

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Острозька академія»
Навчально-науковий центр заочно-дистанційного навчання

Кваліфікаційна робота
на здобуття ступеня магістра
на тему:

«Відносини Сполучених Штатів Америки та Канади на сучасному етапі»

Виконав здобувач 2 курсу, групи ЗММВ-2
Спеціальності 291 «Міжнародні відносини,
суспільні комунікації та регіональні студії»,
освітньо-професійної програми
«Міжнародні відносини»

Кузьменко Андрій Павлович

Керівник — к.і.н., ст.в. Матвійчук Наталя Володимирівна

Рецензент — _____

Робота допущена до захисту

(протокол № _____ засідання кафедри міжнародних відносин від
_____ 2022 року

Завідувач кафедри міжнародних відносин: Сидорук Тетяна Віталіївна

м. Острог – 2022 р.

Зміст

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ США ТА КАНАДИ	8
1.1. Класичні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн	8
1.2. Аналіз економічних відносин США і Канади.....	19
РОЗДІЛ 2 УЧАСТЬ США І КАНАДИ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ.....	27
2.1. Формування Угоди «Сполучені Штати - Мексика – Канада» (USMCA) .	27
2.2. Проблемні аспекти й перспективи розвитку інтеграційних економічних процесів між США і Канадою	39
РОЗДІЛ 3 КАНАДСЬКО-АМЕРИКАНСЬКІ ВІДНОСИНИ У СФЕРАХ БЕЗПЕКИ ТА ОБОРОНИ.....	44
3.1. Ключові аспекти співробітництва Канади та США у сферах безпеки і оборони	44
3.2. Особливості та шляхи мінімізації асиметрії між країнами у сферах безпеки та оборони	49
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ.....	71
ДОДАТКИ.....	84

ВСТУП

Актуальність теми. Вивчення відносин між США та Канадою на сучасному етапі представляє собою актуальне питання для сучасних досліджень. Ці відносини є прикладом асиметричної взаємодії держав.

Найчастіше поняття асиметрії сучасні науковці застосовують для характеристики відносин між непорівнянними по силі й статусу супротивниками. За винятком нечисленної літератури воєнно-стратегічного й нормативно-правового характеру, виділення асиметричності, як правило, вказує на парадоксальний характер відносин, в яких більш слабкий супротивник здатний завдати серйозної шкоди й навіть нав'язати свою волю більш сильному, а сильний супротивник не завжди може відстояти свої інтереси й підкорити слабого.

Вивчення проблеми асиметричних відносин і конфліктів показує, що останні 20 років даний термін є популярним, але найчастіше застосовується для опису кількісного прояву асиметрії у ресурсах і якісного вираження в стратегіях взаємин і боротьби.

Розглядаючи види асиметрії міжнародних відносин, варто відзначити, що існує повна і часткова асиметрія у відносинах між державами (це залежить від рівня розбіжності у військово-політичному чи соціально-економічному рівні розвитку цих держав). Рівень асиметрії, таким чином, визначається як рівень відсутності тотожності між суб'єктами, а також між наявними у них ресурсами й статусами, тактиками й стратегіями міжнародної поведінки.

Методологічні підходи навколо вивчення асиметрії міжнародних відносин будуються навколо трьох аспектів:

- якомога більш суворе відділення дослідницької позиції від морально-ціннісних суджень або особистих поглядів;
- використання аналітичних прийомів і процедур, які є загальними для всіх соціальних наук, що відіграє вирішальну роль у встановленні й наступному розгляді фактів;

– прагнення до систематизації, або, інакше кажучи, до вироблення загальних підходів і побудові моделей, що полегшують відкриття «законів» асиметрії міжнародних відносин.

Звичайно, що приклад відносин США і Канади репрезентує асиметричну взаємодію між державами мирного характеру. Наразі ці країни взаємодіють в основному в політико-безпековій та економічній сферах.

Учені внесли великий вклад у дослідження міжнародної економічної інтеграції на Американському континенті, зокрема НАФТА. Однак вивчення зовнішньої торгівлі має тривати й далі. Також доцільно продовжувати досліджувати внутрішньо-регіональні потоки після укладання угоди. Окрема увага має бути приділена проведенню аналізу торгівлі продукцією сільськогосподарського призначення з урахуванням її особливостей, актуальності питань продовольчої безпеки, а також тієї обставини, що країни-члени виступають як важливі виробники і постачальники такої продукції. Дослідження особливостей угод, укладених між Канадою й США, може стати прикладом для інших країн у підписанні торговельних угод регіонального рівня в майбутньому.

Історія американо-канадських відносин у контексті північноамериканської інтеграції починається після закінчення Другої світової війни. Населення цих країн пов'язане тісними узами. Щорічно між компаніями й окремими особами відбувається кілька мільйонів транскордонних взаємодій. Природно, уряди двох країн теж співпрацюють один з одним із найбільш важливих питань безпеки, економіки й політики.

Альянс США й Канади закріплений за рахунок спільних інтересів і цінностей. У сучасних складних умовах дві держави вже давно навчилися користуватися із масштабного двостороннього економічного діалогу з динамічним ростом підприємництва й створенням мільйонів робочих місць у кожній із країн.

Аналіз стану наукової розробки проблеми. Тематиці аналізу американсько-канадських відносин присвячені дослідження таких вітчизняних і

зарубіжних науковців як М. Бессонова [3], І. Бочар [4, 5], М. Бурцева [6], Л.Коврик-Токар [13], Н. Комар [14], Н. Осташ [18], І. Поліщук [22], Я. Сплавська, Ю. Цевух [24], С. Банерджі [32], Ц. Доран [61] тощо.

У північноамериканській дослідницькій школі проблематиці співробітництва Канади й США в оборонній і безпековій сферах досить традиційно приділяється багато уваги, як у фахових працях, так і в окремих розділах загальних розвідок. З-поміж дослідницьких праць у першу чергу слід виділити фундаментальну розвідку під спільною редакцією Л. МакКінсі й Р. Носсала «Американські альянси та канадсько-американські відносини» [30], з-поміж інших – відповідні параграфи у збірнику праць «Життя з Дядьком: канадсько-американські відносини у епоху імперії», що представляє собою вагоме дослідження стану й перспектив канадсько-американських відносин, у т.ч. в сферах безпеки й оборони. Вагомим ресурсом для розуміння вказаних чинників є також низка публікацій у наукових журналах, з-поміж яких найбільш авторитетним є «Журнал військових і стратегічних досліджень», який видається Центром військових і стратегічних досліджень Університету Калгарі [26].

Серед найбільш відомих фахівців у військовій і безпековій сферах слід вказати таких авторів, що вивчають американсько-канадські відносини як К.Р. Носсал, Н. Хілмер, Дж. Гранатстайн, Дж. Джокел та Ж. Сокольські [118; 69; 36].

На пострадянському просторі важливим є внесок у вивчення тематики канадсько-американських відносин у сферах безпеки й оборони, що здійснений українськими ученими. Зокрема, один із найбільш фундаментальних аналізів здійснено вітчизняними науковцями В. Манжолою й Г. Перепелицею у збірнику праць «Асиметрія міжнародних відносин» [2]. З-поміж інших розвідок в Україні доцільно відзначити статті І. Бочар [4]. Видаються дослідження й у Росії, з-поміж яких центральне місце традиційно посідають статті Інституту Канади й США при Академії наук РФ, провідним фахівцем якого у галузі військової політики Канади являється Д. Володін [8].

Виходячи із вказаного, в Україні існує відносно незначне число досліджень

щодо вказаної тематики, і це обумовлює важливість подальшого дослідження тематики канадсько-американських відносин. До того ж, ні у північноамериканській, ані у пострадянській наукових школах поки не існує вагомих розвідок щодо цього питання у контексті асиметрії, як базової характеристики відносин між Канадою й США.

Метою дослідження є аналіз відносин між США та Канадою на сучасному етапі. Означена мета передбачає вирішення таких науково-дослідницьких завдань:

- розгляд класичних теорій розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн;
- аналіз економічних відносин США і Канади;
- оцінка подальших тенденцій економічного розвитку і партнерства;
- дослідження майбутнього відносин країн з урахуванням тенденцій перебігу подій на політичній карті світу;
- виявлення ключових аспектів співробітництва Канади та США у сферах безпеки і оборони;
- вивчення особливостей та шляхів мінімізації асиметрії у даній галузі співробітництва країн.

Об'єктом дослідження є американсько-канадські відносини.

Предметом дослідження являються суспільно-політичні, безпекові й економічні аспекти співробітництва США і Канади.

Теоретико-методологічна основа дослідження. У роботі була використана загальна група методів дослідження, а саме: інституційний підхід; соціологічний метод; комплексний підхід; історичний метод.

В основі загальнонаукових методів знаходяться методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції.

Серед використаних спеціальних методів – метод економічної статистики (для розгляду торговельних та фінансових відносин між США і Канадою), історико-генетичний метод (для вивчення історії еволюції американо-

канадських відносин), метод компаративного аналізу (для порівняння політичного, військового й економічного потенціалів обох країн).

Хронологічні та географічні рамки дослідження. Хронологічні рамки роботи – період з 2000 по 2022 рр. Водночас для повноцінного вивчення зазначеного питання хронологічні межі роботи можуть бути розширені.

Географічні рамки дослідження охоплюють території США й Канади.

Джерельна база дослідження представлена нормативно-правовою базою американо-канадських відносин, зокрема у сфері безпекових, оборонних і торговельно-економічних стосунків. Торговельні відносини між Канадою й США регулювалися різними документами: Угодою про вільну торгівлю від 1989 року, Північно-Американською угодою про вільну торгівлю (НАФТА) (підписана 17 грудня 1992 р.; набула чинності 1 січня 1994 р.) (додаток А), а з 01.07.2020 р. – угодою USMCA. Кожна наступна угода відрізнялася від попередньої, що обумовило необхідність розробки нових положень і правил для вирішення актуальних проблем. Серед безпекових договорів між США та Канадою є документи Канадсько-американського комітету із військового співробітництва, який був створений в 1946 р.

Практичне значення результатів дослідження полягає у тому, що результати можуть бути використані у ході підготовки монографій, публікацій, а також навчальних матеріалів з проблематики відносин між США і Канадою.

Структура роботи. Структурно дане дослідження складається зі вступу, трьох розділів, які мають у своєму складі підрозділи, висновків, списку використаних джерел і літератури, а також додатків.

РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИН США ТА КАНАДИ

1.1. Класичні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн

В економічній науці аналізу зовнішньоекономічних відносин приділяли увагу представники різних напрямків економічної думки: неокласичного, неокейнсіанського й інституціонального. Порівняльний аналіз концептуальних положень, вироблених представниками названих напрямків, дозволить виявити найбільш актуальні для сучасної економіки ідеї й оцінити можливості їх використання.

Уперше зовнішньоекономічні відносини досліджували класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. Вони критикували своїх попередників-меркантилістів за те, що ті вважали джерелом збагачення держави у міжнародній торгівлі, нееквівалентний обмін товарами, й розглядали міжнародний поділ праці, як природний розвиток поділу праці усередині країни, переносячи дію виявлених ними законів вільної конкуренції на простір між країнами. А. Сміт вважав поділ праці між державами об'єктивною основою зовнішньоторговельного обміну і розробив принцип спеціалізації національної економіки, що й відбувається на її основі обміну зробленими товарами, який сприяє збільшенню валового випуску продукції в національній економіці. Спеціалізацію праці А. Сміт вважав основою збільшення багатства нації: держави обмінюються товарами, додатково отриманими в результаті спеціалізації, і одержують від цього вигоду у вигляді росту обсягів споживання в кожній країні й зростання суспільного багатства [23].

Концепція вигід спеціалізації (абсолютних затримок) А. Сміта була розвинена у концепції порівняльних витрат Д. Рікардо [75]. Він розглянув міжнародну торгівлю країн у контексті продуктивності праці, вважаючи, що вони не мають переваг у випуску якої-небудь продукції, і розрахував ефективність цієї торгівлі на основі порівняння витрат виробництва у кожній

країні. Д. Рікардо показав, що якщо одна із двох країн може робити певні види товарів дешевше (у перерахуванні на робочий час або інші ресурси), ніж інша країна, то вигода зовнішньої торгівлі для обох країн очевидна. Концепція порівняльних переваг заснована на тому, що доти, поки між двома країнами будуть існувати відмінності у відносній ефективності виробництва різних товарів, навіть країна з обмеженими виробничими можливостями зможе одержати порівняльні переваги у ході виробництва певних товарів. У той же час країна з високопродуктивною економікою також повинна спеціалізуватися у тих галузях виробництва, де вона має у своєму розпорядженні порівняльні переваги, і здобувати на світовому ринку ті товари, у виробництві яких вона порівняльних переваг не має. Д. Рікардо виробив модель участі національних економік у системі міжнародного поділу праці: кожна країна, яка бере участь у світовій торгівлі, повинна спеціалізуватися на виробництві товарів, абсолютні витрати яких можуть бути навіть вище, ніж в інших країн, але нижче відносних [75].

Необхідність і вигідність зовнішньоторговельних відносин, заснованих на поділі праці між державами, класики обґрунтовували природними природно-ресурсними факторами. У пізніх неокласичних варіантах теорії порівняльних витрат модель міжнародного поділу праці доповнена з урахуванням диференційованості факторів виробництва, нерівномірність розподілу яких усередині країн виступає причиною нерівності абсолютних і порівняльних витрат виробництва у цих країнах. Чим більша різниця у порівняльних витратах виробництва у країн, включених до системи міжнародного поділу праці, тим більшим є їх вигаш від участі у міжнародному обміні. Модель порівняльних витрат передбачає, що міжнародна торгівля є прибутковою для кожної держави, що брала участь у ній.

Концепції абсолютних і відносних витрат одержали подальший розвиток у принципі порівняльних переваг, який полягає в наступному: сукупний обмін випуску продукції буде найбільшим тоді, коли кожний товар буде виготовлятися тією країною, в якій витрати на виробництво є нижчими. Логіка міркування тут та ж, що і у концепції порівняльних витрат Д. Рікардо, розвиток полягає лише в

уточненні понять. Оскільки реалізація порівняльних переваг можлива тільки за умов досконалої конкуренції, то у цілому концепція порівняльних витрат застосовна тільки в ситуації економічного лібералізму. Неокласики розглядають співвідношення попиту та пропозиції на світовому ринку, яке розуміється ними як коефіцієнт міжнародного обміну, що показує, яким чином вигоди від зовнішньоекономічної діяльності підприємців розподіляться між країнами [12, с.37].

Сучасна дійсність ускладнила зовнішньоекономічну діяльність впливом багатьох факторів, що не існували у часи класиків: ринкова влада монополій і олігополій, інфляція, посилення ролі держави в економіці тощо. Представники неокласичної школи Е. Хекшер й Б. Олін врахували їхній вплив, модифікувавши модель порівняльних витрат Д. Рікардо й використавши теорію граничної продуктивності Дж. Кларка [59]. Вони припустили, що дві країни, що беруть участь у міжнародному поділі праці, у нерівній мірі забезпечені працею й капіталом, тому в країні, де відносно надлишкова праця, а відносно недостатній капітал, ціни на працю будуть нижчі, а на капітал - вищі. Результатом такого нерівного розподілу факторів виробництва буде взаємовигідність зовнішньої торгівлі між цими країнами, якщо перша країна буде спеціалізуватися на виробництві працемістких товарів, а друга – на виробництві капіталомістких. Ця модель описує міжнародний поділ праці на основі технологічних, а не природних відмінностей і пов'язаних з ними переваг.

Теорія порівняльних витрат як абстрактний принцип визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємців та її наступні модифікації розглядають міжнародну торгівлю й зовнішньоекономічні відносини в цілому як ще один фактор виробництва, що дозволяє розширити межі виробничих можливостей країни.

Особливістю неокласичного напрямку економічної думки є положення про мінімальну участь держави в економічній діяльності, тому протекціоністські заходи національних урядів розглядаються неокласиками як бар'єри, що обмежують доступ на світовий ринок. Держави підтримують галузі, порівняльні

витрати виробництва в яких вищі, а порівняльні переваги – нижчі. Протекціоністська політика держав полягає у встановленні мит на імпортні товари, що призводить до застою недостатньо ефективних і ускладнює розвиток ефективних галузей національних економік. Таким чином, протекціоністська політика держави не дозволяє реалізуватися принципу вільної торгівлі (free trade) і принципу порівняльних переваг.

Але до ХХ ст. вільна торгівля стала теоретичною абстракцією, принцип free trade – ідеологічною конструкцією, а на світовому ринку домінують різні форми протекціонізму. Домінанта зовнішньоекономічних відносин, що змінилася, сформувала потребу в концепціях, які були б альтернативними неокласиці. Такими концепціями стали інституціональна й кейнсіанська, які виходили з інших підходів до аналізу зовнішньоекономічних відносин.

Роботи Дж. М. Кейнса з'явилися у 30-х рр. ХХ ст. Він критикував економічний лібералізм, вважаючи, що виконання державою ролі «нічного сторожа» небезпечна для ринкової системи у цілому. Дж. М. Кейнс розробив ряд заходів щодо впливу держави на національну економіку, у тому числі в зовнішньоторговельній діяльності та рекомендував обмежити імпорт і субсидіювати експорт, оскільки вивіз товарів за низькими цінами дозволяє захопити сегмент світового ринку. Така демпінгова політика забезпечувала розширення виробництва й скорочення безробіття, що було важливо після «Великої депресії» [79].

Ідеї Дж. М. Кейнса задали вектор подальшим економічним дослідженням. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності посткейнсіанського напрямку економічної думки суперечить підходам неокласичної школи. Найбільший інтерес у контексті застосовності у сучасних міжнародних економічних відносинах представляють концепції негативної й позитивної інтеграції. Негативна передбачає поступову ліквідацію монополістичних і адміністративних бар'єрів, що заважають переходу факторів виробництва з однієї країни в іншу. Позитивна – розробку й прийняття різними державами єдиної координаційної політики, спрямованої на розв'язання завдань у сфері

економіки. Координаційна політика включає наступні заходи: підтримка усередині країни макроекономічної рівноваги; державне регулювання цін; протекціонізм у сфері агровиробництва; планування економіки; послідовну фінансову політику; підтримка стабільності платіжного балансу; утворення митного союзу й ряд інших. Інтеграційні процеси стають позитивними по мірі передачі перерахованих функцій національної держави у ведення наднаціональних органів. Грунтуючись на цій ідеї, Я. Тінберген висунув ідею створення «світового уряду», що контролює зайнятість і міграцію робочої сили, що регулює міжнародну торгівлю, конвертованість валют тощо [2, с. 135].

У 1980-і рр. у Кембриджі склався науковий напрямок – Кембриджська група економічної політики, – засновником якого вважається Н. Калдор, що запропонував модель «економічного росту, що забезпечує експорт». У цій моделі Н. Калдор відійшов від позиції Кейнса – що вважав надлишок заощаджень над інвестиціями основною причиною нерівноважних ситуацій. Н. Калдор виходить із того, що в регіонах з високим ступенем закритості економіки актуальна проблема невідповідності збережень та інвестицій. У країнах, економіка яких у значній мірі орієнтована на зовнішню торгівлю й торговельний баланс активний, рівень зайнятості значно залежить від зовнішньоекономічного фактору, тому стимулювання експорту є необхідним. Він відзначав, що «ріст усіх швидкозростаючих країн, як представляється, був відомим експортом» [79, р. 9]. Орієнтація на експорт дозволяє використовувати ресурсний потенціал країни для економічного росту.

Концепція Н. Калдора реалізована у країнах східного регіону: Японії, Південній Кореї, Тайвані, Китаї. Грунтуючись на ідеях Н. Калдора, почала роботу «нова кембриджська школа». Її представники використовували класичний закон Ж.-Б. Сея: пропозиція народжує попит, оскільки нагромадження активів у приватному секторі обумовлене розміром їх доходів, тобто активи завжди перебувають у рівновазі із приватним розташовуваним доходом [79, р. 10]. Представники цього напрямку з метою не допустити перетікання доходів споживачів з однієї країни в іншу запропонували проводити

активну політику обмеження імпорту. Вони виділили три сектори економіки: приватний, державний і зовнішньоторговельний, дослідивши товарні й фінансові потоки між ними. Вважаючи, що макроекономічні коливання є результатом втручання держави, було запропоновано використовувати інструменти оподаткування для підтримки необхідного рівня сукупного попиту.

Використання податкової ставки відповідно до інтересів держави дозволить забезпечити необхідний розмір надходжень до державного бюджету; наповнюваність бюджету визначить характер зовнішньоекономічних відносин, а рівень сукупного попиту буде обумовлений системою заходів, що вживаються державою стосовно імпорту. Політика імпорту передбачає, насамперед, зняття обмежень, пов'язаних із платіжним балансом, що забезпечує рівновагу сукупного попиту й зайнятості в країні [79, р. 12].

Очевидно, що розвиток як практики, так і теорії зовнішньоекономічної діяльності проходить по лінії посилення ролі держави й віддалення від принципів свободи торгівлі. Неокейнсіанська школа, пропонуючи ідею контролю над імпортом як засіб підвищення конкурентоспроможності експортної продукції, не розглядає проблему підвищення конкурентоспроможності національної економіки у цілому.

Нова кембриджська школа вже виходить із того, що контроль над імпортом – важливий, але не єдиний інструмент державного регулювання економіки. Її представники пропонують урядам більш активно впливати на фінансово-кредитні інститути, впроваджувати елементи планування за рядом напрямків діяльності не тільки державних, але й приватних компаній, що дозволить координувати економічну діяльність підприємців відповідно до державних інтересів. Крім того, пропонувалося використовувати вибіркове субсидування виробників, надання податкових пільг, запровадження систем ліцензування імпорту й інші заходи.

Під впливом ідей Дж. М. Кейнса і його послідовників у Франції сформувався такий напрямок економічної думки, як діріжизм. Його

представники застосували ідеї кейнсіанської школи про державне регулювання економіки до нових умов у зовнішньоекономічній діяльності. Дж. Вейллер пропонував ліквідувати будь-які форми неринкового впливу на національну економіку. Він розробив модель ринкової інтеграції й виділив три етапи на шляху до неї: 1) створення національних органів для координації, міжнаціонального регулювання й знаходження найбільш ефективних форм зовнішньоекономічних відносин; 2) уніфікація зовнішньоекономічної політики, урахування наднаціональних пріоритетів; 3) створення вільної від усіх обмежень зони, усередині якої вільно переміщаються фактори виробництва [79, р. 14].

Дж. Вейллер виходив зі значимості інституціонального фактору для вирішення проблем у зовнішньоекономічній діяльності. Він вперше чітко сформулював, що функціонування світового ринку неможливо без заходів інституціонального характеру, що полягають у запровадженні відповідних норм і структур, координуючих і регулюючих цей процес. Усі пізніші інституціональні моделі передбачають активне національне й наднаціональне регулювання.

Його ідеї співзвучні ідеям професора Йєлльського університету Р. Купера, який вважає, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності вимагає державного контролю [60]. Структура світового ринку, що ускладнюється, породжує проблеми, вирішити які можуть тільки уряди країн-учасниць торгівлі. Держави повинні виробляти норми поведінки й формувати наднаціональні структури, що забезпечують їхнє виконання.

Досвід функціонування «Загального ринку» в Європі свідчить про посилення значимості й зростаючий вплив наднаціональних органів, які регулюють світовий ринок. Провідними інститутами цього процесу стали транснаціональні компанії (ТНК) і банки (ТНБ), держави і їх регіональні об'єднання, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) і Світова організація торгівлі (СОТ). Але крім цих свідомо впроваджених формальних інститутів на світовому ринку функціонують еволюційно сформовані інституціональні структури: об'єднання підприємців, культурні, релігійні,

екологічні й інші неурядові організації, які, використовуючи сучасні інформаційні технології, виходять за межі окремих держав і взаємодіють у глобальному масштабі. Крім них виникають і активно діють злочинні й терористичні організації, що утворюють глобальні мережі й використовують міжнародні інститути у своїх інтересах.

Найбільш динамічним сегментом світового ринку є фінансовий сектор. Об'єктивною передумовою його розвитку стали інформаційні технології, що різко скоротили трансакційні витрати фінансових угод та змінили умови діяльності фінансових інститутів [66].

Розвинені країни у 90-х рр. XX ст. скасували обмеження на диверсифікованість діяльності фінансових установ, що спричинило домінування на глобальному ринку фінансових холдингів. Сформувалися глобальні фінансові «павутини» із центрами в цих холдингах, посиленню яких сприяли синергетичний ефект від об'єднання всіх видів фінансової діяльності в одну систему й ефект масштабу від злиття найбільших фінансових інститутів. Інтеграція фінансової діяльності у світовому масштабі привела до відокремлення валютно-фінансової сфери від реальної економіки. Фінансовий ринок став грати роль, незалежну від ринку товарів.

Відокремлення фінансової сфери від виробничої сформувало зростаючу нестабільність світового ринку, що проявляється у валютно-фінансових кризах 1987 р. і 1997-1998, 2007-2008 рр. Національні уряди усе менш здатні контролювати рух капіталу. За деякими оцінками, менше 30% ринку цінних паперів країн «сімки» контролюється державами чи підлеглі державним інтересам [26].

У дослідників, котрі фіксують ці зміни, виникають суто інституціональні концепції зовнішньоекономічних відносин, що містять різко негативне відношення до ринку взагалі й до вільної торгівлі зокрема. До них відносяться представники неоінституційного напрямку Я.Тінберген і Дж.Гелбрейт. Я. Тінберген розробив концепцію нового міжнародного порядку, заснованого на раціонально організованому поділі праці між народами з єдиним регулюючим і

координуючим центром. Дж. Гелбрейт у своїх роботах розвивав положення про несумісність плану й ринку. На його думку, значення ринку зберігається у галузях з рутинною технікою, а там, де застосовуються високі технології, ринок витісняється плануванням. Сфера планування, у свою чергу, неминуче виходить за національні кордони й поширюється на міжнародні відносини. Він вважав, що розвиток у світі йде до того, що їм рано або пізно буде управляти «плануючий уряд» [23, с. 11].

Модель світового уряду як центрального інституту влади, установлюваної мирним шляхом або примусом, запропонував американський футуролог О. Тоффлер. Він вважає, що процес індустріалізації, який переростає у надіндустріалізацію, приводить до того, що «національна держава не може більш справлятися з основними проблемами, що викликають зрушення до понадіндустріалізму» [12, с. 35]. Надіндустріалізацією він називає сучасний рівень розвитку міжнародного поділу праці, а необхідність світового уряду бачить у розгулі анархії, властивій ринковим відносинам і особливо небезпечної у слабо контрольованому глобальному масштабі.

У сучасних умовах викликає особливий інтерес концепція інтегрованої моделі, запропонована А. Лібманом і Б. Хейфецем [7]. Типологія цієї моделі економічної інтеграції врівноважує владу гравців, виступаючи драйвером інтеграційного процесу, при цьому не передбачається облік корегування економічної політики й ступені лібералізації торгівлі. Автори типологізували дезінтеграцію й запропонували стагнуючу, шокову, конфліктну, дивергентну моделі.

На думку деяких дослідників, у сучасних умовах домінуючою моделлю міжурядових угод, тобто ключовою рушійною силою інтеграції, виступає влада на національному рівні. У даному процесі важливу роль відіграє традиційне політичне співробітництво між народами й політичні мотиви. Основними проявами відцентрових тенденцій є: слабкість фінансової політики, розбіжності у бюджетуванні окремих регіонів, розрив у соціальному й економічному статусі держав-учасниць, концентрація ресурсів на окремих територіях, зіткнення

інтересів на національному й наднаціональному рівнях, рішення деяких країн покинути союз, розрізненість економічного простору, зміна курсу регіональних господарських комплексів у бік країн, не включених в об'єднання.

Пізніше А. Лібман запропонував інтеграційну класифікацію відповідно до критеріїв реалізації цілей. На думку дослідника, за допомогою цієї концепції може бути позначена інтенсивність і глибина потенційного впливу конкретної групи на сферу міжнародної торгівлі, – як і колись, такі об'єднання не можуть визначати фактори виробництва й свободу пересування товарів.

Аналіз концепцій зовнішньоекономічної діяльності показав, що вихідні позиції економічного лібералізму й інституціоналізму на теоретичному рівні мають альтернативний характер, протиставляються один одному. У реальності ж пропонувані цими напрямками заходи сумісні, але перевага одних здійснюється за рахунок інших. Наприклад, ринкова економіка в нашій країні стала можлива лише після інституціональних перетворень.

Отже, порівняльний аналіз ліберальної неокласичної моделі й концепцій неінституціоналістів показав, що взаємозалежність національних економік обумовлена як інституціональними, так і ринковими факторами. Можливості застосування цих теоретичних положень до конкретного етапу функціонування міжнародної економіки вимагають вивчення й узагальнення її реального стану.

Розглядаючи теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності США і Канади, слід взяти до уваги ту обставину, що за усіма чинниками канадська економіка поступається американській. Відповідно до офіційних джерел, економіка Канади посідає 10 місце у світі за обсягом номінального ВВП і 16 місце за розміром ВВП за паритетом купівельної спроможності [27]. Як і у решті розвинених країн, в економіці Канади домінує сфера послуг, де зайняті близько 3/4 канадців. Канада володіє 3-м у світі запасом нафти і є 4-м найбільшим експортером нафти й природного газу [27].

Базовий чинник, що сприяє розвитку канадської економіки – її близькість зі Сполученими Штатами. Крім того, важливу роль відіграли різні торговельні договори, зокрема автомобільний договір (1965-2001), канадсько-американська

угода про вільну торгівлю (1989), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) (1994) тощо.

Для Канади як високорозвиненої країни вельми важливим є стан її платіжного балансу, що відображає її зовнішньоекономічні зв'язки з іншими державами. Офіційна статистика платіжного балансу ведеться Оттавою з 1926 року, причому рівень деталізації статистичних даних звичайно поліпшився протягом часу. Важливість міжнародної торгівлі й іноземного капіталу в канадській економіці позначається на актуальності цих статистичних даних для значного числа користувачів (використовуються у ході розробки, реалізації й моніторингу фінансової й торговельної політики).

Аналіз теоретичних основ платіжного балансу Канади свідчить про те, що офіційна статистика балансу міжнародних платежів цієї країни, а також міжнародної інвестиційної позиції Канади стартувала із 1926 року та підпорядкована загальній методології МВФ «BalanceofPaymentsManual». Відповідно до свого економічного змісту, платіжний баланс відображає усі економічні операції резидентів однієї країни з іншим світом за певний період часу. Економічні операції можуть бути пов'язані з обміном товарами, послугами чи активами. Значне число канадських економістів опікувалися вивченням теоретичних основ платіжного балансу, а також впливом платіжного балансу на загальну економічну ситуацію в країні [33].

Розглянувши поточний рахунок Канади, можна стверджувати, що протягом останнього десятиріччя баланс поточних рахунків був майже постійно дефіцитним. Головним напрямком експортно-імпортних операцій Канади закономірно є США, що пояснюється як географічною близькістю, так і підписаним договором про Північноамериканську зону вільної торгівлі (NAFTA) у 1994 році.

Стаття первинних доходів поточного рахунку Канади є дефіцитною. Від'ємний баланс свідчить про наявність в країні значного числа іноземних інвестицій. Вторинні доходи також характеризуються від'ємним значенням, що свідчить про здійснення країною більшого обсягу переказів грошей, аніж вона

отримує. Це пояснює той факт, що Канада є вельми привабливою країною для мігрантів, котрі намагаються переводити зароблені кошти до країн походження.

Аналогічним чином як місце призначення для портфельних інвестицій із боку Канади виступають такі країни як США, Люксембург й Японія. Резервні активи країни суттєво зменшились за останні роки. Причиною вказаної ситуації став продаж монетарного золота.

1.2. Аналіз економічних відносин США і Канади

Торговельні відносини між Канадою й США регулювалися різними документами: Угодою про вільну торгівлю від 1989 р., Північно-Американською угодою про вільну торгівлю (НАФТА) (підписано 17 грудня 1992 р.; набула чинності 1 січня 1994 р.), а з 01 липня 2020 р. – угодою USMCA. Кожна наступна угода відрізнялася від попередньої, що обумовило необхідність розробки нових положень і правил для вирішення актуальних проблем. Більше того, розвиток подій продемонстрував, що навіть розвинені асоціації не захищені від нових прецедентів.

Досліджуючи економічне співробітництво між Канадою й США, можна виділити основні категорії в структурі канадського експорту:

1. Високоцінні ресурси, механізми, машини, автомобілі, високотехнологічні товари для виробництва.

2. Продовольчі товари й органічні засоби, які використовуються при їхньому виробництві (м'ясо, горіхи, фрукти, зернові культури). Частина товарів цієї категорії вимагає специфічних умов і високотехнологічних методів виробництва. Заводське виробництво багатьох товарів категорії забезпечує зниження цін на них і підвищує їхню конкурентоспроможність.

Окремо необхідно виділити експорт палива й продуктів його переробки, частка експорту яких, попри високі показники, за останні 2-3 роки впала практично вдвічі.

Крім експорту товарів, Канада продовжує нарощувати експорт сервісів. На відміну від торгівлі товарами, торгівля сервісами охоплює продаж послуг, електронних і інтелектуальних ресурсів, доступу до ідей і технологій. Цей вид експорту характеризується стабільним щорічним ростом на території всього північноамериканського континенту.

Наразі не варто сподіватися на стрибкоподібний ріст обсягів торговельних відносин. До того ж, протягом останніх років коливання обсягів експорту й імпорту в цілому були незначними. При цьому є галузі, що одержують додатковий розвиток, але ріст окремих галузей «компенсується» втратами в інших [51].

Обсяг торговельного обороту досить стабільний, і навряд чи сьогодні існують фактори, які здатні вплинути на цей тренд. Обмеженнями на шляху росту торговельного балансу є складна логістика, дорога канадська валюта, протекціоністська політика Канади й США, і найближчим часом подолати їх навряд чи вдасться.

Протягом кількох десятиків років США й Канада, будучи країнами з вільними ринками, разом займали верхні рядки в щорічному рейтингу Індексу економічної свободи (The Heritage Foundation). Економічна свобода, що є основою динамічних, прозорих і вільних ринкових систем, покладених в основу значимого з економічної точки зору партнерства двох союзників, має наразі набагато більш істотне значення, ніж коли-небудь раніше.

Канада й США мають найбільш протяжний немілітаризований кордон – 5525 миль (близько 9 тис. км). Населення цих країн пов'язане тісними зв'язками. Щорічно між компаніями й окремими особами відбувається кілька мільйонів транскордонних взаємодій [51]. Природно, уряди двох країн теж співробітничать один з одним із найбільш важливих питань безпеки, економіки й політики. В основу відносин Канади й США покладені загальні принципи й інтереси: зокрема, обидві країни характеризуються членством в розвідувальному альянсі Five Eyes, будучи членами НАТО, вони продовжують співробітничати в сфері розвитку й безпеки Арктики для протистояння Росії й Китаю.

Альянс США й Канади закріплений за рахунок спільних інтересів і цінностей. У сучасних складних умовах дві держави вже давно навчилися користуватися із масштабного двостороннього економічного діалогу з динамічним ростом підприємництва й створенням мільйонів робочих місць у кожній із країн. Між ними налагоджені й підтримуються взаємовигідні двосторонні інвестиційні й торговельні відносини.

НАФТА виявило позитивний вплив на різні сфери усіх країн-членів. 30 листопада 2018 р. між Канадою, США й Мексикою була укладена нова угода - USMCA. Серед його нововведень можна назвати кілька розділів, присвячених поточним можливостям і питанням, що стосуються торгівлі [65]. США можуть укладати сучасні торговельні угоди з основними клієнтами й своїми сусідами. Також у торгівлю можуть бути включені технологічні досягнення. Угода USMCA містить розділи, присвячені обмінному курсу, макроекономічній політиці, розвитку цифрової торгівлі, участі середнього й малого бізнесу в зовнішньоекономічній діяльності, протидії корупції. Особлива увага в Угоді приділена торговельній політиці для сільськогосподарської продукції, заробітній платі у машинобудівній галузі, дотриманню прав корінних народів, співробітництву в сфері культури, енергетики, торгівлі автомобілями, сільського господарства, інтелектуальної власності, навколишнього середовища, а також у сфері вирішення спорів.

Угода USMCA має переглядатися не рідше, ніж 1 раз у 6 років після набрання чинності. Перегляд угоди забезпечить гарантію того, що вона залишиться актуальною й ефективною для північноамериканських робітників, допоможе забезпечувати стабільність для підприємств і виробників, а також розв'язати проблеми до того, як вони переростуть у щось більш істотне. Термін дії Угоди – 16 років. Після перегляду Угода може бути продовжена сторонами ще на такий же термін. Багато змін із різних питань (у тому числі в сфері торговельної політики) можна простежити через розвиток інтеграції різних торговельних блоків. Слід вказати, що, хоча країни НАФТА мають певні відмінності у рівні економічного розвитку (іноді дуже навіть істотні), позитивні

ефекти мають місце у всіх країнах-партнерах, тобто не тільки в Канаді й США, але й у Мексиці.

Кожна країна, що уклала Угоду, мала свої власні цілі. Наприклад, мета США полягала у диверсифікованості свого зростаючого ринку: забезпечення вільного переміщення товарів і послуг, захист прав інтелектуальної власності, комбінація нових технологій та своїх інвестицій із природними ресурсами Канади. Усе це дозволило б добитися збільшення конкурентоспроможності США. Мета Канади полягала в приєднанні до виробництва наукомісткої продукції, збільшенні доходів і забезпеченні стабільного доступу на ринок США. Кожна країна прагнула збільшити обсяги свого експорту й притоку інвестицій. При цьому деякі цілі різнилися залежно від ризиків і переваг партнерів.

Економічні й торговельні відносини між країнами завжди були й залишаються головним фактором розвитку економічного сектору Північної Америки. І. Фергюссон і М. Вільярреал відзначають, що виміряти загальний економічний вплив НАФТА досить складно, оскільки на інвестиції й торгівлю впливає безліч факторів – коливання курсу валют, інфляція, економічний ріст. Але навіть із урахуванням негативних аспектів НАФТА відіграє важливу роль в інтеграції для Північної Америки [132].

За роки після укладання Угоди була сформована чітка організаційна структура з її реалізації, а основні тенденції, які спричинили її укладання, одержали відображення не лише у сфері вільної торгівлі, але й у поширенні ключових принципів НАФТА на інші сфери економіки в Північній Америці. Основними завданнями регіональної інтеграції будь-якого формату виступають: усунення бар'єрів для вільного руху робочої сили й капіталу, розширення взаємної торгівлі, наукове й промислове співробітництво, що спричиняє прискорення темпу економічного росту, стійкий і збалансований економічний розвиток [82]. Таким чином, аналіз зовнішньої торгівлі є важливим показником інтеграції.

Враховуючи важливість аграрного сектору, слід зазначити, що на Сполучені Штати припадає більша частина аграрного експорту. Торговельний

баланс НАФТА і, зокрема, Сполучених Штатів по всіх товарних категоріях був постійно від'ємним, у той час як Канада кілька років мали позитивне сальдо.

Внутрішньорегіональна торгівля важлива для кожної із країн-учасниць НАФТА, наприклад, її частка в США перевищує третину від загального товарообігу, а у Канаді становить 74,7% відповідно. Головні торговельні потоки йдуть в основному за напрямками США-Канада, і, хоча різниця в обсягах за представленими напрямками почала зменшуватися в порівнянні з напрямком Канада-Мексика, проте вона лишається значною [51]. Крім того, збільшився обсяг торгівлі аграрною продукцією між США й Мексикою.

Відповідно до статистичних даних 2021 року, США займали позицію № 1 як в експортних, так і в імпорتنих операціях Канади (Додаток А):

Провідними експортними товарними групами з Канади у 2021 році були:

- 17,7% (\$68 млрд.): паливо мінеральне, нафта й продукти їх перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні;
- 11,8% (\$46 млрд.): засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини й приналежності;
- 7,43% (\$28 млрд.): реактори ядерні, казани, устаткування й механічні обладнання; їхні частини;
- 5,57% (\$21 млрд.): перли природні або культивовані, дорогоцінні або напівкоштовні камені, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, і вироби з них; біжутерія; монети;
- 5,16% (\$20 млрд.): товари, не зазначені по виду;
- 3,45% (\$13,4 млрд.): деревина й вироби з неї; деревне вугілля;
- 3,2% (\$12,4 млрд.): пластмаси й вироби з них;
- 2,79% (\$10,8 млрд.): електричні машини й устаткування, їх частини; звукозаписна й звуковідтворююча апаратура, апаратура для запису й відтворення телевізійного зображення й звуку, їх частини й приналежності;
- 2,58% (\$10 млрд.): руди, шлаки й зола;
- 2,49% (\$9,66 млрд.): літальні апарати, космічні апарати, і їх частини [51].

Провідними товарними групами імпорту до Канади в 2021 році були (Додаток Б):

- 12,2% (\$47 млрд.): нафта сира й нафтопродукти сирі, отримані з бітумінозних мінералів;
- 8,24% (\$32 млрд.): автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей, включаючи вантажопасажирські автомобілі – фургони й гоночні автомобілі;
- 4,12% (\$16 млрд.): золото (включаючи золото з гальванічним покриттям із платини) неопрацьоване або напівоброблене, або у вигляді порошку;
- 2,32% (\$9,04 млрд.): частини й приналежності моторних транспортних засобів;
- 1,99% (\$7,74 млрд.): лісоматеріали;
- 1,87% (\$7,27 млрд.): лікарські засоби, що складаються зі змішаних або незмішаних продуктів, для використання у терапевтичних або профілактичних цілях, розфасовані у вигляді дозованих лікарських форм;
- 1,85% (\$7,18 млрд.): нафта й нафтопродукти, отримані з бітумінозних порід, крім сирих;
- 1,8% (\$6,99 млрд.): гази нафтові й вуглеводні газоподібні;
- 1,62% (\$6,29 млрд.): пшениця [51].

Історія американо-канадських відносин у контексті північноамериканської інтеграції починається після закінчення Другої світової війни, коли США запропонували канадському уряду У. Кінга укласти договір про вільну торгівлю. Канадський лідер, незважаючи на те, що був прихильником політики континенталізму, пам'ятаючи невдалий досвід прем'єр-міністра У. Лор'є при укладанні договору про «взаємність» у 1911 р., не зважився на підписання подібного договору. Надалі Сполучені Штати неодноразово намагалися укласти угоду, яка дозволила б американському капіталу зайняти міцні позиції в економіці Канади. Таким договором, наприклад, став «Автопакт» (Auto Pact, АРТА [53]), який підписали прем'єр-міністр Канади Л. Пірсон і президент США Л. Джонсон у січні 1965 р. Пізніше, у жовтні 1987 р., була укладена Канадсько-

американська угода про вільну торгівлю (Canada - United States Free Trade Agreement, CUSFTA), ратифікована 2 січня 1988 р. У 1992 р. Канада приєдналася до угоди про вільну торгівлю між США і Мексикою, яка стала тристоронньою і була названа НАФТА (North American Free Trade Agreement - NAFTA) [71] і набула чинності 1 січня 1994 р.

Розвиток ліберальної концепції про вільні глобальні ринки протягом наступних 10 років спричинив те, що учасники НАФТА були змушені відгородити Північноамериканський ринок вільної торгівлі від проникнення дешевої сировини й товарів з азіатських країн у Мексику, а із країн ЄС - у Канаду, які за згодою НАФТА могли потрапити в США. Враховуючи, що у США заробітна плата, ціна товару й послуги були вищими, ніж у північноамериканських партнерів, американці в 2005 р. запропонували їм укласти договір «Партнерство з безпеки й процвітання Північної Америки» (Security and Prosperity Partnership of North America – SPPNA або коротко SPP). 23 березня 2005 р., у Техасі президент Дж. Буш-мол., мексиканський президент В. Фокс і канадський прем'єр-міністр П. Мартін підписали цю угоду.

За задумом його розробників, «Партнерство» повинне було відгородити континентальний економічний блок, насамперед, від економічної експансії інших країн. Саме тоді ж була запропонована концепція «периметра безпеки на північноамериканському континенті», що поглиблює не тільки форми співробітництва у сфері континентальної безпеки, але й формуюча єдиний ринок праці, товарів і послуг, який би враховував політичні, економічні, культурні й інші особливості трьох країн Північної Америки. Тим самим планувалося, що НАФТА+СПП має стати закритим, ізоляціоністським економічним угрупованням. Однією з важливих особливостей функціонування СПП був його «непомітний» (evolution by stealth) розвиток, що дозволяє змінювати й реорганізовувати інфраструктуру всіх учасників «потайки» від можливих погроз. Однак ці приховані дії чиновників і великого бізнесу викликали у різних організацій громадянського суспільства закономірні питання, наприклад: чому за кілька років існування СПП в американському Конгресі жодного разу не

проходили дебати або слухання з питань розвитку партнерства. Закритість СПП породжувала слухи то про створення Північноамериканського союзу (North American Union) [87], то про запровадження єдиної валюти – амеро (amero) [88].

В умовах світової фінансової кризи в січні 2009 р. СПП припинило своє існування у тій формі, у якій воно було ініційовано в адміністрації Дж. Буша-молодшого. По заявах президента США Б. Обама, створена модель НАФТА+ (НАФТА+СПП) була «недостатньою моделлю», або навіть «провальною моделлю» (failed model), тому «НАФТА й інші угоди про вільну торгівлю повинні бути виправлені» таким чином, щоби в угодах переважали трудові й екологічні умови, які б не зачіпали інтереси американських робітників [113].

Тоді ж президент Б. Обама запропонував продовжити північноамериканську інтеграцію під новим прапором: не СПП, а так званого НАЛС (Північноамериканський саміт лідерів – North American Leaders Summit - NALS), який крім питання безпеки включав би розгляд, у першу чергу, проблем навколишнього середовища, імміграції й трудового ринку НАФТА (Додаток В) [115]. Це свідчить про те, що Д. Трамп не був новатором із заміни НАФТА іншою угодою: ця необхідність стала очевидною для американського бізнесу ще десятиліття назад. Канада як партнер по НАФТА усі ці роки, виходячи з ліберальної моделі розвитку світових ринків, вважала можливим проведення внутрішніх перетворень у рамках угоди НАФТА без його кардинальної зміни.

Отже, альянс США й Канади закріплений за рахунок спільних інтересів і цінностей. У сучасних складних умовах дві держави вже давно навчилися користуватися із масштабного двостороннього економічного діалогу з динамічним ростом підприємництва й створенням мільйонів робочих місць у кожній із країн. Між ними налагоджені й підтримуються взаємовигідні двосторонні інвестиційні й торговельні відносини.

Економічна свобода, що є основою динамічних, прозорих і вільних ринкових систем, покладених в основу значимого з економічної точки зору партнерства США і Канади як двох союзників, наразі має набагато більш істотне значення, ніж коли-небудь раніше.

РОЗДІЛ 2

УЧАСТЬ США І КАНАДИ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

2.1. Формування Угоди «Сполучені Штати - Мексика – Канада» (USMCA)

Американо-канадські відносини у науковій літературі звичайно оцінюються як яскравий приклад взаємовигідного політичного, військового й економічного співробітництва великої держави з державою «середнього рівня». Канада здійснює політичну й військову підтримку США на міжнародній арені, а договір НАФТА став зразком економічної інтеграції наприкінці ХХ ст. Упродовж другої половини 2010-х – початку 2020-х років американо-канадські відносини стали суттєво змінюватися. Зокрема, Д. Трамп упродовж своєї каденції заявив, що Канаді прийдеться фінансово забезпечувати свою військову безпеку й власну участь у НАТО на одному рівні зі США (у відсотковому відношенні від ВВП) [80]. Угоду НАФТА Д. Трамп назвав «однією з найгірших торговельних угод, про яку коли-небудь домовлялися Сполучені Штати» [126]. За його словами, у цьому тристоронньому договорі протягом 25 років найбільші вигоди одержували Мексика й Канада за рахунок Сполучених Штатів, де за цей період закрилися тисячі виробництв і були втрачені мільйони робочих місць. Американський торговельний дефіцит з Канадою був хронічним (у 2017 р. він склав \$17,05 млрд.) .

У другій половині 2010-х років не тільки виконавча, але й законодавча влада США по-новому намагалася увести до ладу укладання торговельного договору з Канадою, обумовлюючи можливість його ратифікації включенням вигідних для себе положень, відкриттям для американців раніше захищених канадських ринків: молока й молочних продуктів, зерна й м'якої деревини; збільшенням нормативів для товарів північноамериканського походження й

обмежень для Канади за укладанням фрітредерських договорів із країнами, що мають за оцінкою США «неринкову економіку».

30 вересня 2018 р. Сполучені Штати, Мексика й Канада завершили 13-місячні переговори, націлені на заміну «Північноамериканської угоди про вільну торгівлю» – НАФТА новою угодою, яка називалася «Сполучені Штати - Мексика – Канада» - USMCA (The Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada). Уже сама зміна назви з пропущенням терміна «вільна торгівля» може свідчити про новий підхід до угоди. Головним стратегом і виконавцем із включення змін з американської сторони в угоду USMCA став торговельний представник США Роберт Лайтхайзер (Robert Lighthizer), який додав у нього «істотний американський зміст» [80].

Оснoву тексту USMCA становить текст торговельної угоди про Транстихоокеанське партнерство (ТТП), яке просувалося США з 2008 р. як преференційна (а не фрітредерська) угода між 12 країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (за рішенням Д. Трампа США вийшли з Угоди 23 січня 2017 р.). Крім того, експерти відзначають, що «Угода USMCA істотно нагадує структуру й зміст угоди про ТТП. 29 з 30 глав ТТП схожі із главами в USMCA й 72% статей ТТП майже дослівно відповідають статтям у главах USMCA» [68].

Як і НАФТА, USMCA являє собою закриту угоду трьох північноамериканських країн, націлену на безмитну торгівлю більшістю товарів [86]. У той же час, на думку експертів, новий договір має десять принципово нових позицій:

- 1) модернізовані глави в нових областях, орієнтованих на розширення північноамериканського конкурентного простору;
- 2) зменшення «бюрократизму»;
- 3) удосконалення процедури з таких тем як цифрові технології;
- 4) усунення відмінностей у регулюванні торговельної політики трьох країн;
- 5) збільшення вигід для підприємств;

- 6) підвищення прозорості й обговорення регулюючих сфер кожної країни;
- 7) удосконалення автомобільних правил походження зі збільшенням конкурентних переваг Канади;
- 8) розширення доступу на сільськогосподарські ринки для Канади;
- 9) примусове врегулювання суперечок по трудових і екологічних питаннях;
- 10) забезпечення економічної активності для корінного населення тощо [126].

Підписавши угоду USMCA, Канада була готова ратифікувати її вже на початку лютого 2019 р. Прем'єр-міністр Канади Дж. Трюдо відзначав, що зусилля Канади у значній мірі зосереджені на тому, щоби ратифікація торговельної угоди співпала із рішенням Білого дому зняти «тарифи покарання» на канадський сталевий і алюмінієвий імпорт [107]. Ці «тарифи» були запроваджені на підставі ст. 232 Закону про розширення торгівлі 1962 р., прийнятого при президенті Дж. Кеннеді. Ще у квітні 2017 р. президент Д. Трамп доручив почати два розслідування у відношенні того, чи загрожує імпорт сталі й алюмінію національній безпеці Сполучених Штатів. У лютому 2018 р. у результаті дослідження міністерство торгівлі США підтвердило, що імпорт сталі й алюмінієвих виробів загрожує національній безпеці країни. Слід підкреслити, що із травня 2018 р., коли Канада й Мексика вже майже рік вели переговори про заміну НАФТА на USMCA, американський президент запровадив митні тарифи у відношенні своїх найближчих торговельних партнерів. Не зайвим буде відзначити, що подібні тарифи були запроваджені й для інших держав ще у березні 2018 р.: ЄС, Республіка Корея, Бразилія, Аргентина й Австралія [105, р. 196]. Це підтверджує, що США й не намагалися створювати зі своїми сусідами фрітредерські угоди. Канада, у свою чергу, вжила відповідних заходів, змінивши вартість канадської сталі, алюмінію й десятків інших товарів, щоби вирівняти цінність канадського експорту, порушеного американськими податками імпорт [107].

Адміністрація Д. Трампа передала угоду USMCA для ратифікації до Конгресу з урахуванням запроваджених тарифів проти Канади. Міністр закордонних справ Канади Х. Фріленд, перебуваючи у Вашингтоні 6 лютого 2019 р., відзначила, що запровадження тарифів у «виправдання національної безпеки абсурдно. Канада є близьким союзником і партнером Сполучених Штатів у сфері безпеки, як ми сьогодні переконалися в нашій участі в коаліції проти ДАІШ» [89].

У той же день президент Д. Трамп у доповіді Конгресу про положення в країні заявив: «Наша нова угода між США, Мексикою й Канадою, або USMCA, замінить НАФТА й дасть американським робітникам те, що вони давно вимагають. Я сподіваюся, що ви зможете ратифікувати USMCA, щоби ми могли повернути наші робочі місця у ще більшій кількості, розвинути американське сільське господарство, захистити інтелектуальну власність і гарантувати, що більше автомобілів будуть мати штамп із гарних слів: «вироблено у США» [90]. Тим самим американський президент дав зрозуміти, що його уряд не збирається скасовувати запроваджені для Канади й Мексики тарифи. Після доповіді президента, торговельний представник Р. Лайтхайзер пояснив, що їх наявність в угоді USMCA необхідно, оскільки вони роблять його «моделлю для усіх майбутніх торговельних угод» [90]

Реакція прем'єр-міністра Канади Дж. Трюдо на доповідь президента Д. Трампа була критичною. Виступаючи у канадському парламентському кокусі, він заявив: «Ми продовжуємо працювати з американською адміністрацією, з більшою кількістю людей у Конгресі, які справедливо вважають, що ці тарифи шкодять американським робітникам таким же чином, як вони шкодять канадським робітникам і канадській промисловості. Президент, ви знаєте, дотримується свого підходу до тарифів, хоча це й завдає шкоди американському народу» [107]. Після цього виступу протягом декількох місяців канадський уряд вів переговори зі США про вилучення тарифів із законопроекту USMCA.

На той час економічна й культурна інтеграція між США й Канадою була настільки тісна, що експерименти президента Д. Трампа з тарифами в угоді

USMCA вбачалися канадцям не тільки необґрунтованими, але й образливими. Необґрунтованими – оскільки 25% тариф на канадську імпорту сталю і 10% тариф на алюміній був запроваджений, незважаючи на те, що у Канаді, за словами міністра торгівлі У. Росса, з 1998 р. закрилася «незліченна кількість сталеливарних і алюмінієвих заводів, кількість робочих місць у металургійній галузі зменшилася більше ніж на 75 тис. Запроваджені тарифи націлені на те, щоби повністю змінити цю ситуацію [117]; образливими - тому що канадський метал, за визначенням президента Д. Трампа, став у цих умовах розглядатися в якості погрози для американської національної безпеки [117]. Ситуація в американсько-канадських відносинах погіршилася влітку 2018 р., коли на саміті «Групи 7» у Канаді Д. Трамп обвинуватив організатора зустрічі Дж. Трюдо у «неправильних заявах», і самого його охарактеризував як «дуже нечесного й слабкого» [117]. Хоча все це говорилося у контексті укладання договору USMCA й було скоріше тактикою переговорів, націленою на те, щоб забезпечити для США «кращу торговельну угоду», багато канадців сприйняли ці вислови як образи. «[Трамп] не тільки використовував грубі вирази, він загрожував нашому економічному добробуту», - говорить Ф. Маккенна, колишній посол Канади у США, - «і він, здавалося, робив це з більшою радістю. Люди цього не забудуть. Я думаю, що образлива поведінка цього президента глибоко засіла в нашій свідомості» [117].

Тим часом американські ЗМІ вказували, що американська «адміністрація скасувала надання пільг під час переговорів, щоб натиснути на Канаду й добитися угоди. Очікувалося, що пільги будуть відновлені після того, як угода буде досягнута, але вже протягом року адміністрація відмовляється це зробити» [74]. У діях «тарифної людини» (tariff man), як називав себе президент США, канадці відзначали непослідовність. Так, у торгівлі молочними продуктами Д. Трамп дотримувався необхідності опиратися на принципи «вільної торгівлі» (free trade) для того, щоб американські молочні виробники могли вільно виходити на канадський ринок, «вважаючи зниження канадських тарифів на американське молоко, сир і масло ключовим досягненням переговорів» [37].

У дійсності така політика змінює відношення канадців до США. Якщо за даними опитувань, проведених у 2007 р., американо-канадські відносини позитивно оцінювали 76% канадців, то опитування 2018 р. показали, що тільки 39% канадців зберегли цю думку [37].

Проблему ратифікації USMCA багато в чому створив сам президент Д.Трамп. Відмовившись вилучити з Угоди включені в нього тарифи й загрожуючи Канаді й Мексиці введенням нових, ще більших тарифів, він змусив своїх внутрішніх політичних супротивників - демократична більшість у Палаті представників - розбиратися з наслідками дії тарифів і квот у різних галузях, створювати додаткові комісії, залучати широке коло експертів, представників робочих професійних союзів, лобістів. При цьому існувало розуміння того, що тарифи дають тільки тимчасові переваги, а у середньостроковій і довгостроковій перспективі знижують конкурентоспроможність американських товарів на світовому ринку.

Ще більше «заплутав» американських законодавців економічний радник президента Л. Кадлоу, який 21 лютого 2019 р. на зимовій зустрічі Національної Асоціації губернаторів заявив, що «тарифи - це всього лише переговорний інструмент для президента Трампа, і його кінцева мета - не мати їх взагалі. Тарифи - це інструмент переговорів. Вони виступають частиною переговорного процесу» [74]. В якості підтвердження такої позиції приводяться приклади включень в угоду USMCA вимог вільного ринку для молока й масла. Однак, як показали дослідження Брукінгського інституту, американські «молочні доходи» підвищуються всього лише на 0,2%, а за умови, що дія угоди минає через шість років, «більш вільна торгівля молоком і маслом, очевидно, не варто й однієї корови» [37, р. 8]. У лютому 2019 р. посол Канади у США Д. Макнотон звернувся до американського торговельного представника Р. Лайтхайзеру й економічного радника президента Л. Кадлоу з питанням: що якщо Канада не стане ратифікувати USMCA з тарифами, які містяться в Угоді? Американські чиновники відмовилися від коментарів, але додали, що «уряд про все інформований» [73].

Тарифні вимоги в USMCA у кожному разі збільшують витрати для транснаціональних компаній усіх трьох північноамериканських країн. Так, компанія «Магна Інтернешенел Інкорпорейшн» (Magna International Inc.), що базується в Онтаріо, має 25 тис. американських співробітників, 23 тис. – канадських і 28 тис. – мексиканських. Тарифні умови USMCA, якщо вони залишаться в Угоді, вимагають переносити виробництво у США, на що буде потрібно додатково \$45-50 млн. Нові витрати зменшать прибуток компанії, а, відповідно, і виплати дивідендів акціонерам.

Наприкінці березня 2019 р. американська Торговельна палата опублікувала доповідь, в якій відзначалося, що сталеві й алюмінієві тарифи, які залишаються в угоді USMCA, щотижня торкаються американських товарів обсягом \$500 млн. і продовжують збільшувати витрати американських компаній [73].

Крім економічної складової проблеми ратифікації USMCA, на порядку денному сформувалася й політична. Члени Конгресу на чолі зі спікером Н. Пелосі розгорнули дискусію про те, що USMCA - це дуже сирий і суперечливий договір, що вимагає свого перегляду, а відповідно, і його перепідписання. Сама боротьба за ратифікацію USMCA набула політичного характеру.

Як повідомляє, мозковий центр «Американський інститут підприємництва» (American Enterprise Institute), торговельна політика демократів у Палаті представників визначається наступним: 1) вони головним чином настроєні проти угод про вільну торгівлю; 2) проблема угоди USMCA висуває на перший план відмінності між двома демократичними фракціями: Новою демократичною коаліцією (New Democrat Coalition - NDC) і закритими партійними демократичними зборами в Конгресі (Congressional Progressive Caucus - CPC) [34, р. 1].

Навесні 2019 р. перед спікером Н. Пелосі й парламентаріями Бюджетного комітету стояло непросте завдання висунення всіх демократичних вимог до USMCA через відновлені торговельні переговори США, Канадою й Мексикою або через включення в існуючий договір додаткових виправлень. Американський торговельний представник Р. Лайтхайзер, що проводив

напружені консультації з демократичними фракціями, попередив конгресменів про те, що подібні дії можуть «вбити договір» або затримати його до нових президентських виборів. Кращий шлях, на думку Р. Лайтхайзера, це продовження формальних переговорів у рамках існуючої угоди USMCA.

Слід вказати, що на затримку в просуванні Угоди впливали і лобістські групи: так, Американська федерація праці й Конгрес виробничих профспілок (American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations - AFLCIO) попередили конгресменів про «передчасне» (premature) голосування із заміни NAFTA.

До середини квітня 2019 р. адміністрація Д. Трампа очікувала публікації незалежного звіту Американської торговельної комісії, який міг би дати об'єктивну оцінку економічних переваг нової угоди, що стоїть перед зростаючою опозицією - насамперед, від демократів, що прагнуть не дати Д. Трампу здобути політичну перемогу в торговельній угоді. Відповідно до висновків 379-сторінкового звіту, угода мала би забезпечити незначний економічний ріст у США - збільшення валового внутрішнього продукту на 0,35% і збільшення робочих місць на 176 тис, що складе збільшення до числа зайнятих на 0,12% за наступні п'ять років [51].

Висновки звіту Американської торговельної комісії по-різному оцінили у Білому домі й Конгресі. Економічний радник президента К. Хассетт відзначив, що звіт підтвердив вигоду від підписання USMCA для США, багато демократів також так вважають, і у президентської адміністрації є досить голосів, щоб угода була ратифікована у Палаті представників. Водночас спікер Палати Н. Пелосі відмовилася ставити на голосування Угоду, стверджуючи, що спочатку деякі положення USMCA повинні бути посилені.

20 травня 2019 р. Канада й Мексика прийняли спільне рішення про скасування своїх тарифів, запроваджених у відповідь на тарифи США, за умови, якщо американські законодавці ратифікують USMCA до літніх парламентських канікул. А якщо ні, то вони відмовлялися від ратифікації цієї угоди у своїх парламентах. На пропозицію Н. Пелосі про перегляд усієї угоди Канада й

Мексика відповіли відмовою. Спікер Палати представників наполягала на перегляді угоди USMCA, навіть незважаючи на те, що уряд США 17 травня 2019 р. зняв ключову перешкоду для ратифікації USMCA – сталеві й алюмінієві тарифи стосовно Мексики й Канади. У свою чергу, президент Д. Трамп сподівався, що коли тарифи будуть усунуті, USMCA швидко пройде процес ратифікації: «Я радий оголосити, що ми тільки що дійшли згоди з Канадою й Мексикою, і ми будемо відправляти наш продукт у ці країни без введення тарифів або великих тарифів», – сказав Д. Трамп журналістам, додавши, - «Сподіваюся, Конгрес швидко ратифікує USMCA» [37]. Показова оцінка зняття тарифів посла в Канаді при президентові Б. Обамі Б. Хейман, котрий відзначив, що оприлюднене рішення президента - це «гарні новини», але «Трамп повинен принести Канаді вибачення за те, як угода розглядалася. Він схожий на палія, який запалює вогонь, гасить його й проголошує якусь перемогу ... начебто він рятівник» [37].

29 травня 2019 р. прем'єр-міністр Канади Дж. Трюдо направив текст угоди USMCA у Палату громад для ратифікації. Виступаючи перед канадськими парламентаріями, він відзначив: «Нова угода НАФТА забезпечить доступ до торговельної зони, на яку припадає більше чверті світової економіки. Тепер прийшов час для членів Палати громад ратифікувати її» [37]. Однак погрози Д.Трампа ввести нові митні тарифи по відношенню до Мексики змусили призупинити процес ратифікації USMCA в канадському парламенті . Міністрові закордонних справ Х. Фріленд довелося пояснювати національним парламентаріям виниклу проблему між США й Мексикою, а також те, що Канада не буде поспішати з ратифікацією, тому що «нова континентальна торговельна угода не набуде чинності, поки вона не буде схвалена законодавцями всіх трьох країн». Тим самим канадський уряд призупинив процес ратифікації USMCA.

19 червня 2019 р. перед відходом канадського парламенту на літні канікули Дж. Трюдо вирішив відвідати Вашингтон, зустрітися з Д. Трампом, Н. Пелосі й з республіканським лідером у верхній палаті Конгресу, сенатором М. Макконнеллом, щоб прояснити готовність США ратифікувати USMCA. Перед

від'їздом в інтерв'ю він заявив: «Ми йдемо в ногу з ними, у нас є можливість скликати парламент, якщо в цьому буде необхідність» [37].

Наприкінці червня 2019 р. Мексика, всупереч прикладу Канади, ратифікувала північноамериканську торговельну угоду USMCA, після чого президент Д. Трамп знову став загрожувати виходом з НАФТА, якщо демократи не ратифікують USMCA. Однак ні ратифікація Угоди Мексикою, ані погрози Д.Трампа не сприяли прискоренню процесу в Палаті представників. Американські експерти вважали, що подібні погрози могли схвилювати республіканців - прихильників торговельної угоди, але вони є «музикою для вух супротивників НАФТА з боку демократів, які не прагли б нічого краще, чим позбутися НАФТА, не давши Трампу шансу на торговельну перемогу» [54].

З 1 липня 2019 р. канадський парламент пішов на канікули, а прем'єр-міністр Дж. Трюдо заявив, що восени торговельна угода буде укладена, хоча Канада й не поспішає ратифікувати угоду перед загрозою політичних розбіжностей у самих США. У найстаршій канадській газеті «Вінніпег фрі прес» (Winnipeg Free Press) у передовій статті відзначалося, що за 10 місяців, що пройшли з тих пір, як Канада, Мексика й США домовилися про нову торговельну угоду, «американці так і не змогли домовитися між собою, що вони прагнуть із цією угодою робити» [54].

Після виходу у вересні з літніх канікул американські демократи Конгресу знову стали наполягати на перегляді усієї угоди USMCA. Демократи прагнули бачити в угоді більш суворі трудові й екологічні стандарти, фіксовані ціни на ліки, що відпускаються за рецептом, які б підтверджувалися законодавчими актами Канади й Мексики, а не просто декларувалися в угоді. Висловлені вимоги до USMCA демократичною більшістю були прокоментовані лідером робочої групи, створеної Н. Пелосі для вивчення угоди, депутатом з Коннектикуту Р. Делоро, яка підтвердила, що угода потребує серйозної зміни і тому може бути ратифікована, швидше за все, не раніше 2020 р.

У цих умовах ділові кола в США стали лобіювати прискорення ратифікації USMCA. Так, губернатор штату Арізона Д. Дьюсі і президент Торговельної

палати Арізони Г. Хеймер, переговоривши з більш ніж сотнею чиновників по всій країні, з'ясували, що «нова торговельна угода важлива не тільки для Арізони, але й для інших 44 штатів, які торгують із Канадою або Мексикою» [60].

24 вересня 2019 р. спікер Палати представників Н. Пелосі ініціювала обвинувальний процес проти президента Д. Трампа, який нібито в особистих політичних цілях натискав на українського президента В. Зеленського для проведення ним розслідування корупційних схем Х. Байдена, сина колишнього віце-президента Дж. Байдена, в обмін на фінансову й військову допомогу з боку США [66]. Уже наступного дня член Палати представників демократ від Лос-Анжелеса Д. Гомез стверджував, що запуск процедури імпічменту може сприяти прискоренню процесу ратифікації угоди USMCA в Конгресі. Крім того, 28 вересня до проектування додаткової угоди до договору USMCA демократами були залучені фахівці міністерства праці США, які за їхнім задумом повинні були прописати більш суворі стандарти з оплати праці в Канаді й Мексиці.

Американські політичні спостерігачі й торговельні експерти стали висловлювати побоювання, що питання імпічменту вийшло на перше місце у роботі Палати представників, і тепер питання ратифікації угоди USMCA буде відкладене. Не тільки у Конгресі, але й в адміністрації президента Д. Трампа багато хто усвідомив, що ратифікація угоди USMCA найближчим часом не відбудеться. 24 жовтня радник із торговельної політики Білого дому П. Наварро відзначив: «Існує одна реальна проблема - це Ненсі Пелосі. Вона грає на скрипці, поки USMCA перебуває в глибокій заморозці. Ця угода готова до роботи, відправте її на розгляд у Конгрес» [66].

Необхідно відзначити, що навіть серед демократів думки про можливість проходження внесеного законопроекту по торгівлі у 2019 р. розділилися. Одні вважали, що час для ратифікації вийшов, інші, що така можливість усе ще зберігається. Республіканці були більш песимістичні. Так, губернатор штату Арізона Д. Дьюсі підкреслив: «Я сподіваюся, що спікер любить свою країну більше, чим грати в політику у Вашингтоні» [66]. На його думку, у три тижні, що

залишилися сесії неможливо було одночасно розв'язати два питання - імпічмент і ратифікацію USMCA.

25 листопада 2019 р. спікер Палати представників Н. Пелосі відзначила: «Ми досягнули суттєво поліпшеної угоди для робітників Америки. Тепер ми повинні побачити свій успіх у писемній формі від американського торговельного представника для заключного огляду» [66]. Тим самим, вона дала зрозуміти, що до настання 2020 р. ратифікована угода USMCA буде передано у Сенат. 19 грудня 2019 р. Палата представників проголосувала за нову торговельну угоду з результатами голосування: 385 – за, 41 – проти. Ця стратегічна перемога була здобута Білим домом через день після того, як документи з імпічменту президента були передані в Сенат. Н. Пелосі також визнала, що ця торговельна угода «набагато краща, ніж НАФТА й нескінченно краща, чим та, що початково була запропонована адміністрацією».

Комітет з торгівлі Палати представників за 2019 р. нарахував у цілому 84 слухання, 15 змін у законопроекті, 62 прийнятих законопроектів й 150 листів, спрямованих в адміністрацію Д. Трампа, компаніям і іншим групам у рамках розслідувань Комітету [66].

Голосування в Сенаті по законопроекті USMCA пройшло з переважним схваленням, 89 голосів - за, 10 - проти. 29 січня 2020 р. президент Д. Трамп своїм підписом офіційно затвердив угоду USMCA.

Що стосується Канади, то сесія канадського парламенту відкрилася в понеділок 27 січня 2020 р., на якій заступник прем'єр-міністра Х. Фріленд пообіцяла, що уряд внесе на розгляд законопроект USMCA після очікуваного підписання президентом США. Процедура розгляду угоди в канадському парламенті затягнулася з кількох причин: по-перше, уряд Дж. Трюдо є урядом меншостей, тому для того, щоб заручатися підтримкою, канадські ліберали мали провести роботу зі своїми політичними опонентами, а це забрало б час; по-друге, канадська політична еліта могла побажати продемонструвати президентові США, що не все залежить від його рішень, а гасло франко-канадських патріотів «ми пам'ятаємо» (*Je me souviens*) могло спрацювати й цього разу.

2.2. Проблемні аспекти й перспективи розвитку інтеграційних економічних процесів між США і Канадою

В ХХІ ст. різко підсилюється вплив геополітичного фактора на зовнішньоекономічні зв'язки держав. Цей фактор стає первинним, відсуваючи на друге місце економічну доцільність тієї або іншої торговельної угоди. США, а слідом за ними й Канада дуже чітко ділять світовий геополітичний простір за ознакою «свої – чужі», причому критерієм такого розподілу є не спільність територій, національна приналежність і віросповідання, а те, наскільки той або інший торгово-економічний партнер визнає глобальне лідерство США і їх союзників. Це доводить ряд прикладів. Торговельно-економічними партнерами США й Канади виступають насамперед ті держави, які об'єднані з ними у стратегічні військово-політичні альянси, або ті, які, принаймні, не протидіють атлантичним цінностям, що сформувалися протягом багатьох десятиліть. По суті, у сучасних міжнародних відносинах відбувся геополітичний розлам, на одній стороні якого перебувають США і їх найближчі союзники, що прагнуть до безумовної гегемонії, а на іншій - держави, що відстоюють багатополюсну модель існування.

У той же час канадський уряд, виходячи, з одного боку, зі своїх геополітичних устремлінь до підтримки традиційних європейських союзників по НАТО й політики диверсифікованості, тобто встановлення різнопланових торговельно-економічних зв'язків з різними регіонами світу, - з іншого, взяв курс на укладання Всеосяжної економічної й торговельної угоди з ЄС (СЕТУ). Про досягнення принципової домовленості із цього питання прем'єр-міністр Канади С. Харпер і голова Єврокомісії Ж.М. Баррозу оголосили у жовтні 2013 року. Прем'єр-міністр Канади Дж. Трюдо й країни ЄС підписали СЕТА у жовтні 2016 р. Європарламент ратифікував угоду в лютому 2017 р., канадський парламент - у травні 2017 р. Після виходу Великої Британії з ЄС між Канадою й Великою

Британією буде укладена двостороння торгово-економічна угода замість СЕТА. Необхідно відзначити, що угода передбачає поетапне скасування взаємних торговельних мит на 98% усіх груп товарів у торговельному обороті ЄС і Канади [51].

Одночасно, реалізуючи політику диверсифікованості, Канада розширювала торговельно-економічні зв'язки із країнами Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТР). При ліберальному уряді Дж. Трюдо вона вступила в 2016 р. у Транстихоокеанське партнерство (ТТП), серед учасників якого переважають як традиційні торгово-економічні партнери Канади, такі як Мексика, Чилі, Перу, Японія, Австралія, Нова Зеландія, так і країни з високорозвиненою економікою, що інтенсивно розвивається, у тому числі Сінгапур, Малайзія, Бруней, В'єтнам [59]. Приєднанням до ТТП канадська влада підкреслила, що вона прихильна не тільки регіональній інтеграції із країнами Центральної, Південної й Північної Америки, але й глобальній вільній торгівлі.

Найважливішим зовнішньоекономічним напрямком діяльності уряду Д. Трюдо у 2017-2018 рр. була модернізація Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). Характерно, що цей курс був обраний винятково під тиском президента США Д. Трампа. До укладання угоди USMCA, що замінила НАФТА, він розгорнув справжню торговельну, і зокрема тарифну, війну із провідними торгово-економічними партнерами США, насамперед із Канадою, Мексикою, ЄС і Китаєм. Так, наприклад, із метою захисту власного виробництва США вернулися до політики протекціонізму: влітку 2018 р. було запроваджено 25-% мито на сталь і 10-% мито на алюміній, ввезені з ЄС, Канади й Мексики. Одночасно президент США оголосив про запровадження мита у розмірі 25% на імпорту китайських товарів, загальна вартість яких оцінюється у 50 млрд. дол.

Тарифною війною президент США намагався схилити своїх найбільших торговельно-економічних партнерів, зокрема Канаду й Мексику, до настільки необхідних для американців переговорів із модернізації НАФТА. Як тільки Канада й Мексика погодилися на ведення таких переговорів, Д. Трамп припинив тарифну війну із цими державами й паралельно нормалізував торговельні

відносини з ЄС, досягнувши із главою Єврокомісії Ж. К. Юнкером домовленості про створення робочої комісії із скасування мит між США і ЄС.

Д. Трамп неодноразово піддавав НАФТА критиці, оскільки імплементація цієї угоди сприяла дефіциту торговельного балансу США й скороченню робочих місць у країні. У зв'язку із цим ще в 2015 р. майбутній американський президент вимагав переукладання угоди НАФТА на вигідних для США умовах. Зокрема, мова йшла про скорочення дефіциту в торгівлі з Мексикою й Канадою, ліквідацію канадської державної системи управління поставками в області виробництва, ціноутворення й контролю над імпортом молока, м'яса птиці і яєць, збільшенні обов'язкового «північноамериканського змісту» у вартості автомобілів, автомобільних частин і деталей, що мають право на безмитне ввезення в країни-члени НАФТА, з 62,5 до 85% тощо. Аналізуючи вимоги Д.Трампа, можна з'ясувати, що він був правий, коли підкреслював, що угода НАФТА завдає шкоди економіці США. Глобалізаційні процеси, що активно відбуваються у ХХІ ст., не завжди приводять до позитивних результатів, оскільки часто сприяють притоку мігрантів і втраті робочих місць корінними жителями, закриттю ряду виробництв тощо.

Як вже зазначалося, не бажаючи руйнувати тісні торговельно-економічні зв'язки зі США й розчаровувати свого найближчого партнера по НАТО, уряд Дж.Трюдо пішов назустріч вимогам американського президента, організувавши з ним ряд зустрічей протягом 2017-2018 рр., метою яких була модернізація НАФТА.

У підсумку в жовтні 2018 р. між США, Канадою й Мексикою була укладена угода USMCA, яка, зокрема, передбачала, що 75% компоненту автомобіля, імпортованого у США, мало бути виготовлено у Північній Америці (у порівнянні з 62,5% у НАФТА); американський бізнес одержує доступ на ринок канадських молочних продуктів; працівники, які збирають як мінімум 2/5 автомобілів, що йдуть на експорт у рамках безмитної торгівлі у Північній Америці, повинні одержувати оплату мінімум 16 дол. на годину тощо.

Можливо, Канада економічно й програє від USMCA, однак це буде зрозуміло тільки по закінченні певного часу. Нові тенденції в американо-канадських відносинах у процесі ратифікації тристоронньої угоди USMCA зв'язані як зі змінами американського зовнішньополітичного курсу із ведення переговорів зі своїм найближчим політичним і економічним партнером, так і впливом на двосторонні відносини внутрішньополітичних протиріч у США [66].

Важливо підкреслити, що Д. Трамп не був першим ініціатором зміни договору НАФТА. Ця необхідність об'єктивно виникла у часи президентства Дж. Буша-мол.; ним і наступним президентом Б. Обамою неодноразово вносилися зміни в умови функціонування НАФТА. Президент Д. Трамп, на відміну від своїх попередників, реалізовував заміну угоди НАФТА угодою USMCA шляхом загострення політичної кризи у двосторонніх відносинах як з Мексикою, так і Канадою. Погіршення відносин було пов'язане із запровадженням митних тарифів, кількаразовою зміною позицій як на стадії переговорів, так і на стадії ратифікації угоди.

Мінливість із боку США під час ратифікації угоди USMCA у проходженні погодженими позиціями змусила уряд Дж. Трюдо призупинити розгляд питання про ратифікацію Угоди в канадському парламенті у червні 2019 р. до повної ратифікації Угоди американською стороною наприкінці січня 2020 р.

Таким чином, еволюція угоди НАФТА і його заміна USMCA являється поступовим і цілеспрямованим огородженням північноамериканської групи країн від тисків глобального світового ринку, початим у період президента Дж. Буша-мол. і продовжене наступними американськими президентами. У період президентів Д. Трампа й Дж. Байдена це пов'язане також із торговельними суперечками, розв'язаними США як зі своїми партнерами (Мексикою, Канадою, ЄС, Республікою Корея, Бразилією, Аргентиною й Австралією), так і з противниками й конкурентами – РФ і Китаєм, що підтверджує зміна підходів США до зовнішньої політики. За час підготовки угоди USMCA суттєво погіршилися американо-канадські відносини, за рівнем довіри вони опустилися на найнижчий щабель цих взаємин у XXI в, хоча лідери країн у публічному

просторі цього не визнають. Підписана лідерами США, Мексики й Канади 30 листопада 2018 р. угода USMCA у процесі ратифікації зазнала істотних змін, які вигідні у першу чергу Сполученим Штатам.

Процес ратифікації USMCA продемонстрував, що для американської сторони пріоритетним принципом став «Америка насамперед», ніж добросусідські відносини з Канадою, які ґрунтувалися б на взаємній повазі й необхідності врахування торговельних інтересів свого партнера. Сполучені Штати відійшли від політики вільної торгівлі у зовнішній торгівлі з північноамериканськими партнерами - Канадою й Мексикою й перейшли до протекціоністської політики, тарифного й квотного тиску на своїх союзників і партнерів. Виходячи з американо-канадських відносин, що склалися, слід очікувати продовження наростання політичних і торговельних протиріч між США й Канадою, перегляду й включення нових додаткових угод в угоду USMCA.

Проаналізувавши найважливіші напрямки зовнішньоекономічного курсу Канади у період останніх років, можна дійти висновку, що вони визначалися її геополітичними пріоритетами [66]. Саме тому канадські політичні еліти зовнішньоекономічну діяльність своєї країни пов'язували насамперед із тими державами, які об'єднані з нею у стратегічні військово-політичні альянси. Характерним прикладом цього є Угода про вільну торгівлю з ЄС, укладена консервативним урядом С. Харпера, а також угода USMCA, погоджена Канадою насамперед із США, своїм головним союзником по НАТО.

РОЗДІЛ 3

КАНАДСЬКО-АМЕРИКАНСЬКІ ВІДНОСИНИ У СФЕРАХ БЕЗПЕКИ ТА ОБОРОНИ

3.1. Ключові аспекти співробітництва Канади та США у сферах безпеки і оборони

Наразі відносини між Канадою й США у галузях безпеки й оборони являються змістовними й багато у чому унікальними. Обидві держави займають майже увесь північноамериканський континент і відділені від інших держав океанами. Вказаний фактор, а також чинник історичної й культурної спорідненості стали передумовами формування безпосереднього військового й політичного союзу в рамках Північної Америки. Специфічною рисою такого союзництва являється суттєва асиметрія між партнерами, яка виражається як у кількісних, так і якісних показниках.

При цьому зрілий різновид асиметрії, стан комплексної взаємозалежності й правильне керівництво асиметричними взаєминами сприяли установленню відносної рівноправності між Канадою й США у вказаних сферах, унаслідок чого двосторонні переговори досить часто завершуються результатами, симетричними і рівно-наближеними до інтересів як США, так і Канади.

Основою канадсько-американського оборонного й безпекового партнерства є концепція «оборони проти допомоги». Орієнтовно століття тому до політичної еліти Канади прийшло розуміння того, що США особливо ретельно відносяться до проблем національної безпеки, з огляду на що вони готові до будь-яких кроків для максимального ефективного захисту власної території, мешканців, а також цінностей. Як переконані Д. Баррі й Д. Братт, «канадсько-американська безпека характеризується взаємозалежністю. Як наслідок, Канада не тільки не може ігнорувати вимоги США у сфері безпеки, але і відокремитися від наслідків американських рішень у даній сфері» [35, р. 63]. З огляду на вказане, стратегічним вибором Оттави виявилася зазначена концепція,

у відповідності до якої невелика держава повинна переконати велику за розміром і значенням державу-сусіда у спроможності себе захистити від будь-якого потенційного зовнішнього ворога, і у такий спосіб уникнути військової присутності потужної держави-сусіда на власній території під приводом «військової допомоги».

Реалізація стратегії «оборони проти допомоги» може характеризуватися двома формами:

- 1) самостійне підтримання обороноздатності малої країни;
- 2) партнерство із більшим сусідом.

Дослідники [38, 58] зазначають, що до 1938 року Канада за відсутності реальних зовнішніх загроз офіційно здійснювала самостійну і незалежну політику безпеки й оборони. Однак уже в 1938 році президент США Ф. Д. Рузвельт і прем'єр-міністр Канади М. Кінг обмінялися офіційними заявами, які можуть вважатися початком заходів по співробітництву в сфері безпеки на території Північної Америки, а, відтак, і переходу до другої форми утілення стратегії «оборони проти допомоги».

При вказаних обставинах американський президент зазначив, що Сполучені Штати не стоятимуть осторонь у випадку загрози безпеці Канади, а М. Кінг запевнив Вашингтон, що Оттава докладатиме усіх зусиль, щоби не дозволити ворогам проникнути на територію Сполучених Штатів через Канаду. В 1940 р. оборонна й безпекова взаємодія офіційно була закріплена т.зв. Огденсбурзькою угодою. Про розуміння важливості додержання Канадою стратегії «оборони проти допомоги» свідчать слова генерал-майора канадської армії М. Поупа: «Нам треба більшою мірою остерігатися ослаблення довіри із боку США щодо нашої безпеки, аніж ворожих дій» [35, р. 71].

За ряд років союзницьких відносин між Канадою й США було сформовано ряд механізмів двосторонньої взаємодії: укладено понад 80 угод у галузі оборони, більше 250 меморандумів щодо порозуміння між обома відповідними оборонними відомствами, сформовано близько 145 двосторонніх форумів, у рамках яких обговорюються актуальні проблеми у галузі безпеки й оборони [84].

Найбільш головною структурою співпраці між Оттавою й США являється Об'єднане командування аерокосмічної оборони Північної Америки (НОРАД), яке було створене у 1958 році. НОРАД являється двосторонньою організацією, що направлена на попередження аерокосмічних загроз і контроль над аерокосмічним простором у північноамериканському регіоні. З продовження угоди про НОРАД (травень 2006 року) до напрямів функціонування організації був доданий морський компонент. Щодо високого рівня канадсько-американської взаємодії свідчить той факт, що головнокомандувач НОРАД призначається і підпорядковується президенту Сполучених Штатів і прем'єр-міністру Канади [101, 102].

Найвищим двостороннім форумом у сфері оборони являється Постійна об'єднана рада оборони, сформована 1940 р., згідно з уже згаданою Огденсбурзькою угодою. Рада очолюється двома співголовами – від канадської й американської сторони, – які підзвітні президенту США і прем'єр-міністру Канади. Зустрічі Ради відбуваються 2 рази на рік по черзі у кожній країні.

Військова співпраця на оперативно-стратегічному рівні реалізується Канадсько-американським комітетом із військового співробітництва, який був створений в 1946 р.

Важливим двостороннім інструментом взаємодії між Оттавою й Вашингтоном у галузі оборони являється Канадсько-американська програма тестування й оцінки (CANUSTER), розпочата у 1983 році, у рамках якої Канада й Сполучені Штати можуть взаємним чином використовувати оборонні інфраструктури для тестування й оцінки військових технологій.

Крім того, Канада й США є також тісними партнерами у галузі військової промисловості. За Угодою щодо розподілу оборонної продукції, яка була підписана у 1956 р., канадські фірми характеризуються правом брати участь у тендерах на контракти в американській оборонній галузі на однакових умовах з американськими корпораціями. Водночас із 1963 року, згідно з Угодою про участь у розвитку оборони, канадські компанії отримують сприяння у ході розробки товарів для збройних сил Сполучених Штатів. Як вказано у канадській

«Білій книзі з оборони» 1994 року, вказані домовленості ґрунтуються на тій zasadі, що, враховуючи взаємозалежний тип північноамериканської оборони, обидві держави здобувають переваги від економії за рахунок активізації виробництва за умов спеціалізації [28].

Наразі Канада прагне займати власну нішу в сфері військової промисловості, спеціалізуючись на: розробці й постачанні тренажерів для підготовки пілотів гелікоптерів і розробці належних тренувальних програм; виробництві бортового радіоелектронного устаткування для винищувачів; сервісному обслуговуванні літаків і гелікоптерів та ін. [51]. Проте, звичайно, мотивація укладання вказаних угод була продиктована не тільки економічними, але й політичними розрахунками. Таким чином Сполучені Штати прагнули активізувати участь Оттави у північноамериканській і північноатлантичній системах безпеки, а Канада, у свою чергу, прагнула посилити власні позиції в оборонній сфері.

Важливо наголосити на такому аспекті взаємодії США в Канаді у сфері безпеки як охорона спільного кордону. В 2011 р. була впроваджена комплексна ініціатива С. Харпера й Б. Обами за назвою «За межами кордонів: загальне бачення безпеки й конкурентоспроможності» (Beyond the Border: A Shared Vision for Perimeter Security and Competitiveness) [73]:

- Обмін міграційною інформацією – із 2012 р. країни спільно використовують біометричну інформацію і з 2013 р. надають один одному розширену інформацію (background checks). Це послужило сприянням для прийому Канадою понад 30 тис. сирійських біженців.

- На постійній основі обмінюються інформацією про тих, кому заборонені польоти (no-fly lists).

- На території Канади діє Управління транспортної безпеки (TSA) для того, щоб не перевіряти ще раз багаж пасажирів після прибуття в США, що полегшило життя сотням тисяч мандрівників і аеропортам.

- Це ж стосується вантажів, переміщуваних на пасажирських літаках.

- У прикордонних штатах працює спільний радіозв'язок правоохоронних

органів і екстрених служб.

– США й Канада використовують понад 40 загальних радіолокаційних датчиків для забезпечення повітряної безпеки [51].

Кілька ініціатив (у тому числі загальна система перевірки безвізових мандрівників) була припинена із приходом до влади адміністрації Д. Трампа й була відновлена в 2021 р.

Важливим питанням безпеки є теракти 11 вересня 2001 р. і американо-канадський кордон. Із 9:45 ранку (після того як перший літак урізався в першу вежу Всесвітнього торгового центру) до ранку 14 вересня жоден цивільний літак (крім літаків медичної служби й поліції) не піднявся в повітря, не приземлився й жоден не був допущений до прольоту над територією США. Водні й наземні кордони США були переведені на особливий режим роботи, була значно знижена їхня пропускна здатність. Це позначилося на десятках тисяч пасажирів по усьому світу.

На 9:45 ранку 11 вересня в повітрі перебували понад 500 літаків, що направлялися на північ США. Частину вдалося розвернути, а майже 300 літаків, більше 30 тис. пасажирів, що слідували у США, були допущені в Канадські аеропорти.

Найбільший удар прийняв на себе острів Ньюфаундленд – у місті Гандер з населенням 10 тис. чоловік виявилось 7 тис. пасажирів, нечисленні готелі моментально заповнилися й тоді жителі міста відкрили для пасажирів свої будинки, а школи Ньюфаундленду організували групи підтримки літнім пасажирам – молоді люди допомагали їм зв'язатися з родичами, забезпечували харчуванням і збирали відомості про необхідні медикаменти. Відповідна ініціатива американців не змусила себе чекати – під час одного з перших рейсів з Ньюфаундленду в Нью-Йорк 17 вересня 2001 р. пасажирка літака Ширлі Брук-Джонс запропонувала зібрати гроші для канадських школярів. До кінця польоту було зібрано 15 тис. доларів, а до 2014 року «Фонд пасажирів 11 вересня» зібрав 1,5 млн. доларів на стипендії школярам Ньюфаундленду [9].

Кордон між США та Канадою відображає взаємовідношення

американського й канадського суспільства. У ряді прикордонних районів штатів Нью-Йорк і Мен донині збереглися будинки, через які пройшов кордон між США й Британською Канадою. Наприклад, бібліотека й Оперний театр Хаскелла – перетинає міжнародний кордон Квебека й Вермонта. Будинок має дві різні адреси: 93 Касуелл-Авеню, Вермонт, США й 1-а Черч-Стріт, Квебек, Канада. У віддалених районах не мають знаходитися пункти контролю, на дорогах, по лісистим районам поблизу кордону, по залізничних коліях хоч і розташовані приховані датчики, однак перетинання кордону лишається відносно вільним.

Наразі американо-канадський кордон повертається до відкритості й прозорості. Він продовжить бути прикладом добросусідських відносин, що є відносною рідкістю у країнах Західної півкулі.

Таким чином, ключові аспекти політики США й Канади у сферах оборони й безпеки є вираженням тісних і активних взаємин військового співробітництва між обома країнами, в яких провідну роль відіграють саме Сполучені Штати, а підпорядковану роль – Канада.

3.2. Особливості та шляхи мінімізації асиметрії між країнами у сферах безпеки та оборони

Концепцію асиметрії, яка втілює ідею порушення принципів приблизно симетричного світоустрою, упродовж тривалого часу застосовують у теорії міжнародних відносин. Мова йде про використання цього терміну в науковому апараті принаймні кілька десятиліть. На даному етапі розвитку науки досить характерним є відхід від лінійного розуміння асиметрії.

У суто академічному сенсі під «асиметрією» розуміється відсутність або порушення симетрії в об'єктів, яким властива наявність симетрії, або комбінація об'ємно-просторових елементів, що характеризується відсутністю вісі симетрії. Концепція асиметрії будується на протиставленні симетрії: вона виступає як відсутність рівності частин цілого і як фактичне порушення структури об'єкта,

що досліджується, його нерівність чи нерозмірність.

Одним із факторів, що спричиняли вплив на результат асиметричних конфліктів у новітній період історії людства, було посилення нормативних і аксіологічних підходів до міжнародної політики (особливо у період після 1945 року). Такі поняття, як справедливість й легітимність, довгий час асоціювалися із системою норм властивої замкненому соціуму, однак саме у цей час вони більшою мірою, аніж раніше стають підставами міжнародної політики.

Вивчення асиметричних проявів у міжнародній політиці, у т.ч. в ході конфліктів між державами, актуалізує наукову проблему відносно суперечки про співвідношення сили, норм і цінностей у міжнародній системі. Актуальною є дискусія про парадокси провідних гравців світової політики – «сили слабого» і «слабості сильного». Дослідницьке звернення до проблеми забезпечення безпеки нагадує про те, що поняття сили є комплексним і не визначається сукупністю військових, економічних і людських ресурсів. Водночас за умов реальних конфліктів перевага у мілітарній силі може бути компенсована знаходженням уразливих місць у сильного супротивника.

Науковий інтерес до дисбалансів та асиметрії у міжнародних відносинах і, зокрема, до міжнародних конфліктів, виник у другій половині XX століття, коли цей термін був вперше введений у статті західного дослідника Е. Макка «Чому великі нації програють малі війни: політика асиметричного конфлікту» (1975 р.) [83, р. 37-45]. Значною мірою цей інтерес був стимульований військово-політичними невдачами США у В'єтнамі. У подальшому питання асиметричних відносин на міжнародному рівні знайшло своє відображення у працях Р. Арона, А. Еррігін-Тафта, З. Маоза, Г. Мерома, М. Фішерклера та інших західних дослідників.

Так, американський вчений-геополітик Р. Арон у своїй всесвітньо відомій праці «Мир і війна між народами» вказував, що причина поразки великих держав у колоніальних війнах XX століття може бути пояснена асиметрією відносин «повстанець-колонізатор». Крім нерівності сил, Р. Арон виділив асиметрію «волі, інтересу, антипатії у войовничому діалозі консерваторів і повстанців», яка

«виявилася останньою причиною ... поразки Заходу» [1, с.84, 86].

Дослідник Р. Кейган [12] відзначає парадокси «сили слабого» і «слабості сильного» у світовій політиці. Він переконаний, що поняття сили є комплексним і не визначається сукупністю воєнних, економічних і людських ресурсів. З огляду на вказане, Р. Кейган певен, що за умов реальних конфліктів перевага у військовій силі у сильного супротивника може бути компенсована наявністю вразливих місць, які може використати слабкий суперник.

Показовою є назва книги Г. Мерома «Як демократії програють малі війни», присвячена аналізу асиметричних конфліктів. Автор навмисно аналізує думку про миролюбство демократій у світлі критики теорії «демократичного миру» і, таким чином, вдало загострює висловлену іншими дослідниками тезу про причини поразки розвинених держав у конфліктах в т.зв. «третьому світі». Г.Мером відзначає, що політологи часто розглядають суспільство як пасивний об'єкт, що залучається до воєнних дій політичною та військовою елітою, і не враховують комплексний характер відносин між суспільством, державою та війною [91, р. 3].

Як відзначав американський учений М. Мандельбаум, «уся величезна військова й економічна потужність США не може забезпечити те, що лежить поза силою зброї й влади грошей» [85, р. 73]. Він також вважає, що стосовно до ситуації асиметричних зіткнень необхідною умовою безпеки є єдність ціннісно-нормативного простору як результату добровільного вибору, в якому більшість учасників взаємодії дотримувалися б правил гри без примусу. Ця умова гармонії міжнародних відносин практично ніколи не існувала у новій та новітній історії людства і зараз поки що не існує.

Серед дослідників асиметрії у міжнародних відносинах слід також вказати Дж. Ная і Г. Перепелицю. Дж. Най – американський політолог, що розробляє ряд напрямків у рамках неолібералізму, у тому числі теорію комплексної взаємозалежності, провідний експерт із міжнародних питань – є одним із авторів концепції «м'якої сили» у міжнародних відносинах [78]. Ним була висловлена ідея про абсолютну перевагу США не тільки за показниками військової сили й

економічної потужності, але й за параметрами несилового впливу на міжнародні відносини. Останні він і назвав «м'якою силою», на користь якої, на думку Дж. Ная, американській стороні слід було відмовитися від так званої «твердої сили» (в умовах очевидного послаблення біполярної конфронтації на рубежі 1980-1990-х років).

Суть поняття «сили» («power») автор порівнює з погодою, від якої залежить усе, але вплив якої не завжди піддається раціональному поясненню або математичному обчисленню. У цілому маються на увазі ті інструменти й ресурси, які дозволяють учасникам міжнародних відносин домагатися поставлених цілей. При цьому до «твердої сили» держав Дж. Най відносив економічну й військову силу, а «м'яка сила», на його думку, характеризується трьома основними компонентами: по-перше, культурою (обумовленої як набір значимих для суспільства цінностей, що не зводиться до масової культури), по-друге, політичною ідеологією, по-третє, зовнішньою політикою (що розуміється як дипломатія у широкому сенсі слова) [78].

Український вчений Г. Перепелиця є автором низки праць з теоретичних аспектів міжнародних відносин, у т.ч. асиметрії [19, 20]. Дослідник переконаний, що ліквідація біполярної системи і формування альтернативних їй однополярної та багатополарної систем міжнародних відносин викликають потребу в нових акцентах і нових підходах щодо класифікації системи цих відносин, зокрема, дослідженні такого її різновиду, як симетричні та асиметричні відносини [20, с. 15]. Таким чином, на думку Г. Перепелиці, симетричні та асиметричні відносини являють собою певний тип відносин, оскільки вони визначаються природою, тобто родовою ознакою суб'єктів цих відносин. Водночас дослідник переконаний, що належність держав до різних рівнів ієрархії являє собою тільки одну із сутнісних ознак асиметричності їх відносин, а іншою важливою властивістю асиметричності є різна віддаленість від певного центру [19, с. 20].

Що стосується самого поняття «асиметрична стратегія», то цей термін виникає на Заході орієнтовно в 1960-х роках. Основною сферою, де спочатку застосовувався цей термін, була військова сфера – при цьому асиметрія

відображала неспівставне і диспропорційне використання різних родів військ) [62, р. 107-110].

Зокрема, у тодішній американській військовій доктрині вважалося, що наступ у напрямку, який не є для супротивника несподіваним, поліпшує його положення й, таким чином, збільшує силу його опору. Вважалося, що у війні, як і в спортивній боротьбі, спроба кинути супротивника на підлогу, не позбавивши його попередньо стійкості й рівноваги, приводить до зайвої й непродуктивної витрати сил у порівнянні з тією напругою, яку відчуває супротивник. Успіх при такому способі боротьби можливий тільки при величезній перевазі в силах, і навіть при цій умові він не буде вирішальним. У більшості кампаній порушення психологічної й фізичної рівноваги супротивника було важливою передумовою для його остаточного розгрому. Таке порушення рівноваги досягалося навмисними або випадковими стратегічними непрямыми діями.

Як показує аналіз історичного досвіду, така стратегія може мати різні форми, вона ширше, аніж «*manoeuvre sur les derrieres*», розповсюджений в епоху Наполеона [62, р. 112]. Наразі для того, щоби визначити характер різних воєнних дій, немає необхідності зіставляти кількість військ, які брали участь у них, порядок постачання й роботу транспорту. У численних історичних випадках дослідників цікавили аналогічні явища, а також робота тилу й заходи психологічного характеру, які призвели до них [62, р. 112].

У той час на Заході вважалося, що цінність всебічного дослідження війни полягає не тільки у тому, що воно допомагає знайти нову й правильну доктрину. Якщо таке дослідження є необхідною основою для будь-якої військової теорії, то воно однаковою мірою є необхідним і для звичайного військового, що вивчає історію війн і прагне розвинути власний погляд на речі й скласти власні судження [11, с. 253].

На цьому еволюцію терміну у суто військовому значенні було призупинено (1960-ті роки), коли настав час глобального ядерного протистояння, яке, здавалось би, виключало можливість асиметричних конфліктів. Ситуація істотно змінилася після воєнних дій у В'єтнамі та

Афганістані, коли стратегії асиметричної військової взаємодії досить яскраво виявилася у ході протистояння між американцями і в'єтнамськими комуністами (кінець 1960-х – 1970-ті рр.) та СРСР й афганськими повстанцями (кінець 1970-х – 1980-ті рр.).

Як бачимо, проблема асиметричних відносин отримала достатньо значне вивчення насамперед у дослідженнях англо-американських авторів. Зазначене, вірогідно, визначається тим, що саме Великобританія та США у період нової та новітньої історії в асиметричних міжнародних відносинах займали роль «сильної» сторони. Прикладів тому вистаріло і в основному це відносини конфліктного характеру:

- між Великою Британією та північноамериканськими колоніями у ході війни останніх за незалежність – кінець XVIII століття;
- між Британською імперією та бурськими державами Південної Африки (початок XX сторіччя);
- між США та Північним В'єтнамом у період другої половини 1960-х – першої половини 1970-х років.

Розглядаючи види асиметрії міжнародних відносин, варто відзначити, що існує повна і часткова асиметрія у відносинах між державами (це залежить від рівня розбіжності у військово-політичному чи соціально-економічному рівні розвитку цих держав). Рівень асиметрії, таким чином, визначається як рівень відсутності тотожності між суб'єктами, а також між наявними у них ресурсами й статусами, тактиками й стратегіями міжнародної поведінки. Водночас для коректності застосування терміну асиметрії важливо, щоб відносини між суб'єктами, досліджувані за допомогою понять симетрії/асиметрії, були постійними, організованими й структурованими [2, с. 20].

Антонімом поняття асиметричних є симетричні міжнародні відносини, які мають на увазі взаємну тотожність й однотипність взаємодій міжнародних суб'єктів. Виходячи із вказаного, значна частка взаємин, які вивчаються соціально-політичними науками (включаючи міжнародні відносини), є асиметричними, що вимагає більш широкого використання поняття асиметрії у

політичному аналізі.

Важливо, що апріорна неможливість досягнення рівності суб'єктів взаємин не виключає принаймні теоретичну можливість досягнення гармонічних відносин між асиметричними акторами. Натомість очевидне зростання фактора взаємодій різнотипних (і асиметричних у всіх сенсах) суб'єктів (наприклад, держав, з одного боку, і транснаціональних мереж, з іншого боку) передбачає припущення про наявність у світі свого роду стихійного механізму регулювання (або саморегулювання) множинних асиметрій у міжнародних відносинах [2, с.21].

Переходячи до викладу методології й методики досліджень відносин асиметрії, варто відзначити, що нині у світовій науковій думці має місце використання концепції асиметрії саме як протиположності концепції симетричного світопорядку. З іншого боку, помітний відхід і від лінійного розуміння асиметрії. Дослідники звертаються до її парадоксальних проявів і намагаються виробити адекватні реакції на її парадокси [92].

В основі методології використання терміну асиметрії знаходиться наступна тенденція: у гуманітарних науках концепція «асиметрії» не має вивіреного визначення й часто застосовується інтуїтивно, без суворої прив'язки до лінгвістичної семантики цього слова. Водночас у науковій думці існують усталені терміни, які демонструють логіку застосування поняття асиметричності у гуманітарній сфері. Зокрема, до цих термінів відноситься «асиметрична федерація», під якою розуміють федеративне обладнання при нерівності конституційно-правових статусів і обсягів повноважень суб'єктів федерації [92]. Ключовий зміст цього терміну передається поняттями «неоднаковості», «неподібності», «відсутності аналогії» при співвідношенні між частинами єдиної системи.

У фундаментальному плані вивчення асиметрії міжнародних відносин вимагає комбінації таких методів, які опираються на теорію (дослідження сутності, специфіки й основних рушійних сил цього особливого роду суспільних відносин), соціологію (пошуки детермінант і закономірностей, що визначають їх

зміни й еволюцію), історію (фактичний розвиток асиметрії міжнародних відносин у процесі зміни епох і поколінь, що дозволяє знаходити аналогії й виключення), а також праксеологію (аналіз процесу підготовки, прийняття й реалізації міжнародно-політичного рішення) міжнародних відносин. Зокрема, це такі групи методів:

1) *Методи аналізу ситуації*. Аналіз ситуації припускає використання суми методів і процедур міждисциплінарного характеру, що застосовуються для нагромадження й першопочаткової систематизації емпіричного матеріалу. Тому відповідні методи й методики називають іноді також «техніками дослідження». Найпоширеніші з аналітичних методик: спостереження, вивчення документів, порівняння.

2) *Прогностичні методи*. У ході вивчення асиметрії міжнародних відносин існують як відносно прості, так і більш складні прогностичні методи. До першої групи можуть бути віднесені такі методи, як, наприклад, висновки за аналогією, метод простої екстраполяції, дельфійський метод, побудова сценаріїв тощо. До другої – аналіз детермінантів і змінних, системний підхід, моделювання, аналіз хронологічних серій, спектральний аналіз, комп'ютерна симуляція тощо [2, с. 45].

Використання зазначеної методологічної бази дозволяє дослідницькому співтовариству відштовхнутися від базової кількісно-якісної асиметрії в ресурсах і статусах окремих держав і блоків держав і перейти до розгляду асиметричних стратегій. Монографічні роботи, у яких розроблялася концепція, спираються на методологію політологічного аналізу, де важливо виділити обмежене число залежностей між найбільш істотними характеристиками збройного конфлікту.

Отже, відповідно до оцінок різних науковців, асиметрія стала об'єктом дослідження як прояв, виникаючий у відносинах між різними за потенціалом суб'єктами. Вона може виявлятися: у військовій сфері, у двосторонній торгівлі, фінансовій співпраці, а також в ідеологічних контактах.

Прагнення врахувати специфіку асиметричних відносин і конфліктів було

помітно в міжнародній політиці протягом більшого періоду нової та новітньої історії. Насамперед держави намагалися модифікувати стратегію воєнних дій, враховуючи особливості боротьби проти слабких супротивників. У цьому сенсі переважали наступні тенденції:

- розробка сценаріїв прямих військових зіткнень обмеженого масштабу (стратегії «локальних війн», «обмежених війн», «конфліктів низької інтенсивності»);
- підготовка збройних сил до ведення бойових дій невеликими за чисельністю контингентами спеціально підготовлених військ;
- ведення превентивних дій проти нерегулярних формувань і використання даних розвідки;
- здійснення заходів для забезпечення контакту з місцевим населенням, під гаслами захисту якого виступає більш слабкий супротивник, а також надання військової й матеріальної підтримки групам своїх прихильників у місцевому суспільстві;
- обмеження масштабів бойових операцій і перехід до невоєнних способів чинення тиску на слабого супротивника [11, с. 252].

Що стосується питань видів асиметрії (часткова, повна тощо), а також методології і методики її вивчення у теорії міжнародних відносин, то ці проблеми вже отримали належне висвітлення, проте ще потребують тривалого й неупередженого аналізу.

У контексті даного дослідження асиметричні відносини розглядаються у контексті безпекового співробітництва США й Канади.

Враховуючи наведені у попередніх розділах дослідження висновки, цілком очевидно, що однією із базових характеристик канадсько-американських стосунків у сферах безпеки й оборони являється асиметрія, що виражається як у числових, так і якісних показниках. Так, військовий бюджет США у більше ніж 30 разів перевищує канадський, чисельність регулярних підрозділів – у понад 20 разів, резервних – у 60 разів. Від канадської армії, ЗС США характеризуються більшою професійною оснащеністю. Наразі Сполучені Штати являються

безумовним світовим лідером у технологічному потенціалі власних збройних сил – у т.ч. порівняно з Канадою і європейськими союзниками по НАТО. Істотно менш потужним являється і ВПК Канади. Як вказує Г. Перепелиця: «закупівля для канадських військово-повітряних сил американських винищувачів F-101 після провалу проекту «Авро Ерроу» виявила неспроможність Канади забезпечувати ЗС за допомогою свого оборонно-промислового комплексу і надовго направила орієнтацію Канади у закупівлі озброєнь на американських виробників» [2, с.242]. І, зрештою, вирішальною перевагою США над Канадою у сфері озброєння є володіння ядерною зброєю – як стратегічною, так і тактичною.

Водночас за умов комплексної взаємозалежності США і Канади, роль військової сили у реалізації канадсько-американських відносин являється незначною. Крім того, мінімізації асиметрії у сферах безпеки й оборони сприяє також і низка інших факторів. Зокрема, високий рівень стратегічного значення, а також військово-технічного розвитку Канади посилює позиції країни у системі безпеки Північної Америки.

Важливим інструментарієм мінімізації асиметрії являється також спільна участь держав у двосторонніх угодах, організаціях і форумах. Зазначена формалізована співпраця надає Оттаві право голосу і впливу на прийняття рішень у сферах, які безпосередньо стосуються канадських інтересів, а також доступ до відповідних відомостей і технологій.

У випадку канадсько-американських відносин у сферах безпеки та оборони зазначеним вагомим чинником являється членство Канади і США у Північноатлантичному Альянсі. Звісно, за умов холодної війни і комуністичної загрози Канада керувалася й іншими аргументами стосовно приєднання до НАТО, але, як зазначають Дж. Томпсон і С. Рендалл «Рішення про вступ Канади до НАТО не було ні необдуманим, ані прийнятим під тиском США. Навпаки, угода пропонувала перспективу противаги американському впливові в умовах багатосторонності» [122, р. 179]. Водночас на думку Ч. Дорана, «традиційні творці канадської зовнішньої політики завжди розглядали канадські інтереси у

аспекті диверсифікації зв'язків із партнерами по обороні з метою створення балансу політичному домінуванню Сполучених Штатів» [30, р. 122].

За цих обставин, долучаючись до НАТО, Оттава розраховувала сформулювати протипагу Сполученим Штатам не тільки у військовому плані. Зокрема, саме завдяки канадському уряду до Договору про утворення НАТО було включено Ст. 2 (відому, як «канадську статтю»), де мова йде про таке:

«Сторони сприятимуть подальшому розвитку мирних і дружніх міжнародних відносин, зміцнюючи свої незалежні інституції, домагаючись кращого розуміння принципів, на яких ці інституції засновані, та створюючи умови для забезпечення стабільності і добробуту. Вони намагатимуться усувати конфлікти у своїй зовнішній економічній політиці та сприятимуть економічному співробітництву між окремими або між усіма учасниками Договору» [21]. Таким чином, Канада розраховувала, що Північноатлантичний Альянс стане не тільки військовим договором, однак і організацією, що сприятиме політичній та економічній взаємодії держав Північної Атлантики, у рамках якої вона зможе сполучити власні зусилля з іншими державами у розв'язанні проблем, відносно яких існує/існуватиме розходження у поглядах зі Сполученими Штатами. Д. Лейтон-Браун визначив вказане таким чином: «Членство в союзах може бути для Канади платою за вхід до форуму з обговорення з союзниками питань, що безпосередньо не стосуються політики союзу» [30, р. 171].

Отже, НАТО є своєрідним буфером у відносинах Канади та США. В рамках цієї організації Оттава може дозволити собі позицію чи висловлювання, що навряд чи були б можливими у тісних рамках двостороннього безпекового партнерства. Так, вивчивши канадсько-американське співробітництво у сферах безпеки й оборони, Д. Лейтон-Браун переконаний, що «Канада більше схильна до публічної дипломатії у разі незгоди зі Сполученими Штатами щодо проблем оборони, що стосуються альянсу загалом, на багатосторонньому рівні, аніж із двосторонніх проблем» [30, р. 175].

Зокрема, у ході прийняття канадським урядом остаточного рішення щодо відмови брати участь у війні в Іраку (2003 р.), вагому роль відіграла позиція

інших союзників по Альянсу, зокрема різка критика ФРН і Францією дій США й Великої Британії. У свою чергу, в ході двосторонніх відносин у сферах безпеки та оборони Оттава стає більше схильною до так званої «тихої дипломатії», принципи якої були сформульовані у славнозвісному звіті Хіні-Мерчанта 1965 року, що був підготовлений для президента США і прем'єр-міністра Канади [72]. У ньому, зокрема, рекомендувалося розв'язувати ряд проблемних аспектів американсько-канадських відносин шляхом вивчення фактів, а також «тихої» взаємодії дипломатів і чиновників, без залучення громадськості.

Розпад біполярної системи відносин між країнами приніс вагомі зміни для міжнародної політики. Вказаний процес не оминув і Канади, зокрема, вплинувши на її політику у сферах безпеки й оборони, а також відносини зі Сполученими Штатами як на дво-, так і багатосторонньому рівнях.

Падіння Берлінської стіни, розпад соціалістичного табору і Радянського Союзу надали однозначний сигнал, спрямований канадському уряду: більше не було потреби витрачати значні кошти на військову сферу й утримання власного контингенту в Європі. Після вказаних подій Оттава почала досить динамічно скорочувати оборонний бюджет і число військовослужбовців, направляючи фінансування на грошове забезпечення інших галузей, зокрема, соціальної. У 2002 році у ЗС Канади нараховувалося 50,684 тис. військовослужбовців, що були готові до ведення військових дій (для співставлення, у 1962 р. чисельність збройних сил становила 126,430 тис. осіб, а у 1990 р. – 78 тис. осіб). Усього за п'ять років (1993-1998) військовий бюджет скоротився на 23% і, витрачаючи 1,1-1,2% свого ВВП на оборону, Канада стала однією з трьох країн НАТО із найменшими військовими витратами. У 2003 році Е. Коен зазначав, що «збройні сили настільки недофінансовані, не укомплектовані персональним складом та технічним оснащенням, що вони більше не можуть захищати країну і просувати свої інтереси за межами континенту» [84].

Погіршення рівня обороноздатності Канади досить логічно спричинило зниження впливовості країни, насамперед у північноатлантичній системі міжнародної безпекової архітектури. Зокрема, була проігнорована думка Оттави

стосовно розширення НАТО на схід, а також початку війни проти Югославії. Крім того, «незважаючи на те, що канадський військовий контингент у коаліційних силах НАТО в Боснії та Герцеговині складав 1300 осіб, Канада не була запрошена для участі в миротворчих діях НАТО в Македонії» [2, с. 192]. Таким чином, вказана ситуація послабила позиції Канади в асиметричних відносинах зі Сполученими Штатами, оскільки наразі у Оттаві стало менше механізмів задіяння багатостороннього форуму НАТО в якості противаги американському впливу.

Дещо по-іншому сформувалася ситуація у двосторонніх взаєминах між Канадою й США у межах північноамериканської системи безпеки. У рамках зрілих асиметричних відносин, Сполучені Штати із повагою ставляться до партнерства із Канадою у рамках спільної оборони Північної Америки, зокрема з огляду на значно менший внесок північного сусіда. Зокрема, пропозиція Вашингтона стосовно участі Оттави в американській програмі протиракетної оборони була здійснена скоріше як данина давньому надійному партнерству між країнами в оборонній сфері, оскільки із фінансово-технічної точки зору, США спроможні на реалізацію цієї програми самостійно.

Отже, у північноамериканському геополітичному просторі канадсько-американські відносини у сферах безпеки й оборони є «дружніми взаєминами рівних», тоді як у багатосторонньому контексті Сполучені Штати бачать Канаду як «малого гравця без значної сили, із несуттєвим внеском до альянсу» [30, р. 177].

Таким чином, спільна географія й історія стали тими чинниками, які на багато років сполучили Канаду й Сполучені Штати тісними взаєминами союзництва у сфері безпеки й оборони. Значна асиметрія у розмірі й оснащенні військ не являються визначальним чинником у відносинах обох північноамериканських країн за умов комплексної взаємної залежності. Співпраця Канади й США у вказаних галузях здійснюється як на двосторонньому (у рамках ряду організацій, угод і партнерств), так і на багатосторонньому рівні – насамперед у межах НАТО, що є своєрідним буфером

у ході відносин обох країн регіону. Характер взаємин являється відмінним на різних рівнях. Важливою стратегією Канади стосовно південного сусіда являється доктрина оборони проти допомоги, у рамках якої держава підтримує достатній рівень обороноспроможності, а також спроможності забезпечення власної безпеки.

До повномасштабної агресії Росії проти України, події 11 вересня 2001 року в останній раз вносили корективи у бачення США системи північноамериканської безпеки й ролі у ній свого північного сусіда. Водночас Канаді, у відповідності зі стратегією «оборони проти допомоги», доводиться переконувати Вашингтон у власній спроможності дати відсіч терористам і запобігти їх проникненню на північноамериканський континент. Наразі ж присутня пряма військова загроза із боку РФ, у тому числі США й Канаді, адже вони межують з Росією на протилежній частині планети. Водночас вагомою є загроза від ядерного потенціалу Росії, що ставить під небезпеку не лише регіон Північної Америки, але й усю глобальну безпекову архітектуру.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у ході даного дослідження ми прийшли до таких висновків (у відповідності до науково-дослідницьких завдань, поставлених у вступі до роботи):

1. Розглянуті класичні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн. Виявлено, що уперше зовнішньоекономічні відносини досліджували класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. Вони критикували своїх попередників-меркантилістів за те, що те вважали джерелом збагачення держави у міжнародній торгівлі нееквівалентний обмін товарами й розглядали міжнародний поділ праці як природний розвиток поділу праці усередині країни, переносячи дію виявлених ними законів вільної конкуренції на простір між країнами.

Концепція вигід спеціалізації (абсолютних затримок) А. Сміта була розвинена у концепції порівняльних витрат Д. Рікардо, який показав, що якщо одна із двох країн може робити певні види товарів дешевше (у перерахуванні на робочий час або інші ресурси), ніж інша країна, то вигода зовнішньої торгівлі для обох країн очевидна.

Необхідність і вигідність зовнішньоторговельних відносин, заснованих на поділі праці між державами, класики обґрунтовували природними природно-ресурсними факторами. У пізніх неокласичних варіантах теорії порівняльних витрат модель міжнародного поділу праці дороблена з урахуванням диференційованості факторів виробництва, нерівномірність розподілу яких усередині країн виступає причиною нерівності абсолютних і порівняльних витрат виробництва у цих країнах.

Дж. М. Кейнс розробив ряд заходів щодо впливу держави на національну економіку, у тому числі в зовнішньоторговельній діяльності та рекомендував обмежити імпорт і субсидіювати експорт, оскільки вивіз товарів за низькими цінами дозволяє захопити сегмент світового ринку. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності посткейнсіанського напрямку економічної

думки суперечить підходам неокласичної школи. Найбільший інтерес у контексті застосовності у сучасних міжнародних економічних відносинах представляють концепції негативної й позитивної інтеграції.

Нова кембриджська школа вже виходить із того, що контроль над імпортом – важливий, але не єдиний інструмент державного регулювання економіки. Її представники пропонують урядам більш активно впливати на фінансово-кредитні інститути, впроваджувати елементи планування за рядом напрямків діяльності не тільки державних, але й приватних компаній, що дозволить координувати економічну діяльність підприємців відповідно до державних інтересів. Крім того, пропонувалося використовувати вибіркове субсидування виробників, надання податкових пільг, запровадження систем ліцензування імпорту й інші заходи.

У сучасних умовах викликає особливий інтерес концепція інтегрованої моделі, запропонована А. Лібманом і Б. Хейфецем. Типологія цієї моделі економічної інтеграції врівноважує владу гравців, виступаючи драйвером інтеграційного процесу, при цьому не передбачається облік корегування економічної політики й ступені лібералізації торгівлі. Автори типологізували дезінтеграцію й запропонували стагнуючу, шокову, конфліктну, дивергентну моделі.

Порівняльний аналіз ліберальної неокласичної моделі й концепцій неоінституціоналістів показав, що взаємозалежність національних економік обумовлена як інституціональними, так і ринковими факторами. Можливості застосування цих теоретичних положень до конкретного етапу функціонування міжнародної економіки вимагають вивчення й узагальнення її реального стану.

Розглядаючи теорії розвитку ЗЕД США і Канади, слід взяти до уваги ту обставину, що за усіма чинниками канадська економіка поступається американській. Відповідно до офіційних джерел, економіка Канади посідає 10 місце у світі за обсягом номінального ВВП (американська – 1 місце) і 16 місце за розміром ВВП за паритетом купівельної спроможності (американська – 2 місце після КНР).

2. Проаналізовані економічні відносини США і Канади. З'ясовано, що історія американо-канадських відносин у контексті північноамериканської інтеграції починається після закінчення Другої світової війни, коли США запропонували канадському уряду У.Л.М. Кінга укласти договір про вільну торгівлю. Надалі Сполучені Штати неодноразово намагалися укласти угоду, яка дозволила б американському капіталу зайняти міцні позиції в економіці Канади. Таким договором, наприклад, став «Автопакт» (Auto Pact, АРТА), який підписали прем'єр-міністр Канади Л. Пірсон і президент США Л. Джонсон у січні 1965 р. Пізніше, у жовтні 1987 р., була укладена Канадсько-американська угода про вільну торгівлю (Canada - United States Free Trade Agreement, CUSFTA), ратифікована 2 січня 1988 р. У 1992 р. Канада приєдналася до угоди про вільну торгівлю між США і Мексикою, яка стала тристоронньою і була названа НАФТА (North American Free Trade Agreement - NAFTA) і набула чинності 1 січня 1994 року.

Протягом кількох десятиків років США й Канада, будучи країнами з вільними ринками, разом займали верхні рядки в щорічному рейтингу Індексу економічної свободи (The Heritage Foundation). Економічна свобода, що є основою динамічних, прозорих і вільних ринкових систем, покладених в основу значимого з економічної точки зору партнерства двох союзників, має наразі набагато більш істотне значення, ніж коли-небудь раніше.

Канада й США мають найбільш протяжний немілітаризований кордон – 5525 миль (близько 9 тис. км). Населення цих країн пов'язане тісними узами. Щорічно між компаніями й окремими особами відбувається кілька мільйонів транскордонних взаємодій. Природно, уряди двох країн теж співробітничать один з одним із найбільш важливих питань безпеки, економіки й політики. В основу відносин Канади й США покладені загальні принципи й інтереси: зокрема, обидві країни характеризуються членством в розвідувальному альянсі Five Eyes, будучи членами НАТО, вони продовжують співробітничати в сфері розвитку й безпеки Арктики для протистояння Росії й Китаю.

Альянс США й Канади закріплений за рахунок спільних інтересів і цінностей. У сучасних складних умовах дві держави вже давно навчилися користуватися із масштабного двостороннього економічного діалогу з динамічним ростом підприємництва й створенням мільйонів робочих місць у кожній із країн. Між ними налагоджені й підтримуються взаємовигідні двосторонні інвестиційні й торговельні відносини.

3. Оцінені подальші тенденції економічного розвитку і партнерства. З'ясовано, що 30 листопада 2018 р. між Канадою, США й Мексикою була укладена нова угода – USMCA. Серед його нововведень можна назвати кілька розділів, присвячених поточним можливостям і питанням, що стосуються торгівлі. США можуть укладати сучасні торговельні угоди з основними клієнтами й своїми сусідами. Також у торгівлю можуть бути включені технологічні досягнення. Угода USMCA містить розділи, присвячені обмінному курсу, макроекономічній політиці, розвитку цифрової торгівлі, участі середнього й малого бізнесу в зовнішньоекономічній діяльності, протидії корупції. Особлива увага в Угоді приділена торговельній політиці для сільськогосподарської продукції, заробітній платі у машинобудівній галузі, дотриманню прав корінних народів, співробітництву в сфері культури, енергетики, торгівлі автомобілями, сільського господарства, інтелектуальної власності, навколишнього середовища, а також у сфері вирішення спорів.

Угода USMCA має переглядатися не рідше, ніж 1 раз у 6 років після набрання чинності. Перегляд забезпечить гарантію того, що воно залишиться актуальним та ефективним для північноамериканських робітників, допоможе забезпечувати стабільність для підприємств і виробників, а також розв'язати проблеми до того, як вони переростуть у щось більш істотне. Термін дії Угоди – 16 років. Після перегляду Угода може бути продовжена сторонами ще на такий же термін. Багато змін із різних питань (у тому числі в сфері торговельної політики) можна простежити через розвиток інтеграції різних торговельних блоків. Слід вказати, що, хоча країни НАФТА мають певні відмінності у рівні

економічного розвитку (іноді дуже навіть істотні), позитивні ефекти мають місце у всіх країнах-партнерах, тобто не тільки в Канаді й США, але й у Мексиці.

Кожна країна, що уклала Угоду, мала свої власні цілі. Наприклад, мета США полягала у диверсифікованості свого зростаючого ринку: забезпечення вільного переміщення товарів і послуг, захист прав інтелектуальної власності, комбінація нових технологій та своїх інвестицій із природними ресурсами Канади. Усе це дозволило б добитися збільшення конкурентоспроможності США. Мета Канади полягала в приєднанні до виробництва наукомісткої продукції, збільшенні доходів і забезпеченні стабільного доступу на ринок США. Кожна країна прагнула збільшити обсяги свого експорту й притоку інвестицій. При цьому деякі цілі різнилися залежно від ризиків і переваг партнерів.

4. Досліджене майбутнє відносин країн з урахуванням тенденцій перебігу подій на політичній карті світу. Встановлено, що, реалізуючи політику диверсифікованості, Канада розширювала торговельно-економічні зв'язки із країнами Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТР). При ліберальному уряді Дж. Трюдо вона вступила в 2016 р. у Транстихоокеанське партнерство (ТТП), серед учасників якого переважають як традиційні торгово-економічні партнери Канади, такі як Мексика, Чилі, Перу, Японія, Австралія, Нова Зеландія, так і країни з високорозвиненою економікою, що інтенсивно розвивається, у тому числі Сінгапур, Малайзія, Бруней, В'єтнам. Приєднанням до ТТП канадські влади підкреслили, що вони є прихильниками не тільки регіональної інтеграції із країнами Центральної, Південної й Північної Америки, але й глобальної вільної торгівлі.

Проаналізувавши найважливіші напрямки зовнішньоекономічного курсу Канади у період останніх років, ми доходимо висновку, що вони визначалися її геополітичними пріоритетами. На жаль, основна зміна цього курсу в розглянутий період було викликано поверненням канадських політичних еліт до риторики холодної війни після приєднання Криму до Російської Федерації, сприйнятого як виклик глобальному лідерству США і їх найближчих союзників по НАТО. Саме тому канадські політичні еліти зовнішньоекономічну діяльність

свої країни пов'язували насамперед із тими державами, які об'єднані з нею у стратегічні військово-політичні альянси.

5. Виявлені ключові аспекти співробітництва Канади та США у сферах безпеки і оборони. Встановлено, що наразі відносини між Канадою й США у галузях безпеки й оборони являються змістовними й багато в чому унікальними. Обидві держави займають майже увесь північноамериканський континент і відділені від інших держав океанами. Вказаний фактор, а також чинник історичної й культурної спорідненості стали передумовами формування безпосереднього військового й політичного союзу в рамках Північної Америки. Специфічною рисою такого союзництва являється суттєва асиметрія між партнерами, яка виражається як у кількісних, так і якісних показниках.

Основою канадсько-американського оборонного й безпекового партнерства є концепція «оборони проти допомоги». Орієнтовно століття тому до політичної еліти Канади канадців прийшло розуміння того, що американці особливо ретельно відносяться до проблем національної безпеки, з огляду на що вони готові до будь-яких кроків для максимального ефективного захисту власної території, мешканців, а також цінностей.

За ряд років союзницьких відносин між Канадою й США було сформовано ряд механізмів двосторонньої взаємодії: укладено понад 80 угод у галузі оборони, більше 250 меморандумів щодо порозуміння між обома відповідними оборонними відомствами, сформовано близько 145 двосторонніх форумів, у рамках яких обговорюються актуальні проблеми у галузі безпеки й оборони.

Найбільш головною структурою співпраці між Оттавою й США являється Об'єднане командування аерокосмічної оборони Північної Америки (НОРАД), яке було створене у 1958 році. НОРАД являється двосторонньою організацією, що направлена на попередження аерокосмічних загроз і контроль над аерокосмічним простором у північноамериканському регіоні. З продовження угоди про НОРАД (травень 2006 року) до напрямів функціонування організації був доданий морський компонент. Щодо високого рівня канадсько-американської взаємодії свідчить той факт, що головнокомандувач НОРАД

призначається і підпорядковується президенту Сполучених Штатів і прем'єр-міністру Канади.

Найвищим двостороннім форумом у сфері оборони являється Постійна об'єднана рада оборони, сформована 1940 р., згідно з уже згаданою Огденсбурзькою угодою. Рада очолюється двома співголовами – від канадської й американської сторони, – які підзвітні президенту США і прем'єр-міністру Канади. Зустрічі Ради відбуваються 2 рази на рік по черзі у кожній країні.

Військова співпраця на оперативно-стратегічному рівні реалізується Канадсько-американським комітетом із військового співробітництва, який був створений в 1946 р.

Наразі Канада прагне займати власну нішу в сфері військової промисловості, спеціалізуючись на: розробці й постачанні тренажерів для підготовки пілотів гелікоптерів і розробці належних тренувальних програм; виробництві бортового радіоелектронного устаткування для винищувачів; сервісному обслуговуванні літаків і гелікоптерів та ін.

6. Вивчені особливості та шляхи мінімізації асиметрії у даній галузі співробітництва країн. Виявлено, що однією із базових характеристик канадсько-американських стосунків у сферах безпеки й оборони являється асиметрія, що виражається як у числових, так і якісних показниках. Так, військовий бюджет США у більше ніж 30 разів перевищує канадський, чисельність регулярних підрозділів – у понад 20 разів, резервних – у 60 разів. Від канадської армії, ЗС США характеризуються більшою технологічністю й професійною оснащеністю. Наразі Сполучені Штати являються лідерами у здійсненні так званої «революції у військовій сфері» (РВС), у той час як Канада і європейські союзники по НАТО знаходяться виключно на початку шляху впровадження технологічних, організаційних і доктринальних аспектів революції у військовій сфері.

Водночас за умов комплексної взаємозалежності США і Канади, роль військової сили у реалізації канадсько-американських відносин являється незначною. Крім того, мінімізації асиметрії у сферах безпеки й оборони сприяє також і низка інших факторів. Зокрема, високий рівень стратегічного значення,

а також військово-технічного розвитку Канади посилює позиції країни у системі безпеки Північної Америки.

Важливим інструментарієм мінімізації асиметрії являється також спільна участь держав у двосторонніх угодах, організаціях і форумах. Зазначена формалізована співпраця надає Оттаві право голосу і впливу на прийняття рішень у сферах, які безпосередньо стосуються канадських інтересів, а також доступ до відповідних відомостей і технологій.

Спільна географія й історія стали тими чинниками, які на багато років сполучили Канаду й Сполучені Штати тісними взаєминами союзництва у сфері безпеки й оборони. Значна асиметрія у розмірі й оснащенні військ не являються визначальним чинником у відносинах обох північноамериканських країн за умов комплексної взаємної залежності. Співпраця Канади й США у вказаних галузях здійснюється як на двосторонньому (у рамках низку організацій, угод і партнерств), так і на багатосторонньому рівні – насамперед у рамках НАТО, що є своєрідним буфером у ході відносин обох країн регіону. Характер взаємин являється відмінним на різних рівнях. Важливою стратегією Канади стосовно південного сусіда являється доктрина оборони проти допомоги, у рамках якої держава підтримує достатній рівень обороноспроможності, а також спроможності забезпечення власної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Арон Р. Мир і війна між націями. Київ: Юніверс, 2000. 880 с.
2. Асиметрія міжнародних відносин / Г. М. Перепелиця [та ін.] ; ред. Г. М. Перепелиця, О. М. Субтельний. Київ : Видавничий дім «Стилос», 2005. 555с.
3. Бессонова М.М. Канадсько-американська міжкультурна комунікація наприкінці ХХ на початку ХХІ ст. [Електронний ресурс]. URL: <http://lingvj.oa.edu.ua/articles/2012/n25/90.pdf>
4. Бочар І. Політика безпеки Канади. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2006. Вип. 64, ч. II. С. 32-34.
5. Бочар І. Регіональне співробітництво Канади. *Нова парадигма*. 2008. Вип. 14. С. 50-56.
6. Бурцева М. В. Основні напрямки канадознавчих досліджень: огляд української та російської пострадянської історіографії. *Матеріали Першої міжнародної конференції з Канадознавства*, 26-28 лютого 2010 р. Чернівці : Чернівецький Національний ун-т, 2011. С.80-83.
7. Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа. *Вопросы экономики*. 2010. С. 94-107.
8. Володин Д. А. США-Канада : отношения в области обороны и безопасности. США-Канада: экономика, политика, культура. 2007. № 5. С.23-34.
9. Дубрей В. 9/11 і Канада. Канадська енциклопедія. 26 січня 2015 року [Електронний ресурс]. URL: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/canada-and-911>.
10. Канада підтримує розгортання миротворчої місії на Донбасі, – Х. Фріланд [Електронний ресурс]. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/news/170218-kanada-pidtrymuje-rozgortannya-myrotvorchoyi-misiyi-na-donbasi-friland>.

- 11.Капітоненко М. Г. Асиметричний конфлікт в постбіполярній системі міжнародних відносин. *Вісник Київського університету. Міжнародні відносини*. Вип. 21-24. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2002. С. 252-257.
- 12.Кейган Р. Про рай і владу: Америка і Європа у новому світовому порядку / Пер. з англійської Яна Чайковського і Галини Безух. Львів, 2004. 158 с.
- 13.Коврик-Токар Л. І. Канада і США в контексті сучасного виміру взаємин: економіко-політичний аспект. Матеріали Першої міжнародної конференції з Канадознавства, 26-28 лютого 2010 р. Чернівці: Чернівецький Національний ун-т, 2011. С.45-51.
- 14.Комар Н. Особливості формування зони вільної торгівлі в Північній Америці. *Вісник THEU*. 2016. № 1. С. 110-117.
- 15.Лупул Т. Я. Сучасна імміграція як структурний компонент формування політичної нації в Канаді. *Політологічні та соціологічні студії: Збірник наукових праць*. Чернівці, 2010. Т. XI. С. 494- 506.
- 16.Макар В. Ю. Соціально-політична інтеграція українців в поліетнічне суспільство Канади. Чернівці: Прут, 2006. 284 с.
- 17.Осташ И. История Канады может служить примером того, как нужно писать свою историю [Електронний ресурс]. URL: <https://day.kyiv.ua/ru/article/den-planety/igor-ostash-istoriya-kanady-mozhet-sluzhit-primerom-togo-kak-nuzhno-pisat-svoyu>.
- 18.Осташ Н. І. Канадсько-американські відносини у сферах безпеки та оборони [Електронний ресурс]. URL: <http://socio-journal.kpi.kiev.ua/archive/2009/4/3.pdf>.
- 19.Перепелиця Г. М. Генезис конфліктів на посткомуністичному просторі Європи [Текст] / Національний ін-т стратегічних досліджень при Президентові України. Київ : Стилос : ПЦ «Фоліант», 2003. 254 с.
- 20.Перепелиця Г. М. Конфлікти в посткомуністичній Європі [Текст] / Національний ін-т стратегічних досліджень. Київ : ПЦ «Фоліант», 2003. 432 с.

- 21.Північноатлантичний договір (Договір про утворення НАТО). Вашингтон, округ Колумбія, 4 квітня 1949 р.
- 22.Поліщук І. Україна-Канада: аналогії розвитку та контури співробітництва *Матеріали першої міжнародної конференції з Канадознавства*, 26-28 лютого 2010 р. Чернівці:2011. С.63-66.
- 23.Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / Адам Сміт; О. Васильєв, М. Межевкіна, А. Малівський. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.
- 24.Сплавська Я. М., Цевух Ю. О. Аналіз зовнішньоекономічної позиції США і Канади. *Збірник наукових праць Десятої міжнародної науково-практичної конференції «Добробут націй в умовах європейської інтеграції»*. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. 2020. С. 50-51.
- 25.Федуняк С. Г. Концепція «середньої держави» у зовнішній політиці Канади *Український історичний журнал*. 1995. № 5. С. 72-78.
- 26.Центр військових і стратегічних досліджень Університету Калгарі [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.jmss.org.
- 27.Центр канадознавства Національного університету «Острозька академія» [Електронний ресурс]. URL: http://www.oa.edu.ua/ua/etc/canada_ua.
- 28.1994 Defence White Paper / Department of National Defence. Ottawa : Minister of Supply and Services Canada, 1994.
- 29.Agreement Between the Government of Canada and the Government of the United States of America on the North American Aerospace Defense Command [Електронний ресурс]. URL: <https://www.treaty-accord.gc.ca/text-texte.aspx?id=105060>.
- 30.America's Alliances and Canadian-American Relations / edited by L. McKinsey and K. R. Nossal. Toronto : Summerhill Press, 1988. 223 p.
- 31.Azzi S., Foot R. Canada and the War in Afghanistan [Електронний ресурс]. URL: [https:// thecanadianencyclopedia.ca/en/article/international-campaign-against- terrorism-in-afghanistan](https://thecanadianencyclopedia.ca/en/article/international-campaign-against-terrorism-in-afghanistan).

32. Banerjee S. US-Canada 'Security' Relationship. 2017 [Электронный ресурс]. URL:
https://icwa.in/show_content.php?lang=1&level=3&ls_id=1219&lid=926.
33. Bank of Canada. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bankofcanada.ca>.
34. Barfield C. The Democrats and Trade Policy: Hints (and Divisions) from the House of Representatives. *AEI Paper & Studies*. 2019. April. P. 1-4.
35. Barry D., Bratt D. Defense Against Help: Explaining Canada-U.S. Security Relations. *American Review of Canadian Studies*. Spring 2008. Vol. 38, Issue 1. P. 63.
36. Bloomfield A., Nossal K. R. Towards an Explicative Understanding of Strategic Culture: the Cases of Australia and Canada. *Contemporary Security Policy*. August 2007. Vol. 28, No. 2. P. 286-307.
37. Boehm E. Moving on from NAFTA: A Better Deal on Dairy with Canada, but at What Cost? *Reason*. 2019. 50(10).
38. Bow B. The Politics of Linkage: Power, Interdependence, and Ideas in Canada-US Relations. Vancouver: UBC Press, 2009. 270 p.
39. Bureau of Economic Analysis. Direct Investment by Country and Industry. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/products/direct-investment-country-and-industry>.
40. Bureau of Economic Analysis. GDP Price Index. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/data/prices-inflation/gdp-price-index>.
41. Bureau of Economic Analysis. International Investment Position. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-investment-position>.
42. Bureau of Economic Analysis. International Services. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-services-expanded>.
43. Bureau of Economic Analysis. International Transactions. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-transactions>.

44. Bureau of Economic Analysis. U.S. trade in goods and services with other countries. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>
45. Byers M. Intent for a Nation: A Relentlessly Optimistic Manifesto for Canada's Role in the World. Vancouver and Toronto: Douglas & McIntyre, 2007. 276 p.
46. Canada and the United States : differences that count / Ed. by Thomas D. Peterborough, 1993. 424 p.
47. Canada, BOP Analytic Presentation. International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
48. Canada, Capital Account. International Monetary Fund. -[Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>.
49. Canada, Current Account. International Monetary Fund. -[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
50. Canada, Financial Account. International Monetary Fund. -[Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
51. Canada-United States relations [Электронный ресурс]. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Canada%E2%80%93United_States_relations#Military_and_security.
52. Canadian Economic Sanctions [Электронный ресурс]. URL: <http://www.international.gc.ca/sanctions/index.aspx?lang=eng>.
53. Canadian international development platform. Canadian Foreign Direct Investment Abroad. [Электронный ресурс]. URL: <https://cidpnsi.ca/canadian-foreign-direct-investment-abroad/>.
54. Canadian international development platform. Canadian Foreign portfolio Investment Abroad [Электронный ресурс]. URL: <https://cidpnsi.ca/canadian->

- foreign-direct-investment-abroad/<https://cidpnsi.ca/comparative-portfolio-investment/>.
- 55.CEIC Data. [Электронный ресурс] URL: <https://www.ceicdata.com/en>
 - 56.Chapnick A., Kukucha C. J. The Harper Era in Canadian Foreign Policy: Parliament, Politics, and Canada's Global Posture. Vancouver : UBC Press – 2016. 375 p.
 - 57.Chapnick A. The Middle Power Project: Canada and the Founding of the United Nations. Vancouver: UBC Press, 2005. 207 p.
 - 58.Chretien J. My Years As Prime Minister. Toronto: Alfred A. Knopf Canada, 2007. 440 p.
 - 59.Clark John Bates. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits. Forgotten Books, 2017.
 - 60.Cooper R. The Economics of Interdependence. 1968. № 4.
 - 61.Doran C. United States, Canada and the World Economy (Johns Hopkins Foreign Policy Series). 1991.81 p.
 - 62.Dulles John Foster. The Evolution of Foreign Policy. *Department of State Bulletin*. 1962. 25 January. P. 107-110.
 - 63.Embassy of Ukraine to Canada.Trade and economic relations. [Электронный ресурс]. URL: <https://canada.mfa.gov.ua/en/ukraine-%D1%81%D0%B0/trade>.
 - 64.Exercise Maple Resolve [Электронный ресурс]. URL: https://www.army.mil/standto/archive_2018-05-21.
 - 65.Felter C., Renwkk D. et al. Mercosur: South America's fractious trade bloc. Council on Foreign Relations. 2021, Dec. 17, 2021.
 - 66.Fergusson I., Meyer J. Canada-U.S. Relations. Congressional Research Service [Электронный ресурс]. 2018. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/96-397.pdf>.
 - 67.Gold. News. Canada. [Электронный ресурс]. URL: <http://gold.ru/news/kanada-zoloto-prodala-zolotoj-zapas-dolgi.html>.
 - 68.Gomez Ch. 2019. New Trade Deal: Same as the Old One. The New American. Vol. 35. Issue 18. September 16. P. 44. American Opinion Publishing, Inc

- [Электронный ресурс]. URL: <https://www.questia.com/magazine/1G1-602231754/new-trade-deal-same-as-the-old-one>
69. Granatstein J. Canada and the United States: Security and Strategic Interests after 9/11. *New Zealand International Review*. January–February 2008. Vol. 33, №. 1. P. 11-14.
70. Halbraad C. *Middle Powers in International Politics*. London, 1984. 278 p.
71. Hart M. A. *North American Free Trade Agreement*. Halifax: Institute for Research on Public Policy, 1990..
72. Heeney, A. D. P. *Canada and the United States : Principles for Partnership* / A. D. P. Heeney, L. T. Merchant – June 28, 1965.
73. Higgins S. Canadian Officials Warn Trump's Steel Tariffs Could Undermine USMCA. *Washington Examiner*. February 21, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.washingtonexaminer.com/policy/economy/canadian-officials-warn-trumps-steel-tariffs-could-undermine-usmca>.
74. Higgins S. Trump's Goal Is 'Zero Tariffs, Larry Kudlow Says. *Washington Examiner*. February 24, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.washingtonexaminer.com/news/trumps-goal-is-zero-tariffs-larry-kudlow-says>
75. Hollander S. *The Economics of David Ricardo*. University of Toronto Press, 1979.
76. Holmes, J. W. *Canada: A Middle-Aged Power*. Toronto: McClelland & Stewart, 1976. 342 p.
77. Joint Statement from President Donald J. Trump and Prime Minister Justin Trudeau. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/joint-statement-president-donald-j-trump-prime-minister-justin-trudeau>.
78. Joseph S. Nye. *Soft Power. The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs, 2004. 192 p.
79. Keynes John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, 2007.

80. Lawder D. U.S. Trade Envoy Lighthizer Says NAFTA Has «Failed» Americans. Reuters [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/trade-nafta-usalighthizer-id>.
81. Louie C. U.S.-Canada Cybersecurity Cooperation. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://jsis.washington.edu/news/cybersecurity-cooperation-u-s-canada/>.
82. Lyzun M. Development trends of regional economic integration: Methodological aspect. *Journal of European Economy*. 2020. 19(1). P. 82-98.
83. Mack A. Why Big Nations Lose Small Wars: The Politics of Asymmetric Conflict. *World Politics*. 1975. Vol. 27. № 2. P. 37-45.
84. Mandate of National Defence and the Canadian Armed Forces [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forces.gc.ca/en/about-us.page>.
85. Mandelbaum M. The Inadequacy of American Power. *Foreign Affairs*. 2002. Vol. 81. № 5. P. 70-76.
86. Marki G., Russo J. CUSLI Experts' Roundtable Report on «Canada-United States Relations - Looking Forward». *Canada-United States Law Journal*. 2019. Vol. 43. 296 p.
87. Marshall A.G. Future of North America: Vancouver 2010, Coronation of the North American «Community» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=8337>.
88. Marshall A.G. North-American Monetary Integration: Here Comes the Amero. Global research [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=7854>
89. McCarten J. Freeland Travels to Washington to Talk Tariffs, Trade and Terrorism. CBC. February 7, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbc.ca/news/politics/freeland-washington-tariffs-trade-1.5008392>.
90. McCarten, J. Trump Uses State of the Union Speech to Urge Congress to Approve USMCA. CTV. February 6, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ctvnews.ca/business/trump-uses-state-of-the-union-speech-to-urge-congress-to-approve-usmca-1.4284523>

91. Merom G. How Democracies Lose Small Wars: State, Society, and the Failure of France in Algeria, Israel in Lebanon, and the United States in Vietnam. Cambridge. New York : Cambridge University Press, 2003. 310 p.
92. Mitchell C. Asymmetry and Strategies of Regional Conflict Reduction. *Cooperative Security: Reducing Third War Wars* / W. Zartmann and V. Kremenyuk (eds.). New York : Syracuse University Press, 1995. 357 p.
93. Moens A., Cushing S., Dowd A. Cybersecurity challenges For Canada and the United States. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/cybersecurity-challenges-for-canada-and-the-united-states.pdf>.
94. Moore D. Progress despite Impeachment: Congress Forges Compromises at Year-End Break. Pittsburgh Post-Gazette (Pittsburgh, PA). 2019. December 22. P. D-1 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pressreader.com/usa/pittsburgh-post-gazette/20191222/282514365437997>.
95. National Defense and Canadian Army Forces [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forces.gc.ca/en/operations-abroad-current/op-impact.page>.
96. National Statistical Office of Canada. Balance of international payments. - [Электронный ресурс]. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3610001401>.
97. National Statistical Office of Canada. Canada: Economic and financial data. - [Электронный ресурс]. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/dsbbcan>
98. National Statistical Office of Canada. International merchandise trade data. [Электронный ресурс]. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1210001101>.
99. National Statistical Office of Canada. Monthly average foreign exchange rates in Canadian dollars. [Электронный ресурс]. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3310016301>
100. National Statistical Office of Canada. Prices and price indexes. [Электронный ресурс]. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data>.

101. NORAD at 40. Historical Overview [Электронный ресурс]. URL:<https://fas.org/nuke/guide/usa/airdef/norad-overview.htm>.
102. NORAD, USNORTHCOM and Canadian Joint Operations Command Commander Sign Cooperative U.S./Canada Documents [Электронный ресурс]. URL: <https://www.northcom.mil/Newsroom/Article/563647/norad-usnorthcom-and-canadian-joint-operations-command-commander-sign-cooperat>.
103. North American Aerospace Defense Command [Электронный ресурс]. URL: <https://www.norad.mil/Newsroom/Fact-Sheets/Article-View/Article/578770/north-american-aerospace-defense-command>.
104. Operation IMPACT [Электронный ресурс]. URL: <https://www.canada.ca/en/department-national-defence/services/operations/military-operations/current-operations/operation-impact.html>.
105. Park S.-C. Trade Protectionism as the Achilles Heel of International Cooperation and Countermeasures Focused on the EU - Japan FTA. *International Organisations Research Journal*. 2019. 14(2). P. 191-222.
106. Pelissero M. U.S. Navy kicks off ICEX 2020 in Arctic Ocean [Электронный ресурс]. URL: <https://www.norad.mil/Newsroom/Article/2104840/us-navy-kicks-off-icex-2020-in-arctic-ocean>.
107. Rabson M. Canada Staying out of U.S. Ratification Fight over New NAFTA, Leslie Says. CTV News. February 6, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ctvnews.ca/politics/canada-staying-out-of-u-s-ratification-fight-over-new-nafta-leslie-says-1.4285122>
108. Renewed Engagement: A Canadian Foreign and Defence Policy for the Future [Электронный ресурс]. URL: <http://natoassociation.ca/renewed-engagement-a-canadian-foreign-and-defence-policy-for-the-future>.
109. Rodionova T. Structural Risks of Foreign Liabilities: Impact of Investment Income Repatriation in Emerging Economies. *Transition Studies Review*. SPRINGER, 2013. Volume 20, Issue 2. P. 119-129.

110. Santander. Trade portal. Canada: Foreign investment. [Электронный ресурс]. URL: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/canada/foreign-investment>
111. Sarty L. «Sunset Boulevard» revisited? Canadian internationalism after the Cold War [Электронный ресурс]. URL: https://www.jstor.org/stable/25734039?seq=1#page_scan_tab_contents.
112. Schreiber M. U.S. Navy submarines surface near the North Pole as a major Arctic exercise gets underway [Электронный ресурс]. URL: <https://www.arctictoday.com/u-s-navy-submarines-surface-near-the-north-pole-as-icex-2020-gets-underway>.
113. Schwartz G. Obama: Renegotiate NAFTA as You Promised/ Edited by Emily Washington, DC: Foreign Policy In Focus [Электронный ресурс]. URL: http://www.fpip.org/articles/obama_renegotiate_nafta_as_you_promised.
114. Schweller L.R. The Concept of Middle Power. - Washington, D.C., 2014. World Trade Organization agreements [Электронный ресурс]. URL: http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/agreements_type-type_accords.aspx?lang=eng#wto
115. Security and Prosperity Partnership of North America Alive [Электронный ресурс]. URL: <http://restorefreespeech.blogspot.com/2009/10/security-and-prosperity-partnership-of.html>.
116. Sloan E. C. The Revolution in Military Affairs : Implications for Canada and NATO. Montreal, Quebec : McGill Queen's University Press, 2002.
117. Smith P. The U.S. & Canada: Family Feud. *New York Times Upfront*. 2019. 151(9). February 18. P. 10-12.
118. Sokolsky J. J. The «Away Game»: Canada – United States Security Relations Outside North America. *IRPP Working Paper Series*. 2004. №. 91. P. 1-7.
119. The Canada-U.S. Defence Relationship [Электронный ресурс]. URL: <https://www.canada.ca/en/news/archive/2014/04/canada-defence-relationship.html>.

120. The Department of National Defence and the Canadian Armed Forces [Электронный ресурс]. URL: www.forces.gc.ca.
121. The Organisation for Economic Cooperation and Development. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/government.htm>
122. Thompson J. H., Randall S. Canada and the United States : Ambivalent Allies Fourth edition. Athens, Georgia : University of Georgia Press, 2008.
123. Timmons H. By threatening Canada on trade, Trump risks the greatest defense partnership in US history. Quartz. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://qz.com/1295186/g7-donald-trumps-tariffs-on-canada-endanger-a-key-us-military-relationship>.
124. U.S. Relations with Canada [Электронный ресурс]. URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-canada>.
125. United States Military Strength. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country_id=united-states-of-america.
126. United States-Mexico-Canada Agreement (Text) [Электронный ресурс]. URL: <https://legacy.trade.gov/usmca/>
127. University of Calgary Journal Hosting [Электронный ресурс]. URL: <http://www.jmss.org>.
128. USA, BOP Analytic Presentation. International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
129. USA, Capital Account. International Monetary Fund. -[Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>.
130. USA, Current Account. International Monetary Fund. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

131. USA, Financial Account. International Monetary Fund. -[Электронный ресурс]. URL: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
132. Vilarreal M. A., Fergusson I. F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington, DC: Congressional Research Service; 2017. 43 p.
133. World Bank. Indicator. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Місце США у експорті товарів з Канади (2021 р.) [51]

Країна	Обсяг експорту, \$ млрд.	%
США	284	73,0
Китай	18,8	4,84
Велика Британія	14,8	3,82
Японія	9,23	2,37
Мексика	4,58	1,19
Німеччина	4,48	1,15
Нідерланди	4,03	1,03
Південна Корея	3,5	<1,0
Франція	2,76	<1,0
Індія	2,76	<1,0

Місце США в імпорті товарів до Канади (2021 р.) [51]

Країна	Обсяг імпорту, \$ млрд.	%
США	197	48,0
Китай	57	14,1
Мексика	22	5,51
Німеччина	12,8	3,18
Японія	10	2,49
Південна Корея	7,13	1,76
Італія	6,71	1,66
В'єтнам	6,09	1,5
Велика Британія	5,83	1,44
Бразилія	4,9	1,21

Американо-канадські переговори на різних рівнях

Представники США, Канади й Мексики підписують договір про створення НАФТА (1992 р.)



Зустріч Б.Обами і Д.Трюдо (2016)



Переговори Д.Трампа і Д.Трюдо (2019)



Зустріч Д.Байдена і Д.Трюдо (2021)

