

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

СУК ІВАН СЕРГІЙОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук
_____Марія ШКУРАТ
«__» _____2026 р.

**ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В
КРАЇНАХ ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес. Бізнес-переклад»

Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
к. е. н., доцент

_____ підпис

Оцінка: ____ / ____ / ____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Сук І. С. Виклики та перспективи економічної інтеграції в країнах Північної Америки. Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2026.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні засади регіональної економічної інтеграції та еволюцію північноамериканської інтеграційної моделі від НАФТА до USMCA. Показано, що трансформація угоди відображає якісну зміну підходів до регулювання торгівлі – від зниження тарифних бар'єрів до комплексного охоплення цифрової економіки, трудових стандартів і геополітичних чинників. Встановлено, що ключовими викликами для інтеграції є протекціонізм США, структурна асиметрія між країнами-учасницями та трудова міграція. Визначено три сценарії розвитку об'єднання до 2030 р.: поглиблення інтеграції, збереження статус-кво та ерозія інтеграційного процесу.

Ключові слова: регіональна інтеграція, НАФТА, USMCA, протекціонізм, трудова міграція, цифрова економіка, зелений перехід, френдшорінг, геополітика, Північна Америка.

66 с., 8 табл., 2 рис., 46 джерел.

ABSTRACT

Suk I. S. Challenges and Prospects of Economic Integration in North American Countries. Specialty 292 «International Economic Relations». Vasyl 'Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2026.

The thesis examines the theoretical foundations of regional economic integration and the evolution of the North American integration model from NAFTA to USMCA. It demonstrates that the transformation of the agreement reflects a qualitative shift in trade regulation – from tariff reduction to comprehensive coverage of digital trade, labour standards and geopolitical factors. The key challenges identified include US protectionism, structural asymmetry among member states, and labour migration.

Three development scenarios for the association through 2030 are outlined: deepened integration, status quo with adaptation, and erosion of the integration process.

Keywords: regional integration, NAFTA, USMCA, protectionism, labour migration, digital economy, green transition, friendshoring, geopolitics, North America.

66 pp., 8 tables, bibliography: 46 items.



ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	8
1.1 Поняття економічної інтеграції	8
1.2 Форми та рівні регіональної економічної інтеграції	13
1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності регіональних інтеграційних об'єднань.....	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ	27
2.1 Еволюція північноамериканської економічної інтеграції	27
2.2 Аналіз торговельно-економічних відносин між США, Канадою та Мексикою в умовах чинної угоди	31
2.3 Асиметрія економічного розвитку країн-учасниць та структурні суперечності інтеграційного об'єднання	37
РОЗДІЛ 3 ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ	42
3.1 Ключові виклики інтеграційного процесу.....	42
3.2 Перспективні напрями інтеграційної взаємодії	48
3.3 Стратегічні перспективи та сценарії розвитку північноамериканської економічної інтеграції.....	52
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ВСТУП

Актуальність теми. Економічна інтеграція є одним із визначальних процесів сучасного світового господарства, що формує архітектуру міжнародних відносин і визначає конкурентоспроможність національних економік в умовах глобалізації. Північноамериканський регіон, що об'єднує три держави з принципово різним рівнем економічного розвитку – Сполучені Штати Америки, Канаду та Мексику, – є одним із найбільш показових прикладів того, як регіональна інтеграція може одночасно генерувати значні вигоди і породжувати глибокі суперечності. Від набуття чинності Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) у 1994 р. і до підписання оновленої Угоди між США, Мексикою та Канадою (CUSMA/USMCA) у 2021 р. північноамериканська інтеграційна модель пройшла складний шлях трансформації, що відобразив як внутрішні протиріччя об'єднання, так і зміни у глобальному економічному середовищі.

Актуальність теми дослідження обумовлена кількома взаємопов'язаними чинниками. По-перше, в умовах посилення протекціоністських тенденцій у світовій торгівлі, зростання геополітичної напруженості та наслідків пандемії COVID-19 регіональні інтеграційні об'єднання зазнають суттєвого тиску, що вимагає переосмислення їхніх функцій і механізмів. По-друге, перехід від НАФТА до USMCA засвідчив появу нових вимог до інтеграційних угод – зокрема щодо цифрової торгівлі, охорони праці, екологічних стандартів та правил визначення країни походження товарів, – що суттєво ускладнює аналіз ефективності такого об'єднання. По-третє, асиметрія економічного розвитку між трьома країнами-учасницями залишається структурною проблемою, яка не лише гальмує рівномірний розподіл вигод від інтеграції, а й формує підґрунтя для регулярних торговельних суперечок і переговорних конфліктів. Усе це робить дослідження північноамериканської інтеграційної моделі надзвичайно актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка теоретичних положення та практичних рекомендацій щодо глобальної економічної інтеграції в країнах Північної Америки в контексті трансформації НАФТА в USMCA та змін у глобальному економічному середовищі.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань дослідження:

1. Вивчити підходи до розуміння поняття економічної інтеграції.
2. Охарактеризувати форми та рівні регіональної економічної інтеграції.
3. Проаналізувати методичні підходи до оцінювання ефективності регіональних інтеграційних об'єднань.
4. Проаналізувати еволюцію північноамериканської економічної інтеграції.
5. Оцінити сучасний стан торговельно-економічних відносин між США, Канадою та Мексикою в умовах чинної угоди.
6. Охарактеризувати асиметрію економічного розвитку країн-учасниць та структурні суперечності інтеграційного об'єднання.
7. Визначити ключові виклики інтеграційного процесу.
8. Охарактеризувати перспективні напрями інтеграційної взаємодії.
9. Обґрунтувати стратегічні перспективи та сценарії розвитку північноамериканської економічної інтеграції.

Об'єктом дослідження є процес економічної інтеграції в Північній Америці.

Предмет дослідження теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо розвитку північноамериканської економічної інтеграції.

Теоретичну та методологічну основу роботи становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників у галузі міжнародної економіки, регіональної інтеграції та глобалізації. Зокрема, питання форм і рівнів економічної інтеграції досліджували Intriligator M., Eteria E., Томашук I.B. та інші вчені. Проблематику функціонування НАФТА і USMCA вивчали Benguria

F., Khan N.S., Cuevas Ahumada V.M., Stanford J., Labonté R. та ін. Серед українських науковців питання глобалізаційних процесів і регіональної інтеграції досліджували Антипенко Н.В., Куцик П.О., Гетманець О.П., Лясота А.Є., Онишко С. та інші.

У процесі дослідження використано такі методи: системний аналіз – для розгляду північноамериканської інтеграції як цілісної системи; порівняльний аналіз – для зіставлення норм НАФТА і USMCA та оцінки їхнього впливу на країни-учасниці; статистичний аналіз – для характеристики динаміки торговельних і інвестиційних потоків; метод сценарного прогнозування – для визначення перспективних напрямів розвитку інтеграційного об'єднання.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що сформульовані висновки та рекомендації можуть бути використані у процесі аналізу регіональних інтеграційних процесів, зокрема для порівняльного вивчення досвіду Північної Америки в контексті євроінтеграційних прагнень України та розробки відповідних рекомендацій щодо формування торговельної та зовнішньоекономічної політики.

Положення, що виносяться на захист:

1. Результати аналізу економічної інтеграції країн Північної Америки.
2. Пропозиції щодо перспективних напрямів інтеграції країн Північної Америки.

Структура кваліфікаційної (бакалаврської) роботи. Робота включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел, що налічує 46 найменувань. Загальний обсяг роботи – 66 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1 Поняття економічної інтеграції

Економічна інтеграція є одним із центральних понять сучасної міжнародної економічної науки, яке, попри десятиліття активного використання, досі не набуло єдиного загальноприйнятого визначення. Складність концептуалізації цього явища пояснюється його багатовимірністю: інтеграція одночасно є процесом, станом, інституційним механізмом і результатом взаємодії національних економік. Розуміння сутності економічної інтеграції неможливе без звернення до еволюції наукових підходів, що формувалися протягом другої половини ХХ ст. і продовжують розвиватися донині під впливом глобалізаційних перетворень [14].

Класичні підходи до економічної інтеграції були закладені у працях Б. Балаші, Я. Тінбергена та інших дослідників 1950–1960-х рр. Балаша визначав інтеграцію як процес усунення дискримінації між економічними одиницями, що належать до різних національних держав, і як стан справ, за якого торговельні та інші бар'єри між країнами усунені. Тінберген, натомість, розрізняв «негативну» інтеграцію – усунення обмежень на шляху руху товарів, послуг і факторів виробництва, – та «позитивну» інтеграцію, яка передбачає активну координацію економічної політики і створення спільних інститутів. Це розмежування залишається методологічно значущим і сьогодні, оскільки дозволяє оцінювати глибину інтеграційних об'єднань не лише за формальними критеріями членства, а й за ступенем реального зближення економічних систем [7].

У сучасній науковій літературі виділяють декілька основних концептуальних підходів до розуміння економічної інтеграції. Перший із них – міжурядовий (інтергувернменталістський) підхід – розглядає інтеграцію як результат раціонального вибору держав, що прагнуть максимізувати національні вигоди через взаємовигідне співробітництво. Згідно з цим підходом, держави

зберігають контроль над темпами і глибиною інтеграції, а наднаціональні інститути відіграють переважно технічну, а не автономну роль. Такий підхід добре описує функціонування НАФТА і USMCA, де США, Канада та Мексика зберегли повний суверенітет і не делегували жодних регуляторних повноважень наднаціональним органам [28].

Другий підхід – неофункціоналістський – наголошує на власній логіці інтеграційних процесів, які через механізм «перетікання» (spill-over) поширюються з одного сектору на інші. Відповідно до цієї концепції, лібералізація торгівлі неминуче тягне за собою необхідність координації грошово-кредитної та фіскальної політики, а відтак – й глибшої політичної інтеграції. Саме ця логіка простежується в еволюції Європейського Союзу, тоді як у Північній Америці вона була свідомо заблокована – і США, і Канада, і Мексика послідовно уникали будь-яких кроків у напрямі наднаціональної інтеграції, що є принциповою відмінністю північноамериканської моделі від європейської [15].

Третій підхід – інституціоналістський – зосереджує увагу на ролі формальних і неформальних інститутів у формуванні та підтримці інтеграційних об'єднань. Згідно з цим підходом, стабільність і ефективність інтеграції визначається не стільки розміром торговельних потоків, скільки якістю механізмів врегулювання суперечок, прозорістю регуляторного середовища і довірою між учасниками. Цей аспект набуває особливої актуальності в контексті переходу від НАФТА до USMCA, оскільки оновлена угода містить суттєво посилені інституційні механізми – передусім у сферах трудових прав і охорони довкілля [18].

Четвертий підхід – структуралістський – акцентує на тому, що вигоди від інтеграції розподіляються нерівномірно між країнами з різним рівнем економічного розвитку. Менш розвинені країни можуть зазнавати «відтоку» виробництва і кваліфікованої робочої сили, якщо умови інтеграції не передбачають спеціальних механізмів вирівнювання. У цьому контексті досвід Мексики в рамках НАФТА є показовим: попри значне зростання промислового

експорту, розрив у заробітних платах між Мексикою і США суттєво не скоротився, а більшість вигод від іноземних інвестицій сконцентрувалися в окремих регіонах і секторах [4].

П'ятий підхід, що набув значної ваги в останні 2 десятиліття, – це так звана «нова теорія торгівлі» та її розвиток у вигляді концепції глобальних ланцюгів вартості. Цей підхід наголошує, що сучасна торгівля є значною мірою торгівлею проміжними товарами в рамках розгалужених виробничих мереж, і тому вигоди від інтеграції визначаються не лише усуненням тарифів, а й здатністю країни вбудуватися у глобальні або регіональні ланцюги вартості на вигідних позиціях. У Північній Америці автомобільна промисловість є найбільш яскравим прикладом такої інтеграції: компоненти автомобіля можуть перетинати кордон США–Мексика декілька разів у процесі виробництва, що робить традиційне вимірювання двосторонньої торгівлі малоінформативним [6].

Важливим внеском у розвиток теоретичних підходів до економічної інтеграції є дослідження, присвячені проблемам деглобалізації та фрагментації міжнародних економічних відносин. Починаючи з 2016 р. і особливо після пандемії COVID-19 у 2021 р. науковці фіксують певний відкат від інтеграційних тенденцій, що виявляється у зростанні протекціоністських заходів, скороченні глобальних ланцюгів вартості і посиленні регіоналізму як альтернативи глобальній інтеграції. Як зазначають Онишко С. та Белін В., деглобалізаційні процеси не є однолінійними і не означають повного демонтажу міжнародних економічних зв'язків, проте суттєво змінюють їхню конфігурацію і вимагають переосмислення самої логіки регіональної інтеграції [41].

У контексті глобалізаційних перетворень особливо актуальним стає питання про співвідношення глобальної і регіональної інтеграції. Ряд дослідників розглядають регіональні торговельні угоди як «будівельні блоки» глобальної торговельної системи, тоді як інші – як її «руйнівників», що відволікають торговельні потоки від ефективніших глобальних маршрутів і закріплюють преференційний доступ для обмеженого кола учасників. Відповідь на це питання залежить від конкретного дизайну угоди і контексту її

функціонування. У випадку НАФТА/USMCA більшість емпіричних досліджень схилиються до висновку, що ця угода загалом сприяла торговельній лібералізації, хоча і не без суперечливих наслідків для окремих секторів і груп працівників [16].

Узагальнюючи різноманіття концептуальних підходів, варто підкреслити, що сучасна наука не пропонує єдиної «правильної» теорії економічної інтеграції. Кожен з розглянутих підходів акцентує певний аспект складного і багатогранного явища: міжурядовий – роль державних інтересів, неофункціоналістський – власну динаміку процесу, інституціоналістський – якість управлінських механізмів, структуралістський – проблему нерівності, а підхід з позиції глобальних ланцюгів вартості – виробничо-технологічний вимір. Комплексний аналіз північноамериканської інтеграції вимагає синтезу цих підходів, оскільки жоден із них поодиночі не здатний охопити всю складність досліджуваного явища [31].

Окремо варто зупинитися на питанні про те, як змінилось саме розуміння «успіху» інтеграційного об'єднання у сучасній науковій літературі. Якщо у 1950–1980-х рр. ефективність інтеграції вимірювалася переважно через динаміку торговельних потоків і зростання ВВП, то починаючи з 1990-х рр. до критеріїв оцінювання дедалі частіше включають розподільні ефекти – тобто те, як вигоди і витрати від інтеграції розподіляються між різними групами населення, регіонами і секторами. Ця зміна аналітичної оптики безпосередньо пов'язана з наростанням соціально-політичного спротиву глобалізації – від протестів у Сіетлі 1999 р. проти СОТ до електоральних успіхів популістських рухів у 2016–2020 рр. Дослідники, що працюють у традиції «нової політекономії торгівлі», наголошують, що навіть статистично ефективна угода може бути політично нестійкою, якщо вона концентрує вигоди в небагатьох, а витрати розподіляє широко та нерівномірно [28].

Цей аналітичний зсув змушує по-новому поглянути на саму природу НАФТА і USMCA. Традиційні оцінки НАФТА фокусувались на агрегованих показниках – зростанні обсягів торгівлі, збільшенні ВВП, підвищенні

ефективності виробництва, – і на підставі цих показників угода отримувала переважно позитивну оцінку в академічному середовищі. Однак «мікрорівнева» революція в економічній науці, пов'язана з розширенням доступу до індивідуальних і фірмових даних, дозволила виявити, що за «успішними» агрегованими показниками ховалося суттєве погіршення добробуту конкретних груп – передусім низькокваліфікованих робітників у американських регіонах, що конкурували з мексиканським імпортом, а також мексиканських дрібних фермерів, що зазнали конкуренції з американською агропромисловою продукцією. Саме ці приховані розподільні наслідки стали підґрунтям для масштабної переоцінки НАФТА у публічному дискурсі і врешті-решт – для перегляду угоди [4].

Важливим теоретичним внеском у розуміння природи інтеграційних процесів є концепція «врядування за межами кордонів» (governance beyond borders), що набула поширення у 2000–2010-х рр. Згідно з цією концепцією, сучасні торговельні угоди – особливо «угоди глибокої інтеграції» – фактично є механізмами взаємного визнання або гармонізації внутрішньої регуляторної політики, тобто поширення певних стандартів і норм за межі національних юрисдикцій. У цьому сенсі USMCA є значно більш амбітним інструментом «врядування» порівняно з НАФТА: її положення щодо трудових прав, цифрової торгівлі і державних підприємств фактично встановлюють межі допустимої внутрішньої економічної політики кожної з країн-учасниць. Це породжує принципове питання про легітимність таких обмежень з точки зору демократичного суверенітету, яке у науковій і публічній дискусії лише починає отримувати належну увагу [18].

Ще одним теоретично значущим виміром сучасних досліджень економічної інтеграції є питання про роль ідей та ідеологій у формуванні інтеграційних проектів. Неокласична ліберальна ідеологія, що домінувала у 1980–1990-х рр. і в рамках якої торговельна лібералізація розглядалась як безумовне благо, відіграла вирішальну роль у просуванні НАФТА. Кризи 2008–2009 і 2020 рр., а також зростання нерівності і деіндустріалізація в розвинених

країнах підірвали цей ідеологічний консенсус і відкрили простір для альтернативних концепцій – «інклюзивної торгівлі», «справедливої торгівлі», «промислової політики», «реіндустріалізації». USMCA, з її вимогами щодо мінімального рівня заробітних плат і механізмами швидкого реагування у сфері трудових прав, відображає саме цю ідеологічну трансформацію і є прикладом того, як зміна панівних ідей безпосередньо змінює зміст реальних інтеграційних угод [21].

Нарешті, варто окремо зупинитися на питанні про роль малих і середніх підприємств (МСП) в інтеграційних процесах – темі, що тривалий час залишалась поза межами основного дискурсу. Традиційно теорія і практика торговельних угод зосереджувалась на великих компаніях, що ведуть значні міжнародні операції, і відповідно оцінювала ефективність угод через призму їхніх інтересів. Однак дослідження останнього десятиліття переконливо показали, що саме МСП є найбільш вразливими до витрат торговельної лібералізації і водночас найменше здатними скористатися її перевагами через нестачу інформації, фінансових ресурсів і управлінських компетенцій для виходу на зарубіжні ринки. У Мексиці ця проблема є особливо гострою: незважаючи на загальне зростання мексиканського експорту в рамках НАФТА, більша частина цього зростання припала на великі транснаціональні компанії і maquiladoras, тоді як малий і середній національний бізнес у багатьох секторах виявився нездатним витримати конкуренцію з американськими і канадськими виробниками. USMCA зробила певні кроки у напрямі врахування інтересів МСП – зокрема, включивши спеціальну главу про малий і середній бізнес, – однак у науковій спільноті залишається відкритим питання про те, чи є ці положення достатніми для системного вирішення проблеми [6].

1.2 Форми та рівні регіональної економічної інтеграції

Класифікація форм і рівнів економічної інтеграції є базовим інструментом порівняльного аналізу регіональних об'єднань. Найбільш поширена і водночас найпростіша типологія – так звана «шкала Балаші» – виділяє 5 послідовних

рівнів інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і повна економічна інтеграція. Ця типологія, попри критику за надмірну лінійність і євроцентризм, зберігає аналітичну цінність як відправна точка для порівняльного аналізу, оскільки дозволяє чітко позиціонувати різні об'єднання на шкалі від мінімальної до максимальної глибини інтеграції [1].

Зона вільної торгівлі є найпоширенішою формою регіональної інтеграції у сучасному світі. Вона передбачає усунення або суттєве зниження тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі між країнами-учасницями, але залишає за кожною з них право самостійно визначати митну політику щодо третіх країн. Ключовою технічною проблемою зон вільної торгівлі є «відхилення торгівлі» через так звані правила визначення країни походження товарів: оскільки країни-учасниці мають різні зовнішні тарифи, реекспорт товарів через країну з найнижчим тарифом може призводити до обходу більш високих тарифів інших учасників. НАФТА і USMCA містять розгалужену систему таких правил, особливо детально прописану для автомобільного і текстильного секторів [6].

Митний союз є наступним рівнем інтеграції і передбачає не лише усунення внутрішніх торговельних бар'єрів, а й введення єдиного зовнішнього митного тарифу щодо третіх країн. Це суттєво обмежує автономію країн-учасниць у сфері торговельної політики, оскільки торговельні угоди з третіми країнами мають укладатися спільно, а не кожною країною самостійно. Ні НАФТА, ні USMCA не є митним союзом: США, Канада і Мексика зберегли повну самостійність у торговельних відносинах з третіми країнами, що у разі конфлікту інтересів – наприклад, щодо Китаю – може призводити до суперечностей між позиціями учасників [23].

Спільний ринок поглиблює інтеграцію до рівня, на якому забезпечується вільний рух не лише товарів, а й послуг, капіталу і праці. Саме ця форма відрізняє Єдиний внутрішній ринок ЄС від більшості інших регіональних об'єднань. НАФТА і USMCA частково містять елементи спільного ринку – насамперед у сфері руху капіталу і надання окремих видів послуг, – проте вільний рух праці у повному обсязі не передбачений. Трудова міграція між країнами-учасницями

регулюється окремими візовими категоріями і є предметом постійних двосторонніх суперечностей, особливо між США і Мексикою [25].

Економічний союз і повна економічна інтеграція є найбільш глибокими формами, які передбачають координацію або уніфікацію грошово-кредитної, фінансової та соціальної політики. ЄС із його монетарним союзом і Маастрихтськими критеріями є найбільш наближеним до цих форм прикладом, хоча й він не досягнув повної економічної інтеграції. Жоден з північноамериканських документів не передбачає навіть натяку на такі форми співпраці: обговорення можливості «північноамериканського долара» залишалося маргінальною науковою ідеєю, яка ніколи не набувала практичного значення [28].

Поруч із класичною типологією Балаші у сучасній науковій літературі застосовуються й альтернативні класифікаційні схеми, що краще відображають специфіку сучасних угод. Зокрема, виділяють «неглибоку» інтеграцію (shallow integration), зосереджену на усуненні прикордонних бар'єрів, та «глибоку» інтеграцію (deep integration), яка охоплює регулювання внутрішніх ринків, стандарти, захист інтелектуальної власності та інші «за кордонні» питання. Саме перехід від «неглибокої» до «глибокої» інтеграції є однією з ключових рис трансформації НАФТА в USMCA: остання угода регулює значно ширше коло питань, включаючи цифрову торгівлю, фармацевтичні патенти, трудові права і державні субсидії [18].

Для порівняльного аналізу різних регіональних об'єднань важливо також враховувати їхні інституційні архітектури. У цьому відношенні ЄС і НАФТА/USMCA є протилежними полюсами. ЄС має розгалужену систему наднаціональних інститутів – Комісію, Парламент, Суд, Раду, – яким держави-члени делегували значні регуляторні повноваження. НАФТА/USMCA, натомість, функціонує переважно через міжурядові механізми і не має постійних органів з автономними повноваженнями. Механізм врегулювання суперечок, хоча і суттєво реформований у USMCA, залишається переважно арбітражним, а не судовим, що обмежує обов'язковість і передбачуваність його рішень [19].

Порівняльний аналіз регіональних об'єднань на таблиці 1.1 дозволяє виявити, що глибина формальної інтеграції не завжди корелює з реальним ступенем економічного зближення.

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика основних форм регіональної економічної інтеграції

Форма інтеграції	Усунення внутрішніх тарифів	Єдиний зовнішній тариф	Вільний рух факторів	Координація політик	Наднаціональні інститути	Приклади
Зона вільної торгівлі	Так	Ні	Ні	Ні	Ні	НАФТА, USMCA, АСЕАН
Митний союз	Так	Так	Ні	Частково	Мінімальні	Митний союз ЄАЕС (до виключення)
Спільний ринок	Так	Так	Так	Частково	Обмежені	ЄП (1994)
Економічний союз	Так	Так	Так	Так	Розвинені	ЄС (без монетарного союзу)
Повна інтеграція	Так	Так	Так	Уніфіковані	Наднаціональні	ЄС (єврозона)

Джерело: складено автором на основі [1; 15; 28]

Зокрема, НАФТА, попри те, що формально є лише зоною вільної торгівлі, забезпечила досить глибоку виробничу інтеграцію між США, Канадою та Мексикою завдяки значному зростанню торгівлі проміжними товарами і розвитку регіональних ланцюгів вартості. Натомість ряд угод, які формально відповідають більш глибоким рівням інтеграції, на практиці залишаються переважно декларативними через слабкість інституційного виконання або неготовність країн-учасниць до реальної координації [3].

Важливим виміром порівняльного аналізу є також географічна конфігурація інтеграційних об'єднань. Одні з них охоплюють країни зі схожим рівнем розвитку (горизонтальна інтеграція), тоді як інші – країни з суттєво різними рівнями ВВП на душу населення (вертикальна або асиметрична інтеграція). НАФТА/USMCA є яскравим прикладом асиметричної інтеграції:

ВВП на душу населення у США у 5–6 разів перевищує відповідний показник Мексики, що породжує принципово різні очікування від інтеграції та ускладнює пошук рівноважних компромісів. Цей вимір є критично важливим для розуміння структурних суперечностей північноамериканського об'єднання [4].

Аналіз форм і рівнів інтеграції дозволяє також виявити тенденцію до так званої «мегарегіональної» інтеграції, що особливо активно розвивалась у 2010-х рр. у вигляді таких проектів, як ТТП (Транстихоокеанське партнерство) і ТТІР (Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство). Ці мегарегіональні угоди прагнуть охопити значно більшу кількість країн і секторів, ніж традиційні регіональні угоди, і фактично формують нові «правила гри» у міжнародній торгівлі, що може конкурувати з нормами СОТ. Хоча ТТП у своєму первісному варіанті втратило підтримку США у 2017 р., продовження переговорів у форматі СРТТР і розробка USMCA свідчать про збереження «мегарегіональної» логіки в американській торговельній політиці [24].

Концепція «глибокої інтеграції» потребує детальнішого аналізу з точки зору її внутрішніх механізмів і варіантів реалізації. У науковій літературі прийнято виділяти 2 основні моделі глибокої інтеграції. Перша – «регульована гармонізація» – передбачає, що країни-учасниці узгоджують і приймають спільні регуляторні стандарти, що є обов'язковими для всіх. Ця модель вимагає наднаціональних інституцій і значних обмежень національного суверенітету, що зближує її з моделлю ЄС. Друга – «взаємне визнання» – не вимагає уніфікації стандартів, але передбачає, що продукт або послуга, сертифіковані в одній країні, автоматично вважаються прийнятними в іншій. НАФТА і USMCA використовують переважно другу модель: замість гармонізації регуляторних режимів вони встановлюють мінімальні вимоги і принципи недискримінації, залишаючи значну регуляторну автономію кожній із країн-учасниць [18].

Ця особливість архітектури угоди має принципові наслідки для розуміння її глибини. Формально USMCA є набагато більш деталізованим документом, ніж НАФТА, і охоплює значно ширше коло питань. Однак реальна глибина інтеграції – тобто ступінь, до якого компанії і споживачі відчують себе на справді

єдиному ринку – залишається обмеженою. Відмінності у регуляторному середовищі, системах оподаткування, стандартах безпеки і ліцензування продовжують формувати «за кордонні бар'єри», що підвищують транзакційні витрати транскордонних операцій навіть за відсутності тарифів. Саме ці нетарифні бар'єри все частіше ідентифікуються у дослідженнях як головна перешкода для подальшого поглиблення інтеграції у Північній Америці [25].

Важливим аналітичним питанням є також співвідношення між горизонтальною і вертикальною інтеграцією на різних рівнях: між країнами, між регіонами всередині країн і між галузями. У сучасній науковій літературі дедалі більшого поширення набуває підхід, що аналізує регіональну інтеграцію не лише як відносини між національними урядами, а й як процес, що розгортається на субнаціональних і транскордонних рівнях. Прикордонні регіони між США і Мексикою – так звана «Мексамерика», або Border Region, – є яскравим прикладом транскордонної інтеграції «знизу», що формується на основі щоденних потоків людей, товарів, послуг і капіталів, значною мірою незалежно від формальних норм угод на рівні центральних урядів [4].

Аналіз форм і рівнів інтеграції набуває нового виміру в контексті дискусії про так звану «гетерогенну інтеграцію» – ситуацію, коли різні члени об'єднання беруть участь у різних за глибиною і охопленням механізмах інтеграції. ЄС з його механізмами «посиленого співробітництва» і диференційованим застосуванням Шенгену та єврозони є найбільш розвиненим прикладом такої гетерогенності. У Північній Америці елементи «гетерогенної інтеграції» також присутні, хоча менш формалізовані: так, у питаннях інвестиційного арбітражу USMCA передбачає суттєво різні механізми для відносин між різними парами країн-учасниць, і деякі дослідники вбачають у цьому зародок диференційованої архітектури, що може розвинути у майбутньому [19].

Не менш важливим є питання про часовий вимір форм і рівнів інтеграції. Класична типологія Балаші схильна представляти різні рівні як ступені на єдиній висхідній сходинці, передбачаючи, що «більш глибока» інтеграція є завжди бажаною метою. Однак емпіричний досвід останніх десятиліть переконливо

свідчить, що інтеграційні процеси можуть розвиватися у зворотному напрямі – зазнавати ерозії, відкату і часткового демонтажу. Брексіт є найбільш драматичним прикладом такого «дезінтеграційного» руху. Однак і в Північній Америці такі ризики не є гіпотетичними: перегляд НАФТА в рамках адміністрації Трампа, постійні торговельні суперечки, а також принципова невизначеність у внутрішній політиці США щодо пріоритетів торговельного регулювання свідчать про те, що інтеграція є не лінійним і необоротним процесом, а динамічною і вразливою конструкцією, що потребує постійного підтримання і адаптації [28].

Нарешті, сучасна дискусія про форми і рівні інтеграції дедалі більше включає так звані «секторальні» підходи до класифікації, що долають обмеженість горизонтальних, «одновимірних» типологій. Відповідно до цього підходу, одне й те саме інтеграційне об'єднання може одночасно демонструвати різну глибину інтеграції у різних секторах. Північноамериканська угода є показовим прикладом: автомобільний сектор є значно більш глибоко інтегрованим, ніж сільськогосподарський, а цифрова торгівля регулюється значно детальніше, ніж, наприклад, транспортні або фінансові послуги. Ця «секторальна гетерогенність» відображає реальну розстановку переговорних сил і лобістських позицій у процесі укладення угоди і є важливою аналітичною характеристикою, що не враховується в рамках традиційних «горизонтальних» класифікацій [6].

1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності регіональних інтеграційних об'єднань

Оцінювання ефективності регіональних інтеграційних об'єднань є однією з найскладніших методологічних проблем міжнародної економіки. Складність полягає насамперед у тому, що спостережувані результати є наслідком одночасної дії багатьох факторів – інтеграційної угоди, глобальних ринкових тенденцій, макроекономічної кон'юнктури, технологічних змін, – і виокремити суто «інтеграційний ефект» надзвичайно важко. Попри це, у науковій літературі

сформувався набір методичних інструментів, що дозволяють отримати обґрунтовані оцінки ефективності інтеграції [16].

Найбільш класичним підходом до оцінювання наслідків регіональної торговельної угоди є аналіз «відхилення торгівлі» і «створення торгівлі», запроваджений Дж. Вайнером ще у 1950 р. Відповідно до концепції Вайнера, торговельна угода є ефективною, якщо вона переважно «створює» торгівлю – тобто замінює внутрішнє виробництво ефективнішим імпортом із країн-партнерів, – а не «відхиляє» її, замінюючи ефективніший імпорт з третіх країн менш ефективним імпортом від привілейованих партнерів. Більшість досліджень ефектів НАФТА встановили, що угода переважно створювала торгівлю, хоча в окремих секторах – передусім сільськогосподарському – фіксувалося і відхилення торговельних потоків [12].

Гравітаційні моделі є одним із найбільш широко застосовуваних кількісних інструментів аналізу торговельних угод. У своїй базовій формі гравітаційна модель пояснює обсяг торгівлі між 2 країнами через їх економічні розміри і географічну відстань між ними – за аналогією з законом гравітації у фізиці. Подальший розвиток цього підходу дозволив включити до моделі широкий спектр додаткових факторів, зокрема спільну мову, колоніальну історію, участь у торговельних угодах тощо. Застосування гравітаційних моделей до оцінювання наслідків НАФТА дало суперечливі результати: одні дослідження виявили значний позитивний вплив на торговельні потоки, інші – більш скромний, що значною мірою залежить від методології і вибору контрольної групи країн [2].

Поруч із гравітаційними моделями у дослідженнях наслідків НАФТА широко застосовувався метод «синтетичного контрфактуалу» (synthetic control method), розроблений Абадіє і Гарасазабалом. Цей підхід дозволяє конструювати гіпотетичний «двійник» країни – учасниці угоди, що відображав би її траєкторію розвитку без участі в інтеграційному об'єднанні, – шляхом зважування показників контрольної групи країн. Порівняння фактичної траєкторії з контрфактуальною дозволяє ізолювати вплив угоди від інших факторів.

Застосування цього методу до оцінювання впливу НАФТА на мексиканський ринок праці дало неоднозначні результати: деякі сектори виграли від інтеграції, тоді як інші зазнали структурних втрат [4].

Окремим методичним напрямом є аналіз впливу торговельних угод на зайнятість і заробітні плати (табл. 1.2). Цей напрям набув особливої актуальності після того, як дослідження Дорна, Хансона і Автора виявили значний негативний вплив конкуренції з китайським імпортом на окремі регіони США, що різко контрастувало з попередніми оптимістичними оцінками глобалізації.

Таблиця 1.2 – Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінювання ефективності регіональних інтеграційних об'єднань

Метод	Основний принцип	Переваги	Обмеження	Застосування до НАФТА/USMC A
Аналіз відхилення/створення торгівлі	Порівняння структури торгівлі до і після угоди	Простота, інтуїтивність	Не враховує динаміку та контрафактуал	Широко застосовувався у 1990-2000-х рр.
Гравітаційна модель	Регресія обсягів торгівлі на розміри економік і відстань	Статистична строгість, гнучкість	Залежність від специфікації і вибору змінних	Активно застосовується з 2000-х рр.
Синтетичний контрафактуал	Конструювання гіпотетичної траєкторії без угоди	Мінімізація зміщення через ненайвні фактори	Вимагає відповідної контрольної групи	Застосовувався для оцінювання впливу на Мексику
CGE-моделювання	Загальна рівновага з декількома ринками	Системний аналіз з урахуванням взаємозв'язків	Висока чутливість до параметрів	Застосовується для перспективних оцінок USMCA
Аналіз добробуту домогосподарств	Мікроекономічний вплив на доходи і зайнятість	Прямий зв'язок з добробутом населення	Потреба у репрезентативних мікроданих	Обмежено застосовувався для Мексики

Джерело: складено автором на основі [2; 12; 16]

Застосування схожої методології до НАФТА дало більш суперечливі результати: Benguria [2] виявив, що угода мала відносно обмежений негативний вплив на місцеві ринки праці США, натомість інші дослідники отримали значно більш негативні оцінки, особливо для обробної промисловості [2].

Комплексний підхід до оцінювання ефективності інтеграційних об'єднань передбачає також аналіз динаміки іноземних прямих інвестицій (ПІІ). Теорія «інвестиційної інтеграції» стверджує, що торговельна лібералізація стимулює ПІІ між країнами-учасниками, оскільки знижує бар'єри для розміщення виробництва в найбільш ефективних локаціях. Емпіричні дослідження підтвердили значне зростання ПІІ у Мексику після підписання НАФТА, хоча й з великою секторальною концентрацією – переважно в автомобільній і електронній промисловості [3]. Водночас ряд досліджень виявив, що зростання ПІІ відбувалося переважно за рахунок «горизонтальних» інвестицій, орієнтованих на обслуговування місцевого ринку, а не «вертикальних», спрямованих на включення Мексики до регіональних виробничих мереж.

Методичне оцінювання ефективності інтеграції включає також аналіз макроекономічних ефектів – впливу на темпи зростання ВВП, продуктивність праці, інфляцію і структуру платіжного балансу. Наявні дослідження засвідчують, що НАФТА справила помірно позитивний, але статистично неоднозначний вплив на темпи зростання країн-учасниць. Як показує аналіз Cuevas Ahumada та López Churata [4], вплив на зростання Мексики був відчутнішим у перші роки після набуття чинності угоди, коли відбувалися структурні зрушення, і поступово зменшувався в міру наближення до нової рівноваги. Для США і Канади вплив на агрегований ВВП був відносно малим, проте значно більш суттєвим на рівні окремих секторів і регіонів.

Нарешті, у сучасній науковій літературі все більшого поширення набуває оцінювання ефективності інтеграційних об'єднань з позиції «нецінових» факторів конкурентоспроможності – якості інститутів, рівня корупції, ефективності регуляторного середовища і захисту прав власності. Відповідно до цього підходу, торговельна лібералізація може не принести очікуваних вигод, якщо інституційне середовище однієї з країн-учасниць не відповідає мінімальним вимогам ефективної ринкової економіки. Саме ця логіка частково пояснює, чому USMCA містить значно детальніші положення про трудові права і механізми забезпечення їх дотримання порівняно з НАФТА [25].

Особливої уваги в контексті методичних підходів до оцінювання ефективності інтеграційних об'єднань заслуговує питання про так звані «динамічні ефекти» – ті наслідки угоди, що виявляються не одразу після набуття нею чинності, а протягом тривалого часу через зміни в структурі виробництва, технологіях, кваліфікаційному рівні робочої сили і якості інституційного середовища. Стандартні методи оцінювання – аналіз відхилення/створення торгівлі, гравітаційні моделі, синтетичний контрфактуал – є краще придатними для вимірювання статичних, короткострокових ефектів: чи змінились обсяги торгівлі після угоди і на якому рівні вони встановились. Значно складнішим є завдання виміряти, чи змінила угода траєкторію довгострокового зростання продуктивності, технологічного розвитку і інституційної якості. Для цих цілей у дослідженнях НАФТА застосовувались методи аналізу конвергенції регіональних доходів, дослідження динаміки загальної факторної продуктивності і моделювання технологічного дифузійного ефекту від притоку ІІІ [3].

Результати таких досліджень є неоднозначними. Частина з них виявила позитивний довгостроковий вплив НАФТА на продуктивність у мексиканському обробному секторі – переважно через ефект технологічного переливання від транснаціональних компаній, що розміщували виробництво у Мексиці. Інші дослідження встановили, що цей позитивний ефект був суттєво слабшим у регіонах і секторах з низькою кваліфікацією робочої сили і слабкими місцевими постачальницькими мережами, що підтверджує важливість абсорбційної здатності країни-реципієнта для реалізації потенційних вигод від торговельної лібералізації. Для США і Канади дослідження динамічних ефектів НАФТА дають ще більш суперечливі результати, відображаючи складність відокремлення інтеграційного ефекту від одночасних технологічних і структурних змін [2].

Методичним викликом, що набуває особливої актуальності в контексті оцінювання USMCA, є питання про часовий горизонт оцінювання. USMCA набрала чинності лише у 2021 р., і наявні на сьогодні дані охоплюють лише перші

3–4 роки її функціонування. Для більшості методів оцінювання цього недостатньо, щоб зробити надійні висновки: торговельні потоки адаптуються до нових умов протягом кількох років, а зміни у виробничих структурах і ланцюгах вартості – протягом 10 і більше. Це означає, що повноцінна методична оцінка USMCA стане можливою лише на початку 2030-х рр. і потребуватиме нагромадження значно більшого масиву даних. Поточні дослідження мають переважно попередній, діагностичний характер і більше придатні для виявлення тенденцій, ніж для остаточних висновків [16].

Окремим напрямом методичного аналізу є оцінювання так званих «непрямих» ефектів торговельних угод – тих наслідків, що виявляються не у безпосередніх торговельних відносинах між учасниками, а у їхніх відносинах з третіми країнами. Приєднання до торговельної угоди може посилити переговорні позиції країни у відносинах із третіми партнерами, сприяти «порівняльному тиску» на третіх постачальників і таким чином непрямо поліпшити умови доступу до їхніх ринків. З іншого боку, участь у регіональному блоці може ускладнити відносини з тими третіми країнами, що були виключені з угоди і зазнали «відхилення торгівлі». У випадку НАФТА і USMCA найбільш значущим третім гравцем є Китай: питання про те, як ці угоди вплинули на конкурентні позиції американських, канадських і мексиканських виробників відносно Китаю і як китайське виробництво, своєю чергою, «відхиляло» торгові потоки всередині блоку, є надзвичайно актуальним для сучасних досліджень [13].

Варто також звернути увагу на проблему «оцінювання угоди у стані реалізації». Дослідники нерідко стикаються з тим, що положення угоди не виконуються у повному обсязі або виконуються з великими затримками, що суттєво знижує їхній фактичний ефект. У випадку НАФТА це стосувалось, зокрема, положень про лібералізацію автотранспортного сектору між США і Мексикою, які США фактично не виконували впродовж більше 15 років після набуття угодою чинності. Методичне оцінювання ефективності інтеграційного

об'єднання має обов'язково враховувати цей «розрив виконання», інакше воно ризикує оцінювати не реальну угоду, а її нормативний проект [23].

Узагальнюючи огляд методичних підходів, доцільно виокремити 3 рівні аналізу ефективності інтеграційних об'єднань, що відповідають різним аналітичним завданням. Перший рівень – макроекономічний – оцінює агрегований вплив угоди на торгівлю, ВВП і продуктивність за допомогою гравітаційних моделей, CGE-моделювання і аналізу зростання. Другий рівень – мезоекономічний – аналізує секторальні і регіональні ефекти, зміни в структурі виробничих ланцюгів і перерозподіл зайнятості між регіонами і галузями. Третій рівень – мікроекономічний – досліджує вплив угоди на добробут конкретних домогосподарств, фірм і груп працівників. Комплексна оцінка ефективності НАФТА і USMCA вимагає застосування методів на всіх трьох рівнях і синтезу їхніх результатів, оскільки жоден окремий підхід не здатний охопити всю складність і багатовимірність наслідків таких масштабних інтеграційних угод [16; 28].

Висновки до розділу 1

Перший розділ присвячено теоретико-методологічним засадам економічної інтеграції як наукового і практичного явища. Проведений аналіз дозволяє сформулювати ключові висновки.

По-перше, економічна інтеграція є багатовимірним явищем, яке у сучасній науковій літературі розглядається в рамках 5 основних концептуальних підходів: міждержавного, неофункціоналістського, інституціоналістського, структуралістського і підходу з позиції глобальних ланцюгів вартості. Жоден із них не є вичерпним, і адекватний аналіз конкретного об'єднання – зокрема НАФТА/USMCA – вимагає їхнього синтезу.

По-друге, класична типологія форм і рівнів інтеграції (зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і повний союз) зберігає аналітичну цінність для позиціонування різних об'єднань, але потребує

доповнення сучасними концепціями «неглибокої» і «глибокої» інтеграції, а також урахування асиметрії економічного розвитку учасників.

По-третє, оцінювання ефективності інтеграційних об'єднань є методично складним завданням, що вимагає застосування різноманітних кількісних і якісних інструментів. Гравітаційні моделі, синтетичний контрфактуал, CGE-моделювання і аналіз добробуту домогосподарств дають різні – і нерідко суперечливі – оцінки наслідків інтеграції, що свідчить про принципову складність виокремлення «чистого» ефекту угоди від дії інших факторів.

Теоретико-методологічна база, сформована у першому розділі, є підґрунтям для діагностики сучасного стану північноамериканської інтеграції у другому розділі роботи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ

2.1 Еволюція північноамериканської економічної інтеграції

Північноамериканська економічна інтеграція пройшла тривалий шлях від перших двосторонніх угод до сучасної тристоронньої системи, що охоплює 3 країни з сукупним ВВП понад 28 трлн дол. США і населенням близько 500 млн осіб. Витоки цього процесу можна простежити ще у 1988 р., коли США і Канада підписали Угоду про вільну торгівлю (CUSFTA), що стала безпосереднім попередником НАФТА. CUSFTA передбачала поетапне усунення більшості тарифних бар'єрів між двома країнами протягом 10 років і закладала інституційні механізми врегулювання торговельних суперечок. Вона також ознаменувала відхід від традиційної канадської прихильності до протекціоністської промислової політики на користь ліберальної торговельної моделі [24].

Включення Мексики до переговорного процесу у 1990 р. стало якісним стрибком у масштабах і амбіціях інтеграційного проекту. Адміністрація президента Карлоса Салінаса розглядала НАФТА як ключовий інструмент модернізації мексиканської економіки і залучення іноземних інвестицій у рамках більш широкої програми неоліберальних реформ. США, зі свого боку, бачили у НАФТА можливість закріпити доступ до мексиканського ринку і розмістити частину виробництва в країні з нижчими витратами на робочу силу. Канада приєдналась до переговорів переважно з оборонних міркувань – щоб уникнути ризику опинитися поза межами інтеграційного блоку, що формувався на її південному кордоні [19].

Угода НАФТА була підписана у грудні 1992 р. і набула чинності 1 січня 1994 р. [20]. Вона передбачала поетапне усунення більшості тарифних бар'єрів протягом 15 років, лібералізацію ринків послуг і інвестицій, захист прав інтелектуальної власності та механізм врегулювання інвестиційних суперечок між інвесторами і державами (ISDS). Паралельно були підписані додаткові угоди

– Північноамериканська угода про співробітництво у сфері праці (NAALC) і Північноамериканська угода про співробітництво у сфері довкілля (NAAEC), – проте вони мали обмежену обов'язкову силу і переважно декларативний характер [24].

За перші 2 десятиліття дії НАФТА торгівля між трьома країнами зросла приблизно у 4 рази – з близько 290 млрд дол. у 1993 р. до понад 1,1 трлн дол. у 2016 р. Особливо динамічним було зростання торгівлі між США і Мексикою, яка збільшилася більш ніж у 7 разів. Мексика перетворилась на 2-го або 3-го торговельного партнера США залежно від року, а США залишались беззаперечно найбільшим торговельним партнером як Мексики, так і Канади, поглинаючи від 75 до 80 % їхнього загального експорту [16].

Проте вже у середині 2000-х рр. почали накопичуватися критичні оцінки НАФТА, пов'язані насамперед із негативними наслідками для американської обробної промисловості. Хоча більшість дослідників зазначали, що деіндустріалізація США була спричинена передусім конкуренцією з Китаєм і технологічними змінами, а не НАФТА, угода перетворилась на символ негативних наслідків торговельної лібералізації для американських робітників. Це знайшло відображення у передвиборчих платформах кандидатів від обох партій – від Росса Перо і Геппарда у 1990-х до Берні Сандерса і Дональда Трампа у 2016 р. [28].

Адміністрація Трампа розпочала переговори про перегляд НАФТА у 2017 р., висунувши вимоги щодо посилення правил визначення країни походження для автомобільного сектору, скасування механізму ISDS і запровадження нових механізмів врегулювання трудових суперечок. Переговори завершилися підписанням USMCA у листопаді 2019 р., ратифікованої конгресами всіх 3 країн у 2020–2021 рр. і такої, що набрала чинності 1 липня 2021 р. У Канаді угода відома як CUSMA (Canada-United States-Mexico Agreement), у Мексиці – як T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá) [23].

USMCA відрізняється від НАФТА за декількома ключовими параметрами. По-перше, у сфері автомобільного виробництва вимога щодо регіонального

вмісту автомобілів, щоб вони відповідали критеріям нульового тарифу, збільшена з 62,5 % до 75 %, а також впроваджено нову вимогу щодо мінімальної частки виробництва з заробітною платою не менше 16 дол./год. По-друге, у сфері цифрової торгівлі USMCA містить окрему і досить детальну главу, яка забороняє введення мита на цифрові продукти і забезпечує захист алгоритмів від примусового розкриття. По-третє, у сфері трудових прав запроваджено механізм «швидкого реагування», що дозволяє США ініціювати перевірку умов праці на конкретних підприємствах у Мексиці і за необхідності призупиняти для них тарифні преференції (табл. 2.1) [18].

Таблиця 2.1 – Порівняльна характеристика ключових положень НАФТА і USMCA

Параметр	НАФТА (1994)	USMCA (2021)
Регіональний вміст для автомобілів	62,5 %	75 %
Вимога до рівня зарплати у виробництві	Відсутня	≥ 16 дол./год. для 40–45 % вмісту
Цифрова торгівля	Відсутня окрема глава	Детальна глава (глава 19)
Механізм ISDS	Широкий (між усіма 3 країнами)	Обмежений (лише США–Мексика, окремі сектори)
Трудові права	Додаткова угода NAALC	Інтегровані в основну угоду, механізм швидкого реагування
Екологічні стандарти	Додаткова угода NAAEC	Інтегровані в основну угоду
Державні підприємства	Обмежені положення	Більш суворі обмеження щодо субсидій
Огляд угоди	Непередбачений	Обов'язковий огляд кожні 6 років
Положення щодо неринкових економік	Відсутні	Стаття 32.10 (обмеження угод з Китаєм)

Джерело: складено автором на основі [18; 19; 23; 24]

Включення до USMCA статті 32.10 є одним із найбільш геополітично значущих нововведень. Ця стаття фактично надає США і Канаді право вийти з угоди, якщо Мексика укладе угоду про вільну торгівлю з «неринковою економікою» – читай Китаєм, – яку США вважатимуть загрозою для своїх інтересів. Це перетворює USMCA з суто економічного документу на інструмент геополітичного позиціонування США у глобальному суперництві з Китаєм, що

якісно відрізняє її від НАФТА і відображає принципово новий контекст, у якому функціонує сучасна міжнародна торговельна система [13].

Окремої уваги заслуговує питання про те, яким чином процес ратифікації USMCA відобразив внутрішньополітичні суперечності кожної з країн-учасниць. У США ратифікація відбулась у січні 2020 р. після того, як демократична більшість у Палаті представників досягла від адміністрації Трампа суттєвих поступок у питаннях трудових прав і механізмів примусового виконання відповідних положень. Зокрема, у фінальний текст угоди були включені більш жорсткі вимоги щодо незалежності профспілок у Мексиці і конкретні часові рамки для їх виконання. Це перетворило ратифікацію USMCA на рідкісний випадок двопартійної торговельної угоди у сучасній американській політиці, хоча й досягнутої шляхом непростих компромісів [18].

У Мексиці ратифікація угоди відбулась в умовах початку президентства Андреса Мануеля Лопеса Обрадора, який у передвиборчій кампанії критикував НАФТА з лівопопулістських позицій. Однак після приходу до влади його адміністрація прагматично підтримала USMCA, розглядаючи її як кращу альтернативу відновленню тарифних режимів. Водночас реалізація нових трудових вимог угоди вимагала від Мексики масштабної реформи трудового законодавства і системи профспілок, що відбулась у 2019 р. і є однією з найбільш значущих структурних реформ, ініційованих USMCA, – навіть якщо її практичні наслідки для реального рівня заробітних плат поки що залишаються обмеженими [25].

Канада, у свою чергу, вступила у переговори в принципово складній позиції: її головним пріоритетом було збереження механізму врегулювання торговельних суперечок глави 19 НАФТА, що давав змогу оскаржувати американські антидемпінгові і компенсаційні заходи перед двостороннім арбітражним панелем. Адміністрація Трампа прагнула скасувати цей механізм, але Канада відстояла його збереження у модифікованій формі. Це питання є принциповим для Канади, оскільки американські антидемпінгові розслідування проти канадського лісоматеріалу є хронічним і дорогим джерелом двосторонніх

суперечок, що повторюються з різною інтенсивністю протягом кількох десятиліть [19].

Важливим підсумковим аспектом еволюції від НАФТА до USMCA є питання про те, чи є нова угода якісно іншим документом, чи лише удосконаленою версією попередньої. Більшість дослідників схиляються до помірно-реформістської інтерпретації: USMCA зберегла базову архітектуру і філософію НАФТА – зону вільної торгівлі без наднаціональних інституцій і без механізмів перерозподілу, – але суттєво розширила тематичне охоплення угоди і посилила інструменти примусового виконання окремих зобов'язань. Принципово новими є лише 2 елементи: геополітична стаття 32.10, що перетворює угоду на інструмент американської стратегії у суперництві з Китаєм, і механізм «швидкого реагування» у сфері трудових прав, що вперше надає можливість цільових торговельних санкцій проти конкретних підприємств-порушників. Саме ці 2 елементи визначатимуть практичну ефективність USMCA у найближчі роки [23].

2.2 Аналіз торговельно-економічних відносин між США, Канадою та Мексикою в умовах чинної угоди

Торговельно-економічні відносини між США, Канадою та Мексикою є одними з найбільш інтенсивних у світі і являють собою складну мережу взаємозалежностей, що охоплюють торгівлю товарами і послугами, прямі іноземні інвестиції і виробничу кооперацію. Аналіз цих відносин в умовах чинної угоди USMCA вимагає звернення до актуальних статистичних даних, що охоплюють весь період після набуття чинності угоди – аж до 2025 р., – оскільки саме в цей відрізок проявляються ключові структурні зрушення, пов'язані зі стратегією френдшорінгу і наслідками посттравматичного відновлення [3].

У сфері торгівлі товарами США залишаються безумовним центром ваги регіональної інтеграційної системи. Канада і Мексика разом поглинають близько 34 % американського товарного експорту, а для Канади США є ринком збуту

приблизно 75 % загального товарного експорту, для Мексики – близько 80 %, що свідчить про глибоку залежність цих країн від американського ринку і робить їхні економіки вкрай вразливими до будь-яких змін у торговельній політиці США (табл. 2.2) (рис. 2.1) [8].

Таблиця 2.2 – Динаміка товарної торгівлі між США, Канадою та Мексикою у 2015–2025 рр. (млрд дол. США)

Рік	Торгівля США– Канада	Торгівля США– Мексика	Торгівля Канада– Мексика	Загальний обсяг
2015	575	530	34	1 139
2016	545	525	33	1 103
2017	582	557	35	1 174
2019	617	614	37	1 268
2020	612	614	39	1 265
2021	518	534	34	1 086
2022	598	661	40	1 299
2023	660	779	46	1 485
2024	681	853	49	1 583
2025	695	838	51	1 584

Джерело: складено автором на основі [16; 29]

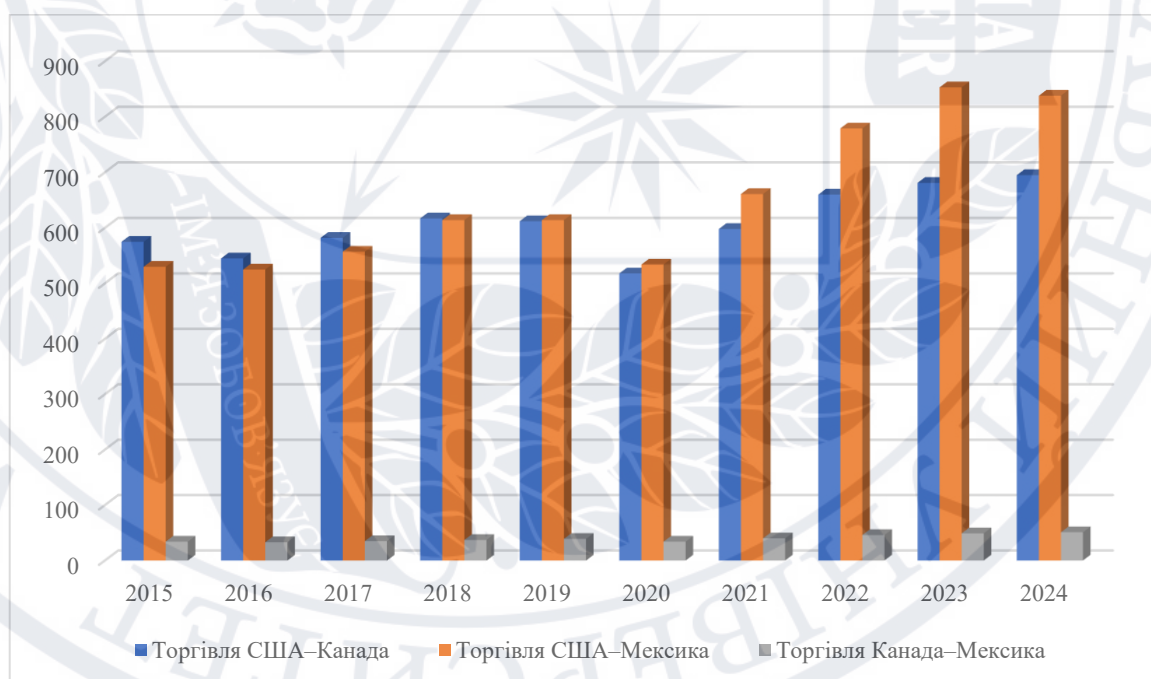


Рисунок 2.1 – Динаміка товарної торгівлі між США, Канадою та Мексикою у 2015–2025 рр. (млрд дол. США)

Джерело: складено автором на основі [16; 29]

Аналіз даних таблиці 2.2 засвідчує стабільну висхідну траєкторію регіональної торгівлі з характерним провалом у 2021 р., спричиненим пандемією COVID-19, та потужним відновленням у 2022–2024 рр. Найбільш показовою є динаміка торгівлі між США і Мексикою: у 2024 р. вона досягла 853 млрд дол. і вперше перевищила обсяги торгівлі між США і Канадою, що є структурним зрушенням, яке відображає як поглиблення виробничої інтеграції, так і масштабний ефект стратегії *nearshoring* – перенесення виробництв із Азії до Мексики в умовах зростання китайських тарифних ризиків [11].

У 2025 р. загальний обсяг регіональної торгівлі стабілізувався на рівні 1 584 млрд дол., що підтверджує консолідацію нової рівноваги.

Секторальна структура регіональної торгівлі відображає порівняльні переваги кожної з країн і ступінь їхньої виробничої інтеграції. Канада спеціалізується на постачанні до США енергоресурсів, продукції лісопромислового і агропромислового комплексів, автомобілів. Мексика є великим постачальником транспортного обладнання, електроніки та побутових приладів. США, у свою чергу, експортують до партнерів по об'єднанню машини і обладнання, авіаційну техніку та сільськогосподарську продукцію (табл. 2.3) [5].

Таблиця 2.3 – Товарна структура взаємного експорту між США, Канадою та Мексикою у 2024 р. (% від загального обсягу двостороннього експорту)

Товарна група	Експорт США до Канади	Експорт США до Мексики	Експорт Канади до США	Експорт Мексики до США
Транспортне обладнання та автокомпоненти	17	22	21	28
Машини та обладнання	14	19	9	14
Мінеральне паливо та енергоносії	12	7	24	4
Електронна та електрична продукція	8	16	5	18
Сільськогосподарська продукція	9	11	8	7
Інші товари	40	25	33	29

Джерело: складено автором на основі [5; 16]

Автомобільна промисловість є найбільш яскравим прикладом глибокої виробничої інтеграції: компоненти одного автомобіля можуть перетинати кордон між США і Мексикою 7–8 разів у процесі виробництва, що робить традиційне вимірювання двосторонньої торгівлі у валових показниках малоінформативним щодо реальної доданої вартості кожної зі сторін (рис. 2.2) [6].

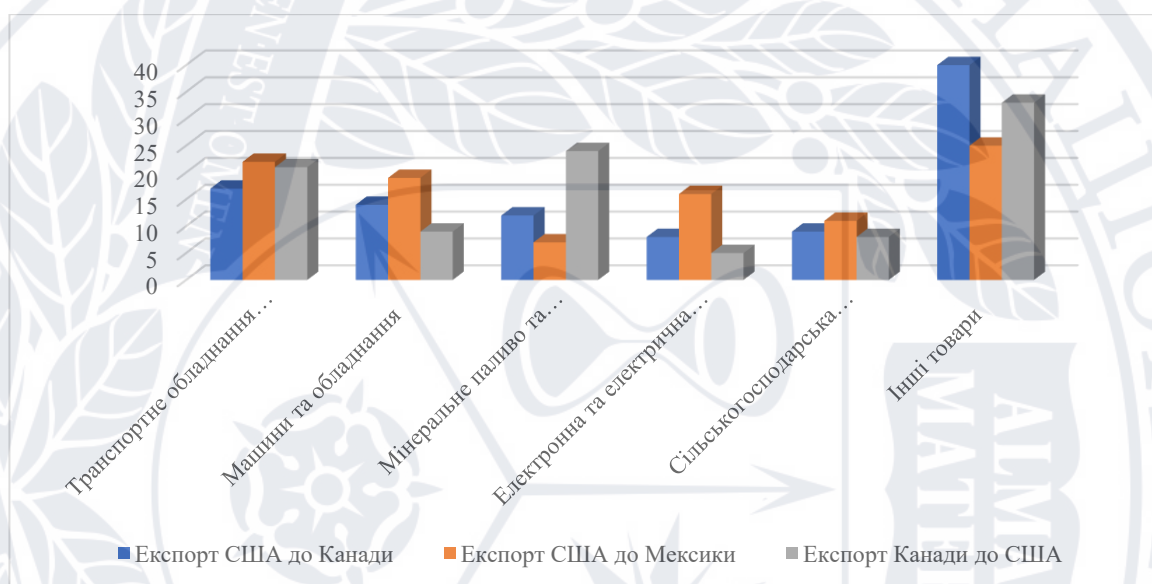


Рисунок 2.2 – Товарна структура взаємного експорту між США, Канадою та Мексикою у 2024 р. (% від загального обсягу двостороннього експорту)

Джерело: складено автором на основі [5; 16]

Торговельне сальдо є ще одним важливим виміром взаємних відносин, що безпосередньо відображає напруженість у рамках об'єднання. США мають хронічний дефіцит торговельного балансу з обома партнерами у сфері товарної торгівлі, частково компенсований профіцитом у торгівлі послугами. За даними 2024 р., дефіцит торгового балансу США з Мексикою становив близько 152 млрд дол., а з Канадою – близько 63 млрд дол. Саме цей дисбаланс є головним аргументом протекціоністського лобі у США і каталізатором регулярних переговорних напружень [28].

У сфері прямих іноземних інвестицій (ПІІ) США є найбільшим інвестором як у Канаді, так і в Мексиці. Загальний накопичений обсяг американських ПІІ у Мексику на початок 2025 р. перевищив 115 млрд дол., у Канаді – понад 420 млрд дол. Принципово важливою є динаміка після 2023 р.: завдяки стратегії *nearshoring* щорічний приплив ПІІ у Мексику від американських і азійських компаній суттєво прискорився, зосередившись переважно в автомобільному, електронному і логістичному секторах [3]. Berasaluce і Romero встановили, що ПІІ зробили значний внесок у зростання мексиканської економіки, хоча цей внесок залишається нерівномірним і сконцентрованим у прикордонних штатах [3].

Торгівля послугами є відносно менш дослідженим, але важливим виміром регіональної інтеграції. США мають значне позитивне сальдо у торгівлі послугами з обома партнерами, насамперед у сферах фінансових, страхових і транспортних послуг. USMCA містить більш детальні положення про лібералізацію фінансових послуг порівняно з НАФТА, хоча Канада зберегла «культурний виняток» для медіапродукції, що є предметом регулярних суперечок із США [17].

Аналіз регіональних виробничих ланцюгів у рамках USMCA потребує окремої уваги до явища, яке отримало назву «подвійного рахунку» у торговельній статистиці. Оскільки компоненти складних промислових виробів – передусім автомобілів і електроніки – перетинають кордони між країнами-учасницями декілька разів у процесі виробництва, традиційна статистика валових торговельних потоків суттєво завищує реальний обсяг доданої вартості, що генерується у кожній із країн. Аналіз торгівлі у доданій вартості (Trade in Value Added, TiVA), що розробляється ОЕСР і СОТ, дає значно точнішу картину реального розподілу доходів від регіональної торгівлі. Відповідно до цих даних, частка мексиканської доданої вартості у кінцевому продукті, що експортується до США, є суттєво нижчою, ніж частка мексиканських компонентів у валових торговельних потоках, що підтверджує тезу про позиціонування Мексики переважно у низькододаних ланках регіональних ланцюгів вартості [6].

Ця структурна характеристика є важливою для розуміння обмежень торговельної лібералізації як інструменту економічного розвитку: зростання валових обсягів мексиканського експорту не обов'язково означає пропорційне зростання доходів мексиканських підприємств і працівників, якщо більша частина доданої вартості генерується американськими і канадськими компаніями, що лише використовують мексиканську робочу силу і виробничу інфраструктуру. Ця проблема є одним із ключових аргументів на користь того, що стратегія економічного розвитку Мексики не може обмежуватись лише поглибленням участі у регіональних ланцюгах вартості, а має включати цілеспрямовані зусилля з підвищення технологічного рівня і переміщення вгору у цих ланцюгах [4].

Важливим виміром торговельно-економічних відносин, що залишається недостатньо відображеним у стандартній статистиці, є транскордонна торгівля послугами, яка зростає значно швидше, ніж торгівля товарами, і відіграє дедалі більш важливу роль у сучасних виробничих системах. Фінансові, юридичні, консалтингові, інженерні та ІТ-послуги є невід'ємною частиною складних виробничих ланцюгів і значною мірою визначають їхню ефективність. США мають значний порівняльний центр у сфері бізнес-послуг і є чистим експортером цих послуг до обох партнерів. Зростання цифрової інфраструктури і поширення платформних бізнес-моделей поступово стирають межу між торгівлею товарами і послугами, що вимагає переосмислення самих категорій, у яких вимірюється і регулюється регіональна торгівля [21].

Окремої уваги заслуговує питання про стійкість регіональних виробничих ланцюгів в умовах зростаючої невизначеності і геополітичних ризиків. Пандемія COVID-19 наочно продемонструвала вразливість розгалужених транскордонних ланцюгів поставок: збої у виробництві автомобільних мікросхем, медичного обладнання і фармацевтичних компонентів змусили бізнес і уряди переглянути стратегії управління ланцюгами поставок у напрямі більшої регіоналізації і диверсифікації. Для Північної Америки цей процес набув форми «nearshoring» – перенесення виробництва з більш віддалених локацій, передусім Китаю, до

Мексика та інших країн регіону. Ця стратегія є взаємовигідною для США і Мексики і є одним із ключових структурних факторів, що визначатимуть розвиток регіональної торгівлі у найближче десятиліття [11].

2.3 Асиметрія економічного розвитку країн-учасниць та структурні суперечності інтеграційного об'єднання

Асиметрія економічного розвитку між США, Канадою та Мексикою є найбільш фундаментальною структурною характеристикою північноамериканської інтеграції і одночасно джерелом її найстійкіших суперечностей. На відміну від ЄС, де Структурні фонди і Фонд згуртування спрямовані на скорочення регіональних диспропорцій, НАФТА і USMCA не передбачають жодних механізмів перерозподілу, які теоретично мали б компенсувати нерівномірний розподіл вигод від лібералізації (табл. 2.4)[15].

Таблиця 2.4 – Порівняльні макроекономічні показники США, Канади та Мексики (2024–2025 рр.)

Показник	США	Канада	Мексика	Динаміка (2022–2024)
ВВП (трлн дол. США, ПКС)	27,4	2,4	3,1	США: 23,0 → 25,4 → 27,4; Канада: 2,1 → 2,2 → 2,4; Мексика: 2,6 → 2,9 → 3,1
ВВП на душу населення (тис. дол., ПКС)	80,4	59,8	23,1	США: 68,3 → 74,6 → 80,4; Канада: 53,2 → 56,3 → 59,8; Мексика: 20,1 → 21,5 → 23,1
Мінімальна зарплата (дол./год.)	7,25 (федеральна)	17,30 (федеральна)	~2,2–2,5	США: без змін; Канада: 15,55 → 16,65 → 17,30; Мексика: ~1,5 → ~1,9 → ~2,2–2,5
Частка промисловості у ВВП (%)	18	28	33	США: 18 → 18 → 18; Канада: 27 → 28 → 28; Мексика: 31 → 32 → 33
Продуктивність праці (США = 100 %)	100	72	31	США: 100; Канада: 74 → 73 → 72; Мексика: 29 → 30 → 31
Частка регіонального експорту у загальному (%)	34	75	80	США: 32 → 33 → 34; Канада: 74 → 74 → 75; Мексика: 78 → 79 → 80

Джерело: складено автором на основі [8; 26; 29]

Основним показником асиметрії є різниця у рівнях ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. За даними 2024–2025 рр., ВВП на душу населення США становить близько 80 400 дол., Канади – 59 800 дол., тоді як Мексики – лише 23 100 дол. Різниця між США і Мексикою перевищує 3,4 рази, а якщо використовувати ринкові, а не паритетні курси, то розрив сягає 7–8 разів, що залишається одним із найбільших серед країн-учасниць будь-якого великого регіонального торговельного об'єднання [29].

Асиметрія особливо гостро виявляється у рівні продуктивності праці та заробітних платах. Мінімальна заробітна плата у Мексиці еквівалентна приблизно 2,2–2,5 дол./год., тоді як у Канаді федеральний мінімум з 2025 р. становить 17,30 дол./год. [8], а у США – 7,25 дол./год. на федеральному рівні зі значно вищими ставками у більшості штатів. Ця 7–8-кратна різниця є структурним стимулом для перенесення виробництва до Мексики, що американські і канадські профспілки розглядають як «гонку на дно» у соціальних стандартах [21]. Саме ця суперечність є головним обґрунтуванням нових вимог USMCA щодо мінімального рівня заробітної плати для підприємств, що претендують на преференційний доступ до американського ринку.

Асиметрія виявляється і у ступені залежності кожної з країн від партнерів по об'єднанню. Якщо частка регіонального експорту у загальному обсязі товарного експорту США становить близько 34 %, то для Канади цей показник сягає 75 %, а для Мексики – 80 %. Це означає, що будь-які зміни в торговельній політиці США – нові тарифи, вимоги щодо регіонального вмісту, обмеження у галузях – мають асиметрично сильніший вплив на Канаду і Мексику, ніж відповідні дії цих країн мали б вплив на США. Така конфігурація закріплює структурну нерівність переговорних позицій і робить «загрозу виходу» з боку США значно впливовішим інструментом тиску, ніж аналогічна загроза з боку будь-кого з партнерів [4].

Ще однією структурною суперечністю є асиметрія у системах захисту інвестицій. Механізм ISDS у НАФТА дозволяв іноземним інвесторам подавати позови проти урядів за заходи, рівнозначні експропріації, навіть якщо вони мали форму загальнонаціонального регулювання. Це породжувало «регуляторне залякування» – особливо у Мексиці та Канаді, де уряди обмежували активність у сферах охорони довкілля і публічного здоров'я. USMCA суттєво обмежила сферу застосування ISDS, зберігши її лише для відносин між США і Мексикою у певних секторах [19]. Проте ця реформа водночас ускладнила правовий захист американських і канадських інвесторів у Мексиці, де незалежність судової системи залишається структурно слабким місцем.

Сукупно виявлені асиметрії формують хронічний конфліктний потенціал у рамках об'єднання. USMCA намагається частково вирішити проблему заробітних плат через механізм «швидкого реагування» щодо трудових прав і вимогу мінімального рівня оплати праці у виробництві автомобілів. Проте поки що немає підстав вважати, що ці інструменти здатні системно скоротити накопичену структурну асиметрію, а не лише обмежити її найбільш очевидні прояви у конкретних секторах [25].

Структурна асиметрія між країнами-учасницями USMCA набуває нових вимірів у контексті різної спроможності кожної з них реагувати на глобальні технологічні і кліматичні виклики. Енергетичний перехід до відновлюваних джерел є яскравим прикладом такої диференційованої спроможності: США і Канада мають розвинені фінансові ринки, технологічний потенціал і регуляторну інфраструктуру, що дозволяють порівняно швидко нарощувати потужності відновлюваної генерації і залучати приватні інвестиції у відповідні сектори. Мексика, натомість, стикається з дефіцитом державних інвестицій в енергетичну інфраструктуру, регуляторною нестабільністю і захистом інтересів державних енергетичних монополій, що суттєво стримує розвиток відновлюваної енергетики навіть за наявності значного природного потенціалу [10].

Ця асиметрія у технологічній і інвестиційній спроможності є потенційним джерелом нових структурних суперечностей у рамках USMCA. Якщо США і

Канада у рамках власних програм «зеленої індустріальної політики» встановлюватимуть все суворіші вимоги щодо екологічних стандартів виробництва для товарів, що претендують на преференційний доступ до їхніх ринків, Мексика може опинитись у ситуації, коли виконання цих вимог є надзвичайно дорогим і структурно складним. Це стало б новою формою асиметрії, що накладається на вже існуючі – заробітну, технологічну і інституційну, – і потенційно ускладнювало б переговорні позиції Мексики під час огляду угоди у 2026 р. [27].

Асиметрія виявляється і в різній здатності країн-учасниць формувати порядок денний переговорів і відстоювати власні інтереси в механізмах врегулювання суперечок. Незважаючи на формальну рівність учасників угоди, фактичні ресурси – фінансові, інституційні і дипломатичні, – що їх може задіяти уряд у складних арбітражних процедурах, суттєво різняться. США мають найбільш розвинений і ресурсний апарат торговельного представника, що дозволяє одночасно вести кілька складних спорів на різних майданчиках. Канада і Мексика мають значно скромніші ресурси для таких цілей, що фактично обмежує їхню здатність ефективно захищати власні інтереси навіть у тих випадках, коли формальна правова позиція є сильною [19].

Варто також підкреслити інституційний вимір структурної асиметрії, що нерідко залишається поза межами стандартного економічного аналізу. Якість судової системи, рівень корупції, ефективність державного управління і захист прав власності є фундаментальними детермінантами того, наскільки ефективно країна може скористатися потенційними вигодами від торговельної лібералізації. За всіма цими показниками Мексика суттєво відстає від США і Канади, що формує структурний бар'єр, який не усувається самою лише лібералізацією торгівлі. Саме тому ряд дослідників наполягає на тому, що реальне скорочення асиметрії у рамках USMCA можливе лише за умови паралельного прогресу в інституційних реформах у Мексиці – зміцненні верховенства права, незалежності судової системи і боротьбі з корупцією. Без

такого прогресу навіть найбільш детально прописані положення угоди ризикують залишатися переважно декларативними [25].

Висновки до розділу 2

Другий розділ присвячено діагностиці сучасного стану економічної інтеграції в Північній Америці. На підставі проведеного аналізу можна зробити такі висновки.

По-перше, еволюція від НАФТА до USMCA відображає якісну трансформацію північноамериканської інтеграційної моделі. Нова угода є значно складнішим документом, що охоплює сферу цифрової торгівлі, трудових прав, екологічних стандартів і геополітичного позиціонування. Найбільш суттєвими змінами є посилення вимог до регіонального вмісту для автомобільного сектору, запровадження механізму «швидкого реагування» у сфері трудових прав і включення стратегічної статті 32.10 щодо неринкових економік.

По-друге, торговельно-економічні відносини між трьома країнами характеризуються стабільним зростанням обсягів торгівлі, яка у 2023 р. перевищила 1,4 трлн дол. Особливо динамічним є зростання торгівлі між США і Мексикою, що відображає поглиблення виробничої інтеграції і стратегію френдшорінгу в контексті американсько-китайського суперництва.

По-третє, структурна асиметрія між країнами-учасницями – насамперед різниця у 5–6 разів між рівнями ВВП на душу населення і у 7–8 разів між мінімальними заробітними платами США/Канади і Мексики – залишається найбільш гострою структурною суперечністю об'єднання і є підґрунтям для регулярних торговельних конфліктів.

РОЗДІЛ 3

ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ

3.1 Ключові виклики інтеграції країн Північної Америки

Протекціонізм є, мабуть, найбільш системним і найпоказовішим викликом для північноамериканської інтеграції у сучасний період. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що найбільш потужний і системний протекціоністський тиск на інтеграційне об'єднання виходить не ззовні, а зсередини – від самих США, що є його найбільшим і найпотужнішим учасником. Починаючи з адміністрації Трампа і тією чи іншою мірою продовжуючись при адміністрації Байдена, американська торговельна політика еволюціонувала у напрямі «промислової політики» і «вибіркового протекціонізму», що суперечить базовій логіці НАФТА/USMCA [11].

Найбільш очевидним проявом цієї тенденції стало запровадження тарифів на сталь (25 %) і алюміній (10 %) відповідно до статті 232 Закону про торгівлю 1962 р. у 2019 р. Ці тарифи формально поширювались і на Канаду та Мексику – найближчих союзників і торговельних партнерів США, – що спричинило гострий дипломатичний конфлікт і введення відповідних тарифів з боку обох країн. Угода про скасування цих тарифів була досягнута лише у травні 2020 р. – вже в умовах фінальних переговорів щодо ратифікації USMCA. Цей епізод яскраво продемонстрував, що зобов'язання в рамках НАФТА/USMCA не є для США абсолютним пріоритетом, якщо вони вступають у суперечність із внутрішньополітичними міркуваннями [24].

Законодавство про субсидіювання американських промислових виробників – передусім Закон про скорочення інфляції (Inflation Reduction Act, 2023) – є ще одним потужним протекціоністським сигналом. Закон передбачає значні субсидії для виробників електромобілів, але лише за умови, що значна частина виробництва і постачання акумуляторів здійснюється на території США або в країнах, з якими США мають угоди про вільну торгівлю. Хоча Канада і

Мексика формально є учасниками USMCA і тому підпадають під деякі пільги, конкретна реалізація цих вимог спричинила гострі суперечки, особливо з Канадою [11].

Трудова міграція є другим за значущістю викликом для північноамериканської інтеграції і, мабуть, найбільш гострою соціально-політичною проблемою всього об'єднання. Потік мігрантів з Мексики до США, а також транзитна міграція з країн Центральної Америки через Мексику є предметом безперервних дипломатичних напружень і регулярних внутрішньополітичних конфліктів у США. Масштаби міграції є значними: за різними оцінками, у США проживає від 10 до 12 млн мексиканців (включаючи осіб без документів), і щорічні перекази грошових коштів з США до Мексики перевищують 50 млрд дол., що є одним із найбільших у світі потоків трудових переказів і суттєвим джерелом надходжень для мексиканської економіки [25].

Трудова міграція є логічним наслідком структурної асиметрії між США і Мексикою: коли мексиканський мінімальний рівень заробітної плати у 7–8 разів нижчий за американський, раціональний економічний розрахунок стимулює міграцію навіть в умовах значних трансакційних витрат і правових ризиків. Парадокс полягає в тому, що НАФТА не лише не зменшила цю асиметрію, а певний час навіть посилювала міграційний тиск: масовий імпорт дешевого американського кукурудзи після 1994 р. руйнував традиційне дрібноселянське господарство Мексики і «виштовхував» мільйони сільських мешканців у міста і далі – до США. Це є яскравим прикладом того, як торговельна лібералізація може породжувати соціальні наслідки, що суперечать намірам її ініціаторів [4].

Геополітичний вимір є третім ключовим викликом для інтеграції, що набув особливої актуальності у 2010-х рр. з прискоренням американсько-китайського суперництва. США все більш відкрито розглядають USMCA як інструмент обмеження китайського впливу на Північну Америку – і торговельного (через правила визначення країни походження і обмеження доступу до регіонального ринку), і інвестиційного (через обмеження на Chinese investment у стратегічних галузях), і технологічного (через санкції проти Huawei [13] і заборони на

використання китайського програмного забезпечення у критичній інфраструктурі). Стаття 32.10 USMCA є найбільш явним нормативним виразом цієї стратегії [13].

Для Мексики ця геополітична логіка є принципово суперечливою. З одного боку, Мексика отримує реальні економічні вигоди від стратегії френдшорінгу, адже американські компанії переносять виробництво з Китаю саме до Мексики: у 2023–2024 рр. було оголошено про десятки великих інвестиційних проектів у мексиканській обробній промисловості і логістиці. З іншого боку, Мексика прагне зберегти суверенне право самостійно визначати свої відносини з Китаєм, і зміст статті 32.10 сприймається частиною мексиканської еліти як зазіхання на суверенітет. Це протиріччя між прагматичною вигодою від френдшорінгу і принциповим питанням суверенітету у виборі зовнішньополітичних партнерів є одним із найбільш складних структурних викликів для майбутнього USMCA [21].

Поряд із вже розглянутими ключовими викликами, варто окремо зупинитися на інституційному вимірі протекціоністського тиску та його наслідках для механізму врегулювання торговельних суперечок. USMCA, на відміну від попередньої версії угоди, суттєво реформувала механізм врегулювання інвестиційних суперечок між інвесторами і державою (ISDS): між США і Канадою такий механізм фактично скасований, а між США/Канадою і Мексикою – суттєво обмежений. Натомість акцент зроблено на міждержавному арбітражі. Ця зміна відображала реакцію на критику ISDS як інструменту, що обмежує суверенне право держав регулювати економіку. Однак вона водночас ускладнила правовий захист американських і канадських інвесторів у Мексиці, де верховенство права і незалежність судової системи залишаються вразливим місцем. Практика перших років дії USMCA засвідчила, що кількість спорів у рамках нового механізму суттєво зросла, що свідчить про накопичення невирішених суперечностей між торговими партнерами [18].

Окремої уваги заслуговує питання трансформації протекціоністського дискурсу в контексті «справедливої торгівлі». Починаючи з 2016 р. у США

відбулася принципова риторична й інституційна зміна: якщо традиційний протекціонізм обґрунтовувався потребою захисту стратегічних галузей або занятості, то сучасний американський «промисловий патріотизм» апелює до концепції «справедливої торгівлі» (fair trade), що передбачає право США вживати протекціоністських заходів у відповідь на нібито несправедливі торговельні практики партнерів – навіть якщо ці практики формально відповідають нормам USMCA чи COT. Ця зміна є особливо значущою, оскільки вона легітимізує односторонні дії у рамках багатостороннього угодою, ставлячи під сумнів сам принцип правової визначеності в торговельних відносинах [28].

Щодо трудової міграції, необхідно підкреслити, що USMCA зробила спробу частково вирішити проблему структурного виштовхування мексиканської робочої сили шляхом запровадження нових вимог до умов праці в Мексиці. Так звані «швидкострільні» механізми (rapid response mechanism) дозволяють США і Канаді вимагати розслідування та виправлення порушень права на організацію і колективні переговори на конкретних підприємствах у Мексиці з можливістю тимчасового призупинення преференційного режиму для їхньої продукції. У перші роки дії USMCA цей механізм вже використовувався кількаразово – зокрема щодо підприємств в автомобільному секторі – і в ряді випадків призвів до реальних покращень умов праці та підвищення заробітних плат. Якщо ця тенденція збережеться, вона може поступово скорочувати головний структурний чинник трудової міграції – різницю в рівні оплати праці [25].

Геополітичний вимір інтеграції набуває нового виміру у зв'язку з активізацією китайської присутності в Мексиці та Латинській Америці. Китайські прямі іноземні інвестиції в Мексику демонструють зростання, незважаючи на обмеження статті 32.10 USMCA, яка зобов'язує країни-учасниці повідомляти партнерів про переговори щодо угод вільної торгівлі з «неринковими економіками» і дає іншим сторонам право виходу з USMCA у разі укладення такої угоди. Пекін адаптується до цих обмежень, структуруючи інвестиції через треті юрисдикції або в галузях, що не підпадають під пряме

обмеження. США в свою чергу посилюють тиск на Мексику щодо виявлення і обмеження так званого «транзитного» реекспорту – ситуацій, коли китайські товари мінімально переробляються в Мексиці для отримання статусу мексиканського походження і безмитного доступу до американського ринку. Ця проблема є одним із найбільш гострих питань у двосторонніх відносинах США і Мексики і, з великою ймовірністю, стане ключовою темою огляду USMCA у 2026 р. [13].

Окремо варто зупинитися на питанні про те, як протекціоністський тиск з боку США впливає на внутрішню регуляторну автономію Канади і Мексики. Загроза односторонніх тарифних заходів або ініціювання механізму швидкого реагування фактично формує потужний стимул для обох країн заздалегідь адаптувати власну внутрішню політику до американських вимог, навіть якщо ці вимоги формально виходять за межі зобов'язань у рамках USMCA. Цей феномен, що у науковій літературі отримав назву «регуляторного тяжіння» (regulatory pull), є одним із найбільш практично значущих, але найменш формалізованих вимірів асиметрії у рамках об'єднання. Канада, зокрема, неодноразово коригувала власні підходи до регулювання цифрового сектору, фармацевтичних патентів і молочного ринку під впливом американського тиску, що виходив далеко за межі того, що формально вимагалось угодою [18].

Трудова міграція як структурний виклик набуває нового виміру у контексті демографічних тенденцій у США. Американське суспільство старіє, і дефіцит робочої сили у певних секторах – передусім у сільському господарстві, будівництві, охороні здоров'я і сфері побутових послуг – має довгостроковий структурний характер. Це означає, що навіть за умови суттєвого посилення прикордонного контролю економічний попит на мігрантів з Мексики зберігатиметься і знаходитиме способи задоволення – як через легальні тимчасові програми, так і через нелегальні канали. Ця фундаментальна економічна логіка суперечить домінуючому у американському публічному дискурсі представленню міграції як виключно безпекової проблеми, що підлягає

вирішенню силовими методами, і робить будь-яке суто репресивне «вирішення» міграційного питання структурно нестійким [4].

Додатковим виміром геополітичного виклику є питання про роль Канади у трикутнику відносин між США, Мексикою і Китаєм. Канада традиційно займала більш нюансовану позицію щодо відносин з Китаєм, ніж США, намагаючись поєднувати торговельне партнерство з Пекіном зі збереженням трансатлантичних союзницьких зобов'язань. Однак арешт фінансового директора Huawei Мен Ваньчжоу на канадській території у 2018 р. на запит американських властей і подальше дипломатичне і економічне тиснення з боку Китаю наочно показали, що Канада не може займати нейтральну позицію у американсько-китайському суперництві. Цей епізод суттєво обмежив простір для канадського «балансування» між двома наддержавами і фактично закріпив більш жорстке позиціонування Канади в американській геополітичній орбіті, хоча й не без внутрішніх суперечок і суттєвих економічних витрат [13].

Важливим аспектом, що доповнює картину ключових викликів, є питання про зростаючу роль субнаціональних акторів – штатів, провінцій і муніципалітетів – у формуванні фактичної торговельної і міграційної політики у Північній Америці. Формально USMCA є угодою між центральними урядами, однак значна частина регуляторних питань – державні закупівлі, трудові стандарти, екологічні норми, видача дозволів на будівництво і ліцензування – знаходиться у компетенції субнаціональних органів влади. У США ряд штатів активно формує власну «паратарифну» торговельну політику через вимоги щодо місцевого вмісту у державних закупівлях, субсидування місцевих виробників і обмеження для іноземних компаній. Ця субнаціональна активність формує додатковий рівень бар'єрів, що не охоплюється угодою, і є джерелом постійного торговельного тертя між учасниками [28].

Нарешті, варто окремо підкреслити системний характер взаємодії між трьома ключовими викликами – протекціонізмом, міграцією і геополітикою. Ці виклики не є незалежними: протекціоністські заходи США, що підривають мексиканський промисловий розвиток, посилюють міграційний тиск;

геополітична конкуренція з Китаєм, що стимулює nearshoring у Мексику, водночас породжує нові вимоги до контролю за китайськими інвестиціями і торговельними потоками; трудова міграція, що живиться структурною асиметрією заробітних плат, є одночасно і наслідком обмеженої ефективності торговельної лібералізації як інструменту конвергенції, і каталізатором внутрішньополітичного запиту на протекціонізм у США. Системний характер цієї взаємодії означає, що жоден із викликів не може бути ефективно вирішений ізольовано – лише комплексна стратегія, що враховує всі три виміри одночасно, здатна забезпечити стійкість інтеграційного об'єднання у середньостроковій перспективі [22].

3.2 Перспективні напрями інтеграції країн Північної Америки

Цифрова економіка є одним із найбільш динамічних нових вимірів інтеграції, що набув особливої актуальності у контексті прискорення цифрової трансформації в усіх 3 країнах після пандемії COVID-19. Глава 19 USMCA є першою в історії торговельних угод США детально прописаною нормативною базою для цифрової торгівлі. Вона забороняє введення мита на цифрові продукти, забезпечує захист алгоритмів від примусового розкриття, встановлює стандарти кіберзахисту у транскордонній торгівлі і обмежує можливості урядів вимагати локалізацію серверів. Як зазначає Leblond [21], ці положення відображають насамперед американські корпоративні інтереси – зокрема, інтереси великих технологічних компаній, – але водночас закладають інституційну основу для розвитку цифрового торговельного простору у Північній Америці [21].

Між 3 країнами існують, однак, суттєві відмінності у готовності до цифрової інтеграції. США є беззаперечним лідером цифрової економіки регіону і одним із глобальних лідерів взагалі: американські технологічні компанії (Amazon, Google, Microsoft, Meta) домінують у ключових сегментах цифрового ринку по всій Північній Америці. Канада має розвинений сектор фінансових

технологій і штучного інтелекту, особливо у Торонто і Монреалі, і активно позиціонує себе як регіональний хаб для розробки стандартів відповідального ШІ. Мексика значно відстає у цифровій готовності: рівень проникнення широкосмугового Інтернету залишається нижчим за 60 %, цифрова інфраструктура розвинена нерівномірно і сконцентрована переважно у великих містах, а цифрова грамотність населення є суттєво нижчою, ніж у двох інших країнах [7].

Зелений перехід є ще одним новим виміром інтеграційної взаємодії, що набуває дедалі більшої ваги. Паризька угода і зобов'язання всіх 3 країн щодо кліматичної нейтральності формують спільний регуляторний горизонт, у рамках якого постають питання про гармонізацію вуглецевих ринків, взаємовизнання екологічних стандартів і спільне фінансування трансформації енергетичного сектору. Сектор відновлюваної енергетики є особливо перспективним напрямом інтеграції з огляду на різні, але взаємодоповнюючі природні ресурси трьох країн: США і Канада мають значний потенціал вітрової і сонячної генерації, Канада – гідроенергетики, а Мексика – сонячної енергетики і геотермальної енергії [10].

Дослідження Segbefia та ін. [27] засвідчує, що взаємозв'язок між розвитком відновлюваної енергетики, технологічними інноваціями і кліматичними наслідками є суттєвим у контексті країн НАФТА, і що більш активна кліматична інтеграція може принести значні вигоди не лише з точки зору скорочення викидів, а й у термінах зростання продуктивності і тривалості життя. Однак інвестиції, необхідні для реалізації цього потенціалу, – насамперед у Мексиці, де потрібна масштабна модернізація енергетичної інфраструктури, – є значно більшими, ніж мексиканський уряд здатен забезпечити самостійно за поточних бюджетних обмежень [27].

Інноваційний вимір інтеграції є тісно пов'язаним із цифровим і зеленим, але має власну специфіку. Формування регіональних інноваційних екосистем – кластерів, де дослідницькі університети, технологічні компанії і стартапи взаємодіють у рамках спільних проектів незалежно від національних кордонів, – є одним із найбільш потенційно продуктивних напрямів поглиблення

інтеграції. Вже зараз існують певні приклади транскордонного науково-технічного співробітництва: між університетами США і Канади налагоджені розгалужені дослідницькі партнерства, а ряд американських університетів мають угоди з мексиканськими інституціями. Проте системної інноваційної інтеграції у Північній Америці поки що немає: відсутня спільна дослідницька програма на кшталт «Горизонт 2021» у ЄС, немає спільного органу, що координував би науково-технічну політику (табл. 3.1) [12].

Таблиця 3.1— Порівняльна характеристика готовності країн Північної Америки до нових вимірів інтеграції

Вимір інтеграції	США	Канада	Мексика	Рівень гармонізації
Цифрова торгівля	Дуже високий	Високий	Середній	Нормативно закріплено в USMCA (гл. 19)
Кіберзахист	Дуже високий	Високий	Низький–Середній	Базові стандарти в USMCA
Відновлювана енергетика	Високий	Дуже високий	Середній	Відсутня спільна програма
Вуглецеве регулювання	Середній	Високий	Низький	Відсутня гармонізація
Інноваційна екосистема	Дуже високий	Високий	Середній–Низький	Мінімальна координація
ІІТ і цифрові стандарти	Дуже високий	Високий	Низький	Обговорення на рівні G7/OECD

Джерело: складено автором на основі [7; 10; 21; 27]

Потенціал нових вимірів інтеграційної взаємодії є значним, але для його реалізації необхідне подолання кількох системних обмежень. Перше – нерівна стартова позиція Мексики у цифровому і зеленому переходах, що без спеціальних механізмів підтримки може призводити до подальшого поглиблення асиметрії, а не її скорочення. Друге – відсутність інституційних рамок для координації за межами власне торговельних питань: USMCA не є платформою для науково-технічної або кліматичної інтеграції, і відповідна координація відбувається здебільшого в рамках двосторонніх угод або глобальних форумів (G20, ОЕСР, ООН). Третє – різні позиції трьох урядів щодо ролі державного

регулювання у цифровій і зеленій трансформації, що ускладнює гармонізацію підходів [12].

Важливим аспектом цифрового виміру інтеграції, що потребує окремого розгляду, є питання регулювання штучного інтелекту і великих мовних моделей. У той час як ЄС прийняв горизонтальний Закон про ШІ (AI Act), що набрав чинності у 2025 р., і намагається встановити глобальні стандарти регулювання ШІ, три країни Північної Америки дотримуються принципово різних підходів. США традиційно надають перевагу секторному регулюванню і добровільним зобов'язанням, уникаючи горизонтального законодавства, яке, на думку американських технологічних компаній, може обмежити інноваційний потенціал. Канада займає більш інтервенціоністську позицію і в 2025 р. прийняла власний закон про ШІ у рамках ширшого законодавства про цифрову безпеку. Мексика залишається на ранній стадії регуляторного розвитку у цій сфері і наразі не має комплексного законодавства. Ця регуляторна асиметрія може стати джерелом торговельних суперечок у майбутньому, особливо в умовах зростання ролі ШІ в промисловому виробництві, фінансових послугах і транскордонній торгівлі [12].

Зелений перехід у Північній Америці має і важливий соціальний вимір, пов'язаний із так званим «справедливим переходом» (just transition) для зайнятих у вуглецевих галузях. У США і Канаді ця проблема стосується насамперед шахтарів і працівників нафтогазового сектору, а в Мексиці – значно ширшого кола зайнятих у видобувній промисловості й електроенергетиці, де державна компанія CFE зберігає значну частку потужностей на основі вугілля і мазуту. Мексиканський уряд за президентства Лопеса Обрадора (2019–2025) послідовно захищав державні енергетичні компанії Pemex і CFE від конкуренції з боку приватних відновлюваних генераторів, стверджуючи, що це питання національного суверенітету. Ця позиція вступала у пряме протиріччя із зобов'язаннями у рамках USMCA щодо захисту інвестицій і конкурентного середовища в енергетиці. Ряд канадських і американських компаній подавав арбітражні позови проти Мексики саме у зв'язку з дискримінаційною

підтримкою державних операторів. Ця суперечність є показовою ілюстрацією того, наскільки складним є узгодження принципів ринкової інтеграції зі збереженням державного контролю над стратегічними галузями [10].

Інноваційна інтеграція могла б набути нового імпульсу через розвиток спільних дослідницьких програм у ключових технологічних сферах: квантових обчислень, напівпровідників, біотехнологій і передової виробничої технології. Стратегія «рімейкінгу» американської виробничої бази, що реалізується через CHIPS Act і Infrastructure Investment and Jobs Act, відкриває потенційні можливості для залучення канадських і мексиканських постачальників і дослідницьких установ до нових промислових екосистем. Зокрема, Канада є важливим джерелом критичних мінералів і рідкоземельних елементів, необхідних для виробництва напівпровідників і акумуляторів. Опрацювання спільного регуляторного простору для критичних мінералів, що забезпечував би пріоритетний взаємний доступ трьох країн до цих ресурсів порівняно з третіми сторонами, є одним із найбільш конкретних і реалістичних напрямів поглиблення інноваційного виміру інтеграції на найближчу перспективу [22].

3.3 Стратегічні перспективи та сценарії розвитку північноамериканської економічної інтеграції

Визначення стратегічних перспектив північноамериканської економічної інтеграції потребує врахування комплексу взаємопов'язаних факторів: внутрішніх структурних суперечностей об'єднання, зовнішніх геополітичних і технологічних тисків, а також динаміки глобальної торговельної системи. Ключовим інструментальним підходом до такого аналізу є сценарне прогнозування, що дозволяє не лише окреслити можливі траєкторії розвитку, а й визначити конкретні індикатори та умови переходу між сценаріями. Аналіз наявних тенденцій і структурних детермінант дозволяє виокремити 3 основних сценарії розвитку інтеграції на горизонт до 2030 р., кожен з яких

характеризується власними драйверами, обмеженнями, порогові значеннями індикаторів і ймовірністю реалізації [22].

Перший сценарій – «Поглиблена інтеграція» – передбачає розвиток нових форм і механізмів співпраці, що виходять за межі традиційних торговельних угод. У рамках цього сценарію USMCA розглядається як відправна точка, а не кінцева мета, і її положення поступово доповнюються новими ініціативами у сферах цифрової інфраструктури, зеленого переходу, наукових досліджень і розвитку транскордонної транспортної мережі. Стратегічним каталізатором є конкуренція з Китаєм: вона змушує США максимально задіяти потенціал власного регіону, а фактична перевага Мексики у стратегії nearshoring перетворюється на системний чинник поглиблення виробничої інтеграції [22].

Ключовими передумовами реалізації цього сценарію є наявність стратегічного лідерства з боку США, готовність Мексики до розширення інституційного партнерства і реальне скорочення асиметрії заробітних плат. Кількісними індикаторами переходу до сценарію 1 є: зростання загального обсягу регіональної торгівлі до рівня не менше 2 100 млрд дол. у 2030 р. (тобто приріст понад 30 % відносно 2025 р.); підвищення середньої мінімальної заробітної плати у мексиканському обробному секторі до рівня не менше 5 дол./год. до 2028 р.; запуск принаймні однієї спільної регіональної програми у сфері критичних мінералів або відновлюваної енергетики. Ймовірність реалізації цього сценарію оцінюється у 25–30 % [22; 7].

Другий сценарій – «Статус-кво з адаптацією» – є найбільш вірогідним у середньостроковій перспективі (до 2027–2028 рр.). Він передбачає збереження основних параметрів USMCA з поступовим уточненням і адаптацією окремих положень через механізм обов'язкового огляду кожні 6 років, двосторонні угоди і галузеві переговори. Стратегія nearshoring продовжуватиметься як домінантна тенденція, що поглиблюватиме виробничу інтеграцію між США і Мексикою, але не вирішуватиме структурних асиметрій [7].

Конфлікти у сфері трудових прав, енергетичної і сільськогосподарської політики залишатимуться регулярними, але керованими через чинні механізми

врегулювання. Індикаторами цього сценарію є: зростання торгівлі в діапазоні 15–20 % відносно 2025 р. (тобто до рівня 1 820–1 900 млрд дол.); підтвердження чинності угоди за результатами огляду 2026 р. без суттєвого розширення зобов'язань; збереження поточного механізму швидкого реагування без розширення його галузевого охоплення. Ймовірність реалізації сценарію 2 становить 50–55 % [7; 28].

Третій сценарій – «Ерозія інтеграції» – є менш вірогідним, але реальним у випадку поєднання кількох несприятливих факторів. До таких факторів належать: глибока рецесія у США, яка посилить протекціоністські настрої; серйозний двосторонній конфлікт щодо енергетичної або міграційної політики; укладення Мексикою угоди вільної торгівлі з Китаєм, що активує механізм статті 32.10 USMCA. У цьому сценарії угода може формально зберегтись, але готовність сторін до виконання взаємних зобов'язань суттєво зменшиться, що означатиме де-факто ерозію інтеграційного проекту [28].

Індикаторами переходу до сценарію 3 є: запровадження США нових секторальних тарифів щодо Мексики або Канади в обсязі, що перевищує 10 млрд дол. річного торговельного обороту; зниження загального обсягу регіональної торгівлі нижче рівня 2023 р. (1 485 млрд дол.); відмова будь-якої зі сторін підтвердити угоду під час огляду 2026 р. Ймовірність реалізації сценарію 3 оцінюється у 15–25 % (табл. 3.2) [28; 22].

Таблиця 3.2 – Порівняльна характеристика сценаріїв розвитку північноамериканської економічної інтеграції

Параметр	Сценарій 1: Поглиблення	Сценарій 2: Статус-кво	Сценарій 3: Ерозія
Ймовірність (горизонт 2030 р.)	25–30 %	50–55 %	15–25 %
Прогнозний обсяг торгівлі до 2030 р.	Понад 2 100 млрд дол.	1 820–1 900 млрд дол.	Нижче 1 485 млрд дол.
Ключові драйвери	Конкуренція з Китаєм, nearshoring, кліматичний порядок денний	Інерція, торговельна взаємозалежність	Протекціонізм, ізоляціонізм, геополітичні конфлікти

Продовження таблиці 3.2

Параметр	Сценарій 1: Поглиблення	Сценарій 2: Статус-кво	Сценарій 3: Ерозія
Головні ризики	Асиметрія розвитку, суверенні претензії Мексики	Накопичення структурних суперечностей	Глобальна фрагментація, рецесія
Порогові індикатори переходу	Зарплата у МО ≥ 5 дол./год., торгівля ≥ 2 100 млрд дол.	Торгівля 1 820–1 900 млрд дол., підтвердження USMCA у 2026 р.	Нові тарифи понад 10 млрд дол., торгівля нижче 1 485 млрд дол.
Вплив на Мексику	Найбільш позитивний	Помірно позитивний	Суттєво негативний
Вплив на Канаду	Позитивний	Нейтральний	Негативний
Вплив на США	Позитивний у довгостроковій перспективі	Помірно позитивний	Неоднозначний

Джерело: складено автором на основі [7; 22; 28]

Ключовим тестом стійкості угоди стане огляд USMCA у 2026 р. Усі 3 сторони зобов'язані провести обов'язковий огляд, за результатами якого можуть або підтвердити чинність угоди до 2036 р., або розпочати нові переговори. З урахуванням поточних тенденцій – посилення вимог до трудових стандартів, нових суперечностей щодо енергетичної і сільськогосподарської політики, а також питань цифрового регулювання – цей огляд обіцяє бути складним. Найбільш вірогідним результатом є збереження угоди з певними доповненнями, але це потребуватиме від усіх сторін готовності до компромісів у чутливих питаннях [22].

Окремої уваги заслуговує роль США як системоутворюючого учасника об'єднання. Торговельна політика США є надзвичайно чутливою до електорального циклу: обидві основні американські партії демонструють підтримку протекціоністських заходів, хоча з різними обґрунтуваннями. Водночас американський бізнес, зокрема виробничі компанії, що реалізують стратегію nearshoring, має сильні матеріальні стимули підтримувати стабільний режим торгівлі з Мексикою і Канадою. Ця розбіжність між електорально вигідним протекціонізмом і економічно раціональною відкритістю є однією з ключових внутрішніх суперечностей американської торговельної політики, що визначатиме поведінку США в рамках USMCA на найближче десятиліття [28].

Важливим є також питання інституційного дизайну. Нинішня архітектура USMCA є свідомо мінімалістичною: без постійного секретаріату, без наднаціональних органів і без власного бюджету. Усі рішення приймаються консенсусом у Спільній комісії з вільної торгівлі або спеціалізованих комітетах. Така конструкція зберігає максимальний національний суверенітет, але суттєво обмежує здатність об'єднання реагувати на нові виклики, що виходять за межі торговельних питань. Якщо сценарій поглибленої інтеграції набуватиме реалістичних контурів, йому має передувати або супроводжувати його дискусія про те, чи є нинішня інституційна мінімалістичність перевагою, що підлягає збереженню, чи обмеженням, яке необхідно долати [22].

Незалежно від того, який зі сценаріїв реалізується, для України досвід північноамериканської інтеграції має практичне значення в контексті власного євроінтеграційного курсу. Він наочно демонструє, що суттєві відмінності у рівнях економічного розвитку не є непереборною перешкодою для інтеграції, але без спеціальних механізмів підтримки можуть поглиблювати асиметрії, а не скорочувати їх. Досвід USMCA у сферах цифрової торгівлі, трудових стандартів і механізмів врегулювання суперечок може слугувати орієнтиром при розробці відповідного законодавства в рамках євроінтеграційного процесу України [33].

Висновки до розділу 3

Третій розділ присвячений аналізу викликів та стратегічних перспектив поглиблення економічної інтеграції в Північній Америці. Проведений аналіз дозволяє сформулювати такі висновки.

По-перше, протекціонізм, трудова міграція і геополітичні чинники є системними викликами для USMCA, що не зникнуть у найближчій перспективі. Протекціоністські тенденції в американській торговельній політиці – від тарифів на сталь і алюміній до субсидій Inflation Reduction Act – суперечать базовій логіці угоди і систематично підривають довіру до неї з боку Канади і Мексики. Трудова міграція залишається структурним явищем, пов'язаним із нескороченою

асиметрією заробітних плат. Геополітична конкуренція з Китаєм, хоча й є потенційним двигуном поглиблення регіональної інтеграції, одночасно чинить тиск на суверенні права Мексики у виборі партнерів.

По-друге, цифрова економіка, зелений перехід та інноваційне співробітництво є перспективними новими вимірами інтеграції, але їхня реалізація натрапляє на асиметрію готовності країн і відсутність системних інституційних механізмів координації за межами торговельної угоди.

По-третє, з 3 сценаріїв розвитку інтеграції найбільш вірогідним у середньостроковій перспективі є сценарій «статус-кво з адаптацією», що передбачає збереження основних параметрів USMCA з поступовим уточненням окремих положень. Огляд угоди у 2026 р. стане ключовим тестом стійкості і адаптивності північноамериканської інтеграційної моделі.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє сформулювати низку теоретичних узагальнень і практичних висновків щодо природи, динаміки та перспектив економічної інтеграції в Північній Америці.

На основі аналізу літератури встановлено, що регіональна економічна інтеграція є багаторівневим і суперечливим процесом, результати якого визначаються не лише формальними інституційними рамками угоди, а й реальним балансом інтересів країн-учасниць, асиметрією їхнього економічного потенціалу та здатністю адаптуватися до змін у глобальному середовищі. Порівняльний аналіз класичних інтеграційних концепцій засвідчив, що північноамериканська модель принципово відрізняється від європейської: вона не передбачає наднаціональних інституцій, єдиної валюти чи спільної соціальної політики, натомість зосереджена на лібералізації торгівлі, захисті інвестицій і поступовому зближенні регуляторних стандартів. Це формує як переваги – більшу гнучкість і збереження національного суверенітету, – так і обмеження у вигляді меншої глибини інтеграції та вразливості до односторонніх протекціоністських дій.

Еволюція від НАФТА до USMCA відображає якісну трансформацію самого розуміння регіональної інтеграції. Якщо НАФТА 1994 р. будувалася переважно на логіці усунення тарифних бар'єрів і залучення іноземних інвестицій, то USMCA 2021 р. є значно складнішим документом, що охоплює сферу цифрової торгівлі, посилені екологічні вимоги, механізми захисту трудових прав, нові правила визначення країни походження для автомобільної промисловості та обмеження щодо укладення угод з «неринковими економіками». Це свідчить про те, що сучасні регіональні торговельні угоди перетворилися на інструменти регулювання значно ширшого кола відносин, ніж власне торгівля товарами.

Аналіз торговельно-економічних відносин між трьома країнами засвідчує, що північноамериканська інтеграція генерувала значні торговельні потоки і

стимулювала розвиток регіональних виробничих ланцюгів, передусім в автомобільному, електронному та агропромисловому секторах. Водночас розподіл вигод виявився нерівномірним: якщо США і Канада отримали переваги насамперед у сфері послуг та інвестицій, то Мексика значно наростила промисловий експорт, проте зіткнулася з проблемою низьких заробітних плат, недостатнього розвитку внутрішнього ринку та залежності від американського попиту. Це підтверджує висновок про те, що ліберальна торгівля сама по собі не є достатньою умовою конвергенції рівнів економічного розвитку.

Структурна асиметрія між країнами-учасницями залишається ключовим внутрішнім викликом північноамериканської інтеграції. Різниця у рівнях ВВП на душу населення, продуктивності праці, технологічного розвитку та інституційної якості між США і Мексикою є настільки суттєвою, що перешкоджає формуванню справді рівноправного партнерства. Канада, у свою чергу, перебуває у стані значної економічної залежності від американського ринку, що обмежує її стратегічну автономію у торговельній політиці. Ця асиметрія регулярно відтворює конфліктний потенціал у рамках об'єднання і робить його особливо вразливим до змін у зовнішньополітичному курсі США.

Серед зовнішніх викликів найбільш значущими є посилення американського протекціонізму, зокрема запровадження тарифів у секторах сталі, алюмінію та автомобілебудування, а також зростаючий вплив Китаю на регіональні економіки. Трудова міграція з Мексики до США залишається джерелом постійної політичної напруженості, хоча з економічної точки зору вона відіграє функціональну роль у заповненні дефіциту робочої сили в певних галузях американської економіки. Геополітичний вимір набуває дедалі більшого значення в контексті суперництва США і Китаю, яке спонукає Вашингтон використовувати USMCA як інструмент обмеження китайського доступу до північноамериканського ринку через треті країни.

Нові напрями інтеграційної взаємодії, пов'язані з цифровою економікою, зеленим переходом та інноваційним розвитком, відкривають перспективи для поглиблення співпраці, однак водночас загострюють існуючі асиметрії. Мексика

поки що не має достатнього технологічного потенціалу, щоб повноцінно скористатися можливостями цифрової торгівлі, тоді як зелений перехід вимагає значних інвестицій у модернізацію енергетичної інфраструктури, яких мексиканський уряд не в змозі забезпечити самостійно. Це означає, що реалізація нових напрямів інтеграції потребує спеціальних механізмів підтримки менш розвинених учасників об'єднання.

Стратегічні перспективи північноамериканської інтеграції визначаються трьома можливими сценаріями. Перший – поглиблення інтеграції через розвиток спільної інфраструктури, гармонізацію регуляторних стандартів і формування регіональних інноваційних екосистем – є найбільш сприятливим з точки зору довгострокового економічного зростання, але вимагає значної політичної волі і готовності США взяти на себе роль стратегічного лідера, а не лише відстоювати власні торговельні інтереси. Другий сценарій – збереження статус-кво з поступовою адаптацією угоди до нових реалій – є найбільш вірогідним у короткостроковій перспективі, але не вирішує структурних проблем і залишає об'єднання вразливим до зовнішніх шоків. Третій сценарій – ерозія інтеграції під впливом протекціонізму та геополітичних суперечностей – є реальною загрозою, особливо в умовах посилення електоральної підтримки ізоляціоністських позицій у США.

Таким чином, північноамериканська економічна інтеграція є динамічним і суперечливим явищем, яке не вписується ні в ідеалізовані уявлення про безумовні вигоди від вільної торгівлі, ні в песимістичні прогнози щодо її неминучого розпаду. Перспективи об'єднання залежатимуть від здатності трьох країн знайти баланс між національними інтересами і спільними стратегічними цілями, а також від того, наскільки ефективно USMCA зможе адаптуватися до вимог цифрової епохи, глобальної кліматичної трансформації і нової геополітичної реальності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Anwar D.F. Indonesia and the ASEAN outlook on the Indo-Pacific. *International Affairs*. 2021. Vol. 96, No. 1. Pp. 111–129. doi: 10.1093/ia/iiz223.
2. Benguria F. The impact of NAFTA on US local labor market employment. *Journal of Human Resources*. 2024. Vol. 60, No. 1. doi: 10.3368/jhr.0421-11621R3.
3. Berasaluce J., Romero J.A. Contribution of foreign direct investment to Mexico's economic growth during NAFTA years (1994–2020). *EfilJournal*. 2021. Vol. 3, No. 10–11. Pp. 58–80.
4. Cuevas Ahumada V.M., López Churata R.I. The effects of NAFTA on economic growth. *Investigación Económica*. 2020. Vol. 78, No. 308. Pp. 63–88. doi: 10.22201/fe.01851667p.2020.308.69623.
5. Eckhouse G., Zalik A. Whither hydrocarbons? The rescaling of global oil and gas markets amidst COVID-19 and a contested transition. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2023. Vol. 54, No. 8. Pp. 1641–1668. doi: 10.1177/0308518X221114879.
6. Espino A.L. Production networks and rules of origin: Moving from NAFTA to USMCA. 2025. URL: https://alopezespino.github.io/AleLopezEspino_ProductionNetworks_RoOs_fromNAFTAToUSMCA.pdf (дата звернення: 22.05.2025).
7. Eteria E. Economic globalization and deglobalization trends during. *Ekonomisti*. 2023. Vol. 11, No. 4. Pp. 44–64. doi: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XVIII.04.Eteria.
8. Federal minimum wage rising to \$17.30 per hour on April 1. 2025. URL: <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/news/2025/03/federal-minimum-wage-rising-to-1730-per-hour-on-april-1.html> (дата звернення: 22.05.2025).

9. Fubon completes merger with Jih Sun Bank. *Taipei Times*. 2024. URL: <https://www.taipeitimes.com/News/biz/archives/2024/01/19/2003792819> (дата звернення: 22.05.2025).
10. Gladstone F., Liverman D., Rodríguez R.A., Santos A.E. NAFTA and environment after 25 years: A retrospective analysis of the US-Mexico border. *Environmental Science & Policy*. 2022. Vol. 119. Pp. 18–33. doi: 10.1016/j.envsci.2021.10.017.
11. Good Jobs First. Elon Musk's Business Empire Is Built on \$38 Billion in Government Subsidies. 2024. URL: <https://goodjobsfirst.org/blog/elon-musks-business-empire-is-built-on-38-billion-in-government-subsidies/> (дата звернення: 22.05.2025).
12. Hartley K., van Santen R., Kirchherr J. Policies for transitioning towards a circular economy: Expectations from the European Union (EU). *Resources, Conservation and Recycling*. 2021. Vol. 155. Article number 104634. doi: 10.1016/j.resconrec.2020.104634.
13. Huawei a key beneficiary of China subsidies that US wants ended. *Phys.org*. 2024. URL: <https://phys.org/news/2020-05-huawei-key-beneficiary-china-subsidies.html> (дата звернення: 22.05.2025).
14. Intriligator M. Globalization of the world economy: potential benefits and costs and a net assessment. *Journal of Policy Modelling*. 2004. Vol. 26, Iss. 4. Pp. 485–498. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/jpolmo/v26y2004i4p485-498.html> (дата звернення: 22.05.2025).
15. Jetschke A., Murray P. Diffusing regional integration: The EU and Southeast Asia. *West European Politics*. 2021. Vol. 35, No. 1. Pp. 174–191. doi: 10.1080/01402382.2012.631320.
16. Khan N.S. Revisiting the effects of NAFTA. *Economic Analysis and Policy*. 2021. Vol. 68. Pp. 1–16. doi: 10.1016/j.eap.2021.08.001.
17. Kikkawa A.K., Mei Y., Robles Santamarina P. The impact of NAFTA on prices and competition: Evidence from Mexican manufacturing plants. 2020.

URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/202026/1/cesifo1_wp7700.pdf (дата звернення: 22.05.2025).

18. Labonté R., Crosbie E., Gleeson D., McNamara C. USMCA (NAFTA 2.0): Tightening the constraints on the right to regulate for public health. *Globalization and Health*. 2020. Vol. 15. Article number 35. doi: 10.1186/s12992-019-0476-8.

19. Lai J.L. A tale of two treaties: A study of NAFTA and the USMCA's investor-state dispute settlement mechanisms. *Emory International Law Review*. 2022. Vol. 35, No. 2. Pp. 259–296.

20. Laurens N., Dove Z., Morin J.F., Jinnah S. NAFTA and the Environment: Decades of Measured Progress. *NAFTA 2.0: From the first NAFTA to the United States-Mexico-Canada Agreement* / eds. G. Gagné, M. Rioux. Cham : Palgrave Macmillan, 2023. Pp. 157–180. doi: 10.1007/978-3-030-81694-0_11.

21. Leblond P. The USMCA and digital trade in North America. 2023. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4614155 (дата звернення: 22.05.2025).

22. Meltzer J.P. Developing a roadmap for USMCA success. 2022. URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2022/09/Developing-roadmap-USMCA.pdf> (дата звернення: 22.05.2025).

23. North American Free Trade Agreement. 1992. URL: <https://surl.li/zzhqtx> (дата звернення: 22.05.2025).

24. North American Free Trade Agreement Implementation Act. 1993. URL: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/n-23.8/FullText.html> (дата звернення: 22.05.2025).

25. Payan T. Integration through trade: Labor markets and worker rights in the USMCA. *The Future of Trade* / eds. D.A. Gantz, T. Payan. London : Edward Elgar Publishing, 2024. Pp. 127–151. doi: 10.4337/9781035315420.00013.

26. Raboca J. A comprehensive guide to Mexico's minimum wage. 2025. URL: <https://www.playroll.com/blog/mexico-minimum-wage-guide> (дата звернення: 22.05.2025).

27. Segbefia E., Dai B., Adotey P., Sampene A.K., Amoako T., Lamptey C. Renewable energy, technological innovation, carbon emission, and life expectancy nexus: Experience from the NAFTA economies. *Environmental Science and Pollution Research*. 2024. Vol. 30, No. 50. Pp. 108959–108978. doi: 10.1007/s11356-023-29983-8.
28. Stanford J. North American free trade: History, structure and prospects. *The Handbook of Globalisation*. 3rd ed. London : Edward Elgar Publishing, 2020. Pp. 272–303.
29. Top 50 countries in the Globalization Index 2024. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/268168/globalization-index-by-country/> (дата звернення: 22.05.2025).
30. Transaction trends: CEE dealmaking strong and stable. 2025. URL: <https://surli.cc/kiejyr> (дата звернення: 22.05.2025).
31. Антипенко Н.В., Почерніна Н.В., Васильківський Д.М. Глобалізація та її вплив на міжнародні економічні відносини. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3345/3272> (дата звернення: 22.05.2025).
32. Бевз Т. Вплив глобалізації на утвердження національної ідентичності в умовах війни: виклики і загрози. *Українознавство*. 2023. № 3 (84). С. 8–26.
33. Гетманець О.П., Коробцова Д.В., Єжелей Ю.О. Глобалізація та міжнародна економіка: складність інтеграції ринків та економічні наслідки на рівні країн (український досвід). *Академічні візії*. 2024. № 20. URL: <https://dspace.univd.edu.ua/server/api/core/bitstreams/35cea810-1e85-4730-92c2-73e4dde869cf/content> (дата звернення: 22.05.2025).
34. Гірман А.П., Гвоздов Б.Ю., Брусенцева А.С. Формування стратегії розвитку України в умовах глобалізації. *Регіональні студії*. 2022. № 24. С. 116–122.

35. Киш Л.М. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки в умовах глобалізаційних процесів. *East European Scientific Journal*. 2021. Т. 1, № 3 (55). С. 9–16.
36. Колоїз Ж. Глобалізаційні процеси та їхні наслідки для національних еколінгвальних систем. *Філологічні студії: Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. 2023. № 21. С. 9–22.
37. Котко О.К. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. *Академічний огляд*. 2022. № 1 (54). С. 87–94.
38. Куцик П.О., Щупаківський Р.В. Екзистенційні тренди виклики та наслідки глобалізації для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2023. № 67. С. 5–12.
39. Лясота А.Є. Глобалізаційні процеси в сучасному світі та Україні: політичні ризики та перспективи. *Регіональні студії*. 2021. № 23. С. 32–37.
40. Манелюк Ю.М., Чубур Н. Феномен глобалізації у трактуванні наукових шкіл: історія та сучасність. *Науковий журнал «Політикус»*. 2024. Вип. 3. С. 115–119.
41. Онишко С., Белін В. Актуалізація і динаміка розвитку деглобалізаційних процесів та їх впливу на формування економічної політики. *Збірник наукових праць Державного податкового університету*. 2023. № 2. С. 66–80.
42. Осіпова Л. Передумови, сутність і наслідки глобалізації. *Сучасні стратегії сталого розвитку держави та суспільства: наукові горизонти та перспективи*: зб. матеріалів II наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Хмельницький, 2025). Хмельницький : ХНТУ, 2025. Т. 2. С. 101–105. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15041563>.
43. Риков В.В. Вплив глобалізаційних процесів на економічну безпеку України. *Правове та державне управління*. 2021. № 2. С. 204–210.
44. Румянцев А.П. Глобальні орієнтири поглиблення міжнародного поділу праці. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 110, ч. 1. С.

35–40. URL: <http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/view/847/802> (дата звернення: 22.05.2025).

45. Томашук І.В. Вплив глобалізаційних процесів на сучасні економічні системи. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2023. № 1 (59). С. 153–165.

46. Томашук І.В., Томчук О.Ф., Гиренко Ю.В. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2022. № 2 (56). С. 197–212.