для товаров промежуточной категории А в перечне сторон, должны быть полностью отменены, и такие товары должны быть беспошлинными, начиная с 1 января 1994 г.;

б) начиная с 1 января 1994 г. пошлины на товары, указанные в перечне сторон в промежуточной категории В, снимаются в пять равных годовых этапов, и такие товары с 1 января 1998 г. являются беспошлинными;

в) начиная с 1 января 1994 г. пошлины на товары, указанные в перечне сторон в промежуточной категории С, снимаются в 10 равных ежегодных стадиях, и такие товары с 1 января 2003 г. являются беспошлинными;

г) начиная с 1 января 1994 г. пошлины на товары, предусмотренные в перечне сторон для промежуточной категории С+, снимаются в 15 равных ежегодных стадиях, и такие товары с 1 января 2008 г. являются беспошлинными; и

е) товары, предусмотренные в перечне сторон для товаров промежуточной категории D, продолжают пользоваться беспошлинным режимом.

Отмена всех таможенных пошлин между государствами – участниками Соглашения наступает в 2010 г.

Также в Соглашении определяются лимиты экспортируемых товаров с территории одного государства – члена Соглашения на территорию другого государства – члена, которые впоследствии по достижении определенного года должны быть сведены к нулю.

NAFTA также имело цель защиты североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику.

К 2008 г. между государствами – членами NAFTA были сняты все торговые барьеры, что говорит о создании свободного рынка в рамках данной организации.

В 2017 г. США начали переговоры с Канадой и Мексикой о перезаключении NAFTA на новых

условиях, которые учитывали прежде всего интересы Вашингтона.

В 2018 г. стороны пришли к компромиссу и заключили новое соглашение USMCA или NAFTA 2.

Соглашение насчитывает 1800 страниц, в нем 34 главы, 13 приложений и 14 двусторонних дополнительных писем с обязательствами.

Срок действия данного соглашения рассчитан на 16 лет, при этом если участники выразят желание продлить его, то оно останется в силе еще в течение 16 лет. При этом оговорено, что через 6 лет должен проводиться анализ результатов действия USMCA.

Нормы Соглашения USMCA, на которых, по моему мнению, необходимо остановиться:

– стороны Соглашения USMCA подтверждают права и обязанности в отношении друг друга в соответствии с Соглашениями ВТО и другими соглашениями;

– государства – члены Соглашения предоставляют национальный режим товарам друг друга в соответствии со ст. III ГАТТ 1994 г.;

– если иные нормы не предусмотрены в настоящем соглашении, ни одна из сторон не должна увеличивать таможенные пошлины или принимать любую новую таможенную пошлину на исходный товар;

– для поощрения торговли товарами между сторонами, оперативного устранения тарифных и нетарифных барьеров в торговле товарами между сторонами, координации обмена информацией о торговле и др. создается Комитет по торговле товарами;

– ни одна из сторон не должна увеличивать таможенные пошлины или принимать любую новую таможенную пошлину на исходный товар (ст. 2.4). При этом в рамках соглашения есть приложение, в рамках которого есть график применения таможенной пошлины;

– ни одна из сторон не должна запрещать или ограничивать ввоз любого товара другой стороны или экспорт, продажу на экспорт любого товара, предназначенного для территории другой стороны (ст. XI ГАТТ 1994, включая пояснительные примечания), и с этой целью (ст. XI ГАТТ 1994 г.) пояснительные записки включены в настоящий Договор;

– ни одна из сторон не должна устанавливать или поддерживать какие-либо пошлины, налоги или другие сборы за экспорт любого товара на территорию другой стороны, за исключением случаев, когда пошлина, налог или сбор применяются к товару, предназначенному для внутреннего потребления (ст. 2.15)

Как видно из приведенных выше положений, Соглашения USMCA особых отличий с положе-

ниями NAFTA не имеют, но в то же время ключевые отличия содержатся в нетарифном регулировании между государствами, в частности это касается квотирования товаров, происходящих с территории стран – участниц Соглашения.

Так, например, тарифный план Канады большое внимание уделяет квотам на молочную продукцию, в частности квоты на беспошлинный ввоз увеличиваются поэтапно в течение 19 лет: если в 1-й год – 8,333 т молока, то на 19-й год квота должна составить 56905 т в год (касается оптового завоза молока для переработки в молочные продукты); сыры – первый год квота составляет 1,042 млн. т, на девятнадцатый квотный год – 7,113 млн т и остается на уровне следующих лет; яйца и яичные продукты на первый квотированный год – 1 666 667 дюжин и в шестнадцатом квотированном году 11 046 221 дюжина и остается на уровне следующих лет.

Для Канады тарифные квоты, в частности на такие товары, как жидкие сливки, сметана, мороженое и молочные напитки, с первого года составляет 1,750 л и на шестой год – 10,500 л, при этом начиная с седьмого года квоты количество должно увеличиваться при совокупном ежегодном росте размера одного процента за последующие 13 лет; например, квоты в отношении сыра на первый год составляют 2,083 т, а в шестой год квота составит 12,500 т, при этом начиная с седьмого года количество квот должно увеличиваться при совокупном ежегодном росте размера одного процента за последующие 13 лет и также в отношении молочной продукции, страной происхождения которой является Канада (сухое молоко, сушеный йогурт, сметана, сыворотка и продукты из молочных компонентов).

В отношении сахара, страной происхождения которого является Канада, применяется иной порядок квотирования, нежели в отношении молочной продукции. Так, в отношении сахара для ввоза в США устанавливается квота в размере 9600 т. При этом оговаривается, что большего количества беспошлинно ввезено быть не может, если сахар полностью произведен из свеклы канадского производства. В отношении сахара-рафинада решение по квотам принимает министр сельского хозяйства США, за исключением количественных квот, установленных во исполнение обязательств в рамках соглашений ВТО.

В приложении 2-С Соглашения USMCA содержатся положения между Мексикой и США на автомобильные товары. Как отмечается в данном положении, оно не применяется к товарам, имеющим право на беспошлинный преференциальный тарифный режим в соответствии

с гл. 4 (правила происхождения), которые импортируются в США из Мексики:

а) пассажирские транспортные средства, отнесенные к подразделам 8703.21 – 8703.90;

б) легкие грузовики, классифицирующиеся в подсубпозиции 8704.21 или 8704.31;

в) автозапчасти, перечисленные в добавлении к настоящему приложению.

При этом в автомобильной отрасли Мексики, как и в Канаде, со стороны США предоставлены квоты в размере 2,6 млн автомобилей, которые они могут экспортировать в США в качестве обеспечения защиты для своей отрасли, в том случае если США введут 25%-ную ставку таможенного тарифа на импорт автомобилей. Для того чтобы данная квота была применена, существуют требования к комплектующим и запасным частям автомобилей, которые должны быть произведены в США в размере 40–45 % при оплате труда в размере 16 долл. США в час. В целом для получения 0%-ной ставки импортного тарифа правила страны происхождения предусматривают постепенное повышение показателей добавочной стоимости, созданной в регионе (с 62,5 до 75 %).

По правилам NAFTA, для получения 0%-ной ставки импортного тарифа добавочная стоимость должна быть не менее 62,5 % с каждого автомобиля, производимого в странах Северной Америки. Новое соглашение поднимает этот порог до 75 %. Это обеспечивает постепенный рост количества деталей каждой машины (до 40 % к 2023 г.), изготовленных на заводах, где рабочие получают зарплату, установленную на территории США. Соглашение закрепляет, что заводы должны платить как минимум 16 долл. в час средней зарплаты своих рабочих. Это почти в три раза выше средней зарплаты на заводах в Мексике. В настоящий момент американцы предполагают, что это позволит производителям автомобилей сменить мексиканских поставщиков на американских или канадских. Кроме того, Мексика и Канада договорились о квотах на ввоз автозапчастей на суммы 108 и 32,4 млрд долл. соответственно в случае, если США введут 25%-ный импортный тариф на детали для автомобилей.

Импортные тарифы США на сталь останутся для Канады и Мексики в силе, несмотря на то, что ранее Канада решительно требовала отменить 25 %-ную пошлину на ввоз своей стали.

Новое Соглашение постепенно открывает канадский рынок для поставок американской молочной продукции, включающей жидкое молоко, сметану, масло, порошковое молоко, сыры и другие товары. Канада согласилась предоставить американским производителям доступ


к 3,5 % своего защищенного рынка молочной продукции.

На что пошло США – сохранение прежней процедуры урегулирования торговых споров. Эта процедура предусматривает, что каждая сторона соглашения имеет право оспорить устанавливаемые другой стороной торговые пошлины и что спор, в таком случае, будет рассматриваться комиссией по торговым делам, а не судом США или ВТО.

Если суммировать основные выводы по Соглашению USMCA, то стороны при его заключении, как отмечалось ранее, достигли компромисса во взаимной торговле, но остается вопрос, насколько было необходимо перезаключать первое Соглашение, так как оно устранило все тарифные барьеры и ограничения.

По настоящее время данное Соглашение не ратифицировано парламентами государств-участников. Как отмечает Е. Комкова, «перспективы ратификации ЮСМКА в целом можно оценить как реалистичные. В Мексике президент Л. Обрадор объявил, что не намерен торпедировать подписанное предыдущей администрацией соглашение. В Канаде, где голосование будет проходить в обеих палатах парламента, правящая партия располагает большинством в палате общин (184 места из 338) и контролирует сенат. Самая сложная обстановка с ратификацией ЮСМКА в США. В американском конгрессе она будет проходить по так называемой ускоренной процедуре (fast-track authority), в соответствии с которой законодатели и в нижней, и в верхней палате голосуют по принципу “за” или “против” без права внесения поправок или изменений в текст соглашения. Требования к “ускоренной процедуре” содержатся в “Закоме о торговых приоритетах и подотчетности” 2015 г. Согласно закону, после подписания соглашения у Управления торгового представителя США есть 60 дней для того, чтобы направить в Конгресс перечень всех изменений, которые должны быть внесены во внутреннее законодательство США (это было сделано в конце января 2019 г.)» [3, с. 56].

На сегодняшний день ратифицировала данное соглашение только Мексика. Это событие произошло 19 июня 2019 г. В Канаде прошли выборы в парламент страны, по результатам которых должность премьер-министра сохранил Джастин Трюдо, который подписывал данное соглашение, что является хорошей перспективой ратификации USMCA. Касательно США, в настоящее время идет борьба между политическими партиями, что влияет на ратификацию данного соглашения. В связи с этим есть мнени-

е, что Канада ждет, когда Конгресс США сделает первый шаг к ратификации. 

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гузенок А. А., Лязгина Д. А., Гудкова О. В. Развитие внешней торговли России // *Дневник науки*. 2017. № 12. С. 24–25.
2. Демичев А. А., Логинова А. С. Основы таможенного дела. СПб.: Интермедия, 2015. 188 с.
3. Комкова Е.Г. ЮСМКА вместо НАФТА // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63, № 4. С. 50–58.
4. Костюнина Г. М. Североамериканская интеграция: 20 лет спустя // *Вестник МГИМО*. 2015. № 2 (41). С. 231–241.
5. Моисеев С. Р. Валютные соглашения в Бреттон-Вудсе: история, факты, судьбы // *Финансы и кредит*. 2003. № 17. С. 76–81.
6. Николаева И. Г. Разрешение споров в рамках Североамериканской зоны свободной торговли // *Юридическая наука*. 2017. № 5. С. 143–156.

#### REFERENCES

1. Guzenok A.A., Lyazgina D.A., Gudkova O.V. Razvitiye vneshnej trgovli Rossii. *Dnevnik nauki*, 2017, no. 12, pp. 24-25. (in Russian)
2. Demichev A.A., Loginova A.S. *Osnovy tamozhennogo dela*. Saint Petersburg, Intermediya Publ., 2015, 188 p. (in Russian)
3. Komkova E.G. YUSMKA vmesto NAFTA. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 2019, vol. 63, no. 4, pp. 50-58. (in Russian)
4. Kostyunina G.M. Severoamerikanskaya integraciya: 20 let spustya. *Vestnik MGIMO*, 2015, no. 2 (41), pp. 231-241 (in Russian)
5. Moiseev S.R. Valyutnye soglasheniya v Bretton-Vudse: istoriya, fakty, sudby. *Finansy i kredit*, 2003, no. 17, pp.76-81. (in Russian)
6. Nikolaeva I.G. Razresheniye sporov v ramkah Severoamerikanskoy zony svobodnoj trgovli. *YUridicheskaya nauka*, 2017, no. 5, pp. 143-156. (in Russian)

## Protectionism Policy in Interstate Relations (USMCA as an Example)

© Meshcherikov V. A., 2020

Economic integration processes between states at the international and regional levels are considered. The importance of the choice of customs policy by the state for establishing interstate economic relations is indicated. Separate types of integration associations of states are distinguished: customs union, free trade zone. North American Free Trade Area (NAFTA) analyzed. As part of the NAFTA Agreement, the goals of its conclusion, the principles of state cooperation, the timing of the application of restrictive measures in relation to each other are considered. The importance of the dispute resolution mechanism under the NAFTA Agreement is considered. The reasons for the termination of the NAFTA Agreement and the conclusion of the new USMCA Agreement are considered, although there were not any of the economic prerequisites for this since in 2008 all trade restrictions were lifted between the USA, Canada and Mexico. The analysis of the USMCA Agreement allows us to look through the participants building relations between themselves in accordance with the World Trade Organization Agreements, and establish customs and tariff regulation rules. Under the USMCA Agreement, participants had agreed on the procedure for admitting goods to the market of their countries, requirements for the average salary of workers in the auto industry, and more. The analysis of the USMCA Agreement statements allows us to conclude that the major part of benefits was taken by the USA.

*Key words:* globalization, trade war, tariff preferences, NAFTA, USMCA.