

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КАНАДЫ: ПРОБЛЕМЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

© 2016 г. Л.А. Немова*

Статья поступила в редакцию 13.06.2016.

Проанализирована стратегия Канады по расширению круга торгово-инвестиционных партнёров за пределами Северной Америки. Выявлены особенности соглашения между Канадой и Европейским Союзом и Транстихоокеанского партнёрства как договоров нового типа. Дана оценка возможных выгод и издержек, связанных с участием Канады в ТТП, и перспектив развития экономических связей с Китаем.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи Канады, торгово-экономическое соглашение между Канадой и ЕС, Транстихоокеанское партнёрство, США, Китай.

Канада относится к числу стран с «открытой экономикой». Торговые и инвестиционные связи с внешним миром играют особенно важную роль в её развитии. После глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. доля экспорта в ВВП Канады составляла порядка 31–32%, а доля импорта – 31–33%. В предкризисный период эти показатели были ещё выше. В 2005 г. экспорт достигал 37% ВВП, импорт – 36,5%. О высокой степени «открытости» канадской экономики свидетельствуют и иные показатели, публикуемые Международным валютным фондом. Доля Канады в суммарном объёме мирового экспорта заметно превосходит её долю в мировом ВВП. В 2015 г. показатель по экспорту составил 2,4%, а по ВВП – 1,4% (табл. 1). Для сравнения: доля России в мировой экспортной торговле в том же году была ниже, чем в Канаде – 1,9%. В то же время доля России в мировом ВВП в два с лишним раза превосходила канадский показатель и достигала 3,3%.

Среди ведущих рыночных стран лидером в плане «экспортной ориентации» экономики является Германия. Её доля в мировом ВВП в 2015 г. – 3,4%, а в мировом экспорте – 7,5%. Следует отметить, что эксперты Международного валютного фонда рассчитывают данные показатели не по обменному курсу валют к американскому доллару, а с учётом покупательной способности национальных валют. При таких расчётах Китай уже с 2014 г. занял позиции самой крупной экономики мира с долями в 16,6% мирового ВВП и 10,5% в мировом экспорте. Показатели Соединённых Штатов – 15,9 и 10,0% соответственно.

* НЕМОВА Людмила Алексеевна – кандидат экономических наук, заведующая сектором экономики Канады Института США и Канады РАН. Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный переулочек, 2/3 (lunemova@gmail.com).

Доля 14 крупнейших экономик мира* в 2015 г., %

Страна	ВВП мира	Экспорт	Население мира
1. Китай	16,6	10,5	19,2
2. США	15,8	10,6	4,5
3. Индия	7,0	2,1	17,9
4. Япония	4,3	3,8	1,8
5. Германия	3,4	7,5	1,1
6. Россия	3,3	1,9	2,0
7. Бразилия	2,8	1,1	2,8
8. Великобритания	2,4	3,7	0,9
9. Франция	2,3	3,6	0,9
10. Италия	1,9	2,6	0,9
11. Мексика	2,0	1,9	1,7
12. Канада	1,4	2,4	0,5
13. Испания	1,4	1,9	0,7
14. Австралия	1,2	1,6	0,3

* Данные по ВВП и экспорту рассчитаны по паритету покупательной способности валют.

International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2016. Table A. Classification by *World Economic Outlook* Groups and Their Shares in Aggregate GDP, Exports of Goods and Services, and Population, 2015 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/04/>).

США – главный торгово-экономический партнёр Канады. В 2010–2015 гг. от 74 до 78% канадского экспорта направлялось на американские рынки. А импорт из США составлял от 65 до 67% общего объёма импортных поставок в Канаду. На вторую позицию в числе основных внешнеторговых партнёров Канады выдвинулся Китай. Однако на эту страну пока что приходится (по данным 2015 г.) 4,2% канадского экспорта и 7,2% импорта.

Стратегия диверсификации внешнеэкономических связей

В последние несколько лет правительство Канады активно осуществляет стратегию диверсификации внешнеэкономических связей, направленную на расширение круга торгово-инвестиционных партнёров за пределами Северной Америки. Это связано с действием нескольких факторов. В числе основных – снижение и нестабильность спроса на канадский экспорт со стороны США во время и после финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Объёмы экспортных поставок в США достигли предкризисного максимума только в 2014 г., но впоследствии временами вновь падали ниже прежнего уровня. Большое беспокойство в Канаде вызывает и усиление протекционизма в политике главного торгового партнёра страны. Из-за неудач в попытках урегулировать конфликты по поводу применения Соединёнными Штатами протекцио-

нистских ограничений в рамках двустороннего взаимодействия правительство и некоторые крупные компании Канады были вынуждены обращаться с жалобами в суды ВТО [4] и арбитражные комиссии НАФТА [18].

В целом в посткризисный период стало очевидно, что реализация прозрачных и одинаковых для всех стран правил и процедур, предусмотренных принципами и механизмами ВТО, во многом потерпела неудачу. В действительности ведущие рыночные страны стали осуществлять либерализацию торговых и инвестиционных режимов на основе менее прозрачных «особых» или «эсклюзивных» договорённостей, закреплённых в двусторонних или многосторонних соглашениях.

Стремление канадских властей и бизнеса расширить круг внешнеэкономических партнёров связано также со сдвигами в балансе сил в мировом хозяйстве и активным включением в международные торговые и инвестиционные обмены развивающихся рынков, в том числе Китая, Индии, Малайзии, Вьетнама и иных стран с быстро растущим экономическим потенциалом.

Предпринимая шаги по диверсификации внешнеэкономических связей, правительство Канады и представители деловых элит постоянно подчёркивают, что это ни в коей мере не означает отказа от приоритетности развития многообразных форм хозяйственных связей с Соединёнными Штатами [14].

До недавнего времени Канада, помимо главного для неё договора НАФТА, имела также действующие соглашения о свободной торговле с несколькими небольшими государствами, не относящимися к числу ведущих рыночных стран (см. табл. 2). В их числе Гондурас, Иордания, Израиль, Коста-Рика, Колумбия, Панама, Перу, Чили [12].

Среди государств, уступающих Канаде по масштабам и уровню развития экономики, наиболее сложным партнёром в переговорах оказалась Корея. Согласование позиций по условиям свободной торговли между двумя странами началось ещё в 2005 г. и длилось с большим перерывом около 10 лет. В 2011 г. намечался их заключительный этап. Но тогда с инициативой начать аналогичные переговоры с Кореей выступили США. По наработанным с Канадой «шаблонам» это соглашение было быстро подготовлено и подписано. Переговоры же с Канадой правительство Кореи, «утратив интерес к менее крупному рынку», приостановило. И вернулось к ним лишь после трёхлетнего перерыва, в 2014 г. [8] Между тем, после вступления в силу американо-корейского соглашения, объёмы канадского экспорта в Корею упали, а дисбаланс во взаимной торговле существенно вырос в ущерб интересам Канады.

По состоянию на середину 2016 г. Канада продолжала вести переговоры о свободной торговле с несколькими странами Латинской Америки и Карибского бассейна (в том числе с Гватемалой, Никарагуа, Сальвадором, Доминиканской Республикой), а также с Индией, Японией, Сингапуром и Марокко.

Соглашения с небольшими государствами, конечно же, не идут ни в какое сравнение с НАФТА по своему содержанию, масштабам и значению для канадской экономики. В каждом отдельном случае «небольшое» соглашение распространяется на определённый круг отраслей и может отличаться по конкретным условиям снижения тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле. Более поздние по времени соглашения о свободной торговле содер-

**Соглашения о свободной торговле между Канадой и другими странами
и региональными объединениями**

Название соглашения и страны-участницы	Дата вступления в силу
Транстихоокеанское партнёрство. (<i>Trans-Pacific Partnership – TPP</i>). Всего 12 участников. Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, США, Сингапур, Чили, Япония	Окончательный текст соглашения подписан 4 февраля 2016 г. Предполагаемый период вступления в силу – начало 2017 г.
Всеобъемлющее торгово-инвестиционное соглашение между Канадой и Европейским Союзом (<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA</i>). Участники: Канада и страны ЕС	Подписано 1 августа 2014 г. Предполагаемый период вступления в силу – начало 2017 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Украиной (<i>Free Trade Agreement between Canada and Ukraine</i>)	Подписано 14 июля 2015 г. Предполагаемый период вступления в силу – начало 2017 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и республикой Корея (<i>Free Trade Agreement between Canada and Korea</i>)	Вступило в силу с 1 января 2015 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Гондурасом (<i>Free Trade Agreement between Canada and Honduras</i>)	Вступило в силу с 1 октября 2014 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Панамой (<i>Free Trade Agreement between Canada and Panama</i>)	Вступило в силу с 1 апреля 2013 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Иорданией (<i>Free Trade Agreement between Canada and Jordan</i>)	Вступило в силу с 1 октября 2012 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Колумбией (<i>Free Trade Agreement between Canada and Colombia</i>)	Вступило в силу с 15 августа 2011 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Перу (<i>Free Trade Agreement between Canada and Peru</i>)	Вступило в силу с 1 августа 2009 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Коста-Рикой (<i>Free Trade Agreement between Canada and Costa-Rica</i>)	Вступило в силу с ноября 2002 г. Ведутся переговоры по обновлению соглашения
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Чили (<i>Free Trade Agreement between Canada and Chile</i>)	Вступило в силу с 5 июля 1997 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Израилем (<i>Free Trade Agreement between Canada and Israel</i>)	Вступило в силу с 1 января 1997 г.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (<i>North American Free Trade Agreement – NAFTA</i>). Участники – США, Канада, Мексика	Вступило в силу с 1 января 1994 г.
Соглашение о свободной торговле между Канадой и Соединёнными Штатами Америки (<i>Canada – U.S. Free Trade Agreement – CUSFTA</i>)	Вступило в силу с 1 января 1989 г.

Global Affairs Canada. Government of Canada. Canada's Free Trade Agreements. Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fta-ale.aspx?lang=eng> (accessed 18.04.2016).

дополнительные договорённости по условиям обмена инвестициями, мобильности рабочей силы, защиты интересов иностранных инвесторов и прав интеллектуальной собственности.

Соглашения нового типа – наиболее «продвинутые» в плане взаимной либерализации торгово-инвестиционных режимов и иных обязательств стран-участниц – были подписаны Канадой в 2014 и 2016 гг. Речь идёт о Всеобъемлющем торгово-инвестиционном соглашении между Канадой и Европейским Союзом (подписано в августе 2014 г.) и Транстихоокеанском партнёрстве (4 февраля 2016 г.). Предполагается, что после ратификации оба соглашения вступят в силу в начале 2017 г.

Соглашение СЕТА между ЕС и Канадой – первый договор нового типа

Всеобъемлющее торгово-экономическое соглашение между Канадой и ЕС (*Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA*) было подписано 1 августа 2014 г., а официально опубликовано в полной версии почти два месяца спустя – только 26 сентября 2014 г. Этому предшествовало семь лет переговоров. Однако известно, что доработка юридических деталей (а по существу продолжение переговоров по наиболее спорным вопросам) велась до конца февраля 2016 года.

Стремясь расширить сотрудничество с ЕС, правительство и деловые круги Канады рассчитывают на долгосрочные выгоды от развития многообразных форм взаимодействия с самым большим в мире экономическим объединением, каковым является Европейский Союз. По численности населения ЕС превосходит Канаду почти в 14 раз – примерно 510 млн. против 36,5 млн. человек (по данным 2016 г.). Совокупный ВВП стран Европейского Союза был в 2015 г. больше ВВП Канады примерно в 9 раз – 14,2 трлн. долл. США по сравнению с 1,55 трлн. долл. Европейский Союз для Канады – второй по величине экспортный рынок, если учитывать входящие в него страны в совокупности, а не по отдельности. Однако на ЕС сейчас приходится менее 10% канадского экспорта по сравнению с долей США (порядка 75%).

С первого дня вступления в силу соглашения СЕТА будут окончательно отменены таможенные пошлины на 98% всех групп товаров во взаимной тор-

говле ЕС и Канады. (Следует отметить, что до переговоров тарифные барьеры уже были устранены или находились на минимальном уровне для 94% групп товаров). Вместе с тем, отмена оставшихся пошлин будет растянута на периоды от 7 до 10 лет [1].

В конфиденциальном порядке в ЕС признавали, что соглашение СЕТА имеет для Европейского Союза особое значение с точки зрения подготовки к переговорам с США о Трансатлантическом торгово-инвестиционном партнёрстве (ТТИП). В ходе взаимодействия с Канадой выявлялись возможные проблемы, потери и выгоды, связанные с реализацией соглашения с гораздо более мощным и сложным партнёром в Северной Америке.

По заявлениям лидеров ЕС и Канады, СЕТА – «золотой стандарт соглашений XXI века» и «образец договоров нового типа между партнёрами, относящимися к числу развитых рыночных стран» [9]. Такие соглашения предполагают не только полное таможенное «разоружение» по большинству групп товаров во взаимной торговле. Подобные условия закреплены в ряде уже действующих соглашений, в частности, в НАФТА, а также в некоторых двусторонних договорах о свободной торговле. Наряду с этим в соглашениях нового типа закреплены обязательства, касающиеся высокой степени открытости в вопросах инвестиций и согласования подходов в области государственной регламентации экономики. Предполагается также радикальное изменение механизмов разрешения споров между иностранными компаниями и правительствами принимающей страны.

Принципиальную новизну современных торгово-экономических соглашений можно охарактеризовать следующим образом.

Во-первых, предполагается согласование и последующее сближение («конвергенция») подходов к госрегулированию почти во всех отраслях экономики, включая финансовый сектор. В договоре НАФТА такого рода обязательства не закреплены, и согласование подходов по вопросам экономической политики осуществляется на добровольной основе. Канаде, в частности, до сих пор удавалось в основном сохранить действующие принципы финансового регулирования, обеспечившего эффективную защиту от глобального кризиса. Используя соглашение СЕТА, Германия и Великобритания добиваются большей «открытости» финансового сектора Канады и сближения принципов его регулирования с европейскими. Следует отметить, что СЕТА объединяет только развитые рыночные страны, тогда как Транстихоокеанское партнёрство включает страны, сильно различающиеся не только по масштабам, но и по уровню развития экономики. Это определяет и более ограниченный характер «сближения подходов» в сфере государственной экономической политики.

Во-вторых, рынок контрактов на поставки товаров и выполнение работ для госструктур (*Government Procurement*) должен быть открыт для иностранных инвесторов и производителей. Этот принцип упомянут в правилах ВТО. Однако всерьёз и последовательно он нигде не реализуется по весьма важным причинам. В современных условиях госзакупки и проекты государственно-частного партнёрства относятся к числу тех немногих инструментов, которые правительства могут использовать для поддержки национального бизнеса. В Канаде, где по конституции провинциям предоставлена большая хозяйствен-

ная самостоятельность, именно региональные власти имеют возможность проводить гибкую экономическую политику. Однако в скором будущем свобода маневра может быть существенно ограничена.

В-третьих, новые соглашения предполагают, что обязательства по «конвергенции» госрегулирования и открытости рынков госконтрактов должны быть со временем распространены не только на центральные правительства, но и на власти регионального и муниципального уровня. Между тем после подписания договора СЕТА регионы и муниципалитеты – не только в Канаде, но и во многих странах ЕС – опасаются того, что конкуренция со стороны иностранных компаний отрицательно скажется на деловой активности и занятости местного населения.

В-четвёртых, СЕТА и ТТП предусматривают создание двусторонних экспертных комиссий для разрешения споров между иностранными компаниями и правительствами принимающей страны (*Investor-to-State-Dispute-Settlement Mechanisms – ИСДС*). Именно это новшество вызвало наибольшие противоречия в ходе переговоров между Канадой и ЕС. Речь идёт о принципиально новом порядке рассмотрения жалоб и присуждения компенсаций иностранным инвесторам и производителям в случае «неправомерных действий» правительств. Жалобы можно будет направлять в такие комиссии напрямую – без посредничества госструктур собственной страны, без первоначального обращения в суды принимающей страны и в международные суды.

С момента создания ВТО на подобной «дебюрократизации» рассмотрения торгово-инвестиционных споров настаивали ТНК и крупнейшие компании США и Великобритании. Пока что механизмы экспертного арбитража действуют в основном в странах Северной Америки (согласно договору НАФТА), а также в отношениях Соединённых Штатов с некоторыми другими странами. Как показали исследования британского эксперта по ИСДС Тодда Такера, за всё время действия этих механизмов в странах НАФТА США не проиграли ни одного дела. Во всех случаях проигравшей стороной оказывались госструктуры и компании Канады и Мексики. Отмечается, в частности, что когда ответчиком выступает Государственный департамент США, интересы американской стороны защищают юристы этого ведомства, которых принято считать «лучшими в своём деле». Тем более что именно они являются основными создателями системы ИСДС. Наряду с этим имеются прямые свидетельства того, что при решении крупных торговых споров США используют методы «неформального политического давления». А в целом применение формальных и неформальных методов воздействия образуют такую систему, которая, по мнению экспертов, по существу «ограничивает независимость международных трибуналов» [18].

Известно, что правительство Канады, как и многие правительства и организации в Европе (в частности, в Германии), возражали против введения положений о механизмах ИСДС в соглашение СЕТА. Именно из-за споров по этому вопросу доработка его окончательного текста растянулась почти на два года после формального подписания. Тем не менее, после введения корректив в порядок формирования экспертных комиссий, согласие ЕС и Канады по этому вопросу было всё-таки достигнуто.

Положения о ИСДС вошли в соглашение о Транстихоокеанском партнёрстве.

Предполагается, что отныне развитые рыночные страны будут настаивать на включении этих механизмов урегулирования торгово-инвестиционных споров во все действующие и вновь заключаемые соглашения о свободной торговле. Правительство Стивена Харпера уже выдвигало такое требование в 2015 г. в ходе переговоров с Индией. Однако там опасаются, что, в случае конфликтов с иностранными инвесторами и производителями, формально независимые экспертные группы не будут адекватно отражать интересы Индии. Правительство же Канады подвергло сомнению компетентность и независимость индийской системы судопроизводства. Из-за разногласий переговоры по двустороннему соглашению о свободной торговле были прерваны на неопределённый срок, а в отношениях двух стран возникла заметная напряжённость.

Если учесть особенности соглашений нового типа, то становится понятным, почему после «утечки» и публикации в европейских СМИ фрагментов готовящегося договора о Трансатлантическом торгово-инвестиционном партнёрстве, в странах ЕС, в особенности в Германии, развернулись акции протеста против договора с США. Это также создаёт проблемы с ратификацией в Европе соглашения СЕТА, поскольку растёт численность его оппонентов, которые считают, что соглашение с Канадой «прокладывает путь для последующего вторжения американских ТНК».

Транстихоокеанское партнёрство: выгоды и издержки с точки зрения Канады

На настоящий момент ТТП – самый большой в мире региональный торгово-экономический блок. Население двенадцати стран-участниц в 2016 г. превышало 800 млн. человек, совокупный ВВП составлял около 28 трлн. долл. США. Доля нового блока в мировом ВВП и экспорте достигает примерно 40%. Шесть государств – США, Япония, Канада, Австралия, Сингапур, Новая Зеландия – имеют развитую рыночную экономику. Остальные шесть (Мексика, Чили, Перу, Вьетнам, Малайзия, Бруней) относятся к числу развивающихся рынков. Все двенадцать стран блока ТТП входят в состав организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Важными членами этой организации являются Китай и Россия, но они не входят в ТТП. Президент США Барак Обама открыто обозначил один из главных мотивов создания нового торгово-экономического блока: «ТТП позволяет именно Америке – а не таким странам, как Китай, – устанавливать правила движения в XXI веке, и это особенно важно в таком динамично развивающемся регионе, как Азиатско-Тихоокеанский» [16].

Переговоры по Транстихоокеанскому партнёрству были начаты по инициативе США ещё в 2008 г. Канадская сторона заявила о желании присоединиться к ним с самого начала, однако приглашение участвовать в совещаниях было получено только в 2012 г., после того, как Канада пошла на уступки, обещав отказаться от определённых мер господдержки производителей сельскохозяйственной продукции.

Характер переговоров, проводившихся при доминирующей роли США, во многом определил содержание итогового соглашения, как и возможные последствия его реализации для канадской экономики. Предлагая некоторым странам АТЭС вступить в особые партнёрские отношения, Соединённые Штаты в реальности выстраивали эти отношения с нарушением принципов мультилатерализма. По свидетельству канадских экспертов, американская делегация предпочитала обсуждать условия либерализации торговых и инвестиционных режимов с каждым будущим участником ТТП по отдельности, а не в рамках общих дискуссий с участием всех делегаций. Предварительные договорённости о двусторонних уступках не предавались огласке и сохранялись в секрете от остальных участников переговоров.

В августе 2015 г., в ходе Гавайского раунда это привело к конфликтам, из-за которых пришлось отсрочить подписание документа о принципиальном согласии сторон заключить соглашение ТТП. Серьёзный конфликт возник, в частности, по той причине, что до начала официальных совещаний США провели двусторонние переговоры с Японией об условиях торговли продукцией автомобилестроения. Было достигнуто предварительное согласие по балансу взаимных уступок, выгодному для американской стороны, но наносящему ущерб интересам Канады и Мексики – других двух партнёров по интегрированному автомобилестроительному комплексу в Северной Америке. То обстоятельство, что делегация США не была уполномочена вести переговоры от имени всех трёх стран, выяснилось только во время многосторонних совещаний. Представители Канады и Мексики отказались принять условия предварительного «сепаратного соглашения». Делегация Японии принесла им извинения и выразила готовность продолжить переговоры после выработки согласованных позиций партнёров по НАФТА.

Документ о принципиальной договорённости заключить соглашение о Транстихоокеанском партнёрстве был подписан странами-участницами 5 октября 2015 г. в Атланте, за две недели до проведения в Канаде всеобщих парламентских выборов. Таким образом, все переговоры по ТТП с канадской стороны велись представителями правительства Консервативной партии во главе со Стивеном Харпером. Находившаяся тогда в оппозиции Либеральная партия критиковала консерваторов за неадекватность усилий, предпринимаемых для отстаивания национальных интересов. Джастин Трюдо, глава нового правительства, сформированного после победы на выборах Либеральной партии, подписал окончательный вариант соглашения о ТТП во время саммита стран-участниц 4 февраля 2016 г. в Окленде (Новая Зеландия). Вместе с тем было заявлено, что ратификации соглашения будет предшествовать детальное и гласное обсуждение достигнутых договорённостей.

Оценки, основанные на первичном анализе гигантского во многих смыслах соглашения (так, объём окончательного текста превосходит 6 тысяч страниц), сильно различаются по сути и общей тональности. Спектр мнений варьируется от безусловно положительных до весьма критичных. Главная причина подобных контрастов заключается в том, что в каждом масштабном и сложном договоре имеются выигравшие и проигравшие стороны. По мнению экспертов, в случае соглашений нового типа, таких как СЕТА и ТТП, в числе проигравших

могут оказаться не только отдельные компании, но даже целые отрасли и регионы.

С точки зрения активных сторонников создания ТТП, выгоды от вступления Канады в этот торгово-экономический блок велики, а издержки незначительны. В первую очередь акцент делается на масштабах новых рынков, к которым получают преференциальный доступ канадские экспортёры. В особенности это касается закрытых высокими барьерами рынков Японии, Малайзии, Вьетнама. Указывают также на дополнительную ценность соглашения ТТП как образца для переговоров Канады с новыми партнёрами, среди которых в скором времени могут оказаться Индонезия, Тайвань и, возможно, Китай [3].

Аналитики также отмечают, что значение ТТП выходит далеко за рамки роста экспортных возможностей. Не менее важно устранение препятствий для встречного потока импорта, поскольку перед потребителями – населением и бизнесом – откроются перспективы широкого выбора наиболее качественных и выгодных по цене товаров и услуг. Усиление конкуренции со стороны иностранных инвесторов и производителей рассматривается как обстоятельство, которое в целом окажет благотворное воздействие на канадскую экономику. «Развитие торговли, поддерживая рост производства и доходов, может стать мощным фактором противодействия негативным последствиям "нефтяного шока", роста потребительской задолженности и иным внутренним проблемам... Расширение рынков открывает новые возможности для роста конкуренции, а это приносит выгоды канадцам как потребителям и налогоплательщикам» [17].

Активные сторонники ТТП рекомендуют как можно скорее ратифицировать соглашение и предпринять действия для распространения в деловых кругах и обществе «адекватных представлений» об открывающихся новых возможностях и потенциальных выгодах.

С другой стороны, по результатам исследований ряда авторитетных экспертов сделаны выводы, что ТТП будет оказывать весьма противоречивое воздействие на канадскую экономику. В частности, авторы детального исследования, осуществлённого по заказу бизнес-ассоциации Деловой совет Канады (*Business Council of Canada*)*, считают, что, несмотря на громкие заявления, влияние ТТП на внешнюю торговлю Канады будет весьма скромным [5]. Вместе с тем вступление в ТТП может оказать в основном негативное воздействие на развитие обрабатывающего сектора, передовых в научно-техническом отношении отраслей промышленности и услуг.

Во-первых, в результате прежде заключённых двусторонних соглашений о свободной торговле многие таможенные пошлины уже были снижены или устарели. Канада имеет такие соглашения с США, Мексикой, Чили и Перу. Подсчитано, что на эти страны приходится порядка 96% экспорта Канады и 92% её импорта в общем объёме торговли в рамках блока ТТП. Новое соглашение должно помочь канадским экспортёрам со временем расширить своё присутствие в Японии, Малайзии, Вьетнаме и некоторых других странах. Однако следует иметь в виду, что на новых рынках канадским производителям и инвесторам будут противостоять сильные конкуренты. В торговле нау-

* До 28 января 2016 г. организация носила название Канадский совет высших управляющих.

коёмкой продукцией и услугами это прежде всего – США, Япония, Сингапур. В торговле промышленным сырьём, энергоносителями, продовольствием, помимо Канады, активно участвуют Австралия, Мексика, США, Новая Зеландия, Перу и Чили.

Во-вторых, анализ итоговых документов показывает, что ТТП по существу представляет собой не «полноценное соглашение о либерализации торговли и инвестиций», а «набор с трудом достигнутых взаимных уступок» [7]. Привилегии беспрепятственного доступа на рынки стран-партнёров по-прежнему предоставлены выборочно. В отношении некоторых «чувствительных» групп товаров, услуг и инвестиций сохраняются ограничения, для соблюдения которых необходим постоянный контроль. Таким образом, частичное устранение прежде действовавших бюрократических барьеров потребует новых бюрократических процедур.

В-третьих, снижение нетарифных барьеров в торговле товарами предполагает сокращение издержек, связанных с пересечением государственных границ, а также устранение нестыковок и дублирования в процедурах контроля над ввозимыми товарами. Такого рода работа остаётся важной. Однако она уже осуществляется на основе правил и механизмов, предусмотренных соглашениями в рамках ВТО. В этом плане ТТП также мало что добавляет.

В-четвёртых, новое соглашение ухудшает конкурентные позиции канадских автомобилестроителей как на внешних, так и на внутренних рынках [6]. Продолжение переговоров после конфликта в августе 2015 г. мало что изменило в их конечном результате. Таможенный тариф на ввоз в Канаду японских автомобилей (6,1%) будет сведён к нулю в течение пяти лет. США договорились о постепенном снижении аналогичных (несколько более низких) пошлин в течение 25 лет. В невыгодном положении оказались канадские производители деталей и узлов для североамериканских сборочных предприятий. В соглашении о ТТП закреплено право Японии поставлять в Северную Америку автомобили, в которых значительно увеличена доля компонентов, производимых за пределами самой Японии, в странах с гораздо более низкими издержками на рабочую силу. В зоне ТТП это Малайзия и Вьетнам, а вне зоны – Китай и Таиланд. Японские поставщики автомобилей получают дополнительные конкурентные преимущества, тогда как в Канаде через несколько лет будут отменены ввозные пошлины, обеспечивающие определённую степень защиты местных производителей [13]. В данном случае в выигрыше окажутся потребители. Однако потери рабочих мест на предприятиях канадского автопрома, по оценкам экспертов, могут достичь 20 тысяч. Ощутимый ущерб может быть нанесён экономике провинции Онтарио, в которой сосредоточено большинство этих предприятий. Неслучайно федеральным правительством была создана межведомственная группа по разработке пакета мер для поддержки отрасли и региона.

Серьёзную обеспокоенность в Канаде вызывают также положения ТТП, касающиеся условий технологических обменов и защиты прав интеллектуальной собственности. По мнению канадских специалистов, первый вариант соглашения был разработан американскими экспертами таким образом, чтобы закрепить научно-техническое и инновационное превосходство США над

партнёрами по ТТП и ограничить их возможности изменить предложенные условия с учётом собственных интересов [2]. В результате переговоров, прошедших после публикации полного текста соглашения, именно эти разделы вызвали наиболее острые дискуссии. Были внесены некоторые изменения. Однако, как считают ведущие специалисты в области инноваций, соглашение ТТП в его окончательном варианте «ставит канадских участников инновационного процесса в заведомо невыгодное положение, вынуждая их играть по правилам, установленным доминирующим партнёром – Соединёнными Штатами» [19]. Канадским компаниям придётся «дорого платить за чужие идеи, не имея возможности зарабатывать на собственных», что приведёт к большим потерям для канадского бизнеса и всей национальной экономики.

Отмечается также, что ограничения для развития инновационного потенциала препятствуют превращению динамичных компаний малого и среднего бизнеса в крупные компании регионального и мирового уровня. Более того, соглашение ТТП в его нынешнем варианте может навсегда закрепить отставание Канады в области научно-технического развития и инноваций. Строгое соблюдение новых правил будет подкрепляться действием механизмов урегулирования конфликтов типа «Инвестор – производитель», а в этих случаях, как показывает опыт, у больших американских компаний гораздо больше шансов выиграть дело, чем у их оппонентов.

При всех противоречиях в оценках последствий ТТП всё же преобладает мнение, что Канаде необходимо участвовать в новом региональном блоке, поскольку «нельзя оставаться в стороне, когда другие участники игры договариваются между собой». Вместе с тем признано, что этого не стоит делать до тех пор, пока соглашение не будет ратифицировано в Соединённых Штатах.

Между тем наиболее влиятельные организации деловых кругов рекомендуют правительству Канады срочно, не дожидаясь ратификации ТТП, приступить к переговорам по двустороннему соглашению о свободной торговле с Китаем.

Перспективы развития торгово-экономического сотрудничества с Китаем

До прихода к власти в 2006 г. Консервативной партии связи между Канадой и Китаем развивались по нарастающей. Затем произошло охлаждение отношений по причинам политико-идеологического характера, а в результате в Китае была приостановлена реализация уже подписанных контрактов и договорённостей. С. Харпер, став премьер-министром, дважды проигнорировал официальные приглашения посетить Китай, до 2009 г. неоднократно допускал острые критические замечания в адрес китайского руководства по поводу нарушения принципов демократии и прав человека.

Однако во время и после глобального экономического кризиса правительство консерваторов под давлением влиятельных группировок канадского бизнеса предприняло попытки восстановить прежние отношения «стратегического партнёрства». В течение 2009–2012 гг. премьер-министр Канады трижды посетил Китай с официальным визитом. В феврале 2012 г. было подписано не-

сколько больших торговых и инвестиционных контрактов, а также общее соглашение о взаимной поддержке и защите инвестиций. В течение того же года был заключён ряд сделок по приобретению китайскими госкорпорациями крупных активов в нефтегазовой отрасли. В Торонто открыли единственное в Западном полушарии представительство Китайской инвестиционной корпорации (*China Investment Corporation*) – самого большого суверенного фонда этой страны.

В то же время в Канаде активизировались противники расширения связей с Китаем и в особенности «массированного проникновения» гигантских госкорпораций в ресурсные и иные отрасли национальной экономики. В частности, в средствах массовой информации были опубликованы фрагменты отчётов Канадской службы безопасности и разведки, в которых говорилось о возможных угрозах для национальной безопасности, возникающих потому что зарубежные госкомпании «имеют связи с разведслужбами и правительствами своих стран» и стремятся «получить контроль над стратегическими секторами канадской экономики». Высказывались также опасения относительно «нерыночного поведения» китайских инвесторов. В этих условиях была отложена на неопределённый срок ратификация соглашения о взаимной поддержке и защите инвестиций. С 2013 г. правительство Стивена Харпера ввело более строгие правила проверки сделок с участием иностранных государственных компаний.

В 2014–2015 гг. власти Канады ответили отказом на предложение Китая начать переговоры по двустороннему соглашению о свободной торговле и присоединиться к числу учредителей Азиатского банка инфраструктурных инвестиций. (Некоторые другие развитые рыночные страны, в том числе Великобритания, Германия, Франция, Австралия и Новая Зеландия, вошли в состав учредителей этого инфраструктурного банка, наиболее крупными инвесторами которого являются Китай, Индия и Россия).

С возвратом к власти Либеральной партии, правительство Канады стало рассматривать активизацию торгово-инвестиционных связей с Китаем в качестве одной из главных задач внешнеэкономической стратегии после вступления в ТТП [10]. В средствах массовой информации появлялись сообщения, что правительство Джастина Трюдо намерено заключить с этой страной соглашение о свободной торговле, аналогичное тому, что было подписано между Китаем и Австралией (вступило в силу в конце 2015 г.). Известно, что к разработке предложений с канадской стороны был привлечён бывший премьер-министр Австралии Кевин Радд.

Важно, что идея заключить в ближайшем будущем соглашение о свободной торговле с Китаем получает самую активную поддержку со стороны деловых кругов и экспертного сообщества. В начале 2016 г. Деловой совет Канады – наиболее влиятельная в стране бизнес-ассоциация опубликовала доклад, содержащий развёрнутую аргументацию в пользу соглашения о свободной торговле с Китаем [11]. Начался процесс разработки программы переговоров и подготовка к формированию представительной делегации по модели «Команда Канады» (*Team Canada*) с участием руководителей отраслевых и региональных предпринимательских ассоциаций. Принято, чтобы в переговорах такого

уровня участвовали, как премьер-министр и ключевые министры федерального правительства, так и главы всех субъектов федерации.

Между тем до середины 2016 г. правительство Канады воздерживалось от официальных заявлений по этому поводу, как и от объявления конкретной даты визита в Пекин премьер-министра Джастина Трюдо. Осторожный подход правительства к вопросам взаимоотношений с Китаем отчасти объясняется внутривластными факторами. Как заявила министр международной торговли Канады Кристия Фриланд, «теоретически было бы замечательно со временем заключить соглашение о свободной торговле, но для этого нам необходима широкая общественная поддержка» [15].

Наряду с этим можно предположить, что противоречивость и непоследовательность действий канадских властей в плане развития торгово-экономических связей с Китаем объясняется также влиянием третьей стороны – Соединённых Штатов, которые стремятся противодействовать укреплению позиций «азиатского гиганта» в мировом хозяйстве. В какие сроки и с какими результатами будут проходить переговоры о расширении торгово-инвестиционных связей между Канадой и Китаем станет своего рода тестом, отражающим степень такого влияния.

Список литературы

1. *Немова Л.А.* Всеобъемлющее торгово-инвестиционное соглашение между Канадой и Евросоюзом: взгляд из Канады // Россия и Америка в XXI веке (Интернет-издание), 2013, № 3.[Nemova L.A. Comprehensive Agreement between Canada and European Union: View from Canada] Available at: www.rusus.ru (accessed 10.05.2016).
2. *Balsillie J.* For Canadian innovators, will TPP mean protection –or colonialism? // The Globe and Mail, 30.01.2016.
3. *Burney D., Hampson F.* TPP deal a clear win for Canada // The Globe and Mail, 05.10. 2015.
4. Canada complains to WTO about U.S. bills that include protectionist policies // The Canadian Press, 30.06. 2014.
5. *Ciuriak D., Dadkhah A., and Xiao J.* Better In Than Out? Canada and the Trans-Pacific Partnership. C.D. Howe Institute. 21.04.2016. P. 16. Available at: www.cdhowe.org (accessed 20.05.2016).
6. *Chase S., Keenan G.* Canadian auto sector alarmed by concessions revealed in full TPP text // The Globe and Mail, 06.11. 2015.
7. *Corcoran T.* Big TTP trade deal –no boon to free trade // The Financial Post, 31.08.2015.
8. *Cudmore J.* Canada-South Korea trade deal appears close after decade of talks // CBC News, 10.03.2014.
9. Declaration by the President of the European Commission and the Prime Minister of Canada "A new era in EU-Canada relations". 18.10.2013. Available at: <http://www.international.gc.ca/media/comm/news-communiques/2013/10/18a.aspx?lang=eng> (accessed 10.05.2016).
10. *Fife R.* Trudeau sets sights on free-trade deal with China // The Globe and Mail, 05.01.2016.
11. Forging stronger links with China would boost Canada's economy. Business Council of Canada. 19.01.2016. Available at:

<http://thebusinesscouncil.ca/fr/publication/chasing-china-economic-agreement-china-necessary-canadas-continued-prosperity> (accessed).

12. Global Affairs Canada. Government of Canada. Canada's Free Trade Agreements. Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fta-ale.aspx?lang=eng> (accessed 28.05.2016).

13. *Head K.* How will the TPP affect the auto industry? World Economic Forum. Trade and FDI. 13.11.2015. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2015/11/how-will-the-tpp-affect-the-auto-industry/> (accessed 28.05.2016).

14. *Hodgson G.* Canada's Trade priorities need a reset. Conference Board of Canada. 23.03.2016. Available at: http://www.conferenceboard.ca/press/speech_oped/16-03-23/canada_s_trade_priorities_need_a_reset.aspx (accessed 25.05.2016).

15. *O'Neil P.* Ottawa looking to boost ties with China with major internal review // Postmedia News. 05.04.2016. Available at: <http://news.nationalpost.com/news/canada/canadian-politics/ottawa-looking-to-boost-ties-with-china-with-major-internal-review-youth-engagement-strategy> (accessed 10.05.2016).

16. *Rhodan M.* Obama Urges Swift Passage of TPP Trade Deal // Time, 3.02.2016, p.

17. *Tucker T.* TransCanada is suing the U.S. over Obama's rejection of the Keystone XL pipeline. The U.S. might lose // The Washington Post, 08.01.2016.

18. *Wolfe D.* Canada's TPP negotiation strategy ignores a crucial piece of advice // The Globe and Mail. 26.03.2016. Available at: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-commentary/canadas-tpp-negotiation-strategy-ignores-a-crucial-piece-of-trade-advice/article29395018/> (accessed 28.05.2016).

Canada's External Trade and Investment Relations: the Problems of Diversification

(USA ❖ Canada *Jornal* 2016, No. 10, p. 41-55)

Received 13.06.2016.

NEMOVA Liudmila Alexeevna, Institute for the U.S. and Canadian Studies 2/3. Khleby per., 121069 Moscow, Russian Federation (lunemova@gmail.com)

The article analyzes Canada's strategy aimed at expanding economic links with partners outside North America. It looks at specific features of Canada's economic and trade agreement with the EU and the Trans-Pacific Partnership. Both agreements bring radical changes to the foreign investment regime and the dispute-settlement mechanisms. Author explores the implications of the TPP for the Canadian economy and the prospects for a free trade agreement with China.

Keywords: *Comprehensive economic and trade agreement between Canada and the EU, Trans-Pacific Partnership, USA, Canada's relations with China.*

About the author:

NEMOVA Liudmila Alexeevna, Candidate of Sciences (Economy), Head of Section.