

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV

Evidenčné číslo: 105002/I/2017/36090008796893444

**Komplexná hospodárska a obchodná dohoda medzi
EÚ a Kanadou (CETA)**

Diplomová práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV

**Komplexná hospodárska a obchodná dohoda medzi
EÚ a Kanadou (CETA)**

Diplomová práca

Študijný program: Hospodárska diplomacia

Študijný odbor: Medzinárodné ekonomické vzťahy

Školiace pracovisko: Katedra medzinárodných vzťahov a hospodárskej diplomacie

Vedúci záverečnej práce: Dr.h.c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala samostatne, a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

Bc. Loreta Lutak

ABSTRAKT

LUTAK, Loreta: *Komplexná hospodárska a obchodná dohoda medzi EÚ a Kanadou (CETA)*, – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta medzinárodných vzťahov; Katedra medzinárodných vzťahov a hospodárskej diplomacie. – Vedúci záverečnej práce: Dr.h.c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc. – Bratislava: FMV EU, 2017, 78 s. + prílohy.

Kľúčové slová: medzinárodný obchod, investície, integrácia, spolupráca EÚ a Kanady, EÚ, Kanada, CETA.

Práca sa skladá z 4 kapitol. Obsahuje 11 obrázkov, 8 tabuliek a 10 aplikácií. Prvá kapitola práce obsahuje analýzu medzinárodného obchodu v kontexte medzinárodnej hospodárskej integrácie. Druhá a tretia kapitola uvádzajú ciele a zvolenú metodiku práce. Cieľom štvrtej kapitoly je porovnávací analýza a hodnotenie súčasného stavu hospodárskych vzťahov medzi Európskou úniou a Kanadou, najmä v porovnaní CETA a NAFTA (Dohoda o severoamerickej zóne voľného obchodu). Záverečná kapitola identifikuje príležitosti a prekážky pre realizáciu CETA.

V dnešnom svete jedným z hnacích síl hospodárskeho rozvoja je medzinárodný obchod, ktorý je jednou z foriem medzinárodných ekonomických vzťahov a predstavuje komplex zahraničného obchodu s tovarom, službami a produktami duševného vlastníctva všetkých krajín sveta. Práve medzinárodný obchod je najväčšou časťou zo všetkých medzinárodných vzťahov medzi krajinami, on podporuje ich rozvoj a prehĺbuje vzájomné vzťahy medzi štátmi, ktoré potom môžu viesť k vzniku niektorých integračných zoskupení.

Po Druhej svetovej vojne, Kanada mala záujem o spoluprácu s Európou, pretože považovala ju za zdroj investícií a veľký potenciálny trh pre svoje výrobky, na druhej strane Európa je významným partnerom v oblasti bezpečnosti. V 70. rokoch po vzniku hospodárskej krízy, Kanada sa nikdy necítila viac závislé od USA, tak v roku 1972 bola vyhlásená "tretia alternatíva", ktorá zahŕňala diverzifikáciu medzinárodných vzťahov a hľadanie nových partnerov mimo amerického kontinentu. Nie je to divné, že Európa sa vnímaná ako prioritný partner, strany rozdeľujú spoločne demokratické hodnoty, model ekonomického rozvoja, aj spoluprácu v obrannom sektore. V dôsledku toho strany začali rokovania o bilaterálnej spolupráci.

Pokiaľ ide o začatie rokovania o CETA, ono sa konalo v máji 2009 na summite Kanada-EÚ v Prahe (Česká republika), a potom v júni v Montreale (Kanada), účastníci

hovorili o problémoch medzinárodnej ekonomickej obchodnej krízy, a stanovili dátum prvého kola oficiálnych rokovaní o CETA v októbri toho istého roku v Ottawe. Ako výsledok všetkých rokovaní 30. októbra 2016 bola podpísaná "Komplexné obchodná a hospodárska dohoda medzi Európskou úniou a Kanadou" na samite EÚ-Kanada v Bruseli.

Pre EÚ, ako aj pre Kanadu dohoda o voľnom obchode sa považovala za možný inštrument pre rozvoj obchodu a hospodárstva v časoch globálnych otrasov a kríz. Práve toto sa EÚ a Kanada snažia dosiahnuť s podpísaným a realizáciou CETA.

Cieľom tejto diplomovej práce je určenie veľkosi a hospodárskeho potenciálu CETA, rovnako ako jej vplyv na globálnu ekonomiku. Na dosiahnutie cieľa pri napísaní diplomovej práce potrebujeme vykonať takéto úlohy:

- preskúmať vzťahy medzi EÚ a Kanadou;
- stanoviť rozsah ekonomického potenciálu obchodnej integrácie medzi EÚ a Kanadou (CETA);
- zanalyzovať súčasný stav a perspektívy rozvoja CETA;
- popísať vplyv partnerstva na svetové hospodárske a obchodné procesy;
- previesť analýzu medzi NAFTA a CETA za účelom zistenia budúcnosti vzťahov EÚ-Kanada;
- identifikovať prekážky, ktoré vznikajú v rámci prehĺbenia spolupráce.

Kanada a EÚ sú jednými z najdôležitejších partnerov pre seba. Oni majú spoločné demokratické hodnoty, zodpovednosť za ochranu ľudských práv a ľudskej dôstojnosti, ako aj medzinárodnú bezpečnosť a mier. Nesmieme zabudnúť, že obe strany sú významnými aktérmi na medzinárodnej scéne, najmä v medzinárodných ekonomických vzťahoch. Práve preto stojí za to venovať pozornosť ekonomickej výkonnosti Kanady a Európskej únie s ohľadom na obchod a investície.

EÚ je vo popredí v globálnej ekonomike za všetkými indikátormi. Ona je na druhej priečke pokiaľ ide o HDP, tretej za číslom populácie, najväčšie známky v oblasti najvyšších sadzieb na svete pre kvalitu života a príjmu.

Kanada - druhá najväčšia krajina na svete po veľkosti územia, ktorá láka svojou vysokou úrovňou rozvoja. Treba tiež povedať, že Kanada je členom Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), ako aj časťou 'Veľkej Sedmičky'. Samozrejme, kanadský význam vo svetovej ekonomike nie je tak veľký ako európsky, ale jej ekonomika je v súčasnosti na 14. svetovej priečke, pokiaľ ide o HDP (PPP), Kanada je 11. vo svete exportérom a 10. importérom.

Pozrime sa bližšie na hospodárske vzťahy medzi Európskou úniou a Kanadou. Počas posledných desiatich rokov, obchod s tovarom medzi oboma krajinami výrazne vzrástol, to platí ako pre dovoz tak aj vývoz. Najväčší ukazovateľ importu do EÚ z Kanady bol v roku 2011, kedy jeho hodnota dosiahla 30,7 mld. eur, maximálna výška exportu bola pozorovaná v roku 2015 vo výške 35,2 mld. eur. Celkom, časť kanadského exportu v EÚ je asi 1,6% od celkového importu EÚ, a časť európskeho exportu do Kanady - asi 2% celkového exportu EÚ.

Treba venovať pozornosť komoditnej štruktúre exportu a importu EÚ vo vzťahu s Kanadou. Najväčšou časťou importu EÚ z Kanady sú potravinárske výrobky a transport (27,2% - 7,7 mld. eur.), stroje a dopravné prostriedky (23,5% - 6,5 mld. eur.), a ropa (13,6% - 3,6 mld. eur), najnižšia časť sa skladá z alkoholických a nealkoholických nápojov (0,1% - 31 ml. eur) a rastlinných a živočíšnych tukov (0,1% - 14 ml. eur). EÚ najviac exportovala do Kanady aut a dopravných prostriedkov (43,9% - 15,4 miliárd eur) a chemických výrobkov (o 17,2% - 6,1 mld. eur) a priemyselné tovary (10,3% - 3,6 mld. eur) najmenší zo všetkých rastlinných a živočíšnych tukov (0,3% - 118 ml. eur) a potravinárskych výrobkov (0,9% - 332 ml. eur).

Veľký význam vo vzťahu EÚ a Kanady je obchod so službami. V priebehu minulých rokov zvýšil sa import služieb EÚ z Kanady, a naopak export začal klesať. V roku 2015 import služieb bol 12,1 mld. eur, export - 15,9 mld. eur, čo ukazuje pozitívnu bilanciu s indexom 3,8 mld. eur. Čo sa týka štruktúry obchodu so službami, najväčšiu hodnotu v týchto vzťahoch mali komerčné služby (zhruba 10 mld. kan. dol.), to sa týka aj exportu aj importu, okrem toho služby v oblasti cestovného ruchu a dopravné služby (asi 5 mld. kan. dol.).

Nemenej dôležitými vo vzťahu medzi krajinami sú priame zahraničné investície (FDI). Podľa UNCTAD, obe strany sú top investormi a prijímačmi investícií. V roku 2014 EÚ mala investície v Kanade vo výške 274,7 mld. eur. Na druhej strane, Kanada v roku 2014 mala investícií v EÚ vo výške 165,9 mld. eur.

V dôsledku mnohých rokov rokovania a túžby rozšíriť vzťahy a dostať novú, vyššiu úroveň spolupráce EÚ a Kanada podpísali 30. októbra 2016 na summite v Bruseli Komplexnú hospodársku a obchodnú dohodu. Táto dohoda stanovuje zrušenie 99% ciel medzi stranami, ktoré budú odstránené v nasledujúcich rokoch, a prispieva k rozvoju investičných vzťahov.

Dohoda sa skladá z 1598 stránok, 30 sekcií, aplikácií a ich rezervácií. Sekcie: 1. Všeobecné pojmy a predpisy. 2. Národné zaobchádzanie a prístup na trh. 3. Obchodný prostriedky. 4. Technické prekážky obchodu. 5. Sanitárne a fytosanitárne opatrenia. 6.

Colnica a uľahčenia obchodu. 7. Dotácie. 8. Investície. 9. Cezhraničný obchod so službami. 10. Dočasný vstup a pobyt fyzických osôb na služobné cesty. 11. Vzájomné uznávanie odborných kvalifikácií. 12. Domáca regulácia. 13. Finančné služby. 14. Medzinárodná námorná doprava. 15. Telekomunikácie. 16. E-obchod. 17. Politika konkurencie. 18. Štátne podniky, monopoly a spoločnosti s osobitnými právami a výsadami. 19. Verejné zákazky. 20. Duševné vlastníctvo. 21. Regulačná spolupráca. 22. Obchod a udržateľný rozvoj. 23. Obchod a bezpečnosť. 24. Obchod a životné prostredie. 25. Dvojstranná spolupráca a dialóg. 26. Správne a inštitucionálne ustanovenia. 27. Priehľadnosť. 28. Výnimky. 29. Riešenie sporov. 30. Záverečné ustanovenia.

Obe strany očakávajú pozitívne účinky od nadobudnutia platnosti tejto zmluvy. Tak, podľa Európskej komisie CETA ma priviesť k týmto pozitívnym zmenám:

- Ekonomický rast a znižovanie nezamestnanosti;
- Vytvorenie prostredia pre malé a veľké podniky;
- Nižšie ceny a rastúci rozsah pre spotrebiteľa;
- Zníženie cla pre exportérov a importérov;
- Nižšie náklady v dôsledku spoločných noriem;
- Obchod so službami;
- Možnosť európskych firiem zúčastňovať sa verejných zákaziek;
- Podpora ochrany originálnych výrobcov;
- Ochrana európskych inovátorov a zástupcov kreativity;
- Uznávanie zručností pracovníkov;
- Zvýšenie investičných tokov;
- ochrana pracovných práv a životného prostredia.

Pozrime na perspektívy CETA v porovnaní s NAFTA (Dohoda o vytvorení Severoamerickej zóny voľného obchodu). NAFTA - dohoda o zóne voľného obchodu medzi USA, Kanadou a Mexikom, ktorá bola podpísaná 17. decembra 1992 a nadobudla platnosť 1. januára 1994, ona nahradila dohodu o zóne voľného obchodu medzi USA a Kanadou (1988).

Hlavnými pozitívnymi zmenami pre všetky členské krajiny boli nasledujúce:

1. rast objemu obchodu (v rámci NAFTA bolo vykonané asi 80% obchodu v Kanade a Mexiku, rovnako ako jednu tretinu celkového obchodu USA);
2. blaho obyvateľstva (rast sa HDP pozoroval každoročne);
3. vytváranie nových pracovných miest a zvýšenie počtu zamestnanosti;

4. rast objemu investícií vzhľadom k vytvoreniu rovnakých podmienok pre všetkých investorov v týchto krajinách.

Vytvoríme určité paralely medzi týmito dvoma dohodami (pozri tabuľku 1).

Tabuľka 1

Porovnávací analýza NAFTA a CETA

| | NAFTA | CETA |
|-----------------------|---|---|
| Zúčastnené krajiny | USA, Kanada, Mexiko | EÚ, Kanada |
| Stav | platná | nenadobudla platnosti |
| Plná implementácia | 2008 (po 15 rokoch po podpísaní zmluvy) | po 7 rokoch po ratifikácii |
| Množstvo zúčastnených | multilaterálna | bilaterálna |
| Región | Severná Amerika | Severná Amerika, Európa |
| Druh dohody | Dohoda o zóne voľného obchodu a integrácie | Dohoda o zóne voľného obchodu |
| Obyvateľstvo | 478, 4 ml. | 543,3 ml. |
| HDP (reálny), 2015 | 21,9 trln. dol. USA | 20,73 trln. dol. USA |
| HDP (nominálny), 2015 | 20,73 trln. dol. USA | 17,78 trln. dol. USA |
| Základné ciele | <ul style="list-style-type: none"> • liberalizácia tarifou • pravidlá pôvodu • zahraničné investície • finančné a ostatné služby • duševné vlastníctvo • riešenie sporov • verejné zákazky | <ul style="list-style-type: none"> • eliminácia tarifou • pravidlá pôvodu • služby a investície • verejné zákazky • duševné vlastníctvo • riešenie sporov (inštitucionálny prístup) • stály rast, životné prostredie a pracovné predpisy |

Z vyššie uvedeného zrejme je, že po technicky obsah dohôd je prakticky identicky. Avšak, CETA sa vnímaná ako viac ambiciózny projekt, pretože obsahuje okrem obchodu a investícií aj udržateľný rast, ochranu životného prostredia a pracovných vzťahov. Okrem toho CETA sa považuje za viac "pokročilú" zmluvu, pretože jej úplné vykonávanie dôjde v priebehu 7 rokov odo dňa, keď dohoda bude ratifikovaná všetkými členskými štátmi. Na druhej strane, trvalo 15 rokov, než prešla plná implementácia NAFTA, v roku 2008. Tak môžeme tvrdiť, že od CETA možno očakávať rýchlejší rast už v prvých rokoch svojho vstupu do platnosti. Vzhľadom na to, že NAFTA priviedla k pozitívnemu vývoju v oblasti obchodu a hospodárstva zúčastňujúcich krajín, podobné účinky možno očakávať od realizácie projektu CETA.

Existuje veľa skeptikov CETA, a to ako medzi výskumníkmi a ekonómami, ale aj medzi bežnými občanmi. Medzi najobľúbenejšími dôvodmi, podľa ktorých CETA nemá byť uskutočnená sú nasledujúce: 1. CETA ohrozuje sektor verejných služieb, 2. CETA hrozí

vytvoreniu nových pracovných miest, 3. CETA ohrozuje verejnému zdravotníctvu, 4. CETA ohrozuje životnému prostrediu, 5. CETA ohrozuje potravinovú nezávislosť a práva poľnohospodárov, 6. CETA ohrozuje kultúrnu a komunikačnú nezávislosť 7. CETA ohrozuje kvalitu práce a práva pracovníkov, 8. CETA - prvá dohodu, v ktorej použitý negatívny zoznam, pokiaľ ide o služby, 9. CETA obsahuje ďaleko dosahujúci ustanovenia o ochrane investícií a ďalšie.

Takým činom, v súčasných medzinárodných vzťahoch neodvolateľné sú integračné procesy. Krajiny sa snažia rozvíjať partnerské vzťahy s ostatnými aby našli nové cesty a príležitosti pre hospodársky a sociálny rozvoj krajiny. Európska únia a Kanada nie sú výnimkou. Viac ako dvadsať rokov, účastníci sa snažili dosiahnuť dohody o zóne voľného obchodu a prišli k podpísaniu Komplexnej hospodárskej a obchodnej dohody (CETA). Toto partnerstvo ma priviesť k liberalizácii obchodu a investícií medzi oboma stranami. Mnoho argumentov bolo predložené v prospech zóny voľného obchodu, ktorá bude prijímať výhody oboch zmluvných strán.

Jedným z hlavných inštrumentov pre realizáciu dohody CETA je odstránenie tarifných a netarifných prekážok. Všeobecne platí, že odstránenie týchto prekážok privedie k zvýšeniu HDP, zamestnanosti, objemu exportu a importu, rastu investícií a výberu pre spotrebiteľov. Aj napriek prekážkam, vrátane veľkých verejných protestov a nesúhlasných jednotlivých spolkových vlád, dohoda bola podpísaná 30. októbra 2016.

CETA je novým ambicióznym projektom pre Európsku úniu a Kanadu, ktorý bude nielen zvyšovať objem obchodu, ale aj privedie k mnohým ďalším pozitívnym vývojom v ekonomike a spoločnosti v celom. Realizácia CETA má veľký potenciál, ale vyvoláva množstvo otázok, ale uvidieť tieto výsledky bude možno už v blízkej budúcnosti.

ANNOTATION

LUTAK, Loreta: *The Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of International Relations; Department of International Relations and Economic Diplomacy – Thesis supervisor: Dr.h.c. prof. Ing. Ludmila Lipková, CSc - FoIR, 2017, 78 p.+ appendices.

The aim of this thesis is to analyze current problems related to The Comprehensive Economic and Trade Agreement between EU and Canada (CETA) implementation. An important part of the thesis is the analysis of current and perspective economic relations between the European Union and Canada. In order to consider the matter as objectively as possible we use official EU's and Canadian sources and relevant publications.

The thesis is divided into 4 chapters. It contains 11 pictures, 8 charts and 10 appendices. First chapter of the thesis analyzes the basis and causes of international trade in the contexts of international economic integration. Second and third chapters clarify the goals and describe the chosen methodology of work. The goal of the fourth chapter is a comparative analysis and evaluation of the current state of the economic relations between the European Union and Canada. In particular, we compared CETA with NAFTA (North Atlantic Free Trade Area) to see the perspectives of the first one. In the final chapter, we have defined possibilities and obstacles arising from the implementation of CETA.

Keywords: international trade, investments, integration, EU-Canada partnership, the EU, Canada, CETA.

АННОТАЦИЯ

LUTAK, Loreta: *Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (СЕТА)*. - Экономический университет в Братиславе. Факультет международных отношений; Кафедра экономических отношений и экономической дипломатии. - Научный руководитель: Dr.h.c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc. – Братислава: ФМВ, 2017, 78 с. + приложения.

Целью дипломной работы является изучение проблем и перспектив, связанных с Всеобъемлющим торговым и экономическим соглашением между ЕС и Канадой (СЕТА). Важной частью работы является анализ текущих и перспективных экономических отношений между Европейским Союзом и Канадой. Для того, чтобы рассмотреть данный вопрос как можно более объективно, в работе используются официальные канадские и источники ЕС, а также информации и публикации на соответствующую тему.

Дипломная работа состоит из 4 глав. Она содержит 11 рисунков, 8 таблиц и 10 приложений. Первая глава работы включает в себя анализ международной торговли в контексте международной экономической интеграции. Вторая и третья главы указывают на цели и описывают выбранную методологию работы. Цель четвертой главы заключается в проведение сравнительного анализа и оценки текущего состояния экономических отношений между Европейским Союзом и Канадой. В частности, сравнивается СЕТА и НАФТА (Североатлантическая зона свободной торговли) для определения перспектив первой. В заключительной главе определяются возможности и преграды на пути реализации СЕТА.

Ключевые слова: международная торговля, инвестиции, интеграция, сотрудничество ЕС-Канада, ЕС, Канада, СЕТА.

Содержание

СПИСОК РИСУНКОВ И ТАБЛИЦ

| | |
|---|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 15 |
| 1. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ УГЛУБЛЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СТРАНАМИ | 17 |
| 1.1. Теоретические аспекты международной торговли в контексте международной экономической интеграции..... | 17 |
| 1.2. Эволюция отношений между ЕС и Канадой..... | 21 |
| 2. ЦЕЛЬ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ..... | 27 |
| 3. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ | 28 |
| 4. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЕС И КАНАДОЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... | 29 |
| 4.1 Влияние ЕС и Канады на мировую экономику и современное состояние их торгово-экономических отношений | 29 |
| 4.2 Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА), его основные положения | 44 |
| 4.3 Преимущества и перспективы СЕТА..... | 53 |
| 4.4 Утверждения против СЕТА..... | 66 |
| ВЫВОДЫ | 71 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ..... | 74 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | i |

СПИСОК РИСУНКОВ И ТАБЛИЦ

Рисунки:

| | |
|--|----|
| Рисунок 1: Торговля товарами и услугами в 2015 г., млн. дол. США..... | 30 |
| Рисунок 2: Структура внешней торговли ЕС-28 по отраслям в 2015 году, % | 32 |
| Рисунок 3: Структура товарного экспорта Канады в 2015 г. | 35 |
| Рисунок 4: Структура экспорта услуг Канады в 2015 году..... | 36 |
| Рисунок 5: Структура товарного импорта Канады в 2015 году | 37 |
| Рисунок 6: Структура импорта услуг Канады в 2015 году | 39 |
| Рисунок: 7: Торговля услугами между ЕС и Канадой, млрд. евро | 41 |
| Рисунок 8: Поток ПИИ между ЕС и Канадой, млрд. евро | 43 |
| Рисунок 9: Запасы ПИИ между ЕС и Канадой | 44 |
| Рисунок 10: Структура канадских автомобильных продаж по происхождению и сегментам, тыс. единиц | 58 |
| Рисунок 11: Динамика торговли товарами между Канадой и США (1992 – 2016 гг.), млрд. дол. США | 63 |

Таблицы:

| | |
|--|----|
| Таблица 1: Формы международной экономической интеграции | 21 |
| Таблица 2: Раунды переговоров Канада – ЕС по поводу СЕТА | 26 |
| Таблица 3: Внешняя торговля Канады на протяжении 2010 – 2015 гг., млн. кан. дол. | 34 |
| Таблица 4: Партнеры Канады по экспорту, млн. кан. дол. | 35 |
| Таблица 5: Партнеры Канады по импорту, млн. кан. дол. | 38 |
| Таблица 6: Структура торговли услугами между Канадой и ЕС | 42 |
| Таблица 7: Тарифные пошлины на импорт отдельной продукции | 61 |
| Таблица 8: Сравнительный анализ НАФТА и СЕТА | 65 |

Введение

Для современного этапа развития мирового хозяйства характерны глобализационные процессы, которые в свою очередь имеют всеобъемлющий характер и приобрели мирового значения. Такие явления произошли вследствие развития экономических и политических взаимоотношений между странами, важным элементом которых выступает внешняя торговля. Развитие последней происходит соответственно современным мировым процессам, для которых характерны цивилизационная поляризация мира, финансовые и экономические кризисы, снижение торговой и инвестиционной активности на мировых рынках. Именно в таких условиях любые торговые интеграционные процессы рассматриваются как фактор роста и развития стран и мировой экономики в целом. Ярким примером современной глобализации выступают и отношения между Европейским Союзом и Канадой, которые имеют тесные взаимоотношения и интересы, что выводит такое сотрудничество на уровень стратегического партнерства.

Экономики ЕС и Канады связаны с собой не только торговыми соглашениями, но и политическими и инвестиционными процессами, что приводит к созданию общей институциональной среды с ее частыми контактами и постоянно действующими комиссиями, организациями и учреждениями с целью углубления существующего уровня сотрудничества.

Сотрудничество между ЕС и Канадой, как важными игроками на мировой арене, имеет двадцатилетнюю историю, которая характеризовалась то сближением, то снижением активности. Обе стороны разделяют общие демократические ценности, ответственность за защиту человеческих прав, достоинства и окружающей среды, им уделена важная роль в поддержке международной безопасности и мира. Помимо этого, не стоит забывать об их экономической мощности: как ЕС, так и Канада являются важными игроками в международной торговле и экономики в целом, а также составляют большую часть во внешнеэкономической деятельности каждой из них, прежде всего в области торговли и инвестиций.

Учитывая все эти факторы, стороны всегда были намеренны углубить свои отношения, поэтому начиная с 2009 года стороны все активнее заявляли о желании создать зону свободной торговли, что после численных встреч и переговоров привело

к подписанию 30 октября 2016 года Всеобъемлющего торгово-экономического соглашения (СЕТА).

Данный договор предусматривает отмену 99% таможенных пошлин между сторонами, которые будут устранены в течении следующих годов, что должно способствовать увеличению торговых потоков между ЕС и Канадой, а также содействовать развитию инвестиционных отношений и благосостояния сторон в целом.

СЕТА рассматривается как совершенно новое, полное амбиций, соглашение, которое будет служить примером для дальнейшей либерализации международной торговли, а также станет примером для новых «правил» в мировой экономике. Данное соглашение предусматривает такие области сотрудничества, как торговля, инвестиция, услуги, в том числе государственные, защита прав интеллектуальной собственности, окружающей среды, а также прав трудящихся, содействие устойчивому развитию. Не стало исключением положения об урегулировании инвестиционных споров, именно эта часть соглашения вызывает много вопросов, как у сторонников, так и противников такого союза.

Обе стороны ожидают положительных эффектов от реализации такого проекта, как например рост объёмов торговли (как товаров, так и услуг), инвестиций (следственно внедрение новых технологий посредством них), увеличение занятости, развитие малого и среднего бизнеса, высокие стандарты, доступ национальных компаний на рынки государственных закупок другой стороны и другие. Однако, наряду с положительными ожидаемыми эффектами, существуют и негативные, которых все больше боятся отдельные группы с обеих сторон Атлантики.

Учитывая то, что договор все еще не был ратифицирован всеми странами-участниками, таким образом не вступил в силу, обоснование потенциала и перспектив развития канадо-европейских отношений все еще является актуальной темой для исследования.

1. Интеграционные процессы как результат углубления торгово-экономических отношений между странами

1.1. Теоретические аспекты международной торговли в контексте международной экономической интеграции

В современном мире одной из движущих сил экономического развития является международная торговля, которая является формой международных экономических отношений и представляет совокупность внешней торговли товарами, услугами и продукцией интеллектуальной собственности всех стран мира. Именно международная торговля составляет наибольшую часть всех международных отношений между странами, содействует их развитию и углубляет отношения между странами, что в дальнейшем может привести к созданию неких интеграционных группирований.

Международная торговля – торговля между резидентами разных стран, которыми могут быть юридические и физические лица, фирмы, ТНК, некоммерческие организации и другие. Она предусматривает добровольный обмен товарами, услугами или продукцией интеллектуальной собственности между сторонами торгового соглашения. Поскольку такой обмен является добровольным, то обе стороны соглашения должны быть уверенными, что получают выгоду от такого обмена, в противном случае соглашение не будет подписано¹.

В современных условиях активное участие государства в международных торговых отношениях связано со значительными преимуществами: она позволяет более эффективно использовать государственные ресурсы, а также мировые достижения науки и техники, в более короткие сроки осуществлять структурные изменения экономики, в большей мере и более разнообразно удовлетворить потребности населения страны.

В этой связи стоит обратить внимание на теории, которые раскрывают методологические принципы оптимального участия национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на

¹ Міжнародна торгівля: [підруч. для студ. вищ. начв. закл.]/ Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська та ін. – 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С.10

международном рынке, а также объективные закономерности развития мировой торговли.

Теории международной торговли, которые берут свое начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии несколько этапов вместе с развитием мирового экономического мышления. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

- что лежит в основе международного деления труда;
- какая международная специализация наиболее эффективна для отдельных стран и регионов и принесет им наибольшую выгоду;
- какими факторами обусловлена конкурентоспособность страны в международной торговле.²

На сегодня можно выделить пять групп концепций развития международной торговли. Среди них:

- меркантилизм (ранний и поздний);
- теории преимуществ (абсолютных и сравнительных);
- теория факторов производства;
- неотехнологические теории;
- теории конкурентоспособности (Приложение А).

Таким образом, каждая из теорий учитывала особенности того исторического периода, в котором существовала. Последние две наиболее описывают современную международную торговлю, которая характеризуется увеличением масштабов и взаимозависимости между странами. Неким образом это привело к созданию идеи экономической интеграции, при которой внешняя торговля может привести к сокращению производственных и других издержек, связанных с экспортом-импортом товаров, что означает увеличение экономических выгод и прибыли.

Стоит проследить эволюцию международной торговли, чтобы оценить ее значение и влияние на развитие интеграционных процессов в мире.

Специалисты по истории мировой экономики предлагают разные критерии периодизации развития международной торговли, однако наиболее логической и распространенной считается периодизация развития мировых процессов, в том числе

² Теоретичні аспекти дослідження умов міжнародних торговельних відносин/ В. Пен// Культура народів Причорномор'я. – 2007. – №99. – С. 24

международной торговли, по основным событиям в мире. Выделяют следующие этапы развития международной торговли:

I – начальный (с XVIII до первой половины XIX в.);

II – вторая половина XIX ст. – начало Первой мировой войны (1914 г.);

III – период между мировыми войнами (1914-1939);

IV – послевоенный (1950-1960-е гг.);

V – современный (начало 1970-х гг. XX в.).

Последний, современный, этап развития международной торговли уже сегодня можно разделить на два периода: конкуренции двух мировых систем хозяйствования – капиталистической и социалистической (до начала 1990-х гг.); глобализации мировой экономики (с начала 90-х годов XX в.).³

На протяжении всей истории международной торговли росли ее масштабы и значение в экономиках всех стран, углублялись торговые партнерские отношения между странами, что значительно их усложняло. Именно за счет таких трансформационных изменений начали активизироваться интеграционные процессы в мире, первоосновой которых стали именно торговые интересы каждой из сторон.

Стоит обратить внимание на последний, современный этап развития международной торговли, который характеризуется усилением международной конкуренции, индустриализацией большинства развивающихся стран, проблемами задолженности, и, самое главное, усилением существующих и появлением новых интеграционных объединений. Важной особенностью данного этапа является появление тенденции до создания закрытых экономических пространств, разделение глобальной системы торговли на несколько крупных блоков. У 90-е значительная часть мировой торговли припадала на торговлю в границах блоков. Сравнительно с межрегиональной торговлей такая торговля составляла значительную часть экспорта данного региона. Наиболее ярким примером этой тенденции является региональная структура торговли ЕС: до 70% торговли припадает на взаимные поставки, при чем во всех странах этот показатель превышает 50%.⁴ По мнению экспертов ООН, проблема состоит не в том, что такие блоки создаются, а в том, насколько

³ Міжнародна торгівля та інвестиції: [навч. посіб.]/ І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – С. 24

⁴ Сучасні коаліції та угруповання СОТ у формуванні глобальної торгової політики/ Т.М. Циганкова, Г.В. Солодковська// Міжнародна економічна політика. – 2010. – №1-2. – С. 23

всеобъемлющим будет их характер и как предотвратить их негативное влияние на систему мировой торговли.

Развитие мировых продуктивных сил на современном этапе все более приобретает характера целостности и непрерывности национальных элементов. Современное экономическое развитие характеризуется, в первую очередь, тенденцией роста, усиления и доминирования процессов международной экономической интеграции. Международная экономическая интеграция как явление характеризуется отсутствием каких-либо форм дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик, а как процесс в стирании отличий между экономическими субъектами разных стран.⁵

Процесс экономической интеграции происходит тогда, когда две или больше стран объединяются вместе для создания более широкого экономического пространства. Страны составляют интеграционные соглашения, надеясь на экономический выигрыш, хотя могут преследовать политические и другие цели.

На макроуровне рассматривают такие основные формы международной региональной экономической интеграции: зона преференционной торговли, зона (ассоциация) свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и политический союзы (Таблица 1).

Таким образом, международная торговля является основой существования международных экономических отношений. Она представляет собой обмен товарами и услугами между резидентами разных стран. На протяжении своей истории международная торговля приобретала разные формы и значения, было выдвинуто много теорий по поводу ее целесообразности и недостатков. На современном этапе своего развития международная торговля имеет большое значение в экономике каждой страны и, безусловно, влияет на мировое экономическое развитие в целом.

⁵ Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності: [навч. посібн.]/ Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 45

Таблица 1. Формы международной экономической интеграции

| Формы международной интеграции | Ключевые характеристики | | | | | |
|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|
| | Снижение внутренних тарифов | Устранение внутренних тарифов | Общий внешний тариф | Свободное движение капитала и рабочей силы | Гармонизация экономической политики | Политическая интеграция |
| Зона преференционной торговли | ■ | | | | | |
| Зона свободной торговли | ■ | ■ | | | | |
| Таможенный союз | ■ | ■ | ■ | | | |
| Общий рынок | ■ | ■ | ■ | ■ | | |
| Экономический союз | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | |
| Политический союз | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |

ИСТОЧНИК: Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності: [навч. посібн.]// Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 47

Закономерным следствием развития международной торговли товаров и услуг, а также международного движения капитала и рабочей силы стала международная экономическая интеграция. Это процесс, который связан с хозяйственно-политическим объединением стран, который приводит к сотрудничеству между национальными экономиками на разных уровнях, ликвидации барьеров в торговле и созданию единого общего рынка с целью экономических, иногда политических выгод.

1.2 Эволюция отношений между ЕС и Канадой

После окончания Второй мировой войны Канада была заинтересована в сотрудничестве в Европой, так как рассматривала ее как источник инвестиций и большой рынок сбыта, с другой стороны важный партнер в области безопасности. Не странно, что главным европейским союзником выступала Великобритания. В 50-х годах зарождается европейская интеграция, которую в то время Канада поддерживала. Однако, в 60-х годах, с усилением интеграции, Канада начала побаиваться европейского протекционизма, особенно в сельскохозяйственной

отрасли. Далее, когда Великобритания заявила о своих намерениях вступить в ЕС, Оттава боялась потерять любое влияния и место на Европейском континенте.

В 70-х годах с возникновением экономического кризиса, Канада как никогда ощутила большую зависимость от США, поэтому в 1972 году провозгласила о «Третьей альтернативе», которая предусматривала диверсификацию международных отношений и поиск новых партнеров вне Американского континента. Не странно, что Европа рассматривалась как приоритетный партнер, принимая во внимание цивилизационное родство, демократические ценности, подобность модели экономического развития, а также сотрудничество в оборонной сфере.

Как следствие, стороны начали переговоры о двустороннем сотрудничестве, которые в первую очередь затронули вопросы безопасности, однако Европейское экономическое сообщество имело намерение утвердиться во внешнеэкономической сфере.

Уже с 1972 года было осуществлено несколько встреч, созданы представительство Канады в Брюсселе (1973 г.)⁶ и миссию Еврокомиссии в Оттаве в 1976 году. Данные действия привели к подписанию 6 июля 1976 года Рамочного соглашения между ЕЭС и Канадой. Основной целью данного соглашения было развитие торговых и экономических отношений, для контроля за реализацией которых была создана Общая комиссия по поводу сотрудничества. Данное соглашение было новым и для ЕЭС, так как было первым соглашением, подписанным с индустриально развитым государством.

Марсель Кадье, представитель Канады при Еврокомиссии, прокомментировал данное соглашение как «важный шаг для диверсификации нашей политики, что сбалансирует наши отношения и улучшит отношения с США. Он также улучшит доступ к институциям ЕС, в частности по вопросам торгового характера».⁷

Однако, с приходом в 1984 году Браяна Малруни⁸ к власти, отношение с Европой были отложены на второй план, приоритетом стали США, с которыми в скорее была создана Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).

⁶ Антохів-Сколосдра О. М. Розбудова відносин Канади та Європейських співтовариств у біполярний період, збірник матеріалів третьої інтернет – конференції на тему: «Тенденції розвитку сучасної системи міжнародних відносин та світового політичного процесу», м. Маріуполь. – 2013. – С. 117

⁷ Mahant E. Canada and the European community: The first twenty years / E. Mahant // Journal of European Integration. – 1981. – Vol. 4, N3. – P. 278

⁸ Антохів-Сколосдра О. Ключові пріоритети співпраці Європейського Союзу і Канади у XXI ст., збірник матеріалів Першої міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених на тему: «Міжнародні відносини і туризм: сучасність та ретроспектива.», м. Острог. – 2013. – С. 61

В пост-биполярный период отношения Канады и ЕС не развивались очень сильно. Связанно это с тем, что после окончания холодной войны правительство Канады сосредоточилось на решении внутренних проблем, кроме того главным союзником начали выступать США. В свою очередь, Европейский союз сосредоточился на развитии своих собственных институций, а также подготовке членства новых государств.

В то время, а именно в 1990 году было подписано Трансатлантическую декларацию между Канадой и Европейскими сообществами.⁹ Основными положениями данной декларации были следующие:

- поддержка демократии, верховенства права, а также защита человеческих прав и свободы;
- поддержка мира и безопасности, посредством сотрудничества с третьими странами и другими международными организациями, в первую очередь Организацией Объединённых наций, с целью предотвращения агрессии и насилия;
- поддержка политики, которая способствует развитию мировой экономики, а также устойчивому экономическому росту при низкой инфляции, высокому уровню занятости, справедливых социальных условиях и стабильности международной финансовой системы;
- продвижение рыночных принципов, устранение протекционизма и содействию развития многосторонней рыночной системы;
- поддержка развивающихся стран в их стремлениях, направленных на политические и экономические реформы, путем помощи развития, расширения доступа на рынки, улучшения обязанностей по долгам, а также способствованию эффективного использования международной помощи;
- поддержка других стран Европы, которые осуществляют политические и экономические реформы, поддерживать их участие в международных торговых и финансовых институциях.

С подписанием данного соглашения стороны начали ежегодно проводить два двусторонних саммита, а также две встречи на уровне министров.

⁹ Declaration on Canada-European Community Transatlantic Relations (1990) - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/transatlantic-transatlantique.aspx?lang=eng>

В дальнейшем на протяжении 90-х годов были подписано несколько секторальных соглашений. Среди них:

- Соглашение о научно-техническом сотрудничестве (1995 г.);
- Соглашение об образовании и профессиональной подготовке (1996 г.);
- Соглашение о таможенном сотрудничестве (1997 г.);
- Соглашение о взаимном признании стандартов и сертификатов (1998г.);
- Ветеринарное соглашение (1998 г.);
- Соглашение о конкуренции (1999 г.).¹⁰

Еще один важный документ был подписан 17 декабря 1996 г. – Совместная политическая декларация и план действий между Канадой – ЕС.¹¹ Данный план действий был нацелен на усиление евро-канадских отношений и предусматривал такие четыре пункта:

1. экономическо-торговые отношения;
2. внешняя политика и вопросы безопасности;
3. вопросы международных отношений;
4. вопросы образования и науки.

Следующим шагом в развитии отношений Канада- ЕС было подписание 18 марта 2004 года Партнерской повестки дня.¹² Этот документ предусматривал сотрудничество по следующим вопросам:

- международная безопасность и эффективный мультилатерализм;
- устойчивый экономический рост;
- сотрудничество в сфере юстиции и внутренних дел;
- борьба с глобальными и региональными вызовами;
- образование.

¹⁰ Sectoral agreements - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/agreements-accords.aspx?lang=eng>

¹¹ Canada-EU Joint Political Declaration and Action Plan - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/joint_political-politique_conjointe.aspx?lang=eng>

¹² Canada-EU Partnership Agenda - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/partnership-partenariat.aspx?lang=eng>

С целью поддержки идей Партнерской повестки дня в 2005 году было подписано соглашение об общих условиях участия Канады в операциях кризисного регулирования ЕС.¹³ Канада активно участвовала в миссиях Европейской политики безопасности в таких странах, как Афганистан, Конго, Пакистан и Ачехе (Индонезия). Кроме того, в том же году было подписано соглашение, которое предусматривало сотрудничество полиции Канады и Европола. В 2007 году был подписан Меморандум о взаимопонимании в миграционной области.

В дальнейшем было еще подписано ряд соглашений, среди которых «Соглашение между ЕС и Канадой о торговли вином и другими алкогольными напитками» (2003 г.), «Соглашение по безопасности полетов гражданской авиации» (2009 г.) и «Всеобъемлющее соглашение о воздушном транспорте» (2009 г.).¹⁴

С вышеизложенного можно увидеть, что в большинстве случаев отношения и сотрудничество между Канадой и ЕС имело секторальный характер.

Стоит отметить, что ЕС и Канада сотрудничают также по программе «Северного измерения», которая предусматривает кооперацию в арктической зоне. Особенно это сотрудничество важно, когда возникает все больше вопросов о государственной принадлежности арктических акваторий и шельфа.¹⁵

Что касается начала переговоров о СЕТА, то они состоялись в мае 2009 года на саммите Канада-ЕС в Праге (Чешская Республика), а затем в июне в Монреале (Канада), когда произошла встреча европейского комиссара по торговле К. Эштон и С. Дея, Министра Канады по международной торговле. На этой конференции стороны говорили о проблемах международного экономического кризиса торговли, а также назначили дату первого раунда официальных переговоров о СЕТА уже в октябре того же года в Оттаве. Таким образом, можно отобразить все раунды переговоров (Табл.2).

Уже 18 октября 2013 года Канада и ЕС заявили о результатах переговоров по СЕТА, а 5 августа 2014 года стороны согласились на остаточном тексте соглашения, который был передан всем странам-участницам ЕС и всем провинциям Канады. После этого соглашения прошло правовой осмотр, который завершился в феврале 2016 года.

¹³ Sectoral agreements - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/agreements-accords.aspx?lang=eng>

¹⁴ Sectoral agreements - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/agreements-accords.aspx?lang=eng>

¹⁵ Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

Таблица 2. Раунды переговоров Канада-ЕС по поводу СЕТА

| № | Дата | Место переговоров |
|----|--------------------|-------------------|
| 1. | 19-23 октября 2009 | Оттава, Канада |
| 2. | 18 января 2010 | Брюссель, Бельгия |
| 3. | 19-23 апреля 2010 | Оттава, Канада |
| 4. | 12-16 июля 2010 | Брюссель, Бельгия |
| 5. | 18-22 октября 2010 | Оттава, Канада |
| 6. | 17-21 января 2011 | Брюссель, Бельгия |
| 7. | апрель 2011 | обе стороны |
| 8. | июль 2011 | обе стороны |
| 9. | 17-21 октября 2011 | Оттава, Канада |

ИСТОЧНИК: Canada – European Union. Background and Negotiations - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/CAN_EU_e.ASP>

Как следствие всех переговоров и дообработок 30 октября 2016 года на саммите ЕС-Канада в Брюсселе было подписано «Всеобъемлющее торговое-экономическое соглашение между Европейским Союзом и Канадой».¹⁶

Таким образом, на протяжении всей истории отношений стороны стремились к сближению и развитию сотрудничества, однако важно отметить, что больше интереса проявляла Канада, в свою очередь ЕС не был столь активным.

¹⁶ Європарламент схвалив угоду про вільну торгівлю з Канадою - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.dw.com/uk/>>

2. Цель дипломной работы

Для ЕС, как и для Канады соглашения о зоне свободной торговли рассматриваются как возможный инструмент развития торговли и экономики в условиях глобальных потрясений и кризисов. Именно этого ЕС и Канада стремятся достичь с подписанием и реализацией СЕТА.

Целью данного научного исследования является определение масштаба и экономического потенциала СЕТА, а также его влияния на мировую экономику.

Для достижения цели в ходе написания работы необходимо выполнить ряд заданий:

- изучить отношения ЕС и Канады;
- определить масштаб экономического потенциала торговой интеграции ЕС и Канады (СЕТА);
- проанализировать современное состояние и перспективы развития СЕТА;
- оценить влияние данного партнерства на мировые экономические и торговые процессы;
- провести анализ между НАФТА и СЕТА с целью определения перспектив отношений ЕС-Канада;
- определить преграды, которые возникают в ходе углубления сотрудничества.

Объектом исследования выступает международная торговля в контексте международной экономической интеграции.

Предметом является сотрудничество ЕС и Канады как ведущих экономик мира в рамках Всеобъемлющего торгового и экономического партнерства (СЕТА).

3. Методы исследования дипломной работы

При исследовании современного состояния и перспектив развития отношений между ЕС и Канадой в рамках Всеобъемлющего торгового и экономического соглашения (СЕТА) было использовано как общенаучные, так и конкретнонаучные методы. Основным подходом в изучении данного вопроса был сбор, анализ и синтез информации об истории отношений между сторонами, а также их современном сотрудничестве. Таким образом, анализ позволил разделить собранный материал на единицы, а синтез собрать эти все части в единое целое для предоставления ответов на поставленные перед нами задачи. Были также использованы методы сравнения и обобщения, в результате которых были установлены общие черты и характеристики внешнеэкономических отношений между ЕС и Канадой.

Для определения перспектив данного сотрудничества был использован компаративный метод на основе данных о Североатлантической зоне свободной торговли (НАФТА). Это дает возможность спрогнозировать ожидаемые результаты реализации такого интеграционного проекта.

4. Особенности трансформации отношений между ЕС и Канадой в современных условиях

4.1. Влияние ЕС и Канады на мировую экономику и современное положение их торгово-экономических отношений

Канада и ЕС являются одними из наиболее важных партнеров друг для друга. Они разделяют общие демократические ценности, ответственность за защиту человеческих прав и достоинства, а также способствуют международной безопасности и миру. Однако не стоит забывать, что обе стороны являются важными игроками на международной арене, в частности и международных экономических отношениях. Именно поэтому стоит обратить внимание на экономические показатели Канады и ЕС, что касается торговли и инвестиций.

ЕС занимает передовые позиции в мировой экономике за всеми показателями. Он занимает второе место в мире по размерам ВВП, третье за численностью населения, седьмое за площадью, наивысшие показатели в мире за уровнем жизни и доходами населения. Главными достижениями ЕС на современном этапе его развития являются:¹⁷

- построение общего рынка;
- создание экономического и валютного союза на основе единой денежной единицы – евро;
- создание Шенгенского пространства;
- разработка и проведение институтами ЕС общей политики в разных отраслях;
- формирование права ЕС – самостоятельной правовой системы, которая регулирует много важных сфер общественных отношений с участием государств-членов, юридических лиц и простых граждан;
- введения института гражданства ЕС как стойкой правовой связи граждан государств-членов непосредственно с ЕС;
- преобразование ЕС на самостоятельного участника международных отношений; установление Евросоюзом партнерских отношений с иностранными государствами.

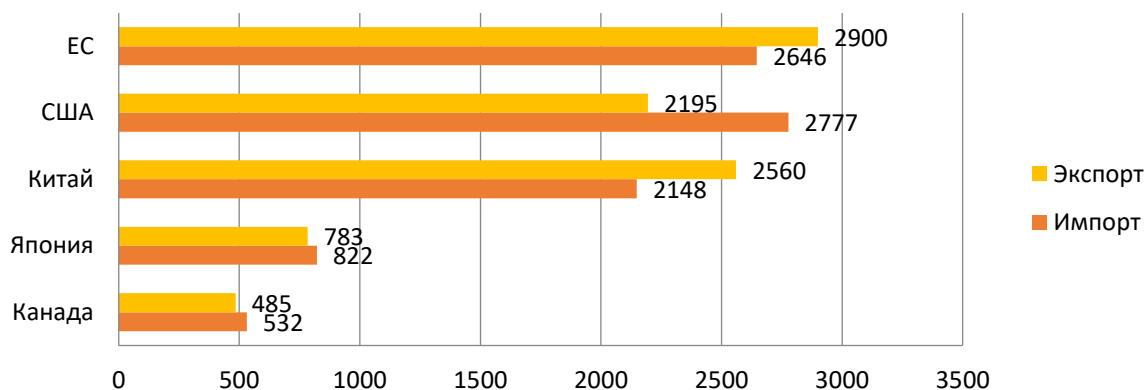
¹⁷ Все про ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступф: <http://euinfo.tut.su/>

ЕС привлекает своим 500-миллионным потребительским рынком, прозрачностью и ясностью, открытостью рынка практических для всех государств:¹⁸

- каждый день экспорт и импорт ЕС достигает несколько миллионов евро;
- ЕС – самый большой экспортер промышленных товаров и услуг, одновременно является и самым большим экспортным рынком для приблизительно 80 стран мира;
- вместе все страны-участники ЕС-28 составляют почти 16% мирового импорта и экспорта.

Рассмотрим торговлю товарами и услугами в сравнении с другими мировыми лидерами за 2015 год (Рис.1).

Рисунок 1. Торговля товарами и услугами в 2015 году, млн. дол. США



ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70; 78; 124; 182; 378

Безупречным лидером в мировой торговле по экспорту является ЕС, объемы которого достигают 2 трлн. 900 млрд. дол. США. Импорт ЕС с показателем 2 трлн. 646 млрд. дол. США¹⁹ на втором месте в мировой торговле после США. В свою очередь, экспорт Канады составил 485 млрд. дол. США, а импорт 532 млрд. дол. США.²⁰

В целом наблюдается позитивная динамика роста экономики ЕС. Если говорить о платежном балансе, то он так и остается позитивным, при этом заметен и

¹⁸ EU Position in World Trade [Электронный ресурс]// European Commission. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>

¹⁹ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 124

²⁰ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

рост. Так, платежный баланс ЕС-28 составил 167 млрд. 307 млн. евро, когда в 2014 году такой показатель достиг 130 млрд. 637 млн. евро.²¹

Касательно общей торговли государств-членов ЕС, то прослеживается ее рост как по экспорту, так и импорту. Так экспорт ЕС в 2015 году составил 1 трлн. 790 млрд. евро, что на 5,1% больше в сравнении с показателем 2014 года. Импорт составил 1 трлн. 726 млрд. евро, что на 2% больше с импортом 2014 года. Позитивный рост также у торгового баланса, в 2015 году он составил 64,2 млрд. евро, когда в 2014 году только 11,1 млрд. евро. (Приложение Б)²²

Стоит обратить внимание также на торговлю отдельных стран-членов ЕС (Приложение Б). Безупречным лидером, как и всегда является Германия, как за показателями экспорта (1 трлн. 198 млрд. евро), так и за показателями импорта (946 млрд. евро). Что касается экспорта, то за Германией следуют Нидерланды (511 млрд. евро) и Франция (456 млрд. евро); по импорту лидерами выступают Великобритания (564 млрд. евро) и Франция (515 млрд. евро). Стоит также отметить, что наибольший рост в экспорте продемонстрировали Кипр (+20,9%) и Ирландия (+20,4%), в свою очередь наихудшие показатели у Литвы (-5,7%) и Эстонии (-3,8%). Наибольший же рост в импорте показали Ирландия (+9,6%) и Чехия (+9,1%), снижение импорта прослеживается у Греции (-9,1%) и Финляндии (-6,1%). Характеризируя торговый баланс государств-членов ЕС важно отметить, что наибольший позитивный показатель у Германии (+251,9 млрд. евро), в то же время наибольшее негативное сальдо торгового баланса у Великобритании (-149,4 млрд. евро).²³

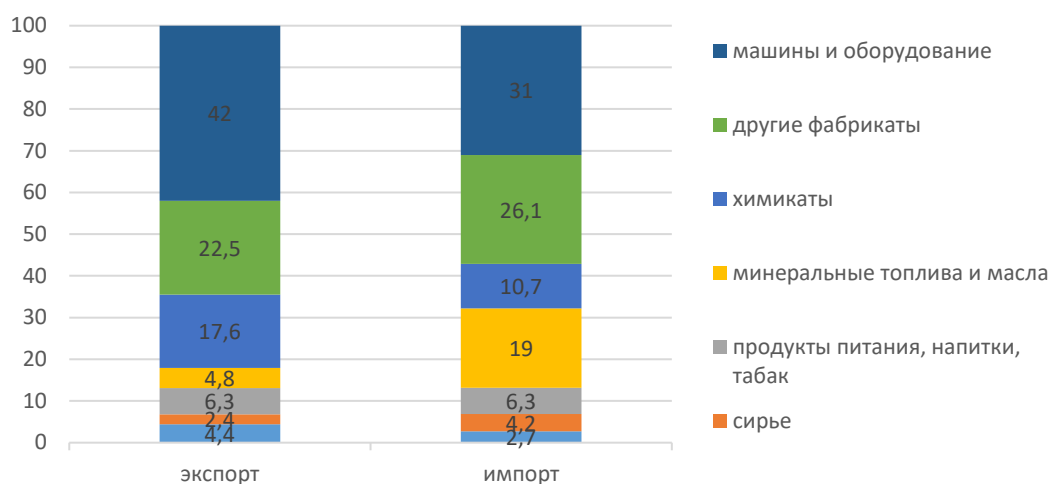
Рассмотрим структуру торговли ЕС-28 по отраслям (Рисунок 2). Как видно с рисунка, основными продуктами как экспорта, так и импорта являются машины и оборудование, частица в экспорте которых составляет 42%, в импорте 31%. Наименьшую часть в экспорте составляют сырьевые материалы (2,4%), в импорте другие продукты (2,7%).

²¹ Balance of Payments. Eurostat - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database>>

²² DG Trade Statistical - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

²³ DG Trade Statistical - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

Рисунок 2. Структура внешней торговли ЕС-28 по отраслям в 2015, %



ИСТОЧНИК: DG Trade Statistical - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

Как видно с рисунка, основными продуктами как экспорта, так и импорта являются машины и оборудование, частица в экспорте которых составляет 42%, в импорте 31%. Наименьшую часть в экспорте составляют сырьевые материалы (2,4%), в импорте другие продукты (2,7%).

Согласно данным ВТО,²⁴ наиболее экспортируемой продукцией ЕС среди продуктов сельского хозяйства в 2014 году, стали алкоголь (12,8 млрд. дол.) и зерно (8,3 млрд. дол.), в свою очередь ЕС импортировал кофе (10,4 млрд. дол.) и сою (7 млрд. дол.) больше всего. Что касается несельскохозяйственных продуктов, то пассажирские автомобили (152,8 млрд. дол.) и топливные масла (115,2 млрд. дол.) стали наиболее экспортируемые продукты, в то время, когда сырая нефть (359,4 млрд. дол.) и топливо (102 млрд. дол.) топ продуктами импорта (Приложение В).

Стоит также обратить внимание на торговлю между ЕС-28 и его наибольшими торговыми партнерами (Приложение Г). Что касается общей торговли, то безупречным лидером являются США, которые составляют 17,6% общей торговли ЕС-28 с показателем в 620,4 млрд. евро., за ними следуют Китай (14,8%) и Швейцария (7,2%), Канада в свою очередь на 11 месте с показателем 63, 5 млрд. евро, что составляет 1,8% общей торговли ЕС-28.²⁵ Другие показатели касательно импорта. Тут лидером является Китай, который в 2015 году экспортировал в ЕС продукцию в

²⁴ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 124

²⁵ Top Trading Partners 2016 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.02.2017.pdf>

размере 350,5 млрд. евро (20,3% импорта ЕС-28). На втором месте США с экспортом в 249 млрд. евро (14,4%), а за ними Россия с показателем 135,9 млрд. евро (7,9%). Канада в импорте ЕС занимает 12-е место, в 2015 году она экспортировала на сумму 28,3 млрд. евро (1,6%). В экспорте ЕС ситуация снова меняется, так главным экспортным партнером ЕС являются США, в 2015 году ЕС экспортировал в США продукции на сумму 371,4 млрд. евро, что составляет 20,7% общего экспорта ЕС. Далее следуют Китай с показателем 170,4 млрд. евро (9,5%) и Швейцария – 150,8 млрд. евро (8,4%). Что касается Канады, то тут ее позиция ниже (12-е место), что составляет 35,2 млрд. евро (2%). Стоит также обратить внимание на торговый баланс с разными странами. Интересный факт, что наибольшее позитивное сальдо торгового баланса наблюдается со США (122,4 млрд. евро), а наиболее отрицательный показатель с Китаем (-180,2 млрд. евро). Канада в данном списке на 12-ом месте. Здесь торговый баланс ЕС составляет 6,9 млрд. евро.²⁶

Таким образом, наиболее важными партнёрами как по экспорту, так и импорту были и остаются США, а также Китай, Швейцария и Россия. Канада в свою очередь находится на 11-12-ом месте, что свидетельствует о важности данного партнера с возможностью дальнейшего развития этих отношений.

Рассмотрим особенности современного состояния экономики и внешней торговли Канады. Канада – второе крупнейшее государство в мире по территории, которое привлекает своим высоким уровнем развития. Стоит также отметить, что Канада является членом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также входит в большую семерку. Безусловно, значение Канады в мировой экономике не столь большое, как ЕС, однако ее экономика в настоящее время занимает 14-е место в мире по размеру ВВП (ППС), Канада является 11-м в мире экспортёром и 10-м в мире импортером, что касается торговли товарами.²⁷

Канада – государство с открытой экономикой, которое является весьма зависимым от внешних инвестиционных связей. Для нее характерен повышенный удельный вес сырьевых отраслей как в ВВП, так и в экспорте. Важно отметить, что за последние года позиция ресурсного сектора только увеличивается, в то время, как доля обрабатывающей промышленности снижается. В первую очередь это связано с тем, что в современных условиях глобализации транснациональные корпорации

²⁶ Top Trading Partners 2016 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.02.2017.pdf>

²⁷ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P.70

выстраивают глобальные производственные цепочки и переводят предприятия в страны с более дешевой рабочей силой.

Рассмотрим современную торговлю Канады и ее особенности. В целом, общая торговля Канады (включая экспорт и импорт) составляет 31,8% ВВП, что говорит о ее важности в экономике страны.²⁸

Согласно данным Статистического бюро Канады, страна продемонстрировала хорошие показатели развития за последние года, включая и торговлю. Так, наблюдается позитивная динамика роста объемов как экспорта, так и импорта (Таблица 3). Наибольшие показатели экспорта были в 2014 году, когда достигли уровня в 528,4 млрд. кан. дол., наибольший импорт в свою очередь наблюдался в 2015 году (547, 9 млрд. кан. дол.). Что касается торгового баланса, то наибольшее позитивное сальдо торгового баланса за последние года было в 2014 году, когда достигло 3,8 млрд. кан. дол., самый большой отрицательный показатель – в 2015 году (-23,0 млрд. кан. дол.).

Таблица 3. Внешняя торговля Канады на протяжении 2010-2015 гг., млн. кан. дол.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Экспорт | 403.966,7 | 456.612,5 | 461.511,2 | 479.224,7 | 528.400,6 | 524.940,3 |
| Импорт | 413.670,0 | 456.044,9 | 474.800,3 | 487.370,1 | 524.550,7 | 547.941,9 |
| Торговый баланс | -9.703,1 | 567,5 | -13.288,9 | -8.145,4 | 3.849,7 | -23.001,5 |

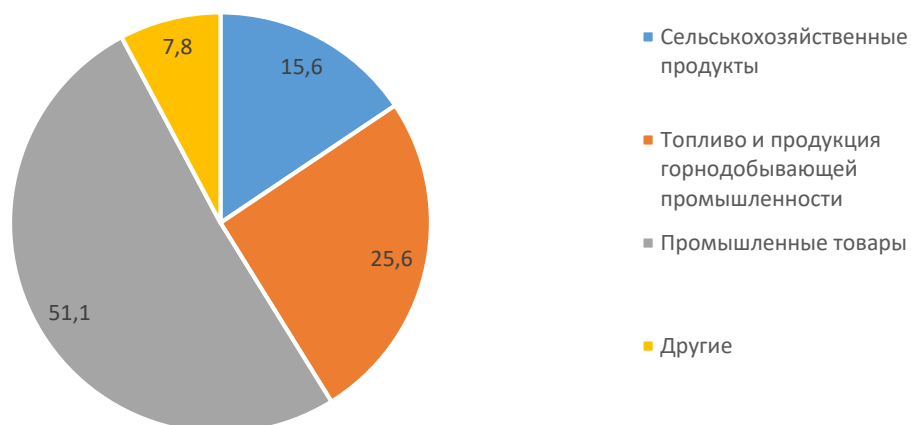
ИСТОЧНИК: Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/gblec02a-eng.htm>>

Стоит обратить внимание на каждый из этих показателей. Рассмотрим более детально показатели экспорта Канады. В 2015 году товарный экспорт Канады составил 368 млрд. евро, в то время, как экспорт услуг составил 69, 9 млрд. евро. Структура товарного экспорта имеет следующий вид: составил 368 млрд. евро, в то время, как экспорт услуг составил 69, 9 млрд. евро.²⁹ Структура товарного экспорта имеет следующий вид:

²⁸ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

²⁹ Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

Рис. 3. Структура товарного экспорта Канады в 2015 году



ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

Как видно, больше половины товарного экспорта составляют промышленные товары, однако большое значение имеет экспорт топлива и продукции горнодобывающей промышленности. Если рассмотреть это более детально, то основными товарными группами среди сельскохозяйственной продукции являются зерно (стоимостью 6,2 млрд. дол. США) и рапс (3,9 млрд. дол. США); среди товаров несельскохозяйственной продукции наиболее важными в 2015 году были сырая нефть (50,2 млрд. дол. США) и пассажирский транспорт (44,9 млрд. дол. США) (Приложение Д).³⁰

Важно обратить внимание на партнеров по экспорту (Табл. 4).

Таблица 4. Партнеры Канады по экспорту, млн. кан. дол.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Экспорт | 403.966,7 | 456.612,5 | 461.511,2 | 479.224,7 | 528.400,6 | 524.940,3 |
| США | 295.113,1 | 329.266,4 | 336.598,1 | 357.359,8 | 399.695,1 | 397.218,9 |
| ЕС | 37.209,9 | 42.632,7 | 41.402,8 | 36.022,1 | 40.639,3 | 39.217,7 |
| Великобритания | 16.971,6 | 19.380,4 | 19.879,8 | 14.838,8 | 15.920,6 | 16.510,6 |
| Германия | 4.722,4 | 4.534,8 | 3.888,1 | 4.075,4 | 3.428,6 | 3.886,3 |
| Нидерланды | 3.529,7 | 5.035,5 | 4.743,8 | 3.722,8 | 4.015,1 | 3.691,3 |
| Китай | 14.147,3 | 18.133,1 | 20.368,0 | 22.030,9 | 20.569,9 | 21.501,7 |
| Япония | 9.751,6 | 11.285,6 | 10.799,3 | 10.908,5 | 11.080,0 | 10.119,6 |
| Мексика | 6.683,0 | 7.268,5 | 6.919,2 | 6.636,6 | 6.725,1 | 7.783,3 |

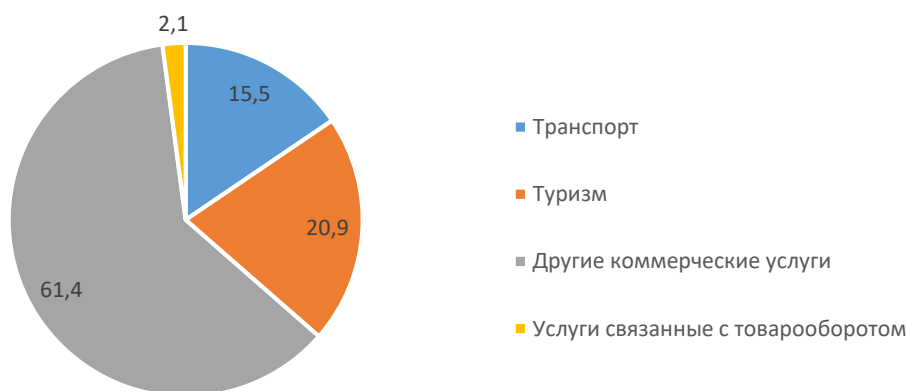
ИСТОЧНИК: Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

³⁰ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

Согласно данным Бюро статистики Канады, больше всего страна экспортировала в США (на сумму в 397,2 млрд кан. дол. в 2015 году), за ними следует ЕС (39,2 млрд кан. дол.), при чем больше всего импортировала Великобритания (16,5 млрд кан. дол.), Германия (3,9 млрд кан. дол.) и Нидерланды (3,7 млрд кан. дол.). Немало важными экспортными партнерами Канады являются и Китай с импортом в 21,5 млрд кан. дол., а также Япония (10,1 млрд кан. дол.) и Мексика (7,8 млрд кан. дол.).³¹Что касается роста объемов торговли, то безусловно на протяжении последних пяти лет увеличивался экспорт Канады в США. Так, с момента с 2010 по 2015 год наблюдается рост на 38,5%. С ЕС динамика не столь позитивная и характеризуется переменным ростом и спадом. Приблизительно на одном и том же уровне остался экспорт в Мексику и Японию.

Далее хотелось бы обратить внимание на экспорт услуг, которые в 2015 соду составили 76,3 млрд. дол. США, что составляет 1,6% от мирового экспорта услуг.³² Наибольшую часть в экспорте услуг Канады занимают другие коммерческие операции (61,4% – 46,8 млрд. дол. США), однако туризм также играет важную роль (20,9%, что составляет около 16 млрд. дол. США) (Рис. 4).

Рисунок 4. Структура экспорта услуг Канады в 2015 году



ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 71

³¹ Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

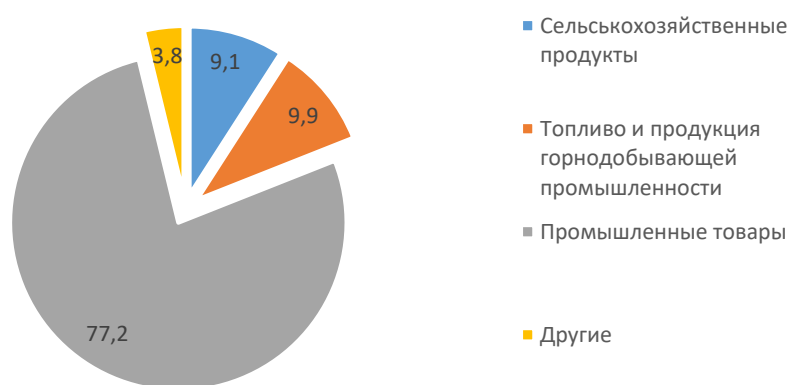
³² Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 71

При этом, больше всего услуг Канада предоставила США (55,5%) и ЕС (16,3%), что свидетельствует о важности этих партнеров как в торговле товарами, так и услуг.³³

Рассмотрим особенности и структуру импорта Канады. Согласно вышеизложенной таблице 3 в последние пять лет товарный импорт страны непрерывно увеличивался, если в 2010 году он составил 413,7 млрд. кан. дол., то уже в 2015 – 547,9 млрд. кан. дол., что свидетельствует о росте на 32,4%.³⁴

Структура товарного импорта в 2015 изображена на Рис. 5. Наибольшую часть в статьях импорта составили промышленные товары, а именно 77,2% всего импорта. Значительно меньше Канада импортировала топлива и сельскохозяйственной продукции, 9,9% и 9,1% соответственно.

Рис. 5. Структура товарного импорта Канады в 2015 году



ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

Если говорить о товарных группах, то среди сельскохозяйственных продуктов больше всего было импортировано вина (на сумму 1,8 млрд. дол. США), а также хлеба и кондитерских изделий (1,5 млрд. дол. США), что касается несельскохозяйственной продукции, то тут преобладают пассажирский транспорт (26,3 млрд. дол. США) и автомобильные запчасти (19 млрд. дол. США) (см. Приложение Д).³⁵

³³ Canada's International Trade in Services - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/161017/t002d-eng.htm>>

³⁴ Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

³⁵ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

Рассмотрим главных партнеров Канады в товарном импорте. Интересный факт, что тут ситуация такая же, как и в отношении экспорта (см. таблицу 5).³⁶

Таблица 5. Партнеры Канады по импорту, млн. кан. дол.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Импорт | 413.670,0 | 456.044,9 | 474.800,3 | 487.370,1 | 524.550,7 | 547.941,9 |
| США | 259.934,8 | 281.337,0 | 296.028,4 | 313.321,1 | 351.006,3 | 363.262,8 |
| ЕС | 40.423,4 | 45.859,4 | 44.638,1 | 45.391,7 | 49.479,2 | 53.075,4 |
| Германия | 9.178,5 | 10.695,0 | 12.078,8 | 12.613,2 | 13.092,6 | 14.973,7 |
| Великобритания | 9.556,3 | 10.558,4 | 8.394,9 | 7.619,6 | 8.256,8 | 8.631,3 |
| Франция | 3.666,0 | 3.939,3 | 3.928,2 | 3.989,4 | 4.394,2 | 4.556,1 |
| Китай | 26.391,1 | 28.710,8 | 30.952,1 | 31.943,9 | 35.541,1 | 38.928,5 |
| Мексика | 13.927,6 | 15.263,8 | 15.911,5 | 16.380,8 | 17.138,0 | 18.371,5 |
| Япония | 10.062,0 | 9.366,4 | 10.793,5 | 9.596,4 | 9.217,8 | 10.797,1 |

ИСТОЧНИК: Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

Безусловно наиболее важным партнером по импорту являются США, которые в 2015 году экспортировали продуктов на сумму 363,3 млрд. кан. дол., что составляет 66,3% общего объема импорта Канады. На втором месте, как и в случае экспорта, ЕС, импорт в который в 2015 году составил 53,1 млрд. кан. дол., при этом больше всего услуг предоставила Германия (на сумму около 15 млрд. кан. дол.), а также Великобритания (8,6 млрд. кан. дол.) и Франция (4,6 млрд. кан. дол.).³⁷

Стоит отметить, что за последние пять лет импорт услуг с ЕС значительно рос, так в 2010 году ЕС предоставил услуги Канаде на сумму 40,4 млрд. кан. дол., а уже в 2015 – 53 млрд. дол. Важными партнерами в импорте также являются Китай (39 млрд. кан. дол.), Мексика (18,4 млрд. кан. дол.) и Япония (10,8 млрд. кан. дол.). Позитивная динамика роста объемов импорта услуг наблюдается со всеми странами, кроме Японии, импорт с которой остался приблизительно на том же уровне.³⁸

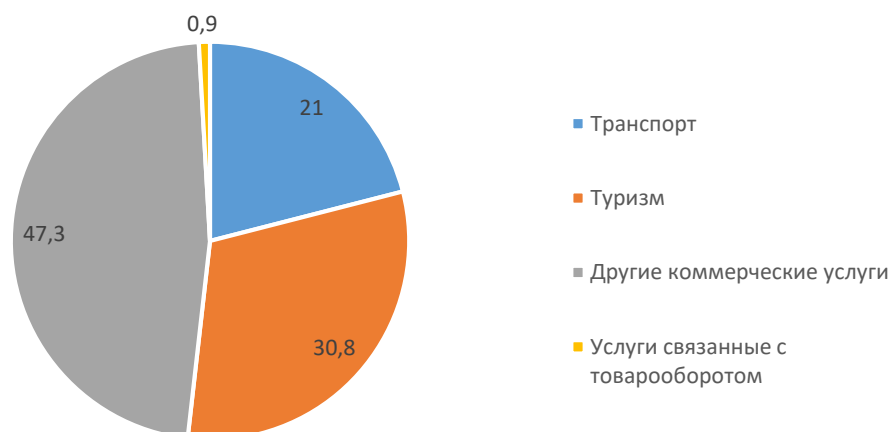
³⁶ Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

³⁷ Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/gblec02a-eng.htm>>

³⁸ Canada's International Trade in Services - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/161017/t002d-eng.htm>>

Импорт услуг в 2015 году составил 95,4 млрд. дол. США, что на 11% ниже, чем в 2014 году. Структура импорта услуг подобна структуре экспорта услуг (Рис. 6).

Рис. 6. Структура импорта услуг Канады в 2015 году



ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 71

Наибольшую часть импорта услуг составили другие коммерческие услуги (47,3%), что составляет 45,1 млрд. дол. США. Далее следуют туризм (30,8 % – 29,4 млрд. дол. США) и транспорт (21% – 20 млрд. дол. США). Наибольшее услуг предоставили США (56,6%) и ЕС (17,6%).³⁹

Таким образом, внешняя торговля Канады в последние года показывает позитивную динамику роста, это касается как экспорта, так и импорта, как товаров, так и услуг. Главными партнерами неизменно остаются США, ЕС, Китай, Япония и Мексика.

Безусловно, отношения между ЕС и Канадой являются важными для обеих сторон, поэтому рассмотрим более детально, что же представляют данные торговые и инвестиционные отношения.

Согласно данным Европейской комиссии, экспорт ЕС в Канаду в 2015 году составил 35,2 млрд. евро, импорт – 28,3 млрд. евро, что выставило ее на 12-е место в списке партнеров ЕС, или же такая торговля составляет 1,8% от общей внешней торговли ЕС. С другой стороны, ЕС – второй после США партнер по торговле, эта торговля занимает 9,5% от общей внешней торговли Канады. Двусторонняя торговля

³⁹ Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 71

товарами между сторонами оценивается в 63,5 млрд. евро (2015 год), а также торговля услугами в 27,2 млрд. евро (2014 год).⁴⁰

Рассмотрим более детально экономические отношения ЕС с Канадой. На протяжении последних десяти лет торговля товарами между странами значительно увеличивалась, это касается как импорта, так и экспорта (Приложение Е). Наибольшего показателя импорт ЕС с Канады достиг в 2011, когда его стоимость достигла 30,7 млрд. евро, в свою очередь максимальный экспорт наблюдался в 2015 году с показателем 35,2 млрд. евро. В целом, часть канадского экспорта в ЕС составляет около 1,6%, часть же европейского экспорта в Канаду – около 2% общего экспорта ЕС. Торговый баланс, за исключением 2011 года (-0,83 млрд. евро) был позитивным, а наибольшего позитивного значения достиг в 2015 году (6,92 млрд. евро). Что касается показателя общей торговли, то самый низкий был в 2005 году (40,96 млрд. евро), а наибольший – в 2015 году (63,48 млрд. евро).⁴¹

Стоит обратить внимание на товарную структуру экспорта и импорта ЕС относительно Канады (Приложение Ж). Наибольшую часть импорта ЕС с Канады продовольственные продукты и транспорт (27,2% - 7,7 млрд. евро), машины и транспортное оборудование (23,5% - 6,5 млрд. евро), а также сырая нефть (13,6% - 3,8 млрд. евро), наименьшую же часть составляют алкогольные и безалкогольные напитки (0,1% - 31 млн. евро) и растительные и животные жиры (0,1% - 14 млн евро). В свою очередь ЕС наиболее экспортировал в Канаду машин и транспортного оборудования (43,9% - 15,4 млрд. евро), а также продукты химической промышленности (17,2% - 6,1 млрд. евро) и производственные товары (10,3% - 3,6 млрд. евро), наименьше всего растительных и животных жиров (0,3% - 118 млн. евро) и продовольственных товаров (0,9% - 332 млн. евро).⁴²

Динамика торговли товарами на протяжении 2012-2015 гг. предоставлена в Приложении 3. В целом, значительные изменения не наблюдается, как экспорт, так и импорт ЕС с Канады по отдельным товарным группам остается на более-менее одинаковом уровне, с небольшими колебаниями в обоих направлениях. Непрерывный рост в импорте ЕС с Канады наблюдается в секторе машины и транспортное

⁴⁰ Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

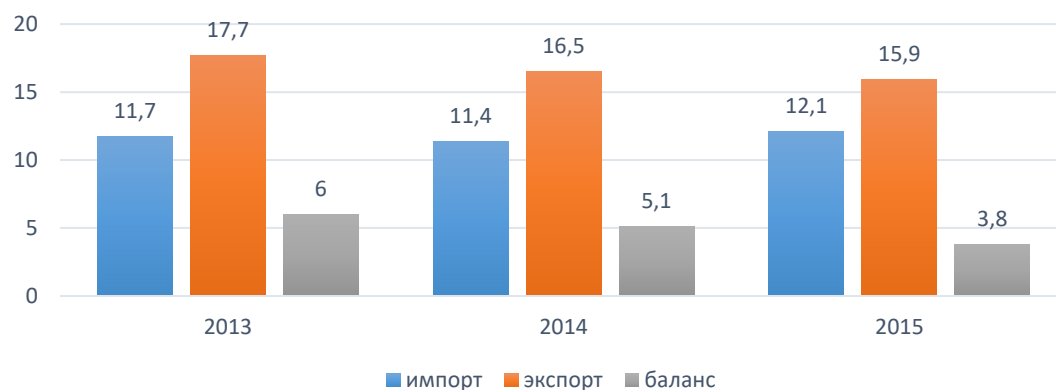
⁴¹ European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

⁴² European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

оборудование, который в 2012 году составил 5,3 млрд. евро, а уже в 2015 показатель достиг 6,6 млрд. евро, снижение демонстрирует сектор химической продукции, импорт которой в 2012 году был на уровне 2,7 млрд. евро, а в 2015 г. – 2,4 млрд. евро. Подобно импорту, наибольший рост экспорта за последние года наблюдается в области машин и транспортного оборудования, который в 2012 году составил 12,8 млрд. евро, а в 2015 г. – 15,4 млрд. евро.⁴³ Однако, в других секторах также в основном наблюдается позитивный рост.

Большое значение в отношениях ЕС-Канада занимает торговля услугами. Стоит отметить, что за последние года импорту услуг ЕС с Канады увеличился, в свою очередь экспорт начал уменьшаться (см. рис. 7).

Рисунок 7. Торговля услугами между ЕС и Канадой, млрд. евро



ИСТОЧНИК: European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

Как видно с рисунка 7, по состоянию на 2015 год импорт услуг составил 12,1 млрд. евро, экспорт – 15,9, что свидетельствует о позитивном сальдо с показателем 3,8 млрд. евро. Наивысшего показателя импорт услуг ЕС с Канады достиг в 2015 году, однако пик экспорта был в 2013, когда он составил 17,7 млрд. евро.

Что касается структуры торговли услугами, то наибольшее значение в этих отношениях занимают коммерческие услуги (около 10 млрд. кан. дол.), как экспорт, так и импорт, за ними следуют туризм и транспортные услуги (около 5 млрд. кан. дол.) (см. Таблица 6).

⁴³ European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

Таблица 6. Структура торговли услугами между Канадой и ЕС

| | Экспорт, млрд. кан. дол. | | | Импорт, млрд. кан. дол. | | |
|---------------------------------------|--------------------------|------|-------|-------------------------|-------|-------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Общий показатель | 14,83 | 15,6 | 16,53 | 19,79 | 21,05 | 22,03 |
| Туризм | 3,05 | 3,42 | 3,67 | 4,88 | 5,41 | 5,81 |
| Коммерческие услуги | 8,68 | 8,85 | 9,38 | 9,81 | 10,29 | 10,47 |
| Транспортные услуги | 2,88 | 3,01 | 3,25 | 4,83 | 5,08 | 5,48 |
| Государственные услуги | 0,22 | 0,23 | 0,27 | 0,27 | 0,28 | 0,28 |
| Транспортные и государственные услуги | 3,1 | 3,32 | 3,48 | 5,01 | 5,36 | 5,76 |

ИСТОЧНИК: Balance of International Payments. Canada with selected countries - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/bip-bdp.aspx?lang=eng>>

Не менее важные в отношениях между странами являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Согласно данным ЮНКТАД обе стороны состоят в списке как топ-инвесторов, так и топ-стран-реципиентов инвестиций. Если не учитывать ЕС-28 (в списке берутся во внимание отдельные страны Союза), то в 2013 году Канада была четвертым в мире реципиентом ПИИ после США, Китая и Гонконга (Приложение И). Тогда Канада получила инвестиций на сумму 71 млрд. дол. США. Однако, уже в 2014 году она опустилась в рейтинге на седьмое место с показателем 54 млрд. дол. США. Что касается стран ЕС, то в топ-20 попали Великобритания (72 млрд. дол. США в 2014 году), Нидерланды (30 млрд. дол. США), Испания (23 млрд. дол. США), Финляндия (19 млрд. дол. США), Франция (15 млрд. дол. США) и завершила рейтинг Польша с инвестициями в сумме 14 млрд. дол. США).⁴⁴

Что касается топ-20 инвесторов, то тут страны также имеют большое влияние. Безупречным лидером в данном рейтинге являются США, однако Канада в 2014 (как и в 2013) году оказалась на седьмом месте среди стран, которые наиболее инвестировали в другие страны (Приложение И). В 2014 году Канада произвела инвестиции на сумму 53 млрд. дол. США, в 2013 году этот показатель достиг 51 млрд. дол. США. Среди стран ЕС на пятом месте оказалась Германия (112 млрд. дол. США), а также Франция (43 млрд. дол. США), Нидерланды (41 млрд. дол. США), Ирландия

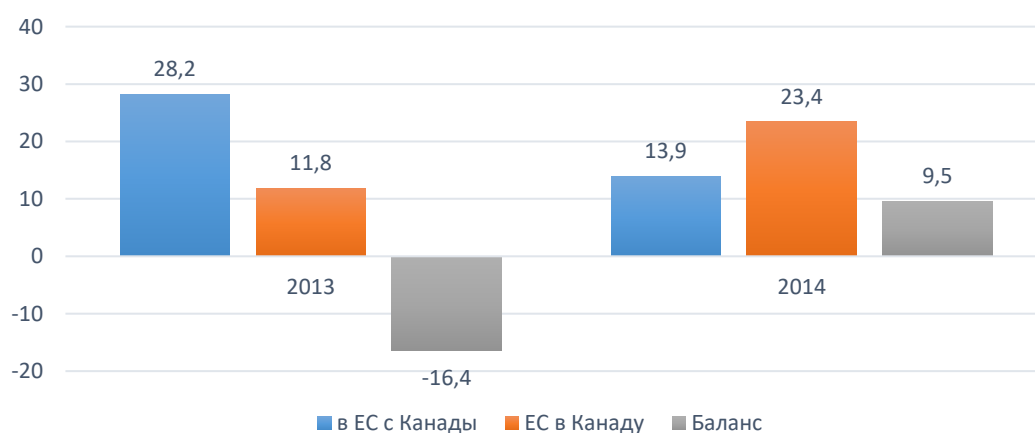
⁴⁴ World Investment Report 2015 // UNCTAD. – 2016. – P. 5

(32 млрд. дол. США), Испания (31 млрд. дол. США), а также Италия (23 млрд. дол. США).⁴⁵

Таким образом, обе стороны, как Канада, так и ЕС играют важную роль в мировых инвестициях, выступая одновременно важными инвесторами и реципиентами ПИИ.

Рассмотрим потоки и запасы ПИИ между ЕС и Канадой за 2013-2014 гг. Интересная ситуация, что в 2013 году больше всего инвестировала Канада (на сумму 28,2 млрд. евро), а уже в 2014 году ЕС (на сумму 23,4 млрд. евро)⁴⁶

Рисунок 8. Поток ПИИ между ЕС и Канадой, млрд. евро⁴⁷



ИСТОЧНИК: Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

Что касается запасов ПИИ, то тут главным инвестором выступает ЕС, у которого в 2014 году было инвестиций в Канаде на сумму 274,7 млрд. евро. В свою очередь Канада по состоянию на 2014 год имеет инвестиций в ЕС в сумме 165,9 млрд. евро. (рис. 9).

Стоит отметить, что помимо инвестиций, важную роль играет и сотрудничество в области науки и техники, а также защиты окружающей среды, при чем как на уровне государственных управлений, так и на уровне отдельных предпринимательств. Этому свидетельствуют различные соглашения между

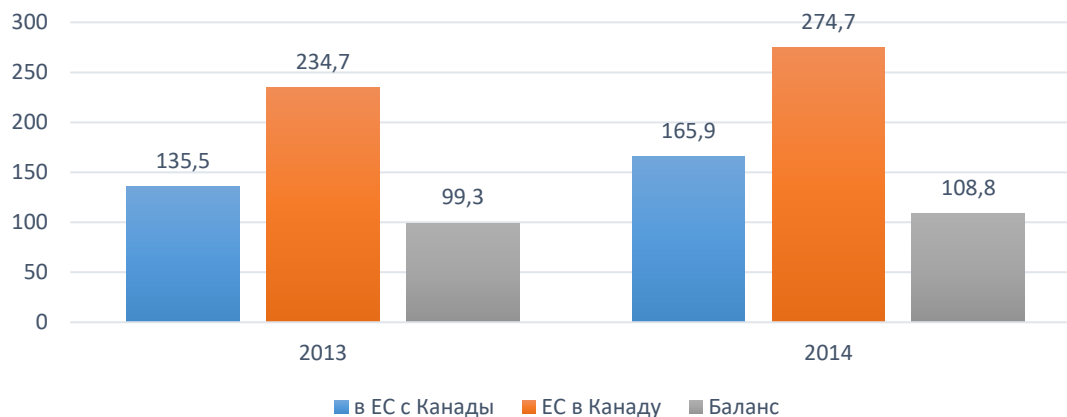
⁴⁵ World Investment Report 2015 // UNCTAD. – 2016. – Р. 8

⁴⁶ Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

⁴⁷ Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

сторонами о сотрудничестве в данной сфере, а также частые саммиты и встречи, посвящённые данным вопросам.

Рисунок 9. Запасы ПИИ между ЕС и Канадой



ИСТОЧНИК: Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

Как итог вышеизложенных фактов, стоит отметить место ЕС в партнерстве Канады, который занимает лидирующие позиции за всеми показателями: 2-ой партнер как по экспорту, так и импорту, как товаров, так и услуг, 2-ой после США партнёр по инвестициям, а также важный партнер в развитии научно-исследовательской сферы и области защиты окружающей среды.

Таким образом, обе стороны играют огромное значение в мировой экономике и экономиках друг друга. Как ЕС, так и Канада занимают передовые места как по показателям экспорта, так и импорта, как товаров, так и услуг, являются важными инвесторами и реципиентами инвестиций, они – страны, которые содействуют развитию мировой экономики с ее инновационными технологиями. Что касается отношений непосредственно между сторонами, то каждая из них имеет важное значения друг для друга. Тенденция этих отношений идет в направлении развития.

4.2. Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА), его основные положения

В следствии долгих лет переговоров и желания расширить отношения, выйти на новый, высший уровень сотрудничества, ЕС и Канада подписали 30 октября 2016 года на саммите в Брюсселе Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение.

Данный договор предусматривает отмену 99%⁴⁸ таможенных пошлин между сторонами, которые будут устранены в течении следующих годов, а также способствует развитию инвестиционных отношений.

В подписании соглашения принимали участие председатель Европейского Совета Дональд Туск, председатель Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер, глава правительства председательствующей в ЕС Словакии Роберт Фицо и премьер-министр Канады Джастин Трюдо.

Соглашение состоит из 1598 страниц, 30 разделов, приложений и оговорок. Рассмотрим основные положения данного соглашения.⁴⁹

1. Общие понятия и положения. Важным пунктом в данном разделе является то, что стороны и дальше намеренны придерживаться принципов ВТО и сотрудничать в рамках данной организации. Кроме того, в соответствии с древним канадским законом о правах и обязанностях, связанных с водой, данный вопрос не подпадает под это соглашение.

2. Национальный режим и доступ на рынок. Данное соглашение предусматривает устранение тарифов, 98% которых будет устранено сразу же после вступления договора в силу, следующий 1% тарифов будет устранен постепенно в последующие 3,5,7 лет.⁵⁰ Для отдельных категорий товаров будут установлены квоты на экспорт/импорт.

Национальный режим предусматривает одинаковое отношение как к товарам национального происхождения, так и товарам другой стороны. Это означает, что импортированный товар с другой стороны не может подвергаться более сложным условиям доступу на рынок, в том числе более высокому налогообложению или же препятствиям выходу на рынок, чем аналогичный отечественный товар.

Согласно СЕТА все тарифы разделены на 4 категории:

- категория А – устраняются сразу же после вступления в силу соглашения;
- категория В – устраняются постепенно в 4 этапа на протяжении 3 лет;

⁴⁸ Европарламент схвалил уgodу про вільну торгівлю з Канадою - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.dw.com/uk/>>

⁴⁹ Comprehensive Economic and Trade Agreement (СЕТА) between Canada, of the One Part, and the European Union and Its Member States, of the Other Part - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>

⁵⁰ Comprehensive Economic and Trade Agreement (СЕТА) between Canada, of the One Part, and the European Union and Its Member States, of the Other Part - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>

- категория С – устраняются постепенно в 6 этапов на протяжении 5 лет;
- категория D – устраняются постепенно в 8 этапов на протяжении 7 лет.

Тарифы, которые не подпадают под данное соглашение отделили в группу E.

Стороны также обязуются не повышать импортные пошлины на товары, которые подпадают под СЕТА, что должно уверить трейдеров в стабильности и невозможности изменения тарифов.

Стороны в отдельных случаях могут приостановить действие тарифных преференций на термин 90 дней с целью консультаций на момент возникновения недопонимания или же нарушения положений договора сторонами.

Кроме тарифов, стороны обязуются устранить и другие препятствия, как например таможенный контроль, однако в отдельных случаях такие действия возможны. Для консультаций или же решения отдельных вопросов сторонами будет создан комитет по вопросам торговли товарами, отдельный комитет предназначен и для торговли сельскохозяйственной продукции.

Для того, чтобы продукция могла пользоваться преимуществами данного соглашения, преференциальным доступом на рынки, должны соблюдаться правила происхождения товара. В первую очередь это касается сельскохозяйственной продукции. Кроме того, запрещается государственное субсидирование сельскохозяйственной продукции, которая предназначена для экспорта в одну из сторон.

Правила и процедуры происхождения товаров. Каждая из сторон должна исполнять следующие положения:

- сертификат происхождения (он выполняется в виде декларации происхождения, который прилагается к счету-фактуре экспортером для того, чтоб импортер мог требовать тарифы, применяемы к товарам согласно СЕТА);
- обязательства экспортера (экспортер по запросу таможенных органов должен предоставить такую декларацию происхождения, при чем срок ее действия 12 месяцев и может применяться к нескольким доставкам того же товара в течении этого срока);
- обязательства импортера (импортер по запросу таможенных органов должен предоставить декларацию происхождения для того, чтобы потребовать преференциальный тариф. В случае отсутствия такого документа, органы имеют право на взимание пошлин по стандартным тарифам);

- сбережение документов (стороны обязаны сберегать документы о происхождении товаров к которым были применены преференциальные пошлины);
- проверка происхождения (таможенные органы страны-импортера имеют право попросить таможенные органы страны-экспортера провести проверку о происхождении товара, в течении 12 месяцев последний должен предоставить письменный отчет или другую документацию, подтверждающую эту информацию. В следствии этого таможенный орган страны-импортера будет принимать решения и применении или неприменении преференциальных таможенных пошлин);
- ранний запрос (СЕТА предусматривает возможность фирмам наперед отправлять документы происхождения товары таможенным органам, чтобы упростить и ускорить этот процесс);
- апелляция (каждая запрашивающая сторона будет иметь право на двухуровневою апелляцию);
- конфиденциальность (любая информация, собранная администрацией должна использоваться только в рамках стандартов обеих сторон и применяться только в целях признания происхождения товара).

3. Средства защиты торговли. Согласно правилам ВТО, существует три способа защиты торговли, среди них: антидемпинговый (налаживание пошлин на импортируемые товары, когда цены значительно занижены от рыночных); компенсационный (налаживание пошлин на субсидированные товары); защитные меры (в случае резкого увеличения импорта). Что касается СЕТА, то здесь стороны так же придерживаются этих правил и принципов. Безусловно, все эти действия должны быть оправданы, с наличием фактов.

4. Технические барьеры торговли. Они используются для граждан, животных, здоровья и окружающей среды. Согласно СЕТА Канада и ЕС придерживаются тех же правил и принципов в отношении данного вопроса, что и в рамках ВТО.

5. Санитарные и фитосанитарные меры. В отношении данного положения используются те же нормы и принципы, что и в рамках ВТО.

6. Таможня и содействие торговле. Одна из целей соглашения – уменьшить барьеры в торговли между сторонами, что приведет до снижения времени, затрачиваемого для таможенного прохождения, и соответственно приведет до максимизации эффективности торговли между сторонами. Это будет достигнуто за

счет усовершенствования процедур, регулирующих перемещение товара через границу, их упрощение и стандартизацию.

7. Субсидирование. Каждая из сторон использует субсидирование для поддержки отдельных отраслей, однако такие действия могут препятствовать честной конкуренции в торговле. С этой целью стороны согласились применять компенсационные меры для устранения этой несправедливости. Однако, основными действиями сторон в этом направлении является открытость. Согласно соглашению, стороны должны каждые 2 года предоставлять информацию о новых или действующих субсидиях.

8. Инвестиции. Как уже упоминалось, важными в отношениях между ЕС и Канадой являются инвестиции, число которых стороны намерены увеличить. Однако, здесь должен применять совершенно другой подход, чем в отношении торговли товарами. СЕТА намерена дать инвесторам определенность, прозрачность, стабильность и защиту. Стороны договорились использовать новейшие подходы в регулировании этого вопроса, как например, увеличения права правительств на регулирование инвестиций, создание постоянно действующего трибунала для решения инвестиционных споров, более тщательный отбор членов трибунала, а также возможность апелляции. Кроме того, стороны обязуются иметь одинаковые отношения как к отечественным, так и инвесторам другой стороны. Этот раздел соглашения защищает инвесторов от неправомерных или дискриминационных действий, включая экспроприацию со стороны правительств. Однако в разделе «Оговорки и исключения» указаны случаи, когда правительство может применять такие меры, это касается таких областей, как здравоохранение, оборона, защита окружающей среды и другие.

9. Трансграничная торговля услугами. Данный раздел относится к производству, дистрибуции, маркетингу, продаже и доставке услуг, включая оплату за использование таких услуг потребителем. Этот раздел формирует основу для либерализации рынка услуг. Важно отметить, что в перечень услуг, которые подпадают под СЕТА входят все услуги, кроме тех, которые состоят в «негативном» списке. В этот список относят услуги, которые являются важными для каждой из сторон с точки зрения безопасности. Среди них услуги в областях здравоохранения, образования, водоснабжения и другие общественные услуги.

10. Временный въезд и пребывание физических лиц для деловых поездок. Этот раздел регулирует передвижение и мобильность высококвалифицированных

специалистов и других работников с целью расширения бизнеса и торговли. СЕТА рассматривает административные требования, как например исследование рынка труда и экономических потребностей, как такие, что может привести к временной задержке и административные расходы потенциальных бизнес-участников. Поэтому соглашение имеет целью упростить и сделать прозрачными такие процедуры. Однако под соглашения не подпадают простые рабочие и низкоквалифицированная рабочая сила, а также не распространяется на постоянную занятость, гражданство, разрешение на проживание и вопросы виз.

11. Взаимное признание профессиональной квалификации. В данном разделе предоставлено упрощенную процедуру для принятия соглашений о взаимном признании профессиональной квалификации. Это должно способствовать высокому уровню квалификации и компетенции работников.

12. Внутреннее регулирование. Эта глава относится к внутренним регулированиям (выдачи лицензий) в отношении лиц, которые предоставляют услуги. В свою очередь, такие регулирования должны быть четкими и понятными для экспортера, а также упрощена процедура получения такой лицензии.

13. Финансовые услуги. Эта сфера услуг очень важна для обеих сторон, так как является важной частью экономики каждой из них. Положения данной главы применяются к финансовым институтам, инвесторам и их инвестициям, трансграничной торговле в финансовых услугах. В дополнение к национальному режиму и режиму наибольшего благоприятствования, а также свободному доступу на рынки, существуют обязательства по регуляторной прозрачности, трансграничным трансферам и обработки информации финансовыми учреждениями. В данной главе также указано, что стороны могут принимать защитные меры для стабилизации своих финансовых систем. Договором также предусматривается возможность урегулирования споров в этой области, для этого создан Комитет финансовых услуг, в компетенции которого также входят консультации и другое предоставление информации в области данного сектора. Данная глава не распространяется на услуги в секторе государственных пенсий или других видов социального страхования.

14. Международные морские транспортные услуги. Согласно данной статье стороны должны способствовать свободному передвижению как лиц, так и товаром посредством морских судов, а именно предоставление доступа в отношении портов, а также использования инфраструктуры и услуг портов.

15. Телекоммуникации. Данная глава относится к положениям, связанным с телекоммуникационными сетями общего пользования в ЕС и Канаде, а также физических и процедурных аспектов управления сетями. Эта глава намеренна нормировать и упростить правовую базу, которая регулирует отношения в этой сфере, а именно внести понятность и прозрачность поставщиками телекоммуникационных услуг путем открытости информации о тарифах и других условиях предоставления услуг.

16. Электронная торговля. В условиях роста значения электронной торговли в мировой торговле ЕС и Канада признают ее важность и поэтому решили принять ряд мер в ее отношении. Главную роль здесь играет безопасность. Эта глава включает меры по защите личной информации, а также общие действия в борьбе со спамом и мошенничеством.

17. Политика конкуренции. Основная цель политики в области конкуренции – обеспечение того, чтобы выгоды от либерализации не привели к антиконкурентному поведению отдельных лиц. Эта политика направлена на сбалансирование интересов потребителей и производителей, оптовых и розничных торговцев, доминирующих и второстепенных игроков, а также государственные и частные интересы. В этой главе ссылаются на положения, принятые в Соглашении между ЕС и Канадой в связи с применением Закона о конкуренции (1999 г.). Таким образом политика конкуренции СЕТА действует в рамках вышеупомянутого соглашения и направлена на применение эффективных мер по борьбе с антиконкурентное поведение, такое как картели, антиконкурентные слияние или же монопольное положение на рынке.

18. Государственные предприятия, монополии и предприятия с особыми правами и привилегиями. Государственные предприятия – предприятия, которые находятся у владении или же контролируются правительством. Они создаются в качестве инструментов государственной политики в целях выполнения конкретных экономических или же социальных функций. Как правило они действуют как монополии, но в некоторых случаях могут взаимодействовать или же конкурировать с частными фирмами. СЕТА признает право государственной монополии в целях государственной политики, однако не должна препятствовать свободной торговле.

19. Государственные закупки. Обе стороны, как ЕС, так и Канада подписали Соглашение ВТО о государственных закупках, однако область действия этого договора не столь большая. СЕТА намеренна расширить области, для которых будет действовать этот принцип, а именно позволить иностранным компаниям участвовать

в государственных тендерах и тому подобное. Основная задача – предоставить равные условия и доступ к этим рынкам как национальным, так и иностранным компаниям. Этот раздел предусматривает доступ к государственным, а также муниципальным и местным закупкам, а также предоставление услуг государственным органам с применением принципа недискриминации. Однако, этот доступ не распространяется на предоставление всех видов услуг и закупок, перечень позволенных указанных в приложении к соглашению.

20. Интеллектуальная собственность. Обе стороны разделяют идею того, что в современном мире быстро растущих экономик важной является защита прав интеллектуальной собственности. Поэтому стороны уделили этому вопросу отдельный раздел. Данный раздел имеет пять секций, каждая из которых посвящена разным аспектам установления соответствия между правилами, которые существуют в Канаде и ЕС. Среди этих секций:

- авторское право и смежные права;
- торговые марки;
- географические индикаторы;
- защита, связанная с фармацевтическими продуктами;
- защита данных, связанных с растительной продукцией.

Кроме того, стороны согласились сотрудничать в данной сфере посредством обмена информацией и опытом в области защиты интеллектуальной собственности.

21. Нормативное сотрудничество. Стороны уже несколько лет сотрудничают в области нормативного регулирования, а именно с 2004 года в рамках сотрудничества по вопросам нормативного регулирования и прозрачности. Согласно СЕТА стороны и дальше намерены сотрудничать в рамках этого форума. Стоит отметить что основная цель не нормативная гармонизация, но эффективное регулирование вопросов международной торговли. При этом каждая из сторон оставляет за собой право контроля за своим собственным нормативным процессом.

22. Торговля и устойчивое развитие. Будущее развитие и процветание государств в большой мере зависит от их устойчивого экономического развития. В свою очередь, развитие государства измеряется его экономическим, социальным развитием и развитием окружающей среды. Все эти области с одной стороны независимы один от другого, но с другой – взаимосвязаны. Именно поэтому, ЕС и Канада намерены сотрудничать с целью устойчивого экономического развития с

учетом двух других компонентов, то есть с уважением социальных и экологических задач.

23. Торговля и охрана труда. В данном разделе стороны заявляют о том, что намерены обеспечить гарантии того, что в рамках двусторонней торговли будут сохранены высокие стандарты охраны труда. Согласно СЕТА, стороны обязуются уважать трудовые права и принципы один другого, при этом допускается общественности вносить свои пожелания и возражения по этому поводу. Кроме того, СЕТА предусматривает сотрудничество, консультации в этой области, а также возможность решения споров, которые возникают в этой области.

24. Торговля и окружающая среда. Как Канада, так и ЕС придерживаются принципов защиты окружающей среды, поэтому либерализация международной торговли должна происходить без ущерба экологии. Целью данной главы является поддержка устойчивого роста, укрепление экологического управления, которое основывается на международных природоохранных соглашениях. Стороны взяли на себя обязательство сотрудничать в вопросах торговли и окружающей среды. Отдельное внимание уделено вопросам управления ресурсами, связанных с торговлей лесных и рыбных продуктов.

25. Двустороннее сотрудничество и диалог. В этой главе указано намерение сторон сотрудничать по разным вопросам, в разных областях. Отдельное внимание указано сотрудничеству по вопросам биотехнологии, лесного хозяйства, сырья, а также науки и техники.

26. Административные и институциональные положения. Эта глава предусматривает то, как будет СЕТА реализоваться на практике, а именно определяет структуру и функции различных комитетов, которые будут играть важное значение в функционировании СЕТА.

27. Прозрачность. Цель этой главы – обеспечить инструменты обмена информацией между сторонами. Это положение дает гарантию того, что обе стороны будут уведомлены о всех действиях, которые проходят в рамках СЕТА.

28. Исключения. В данной главе излагаются обязательства Канады и ЕС по поводу исключений, которые не подпадают под СЕТА, как правило те, которые имеют причину национального интереса. Для примера, СЕТА не возражает сторонам принимать действия в целях национальной безопасности. Некоторые исключения применяются в отношении целого соглашения, другие же применительно к отдельным главам.

29. Разрешения споров. Данная глава посвящена вопросам урегулирования споров между Канадой и ЕС в рамках данного соглашения. Механизм урегулирования споров СЕТА применяется к любому разногласию, которое касается толкования или же применения соглашения. Стороны отмечают, что процесс разрешения споров может быть очень длительным и требует много ресурсов, поэтому ЕС и Канада особое внимание уделяют важности консультаций и медиации, которые должны улучшить гибкость в процессе разрешения торговых споров, а также способствовать тому, чтобы формальное разрешение споров применялось только в крайнем случае. Стороны также отмечают возможность разрешения споров в рамках ВТО, однако запрещается одновременная подача иска в ВТО и урегулирование спора согласно СЕТА.

30. Заключительные положения. В данной главе указаны правовые моменты соглашения, такие как вступление договора в силу, возможность его прекращения и выхода из него, также указаны положения по поводу присоединения новых государств к ЕС.

Таким образом, соглашение СЕТА является довольно сложным и объёмным, включает множество разделов и областей сотрудничества, что в свою очередь вызывает большое количество вопросов и неопределенностей.

4.3. Преимущества и перспективы СЕТА

Соглашение СЕТА было подписано 30 октября 2016.⁵¹ СЕТА – соглашение, которое должно содействовать развитию отношений между сторонами, а также открыть новые возможности для представителей стран по обе стороны Атлантики.

Обе стороны ожидают положительные эффекты от вступления данного договора в силу. Так, согласно данным Еврокомиссии, СЕТА приведет к следующим положительным сдвигам:

- Экономический рост и снижение безработицы (ожидается рост экспорта на 1 млрд. евро, что должно привести к созданию 14 тыс. новых рабочих мест);⁵²

⁵¹ Европарламент схвалил угоду про вільну торгівлю з Канадою - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.dw.com/uk/>>

⁵² The Benefits of CETA // European Commission. - Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2016. – P. 2

- Создание среды для малого и большого бизнеса (создание лучших условий для представителей этих стран, что откроет больше возможностей для предпринимателей с этих стран, в сравнении с другими);
- Снижение цен и роста ассортимента для потребителей (данное соглашение откроет доступ к новым потребительским товарам, таким образом потребители с обеих стран будут иметь больший выбор и ассортимент продукции);
- Снижение таможенных пошлин как для экспортеров, так и импортеров (как результат, снижение затрат на производство, что позволит компаниям вкладывать сэкономленные средства в дальнейшее развитие и усовершенствование производства);
- Снижение затрат за счет общих стандартов (со вступлением договора в силу, происходит взаимное признание стандартов, что позволит устранить необходимость в получении сертификатов в обеих странах, то есть это приведет к уменьшению административных затрат и позволит большему количеству предпринимателей и компаний участвовать в международной торговле);
- Возможности торговли услугами (СЕТА открывает возможности в области услуг, таких, как: телекоммуникации, финансы, профессиональные услуги, услуги, связанные с защитой окружающей среды, перевозка и другие);
- Возможность европейских фирм участвовать в государственных тендерах (СЕТА открывает доступ и на рынок государственных услуг);
- Поддержка защиты истинных производителей (Канада согласилась защищать 140 географических районов, в которых производят исключительные продукты, таким образом будет взаимное признание исключительности отдельных товаров, а также их географическое признание);
- Защита европейских новаторов и представителей творчества (соглашение включает и положения о защите авторских прав);
- Общее признание квалификации работников (это позволит упростить трудоустройство высококвалифицированных работников в этих странах);
- Привлечение канадских фирм инвестировать в Европу (в 2014 году канадские компании инвестировали 14 млрд. евро, ожидается, что с подписанием данного соглашения эта цифра будет значительно выше);⁵³

⁵³ The Benefits of CETA // European Commission. - Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2016. – P. 2-12

- Защита трудовых прав, а также защита окружающей среды (стороны намерены придерживаться принципов сотрудничества, которые бы не были в ущерб гражданам и окружающей среде). (The Comprehensive Econ and Trade agreement between EU and Canada. The benefits. European commission)

Рассмотрим ТОП 3 ожидаемых выгод для Канады:⁵⁴

- 2 млрд. кан. дол. – дополнительная прибыль, которую получит автомобильный сектор Канады с подписанием СЕТА;
- 1,5 трлн. кан. дол. – сумма, которая будет затрачена на развитие европейской инфраструктуры до 2018 года, доступ к которой будут иметь и канадские фирмы;
- 74% энергии и других минеральных продуктов экспортируется в США. Со вступлением СЕТА канадские компании смогут диверсифицировать свои рынки сбыта, то есть расширить свою клиентскую и базу поставок.

Ожидается, что после вступления данного договора в силу торговля товарами и услугами возрастут на 23% или же 26 млрд. евро.⁵⁵

Данное соглашение предусматривает не только снижение тарифов, но и создает поле для развития инвестиционных отношений. Стороны должны содействовать более легкому и благоприятному инвестированию. Более того, стороны заинтересованы в открытии доступа иностранным компаниям к участию в конкурсах на поставки товаров и выполнения услуг в госсекторе. Для поддержания этой идеи стороны имеют намерение создать специальные двусторонние механизмы, которые бы регулировали споры, возникающие между иностранными компаниями и правительствами. СЕТА – первое соглашение о зоне свободной торговли, которое включает вышеизложенные положения.

Что касается продукции, которую стороны намерены импортировать-экспортировать, то она противоположна, что является плюсом для обеих сторон. Европейские компании заинтересованы в более дешёвом импорте промышленного сырья и полуфабрикатов (цветных и черных металлов, минерального сырья), продукции лесопромышленного комплекса и энергоносители. С другой стороны, европейцы намерены экспортировать уже готовую продукцию, как например, автомобили, одежда, обувь, аксессуары, парфюмы, лекарства.

⁵⁴ Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

⁵⁵ EU and Canada Strike Free Trade Deal - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=973>>

Одна из идей создания данного союза, с точки зрения Канады, - уменьшения зависимости от экономики США. Более того, Европейский Союз привлекает своим рынком, численностью около 500 млн. человек, в свою очередь Канада откроет свой 35-ти млн. рынок.⁵⁶

Не стоит забывать также тот факт, что ЕС – второй по величине после США торговый партнер Канады, что касается экспорта, однако этот показатель на уровне 10%, в то время, как США – 73-75%.⁵⁷

С первого же дня подписания СЕТА будут устранены пошлины на 98% товаров, остальные будут освобождаться от уплаты таможенных пошлин в течении семи лет. В эту малую группу товаров входят продукции автомобильной промышленности, а также сельского хозяйства и рыболовства.⁵⁸

Как всегда, вопросы возникали вокруг наиболее чувствительной отрасли – сельского хозяйства. Но все же, стороны договорились о возможности увеличения канадского экспорта мяса (говядины и свинины). В обмен на это, европейской стороне увеличиваются квоты на поставки сыров и другой молочной продукции. В некоторой степени это затронет канадских фермеров, но с другой стороны многие из них выиграют за счет экспорта другой продукции агропромышленного комплекса (фрукты, ягоды, овощи, полуфабрикаты из них). Предусматривается снятие таможенных пошлин на ввоз в ЕС около 94% товарных групп агропромышленного комплекса. В дальнейшем, постепенно будут устраняться барьеры для ввоза пшеницы высших сортов и кормового зерна.⁵⁹

Канада также имеет большие ожидания в лесопромышленной области, где пошлины составляли от 7 до 10%. На продукцию данной промышленности таможенные пошлины будут сняты с первого же дня вступления соглашения в силу. В подобной же ситуации находится и такая продукция, как химикаты, пластмассы и изделия из них (пошлины на уровне 6 – 6,5%).⁶⁰

⁵⁶ EU Parliament Votes in Favor of Trade Deal with Canada/ CityNews - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.citynews.ca/2017/02/15/eu-parliament-votes-favour-trade-deal-canada/>>

⁵⁷ Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/gblec02a-eng.htm>>

⁵⁸ Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

⁵⁹ Немова Л. А. Всеобъемлющее торгово-экономическое соглашение между Европейским Союзом и Канадой: взгляд из Канады // Россия и Америка в XXI в. – №3. – 2013.

⁶⁰ Немова Л. А. Всеобъемлющее торгово-экономическое соглашение между Европейским Союзом и Канадой: взгляд из Канады // Россия и Америка в XXI в. – №3. – 2013.

Большого будущего ожидает и автомобильная промышленность. Однако, в этой отрасли пошлины будут отстранены не сразу, а в течении 7 лет. Но Канадская сторона ожидает, что такие действия приведут к снижению цен и росту спроса европейских автомобилей на их рынке. Что касается Европейской стороны, то здесь импортные пошлины на канадские автомобили составляют от 3,5 до 22% (зависит от модели). Кроме того, существовали квоты на ввоз автомобилей в ЕС (около 10 тыс. ежегодно).⁶¹ С подписанием СЕТА ожидается увеличение ее в зависимости от спроса аж до 100 тыс. единиц.

Именно на автомобильный сектор стороны возлагают большие надежды. Автомобильный сектор является второй статей экспорта Канады (11%)⁶² после нефти и газа. После вступления в НАФТА, автомобильный сектор потерпел изменения. Та из-за снижения оплаты труда в данном секторе 1 из 3 работников были уволены на протяжении 2004-2014 годов, что привело к снижению занятости с 148.000 работников к 108.000. В связи с последними кризисными явлениями, канадская часть в производстве автомобилей НАФТА упал с 17% в 2010 году до 15% в 2015.⁶³ Именно поэтому канадские производители автомобилей пытаются найти новые рынки сбыта, которые будут вне американского.

Некоторые скептики побаиваются негативного влияния СЕТА на автомобильную промышленность. Однако, стоит отметить, что такие негативные эффекты будут минимальны, поскольку канадские производители в основном сфокусированы на производство стандартных автомобилей, когда ЕС – на производство автомобилей премиум класса: 82% импортируемых с ЕС автомобилей являются автомобилями премиум класса, как например, Audi, BMW и Mercedes-Benz, что составляет около 69% от общего экспорта ЕС автомобилей премиум класса (см. Рис.10).⁶⁴ Более того, большинство этих компаний имеют свои производства в США и Мексике, что говорит о том, что много из этих автомобилей уже попадают на

⁶¹ Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

⁶² Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

⁶³ Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

⁶⁴ Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

канадский рынок без пошлин, поэтому нельзя говорить о негативном влиянии при подписании СЕТА.

СЕТА рассматривается как возможность для расширения автопроизводства в Канаде. Так, предусматривается беспошлинное экспортирование автомобилей в объёме 100 тыс. единиц.⁶⁵

Рисунок 10. Структура канадских автомобильных продаж по происхождению и сегментам, тыс. единиц



ИСТОЧНИК: Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

Еще одной важной отраслей, в сотрудничестве которой заинтересованы стороны, является торговля продукцией с высокой добавленной стоимостью. Речь идет о авиационно-космической промышленности, современном транспортном машиностроении, производстве промышленного оборудования, научного

⁶⁵ Немова Л. А. Экономика Канады и экономическая политика правительства в 2014 Г. // Россия и Америка в XXI в. – №2. – 2014.

оборудования и приборов высокой точности, различного рода электрических приборов и медицинской техники. Именно на продукцию такого рода в ЕС налагаются высокие таможенные пошлины.

Со стороны европейских экспертов ожидается, что устранение этих тарифов сэкономит европейским предпринимателям около 670 млн. дол. в год.⁶⁶ В свою очередь, такую же сумму потеряет канадская сторона, но это все будет компенсировано другими важными выгодами.

С другой стороны, канадские фирмы сэкономят на уплате пошлин около 225 млн. дол. в год.⁶⁷

Важной частью отношений между сторонами являются услуги. Среди них услуги управленческого характера, компьютерно-информационные услуги, архитектурные и инженерно-технические услуги, исследования и разработки, образовательные услуги. Одним из важных шагов для устранения препятствий в сфере услуг является стандартизация и упрощения процедур, которые связаны с обменом специалистами, получения вида на жительство и гражданства, а также приобретения недвижимости и инвестиций.

Одним из важных положений СЕТА являются инвестиции, а также финансовый сектор. Однако именно в этих сферах трудно было достичь согласия. Что касается финансового сектора, то в Канаде существуют свои принципы его защиты, которые являются более «закрытыми» для иностранного инвестора. В свою очередь ЕС настаивала на европейских принципах открытости финансового сектора.

Изменения должны произойти в сфере интеллектуальной собственности, а именно продление патентной защиты на два года. Интересный факт, что такая защита будет распространяться не только на ЕС, но и третьи страны. Канадская сторона опасается этого, поскольку от этого может пострадать их фармацевтическая промышленность, которая производит дешевые и довольно востребованные лекарства-аналоги. Но это не единственная потеря. В связи с подорожанием лекарств, расходы на медицину вырастут на 3 млрд. дол., что ляжет на плечи бюджетов провинций.⁶⁸

⁶⁶ Немова Л. А. Экономика Канады и экономическая политика правительства в 2014 Г. // Россия и Америка в XXI в. – №2. – 2014.

⁶⁷ Немова Л. А. Экономика Канады и экономическая политика правительства в 2014 Г. // Россия и Америка в XXI в. – №2. – 2014.

⁶⁸ Немова Л. А. Экономика Канады и экономическая политика правительства в 2014 Г. // Россия и Америка в XXI в. – №2. – 2014.

Для анализа реальных потенциальных выгод, рассмотрим таможенные тарифы, которые существуют между ЕС и Канадой в главных секторах сотрудничества. Рассмотрим тарифы представлены в рамках ВТО, так как обе стороны являются членами данной организации (приложение Й).

Наибольшие (больше 10%) импортные тарифы Канады наблюдаются по отношению к следующим товарным группам: продукты животноводства (24,0%), молочные продукты (24,9%), кофе, чай (10,4%), зерновые (22,7%), одежда (16,5%).⁶⁹ Все остальные товарные группы обставляются в среднем импортной пошлиной в размере 2,5%, что является не таким большим показателем. Таким образом, наибольшего позитивного эффекта от устранения тарифных ограничений имели европейские компании, которые занимаются торговлей в области сельского хозяйства и текстиля (готовой продукции).

Что касается импортных пошлин ЕС, которые превышают значение в 10%, то их значительно больше, чем у Канады. Так, среди них такие товарные группы, как: продукты животноводства (15,0%), молочные продукты (33,5%), фрукты, овощи, растения (10,3%), зерновые (12,4%), сахар и кондитерские изделия (20,2%), напитки и табак (19,4%), рыба и рыбная продукция (12,0%), а также одежда (11,4%).⁷⁰ Средний показатель тарифной ставки на остальные группы продукции также выше, чем у Канады, он составляет в среднем 3,4%.

Однако, если посмотреть на товарную структуру торговли между ЕС и Канадой (Приложение Ж), то можно сказать, что вышеупомянутые товарные группы не являются приоритетными в данных отношениях. Касательно тарифов на наиболее важные статьи экспорта, то здесь имеем следующую ситуацию (см. Таблицу 7).

Как видно с таблицы 7, импортные пошлины в приоритетных секторах торговли не являются столь высокими. Однако, стоит отметить, что устранение даже низких пошлин в больших объемах торговли приведет к экономии значительной суммы, которая может быть использована для дальнейшего развития производства или же внедрения инновационных технологий.

⁶⁹ World Tariff Profiles 2016 // WTO, UNCTAD, ITC. – 2016. – P. 61

⁷⁰ World Tariff Profiles 2016 // WTO, UNCTAD, ITC. – 2016. – P. 81

Таблица 7. Тарифные пошлины на импорт отдельной продукции

| Наиболее важные статьи экспорта | Экспорт ЕС в Канаду | | Экспорт Канады в ЕС | |
|----------------------------------|---------------------|----------|---------------------|----------|
| | часть экспорта, % | тариф, % | часть экспорта, % | тариф, % |
| транспортное оборудование | 43,9 | 5,7 | 27,2 | 2,8 |
| машины и оборудование | - | - | 23,5 | 4,3 |
| нефть | - | - | 13,6 | 2,5 |
| химическая продукция | 17,2 | 0,8 | 8,4 | 4,5 |
| промышленная продукция | 10,3 | 2,5 | 8,4 | 2,6 |
| смешанная промышленная продукция | 9,7 | 2,5 | - | - |

ИСТОЧНИК: *World Tariff Profiles 2016 // WTO, UNCTAD, ИТС. – P. 61;81; European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>*

Рассмотрим перспективы СЕТА, проведя сравнительный анализ с НАФТА (Соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли).

Соглашение НАФТА – соглашение о зоне свободной торговли между США, Канадой и Мексикой, которое было подписано 17 декабря 1992 г. и вступило в силу 1 января 1994 года, оно заменило Соглашения о зоне свободной торговли между США и Канадой (1988 г.).⁷¹ Основными задачами, которые ставили перед собой стороны были следующие:

- устранение таможенных и паспортных барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участницами соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;
- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;

⁷¹ North American Free Trade Agreement (NAFTA) - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/agri-food-trade-policy/trade-agreements-in-force/north-american-free-trade-agreement-nafta/?id=1383938167884>>

- создание базы для будущей трёхсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения Соглашения;
- создание единого континентального рынка.⁷²

Основной же целью данного соглашения было устранения всех барьеров (как тарифных, так и нетарифных), что должно было способствовать развитию и увеличению торговли и инвестиций. Касательно Канады, кроме вышеупомянутых целей, одной из идей была борьба против растущего американского протекционизма.

Основными позитивными изменениями для всех стран-участниц были следующие:

1. рост объёмов торговли (в рамках НАФТА осуществлялось около 80% торговли Канады и Мексики, а также треть совокупной торговли США);
2. рост благосостояния населения (рост ВВП стран наблюдался ежегодно);
3. создание новых рабочих мест и увеличения показателя занятости населения;
4. увеличение объёмов инвестиций за счет создания равных условий для всех инвесторов с этих стран.⁷³

Исторически сложилось так, что для Канады США – главный партнер, в свою очередь и Канада является важным партнером для США, как в торговле, так и инвестициях, поэтому завершение этих отношений подписанием такого соглашения является очевидным.

До момента вступления соглашения в силу (1993 г.) импортные тарифные ставки стран были на довольно низком уровне, так в США средняя ставка тарифов была на уровне 5,13%⁷⁴, а в Канаде – 3,59%.⁷⁵ Однако, с созданием НАФТА показатели торговли и инвестиций значительно увеличились. Проследим динамику торговли между Канадой и США на протяжении 1992-2016 гг. (рис. 11).

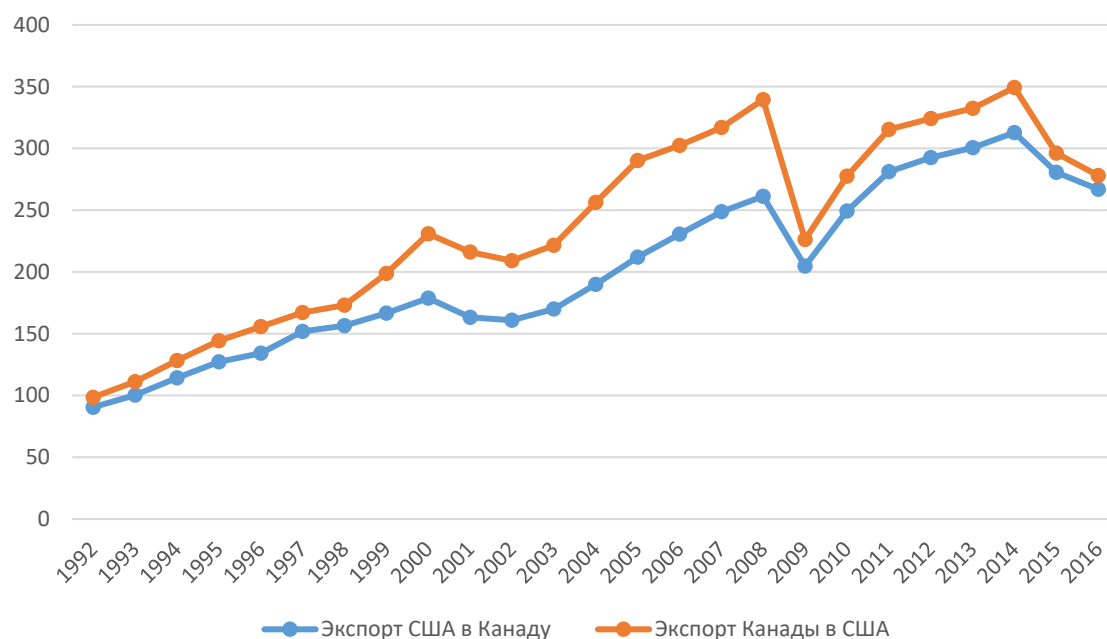
⁷² США и Канада в интеграционных процессах Северной Америки - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://uchebnik-online.com/129/1825.html>>

⁷³ Ванапова Д. Ф. НАФТА: влияние интеграции на конкурентоспособность стран-членов // Российский внешнеэкономический вестник. - №10. – 2011. – С. 95-96

⁷⁴ Trade Summary for USA 1993 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/1993/SummaryText>>

⁷⁵ Trade Summary for Canada 1993 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CAN/Year/1993/SummaryText>>

Рисунок 11. Динамика торговли товарами между Канадой и США (1992 -2016 гг.), млрд. дол. США



ИСТОЧНИК: Trade in Goods with Canada / United States Census Bureau - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>>

Как видно с таблицы, торговля между странами стремительно увеличивалась на протяжении всего периода (исключения касались только периодов кризисов). Так, в первые пять лет существования НАФТА торговля между странами увеличилась практически вдвое. Небольшое падение в объёмах торговли замечались в 2001-2002 годах, связано это было с терактом 11 сентября 2001 года в США, также значительное сокращение торговли произошло во время мирового экономического кризиса (2008 - 2009 гг.), когда негативные показатели экономического роста наблюдались практически во всех странах мира. Кроме того, начиная с 2014⁷⁶ года наблюдается снижение торговой активности между США и Канадой, что свидетельствует о желании Канады диверсифицировать свои рынки сбыта и уменьшить зависимость от США.

Тем не менее, с самого начала создание НАФТА наблюдались значительные позитивные сдвиги в торговле между сторонами. Помимо этого, можно выделить следующие положительные изменения:

⁷⁶ Trade in Goods with Canada / United States Census Bureau - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>>

1. После вступления договора в силу Канада получила большой доступ на огромный американский рынок, что позволило ей укрепить свои позиции на мировом рынке, это привело к тому, что ее экономика стала более сильной, конкурентоспособной и разнообразной. Кроме этого, такие процессы привели к изменению структуры ее внешней торговли: появляется все больше конкурентоспособной продукции, которая предназначена для экспорта, помимо этого среди такой продукции все больше промышленной. Немалое значение в таком развитии сыграла торговля с Мексикой. Именно сюда направлялась значительная часть промышленной и готовой продукции, а также открылись ранее закрытые рынки, такие как автомобилестроение, перевозки, финансовые и банковские услуги, энергетика и другие. Таким образом, Канада значительно расширила сферу своего производства и влияния.

2. В связи с устранением тарифных барьеров, цены на канадскую продукцию снизились, что повлекло за собой увеличение спроса на эти товары и, соответственно, расширению объемов продаж, то есть экспорта.

3. С другой стороны, выиграло и население, которое начало покупать более дешевые импортные продукты, то есть началось потребление по более низким ценам.

4. С одной стороны с созданием НАФТА произошли потери для бюджета, так как отменился такой источник доходов, как импортные пошлины, но с другой стороны, более дешевый импорт привел к росту доходов населения.

5. Главным позитивным результатом реализации НАФТА стал значительный рост внешнеэкономической деятельности Канады, темпы роста канадского экспорта составляли 10%, что в четверо больше, чем рост ВВП страны в целом.

6. Вступление в такое интеграционное объединение повысило инвестиционную привлекательность Канады, что привело к новым иностранным инвестициям.⁷⁷

Однако, на ряду с позитивными моментами данного соглашения отмечаются и негативные последствия, главным из которых является увеличение зависимости Канады от США, снижение торговой активности с третьими странами, что делает ее экономику более уязвимой нежели устойчивой.

⁷⁷ Ванапова Д. Ф. НАФТА: влияние интеграции на конкурентоспособность стран-членов // Российский внешнеэкономический вестник. - №10. – 2011. – С. 101-103

Стоит провести некоторые параллели между двумя соглашениями. Рассмотрим таблицу 8.

Таблица 8. Сравнительный анализ НАФТА и СЕТА (1623, вики)

| | НАФТА | СЕТА |
|--------------------------|--|---|
| Страны-участники | США, Канада, Мексика | ЕС, Канада |
| Статус | в силе | не вступило в силу |
| Полная имплементация | 2008 г. (через 15 лет после подписания) | через 7 лет после ратификации всеми членами-участниками (?) |
| По количеству участников | многостороннее | двустороннее |
| Регион | Северная Америка | Северная Америка, Европа |
| Тип соглашения | Соглашение о ЗСТ и интеграции | Соглашении о ЗСТ |
| Население | 478, 4 млн. | 543,3 млн. |
| ВВП (ППС), 2015 | 21,9 трлн. дол. США | 20,73 трлн. дол. США |
| ВВП (ном.), 2015 | 20,73 трлн. дол. США | 17,78 трлн. дол. США |
| Основные положения | <ul style="list-style-type: none"> • либерализация тарифов • правила происхождения • иностранные инвестиции • финансовые и другие услуги • интеллектуальная собственность • разрешение споров • государственные закупки | <ul style="list-style-type: none"> • устранение тарифов • правила происхождения • услуги и инвестиции • государственные закупки • интеллектуальная собственность • разрешение споров (институциональный подход) • устойчивый рост, окружающая среда и трудовые положения |

ИСТОЧНИК: Pramonov I.M. Canada's Pact with Europe and North America's Economic Integration: Is CETA bigger than NAFTA? // Journal of International Business and Cultural Studies. – 2015. – V. 10. – P.26

С вышеизложенного можно заметить, что техническая сторона (содержание) соглашений практически одинаковые. Однако, СЕТА рассматривается, как более амбициозный проект поскольку включает помимо торговли и инвестиций такие положения, как устойчивый рост, защиту окружающей среды и трудовые отношения. Кроме этого, СЕТА считается более «продвинутым» соглашением, поскольку полная его имплементация произойдет в течении 7 лет с момента ратификации всеми государствами-членами. В свою очередь НАФТА понадобилось 15 лет для своей реализации, так полная имплементация произошла в 2008 году.⁷⁸ Таким образом,

⁷⁸ Pramonov I.M. Canada's Pact with Europe and North America's Economic Integration: Is CETA bigger than NAFTA? // Journal of International Business and Cultural Studies. – 2015. – V. 10. – P.26

можно утверждать, что от СЕТА можно ожидать более быстрого роста уже в первые года вступления его в силу. Учитывая, что НАФТА привела к позитивным сдвигам в торговле и экономике стран-участниц, подобные эффекты можно ожидать и от реализации проекта СЕТА.

Таким образом, СЕТА:

- наиболее амбициозное соглашение, когда-либо подписано сторонами, которое должно служить золотым стандартом для мировой торговли;
- первое соглашение, которое ЕС подписало с партнерами G7, которое расширит и без того тесные партнерские отношения;
- имеет большой потенциал для того, чтобы помочь ЕС и Канаде создать новые возможности, рабочие места и процветание с помощью увеличения торговли и инвестиций.

4.4. Наиболее популярные утверждения против СЕТА

При возникновении какой-либо идеи, в том числе идеи создания торгового союза, возникают две группы – те, кто поддерживают эту идею, и, соответственно, скептики, которые видят только возможные угрозы и невыгоды. СЕТА – не исключение. Существует немало скептиков, как среди исследователей и экономистов, так и среди простых граждан. Стоит рассмотреть наиболее популярные причины, согласно которым СЕТА не должна быть реализована. Сначала увидим с точки зрения Канады и, соответственно, канадцев.

ТОП-10 причин, почему СЕТА плохая для Канады:⁷⁹

1. СЕТА грозит канадскому сектору общественных услуг (опасность состоит в том, что при допуске частных больших фирм и компаний на рынок общественных услуг, уровень качества этих услуг значительно упадет, взяв во внимание, что основная цель компаний – получение прибыли);

2. СЕТА грозит созданию новых местных рабочих мест (в условиях экономических кризисов и других подобных явлений, канадское население рассматривало возможность создания новых рабочих мест местными властями путем создания новых предприятий и реализации различных проектов. Однако, население

⁷⁹TOP 10 Reasons Why CETA Is Bad for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf>

побаивается, что СЕТА будет этому препятствовать, так как принесет на канадский рынок новые товары и новые компании для реализации проектов);

3. СЕТА грозит канадской воде (население боится, что СЕТА будет предусматривать возможность европейских компаний контролировать водоснабжение, в том числе и воду);

4. СЕТА грозит канадскому здравоохранению (здесь опасения касательно того, что европейские частные фирмы (клиники) будут предоставлять медицинские услуги, то есть будет реализована приватизация сектора здравоохранения. Более того, при открытии доступа европейским компаниям, откроется доступ и американским (согласно НАФТА);

5. СЕТА грозит окружающей среде Канады (как известно, в последние десятилетия наблюдается увеличение глобальных экологических проблем. Одним из последствий подписания соглашений о зоне свободной торговли – рост ВВП, торговли, что означает рост производства, рост потребляемых ресурсов и, соответственно, рост объёмов вредных выбросов в атмосферу. С подписанием подобных соглашений государству и местным властям все труднее будет бороться с этим, в том числе принимать законы, которые бы это регулировали);

6. СЕТА грозит канадской пищевой независимости и правам фермеров (здесь возникает подобная проблема – боязнь того, что большие ТНК будут иметь контроль над сельским хозяйством, что приведет к уничтожению мелких ферм. Во-первых, это связано с тем, что у ТНК больше возможностей, которые им позволяют производить продукцию за более низкие цены, а во-вторых, у фермеров могут возникнуть проблемы с использованием отдельных семян, которые запатентованы большими корпорациями);

7. СЕТА грозит культурной и коммуникационной независимости Канады (в Канаде существует закон, согласно которому все телекоммуникационные компании должны быть во владении канадских компаний (позволено только до 47% акций иностранцев), однако с принятием СЕТА этот закон должен быть аннулирован, что позволит иностранным компаниям контролировать контент на телевидении и радио, что грозит канадской культурной идентичности, так как будут продвигаться другие, нежели канадские фильмы, телепрограммы и другое);⁸⁰

⁸⁰ TOP 10 Reasons Why CETA Is Bad for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf>

8. СЕТА грозит нарушением прав местного населения (Канада поддерживала идею того, что прежде, чем осуществлять какую-либо деятельность на определенной территории, местное население должно дать согласие. Считается, что СЕТА безупречно будет выступать против таких прав местных жителей, что позволит копать шахты, добывать сырье и другие действия без согласия на то местных жителей);

9. СЕТА грозит качеству рабочей силы и прав работников (в международной торговле, в том числе и с ЕС, Канада экспортирует в большинстве сырье, в чем и дальше намеренна развиваться. Это говорит о том, что при развитии сектора добывающей промышленности, не будет потребности в других высококвалифицированных работниках. Опасения также существуют касательно того, что стандарты и права работников будут понижаться при подписании этого соглашения);

10. СЕТА грозит канадским демократическим правам (здесь опасения касаются того, что СЕТА предусматривает институт разрешения споров между местными властями и иностранными инвесторами. Соответственно существует боязнь того, что большие корпорации смогут менять законодательство и диктовать местным властям).⁸¹

Каждое из этих опасений имеет право на существование. Однако, стоит отметить, что большинство из этих положений не были включены в соглашение, или же подпадают под исключения, как например не нарушается канадский закон о воде, а также возможность контроля над государственно важными отраслями, как например безопасность, здравоохранение или культура.

Что касается Европы, то Европейская федерация профсоюзов общественного обслуживания выдвинула следующие опасения по поводу СЕТА.⁸² Среди них:

1. Общественные услуги входят в СЕТА (несмотря на то, что возникали сомнения по поводу того будут ли эти положения включены, все же стороны приняли решения о том, что СЕТА будет охватывать и сектор общественных услуг. При этом представители профсоюзов уверены, что такие действия не приведут к увеличению рабочих мест);

⁸¹ TOP 10 Reasons Why CETA Is Bad for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf>

⁸² EPSU calls for the rejection of CETA because it's a bad deal for citizens - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.epsu.org/sites/default/files/article/files/EPSU%20concerns%20CETA.PDF>>

2. СЕТА – первое соглашения, в котором использован подход «негативного списка» по отношению к услугам (речь идет о том, что согласно данному соглашению под либерализацию подпадают все услуги, кроме тех, которые указаны. В будущем, с возникновением новых видов услуг, это может привести к проблемам в регулировании, кроме того это сделает слабее региональные и местные власти, которые будут иметь меньшее влияние);

3. СЕТА может ограничить обязательства по универсальному обслуживанию, такие как почта, телекоммуникации и общественный транспорт, речь идет об обязательствах, которые гарантируют гражданам общественный доступ к основным услугам за доступные цены;

4. СЕТА содержит далеко идущие положения о защите инвестиций (несмотря на то, что система урегулирования споров является более усовершенствованной (система инвестиционных судов взамен разрешения споров инвестор-государство), инвесторы по-прежнему будут иметь больше прав по сравнению с другими группами общества. Особенно такие споры будут возникать в области общественных услуг, такие, как образование, здравоохранение, социальное обеспечение и пенсии, которые являются наиболее уязвимы от инвесторских атак);

5. СЕТА слабая в области человеческих прав и прав трудящихся (мало того, что договор не содержит положения о том, что уважения прав человека является важным элементом соглашения, оно не включает в себя обязательные осуществимые меры предусмотрены трудовыми стандартами Международной организации труда. Положения о государственных закупках не включают в себя ни обязательства по соблюдению трудовых и экологических стандартов, ни поощрения в использовании социальных и экологических критериев в государственных тендерах.⁸³

Таким образом, критика и с одной, и с другой сильно не отличается, в основном боязнь возникает в секторе государственных услуг и закупок, инвестиционных спорах, а также возможности понижения стандартов, как социальных, так и экологических.

В добавку ко всему вышесказанному стоит упомянуть и об инциденте, который произошел в одной из федеральных земель Бельгии – Валлонии.⁸⁴ Накануне

⁸³ EPSU calls for the rejection of CETA because it's a bad deal for citizens - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.epsu.org/sites/default/files/article/files/EPSU%20concerns%20CETA.PDF>>

⁸⁴ Wallonia and CETA - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.internationalperspective.be/insight/2016/11/wallonia-and-ceta/>>

подписания СЕТА она заявила о нежелании ратифицировать данное соглашения. Согласно сложной федеральной структуре Бельгии вопросы о торговле решаются на федеральном уровне. Таким образом, для того, чтобы Бельгия могла подписать СЕТА ей нужно согласие всех ее регионов.

Правительство Валлонии выдвинуло некоторые опасения по поводу данного соглашения. Три главные из них: недостаточная и неопределенная защита местных фермеров, прозрачность и независимость системы разрешения споров, а также возможность компаний США подавать иски против стран-членов ЕС через свои канадские дочерние компании. В конечном итоге, после долгих переговоров и пересмотров со стороны федерального правительства все стороны согласились на тексте и дали правительству Бельгии право на подписание данного соглашения. Однако, стоит отметить, что недовольство и сомнения по поводу СЕТА происходили не только в Бельгии, аи в других странах. Практически каждая из стран-членов ЕС имела свои возражения относительно данного соглашения, кроме того проходили массовые мирные протесты в таких странах, как Бельгия, Германия, Франция, Польша и другие.⁸⁵

Не смотря на все преграды 30 октября 2016 года на саммите ЕС-Канада в Брюсселе было подписано Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашения о свободной торговле между ЕС и Канадой. В подписании данного договора участвовали Дональд Туск (председатель Европейского совета), Жан-Клод Юнкер (председатель Европейской комиссии), Роберт Фицо (глава правительства председательствующей в ЕС страны – Словакии) и Джастин Трюдо (премьер-министр Канады).

Несколько позднее, а именно 15 февраля 2017 года Европейский парламент на пленарной сессии проголосовал за это соглашение (408 депутатов ЕП поддержали это соглашения, тогда, как 254 парламентариев отклонили его).⁸⁶ Таким образом, разделы соглашения, которые подпадают под исключительную компетенцию ЕС будут актуальны уже с апреля 2017 года, остальные же разделы вступят в силу после ратификации всеми государствами-членами ЕС. После этого можно будет говорить о полноценном вступлении данного соглашения в силу.

⁸⁵ Wallonia and CETA - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.internationalperspective.be/insight/2016/11/wallonia-and-ceta/>>

⁸⁶ Европарламент схвалив угоду про вільну торгівлю з Канадою - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.dw.com/uk/>>

Выводы

Целью данного научного исследования было определение масштаба и экономического потенциала Всеобъемлющего торгового и экономического партнерства между ЕС и Канадой (СЕТА), а также его влияния на мировую экономику. В результате исследования можно сделать следующие выводы:

1. ЕС и Канада являются важными политическими и экономическими партнерами, которые разделяют общие ценности и взгляды. ЕС является вторым торговым партнером Канады после США, в свою очередь Канада – 12-е для ЕС. Что касается инвестиций, то тут стороны являются одновременно важными инвесторами и реципиентами инвестиций в мире. Большие объёмы инвестиций стороны направляют одна в другую. Безусловно, создание зоны свободной торговли между сторонами значительно увеличит эти показатели и расширит сферы сотрудничества между ними.

2. На сегодняшний день отношения обеих сторон являются довольно таки тесными, однако сотрудничество в рамках СЕТА имеет все возможности для дальнейшего своего развития. Данное соглашение предусматривает создание зоны свободной торговли между сторонами, устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, содействие и либерализацию инвестиционных отношений. По сути, партнерство такого уровня предусматривает сотрудничество практически во всех областях экономики и хозяйства, включая наиболее уязвимые отрасли. Данное соглашение призвано подытожить двадцатилетний процесс воплощения идеи об экономической интеграции между ЕС и Канадой.

3. Стороны намерены содействовать либерализации торговли за основными тремя направлениями. Во-первых, расширения доступа к рынкам за счет снижения таможенных тарифов, устранения барьеров в области услуг, либерализации и защите инвестиций, а также взаимного открытия доступа к государственным закупкам. Другим направлением должно стать устранение нетарифных ограничений и признание общих норм и стандартов. Речь идет об санитарных и фитосанитарных нормах, технических стандартов и общее признание сертификатов. Именно нетарифные барьеры составляют важную преграду в международной торговле, что ограничивает доступ малых и средних предпринимателей на международный рынок. Третье направление связано с услугами и доступом на рынок государственных услуг

и закупок. Именно эти положения вызывают наибольшее количество вопросов, возражений и опасений. Немало критики получили положения, связанные с разрешением инвестиционных споров, существуют опасения, что большие корпорации смогут влиять притягивать к ответственности отдельные страны.

4. Существуют значительные преимущества, выраженные в макроэкономических показателях, от реализации такого партнерства, однако для каждой из сторон они будут разными, особенно в рамках самого ЕС. Изменения будут ощутимы как для больших корпораций, малого и среднего бизнеса, так и для простого населения.

5. После долгих лет переговоров и встреч соглашение все-же было подписано, что говорит о желании сторон развивать и расширять области своего сотрудничества, однако осталось дождаться момента вступления данного договора в силу, чтобы увидеть первые результаты создания такого союза.

Таким образом, в современных международных отношениях бесповоротными являются интеграционные процессы. Одни страны стремятся развивать партнерские отношения с другими с целью поисков новых путей и возможностей экономического и социального развития страны. ЕС и Канада не являются исключением. На протяжении более двадцати лет стороны пытались достичь согласия о создании зоны свободной торговли и пришли к нему подписав Всеобъемлющее торговое и экономическое соглашение (СЕТА). Такое партнерство призвано либерализовать торговлю и инвестиции между сторонами. Немало аргументов было выдвинуто в пользу такой зоны свободной торговли, выгоды от которой получают обе стороны соглашения.

ЕС и Канада – важные партнеры один для другого, сотрудничество которых не заканчивается на торговле. Одним из основных инструментов на пути реализации соглашения СЕТА является устранение тарифных и нетарифных барьеров. В целом, устранение таких преград приведет к увеличению ВВП, занятости населения, объемов экспорта и импорта, инвестиций, а также выбора для потребителя. Не смотря на множество преград, включая большие протесты населения и несогласие отдельных федеральных правительств, соглашение было подписано 30 октября 2016 года.

Таким образом, СЕТА является новым амбициозным проектом для ЕС и Канады, от которого ожидается не только увеличение объемов торговли, но и множество других позитивных сдвигов в экономике и обществе в целом. Реализация

СЕТА имеет большой потенциал, хотя вызывает немало вопросов, однако увидеть такие результаты можно будет уже в скором будущем.

Список использованных источников

Книжные источники, монографии, научные статьи

1. Kohler P., Storm S. CETA Without Blinders: How Cutting 'Trade Costs and More' Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses // Global Development and Environment Institute Working Paper No. 16-03. – 2016. – 40 p.
2. Mahant E. Canada and the European community: The first twenty years / E. Mahant // Journal of European Integration. – 1981. – Vol. 4, N3. – P. 263-279.
3. Making Sense of CETA – 2nd edition // PowerShift, CCPA et al., Berlin / Ottawa. – 2016. – 82 p.
4. Pramonov I.M. Canada's Pact with Europe and North America's Economic Integration: Is CETA bigger than NAFTA? // Journal of International Business and Cultural Studies. – 2015. – V. 10. – p. 29
5. The Benefits of CETA // European Commission. - Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2016. – 16 p.
6. The Comprehensive Economic and Trade Agreement: A 2016 Update // The Royal Bank of Canada's Report. – 2016. – 5 p.
7. Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – 430 p.
8. World Investment Report 2015 // UNCTAD. – 2016. – 253 p.
9. World Trade Statistical Review 2016 // WTO. – 2017. – 165 p.
10. World Tariff Profiles 2016 // WTO, UNCTAD, ITC. – 2016. – 230 p.
11. Антохів-Скологдра О. Ключові пріоритети співпраці Європейського Союзу і Канади у XXI ст., збірник матеріалів Першої міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених на тему: «Міжнародні відносини і туризм: сучасність та ретроспектива.», м. Острог. – 2013. – С.57-61.
12. Антохів-Скологдра О. М. Розбудова відносин Канади та Європейських співтовариств у біполярний період, збірник матеріалів третьої інтернет – конференції на тему: «Тенденції розвитку сучасної системи міжнародних відносин та світового політичного процесу», м. Маріуполь. – 2013. – С. 116-119.
13. Ванапова Д. Ф. НАФТА: влияние интеграции на конкурентоспособность стран-членов // Российский внешнеэкономический вестник. - №10. – 2011. – С. 94-108
14. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності: [навч. посібн.]/ Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 206 с.

15. Міжнародна економіка: [підручник]/ В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 264 с.
16. Міжнародна торгівля: [підруч. для студ. вищ. начв. закл.]/ Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська та ін. – 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 441 с.
17. Міжнародна торгівля та інвестиції: [навч. посіб.]/ І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.
18. Немова Л. А. Всеобъемлющее торгово-экономическое соглашение между Европейским Союзом и Канадой: взгляд из Канады // Россия и Америка в XXI в. – №3. – 2013.
19. Немова Л. А. Экономика Канады и экономическая политика правительства в 2014 Г. // Россия и Америка в XXI в. – №2. – 2014.
20. Сучасні коаліції та угруповання СОТ у формуванні глобальної торгової політики/ Т.М. Циганкова, Г.В. Солодковська// Міжнародна економічна політика. – 2010. – №1-2. – С. 22-40
21. Теоретичні аспекти дослідження умов міжнародних торговельних відносин/ В. Пен// Культура народів Причорномор'я. – 2007. – №99. – С. 24-28
22. Тихонов Э. Е. Экономика Канады во время мирового кризиса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 716–720.

Интернет-ресурсы

23. Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership. A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf>
24. Balance of Payments. Eurostat - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database>>
25. Balance of International Payments. Canada with selected countries - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/bip-bdp.aspx?lang=eng>>
26. Berger R. Think Act – Unlocking CETA’s Potential. Why Europe Will Be a Growth Driver for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа:

<https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_ceta_10_2016_en_1.pdf>

27. Canada. European Commission - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf>

28. Canada – European Union. Background and Negotiations - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/CAN_EU_e.ASP>

29. Canada-EU Partnership Agenda - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/partnership-partenariat.aspx?lang=eng>

30. Canada-EU Joint Political Declaration and Action Plan - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/joint_political-politique_conjointe.aspx?lang=eng>

31. Canada's International Trade in Services - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/161017/t002d-eng.htm>>

32. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the One Part, and the European Union and Its Member States, of the Other Part - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>

33. Declaration on Canada-European Community Transatlantic Relations (1990) - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/transatlantic-transatlantique.aspx?lang=eng>

34. DG Trade Statistical - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

35. EU and Canada Strike Free Trade Deal - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=973>>

36. European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

37. EU Parliament Votes in Favor of Trade Deal with Canada/ CityNews - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.citynews.ca/2017/02/15/eu-parliament-votes-favour-trade-deal-canada/>>

38. EU Position in World Trade [Электронный ресурс]// European Commission. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>

39. EPSU calls for the rejection of CETA because it's a bad deal for citizens - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.epsu.org/sites/default/files/article/files/EPSU%20concerns%20CETA.PDF>>
40. Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/gblec02a-eng.htm>>
41. NAFTA's Economic impact - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>>
42. North American Free Trade Agreement (NAFTA) - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/agri-food-trade-policy/trade-agreements-in-force/north-american-free-trade-agreement-nafta/?id=1383938167884>>
43. Sectoral agreements - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/agreements-accords.aspx?lang=eng>
44. The EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<https://www.businesseurope.eu/publications/eu-canada-comprehensive-economic-and-trade-agreement-ceta>>
45. The EU in the World 2016 Edition. EUROSTAD - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7589036/KS-EX-16-001-EN-N.pdf/bcacb30c-0be9-4c2e-a06d-4b1daead493e>>
46. TOP 10 Reasons Why CETA Is Bad for Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf>
47. Top Trading Partners 2016 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.02.2017.pdf>
48. Trade in Goods with Canada / United States Census Bureau - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>>
49. Trade Summary for Canada 1993 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CAN/Year/1993/SummaryText>>
50. Trade Summary for USA 1993 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/1993/SummaryText>>
51. Wallonia and CETA - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.internationalperspective.be/insight/2016/11/wallonia-and-ceta/>>

52. Yencken E. Lessons from CETA: Its implications for future EU Free Trade Agreements - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Yencken_Lessons_from_CETA_Implications_for_future_EU_FTAs.pdf>
53. Все про ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://euinfo.tut.su/>
54. Европарламент схвалив угоду про вільну торгівлю з Канадою - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://www.dw.com/uk/>>
55. США и Канада в интеграционных процессах Северной Америки - [Электронный ресурс] Режим доступа: <<http://uchebnik-online.com/129/1825.html>>

Приложение А: Теории международной торговли

| Теория | Автор | Период | Основные положения |
|-------------------------------------|---|---------------------------------------|---|
| Меркантилизм | | | |
| • ранний | У. Стаффорд Г. Скаруффи | кон. XV в. | государству стоит продавать на внешнем рынке как можно больше каких-либо товаров, а покупать как можно меньше |
| • поздний | Т. Мен А. Серра А. Монкретьен | вторая половина XVI в. | доктрина «активного торгового баланса»: государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью ввезенных и вывезенных товаров |
| Теории преимуществ | | | |
| • абсолютных | А. Смит | 1776 – кон. XIX в. | абсолютное преимущество: страна экспортирует тот товар, издержки на производство которого меньше, чем у страны-торгового партнера, и импортирует тот товар, который изготавливается за границей с меньшими затратами |
| • сравнительных | Р. Торренс Д. Рикардо | 1815 – нач. XX в. | в интересах каждой страны – специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и которое дает наибольшую сравнительную выгоду |
| Теория факторов производства | Ж.Б. Сей Б. Олин Е. Хекшер В. Леонтьев | нач. XX в. | экономическая целесообразность и результаты производства определяются затратами на производство, которые формируют оценку факторов производства (земля, капитал и труд) |
| Неотехнологические теории | П. Линдберг | кон. II Мировой войны – нач. 90-х гг. | <ul style="list-style-type: none"> • модель научной специализации • модель «технологического разрыва» • модель «экономики на масштабах производства» • модели внутриотраслевой торговли |
| Теории конкурентоспособности | М. Портер | 90-е гг. XX в. | международную конкурентоспособность определяют: параметры факторов производства, параметры спроса на товары и услуги, стратегия фирм данной страны и характер вспомогательных отраслей внутри страны |

*составлено автором на основе: Міжнародна економіка: [підручник]/ В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 264 с.; Міжнародна торгівля: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.]/ Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська та ін. – 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 441 с.; Теоретичні аспекти дослідження умов міжнародних торговельних відносин/ В. Пен// Культура народів Причорномор'я. – 2007. – №99. – С. 24-28

Приложение Б: Общая торговля стран-членов ЕС

| | Общий экспорт | | | Общий импорт | | | Торговый баланс | |
|---------------------------|---------------|--------|------------|--------------|--------|------------|-----------------|--------|
| | 2014 | 2015 | прирост, % | 2014 | 2015 | прирост, % | 2014 | 2015 |
| | млрд. евро | | | млрд. евро | | | млрд. евро | |
| ЕС-28 | 1703,0 | 1790,7 | 5,1 | 1691,9 | 1726,5 | 2,0 | 11,1 | 64,2 |
| Бельгия | 355,5 | 359,6 | 1,1 | 342,2 | 338,8 | -1,0 | 13,3 | 20,8 |
| Болгария | 22,0 | 23,2 | 5,1 | 26,1 | 26,4 | 1,1 | -4,1 | -3,2 |
| Чешская Республика | 131,8 | 142,8 | 8,4 | 116,2 | 126,8 | 9,1 | 15,6 | 16,0 |
| Дания | 83,5 | 85,9 | 2,9 | 74,8 | 77,0 | 2,9 | 8,7 | 8,9 |
| Германия | 1125,0 | 1198,3 | 6,5 | 908,6 | 946,5 | 4,2 | 216,5 | 251,9 |
| Эстония | 12,1 | 11,6 | -3,8 | 13,8 | 13,1 | -5,1 | -1,7 | -1,4 |
| Ирландия | 91,8 | 110,5 | 20,4 | 60,7 | 66,5 | 9,6 | 31,1 | 43,9 |
| Греция | 27,2 | 25,8 | -5,2 | 48,0 | 43,6 | -9,1 | -20,8 | -17,8 |
| Испания | 244,3 | 255,4 | 4,6 | 270,2 | 281,3 | 4,1 | -25,9 | -25,9 |
| Франция | 436,9 | 456,0 | 4,4 | 509,3 | 515,9 | 1,3 | -72,4 | -59,9 |
| Хорватия | 10,4 | 11,7 | 11,9 | 17,2 | 18,6 | 8,2 | -6,7 | -6,9 |
| Италия | 398,9 | 413,9 | 3,8 | 356,9 | 368,7 | 3,3 | 41,9 | 45,2 |
| Кипр | 1,4 | 1,6 | 20,9 | 5,1 | 5,0 | -1,4 | -3,7 | -3,4 |
| Латвия | 11,0 | 10,9 | -0,8 | 13,3 | 12,9 | -2,9 | -2,3 | -2,0 |
| Литва | 24,4 | 23,0 | -5,7 | 25,9 | 25,4 | -1,9 | -1,5 | -2,4 |
| Люксембург | 14,5 | 15,6 | 7,4 | 20,1 | 20,9 | 3,9 | -5,6 | -5,3 |
| Венгрия | 83,3 | 88,9 | 6,8 | 79,0 | 83,5 | 5,7 | 4,3 | 5,4 |
| Мальта | 2,2 | 2,3 | 5,4 | 5,1 | 5,2 | 1,7 | -2,9 | -2,9 |
| Нидерланды | 506,3 | 511,3 | 1,0 | 443,7 | 456,4 | 2,9 | 62,7 | 55,0 |
| Австрия | 134,2 | 137,8 | 2,7 | 137,0 | 140,1 | 2,3 | -2,8 | -2,4 |
| Польша | 165,7 | 178,7 | 7,8 | 168,4 | 175,0 | 3,9 | -2,7 | 3,7 |
| Португалия | 48,1 | 49,9 | 3,6 | 59,0 | 60,2 | 2,0 | -10,9 | -10,3 |
| Румыния | 52,5 | 54,6 | 4,0 | 58,6 | 63,0 | 7,6 | -6,1 | -8,4 |
| Словения | 27,1 | 28,8 | 6,4 | 25,6 | 26,8 | 4,8 | 1,5 | 2,0 |
| Словакия | 65,1 | 68,0 | 4,5 | 61,7 | 66,3 | 7,5 | 3,4 | 1,7 |
| Финляндия | 56,0 | 53,9 | -3,7 | 57,8 | 54,3 | -6,1 | -1,8 | -0,4 |
| Швеция | 123,9 | 126,3 | 2,0 | 122,1 | 124,5 | 1,9 | 1,8 | 1,9 |
| Великобритания | 380,3 | 414,8 | 9,1 | 519,7 | 564,2 | 8,6 | -139,5 | -149,4 |

ИСТОЧНИК: DG Trade Statistical - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

Приложение В: ТОП экспортируемые и импортируемые продукты ЕС в 2015 г.

| Сельскохозяйственная продукция | | | |
|---|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Экспорт | Стоимость, млн. дол. | Импорт | Стоимость, млн. дол. |
| Алкоголь | 12800 | Кофе | 10410 |
| Молодое вино | 11974 | Твердые остатки из соевого масла | 10018 |
| Зерно | 8372 | Соевые бобы | 6995 |
| Солод | 7207 | Пальмовое масло | 6062 |
| Другие | | Орехи | 4776 |
| Несельскохозяйственная продукция | | | |
| Экспорт | Стоимость, млн. дол. | Импорт | Стоимость, млн. дол. |
| Пассажирские автомобили | 152887 | Сырая нефть | 359476 |
| Топливо и топливные масла | 115204 | Топливо и топливные масла | 101895 |
| Медикаменты | 103951 | Нефтяные газы | 70232 |
| Самолеты | 55610 | Многофункциональные устройства | 69476 |
| Автозапчасти | 524260 | Теле- и радиоприемники | 43369 |

ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 125

Приложение Г: Главные торговые партнеры ЕС в 2015 году

| № | Общая торговля | млрд. евро | часть, % | Импорт | млрд. евро | часть, % | Экспорт | млрд. евро | часть, % | Торговый баланс | млрд. евро |
|-----|----------------|------------|----------|-----------|------------|----------|-----------|------------|----------|-----------------|------------|
| 1. | США | 620,4 | 17,6 | Китай | 350,5 | 20,3 | США | 371,4 | 20,7 | США | 122,4 |
| 2. | Китай | 520,9 | 14,8 | США | 249 | 14,4 | Китай | 170,4 | 9,5 | Швейцария | 48,5 |
| 3. | Швейцария | 253,2 | 7,2 | Россия | 135,9 | 7,9 | Швейцария | 150,8 | 8,4 | ОАЭ | 39,2 |
| 4. | Россия | 209,8 | 6,0 | Швейцария | 102,4 | 5,9 | Турция | 79,2 | 4,4 | Австралия | 22 |
| 5. | Турция | 140,8 | 4,0 | Норвегия | 74,1 | 4,3 | Россия | 73,9 | 4,1 | Гонконг | 21,1 |
| 6. | Норвегия | 122,9 | 3,5 | Турция | 61,6 | 3,6 | Япония | 56,6 | 3,2 | С. Аравия | 18,8 |
| 7. | Япония | 116,5 | 3,3 | Япония | 59,9 | 3,5 | Норвегия | 48,9 | 2,7 | Турция | 17,5 |
| 8. | Ю. Корея | 90,2 | 2,6 | Ю. Корея | 42,4 | 2,5 | ОАЭ | 47,8 | 2,7 | Мексика | 14,3 |
| 9. | Индия | 77,6 | 2,2 | Индия | 39,5 | 2,3 | Ю. Корея | 40,3 | 2,7 | Резервы | 13,5 |
| 10. | Бразилия | 65,8 | 1,9 | Бразилия | 31,2 | 1,8 | С. Аравия | 38,2 | 2,2 | Египет | 13,2 |
| 11. | Канада | 63,5 | 1,8 | Вьетнам | 30 | 1,7 | Индия | 35,4 | 2,1 | Сингапур | 10,8 |
| 12. | С. Аравия | 61,7 | 1,8 | Канада | 28,3 | 1,6 | Гонконг | 35,2 | 2,0 | Канада | 6,9 |

ИСТОЧНИК: Top Trading Partners 2016 - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.02.2017.pdf>

Приложение Д: ТОП экспортируемые и импортируемые продукты Канады в 2015 г.

| Сельскохозяйственная продукция | | | |
|---|---------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| Экспорт | Стоимость, млн. дол. | Импорт | Стоимость, млн. дол. |
| Зерно | 6221 | Вино | 1798 |
| Рапс | 3893 | Хлеб и кондитерские изделия | 1459 |
| Сухие бобовые | 3308 | Другие готовые пищевые продукты | 1323 |
| Свинина | 2244 | Кофе | 1238 |
| Рапсовое масло | 2120 | Шоколад и другие какаовые продукты | 965 |
| Несельскохозяйственная продукция | | | |
| Экспорт | Стоимость, млн. дол. | Импорт | Стоимость, млн. дол. |
| Сырая нефть | 50197 | Пассажирские автомобили | 26297 |
| Пассажирские автомобили | 44877 | Автозапчасти | 19901 |
| Золото | 12421 | Сырая нефть | 13035 |
| Топливо и топливные масла | 11435 | Топливо и топливные масла | 11897 |
| Автозапчасти | 10917 | Автомобили для перевозки грузов | 11886 |

ИСТОЧНИК: Trade Profiles 2016 // WTO. – 2016. – P. 70

Приложение Е: Торговля товарами между ЕС и Канадой, 2005 – 2015 гг.

| Период | Импорт | | | Экспорт | | | Баланс | Общая торговля |
|-------------|------------|---------|--------------|------------|---------|---------------|------------|----------------|
| | млрд. евро | рост, % | импорт ЕС, % | млрд. евро | рост, % | экспорт ЕС, % | млрд. евро | млрд. евро |
| 2005 | 17,71 | | 1,5 | 23,25 | | 2,2 | 5,54 | 40,96 |
| 2006 | 20,62 | 16,4 | 1,5 | 26,01 | 11,9 | 2,3 | 5,39 | 46,62 |
| 2007 | 24,24 | 17,6 | 1,7 | 25,38 | -2,4 | 2,1 | 1,14 | 49,63 |
| 2008 | 25,1 | 3,6 | 1,6 | 25,49 | 0,4 | 1,9 | 0,39 | 50,59 |
| 2009 | 19,36 | -22,9 | 1,6 | 21,95 | -13,9 | 2,0 | 2,58 | 41,31 |
| 2010 | 24,77 | 27,9 | 1,6 | 26,79 | 22,1 | 2,0 | 2,02 | 51,56 |
| 2011 | 30,73 | 24,1 | 1,8 | 29,9 | 11,6 | 1,9 | -0,83 | 60,63 |
| 2012 | 30,29 | -1,4 | 1,7 | 31,41 | 5,1 | 1,9 | 1,12 | 61,7 |
| 2013 | 27,24 | -10,1 | 1,6 | 31,59 | 0,6 | 1,8 | 4,35 | 58,83 |
| 2014 | 27,43 | 0,7 | 1,6 | 31,64 | 0,2 | 1,9 | 4,21 | 59,08 |
| 2015 | 28,28 | 3,1 | 1,6 | 35,2 | 11,2 | 2,0 | 6,92 | 63,48 |

ИСТОЧНИК: European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

Приложение Ж: Торговля между ЕС и Канадой по секторам, 2015 г.

| | Импорт | | | | Экспорт | | | |
|--|-----------|----------|---------------------|---------|-----------|----------|----------------------|---------|
| | млн. евро | часть, % | часть от импорта, % | рост, % | млн. евро | часть, % | часть от экспорта, % | рост, % |
| Общий показатель | 28.282 | 100 | 1,6 | 3,1 | 35.199 | 100 | 2,0 | 11,2 |
| Продукты питания и живые животные | 2.002 | 7,1 | 2,0 | 0,2 | 1.429 | 4,1 | 1,7 | 11,6 |
| Алкогольные и безалкогольные напитки | 31 | 0,1 | 0,4 | -13,5 | 1.491 | 4,2 | 4,8 | 10,4 |
| Сырая нефть | 3.843 | 13,6 | 6,2 | 0,0 | 729 | 2,1 | 1,9 | 12,3 |
| Минеральные продукты | 1.113 | 3,9 | 0,3 | -55,5 | 1.944 | 5,5 | 2,3 | -7,3 |
| Животные и растительные масла, жиры, воск | 14 | 0,1 | 0,2 | -17,3 | 118 | 0,3 | 2,5 | 0,4 |
| Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности | 2.384 | 8,4 | 1,3 | 0,4 | 6.058 | 17,2 | 1,9 | 10,4 |
| Промышленная продукция | 2.376 | 8,4 | 1,3 | -12,2 | 3.633 | 10,3 | 1,8 | 6,9 |
| Машины и транспортное оборудование | 6.649 | 23,5 | 1,2 | 17,3 | 15.448 | 43,9 | 2,1 | 16,7 |
| Смешанные промышленные продукты | 1.404 | 5,0 | 0,5 | 19,8 | 3.413 | 9,7 | 1,7 | 12,0 |
| Продукты потребления и транспорт | 7.699 | 27,2 | 16,6 | 13,4 | 332 | 0,9 | 0,4 | -29,6 |
| Другие | 769 | 2,7 | n.a. | n.a. | 603 | 1,7 | n.a. | n.a. |

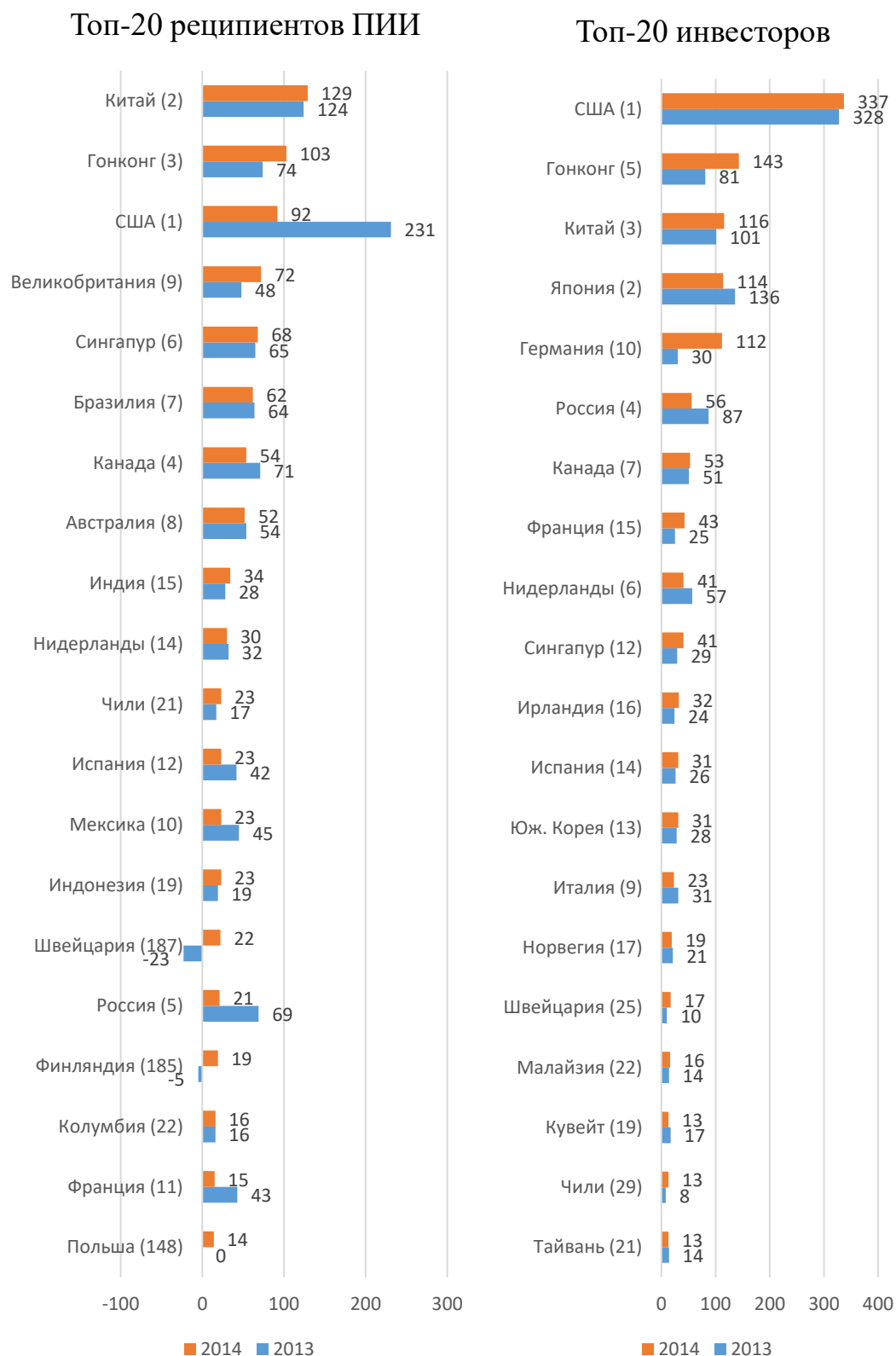
ИСТОЧНИК: European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

Приложение 3: Торговля товарами ЕС с Канадой, 2012-2015 гг., млн. евро

| | Импорт | | | | Экспорт | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Общий показатель | 30.293 | 27.242 | 27.433 | 28.282 | 31.407 | 31.592 | 31.644 | 35.199 |
| Продукты питания и живые животные | 1.372 | 1.436 | 1.997 | 2.002 | 1.217 | 1.208 | 1.281 | 1.429 |
| Алкогольные и безалкогольные напитки | 33 | 30 | 36 | 31 | 1.380 | 1.400 | 1.350 | 1.491 |
| Сырая нефть | 4.624 | 4.496 | 3.842 | 3.843 | 528 | 599 | 649 | 729 |
| Минеральные продукты | 2.212 | 2.690 | 2.498 | 1.113 | 1.976 | 2.250 | 2.097 | 1.944 |
| Животные и растительные масла, жиры, воск | 35 | 32 | 16 | 14 | 98 | 102 | 117 | 118 |
| Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности | 2.738 | 2.575 | 2.374 | 2.384 | 5.695 | 5.939 | 5.490 | 6.058 |
| Промышленная продукция | 3.058 | 2.642 | 2.706 | 2.376 | 3.547 | 3.234 | 3.397 | 3.633 |
| Машины и транспортное оборудование | 5.304 | 5.050 | 5.667 | 6.649 | 12.756 | 12.623 | 13.239 | 15.448 |
| Смешанные промышленные продукты | 1.137 | 1.192 | 1.172 | 1.404 | 2.848 | 2.903 | 3.047 | 3.413 |
| Продукты потребления и транспорт | 8.829 | 5.970 | 6.792 | 7.699 | 927 | 824 | 472 | 332 |
| Другие | 951 | 1.130 | 330 | 769 | 436 | 511 | 505 | 603 |

ИСТОЧНИК: European Union, Trade in goods with Canada - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf>

Приложение И: Топ-20 стран в международных потоках ПИИ



ИСТОЧНИК: World Investment Report 2015 // UNCTAD. – 2016. – P.5; 8

Приложение Й: Средние ставки импортных тарифов на отдельные группы товаров в 2015, %

| Товарная группа | Канада | ЕС |
|------------------------------|---------------|-----------|
| Продукты животноводства | 24,0 | 15,0 |
| Молочные продукты | 248,9 | 33,5 |
| Фрукты, овощи, растения | 3,3 | 10,3 |
| Кофе, чай | 10,4 | 6,0 |
| Зерновые | 22,7 | 12,4 |
| Жиры и масла | 3,9 | 6,0 |
| Сахар и кондитерские изделия | 3,5 | 20,2 |
| Напитки и табак | 3,9 | 19,4 |
| Хлопок | 0,0 | 0,0 |
| Другая с/х продукция | 7,1 | 3,2 |
| Рыба и рыбная продукция | 0,9 | 12,0 |
| Минералы и металлы | 1,0 | 2,0 |
| Нефть | 0,9 | 2,5 |
| Химикаты | 0,8 | 4,5 |
| Древесина, бумага и т.п. | 0,9 | 0,9 |
| Текстиль | 2,3 | 6,5 |
| Одежда | 16,5 | 11,4 |
| Кожа, обувь и другое | 3,8 | 4,1 |
| Неэлектрическое оборудование | 0,4 | 1,9 |
| Электрическое оборудование | 1,1 | 2,8 |
| Транспортное оборудование | 5,7 | 4,3 |
| Готовая продукция | 2,5 | 2,6 |

ИСТОЧНИК: World Tariff Profiles 2016 // WTO, UNCTAD, ITC. – 2016. – P. 61;81