

**Міжнародна економіка**

Наталія КОМАР,
Алла УНІЯТ,
Руслана ЛУЦІВ

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ
ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ****Резюме**

Висвітлено еволюцію створення та особливості імплементації Північноамериканської зони вільної торгівлі. Зазначимо, що передумовою для створення та подальшого функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі став «План Еббота», основною метою якого було стимулювання американських інвестицій у провідні галузі економіки Канади. Вказано, що після підписання угоди про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування між США й Канадою та тривалих переговорів між країнами було підписано американсько-канадську угоду про вільну торгівлю.

Охарактеризовано основні положення Північноамериканської угоди з вільної торгівлі, які стосувалися, в першу чергу, зняття всіх тарифних та більшості нетарифних бар'єрів на товари, що вироблялися і продавалися в Північній Америці протягом 15 років після того, як угода вступила в силу. Іншими основними завданнями Угоди про вільну торгівлю в Північній Америці визна-

© Наталія Комар, Алла Уніят, Руслана Луців, 2016.

Комар Наталія, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Уніят Алла, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Луців Руслана, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

чено: підвищення рівня зайнятості та покращення умов праці й рівня життя; права інтелектуальної власності; управління торговими відносинами та суперечками; посилення та забезпечення дотримання трудових й екологічних законів, нормативних актів; співпраця в рамках регіональних і багатосторонніх торгових форумів.

Зроблено оцінку здійснення економічних реформ Мексики в напрямку лібералізації протекціоністської торгової й інвестиційної політик з метою залучення в країну прямих іноземних інвестицій та стимулювання економічного зростання. Проаналізовано заходи у сфері зняття тарифних і нетарифних інструментів, які були зроблені Мексикою, коли вона стала членом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Наголошено, що проведені заходи з лібералізації торгівлі дали змогу Мексиці трансформуватися з однієї найбільш протекціоністських економік у світі в одну з найбільш відкритих.

Висвітлено різні думки щодо створення НАФТА та її впливу на економічний розвиток країн-членів. Вказано, що прихильники стверджували, що угода допоможе створити тисячі робочих місць, знизити нерівність у доходах в регіоні та підтримати подальше поглиблення економічних відносин США з Канадою й Мексикою, а опоненти мали протилежні думки та вважали, що зона вільної торгівлі у Північній Америці призведе до величезних втрат робочих місць і зниження заробітної плати у США. Досліджено наслідки НАФТА на виробництво, зайнятість, торговельне та інвестиційне середовище США з країнами-партнерами даного інтеграційного угруповання.

Ключові слова

Інтеграційні процеси, зона вільної торгівлі, американсько-канадська угода про вільну торгівлю, Північноамериканська угода з вільної торгівлі (НАФТА), лібералізація торгівлі, тарифні та нетарифні інструменти, країни-партнери, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), економічні наслідки НАФТА.

Класифікація за JEL: F15.

Вступ

Формування регіональних інтеграційних союзів країн розпочалося вже більше, ніж півстоліття тому. Глобалізація надала інтеграційним процесам загальносвітового характеру. Це обумовлено насамперед тим, що інтеграційні блоки є більш конкурентоспроможними, оскільки послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне та найраціональніше використання економічного потенціалу країн-учасниць і підвищення темпів їх розвитку. Згідно з даними Секретаріату ВТО, протягом 1948–1994 рр. у світі було підписано 123 регіональні торговельні угоди на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик, а з 1995 р. і до сьогодні – понад 300. Щодо кількості міжнародних інтеграційних об'єднань, то їх загальна кількість у світі перевищила 85 [1]. У глобальній моделі світового господарства формуються, відповідно до рівня соціально-економічного розвитку та визначених пріоритетів, різні моделі зони вільної торгівлі (ЗВТ), враховуючи внутрішній потенціал країн-учасниць та перспективи їх подальшого розвитку. Так, інтеграційні процеси, що відбувалися в Європі та Азії, дали поштовх до формування концепції економічної інтеграції в Північній Америці, яка в процесі переговорів між країнами-учасницями привела до підписання й імплементації Північноамериканської угоди з вільної торгівлі між США, Канадою й Мексикою. Чимало виникає запитань щодо доцільності створення зони вільної торгівлі в Північній Америці та ефективності її функціонування для країн-партнерів, що свідчить про актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальним засадам дослідження закономірностей формування зон вільної торгівлі в світі як однієї з форм міжнародної економічної інтеграції приділено чимало уваги в публікаціях В. Адамова, Аль-Бераві Омара, Ф. Рута, В. Фомічева, О. Амоші, І. Бураковського, О. Воловодової, Ю. Макогона, Н. Осадчої, О. Плотнікова, А. Румянцева, А. Філіпенка, О. Шниркова, Є. Савельєва, В. Куриляк та інших фахівців у сфері міжнародних економічних відносин.

Еволюцію створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та її впливу на макроекономічне й зовнішньоторговельне середовище США, Канади та Мексики досліджували такі вчені, як Джефрі Дж. Шотт Петерсон, Роберт І. Скотт, М. Ангелес Віллареаль, Ян Фергюссон, Гері Клайд Хуфбауер, Морлі Гундерсон, Росс Перо, Пет Шоат, Гордон Г. Генсон, Роберт Купман, Уільям Пауерс, Жі Ванг, Мері Джейн Болль, Джеймс К. Джексон, Лоренсо Калієндо, Фернандо Парро, Кевін Лінч.

В той же час у недостатній мірі досліджені питання основних положень, які були закладені в угоді про зону вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою, і наслідків від її функціонування для країн-учасниць.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження особливостей інтеграційних процесів у Північній Америці та бенчмаркінг впливу Північноамериканської зони вільної торгівлі на макроекономічний розвиток та зовнішню торгівлю США з країнами-партнерами до і після її вступу в інтеграційне об'єднання НАФТА.

Виклад основного матеріалу. Процес створення зони вільної торгівлі в Північній Америці був складним, еволюційним та дискусійним. Так, у 1911 р. президент США Вільям Говард Тафт підписав взаємну торговельну угоду з прем'єр-міністром Канади Вілфредом Лор'є. Однак після невдалих виборів канадці відхилили створення зони вільної торгівлі зі США та відправили у відставку прем'єр-міністра В. Лор'є, що і негативно вплинуло на імплементацію угоди.

«План Еббота» (1947 р.) став першим кроком щодо створення та подальшого функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі, основною метою якого було стимулювання і залучення американських інвестицій у провідні галузі економіки Канади. Пізніше, у 1959 р. США та Канада уклали угоду про спільне військове виробництво з метою сприяння впровадженню американських стандартів у канадське виробництво військової техніки. У 1965 р. була підписана угода про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування між США та Канадою, суть якої полягала у відміні тарифів на легкові, вантажні машини, автомобільні шини, комплектуючі та автобуси. Це, у свою чергу, сприяло інтеграції багатьох інших галузей обох країн [2; 3]. А у вересні 1988 р. після тривалих переговорів було підписано американсько-канадську угоду про вільну торгівлю (CUSFTA), яка була прийнята парламентом у грудні 1988 р. та набула чинності 1 січня 1989 р. На той час це, ймовірно, була найбільш повна двостороння угода з вільної торгівлі у всьому світі, основною метою якої було скасування усіх тарифів з 1998 р. – більшість тарифів було скасовано негайно, а інші – поетапно через 5–10 років [14].

Щодо Мексики, то із середини 1980-х рр. до 1990 р. мексиканський уряд прийняв односторонні заходи в напрямку лібералізації протекціоністської торгової й інвестиційної політик. Однією з головних цілей уряду Мексики було підвищення інвестиційної привабливості, щоб залучити більше іноземних інвестицій та стимулювати економічне зростання. Перші кроки Мексики у лібералізації своєї закритої економіки були зосереджені на реформуванні політики імпортозаміщення. Подальші реформи були зроблені у 1986 р., коли Мексика стала членом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). При вступі до ГАТТ уряд Мексики погодився знизити максимальну тарифну ставку до 50%. Так, середньозважена тарифна ставка Мексики знизилась з 25% у 1985 р. до близько 19% у 1989 р. З 1986 р. уряд Мексики знизив торговельні та інвестиційні обмеження, однак інші торгові бар'єри для експорту США залишилися високими до переговорів про створення НАФТА. Проведені заходи з лібералізації торгівлі дали змогу Мексиці трансформуватися з однієї із найбільш протекціоністських економік у світі в одну з найбільш відкритих [2].

Торгово-політичне об'єднання США, Канади та Мексики почало втілюватися в життя в 1990-і рр. Канада та Мексика є відповідно першою і третьою за величиною торговельними партнерами США. Угоду про створення Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) було підписано президентом США Дж. Бушем 17 грудня 1992 р. та схвалено Конгресом США 20 листопада 1993 р. Документ щодо реалізації НАФТА був підписаний президентом Вільямом Дж. Клінтоном 8 грудня 1993 р., який набрав чинності 1 січня 1994 р.

Вперше запропоноване створення зони вільної торгівлі в Північній Америці мало полемістичні думки, тому що це була перша ЗВТ за участю двох багатих країн – розвинутих країн і країн, що розвиваються. Політична дискусія навколо угоди мала розбіжності між прихильниками, які стверджували, що угода допоможе створити тисячі робочих місць, знизити нерівність у доходах в регіоні. До того ж прихильники відкритої та побудованої на правилах торгівлі підтримували подальше поглиблення економічних відносин США з Канадою й Мексикою, оскільки, на їхню думку, це сприятиме як просуванню загальної торгівлі зі спільними цінностями, так і економічному зростанню. Експерти в галузі торговельної політики й економісти давали кредит довіри НАФТА та іншим угодам про вільну торгівлю, оскільки останні, на їхню думку, допоможуть підвищити економічні зв'язки між країнами, створити більш ефективні виробничі процеси, підвищити доступність до споживчих товарів за нижчими цінами, а також підвищити рівень життя та умови праці.

Для Сполучених Штатів Америки НАФТА не лише надавала можливість диверсифікувати зростаючий ринок експорту на південь, але й представляла собою політичну можливість для обох країн – США та Мексики – працювати разом у вирішенні конфліктних ситуацій у двосторонніх відносинах. Американські компанії завдяки функціонуванню ЗВТ могли б розширити свій експорт на мексиканський ринок із майже 100 млн. населення. До того ж уряд США визнавав, що імпорт з Мексики міг бути вищим, ніж імпорт із азійських країн. Крім торгових та інвестиційних можливостей, НАФТА могла бути інструментом для підтримки зростання політичного плюралізму та поглиблення демократичних процесів у Мексиці.

В той же час опоненти вважали, що зона вільної торгівлі у Північній Америці призведе до величезних втрат робочих місць у США, оскільки фірми перемістять своє виробництво в Мексику через низькі витрати, зниження заробітної плати в США, та в недостатній мірі покращить стандарти праці й умови навколишнього середовища за кордоном [4; 5].

Основними ключовими положеннями Угоди про вільну торгівлю в Північній Америці були:

- стимулювання торгівлі товарами й послугами та залучення інвестицій завдяки поступовому зняттю тарифних та нетарифних інструментів;

- дотримання правил походження товарів; захист прав інтелектуальної власності;
- підвищення рівня зайнятості та покращення умов праці й рівня життя;
- управління торговими відносинами та суперечками;
- процедура здійснення державних закупівель;
- посилення і забезпечення дотримання трудових й екологічних законів, нормативних актів;
- співпраця в рамках регіональних та багатосторонніх торгових форумів.

Положення щодо відкриття ринку, які були зазначені в НАФТА, спрямовані на поступове зняття всіх тарифних та більшості нетарифних бар'єрів на товари, які вироблялися і продавалися в Північній Америці протягом 15 років після того, як угода вступила в силу. Деякі тарифи були скасовані негайно, тоді як інші були ліквідовані в різні періоди від 5 до 15 років. У США імпорт-чутливі сектори, такі як вироби зі скла, взуття та керамічна плитка, отримали довший період скасування тарифів.

Країни-члени НАФТА мали можливість прискорити зниження тарифів. Угода містила положення, в яких країна-імпортер могла підвищити тарифи або ввести квоти на імпорт, лише в деяких випадках – протягом перехідного періоду, коли вітчизняні виробники зіткнулися із серйозними втратами в результаті збільшення імпорту з країни-партнера НАФТА [6, с. 68–79; 7, с. 110–117].

В процесі реалізації НАФТА ЗВТ між США та Канадою дала вже свій результат – скасування США тарифів і квот до імпорту з Мексики та відповідно скасування Мексикою торговельних бар'єрів щодо імпорту зі США й Канади. Коли НАФТА вступила в силу, близько на 40% імпорту США з Мексики були введені безмитні тарифи, а на решту зберігалось мито до 35%, середньозважена імпортна митна ставка на сільськогосподарську продукцію в Мексиці становила близько 7%, а у США – 11%. Також на торгівлю між США та Мексикою впливали фітосанітарні правила обох країн. НАФТА відкрила як ринок США для збільшення мексиканського імпорту, так і ринок Мексики для імпорту зі США й Канади, створивши один з найбільших спільних ринків у світі [8; 9].

Скасування торгових бар'єрів відбулося в текстильній, швейній, автомобільній та сільськогосподарській галузях. Згідно з угодою, 65% імпорту текстильної й швейної продукції у США з Мексики були звільнені від мита та квотування, лише на 35% імпорту була встановлена середньозважена тарифна ставка 17,9%. В той же час середньозважена тарифна ставка в Мексиці на імпорт текстильної та швейної продукції зі США складала 16%, хоча на деякі товари даної галузі митні збори становили 20%.

Щодо автомобільної промисловості, то, згідно з НАФТА, уряд Мексики ветоував указ щодо обмеження автомобілів, який полягав у скасуванні імпорتنих тарифів США на автомобільну продукцію з Мексики. Уряд Мексики також знизив імпорتنі тарифи на автомобільну продукцію зі США й Канади до тих пір, як зустрівся з правилами вимог походження: 62,5% – для автомобілів, легких вантажівок, двигунів і коробок передач та 60% – для інших транспортних засобів й автомобільних деталей. Деякі тарифи були усунені негайно, тоді як інші були скасовані протягом 5–10 років. США встановили наступні тарифи на імпорт з Мексики: 2,5% – на автомобілі, 25% – на легкі вантажівки, а також середньозважена імпортна ставка 3,1% на автомобільні комплектуючі. Мексиканські імпорتنі тарифи на автомобільну продукцію зі США й Канади були такі: 20% – на автомобілі та легкі вантажівки і 10–20% – на автомобільні комплектуючі [10; 11].

В рамках НАФТА були прописані окремі двосторонні зобов'язання щодо транскордонної торгівлі у сфері сільського господарства – між Канадою та Мексикою й між Мексикою і США. Що стосується американо-мексиканської торгівлі сільськогосподарською продукцією, то НАФТА ліквідувала більшість нетарифних бар'єрів. Тарифи були поступово ліквідовані протягом 15 років для таких чутливих продуктів, як цукор і кукурудза, які отримали найбільш тривалі періоди поетапної відмови.

Більшість тарифів у середньому в сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією між США й Мексикою була досить низькою, хоча деякий експорт зі США до Мексики зіткнувся із митною ставкою 12%. Приблизно одна чверть експорту сільськогосподарської продукції з США до Мексики (у вартісному вираженні) була піддана обмежувальним імпортним вимогам ліцензування. Однак коли угода набула чинності, приблизно половина торгівлі сільськогосподарською продукцією між США та Мексикою стала безмитною.

В рамках НАФТА були також розроблені основні правила й зобов'язання у сфері торгівлі послугами між країнами-партнерами. Угода надавала постачальникам послуг певні права щодо недискримінаційного режиму, прикордонної торгівлі й міграції людей, інвестицій та доступу до інформації. Тим не менш, кожна країна-партнер мала певні винятки і застереження, зокрема США – щодо морських перевезень, Канада – щодо кіно та видавництва, Мексика – щодо нафтових та газових свердловин.

Крім заходів щодо відкриття ринку через ліквідацію тарифних та нетарифних бар'єрів, країни-члени НАФТА внесли численні інші положення, які стосувалися іноземних інвестицій, прав інтелектуальної власності, вирішення спорів і державних закупівель. До того ж у рамках НАФТА були скасовані значні інвестиційні бар'єри, запропоновані основні засоби захисту для інвесторів, а також впроваджений механізм для врегулювання спорів між інвесторами та країнами-учасницями. Угода містила явні зобов'язання щодо лібералізації конкретних країн і винятки з національного режиму. Звільнення від положень НАФТА у сфері іноземних інвестицій стосувалися енергетичного

сектору в Мексиці, в якому мексиканський уряд зберіг за собою право забороняти залучати іноземні інвестиції. Крім того, були винятки, які стосувалися національної безпеки й культури Канади.

НАФТА була створена на основі тривалих переговорів Уругвайського раунду та різних існуючих міжнародних договорів у сфері інтелектуальної власності. В угоді поряд з іншими положеннями, викладені конкретні закріплені зобов'язання країнами-учасницями НАФТА щодо захисту авторських прав, патентів, товарних знаків й торгових секретів.

Положення НАФТА щодо запобігання та врегулювання суперечок були побудовані на основі положень, які містилися в угоді про вільну торгівлю між США й Канадою. Країни-члени НАФТА створили систему арбітражу для вирішення спорів, яка передбачала початкові консультації, приймання питань до комісії з питань торгівлі НАФТА або проходження через процедури арбітражної комісії. В НАФТА були внесені окремі положення щодо врегулювання суперечок з приводу визначення антидемпінгових та компенсаційних мит.

У рамках НАФТА в кожній країні-учасниці була розпочата значна частина федеральних урядових закупівель товарів і послуг на недискримінаційній основі до постачальників з інших країн. Були певні обмеження для закупівель підприємствами державної власності [11].

Оцінити економічні наслідки торговельних угод є досить складним завданням. Численні дослідження показують, що в рамках НАФТА відбувся позитивний внесок у зростання виробництва й зайнятості в Північній Америці за останніх п'ятнадцять років. Можна твердо сказати, що зона вільної торгівлі в регіоні, як і будь-яка подібна регіональна торговельна угода, дає імпульс до національного зростання. Протягом 1993–2012 рр. економіка в Північній Америці зросла більше, ніж у два рази, – ВВП збільшився з 8 трлн. дол. США у 1993 р. до 19 трлн. дол. США у 2012 р. В процесі функціонування НАФТА економіки США та Канади продемонстрували зростання середньорічних темпів відповідно на 3,0% і 3,1%.

В той же час реальне зростання ВВП у Мексиці становило в середньому лише 2,9% річних з 1994 р. – значно нижче свого потенціалу та значно нижче, щоб протистояти істотним економічним й соціальним проблемам мексиканського суспільства. Частина проблем у Мексиці виникла через глибоку рецесію, яку країна пережила незабаром після того, як НАФТА вступила в силу. В той же час відкритий доступ Мексики до американського ринку позитивно вплинув на відносно швидке її відновлення. Повільні демократичні процеси в Мексиці обмежили можливість повною мірою скористатися перевагами НАФТА, а мексиканська промисловість порівняно з іноземними фірмами, особливо з Китаю, була неконкурентоспроможною.

З моменту вступу в силу НАФТА зайнятість у всіх трьох країнах зростає: зайнятість у США зростає з 120 млн. у 1993 р. до 145 млн. у 2012 р., в Канаді – з 12,8 млн. до 17,2 млн., у Мексиці – з 31,3 млн. до 43,8 млн.

НАФТА також сприяла суттєвому зростанню торгівлі між США, Канадою та Мексикою. У 1993 р. торгівля в Північній Америці становила близько 290 млрд. дол. США, а до 2012 р. ця цифра зростає до понад 1,1 трлн. дол. США – майже в чотири рази [10; 11].

Торгівля США з країнами-партнерами НАФТА зростає більше, ніж втричі, як тільки угода набула чинності. З 1993 р. загальний обсяг торгівлі США з Мексикою збільшився більш швидкими темпами, ніж загальний обсяг торгівлі з Канадою та країнами-непартнерами НАФТА.

У 2014 р. Канада була провідним ринком для експорту зі США, тоді як Мексика посідала друге місце. У 2014 р. на ці дві країни припадало 34% від загального обсягу експорту США. В той же час в імпорті Канада і Мексика займали відповідно друге та третє місця до США: 27% імпорту США становило між двома країнами.

В першому десятилітті (1989–1999 рр.) торгівля США з Канадою більш ніж вдвічі збільшилась з 166,5 млрд. дол. США до 362,2 млрд. дол. США. Експорт США до Канади зріс з 100,2 млрд. дол. США у 1993 р. до 312,13 млрд. дол. США у 2014 р., збільшившись на 211%. Відповідно імпорт США з Канади також зріс з 110,9 млрд. дол. США у 1993 р. до 346,1 млрд. дол. США у 2014 р., збільшившись на 212% (табл. 1).

Після падіння під час рецесії 2001 р., загальний обсяг торгівлі США з Канадою досяг нового максимуму – 596,5 млрд. дол. США у 2008 р., однак у 2009 р. під час фінансової кризи даний показник впав до 429,6 млрд. дол. США. У 2011 р. загальний обсяг торгівлі між США та Канадою повернувся на рівень 2008 р. США мали дефіцит торгового балансу з Канадою із часів ЗВТ / НАФТА, який зріс з 9,9 млрд. дол. США у 1989 р. до 74,7 млрд. дол. США у 2008 р. У 2014 р. торговельний дефіцит США з Канадою становив 33,94 млрд. дол. США (табл. 1). Збільшення дефіциту торгового балансу США з Канадою було нерівномірним та пов'язане з іншими економічними факторами, такими як ціни на енергетичні ресурси [10; 11].

США, безумовно, є провідним партнером для Мексики у сфері торгівлі товарами. Експорт США до Мексики швидко збільшився з початку функціонування НАФТА: з 41,6 млрд. дол. США у 1993 р. до 240,3 млрд. дол. США у 2014 р., тобто зріс на 478%. В той же час імпорт США з Мексики збільшився з 39,9 млрд. дол. США у 1993 р. до 294,2 млрд. дол. США у 2014 р., тобто зріс на 637%. Торговий баланс США з Мексикою змінився з профіцитом 1,7 млрд. дол. США у 1993 р. до дефіциту 74,3 млрд. дол. США у 2007 р. З тих пір дефіцит торгового балансу США з Мексикою впав до 53,8 млрд. дол. США у 2014 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Торгівля товарами між США та країнами-партнерами НАФТА
(млрд. дол. США) [2; 9]

Роки	Експорт США до Канади	Імпорт США з Канади	Зовнішньоторговельний баланс товарами	Експорт США до Мексики	Імпорт США з Мексики	Зовнішньоторговельний баланс товарами	Експорт США до країн-партнерів НАФТА	Імпорт США з країн-партнерів НАФТА	Зовнішньоторговельний баланс товарами
1993	100,2	110,9	-10,7	41,6	39,9	1,7	141,8	150,8	-9,0
1994	114,3	128,9	-14,6	50,8	49,5	1,3	165,1	178,4	-13,3
1995	126,0	145,1	-19,1	46,3	61,7	-15,4	172,3	206,8	-34,5
1996	132,6	156,5	-23,9	56,8	73,0	-16,2	189,4	229,5	-40,1
1997	150,1	168,1	-18,0	71,4	85,9	-14,5	221,5	254,0	-32,5
1998	154,2	174,8	-20,6	79,0	94,7	-15,7	233,2	269,5	-36,3
1999	163,9	198,3	-34,4	87,0	109,7	-22,7	250,9	308,0	-57,1
2000	176,4	229,2	-52,8	111,7	135,9	-24,2	288,1	365,1	-77,0
2001	163,7	217,0	-53,3	101,5	131,4	-29,9	265,2	348,4	-83,2
2002	160,8	210,6	-49,8	97,5	134,7	-37,2	258,3	345,3	-87,0
2003	169,5	224,2	-54,7	97,5	138,1	-40,6	267,0	362,3	-95,3
2004	187,7	255,9	-68,2	110,8	155,8	-45,0	298,5	411,7	-113,2
2005	211,4	287,9	-76,5	120,0	170,2	-50,2	331,4	458,1	-126,7
2006	230,3	303,4	-73,1	134,2	198,3	-64,1	364,5	501,7	-137,2
2007	248,4	313,1	-64,7	136,5	210,8	-74,3	384,9	523,9	-139,0
2008	260,9	335,6	-74,7	151,5	215,9	-64,4	412,4	551,5	-139,1
2009	204,7	224,9	-20,2	129,0	176,5	-47,5	333,7	401,4	-67,7
2010	248,2	276,5	-28,3	164,3	229,7	-65,4	412,5	506,2	-93,7
2011	280,8	316,5	-35,7	197,5	263,1	-65,6	478,3	579,6	-101,3
2012	291,8	324,2	-32,4	216,3	277,7	-61,4	508,1	601,9	-93,8
2013	300,2	332,1	-31,9	226,2	280,5	-54,3	526,4	612,5	-86,1
2014	312,13	346,1	-33,94	240,3	294,2	-53,8	552,5	640,2	-87,8

У сфері торгівлі послугами між США та Канадою у 2013 р. був профіцит 32,8 млрд. дол. США. Експорт приватних послуг США до Канади збільшився з 17,0 млрд. дол. США у 1993 р. до 63,3 млрд. дол. США у 2013 р. В той же час імпорт приватних послуг США з Канади збільшився з 9,1 млрд. дол. США у 1993 р. до 30,5 млрд. дол. США у 2013 р.

У 2013 р. США також мали профіцит у торгівлі послугами з Мексикою 12,1 млрд. дол. США. Що стосується експорту приватних послуг США до Мексики, то даний показник також збільшився з 10,4 млрд. дол. США у 1993 р. до 29,9 млрд. дол. США у 2013 р. Імпорт приватних послуг США з Мексики також зріс з 7,4 млрд. дол. США у 1993 р. до 17,8 млрд. дол. США у 2013 р. (табл. 2) [9; 10; 11].

Нафтопродукти є центральним компонентом торгівлі між США та Канадою й Мексикою. Іншими словами, близько 16% від загального обсягу торгівлі між країнами-партнерами НАФТА становить торгівля нафтопродуктами. У 2014 р. імпорт сирової нафти США з Канади й Мексики становив 46% (110 млрд. дол. США) від загального імпорту нафти (241,8 млрд. дол. США). Канада є провідним постачальником сирової нафти до США, а потім Саудівська Аравія й Мексика. Наступні провідні статті з імпорту США посідають транспортні засоби, комплектуючі до автомобілів, а також продукти нафти та вугілля. У 2014 р. в п'ятірку основних продуктів з експорту США до країн-партнерів НАФТА входили транспортні засоби, комплектуючі до автомобілів, нафта та газ, продукти нафти і вугілля (табл. 3) [9; 12].

Щодо руху капіталу, то протягом 1990-х рр. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в усі країни НАФТА швидко зріс. На даний час у Мексиці ПІІ приблизно в 6 разів більше, ніж у 1992 р. ПІІ зі США займають значну частку в Мексиці й Канаді. Так, ПІІ з США до Канади та Мексики протягом 1993–2013 рр. зросли відповідно з 69,922 млрд. дол. США до 368,297 млрд. дол. США і з 15,221 млрд. дол. США до 101,454 млрд. дол. США.

Що стосується ПІІ у США в рамках НАФТА, то вони є незначними. Так, у 2013 р. ПІІ з Канади та Мексики до США становили відповідно 237,921 млрд. дол. США і 17,610 млрд. дол. США. Загалом менше 10% ПІІ у США припадає на Канаду та Мексику, тоді час як більше 60% ПІІ у США – на ЄС-15 (табл. 4) [2; 3].

Таблиця 2

**Торгівля приватними послугами між США
та країнами-партнерами НАФТА (млрд. дол. США) [9]**

Роки	Експорт США до Канади	Імпорт США з Канади	Зовнішньоторговельний баланс послугами	Експорт США до Мексики	Імпорт США з Мексики	Зовнішньоторговельний баланс послугами	Експорт США до країн-партнерів НАФТА	Імпорт США з країн-партнерів НАФТА	Зовнішньоторговельний баланс послугами
1993	17,0	9,1	7,9	10,4	7,4	3,0	27,4	16,5	10,9
1994	17,2	9,9	7,3	11,3	7,9	3,4	28,5	17,8	10,7
1995	17,9	11,0	6,9	8,7	7,9	0,8	26,6	18,9	7,7
1996	19,5	12,4	7,1	9,4	8,9	0,5	28,9	21,3	7,6
1997	20,5	13,7	6,8	10,8	9,9	0,9	31,3	23,6	7,7
1998	19,4	15,0	4,4	11,7	9,8	1,9	31,1	24,8	6,3
1999	22,9	16,6	6,3	14,2	9,7	4,5	37,1	26,3	10,8
2000	24,8	18,2	6,6	15,8	11,2	4,6	40,6	29,4	11,2
2001	24,7	17,8	6,9	16,7	10,9	5,8	41,4	28,7	12,7
2002	25,2	18,4	6,8	17,9	12,3	5,6	43,1	30,7	12,4
2003	27,6	20,0	7,6	18,5	12,5	6,0	46,1	32,5	13,6
2004	29,5	21,2	8,3	19,5	13,9	5,6	49,0	35,1	13,9
2005	32,8	22,6	10,2	22,5	14,4	8,1	55,3	37,0	18,3
2006	37,9	23,9	14,0	23,8	14,9	8,9	61,7	38,8	22,9
2007	42,7	25,7	17,0	25,0	15,3	9,7	67,7	41,0	26,7
2008	45,4	26,0	19,4	26,2	15,9	10,3	71,6	41,9	29,7
2009	43,5	23,7	19,8	22,9	14,0	8,9	66,4	37,7	28,7
2010	53,1	27,4	25,7	24,6	14,0	10,6	77,7	41,4	36,3
2011	58,3	30,5	27,8	26,4	14,7	11,7	84,7	45,2	39,5
2012	61,5	30,8	30,7	28,2	15,5	12,7	89,7	46,3	43,4
2013	63,3	30,5	32,8	29,9	17,8	12,1	93,2	48,3	44,9

Таблиця 3

Торгівля між США та країнами партнерами НАФТА
основною продуктовою категорією (млрд. дол. США), 2014 р. [2; 9]

Країни-партнери НАФТА	Експорт США		Імпорт США	
	Основні статті	Обсяг	Основні статті	Обсяг
Канада	Автомобілі	26,9	Нафта та газ	96,1
	Комплектуючі до автомобілів	26,0	Автомобілі	44,2
	Нафта та газ	16,8	Продукти нафти і вугілля	15,8
	Продукти нафти і вугілля	15,1	Комплектуючі до автомобілів	14,6
	Сільськогосподарське та будівельне устаткування	11,2	Кольорові метали та продукти обробки	10,5
	Інші	216,1	Інші	164,9
	Всього експорт США до Канади	312,1	Всього імпорт США з Канади	346,1
Мексика	Комплектуючі до автомобілів	21,5	Автомобілі	46,4
	Продукти нафти та вугілля	19,1	Комплектуючі до автомобілів	40,1
	Комп'ютерне обладнання	16,0	Нафта і газ	27,8
	Напівпровідники й інші електронні компоненти	13,5	Комп'ютерне обладнання	14,3
	Основні хімікати	10,1	Аудіо- та відеообладнання	14,2
	Інші	160,1	Інші	151,4
	Всього експорт США до Мексики	240,3	Всього імпорт США з Мексики	294,2

Таблиця 4

Пряме зарубіжне інвестування між США та Канадою й Мексикою
(млрд. дол. США) [2; 9]

Роки	ПІІ з Канади до США	ПІІ зі США до Канади	ПІІ з Мексики до США	ПІІ зі США до Мексики
1993	40,373	69,922	1,244	15,221
1994	41,219	74,221	2,069	16,968
1995	45,618	83,498	1,850	16,873
1996	54,836	89,592	1,641	19,351
1997	65,175	96,626	3,100	24,050
1998	72,696	98,200	2,055	26,657
1999	90,559	119,590	1,999	37,151
2000	114,309	132,472	7,462	39,352
2001	92,420	152,601	6,645	52,544
2002	92,529	166,473	7,829	56,303
2003	95,707	187,953	9,022	56,851
2004	125,276	214,93 1	7,592	63,384
2005	165,667	231,836	3,595	73,687
2006	165,281	205,134	5,310	82,965
2007	201,924	250,642	8,478	91,046
2008	168,746	246,483	8,420	87,443
2009	188,943	274,807	11,111	84,047
2010	192,463	295,206	10,970	85,751
2011	205,225	330,041	12,500	85,599
2012	217,800	346,080	14,458	98,377
2013	237,921	368,297	17,610	101,454

Насправді в рамках НАФТА не відбулося величезних втрат робочих місць, чого боялися опоненти, та великих економічних вигод, які передбачали прихильники. Загальний чистий ефект НАФТА на економіку США був відносно невеликим, в першу чергу, тому, що загальний обсяг торгівлі з Мексикою й Канадою становив менше, ніж 5% від ВВП США, в той час, коли НАФТА вступила в силу. Багато економічних ефектів відбулися в результаті лібералізації торгівлі між США та Мексикою. Також важливо враховувати й те, що обсяг двосторонньої торгівлі з Мексикою становив ще менший відсоток від ВВП (1,4%) у 1994 р. Тому будь-які зміни в структурі торгівлі США не давали значних очікувань по відношенню до загальної американської економіки. До того ж більшість експертів стверджує, що торгівля США з Мексикою та Канадою вже збільшувалась ще до створення НАФТА, тому, ймовірно,

даний показник продовжував би зростати і без угоди. Тим не менш, це призвело до більш відкритої торгівлі та інвестування між країнами-членами даного інтеграційного об'єднання.

Висновки. Незважаючи на різні погляди щодо створення НАФТА та її ефектів для країн-партнерів у цілому, Північноамериканська угода з вільної торгівлі продемонструвала покращення торговельних відносин і прискорення економічної інтеграції в регіоні. До того ж НАФТА дала поштовх до створення США, Мексикою й Канадою численних угод про вільну торгівлю, які надавали іншим країнам-партнерам подібні переваги, що отримували Канада й Мексика на ринку США в рамках Північноамериканської зони вільної торгівлі. В той же час критики створення НАФТА стверджують, що угода про вільну торгівлю в Північній Америці призвела до аутсорсингу та нижчої заробітної плати, які мали негативний вплив на економіку США, що й в кінцевому результаті спричинило дислокацію робочих місць у Мексику, особливо в сільському господарстві.

Загальний економічний ефект від створення НАФТА для країн-членів важко виміряти, оскільки на торговельні та інвестиційні тенденції впливають численні інші економічні змінні, такі як: економічне зростання, інфляція, коливання валютних курсів тощо. НАФТА мала вплив на інші угоди про вільну торгівлю, які були підписані США, а також на багатосторонні переговори. На даний час США мають угоди про вільну торгівлю з 20 країнами світу. Як і НАФТА, ці торговельні угоди часто підтримувалися або зазнавали критики щодо подібних аргументів, пов'язаних з втратою робочих місць.

Перед країнами-партнерами НАФТА стоїть ряд завдань, які їм не вдалося зробити, а саме: посилення ролі інститутів із захисту навколишнього середовища та прав робітників; розгляд питання щодо створення плану прикордонної інфраструктури; підвищення співробітництва у сфері регулювання; сприяння дослідженням та розробкам з метою підвищення глобальної конкурентоспроможності промисловості в Північній Америці; збільшення інвестування у створення прикордонної інфраструктури з метою ефективнішого пропуску через кордон; докладення більше зусиль для зменшення відмінностей у доходах в межах регіону.

На думку експертів країни-партнери НАФТА повинні створити Митний союз в Північній Америці, подібний до Європейського Союзу, із загальним зовнішнім тарифом для спрощення процедур торгівлі та поглиблення північноамериканської інтеграції, а також розробити спільний підхід з питань імміграції та сприяти конвергенції у сфері регулювання.

Література

1. Śledziewska K. Theory of Economic Integration [Electronic resource] / K. Śledziewska. – Mode of access : www.wne.uw.edu.pl/~sledziewska.
2. Angeles M. Villarreal. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) / Angeles M. Villarreal, Ian F. Fergusson // Congressional Research Service. – 2015. – April. – P. 1–33.
3. Jeffrey J. Schott Peterson. The North American Free Trade Agreement: Time for a Change? / Jeffrey J. Schott Peterson // 7th Annual North American Regional Meeting. The Trilateral Commission. Ottawa. – 2008. – November. – P. 1–21.
4. Scott E. Robert. Heading South: U.S.-Mexico Trade and Job Displacement under NAFTA / Scott E. Robert // Economic Policy Institute. – 2011. – May.
5. Pardee Center S. Frederick. The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA / Pardee Center S. Frederick // Boston University. – 2009. – November.
6. Комар Н. В. Зони вільної торгівлі: еволюція і ефекти для країн-учасниць / Н. В. Комар // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 68–79.
7. Комар Н. В. Особливості формування зони вільної торгівлі в Північній Америці / Н. В. Комар // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 110–117.
8. Caliendo L. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA / L. Caliendo, F. Parro // National Bureau of Economic Research. – 2012. – November. – P. 1–5.
9. The U. S. International Trade Commission's Interactive Tariff and Trade Data Web [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dataweb.usitc.gov>.
10. The Bureau of Economic Analysis online database [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bea.gov>.
11. U. S. International Trade Commission (USITC). «The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy». – 2003. – August. – Publication 3621.
12. Lynch K. Canada's Challenge-From Good to Great / K. Lynch // Inside Policy. – 2012. – October.
13. Куриляк В. Є. Міжкультурний менеджмент : моногр. / В. Є. Куриляк. – Тернопіль : Астон, 2004. – 239 с.

-
14. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : підруч. / А. П. Румянцев. – К. : Знання, 2009. – 541 с.
 15. Філіпенко А. С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : моногр. / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К. : Знання, 2004. – 304 с.
 16. Савельєв Є. В. Європейська інтеграція і маркетинг: наукові нариси / Є. В. Савельєв. – Тернопіль : Екон. думка, 2003. – 482 с.

Стаття надійшла до редакції 4 серпня 2016 р.