

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-342-3\(1\)-42](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-342-3(1)-42)

УДК 339.9

ЗАГОРОДНЯ Альона

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

<https://orcid.org/0000-0003-2741-1953>

e-mail: akinterdep@ukr.net

ЕВОЛЮЦІЯ ТА ВПЛИВ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ (НАФТА) НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН-УЧАСНИЦЬ

Стаття присвячена комплексному аналізу процесу формування, функціонування та впливу Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) на економіки країн-учасниць – США, Канади та Мексики. Досліджено історичні передумови укладення угоди, її головні цілі, механізми реалізації та ключові принципи регулювання торговельних відносин між державами. Автором проведено оцінку економічних наслідків дії НАФТА, зокрема її впливу на обсяги міжнародної торгівлі, залучення іноземних інвестицій, зміни конкурентних позицій країн-членів, розвиток виробничих ланцюгів та зростання зайнятості. Окремо розглядаються соціально-економічні наслідки впровадження угоди, включаючи зміни у структурі ринку праці, рівень добробуту населення та розвиток ключових галузей економіки. Проаналізовано переваги та недоліки угоди, її роль у глобальних торговельних процесах, а також виклики, що постали перед НАФТА у зв'язку із розвитком світової економіки, впливом зовнішніх чинників та політичними змінами в країнах-членах.

Окрему увагу приділено процесу модернізації угоди та її трансформації в нову торговельну угоду між США, Канадою та Мексикою (USMCA), яка набула чинності у 2020 році. Проаналізовано ключові відмінності між НАФТА та USMCA, включаючи зміну регулювання в таких сферах, як правила походження товарів, умови доступу до ринків праці, регулювання цифрової торгівлі та захисту інтелектуальної власності.

Досліджено, як нові положення угоди впливають на економічну динаміку в регіоні, стимулюють конкурентоспроможність підприємств та адаптують торговельну політику до сучасних викликів глобалізації. Автор робить висновки щодо перспектив подальшої інтеграції регіону та можливих наслідків впровадження USMCA для економік країн-учасниць, а також аналізує потенційні ризики та можливості для бізнесу в умовах оновленого торговельного режиму.

Ключові слова: НАФТА, USMCA, зона вільної торгівлі, міжнародна торгівля, економічна інтеграція, США, Канада, Мексика, інвестиції, конкурентоспроможність, економічні виклики, торговельні бар'єри.

ZAHORODNIA Alona

Open International University of Human Development "Ukraine"

THE EVOLUTION AND IMPACT OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MEMBER COUNTRIES

The article provides a comprehensive analysis of the formation, functioning, and impact of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on the economies of the member countries – the United States, Canada, and Mexico. The study explores the historical background of the agreement's formation, its main objectives, implementation mechanisms, and key principles governing trade relations among the participating states. The author evaluates the economic effects of NAFTA, including its influence on international trade volumes, foreign direct investment attraction, shifts in the competitive positions of member countries, the development of production supply chains, and employment growth. The socio-economic consequences of the agreement's implementation are also examined, such as changes in labor market structures, the overall standard of living, and the development of key economic sectors. The paper assesses both the advantages and disadvantages of the agreement, its role in global trade processes, and the challenges NAFTA faced due to global economic transformations, external shocks, and political changes in the member countries.

Special attention is given to the modernization of the agreement and its transition into the new United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), which came into effect in 2020. The article analyzes the key differences between NAFTA and USMCA, highlighting regulatory changes in areas such as rules of origin, labor market access conditions, digital trade, and intellectual property protection. It also explores how the new provisions of the agreement affect economic dynamics in the region, enhance business competitiveness, and adapt trade policies to modern globalization challenges. The author concludes with insights into the prospects for further regional integration and the potential consequences of USMCA's implementation for the economies of the member countries. Additionally, the paper assesses the possible risks and opportunities for businesses operating under the updated trade framework.

Key words: NAFTA, USMCA, free trade area, international trade, economic integration, USA, Canada, Mexico, investments, competitiveness, economic challenges, trade barriers.

Стаття надійшла до редакції / Received 14.04.2025

Прийнята до друку / Accepted 10.05.2025

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції економічних процесів все більшу роль відіграють міжнародні торгові угоди, які забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили між країнами. Одним із яскравих прикладів таких угод є Північноамериканська угода про вільну торгівлю

(НАФТА), яка була укладена у 1994 році між США, Канадою та Мексикою. Вона стала першим випадком створення зони вільної торгівлі між двома високорозвиненими країнами та країною, що розвивається, що зумовило низку викликів та можливостей для всіх учасників угоди.

Основними передумовами укладення НАФТА стали:

1. Географічна близькість країн та історично сформовані господарські зв'язки.
2. Спільні економічні інтереси, зокрема взаємодоповнюючі структури економіки.
3. Необхідність посилення конкурентних позицій на світовому ринку та залучення іноземних інвестицій.
4. Бажання усунути торговельні бар'єри та забезпечити стабільний доступ товарів і послуг на ринки партнерів.

НАФТА мала на меті вирішення низки важливих економічних і політичних завдань, серед яких:

1. Стимулювання притоку іноземних інвестицій.
2. Підвищення конкурентоспроможності національних економік.
3. Розширення доступу до фінансових, трудових та матеріальних ресурсів.
4. Зниження трансакційних витрат.
5. Використання переваг «економіки масштабу».
6. Посилення позицій на глобальному ринку.
7. Формування сприятливого інвестиційного клімату.

Водночас, незважаючи на загальну мету сприяти економічному розвитку трьох країн, НАФТА стала предметом дискусій та критики. Зокрема, США намагалися використати угоду для закріплення своєї геополітичної та економічної переваги, Мексика прагнула модернізувати економіку та забезпечити стабільний доступ до ринків, а Канада зосереджувалася на захисті власних торговельних інтересів. Крім того, угодою було передбачено поступове усунення тарифних та нетарифних бар'єрів, що мало неоднозначні наслідки для окремих секторів економік країн-учасниць.

Загалом, дослідження угоди НАФТА є важливим, оскільки дозволяє проаналізувати механізми регіональної економічної інтеграції та їх вплив на національні економіки. З практичної точки зору, вивчення досвіду функціонування цієї угоди може бути корисним для інших країн, які розглядають можливість створення аналогічних економічних блоків. Таким чином, дослідження НАФТА має значну теоретичну та практичну цінність у контексті сучасних міжнародних економічних відносин.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У своїх працях дослідники зосереджуються на важливих питаннях, що стосуються економічного розвитку таких розвинутих країн як США та Канада, та такої країни як Мексика, країни що розвивається, а також на ролі міжнародних організацій у подоланні глобальних викликів, серед таких можемо визначити: М. Вілареаль, Д. Гарсія-Бараган, М. Каранза, А. Мітретодіс, Дж. Ніхолс, В. Тінер, І.Фергюсон.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Незважаючи на численні дослідження щодо впливу Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) на економіку США, Канади та Мексики, залишається низка аспектів, які потребують подальшого аналізу.

1. Довгостроковий вплив НАФТА на малі та середні підприємства (МСП). Хоча великі корпорації отримали значні вигоди від усунення торговельних бар'єрів, залишається відкритим питання, яким чином угода вплинула на розвиток малих і середніх підприємств у країнах-учасницях. Зокрема, чи сприяла вона їхньому зростанню, чи, навпаки, призвела до посилення домінування транснаціональних корпорацій та погіршення умов для МСП.

2. Екологічні наслідки та соціальна відповідальність корпорацій. Угода сприяла індустріалізації та активізації виробництва в Мексиці, однак це відбувалося часто без належного дотримання екологічних стандартів. Недостатньо досліджено, як саме НАФТА вплинула на екологічну політику та чи змушені були транснаціональні компанії дотримуватися стандартів корпоративної соціальної відповідальності.

3. Нерівність доходів та умови праці. Залишається відкритим питання про те, як НАФТА вплинула на рівень нерівності доходів у Мексиці. Незважаючи на загальний економічний приріст, робітники в країні часто стикалися з низькими заробітними платами та нестабільними умовами праці. Чи сприяла угода зменшенню цих проблем, чи, навпаки, поглибила соціально-економічну нерівність.

4. Роль НАФТА у формуванні нових торговельних стратегій. Дослідження впливу НАФТА на глобальні торговельні тенденції є актуальним у світлі її трансформації у нову угоду USMCA (Угода США-Мексика-Канада). Які саме механізми та моделі, випробувані в рамках НАФТА, були збережені, а які визнані неефективними.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є проведення комплексного аналізу впливу Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) на економічний розвиток країн-учасниць з урахуванням глобальних викликів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасному світі міжнародна економічна інтеграція є ключовим чинником розвитку національних економік. Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) відіграла значну роль у формуванні глобальної торговельної системи, заклавши основу для нових регіональних економічних об'єднань. Попри її заміну на нову угоду USMCA, аналіз наслідків НАФТА залишається актуальним, оскільки дозволяє оцінити як позитивні, так і негативні аспекти глибокої економічної інтеграції між країнами з різним рівнем розвитку [4]. Одними з таких ми можемо визначити:

1. Оцінки довгострокових економічних ефектів НАФТА для країн-учасниць, зокрема впливу на зайнятість, конкурентоспроможність та інвестиційну активність.

2. Визначення соціально-економічних наслідків угоди, зокрема її впливу на рівень доходів населення, умови праці та рівень нерівності.

3. Аналізу екологічних аспектів функціонування угоди, включаючи зобов'язання держав щодо охорони навколишнього середовища та їхню ефективність.

4. Вивчення досвіду НАФТА у контексті трансформаційних процесів у світовій торгівлі та можливості використання цього досвіду для формування майбутніх торговельних союзів.

Досвід угоди НАФТА може бути корисним для країн, які планують поглиблення економічної інтеграції або беруть участь у переговорах щодо міжнародних торговельних угод.

Створення зони вільної торгівлі в північноамериканському регіоні було зумовлено такими чинниками:

- США, Канаду і Мексику об'єднує наявність загальних географічних меж, а також історично чому склалися господарські зв'язки і транспортні комунікації. У Канади і США спостерігається спільність традицій, релігії і мови.

- Для Мексики інтеграція в рамках НАФТА є засобом для підняття рівня економічного розвитку.

- Наявність взаємодоповнюючих структур економіки.

- США, Канаду і Мексику об'єднує ряд господарських проблем, а також цілей, поставлених перед НАФТА.

- «Демонстраційний ефект» - під впливом успіхів інтеграційних об'єднань, у інших держав з'являється бажання вступити в організацію або створити свою.

Після припинення холодної війни країни Західної Європи і Азіатсько-тихоокеанського регіону все активніше намагалися піти з-під американського контролю і зосередити всі сили для розвитку і зміцнення своєї економічної потужності. Японія почала створення азіатського загального ринку.

У економічній сфері держави ставили перед собою певні задачі, а саме:

- стимулювання притоків прямих іноземних інвестицій;

- підвищення національної конкурентоздатності;

- отримання для національних виробників більш широкого доступу до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів;

- використання переваг «економіки масштабу»;

- отримання доступу на більш ємнісний ринок за рахунок країн-сусідів;

- посилення позицій на світовому ринку;

- формування сприятливого зовнішньополітичного середовища.

При підготовці договору країни розглядали потенціал НАФТА з різних позицій.

Для США північноамериканська угода була покликана задля забезпечення приросту не тільки економічної, але й геополітичної потужності Америки. Ця угода - це складова частина стратегічної політики США, яка направлена на досягнення широкомасштабних цілей: вільний рух американських товарів і послуг, вільний доступ для американських інвестицій, захист прав інтелектуальної власності, зростання конкурентоспроможності, використання нових регіональних порівняльних переваг за рахунок об'єднання високих технологій і інвестицій США з нічого не вартою робочою силою Мексики й дешевими природними ресурсами обох країн-сусідів.

Зацікавленість Канади в і угоді була пов'язана з можливістю не тільки збереження переваг НАФТА, але і модифікації деяких її положень, а також забезпечення надійного доступу своїх товарів на мексиканський ринок, а в майбутньому на швидкозростаючі ринки латиноамериканських країн.

Для Мексики угода НАФТА була необхідна для успішного виконання економічних реформ, модернізації економіки. У минулому Мексика була країною, залежною від експорту нафти, сьогодні вона є чистим експортером промислових товарів, що забезпечує стійке економічне зростання. Мексика домоглася забезпечення надійного доступу на найбільший в світі ринок, збільшення потоку інвестицій, включаючи повернення мексиканських капіталовкладень, а також зниження рівня захисту ринку США. Участь Канади в

переговорах надавала для Мексики можливість відкриття нового експортного ринку. Крім того, створення зони вільної торгівлі забезпечила більш надійний інвестиційний клімат в Мексиці, тобто залучення капіталів з третіх країн.

США, Канада і Мексика визнали необхідність зміцнення взаємної дружби і співпраці; можливість сприятливому розвитку світової торгівлі; створення надійного ринку для своїх товарів, послуг і капіталів; усунення перешкод в торгівлі; встановлення чітких і взаємовигідних правил ведення торгівлі з тим, щоб забезпечити стабільний розвиток економіки, сприяти інноваційним процесам, підвищити рівень життя населення [6].

НАФТА - перша угода, підписана між двома високорозвиненими країнами і країною, що розвивається. Слабка інтеграційна взаємодія Канади і Мексики і домінуюче положення США, зробили НАФТА несхожою на інші інтеграційні об'єднання.

Першим кроком, направленим на активізацію інтеграційних процесів в Північній Америці, стала реалізація «плану Еббота», метою якого було стимулювання інвестицій США в провідні галузі канадської економіки. Цей план був прийнятий в 1947 р. Пізніше в 1959 р. США і Канада уклали угоду про спільне військове виробництво, яке сприяло впровадженню американських стандартів в канадське виробництво військової техніки.

Наступним кроком щодо розвитку двосторонніх відносин між США і Канадою став висновок в 1965 р. угоди про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування, яке, в свою чергу, стимулювало інтеграцію багатьох інших галузей.

Торгово-політичне об'єднання США, Канади і Мексики почало активно втілюватися в життя в 1970 роках. Спочатку мова йшла лише про оформлення енергетичного союзу. Потім були розглянуті перспективи створення Північноамериканської зони вільної торгівлі. Подібна ідея була підтримана президентами Р. Рейганом і Дж. Бушом в 1980 році [13].

У вересні 1988 р. після нелегких трирічних переговорів була підписана Канадсько-американська угода про вільну торгівлю (CUSFTA), згідно з якою протягом десяти років між США і Канадою повинна бути сформована зона вільної торгівлі. У січні 1989 р. визначена угода набрала чинності.

Зміна економічної і політичної ситуації в світі в кінці 1980 років, активізація інтеграційних процесів в Європі і Азії, зростаюча конкуренція з боку Японії, соціально-політичні реформи в країнах Латинської Америки знов підняли питання про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) була підписана 7 жовтня 1992 р. президентами США і Мексики і прем'єр-міністром Канади, доповнено угодами від 13 вересня 1993 р. і набрала чинності з 1 січня 1994 р.

Важливим аспектом діяльності трьохстороннього договору було те, що країни керувалися різними мотивами створення регіонального економічного блоку Північної Америки; при цьому свою певну роль зіграли економічні, політичні і соціальні міркування.

Основною метою створення НАФТА з'явилося зняття бар'єрів на торгівлю між США, Канадою і Мексикою. Дана угода є лише міжнародною торговою угодою в рамках міжнародного права.

Цілі НАФТА були визначені в ст. 102 Договору:

1. зняття торгових бар'єрів і сприяння вільному руху товарів і послуг між країнами;
2. встановлення справедливих умов конкуренції в галузі вільної зовнішньої торгівлі;
3. значне збільшення інвестиційних можливостей на території трьох країн;
4. забезпечення необхідного і ефективного захисту прав інтелектуальної власності на території кожної з країн;
5. ефективне виконання і застосування даної угоди;
6. встановлення рамок для подальшої регіональної і багатосторонньої співпраці з метою збільшення і розширення переваг даної угоди.

Угода НАФТА відкрила шлях до створення єдиного континентального ринку і свободи пересування товарів, послуг, капіталу і робочої сили. За допомогою цієї угоди, відбулося злиття трьох національних ринків і утворення зони вільної торгівлі з населенням більше за 375 млн. осіб, сукупним валовим продуктом в сумі біля 9 трлн. долл. і часткою в світовому експорті близько 17%.

Основним етапом розвитку інтеграційних процесів НАФТА передбачено програму по усуненню тарифних бар'єрів, яка включає в себе чотири етапи.

Перший етап становлення НАФТА характеризується тим, що протягом 5 років країни-учасниці активно відміняють тарифні бар'єри. Наприклад, США відмінили 79% тарифів на канадський експорт і на 84% мексиканського експорту. Незайманим залишився лише «нафтовий експорт». У свою чергу, Мексика ліквідувала 43% тарифних обмежень на американські товари і 41% - на канадські товари, з яких 80% представляють основний капітал і хімічні товари.

Під час другого етапу, що відбувся у 1999 р. США і Канада ліквідували тарифи майже по 1200 видах товарів. Мексика, у свою чергу, усунула тарифні обмеження майже по 2500 видах товарів, частка яких в експорті США і Канади складає відповідно 18 і 19%.

На третьому етапі, який був закінчений у 2004 році, США і Канада зняли тарифні обмеження на 12 і 7% мексиканського «нафтового експорту», одночасно Мексика зняла тарифи на 48% американського і канадського експорту.

На четвертому етапі потрібно було усунути тарифні обмеження, що залишилися на імпорту для особливих видів товарів, які чутливі до зсувів на ринку і кліматичних умов. Мито на них було відмінено до 2010 року.

Одним із основних досягнень НАФТА є усунення дискримінації відносно імпорту мексиканських товарів на ринок США і Канади, що, в свою чергу, сприяє збільшенню об'ємів і підвищенню ефективності американського і канадського експорту. Усунення тарифних обмежень також буде сприяти модернізації мексиканської економіки і забезпеченню більш надійного інвестиційного клімату.

Незважаючи на основну ідею створення Північноамериканської зони вільної торгівлі - повне реформування торгівлі між країнами на взаємовигідних умовах, допускається ряд виключень. У ході переговорів сторони наполягали на виключенні з НАФТА певних галузей. Але для країн-учасників визначені галузі є стратегічними, тому при укладенні угоди були збережені основні об'єми обмежень на капіталовкладення.

У рамках НАФТА також були розглянуті питання про торгівлю послугами, рух інвестицій і права інтелектуальної власності [14].

Незважаючи на домовленості між країнами-учасницями, США, Канада і Мексика зберігають своє зовнішньоторгівельне законодавство, оскільки створення окремого митного союзу не передбачене. Проте, зміст договору істотно перевершує меті формування простої зони вільної торгівлі товарами [9].

Загалом, договір про створення НАФТА мав на увазі поступове скорочення торгових і інвестиційних бар'єрів, а також включає питання інвестування, лібералізації сфери послуг, прав на інтелектуальну власність, екологічних аспектів, трудової співпраці і міждержавного механізму дозволу суперечок [15].

НАФТА мала чітку організаційну структуру. Комісія з вільної торгівлі є центральним інститутом НАФТА. Даний орган спостерігає за здійсненням і подальшою розробкою Угоди і допомагає вирішувати питання, що можуть виникнути між країнами. Вона також стежить за роботою більш ніж 30 комітетів і робочих груп НАФТА.

Міністри торгівлі країн-учасниць погодилися, що Комісії буде сприяти Координуючий секретаріат НАФТА (NCS), створення якого планувалося на кінець 1997 року. Секретаріат покликаний служити офіційним архівом роботи НАФТА і виконувати роль робочого секретаріату при Комісії.

НАФТА передбачає подальшу роботу з надання допомоги у досягненні щодо створення зони вільної торгівлі. Відповідно до Угоди, з метою сприяння торгівлі і інвестиціям, забезпечення ефективного виконання норм НАФТА і їх адміністрування, було створено більше ніж 30 робочих груп і комітетів. Основні сфери, в яких ведеться робота по створенню норм, включають в себе походження товарів, митниці, торгівлю сільськогосподарськими товарами і субсидії в цю галузь економіки, стандартизацію товарів, державне постачання і пересування ділових людей через межі. Ці робочі групи і комітети щорічно представляють звіт Комісії НАФТА. Робочі групи і комітети НАФТА обговорюють спірні питання, що виникли між країнами, на ранніх стадіях їх розвитку, щоб уникнути тривалих процедур дозволу суперечок [2].

У цей час велика частина торгівлі, що здійснювалась в Північній Америці, відбувається у відповідності встановленим нормами НАФТА і Всесвітньої організації торгівлі (ВТО). Але все ж в сфері торгівлі виникають спірні питання, при цьому НАФТА виступає за позитивне розв'язання певних суперечок держав, чий інтерес порушений, за допомогою комітетів і робочих груп НАФТА або інших органів. НАФТА передбачає швидкий і ефективний розгляд проблеми групою експертів, якщо сторони не знаходять взаємовигідного розв'язання даної проблеми.

Для вирішення питань, пов'язаних з інвестиціями, НАФТА використовує процедури «змішаного» арбітражу між інвестором, чий інтересам наноситься збиток, і зацікавленим урядом, засновуючись на загальних процедурах встановлених канадськими угодами про захист іноземних інвестицій і Світовим банківським центром урегулювання суперечок, пов'язаних з інвестиціями. На національні секції НАФТА покладена відповідальність і за дозвіл суперечок по інших угодах про вільну торгівлю, укладеними цими країнами не в рамках НАФТА.

Внаслідок реалізації Північноамериканської угоди про вільну торгівлю поліпшилися макроекономічні показники країн-учасниць, а саме: зросли розміри ВВП, збільшився взаємний товарообіг і об'єм інвестиційного потоку. Також сталося підвищення конкурентоздатності у американських і канадських корпораціях, знизилася витрати за рахунок переміщення виробництва у Мексику, оскільки робоча сила там дешевше.

Угода дозволила Мексиці прискорити темпи соціально-економічного розвитку і проведення масштабних економічних реформ. Для Мексики вступ в НАФТА дав можливість виходу на американський ринок, а також збільшення притоків іноземних інвестицій. Мексика добилася твердого економічного зростання. Багато які іноземні компанії стали переносити свою діяльність на територію Мексики з метою проникнення на американський і канадський ринки. Прямі іноземні інвестиції в Мексику різко зросли. Привабливість Мексики для іноземних підприємців пов'язана багато в чому з низьким рівнем життя (низькою

оплатою праці) і низькими екологічними стандартами. Через участь у НАФТА економіка Мексики дуже змінилась відповідно до угоди, і це може означати, що в майбутньому повернення до економічної самостійності стане практично неможливим.

Канада активно виступала за розширення зони вільної торгівлі і вважала, що насамперед у блок повинні вступити Чилі, Колумбія і Аргентина. У 1996 р. Канада уклала двосторонню угоду з Чилі про вільну торгівлю за зразком НАФТА, а також дві додаткові - про регулювання трудових відносин і про охорону навколишнього середовища. Також були укладені двосторонні угоди з багатьма країнами Латинської Америки. Канада активно пропагувала ідею про інтеграцію НАФТА з МЕРКОСУР. Вступ в НАФТА вигідно відбився на канадській економіці: обсяг експорту різко збільшився, був забезпечений доступ товарів на мексиканський ринок. Також вступ в НАФТА дозволив Канаді модифікувати деякі положення CUSFTA [1].

Внаслідок укладення Північноамериканської угоди США придбали значні вигоди, а саме:

- були поступово зведені до мінімуму бар'єри проти іноземних виробників з країн-партнерів, що дозволило закуповувати безліч товарів дешевше;

- збільшився ринок збуту, за рахунок доступу на ринки країн-сусідів;

- було забезпечене постачання сировини, матеріалів і напівфабрикатів з країн-учасниць;

- з'явилася можливість зниження витрат на виробництво;

- створення НАФТА помітно збільшило конкурентоздатність США на фоні інших інтеграційних об'єднань.

Участь США в регіональному інтеграційному процесі забезпечила позитивний вплив на внутрішню економіку. НАФТА володіє могутнім (особливо завдяки США) економічним потенціалом. Щорічний обсяг виробництва товарів і послуг США, Канади і Мексики дорівнював близько 5 трлн. дол., а їх частка в світовій торгівлі становить майже 20% [5].

Головна відмінність НАФТА від інших інтеграційних об'єднань - різна міра економічної залежності США, Канади і Мексики. Взаємодія господарських структур Мексики і Канади різко відрізняється від міцної американо-канадської і мексикано-американської інтегрованості. Канада і Мексика швидше є конкурентами на американському ринку товарів і робочої сили, суперниками по залученню капіталу і технологій американських корпорацій, ніж партнерами по інтеграційному процесу. Канада і Мексика тісно інтегровані з США, але не один з одним.

Інша особливість північноамериканського економічного угруповання полягала в тому, що її учасники знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Мексика на відміну від США і Канади знаходиться на рівні економічно відсталого держави, і поки ще помітно відстає від цих країн по основних базових показниках.

Ще однією відмінністю від інших угруповань є лідируючі положення США, що і створює середовище потенційних конфліктів.

Після приходу до влади в США у січні 2017 р. Д. Трампа, гостро постало питання переговорів щодо перегляду положень НАФТА. В ході переговорів США широко використовували також економічні засоби тиску, запровадивши у травні 2018 р. 25% торговельний тариф на продукцію сталеливарної промисловості Мексики та Канади [7]. У якості інструментів захисту Канада ввела митний тариф на американську продукцію, що ввозилась на канадський ринок, зокрема метали та алюміній загальним обсягом 12,6 мільярдів доларів та сільськогосподарську продукцію обсягом у 2,5 мільярдів доларів США [10]. Переговори продовжувались всупереч агресивній риториці лідерів трьох країн.

У результаті тривалих і складних переговорів оновлена Угода була підписана лідерами США, Мексики та Канади на саміті «Великої двадцятки» 30 листопада 2018 р. в Буенос Айресі (Аргентина), впродовж 2019 р. успішно пройшла складний процес ратифікації в законодавчих органах трьох країн і вступила в силу 1 липня 2020 р. Угода складається з 34 розділів і 12 додаткових листів, які включають більшість положень НАФТА щодо загального функціонування зони вільної торгівлі та, в той же час, містить значну кількість змін стосовно правил походження автомобілів, врегулювання спорів, державних закупівель товарів і послуг, інвестицій та захисту прав інтелектуальної власності. Найбільшої модернізації зазнали положення щодо послуг, робочої сили та захисту навколишнього середовища. В Угоді також знайшли відображення нові питання, зокрема, стосовно онлайн торгівлі, діяльності державних підприємств, боротьби з корупцією та розбіжностей валютних курсів [7].

Новою угодою, що замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА), стала Угода між США, Мексикою та Канадою (The United States - Mexico - Canada Agreement - USMCA). USMCA модернізувала торгівлю в Північній Америці, враховуючи сучасні економічні та технологічні реалії. Вона спрямована на забезпечення справедливої торгівлі, підвищення заробітної плати та посилення захисту прав працівників [12].

Огляд та термін дії угоди USMCA передбачає перегляд кожні 6 років з можливістю продовження терміну дії на 16 років.

Основними положеннями USMCA стали:

1. Автомобільна промисловість – підвищення вимог до походження автомобілів: 75% компонентів мають бути вироблені в Північній Америці (раніше – 62,5%). Встановлено вимогу, щоб 40-45% автомобіля

виготовлялися працівниками, які заробляють не менше 16 дол. на годину, що сприяє підвищенню заробітної плати в Мексиці.

2. Сільське господарство – США отримали розширений доступ до канадського ринку молочних продуктів, зокрема сиру та вершків. Канада погодилася скасувати систему ціноутворення «Клас 7» для певних молочних продуктів.

3. Цифрова торгівля – заборонено мита на цифрові продукти, такі як електронні книги, музика та програмне забезпечення. Встановлено правила захисту даних та електронної комерції, що відображають сучасні технологічні потреби.

4. Інтелектуальна власність – продовжено термін дії авторських прав до 70 років після смерті автора (раніше – 50 років).

5. Трудові стандарти – Мексика зобов'язалася реформувати трудове законодавство для забезпечення прав працівників на створення незалежних профспілок. Угода містить положення щодо заборони імпорту товарів, вироблених із використанням примусової праці.

7. Механізми вирішення спорів – збережено механізм вирішення суперечок між державами (глава 19), що дозволяє сторонам оскаржувати антидемпінгові та компенсаційні мита.

8. Обмеження на угоди з «не ринковими» економіками – Стаття 32.10 вимагає від сторін повідомляти інших учасників угоди про намір укласти торговельні угоди з країнами з «неринковою» економікою, що фактично спрямовано на обмеження впливу Китаю.

Станом на 2025 рік, Угода між США, Мексикою та Канадою (USMCA) залишається ключовим елементом економічної інтеграції Північної Америки, забезпечуючи безмитний режим для товарів, що відповідають її правилам походження. У 2022 році обсяг торгівлі між трьома країнами досяг приблизно \$1,8 трильйона, при цьому експорт США склав \$789,7 мільярда, а імпорт — \$974,3 мільярда. Однак, з початку 2025 року, адміністрація президента Дональда Трампа запровадила додаткові тарифи на товари з Канади та Мексики, які не відповідають вимогам USMCA, що спричинило напруження у торгових відносинах [3].

Ці нові тарифи, спрямовані на зменшення торгового дефіциту США та стимулювання внутрішнього виробництва, включають 25% мита на товари, що не відповідають правилам USMCA, та 10% мита на енергоносії та калій. Канада та Мексика розцінили ці заходи як порушення умов угоди та вжили відповідних заходів у відповідь. Зокрема, Канада запровадила дзеркальні тарифи на американські товари, а Мексика оголосила про намір вжити тарифних та нетарифних заходів у відповідь [11].

Попри ці виклики, USMCA продовжує функціонувати як основа економічної співпраці трьох країн. Угода передбачає перегляд у 2026 році, коли всі сторони повинні погодитися на її продовження ще на 16 років; в іншому випадку угода підлягатиме щорічному перегляду, а без досягнення згоди до 2036 року — припинить дію. Таким чином, хоча USMCA залишається чинною, її майбутнє залежить від здатності сторін вирішити поточні суперечності та адаптуватися до нових економічних реалій [3].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) стала важливим етапом у розвитку регіональної економічної інтеграції, об'єднавши країни з різним рівнем економічного розвитку навколо спільної мети – формування відкритого торговельного простору. Досвід реалізації НАФТА дозволяє всебічно оцінити переваги та ризики глибокої економічної взаємодії, зокрема у сферах торгівлі, інвестицій, праці, екології та прав інтелектуальної власності.

З одного боку, НАФТА забезпечила зростання товарообігу, приплив іноземних інвестицій, модернізацію економік, зокрема Мексики, а також посилення конкурентоздатності учасників на світовому ринку. З іншого боку, угода виявила низку проблем, пов'язаних із соціальною нерівністю, впливом на ринок праці та нерівномірним розподілом вигод серед країн-учасниць.

У контексті глобальних трансформацій, досвід НАФТА має стратегічне значення для формування нових економічних блоків і модернізації міжнародної торгівлі. Він демонструє необхідність гнучких механізмів співпраці, ефективних інституцій, а також балансу між економічними, соціальними й екологічними інтересами. НАФТА стала основою для подальших ініціатив, послідовницею стала угода USMCA, і залишається орієнтиром для країн, які прагнуть поглибленої інтеграції у світову економіку.

Література

1. Carranza, M. (2002). Neighbours or Partners? NAFTA and the Politics of Regional Economic Integration in North America. *Latin American Politics and Society*. Vol. 44. No 3, 141-157.
2. Direct Investment, 2017. URL: <https://www.bea.gov/news/2018/direct-investment-country-and-industry-2017>.
3. Introduction USMCA Forward 2025. https://www.brookings.edu/articles/introduction-2/?utm_source=chatgpt.com.
4. Garcia-Barragan, D., Mitretodis, A. & Tuck A. (2019). The New NAFTA: Scaled-Back Arbitration in the USMCA. *Journal of International Arbitration*. Volume 36. No 6, 739–753. URL: <https://www.alston.com/>

[/media/files/insights/publications/2019/12/the-new-nafta.pdf](#).

5. International Trade in Goods and Services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>

6. Nichols, J. (2009, February, 18). Obama Needs to Keep Promise to Rewrite NAFTA. The Nation. URL: <https://www.thenation.com/article/archive/obama-needs-keep-promise-rewrite-nafta>.

7. Office of the United States Trade Representative. (2020, July, 1). USMCA agreement. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>.

8. The White House. (2018, May, 31). Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States. URL: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-4>.

9. U.S. Relations With Mexico. URL: <https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35749.htm>

10. Utah Department of Agriculture and Food. (2018, June, 22). NASDA Analysis of U.S. Tariffs and Foreign Retaliatory Tariffs. URL: <https://ag.utah.gov/documents/NASDAAnalysisofU.S.TariffsandForeignRetaliatoryTariffs%206-25-18.pdf>.

11. Villarreal, M. A., Fergusson, I. F. (2020, July, 27). NAFTA and the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Congressional Research Service. (44). URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>

12. Wallace Tyner. How U.S. Agriculture Will Fare Under the USMCA and Retaliatory Tariffs. GTAP Working Paper. 2018. No. 84. P. 4-5.

13. Козак Ю.Г. Міжнародні організації. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 440 с.

14. Кучика О.С. Міжнародні організації : навч. посіб. За ред. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2007. 256 с.

15. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Кондор, 2008. 382 с.

References

1. Carranza, M. (2002). Neighbours or Partners? NAFTA and the Politics of Regional Economic Integration in North America. Latin American Politics and Society. Vol. 44. No. 3, pp. 141-157.

2. Direct Investment, 2017. URL: <https://www.bea.gov/news/2018/direct-investment-country-and-industry-2017>.

3. Introduction USMCA Forward 2025. Retrieved from: https://www.brookings.edu/articles/introduction-2/?utm_source=chatgpt.com.

4. Garcia-Barragan, D., Mitretodis, A. & Tuck A. (2019). The New NAFTA: Scaled-Back Arbitration in the USMCA. Journal of International Arbitration. Volume 36. No 6, 739–753. Retrieved from: <https://www.alston.com/-/media/files/insights/publications/2019/12/the-new-nafta.pdf>.

5. International Trade in Goods and Services. Retrieved from: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>.

6. Nichols, J. (2009, February, 18). Obama Needs to Keep Promise to Rewrite NAFTA. The Nation. Retrieved from: <https://www.thenation.com/article/archive/obama-needs-keep-promise-rewrite-nafta>.

7. Office of the United States Trade Representative. (2020, July, 1). USMCA agreement. Retrieved from: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>.

8. The White House. (2018, May, 31). Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States. Retrieved from: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-4>.

9. U.S. Relations With Mexico Retrieved from: <https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35749.htm>.

10. Utah Department of Agriculture and Food. (2018, June, 22). NASDA Analysis of U.S. Tariffs and Foreign Retaliatory Tariffs. Retrieved from: <https://ag.utah.gov/documents/NASDAAnalysisofU.S.TariffsandForeignRetaliatoryTariffs%206-25-18.pdf>.

11. Villarreal, M. A., Fergusson, I. F. (2020, July, 27). NAFTA and the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Congressional Research Service. (44). Retrieved from: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>

12. Wallace Tyner. How U.S. Agriculture Will Fare Under the USMCA and Retaliatory Tariffs. GTAP Working Paper. 2018. No. 84. P. 4-5.

13. Kozak, Y.G. (2007). International organizations. Kyiv: Center for Educational Literature, 440 p. [in Ukrainian].

14. Kuchika O.S. (2007). International organizations: basic materials. Per ed. 2nd view, revised I add. K.: Zannanya, 256 p. [in Ukrainian].

15. Soloninko, K. S. (2008). International economics: beginning. book. K.: Condor, 382 p. [in Ukrainian].