

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2022-16-2-43-50
УДК 339.9(045)
JEL F02, F53, N42

Эволюция экономических отношений США и Канады: взаимозависимость двух экономик

А.Д. Филина, Г.В. Третьякова
Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В работе представлены результаты исследования эволюции экономических отношений США и Канады начиная с 1989 г. Рассмотрены соглашения, регулирующие экономические отношения этих стран между собой и с другими торговыми партнерами. Проведено экономико-статистическое исследование объемов экспорта Канады в страны Латинской Америки и Карибского региона и импорта из них. И Канада, и США стали лидерами в создании открытого и свободного пространства, основанного на принципах многосторонней торговли. Тем не менее некоторые исследователи ставят под сомнение эффективность этой торговой системы. Президент США Джо Байден обещает принять меры по активизации двустороннего сотрудничества, однако канадцы обеспокоены его решением отменить проект по строительству трубопровода Keystone XL. Вызывает некоторые волнения и приверженность американского президента политике «покупать американское». Вышесказанное определяет актуальность рассмотрения вопроса, связанного с экономическим сотрудничеством США и Канады в современных условиях. В работе использовались нормативный метод и метод политического анализа.

Ключевые слова: Соединенные Штаты Америки; Канада; страны Латинской Америки; экономические отношения; международная торговля; тенденции развития; интеграция; НАФТА; оглашение USMCA; устойчивое экономическое развитие

Для цитирования: Филина А.Д., Третьякова Г.В. Эволюция экономических отношений США и Канады: взаимозависимость двух экономик. *Мир новой экономики*. 2022;16(2):43-50. DOI: 10.26794/2220-6469-2022-16-2-43-50

ORIGINAL PAPER

The Evolution of Economic Relations Between the USA and Canada: The Interdependence of the Two Economies

A.D. Filina, G.V. Tretyakova
Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The paper presents the results of the study of the evolution of economic relations between the United States and Canada, since 1989. The agreements regulating the economic relations of these countries among themselves and with other trading partners. An economic and statistical study of Canada's exports to Latin America and the Caribbean and imports from them was carried out. Both Canada and the United States have become leaders in creating an open and free space based on the principles of multilateral trade. The main characteristics of the free trade zone are mutual concessions in terms of access to markets for services and goods; discipline in terms of trade restrictions; the use of dispute settlement mechanisms. Nevertheless, some researchers question the effectiveness of this trading system. US President Joe Biden promises to take measures to intensify bilateral cooperation, but Canadians are concerned about his decision to cancel the Keystone XL pipeline project. The commitment of the American president to the policy of "buying American" also causes some unrest. The above determines the relevance of considering the issue related to economic cooperation between the United States and Canada in modern conditions. The following research methods were used in the work: the normative method and the method of political analysis.

Keywords: United States of America; Canada; Latin American countries; economic relations; international trade; development trends; integration; NAFTA; announcement of the YUMSK; sustainable economic development

For citation: Filina A.D., Tretyakova G.V. The evolution of economic relations between the USA and Canada: The interdependence of the two economies. *The World of the New Economy*. 2022;16(2):43-50. DOI: 10.26794/2220-6469-2022-16-2-43-50

© Филина А.Д., Третьякова Г.В., 2022

ВВЕДЕНИЕ

Торговые отношения между Канадой и США регулировались различными документами: Соглашением о свободной торговле от 1989 г., Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА) (подписано 17 декабря 1992 г.; вступило в силу 1 января 1994 г.), а с 01.07.2020 г. — соглашением USMCA. Каждое последующее соглашение отличалось от предыдущего, что обуславливало необходимость разработки новых положений и правил для решения актуальных проблем. Более того, развитие событий показало, что даже развитые ассоциации не защищены от новых прецедентов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Концепция интегрированной модели, предложенная А. М. Либманом и Б. А. Хейфецем [1], в современных условиях вызывает особый интерес. Типология этой модели экономической интеграции уравнивает власть игроков, выступая драйвером интеграционного процесса, при этом не предполагается учет корректировки экономической политики и степени либерализации торговли. Авторы типологизировали дезинтеграцию и предложили стагнирующую, шоковую, конфликтную, дивергентную модели.

По мнению некоторых исследователей, в современных условиях доминирующей моделью межправительственных соглашений, т.е. ключевой движущей силой интеграции, выступают национальные власти. В данном процессе важную роль играет традиционное политическое сотрудничество между народами и политические мотивы. Основными проявлениями центробежных тенденций являются: слабость финансовой политики, разногласия в бюджетировании отдельных регионов, разрыв в социальном и экономическом благополучии государств-участников, концентрация ресурсов на отдельных территориях, столкновение интересов на национальном и наднациональном уровнях, решение некоторых стран покинуть союз, разрозненность экономического пространства, смена курса региональных хозяйственных комплексов в сторону стран, не включенных в объединение.

Позднее А. М. Либман предложил интеграционную классификацию в соответствии с критериями реализации целей. По мнению исследователя, при помощи этой концепции может быть обозначена интенсивность и глубина потенциального воздействия конкретной группы на сферу международной

торговли, — как и прежде, такие объединения не могут определять факторы производства и свободу передвижения товаров.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО США, КАНАДЫ И СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Исследуя экономическое сотрудничество между Канадой и США, необходимо подчеркнуть, что в начале XXI в. Латинская Америка стала важным игроком в мировой экономике и политике. Регион стремится к установлению прочных политических и экономических связей с новыми партнерами внутри и вне западного полушария. Перспективным потенциальным партнером для Латиноамериканского региона является Канада, также заинтересованная в диверсификации экономики и укреплении инвестиционных и торговых связей.

Торговля между регионами набирала обороты на протяжении 26 лет. Некоторые из аспектов отношений Латинской Америки и Канады уже были предметом специальных научных исследований. Значительный вклад в разработку этой темы внесли Е. Г. Комкова, П. МакКен, Л. Макдональд, П. Хейдрих [2]. Указанные исследователи занимались изучением отдельных аспектов канадско-латиноамериканских отношений, но углубленный анализ торговых связей, изменений в структуре экспорта и импорта до сих пор не проводился. Ученые рассмотрели экономические и торговые связи Латинской Америки и Канады, но не сформировали целостный взгляд на эволюцию данных связей в новом столетии, показав только некоторые сюжеты и проблемы отдельных стран.

Для большего понимания особенностей развития торговли с Латинской Америкой необходимо обозначить общие тенденции формирования торговых отношений Канады в новом столетии: последние два десятилетия страна медленно наращивала свой экспортный потенциал и выстраивала новые торговые связи.

С момента создания НАФТА основным и практически единственным торговым партнером Канады в регионе выступала Мексика. Но в последние годы доля экспорта в Мексику составляет меньше половины от всего экспорта в регион (табл. 1).

Канада постепенно выходит на рынки новых стран региона, с которыми еще недавно не было никаких торговых отношений. Объем экспорта в целом стабильно увеличивается во всех странах

Таблица 1 / Table 1

Страны Латинской Америки с наибольшей долей канадского экспорта / Latin American countries with the largest share of Canadian exports

Импортер	Экспорт Канады по Латинскому и Карибскому регионам			
	Количество экспорта в 2019 г., (тыс. долл.)	Торговый баланс 2019 г., (тыс. долл.)	Рост в объеме экспорта в 2015–2019 гг., %	Общий объем роста импорта в цене партнерских государств в 2015–2019 гг., %
Мир	446 562 311	-6 594 914	3	5
Латинская Америка и Карибский регион	11 476 350	-29 344 144	-	-
Мексика	5 516 060	-22 301 667	2	5
Бразилия	1 698 667	-2 369 443	0	3
Колумбия	705 199	78 350	6	-
Чили	656 031	-583 672	5	5
Перу	579 122	-2 118 142	-3	4
Куба	289 785	-140 369	-5	-5
Эквадор	289 277	122 247	5	2
Аргентина	215 077	-469 092	-2	-2

Источник / Source: [3].

Таблица 2 / Table 2

Размер канадского экспорта в Латинскую Америку по годам, тыс. долл. / The size of Canadian exports to Latin America by year, thousand dollars

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем	13 157 600	12 899 559	11 596 089	11 130 888	11 484 443	12 666 540	11 476 350

Источник / Source: [3].

и остается стабильным без явной тенденции к снижению или росту (табл. 2).

Учитывая имеющиеся данные, можно выделить основные категории в структуре экспорта:

1. Высокоценные ресурсы, механизмы, машины, автомобили, высокотехнологичные товары для производства. Канада имеет более высокий уровень технологического развития по сравнению с большинством стран Латинской Америки. Поэтому продукция высокотехнологичного производства и специализированное оборудование, производимое в Канаде, пользуются большим спросом в Латинскоамериканском регионе.

2. Продовольственные товары и органические средства, используемые при их производстве (мясо, орехи, фрукты, зерновые культуры). Часть товаров

этой категории требует специфических условий и высокотехнологичных методов производства. Заводское производство многих товаров категории обеспечивает снижение цен на них и повышает их конкурентоспособность.

Отдельно необходимо выделить экспорт топлива и продуктов его переработки, доля экспорта которых, несмотря на высокие показатели, за последние 2–3 года упала практически вдвое.

Помимо экспорта товаров, Канада продолжает наращивать экспорт сервисов. В отличие от торговли товарами, торговля сервисами охватывает продажу услуг, электронных и интеллектуальных ресурсов, доступа к идеям и технологиям. Этот вид экспорта характеризуется стабильным ежегодным ростом на территории всего региона.

Наиболее динамично развивающимся направлением импорта выступают драгоценные металлы и камни. За последние 2–3 года объем импорта этой продукции с территории региона увеличился вдвое (почти вернувшись к докризисному уровню). Несмотря на снижение многих статей импорта в условиях пандемии COVID-19, импорт драгоценных камней и металлов только увеличиваются. Кроме того, регион импортирует сырье и детали высокотехнологических производств, отдельные результаты этих производств, минеральное сырье, неорганические химикаты, а также овощи, фрукты, кофе, чай, спиртные напитки.

Особо стоит сказать о высоких показателях импорта мебели, производимой на территории региона. С укреплением взаимосвязей аналогично экспорту сервиса увеличиваются объемы импорта сервисов, (различаются только направления) (табл. 3).

Несмотря на повышение интереса региона к экспорту из Канады, баланс между экспортом и импортом имеет сильный перекоп в сторону последнего (примерно 3:1).

Канада вкладывает значительную часть капитала в оказание помощи и развитие Латиноамериканского региона. На уровне разных представительств Канады в Латинской Америке реализуются программы социальной помощи и помощи развитию региона. Они касаются таких сфер, как миграция населения, образование, здравоохранение, улучшение и защита состояния окружающей природной среды. Помимо прямой помощи и государственных программ, часть ее предоставляется через международные организации и неправительственные фонды. Но такие акты поддержки и проекты открывают путь к продвижению интересов Канады в сфере развития горнодобывающей промышленности и сопутствующих производств. Увеличивающийся объем импорта ценных металлов говорит о том, что данная сфера вложения капиталов Канады оправдывает все ожидания.

Из вышесказанного следует, что сегодня не стоит надеяться на скачкообразный рост объемов торговых отношений. К тому же, в течение последних лет колебания объемов экспорта и импорта в целом были незначительными. При этом есть отрасли, получающие дополнительное развитие, но рост отдельных отраслей «компенсируется» потерями в других.

Объем торгового оборота довольно стабилен, и вряд ли сегодня существуют факторы, которые

способны повлиять на этот тренд. Ограничениями на пути роста торгового баланса являются сложная логистика, дорогая канадская валюта, протекционистская политика Канады и США, и в ближайшее время преодолеть их вряд ли удастся.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время развитие экономических и торговых отношений между Канадой и странами Латинской Америки практически полностью отвечает интересам Канады, которая хочет получить быструю отдачу от своих вложений в регион. Латинская Америка ценит работу с Оттавой по ключевым направлениям, активно пользуясь вложениями Канады в промышленную и социальную сферы. В ближайшее время вряд ли стоит ожидать улучшения экономических отношений между регионами: политическая нестабильность Латинской Америки, сильное влияние пандемии и кризиса — основные факторы, которые обуславливают развитие канадско-латиноамериканских отношений. Канада рассматривает регион в качестве достаточно перспективного направления развития в связи с насыщенностью экономических отношений и увеличивающимися политическими трениями с другими партнерами. Главные рынки сбыта (Китай, США и страны Европы) уже устоялись и не имеют большого потенциала для развития торговли с Канадой. Латиноамериканский регион, наоборот, имеет неограниченные возможности и перспективы для новых игроков.

Стремительный рост интеграционных групп в мире обусловлен ожиданием положительных результатов от интеграции. Среди них: привлечение большего количества инвестиций, увеличение объемов торговли, повышение конкурентоспособности продукции, рост глобального влияния. Интеграция уже достигла больших результатов в ЕС и в Северной Америке (во многом, благодаря НАФТА). Тем не менее некоторые сложности обусловили необходимость заключения нового соглашения с USMCA.

США, КАНАДА, МЕКСИКА

Канада и Мексика являются важными партнерами для США. Американцы хотят жить в процветающем стабильном регионе в соседстве с демократическими странами, разделяющими их взгляды. Важнейшим в этом регионе является американо-мексиканское партнерство. Внешняя и внутренняя политика взаимосвязаны по причине общих

Таблица 3 / Table 3

**Размер латиноамериканского импорта в Канаде по годам и основным отраслям, тыс. долл. /
The size of Latin American imports in Canada by year and main industries, thousand dollars**

Товар		Импорт Канады из Латинской Америки и Карибского региона				
код	наименование	2016	2017	2018	2019	2020
	общая сумма импорта по годам	36 822 790	40 214 726	41 373 712	40 820 494	35 823 447
87	Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности	7 706 658	9 324 454	9 157 904	8 662 189	6 235 918
85	Электрооборудование, оборудование и их части; звукозаписывающие и воспроизводящие устройства	5 332 578	5 391 366	5 542 088	5 381 028	4 560 904
84	Машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части	4 194 607	4 420 029	4 838 710	5 046 617	4 294 318
71	Натуральный или культивируемый жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы, плакированные металлы	3 967 880	3 365,145	2 839 118	4 095,366	5 092 103

Источник / Source: данные о международной торговле и доступе к рынкам. URL: <https://www.wto.org/> / Data on international trade and market access. URL: <https://www.wto.org/>.

угроз безопасности, динамичных торговых отношений и географической близости. Мексика — второй по величине экспортный рынок США. По состоянию на 2020 г. Мексика была самым крупным торговым партнером США, опередив Канаду и Китай. Несколько лет Мексика является главным экспортным рынком для всех американских штатов вдоль общей границы, протяженность которой составляет 2 тыс. миль (около 3 тыс. км). Компании из США поставляют в Мексику товары и услуги в объеме, большем, чем в Китай, Индию, Россию и Бразилию вместе взятые.

Канада, Мексика и США поспособствовали превращению Северной Америки в успешный, экономически процветающий регион и зону свободной торговли [4]. ВВП трех стран — партнеров USMCA больше, чем у всех 27 стран — членов ЕС. Огромные торговые обороты, имевшие место последние 20 лет, стимулировали экономический рост региона. Мексика и США занимаются производством и продажей сельскохозяйственной продукции, пластмассы, автомобилей, текстиля, промежуточных промышлен-

ных товаров для американского аэрокосмического сектора, оборудования и пр. Ежедневно границу пересекают товары и услуги объемом в 1,7 млрд долл. США. Многие эксперты, обсуждая торговую политику, нередко упускают из виду, что 6 млн рабочих мест в США напрямую связаны с мексиканскими компаниями, — это подчеркивает важное значение Мексики для американской экономики.

На протяжении нескольких десятков лет США и Канада, являясь странами со свободными рынками, вместе занимали верхние строчки в ежегодном рейтинге Индекса экономической свободы (The Heritage Foundation). Экономическая свобода, являющаяся основой динамичных, прозрачных и свободных рыночных систем, положенных в основу значимого с экономической точки зрения партнерства двух союзников, обладает в условиях пандемии COVID-19 гораздо более существенным значением, чем когда-либо раньше.

Канада и США имеют самую протяженную немилитаризованную границу — 5525 миль (около 9 тыс. км). Население этих стран связано тесными

узами. Ежегодно между компаниями и отдельными лицами совершается несколько миллионов трансграничных взаимодействий. Естественно, правительства двух стран тоже сотрудничают друг с другом по наиболее важным вопросам безопасности, экономики и политики. В основу отношений Канады и США положены общие принципы и интересы: в частности, обе страны имеют членство в разведывательном альянсе Five Eyes, будучи членами НАТО, они продолжают сотрудничать в сфере развития и безопасности Арктики для противостояния Китаю и Российской Федерации.

Альянс США и Канады укреплен за счет общих интересов и ценностей. В современных сложных условиях два государства уже давно научились извлекать выгоду из масштабного двустороннего экономического диалога с динамичным ростом предпринимательства и созданием миллионов рабочих мест в каждой из стран. Между ними налажены и поддерживаются взаимовыгодные двусторонние инвестиционные и торговые отношения.

Ученые внесли большой вклад в исследование международной экономической интеграции, в частности НАФТА [5]. Но изучение внешней торговли должно продолжаться и дальше. Также целесообразно продолжать исследовать внутрирегиональные потоки после заключения соглашения. Отдельное внимание должно быть уделено проведению анализа торговли продукцией сельскохозяйственного назначения с учетом ее особенностей, актуальности вопросов продовольственной безопасности, а также того обстоятельства, что страны-члены выступают в качестве важных производителей и поставщиков такой продукции. Исследование особенностей соглашений, заключенных между Канадой и США, может стать примером для других стран в подписании торговых соглашений регионального уровня в будущем.

НАФТА оказало положительное воздействие на разные сферы всех стран-членов. 30 ноября 2018 г. между Канадой, США и Мексикой было заключено новое соглашение — USMCA/ЮМСКА. Среди его новшеств можно назвать несколько разделов, посвященных текущим возможностям и вопросам, касающимся торговли [6]. США могут заключать современные торговые соглашения с основными клиентами и своими соседями. Также в торговлю могут быть включены технологические достижения. Соглашение USMCA содержит разделы, посвященные обменному курсу, макроэкономической политике, развитию цифровой торговли, участию

среднего и малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности, противодействию коррупции. Особое внимание в Соглашении уделено торговой политике для сельскохозяйственной продукции, заработной плате в машиностроительной отрасли, соблюдению прав коренных народов, сотрудничеству в сфере культуры, энергетики, торговли автомобилями, сельского хозяйства, интеллектуальной собственности, окружающей среды, а также в области разрешения споров.

Соглашение USMCA должно пересматриваться не реже, чем один раз в 6 лет после вступления в силу. Пересмотр обеспечит гарантию того, что оно останется актуальным и эффективным для североамериканских рабочих, поможет обеспечить стабильность для предприятий и производителей, а также решить проблемы до того, как они перерастут во что-то серьезное. Срок действия Соглашения — 16 лет. После пересмотра Соглашение может быть продлено сторонами еще на такой же срок. Многие изменения по различным вопросам (в том числе в сфере торговой политики) можно проследить через развитие интеграции разных торговых блоков. Следует сказать, что, хотя страны НАФТА имеют определенные различия в уровне экономического развития (иногда очень даже существенные), положительные эффекты имеют место во всех странах-партнерах, т.е. не только в Канаде и США, но и в Мексике.

Каждая страна, заключившая Соглашение, имела свои собственные цели. Например, цель США заключалась в диверсификации своего растущего рынка: обеспечение свободного перемещения товаров и услуг, защита прав интеллектуальной собственности, сочетание новых технологий и своих инвестиций с природными ресурсами Мексики и Канады, а также их дешевой рабочей силой. Все это позволило бы добиться увеличения конкурентоспособности США. Цель Канады заключалась в присоединении к производству наукоемкой продукции, увеличении доходов и обеспечении стабильного доступа на рынок Мексики. Каждая страна стремилась увеличить объемы своего экспорта и притока инвестиций. При этом некоторые цели различались в зависимости от рисков и преимуществ партнеров.

Экономические и торговые отношения между странами всегда были и остаются главным фактором развития экономического сектора Северной Америки. По данному поводу И. Фергюссон и М. Вильярреал отмечают, что измерить общее

экономическое воздействие НАФТА довольно сложно, так как на инвестиции и торговлю влияет множество факторов — колебания курса валют, инфляция, экономический рост. Но даже с учетом отрицательных аспектов НАФТА играет важную роль в интеграции для Северной Америки [7]. За 4 года была сформирована четкая организационная структура по реализации Соглашения, а основные тенденции, приведшие к его заключению, получили отражение не только в сфере свободной торговли, но и в распространении ключевых принципов НАФТА на другие сферы экономики в Северной Америке. При этом сложно не согласиться с М. Лизун, утверждающей, что основными задачами региональной интеграции любого формата выступают: устранение барьеров для свободного движения рабочей силы и капитала, расширение взаимной торговли, научное и промышленное сотрудничество, приводящее к ускорению темпа экономического роста, устойчивому и сбалансированному экономическому развитию [3]. Таким образом, анализ внешней торговли является важным показателем интеграции.

ВЫВОДЫ

Учитывая важность сельскохозяйственного сектора, следует отметить, что на Соединенные Штаты

приходится большая часть сельскохозяйственного экспорта. Доля Мексики в общем экспорте и импорте группы растет как в отношении всех товаров, так и в отношении экспорта сельскохозяйственной продукции. Торговый баланс НАФТА и, в частности, Соединенных Штатов по всем товарам был постоянно отрицательным, в то время как Канада и Мексика пережили несколько лет с положительным сальдо. Наибольшие значения коэффициента покрытия экспорта/импорта наблюдались у Мексики.

Внутрирегиональная торговля важна для каждой из стран-участниц, например, ее доля в США превышает треть от общего товарооборота, а в Канаде и Мексике составляет 74,7 и 80,7% соответственно. Главные торговые потоки идут в основном по направлениям США-Канада и США-Мексика, и, хотя разница в объемах по представленным направлениям начала уменьшаться по сравнению с направлением Канада-Мексика, тем не менее она остается значительной. Кроме того, увеличился объем торговли сельскохозяйственной продукцией между США и Мексикой.

Таким образом, торговые отношения между государствами-членами развиваются, и их интенсификации уделяется особое внимание с учетом новых требований.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа. *Вопросы экономики*. 2010;(7):94–107. DOI: 10.32609/0042–8736–2010–7–94–107
2. Комкова Е.Г. USMCA вместо NAFTA. *Мировая экономика и международные отношения*. 2019;63(4):50–58. DOI: 10.20542/0131–2227–2019–63–4–50–58
3. Lyzun M. Development trends of regional economic integration: Methodological aspect. *Journal of European Economy*. 2020;19(1):82–98. DOI: 10.35774/jee2020.01.082
4. Комар Н. Особливості формування зони вільної торгівлі в Північній Америці. *Вісник THEU*. 2016;(1):110–117.
5. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. М.: Анкил; 2017. 174 с.
6. Felter C., Renwick D. et al. Mercosur: South America's fractious trade bloc. Council on Foreign Relations. Dec. 17, 2021. URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc>, (accessed on 30.11.2021).
7. Villarreal M.A., Fergusson I.F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington, DC: Congressional Research Service; 2017. 43 p. URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf> (accessed on 12.02.2022).

REFERENCES

1. Vinokurov E., Libman A. Trends of regional integration in the post-Soviet space: Results of a quantitative analysis. *Voprosy ekonomiki*. 2010;(7):94–107. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2010–7–94–107
2. Komkova E.G. USMCA instead of NAFTA. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2019;63(4):50–58. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131–2227–2019–63–4–50–58

3. Lyzun M. Development trends of regional economic integration: Methodological aspect. *Journal of European Economy*. 2020;19(1):82–98. DOI: 10.35774/jee2020.01.082
4. Komar N. Features of the formation of a free trade zone in North America. *Visnik TNEU = Herald of Economics*. 2016;(1):110–117. (In Ukrainian).
5. Kharlamova V.N. International economic integration. Moscow: Ankil; 2017. 174 p. (In Russ.).
6. Felter C., Renwick D. et al. Mercosur: South America's fractious trade bloc. Council on Foreign Relations. Dec. 17, 2021. URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc>, (accessed on 30.11.2021).
7. Villarreal M.A., Fergusson I.F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington, DC: Congressional Research Service; 2017. 43 p. URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf> (accessed on 12.02.2022).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ /ABOUT THE AUTHORS



Александра Дмитриевна Филина — студентка 2-го курса магистратуры факультета международных экономических отношений департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет, Москва, Россия

Alexandra Dmitrievna Filina — 2nd-year Master's student, Faculty of International Economic Relations, Department of World Economy and International Business, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7796-288X>

mrs.alexandra.filina@mail.ru



Галина Викторовна Третьякова — кандидат педагогических наук, доцент департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации, Финансовый университет, Москва, Россия

Galina Viktorovna Tretyakova — Cand. Sci. (Pedagogical Sciences), Associate Professor, Department of Foreign Languages and Intercultural Communication, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-0367-8995>

GVTretyakova@fa.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 05.03.2022; после рецензирования 15.03.2022; принята к публикации 25.03.2022.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 05.03.2022; revised on 15.03.2022 and accepted for publication on 25.03.2022.

The authors read and approved the final version of the manuscript.