

Економічний вимір міжнародних відносин Канада-Європейський Союз наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст.

Economic Dimension of Canada-EU International Relations at the Turn of XX-XXI Centuries

Анатолій Гончаренко¹
Anatoliy Goncharenko

¹ *Sumy National Agrarian University*
160 Herasym Kondratiev, Sumy, 40021, Ukraine

DOI: 10.22178/pos.33-2

LCC Subject Category:
F1001-1035

Received 25.03.2018
Accepted 25.04.2018
Published online 29.04.2018

Corresponding Author:
anatoliygoncharenko@ukr.net

© 2018 The Author. This article is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 License



Анотація. У статті досліджено економічний вимір міжнародних відносин Канада-Європейський Союз наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. Охарактеризовані причини взаємозалежності двох міжнародних гравців в економічній співпраці в різних напрямках. Висвітлено вплив ЄС на міжнародне економічне становище Канади. Особливу увагу приділено запровадженню нових форм канадсько-європейського економічного співробітництва.

Ключові слова: Канада; Європейський Союз; міжнародні відносини; економіка.

Abstract. The article studies economic dimension of Canada-EU international relations at the end of XX - beginning of XXI centuries. The causes of interdependence of two international participants of multi-directional economic cooperation are characterized. The article clarifies the influence of the EU on the international economic position of Canada. Special attention is paid to the introduction of new forms of Canada-Europe economic cooperation.

Keywords: Canada; European Union (EU); international relations; economics.

ВСТУП

Незважаючи на географічне розташування у Північній Америці, міжнародні відносини Канади, а також її політика у багатьох сферах, є виразно «європейськими». Канада продовжує розглядати Європу як другого за важливістю союзника після США з огляду на тісні історичні, політичні, економічні та культурні зв'язки.

Зокрема, їх поєднує нормативна спільність, яка створює передумови для налагодження більш інтенсивних відносин, оскільки Оттава і Брюссель вважають, що сталий розвиток, дотримання прав людини і миротворча діяльність повинні бути ключовими принципами міжнародних відносин.

Канада та ЄС мають спільне бачення багатосторонності та необхідності дотримання принципів міжнародного права. Канада, на відміну від США, завжди діяла з іншими міжнародними акторами на коаліційній основі шляхом акумуляції безпекового потенціалу – це також європейська традиція, тому європейці розглядалися природним союзником для Оттави. ЄС вбачає в Канаді близьких партнерів, що поділяють його цінності, а також мають подібні підходи до врегулювання конфліктів, тому існують перспективи для розвитку двостороннього партнерства на міжнародній арені.

В зарубіжній історіографії питання, перш за все, варто виокремити праці А. Моравчика, К. Деблока, Р.Д. Трілокекара [8; 2; 11].

Певний внесок у дослідження порушеної нами проблематики зробили російські вчені – фахівці Інституту США і Канади РАН Є. Іванов, Є. Ізраєлян [5; 4].

В Україні канадсько-європейських відносин побіжно торкалися автори фундаментальної праці «Міжнародні економічні організації» [13].

Проте різнобічність підходів у працях дослідників, а також відсутність робіт з порушеної проблематики у вітчизняній історіографії детермінує необхідність вивчення цього питання.

Отже, мета статті – комплексно дослідити економічний вимір міжнародних відносин Канада-Європейський Союз наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Канада – одна з восьми країн у світі, яка не мала спеціальних преференційних торгових відносин з Європейським Союзом. Сприяння торгівлі між ЄС та Канадою надавали діючі двосторонні угоди. Для сприяння торгівлі між Канадою та ЄС в рамках угоди 1976 р. про комерційне і економічне співробітництво створено Спільний комітет зі співробітництва.

Європа у цей час привертала увагу Оттави головним чином як регіон, звідки виходила найбільша небезпека виникнення третьої світової війни, а також підтримки квебекських сепаратистів. Політика «третьої альтернативи», розроблена ліберальним урядом П. Трюдо, включала в себе заходи, спрямовані на створення в Європі «противаг» пануванню американців у зовнішній торгівлі Канади. П. Трюдо витратив багато сил і часу, щоб домогтися укладення в 1976 році Загальної угоди про торгівлю та економічне співробітництво з Європейським Економічним Співтовариством. Проте ця угода не виправдала надій канадців, і Європа не стала «противагою».

Уклавши угоди про вільну торгівлю з США і Мексикою, уряд консерваторів відновив спроби своїх попередників підняти на новий рівень розвиток торгово-економічних зв'язків Канади з Європою. Але європейці, поперше, були зайняті інтеграційними процесами на континенті, а по-друге, за наявності НАФТА з ще більшою підставою, ніж в 1970-х

рр., були схильні розглядати Канаду як частину єдиного північноамериканського торгово-економічного блоку, і тому вважали, що домовлятися, перш за все, необхідно з його провідною складовою, тобто з США [7, с. 184].

Унаслідок цього, Канаді, яка могла опинитися поза економічною віссю Вашингтон-Брюссель, не без зусиль вдалося «вклинитися» в їх переговорний процес і укласти в 1990 р. з Європейським Співтовариством Трансатлантичну Декларацію про економічне співробітництво, яка фактично не діяла.

Закінчення холодної війни змусило Канаду провести переоцінку пріоритетів своєї міжнародної політики в Європі і, відсунувши турботи про європейську безпеку на другий план, домагатися домовленості з ЄС щодо економічних відносин в нових умовах. Це було тим більше необхідно, що у Канади постійно виникали суперечки і конфлікти стосовно введення європейськими партнерами різних обмежень і заборон на експорт канадських товарів. При цьому європейці все частіше виступали не поодиночі, а єдиним фронтом, в рамках всього Союзу [1, с. 521].

США у 1995 р. уклали з ЄС План дій щодо розвитку всебічного співробітництва, тоді як у Канади досягнення аналогічної домовленості застопорилися через серйозний конфлікт з Іспанією щодо розмірів вилову риби іспанцями в районі Ньюфаундленду.

Подолати розбіжності вдалося тільки через рік, коли нарешті були підписані Спільна політична декларація про відносини Канади і Європейського Союзу та канадсько-європейський План спільних дій. Проте і після цього Оттаві доводилося займатися не тільки реалізацією Плану, скільки пом'якшенням таких наслідків подальшої інтеграції в Європі, як введення євро і розширення самого Союзу. Одночасно Оттава наполегливо, але без помітного успіху агітувала за створення американсько-європейської Північноатлантичної зони вільної торгівлі [12, с. 250].

Неоднозначно розвивалися і двосторонні відносини Канади з європейськими країнами. Крім «рибної війни» з Іспанією, в ході якої канадці не зупинилися перед застосуванням своїх військових судів, не все ладилось і у відносинах із Францією. Час від часу розвиток цих відносин порушувався спалахами загост-

рень у зв'язку з черговими акціями французів у підтримку квебекських сепаратистів. Так, навесні 1999 р. Париж без попередньої консультації з Оттавою направив запрошення до Квебеку на нараду міністрів суверенних держав з питань розвитку та культури. У відповідь на це, уряд Канади демонстративно відмовився від участі в нараді.

Спільна політична декларація 1996 р. про відносини ЄС і Канади та План дій Канади та ЄС дозволили сформулювати цілі щодо розширення відносин не тільки в торговельно-економічній сфері, але і в галузі внутрішньої та зовнішньої політики. На саміті в Оттаві у грудні 2000 р. лідери Канади та ЄС взяли зобов'язання розробити «Угоду про розширення торгівлі та інвестицій між Канадою і ЄС», яка вирішить проблеми, що виникли у відносинах і забезпечить усунення бар'єрів у торгівлі. Наприкінці 2001 р. також відбулася зустріч міністрів торгівлі ЄС та Канади, під час якої вони надали пропозиції до проекту двосторонньої угоди [11].

У свою чергу, уряд Канади визначив пріоритети стосовно поліпшення доступу канадських товарів на ринок ЄС. Це, насамперед, стосувалося сфер сільського господарства і природних ресурсів, в яких діяли обмеження. У перелік продукції, що викликала заклопотаність у канадських експортерів, потрапили вино з замороженого винограду і спиртовмісні напої, риба і морепродукти, алюміній, деякі кольорові метали (свинець, ртуть, кадмій), паперова продукція, що підпадала під дію екологічного етикетування. Проблеми існували і в сертифікації лісової продукції, екологічно чистих продуктів, будівельних матеріалів.

Санітарні та фітосанітарні правила ЄС торкнулися канадського експорту сосни (вимога попередньої теплової обробки), яловичини (заборона ЄС використовувати гормони для прискорення вирощування), живих тварин і тварин продуктів, насіння картоплі, генетично змінених продуктів (вимога обов'язкового етикетування та простежування продукту від ферми до магазинного прилавку) [4, с. 45–60].

У жовтні 1999 р. канадський уряд оголосив про початок переговорів з державами Європейської Асоціації Вільної Торгівлі – ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія). Переговори щодо основних питань завершилися, в цілому, успішно, проте деякі проблеми залишилися невирішеними. Угода про вільну

торгівля «першого покоління» була сконцентрована на усуненні тарифів на промислові товари, певну лібералізацію в сільськогосподарській галузі та співробітництво щодо полегшення торгівлі і конкуренції.

Просування спільного плану дій і торгової ініціативи поряд з іншими питаннями двосторонніх відносин у господарській, політичній та інших галузях формували порядок денний канадсько-європейських самітів [10].

У проміжках між зустрічами лідерів функціонували численні двосторонні структури, сформовані за принципом міжурядової комісії.

В торговельно-економічній сфері двосторонніх відносин діяв спільний комітет із співробітництва, підкомітет з торгівлі та інвестицій, робочі групи за основними напрямками взаємодії, канадсько-європейський круглий стіл для бізнесу і т.д.

Традиційно важливе місце під час будь-якого саміту відводилося питанням торговельно-економічних та інвестиційних зв'язків, значення яких постійно зростало.

Необхідно відзначити, що країни Євросоюзу є другим за значенням (після США) партнером Канади у сфері торгівлі та інвестицій, акумулюючи більше 9 % канадської зовнішньої торгівлі і 20 % зарубіжних капіталовкладень. У 2000 році обсяг двосторонньої торгівлі досяг 56 млрд. дол. (канадський експорт – 19 млрд. дол., імпорт – 37 млрд. дол.), ще близько 18 млрд. дол. припадало на торгівлю послугами. У структурі канадського експорту до країн ЄС (п'ять його членів – Великобританія, Німеччина, Бельгія, Франція і Італія – входять у десятку найбільш великих торговельних партнерів Канади) переважали машини та обладнання (в т.ч. енергетичне і електротехнічне), авіатехніка та запасні частини до неї, целюлозно-паперові товари, метали та металопрокат, пиломатеріали, сільгосптовари і морепродукти. В імпорті Канади з європейських країн провідні позиції займали машини, устаткування і транспортні засоби, сировина, хімічні продукти [2].

Важливу роль для Канади країни ЄС відігравали інвестиційні взаємодії: в 2000 р. сукупний обсяг прямих канадських капіталовкладень у держави (в основному в економіку Великобританії, Ірландії і Голландії) становив 63,6 млрд. дол., у той час як приплив прямих європейських інвестицій у Канаду досяг 85,4 млрд. дол.

Разом з тим, незважаючи на значні обсяги двосторонньої торгівлі та інвестицій, тісна взаємодія з усіх основних векторів політичного і господарського життя, у торговельних відносинах між Канадою і ЄС зберігається чимало проблем, обговорення і вирішення яких відбувалося не просто і поглинало левову частку часу на двосторонніх переговорах і консультаціях усіх рівнів, включаючи найвищий [6, с. 212–222].

Головна проблема, на думку канадців, полягала в тому, що на той час Канада залишалася серед небагатьох країн-членів СОТ (всього таких країн вісім), що не мали преференційного доступу на ринок товарів і послуг Євросоюзу, і, відповідно, відчували на собі всі сторони тарифних і нетарифних обмежень. Слід також зазначити, що рівень ставок імпортного тарифу в країнах ЄС в останні роки істотно знизився і в середньому складає 5 % адвалора (у Канаді – 4,6 %). Однак і цього, вважають в Оттаві, виявляється достатньо, щоб зберігати несприятливий для Канади баланс у торгівлі, стримуючи розвиток канадського експорту (темпи його приросту суттєво поступалися темпам приросту імпорту).

Повна відміна митних бар'єрів у двосторонній торгівлі (до чого наполегливо закликали ЄС канадці), згідно з існуючими розрахунками, може відразу ж збільшити обсяги канадського експорту до країн Співтовариства майже на 16%, або на 3,4 млрд. дол., в той час як імпорту може зрости більш ніж на 30%, або на 7 млрд. дол. на рік [2].

Прогнозуючи такі темпи приросту зовнішньої торгівлі з державами Євросоюзу, канадці виходять, насамперед, зі структури торгівлі і можливостей її розширення за рахунок скасування мит на що підпадають під встановлені ЄС тарифи 48 % товарної номенклатури канадського експорту і 52 % товарної номенклатури імпорту до 2000 р. (що обкладається в Канаді митами в розмірі від 5 до 25 % від вартості).

Йдеться, зокрема, про такі товари канадського експорту в ЄС як риба, креветки і інші морепродукти (підлягають обкладенню у межах від 12 до 23% від вартості; виняток становлять надходять для подальшої переробки у країнах Євросоюзу креветки в межах визначеної для Канади квоти в 5 тис. тон в рік, оподатковувані «пільговим» 6 % митом), алюмінієві заготовки (6 %), широка номенклатура

промислових товарів, мита на які хоча і залишаються на невисокому рівні (нижче 5 %), проте виявляються досить чутливими при значних обсягах поставок [13, с. 301–306].

У свою чергу, в 1999–2000 рр. Канада продовжувала стримувати ввезення європейських продовольчих товарів, текстилю і готового одягу (імпорту вовни і синтетичних волокон підпадає під 16%, готового одягу – під 25 %), взуття, продукції суднобудування (більшість видів якої обкладається 25 % ввезним митом). Європейців непокоїло застосовувана канадцами система «ескалації» митних тарифів, що передбачає послідовне підвищення ставок імпорту мит у залежності від глибини і ступеня переробки товару (стосовно канадських партнерів з НАФТА вона не діє), а також широке поширення практики «тарифного квотування», коли товари, що ввозяться понад встановлену квоту, піддаються підвищеними, часто забороненими ставками оподаткування [5, с. 30].

Досить складно розвивалися справи і в плані застосовуваних сторонами щодо нетарифних бар'єрів. Європейців турбували існуючі в Канаді обмеження на доступ іноземного капіталу до окремих галузей підприємницької діяльності (в т.ч. в банківській і фінансовій сфері, а також до цілого напрямку бізнесу, регламентовані інтересами захисту «національної культурної самобутності»); практика провінційної влади щодо регулювання закупівель алкоголю; обмеження в системі державних закупівель (надає вагомі переваги національним виробникам телекомунікаційного та транспортного устаткування, продукції суднобудування та пов'язаних з ними послуг); заборони на ввезення свіжих овочів і фруктів без наявності твердих замовлень з боку канадських покупців; обмеження судноплавства і торгівлі судами, зареєстрованими під канадським прапором і т.д.

У свою чергу, Оттава була не задоволена темпами реформування європейської «Єдиної сільськогосподарської політики», що серйозно стримувала доступ канадських сільськогосподарських товарів не тільки до країн-членів ЄС, але і на ринки третіх країн; встановленими в ЄС вимогами щодо сертифікації виноробної продукції; заборонами на ввезення генетично змінених продуктів харчування і вкрай обережним підходом до видачі дозволів на їх імпорту; обмеженнями і заборонами

на ввезення свинцю, ртуті та кадмію; надмірно жорсткими, на її погляд, вимогами щодо виробництва, пакування, маркування та перевірки якості продукції органічного походження; вимогами обов'язкової теплової обробки деревини на предмет усунення шкідників; заборонаю на ввезення яловичини, виробленої з використанням стимулюючих гормонів; обмеженнями в системі державних закупівель (віддає перевагу європейським виробникам телекомунікаційного, транспортного, електротехнічного та енергетичного обладнання та послуг і т.д.) [3, с. 512–515].

Сукупність існуючих проблем в сфері торгівлі та інвестицій була предметом двосторонніх консультацій як в рамках сформованих канадсько-європейських структур, так і спеціальних органів СОТ, покликаних урегулювати виникаючі розбіжності. Разом з тим, зовсім не завжди такі суперечки завершувалися мирним шляхом. Так, наприклад, встановлена ЄС у 1998 р. заборона на ввезення яловичини, виробленої з використанням стимулюючих гормонів, була предметом тривалого розгляду між США і Канадою, з одного боку, і ЄС – з іншого. Відмова Євросоюзу виконати винесене арбітражними та апеляційними органами СОТ рішення на користь Вашингтону та Оттави призвело до заходів з боку останніх: зокрема, Канада в 1999 р. ввела компенсаційні мита на ввезення європейської яловичини, свинини, огірків і корнішонів.

У рамках чергового канадсько-європейського саміту, що пройшов у червні 2001 р. у Стокгольмі Оттава знову зробила спробу подолати існуючі розбіжності, перш за все, у плані забезпечення недискримінаційного доступу товарів і послуг на ринки один одного [4, с. 45–50].

Певний прогрес, досягнутий у цьому напрямі (зокрема, в області зниження середньозважених ставок митних тарифів), на думку канадського уряду не відображав стану справ у торгівлі окремими товарами, а також у сфері нетарифного регулювання, що мало в деяких випадках яскраво виражений протекціоністський характер.

Зацікавлена в подальшому нарощуванні обсягів торгівлі та інвестиційного співробітництва з ЄС, Канада під час саміту активно просуvala ідею укладення двосторонньої угоди про вільну торгівлю. На підкріплення своєї позиції керівництву Євросоюзу була передана

аналітична записка, яка свідчила про значні вигоди від скасування митних тарифів у взаємній торгівлі. Разом з тим, домогтися підтримки цієї ідеї в Європі Оттаві знову не вдалося: як і колись керівництво ЄС дуже стримано реагувало на ініціативи канадського керівництва, висловлюючись в тому сенсі, що рівень тарифів у двосторонній торгівлі значно надто малий, щоб робити істотний вплив на її хід.

Незважаючи на єдність поглядів Канади і ЄС на більшість головних міжнародних проблем і підходи до їх вирішення, економічний фактор у двосторонніх відносинах поки ще далекий від досконалості, залишаючись тією самою «сорочкою», приналежність якої до власного тіла виявляється для кожної із сторін ближче демонстрованих ними глобалістичних устремлень [9, с. 20].

ВИСНОВКИ

Таким чином, Канада і Європейський Союз зробили суттєві кроки щодо спрощення товарообміну між двома країнами. Канадським урядом та Єврокомісією були розроблені рамкові умови для співпраці в галузі регулювання торгівлі. Сторони ставили перед собою за мету скасувати нормативні бар'єри, що виникали внаслідок різних вимог до маркування продукції. Про це повідомляв офіційний інтернет-сайт Єврокомісії [8, с. 300].

Канада і ЄС мають тісні двосторонні торговельні зв'язки, проте нова форма співпраці дозволить більш ефективно вирішувати питання захисту прав споживачів, безпеки продукції для здоров'я людини та навколишнього середовища.

ЄС є другим найбільшим зовнішньоторговельним партнером Канади після США (10 % канадського імпорту та 6 % експорту). Канада впевнено утримувала дев'яте місце в першій десятці зовнішньоторговельних партнерів Євросоюзу протягом багатьох років. Важливим елементом двостороннього економічного співробітництва були інвестиції. Канада є четвертим найбільшим інвестором в економіку Євросоюзу після США, Швейцарії та Японії (4 % входять інвестицій у 2002 році); ЄС займав друге місце серед інвесторів у канадську економіку (майже 25 % прямих іноземних інвестицій).

Значна роль країн ЄС у двосторонній інвестиційній взаємодії. Разом з тим, незважаючи на настільки значні обсяги двосторонньої торгівлі та інвестиції, тісна взаємодія з усіх основних напрямків економічного співробітництва, у торговельних відносинах між Канадою і ЄС зберігається чимало проблем, обговорення і вирішення яких відбувалося не просто і по-

лило ліву частку часу на двосторонніх переговорах і консультаціях всіх рівнів.

Незважаючи на єдність поглядів Канади і ЄС стосовно більшості основних міжнародних проблем і підходів до їх вирішення, економічний фактор у двосторонніх відносинах наприкінці XX – на початку XXI ст. був далеким від досконалості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ / REFERENCES

1. Bulatov, A. (Ed.). (1999). *Mirovaja jekonomika* [World economy]. Moscow: Jurist# (in Russian)
[Булатов, А. (Ред.). (1999). *Мировая экономика*. Москва: Юристъ].
2. Deblock, C. (2011). *Les negociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne: Une mise en perspective*. *Revue vie Economique*, 2(4), 1–8.
3. Desmond, D. (2006). *Dedali mitsnishyi soiuz. Kurs yevropeiskoi intehratsii* [The ever stronger union. European integration course]. Kyiv: K.I.S. (in Ukrainian)
[Десмонд, Д. (2006). *Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції*. Київ: К.І.С.].
4. Israeljan, E. (1997). Kanada i "bol'shaja semerka" [Canada and the "big seven"]. *USA: jekonomika, politika, ideologija*, 1, 45–60 (in Russian)
[Израелян, Е. (1997). Канада и «большая семерка». *США: экономика, политика, идеология*, 1, 45–60].
5. Ivanov, E. (1994). Voennaja doktrina i voennaja politika Kanady posle holodnoj vojny [Military Doctrine and Military Policy of Canada after the Cold War]. *USA: jekonomika, politika, ideologija*, 4, 23–36 (in Russian)
[Иванов, Е. (1994). Военная доктрина и военная политика Канады после холодной войны. *США: экономика, политика, идеология*, 4, 23–36].
6. Kozyrev, A. (1995). *Preobrazhenie* [Transfiguration]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya (in Russian)
[Козырев, А. (1995). *Преображение*. Москва: Международные отношения].
7. Melkumov, A. (1998). *Kanadian federalizm. Teorija i praktika* [Canada: federalism. Theory and practice]. Moscow: Jekonomika (in Russian)
[Мелкумов, А. (1998). *Канадский федерализм. Теория и практика*. Москва: Экономика].
8. Moravcsik, A. (2000). *Trends in Global Governance: Do They Threaten American Sovereignty?*
Retrieved from <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/cjil1&div=5&id=&page=>
9. Shtratenshul'te, E. (2011). *Evropejskij sojuz – prosto i ponjatno: fakty i svjazi* [The European Union is simple and understandable: facts and connections]. Kiev: Predstavitel'stvo fonda Konrada Adenaujera v Ukraine (in Russian)
[Штратеншульте, Е. (2011). *Европейский союз – просто и понятно: факты и связи*. Киев: Представительство фонда Конрада Аденауэра в Украине].
10. Tayar, V. (2015). European Union – Latin America: the configuration of interregional cooperation in the XXI century. *Contemporary Europe*, 62(2), 72–84. doi: 10.15211/soverope220157284
11. Trilokekar, R. (2015). *From Soft Power to Economic Diplomacy? A Comparison of the Changing Rationales and Roles of the U. S. and Canadian Federal Governments in International Education*. Retrieved from https://cshe.berkeley.edu/sites/default/files/publications/rops.cshe_2.15.desaitrilokekar.softpowerconediplomacy.2.9.2015.pdf

12. Troickij, M. (2004). *Transatlanticheskiy sojuz. 1999–2004. Modernizacija sistemy amerikano-evropejskogo partnerstva posle raspada bipolarnosti* [The transatlantic alliance. 1999-2004. Modernization of the US-European partnership system after the disintegration of bipolarity]. Moscow: ISK RAN (in Russian)
[Троицкий, М. (2004). *Трансатлантический союз. 1999–2004. Модернизация системы американо-европейского партнерства после распада биполярности*. Москва: ИСК РАН].
13. Voronkova, A., Yerokhina, L., Riabenko, L. (2006). *Mizhnarodni ekonomichni orhanizatsii* [International economic organizations]. Kyiv: Profesional (in Ukrainian)
[Воронкова, А., Єрохіна, Л., Рябенко, Л. (2006). *Міжнародні економічні організації*. Київ: Професіонал].