

Ю. В. Федотова,

к. е. н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7713-9359>

М. С. Наумов,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7306-6420>

DOI: 10.32702/2306-6814.2024.11.101

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ КРАЇНАМИ-УЧАСНИЦЯМИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Y. Fedotova,

PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory
and International Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine
M. Naumov,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory
and International Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

THE FEATURES OF IMPLEMENTING PROTECTIONIST POLICIES BY MEMBER COUNTRIES OF INTEGRATION GROUPS IN THE CONTEXT OF INTENSIFYING GLOBAL COMPETITION

У статті досліджуються особливості реалізації політики протекціонізму країнами-учасницями інтеграційних угруповань в умовах загострення глобальної конкуренції. Констатується, що інтеграційні процеси, які стрімко розвивались у другій половині ХХ століття, спочатку приваблювали країни тими вигодами, які вони отримували від вільної торгівлі в межах регіональних угруповань. Обґрунтовано, що подальша глобалізація призвела до інтенсифікації конкурентної боротьби між країнами, кризові явища стали більш масштабними, що змусило лідерів багатьох країн шукати причини негативних тенденцій розвитку національних економік у їх надмірній відкритості, яка стала наслідком прийняття певних зобов'язань у межах інтеграційних угруповань. Наголошується на актуальності перегляду умов інтеграції, через суперечність між прагненням учасників митних союзів та об'єднань вищого рівня інтеграції самостійно застосовувати захисні заходи та відсутністю такого права. Проаналізовані особливості застосування інструментів протекціонізму країнами з розвинутою економікою та країнами, що розвиваються.

The article examines the characteristics of implementing protectionist policies by member countries of integration groups in the context of intensifying global competition. It is noted that the integration processes, which rapidly developed in the second half of the 20th century, initially attracted countries with the benefits they received from free trade within regional groups. It is argued that further globalization has led to intensified competitive struggles between countries, and crisis phenomena have become more widespread, forcing the leaders of many countries to seek the causes of negative trends in their national economies in their excessive openness, which resulted from adopting certain obligations within integration groups.

Based on a retrospective analysis, a conclusion is made about the fundamental differences in the behavior of developed and developing countries during the unfolding of the crisis and the exacerbation of contradictions within integration groups. The actions of the leaders of developed countries, such as seeking to change the conditions of interaction to better account for their interests and exiting the integration group, are highlighted. It is argued that the leaders of developing countries cannot take similar actions due to the significant negative consequences of their countries' exit from the integration group and their insufficient influence to change the existing rules.

On this basis, two main courses of action for developing countries are identified. The first is to draw the attention of donor countries to their problems to obtain additional financial assistance. The second is to unilaterally decide to introduce protectionist measures against third countries, even if this contradicts the logic of the functioning

of the integration group. It is emphasized that such actions become possible only if the leading countries of the integration group do not dare to take strict actions against violators, trying to create an appearance of unity within the group. The relevance of reviewing the conditions of integration is emphasized due to the contradiction between the desire of customs union participants and higher-level integration groups to independently apply protective measures and the absence of such a right.

Ключові слова: економічний союз, Європейський Союз, митний союз, мито, нетарифні засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Key words: economic union, European Union, customs union, customs duty, non-tariff measures of regulating foreign economic activity.

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

Інтеграційні процеси, які розпочалися у Європі всередині ХХ століття, продемонстрували світу приклад стрімкого економічного зростання країн-учасниць за рахунок лібералізації торгівлі. Це стало спонукальним мотивом для інших і в останньому десятилітті минулого століття регіональні інтеграційні угруповання охопили майже всі континенти. Але події останніх років — криза в Греції, брекзит, загроза виходу Сполучених Штатів Америки з НАФТА та інші — змусили дослідників переглянути усталені твердження щодо ефективності взаємодії країн у рамках інтеграційних об'єднань. Негативні наслідки від загострення суперечностей між країнами-учасницями інтеграційного угруповання відчула на собі й наша країна: п'ять країн Європейського Союзу запровадили обмеження на ввезення на свою територію певних українських товарів у супереч рекомендаціям загальноєвропейських органів влади.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню різних аспектів формування та функціонування регіональних інтеграційних угруповань присвячені праці Г. Е. Гронтковської М. Ф. Заболотної, Д. Г. Лук'яненка, С. В. Мочерного, А. М. Поручника, С. І. Ткаленко, А. С. Філіпенка, В. І. Чужикова, С. О. Якубовського та інших. Разом із тим, зростаюча кількість конфліктів між країнами-учасницями робить нагальною потребу в подальших дослідженнях особливостей розвитку інтеграційних об'єднань у сучасних умовах.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є виявлення особливостей реалізації політики протекціонізму країнами-членами регіональних інтеграційних угруповань в умовах загострення конкуренції на міжнародних ринках.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загальноновизнаним є той факт, що міжнародна економічна інтеграція у своєму розвитку проходить наступні п'ять етапів: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз та повна інтеграція (політичний союз). Зона вільної торгівлі передбачає скасування

митних бар'єрів у торгівлі між країнами учасницями, але зберігає їх самостійність у торговельній політиці по відношенню до третіх країн. Митний союз є більш високим рівнем інтеграції і базується на зобов'язанні його членів визначити єдині тарифи по відношенню до країн, які не входять до складу об'єднання. Спільний ринок поширює можливість вільного переміщення між його учасниками не тільки товарів, але й чинників виробництва. Економічний союз передбачає проведення спільної зовнішньоекономічної політики щодо інших інтеграційних угруповань та країн шляхом гармонізації різних аспектів національних політик, створення регіональної міжнародної валютно-фінансової системи та запровадження колективної валюти. Політичний союз полягає у переході до спільної економічної політики, яка базується на єдиній валютній, грошово-кредитній та бюджетно-податковій політиці. Найбільш повно розвиток інтеграційних процесів можна простежити на прикладі Європейського Союзу.

Інтеграційні процеси, що зрештою призвели до утворення Європейського Союзу розпочалися у 1957 році з формування Європейської економічної спільноти. У 1970 році розпочалася реалізація спільної торговельної політики щодо країн, які не є членами даного інтеграційного угруповання. Ця політика має ґрунтуватись на спільних засадах, а отже, рішення щодо зміни торговельних та митних умов обов'язково повинні завірятись Європейським Союзом. Уся сукупність інструментів, що можуть застосовуватись у рамках спільної торговельної політики, складається, по-перше, із зовнішніх мит та митних тарифів, по-друге, із заходів захисту: антидемпінгових, антисубсидійних та компенсаційних, по-третє, з регулювання торговельних бар'єрів та, по-четверте, із загальної системи надання преференцій [6].

Робота над запровадженням єдиного митного тарифу в торгівлі з третіми країнами розпочалася задовго до впровадження спільної торговельної політики. Ще у 1957 році, коли були здійснені перші кроки у напрямку інтеграції майбутніх країн-учасниць Європейського Союзу — у рамках Римського Договору — була не тільки визначена необхідність скасування мита та пов'язаних зборів, але й констатувалась доцільність запровадження єдиного митного тарифу при торгівлі країн-членів із іншими країнами. Таким чином, окремі країни, які є учасниками інтеграційного угруповання, втратили самостійність у прийнятті рішень щодо встановлення мита та митних тарифів. Це стало прерогативою Європейського Союзу. Для національних держав залишилось мож-

ливим лише встановлювати платежі в межах внутрішніх систем оподаткування, якщо вони не носять дискримінаційного характеру по відношенню до імпорتنих товарів та послуг.

Основними цілями запровадження спільного митного тарифу були протекціоністські та фіскальні мотиви: захист власних виробників шляхом підвищення цін на продукцію іноземних суб'єктів господарської діяльності та наповнення бюджету Європейського союзу. До інших причин відносяться, по-перше, необхідність боротьби із застосуванням демпінгу, експортних субсидій та інших проявів недобросовісної конкуренції з боку підприємств інших країн. По-друге — використання рівня митного тарифу як важеля впливу на інші країни в процесі переговорів щодо отримання вигіднішого доступу до їх ринків. По-третє — створення стимулів для подальшої інтеграції інших країн, які зі вступом до Європейського Союзу отримають безперешкодний доступ до їх ринків. По-четверте — можливість регулювання платіжного балансу шляхом обмеження імпорту, а отже, зменшення витоку валюти за межі Союзу. По-п'яте — зберігати дієвий інструмент, який у випадку надзвичайних заходів може використовуватися проти товарів, що завдають шкоди місцевим виробникам. По-шосте — використання спільного митного тарифу в якості важеля протидії тим країнам-членам Світової організації торгівлі, які не дотримуються взятих на себе зобов'язань. По-сьоме, боротьба з можливим дефіцитом сировинних матеріалів та продуктів харчування в країнах Європейського Союзу шляхом стримування їх надмірного експорту за цінами нижче середньосвітових. І, по-восьме, стимулювання економічного розвитку окремих територій інтеграційного угруповання шляхом зменшення або скасування митних тарифів, тобто утворення вільних економічних зон.

Слід наголосити також на двох основних тенденціях розвитку митних тарифів у Європейському Союзі. Перша полягає у збільшенні товарів, які обкладаються митом. Друга передбачає застосування декількох мит до кожного виду товару, які відрізняються величиною, адже вважається, що запровадження єдиної ставки мита, яка не враховує країну походження товару, не забезпечує належної гнучкості.

До значної кількості країн — країн, що входять до Світової організації торгівлі, та до країн, які мають преференції, — застосовуються конвенційні митні ставки. До всіх інших — автономні. Щодо розміру ставок мита, то в деяких випадках вони мінімальні або дорівнюють нулю. Мова йде, по-перше, про стратегічні товари, по-друге, про товари, дефіцит яких тимчасово відчувається в Європейському Союзі, і, по-третє, про посівний матеріал, який імпортується селянами із третіх країн, розташованих по сусідству з ЄС, які обробляються земельні ділянки на прикордонних територіях інтеграційного угруповання.

У завершення розгляду особливостей застосування митних ставок у Європейському Союзі, можемо відзначити, що митно-тарифне регулювання достатньо еластичне, постійно вдосконалюється, але при цьому жорстко відстоює інтереси резидентів Союзу та не залишає автономії окремим країнам-учасникам у взаємодії з рештою світу.

Другою групою інструментів єдиної торгівельної політики є засоби захисту, що поділяється на антидемпінгові, антисубсидійні та компенсаційні.

Демпінг являє собою різновид цінової дискримінації, у наслідок якого на ринок країни потрапляють товари за ціною, нижчою за їх нормальну вартість, що завдає шкоди місцевим виробникам. Отже, нівелювати негативні наслідки таких дій можливо шляхом підвищення ціни імпортного товару, зокрема, шляхом запровадження додаткового мита — антидемпінгового. Як правило, особливості запровадження антидемпінгового мита фіксуються у двосторонніх угодах Європейського Союзу з третіми країнами. Але — головне — жодна з країн інтеграційного угруповання не має права застосовувати антидемпінгове мито самостійно.

Наступним елементом захисту внутрішнього ринку Європейського Союзу є антисубсидійні заходи. Оскільки будь-яка форма державної підтримки цін або доходів, що прямо або опосередковано призводить до зростання обсягів експорту за її межі або зменшення імпорту на її території — субсидії — заборонені, то у відповідь на такі неправомірні дії країни мають право вживати контрзаходи. Наприклад, може бути застосоване компенсаційне мито, розмір якого не повинен перевищувати величину субсидії або дотації. Рішення про визначення субсидії не може бути прийняте окремою країною-учасницею: остаточні заходи затверджуються і застосовуються Радою Європейського Союзу.

Нарешті, у випадках дії непередбачуваних обставин можливе запровадження спеціальних заходів, якщо існує загроза спричинення серйозної шкоди місцевим виробникам. Подібна ситуація, як правило, є наслідком узятих країнами Європейського Союзу зобов'язань у рамках Світової Організації Торгівлі щодо надання поступок іншим країнам-членам цієї організації. Відповідно, протидія загрозі полягає у скасуванні наданої поступки або її повному чи частковому припиненні. Іншими інструментами є нагляд, кількісні обмеження включно з ембарго. Слід наголосити, що Європейський Союз як інтеграційне угруповання, що пройшло етап митного союзу, має можливість запроваджувати захисні заходи і як єдиний суб'єкт, і від імені окремої держави-учасниці. У першому випадку захисні заходи будуть застосовуватись на всій території ЄС, у другому — тільки на території тієї країни, яка звернулася щодо завдання її виробникам серйозної шкоди. Але у будь-якому разі рішення щодо запровадження обмежувальних заходів має прийматись органами управління Європейського Союзу, а не окремою країною.

Третя група інструментів єдиної торгівельної політики — регулювання торгівельних бар'єрів — передбачає усунення перепон на шляху продажу товарів, послуг та прав інтелектуальної власності з Європейського Союзу до третіх країн, якщо вигоду від цього отримують експортери.

Четверта група інструментів пов'язана з наданням преференцій окремим країнам, що стає можливим за результатами двосторонніх перемовин Європейського Союзу з цими країнами. У переважній більшості випадків подібні преференції надаються країнам, що розвиваються, з метою надання їм допомоги шляхом підвищення конкурентоспроможності їх товарів на ринку ЄС зав-

дяки зниженню ставок увізного мита або взагалі повного скасування мита.

Підбиваючи підсумку дослідження торгівельної політики Європейського Союзу, можна констатувати наявність тенденцій до лібералізації внутрішнього ринку та посилення протекціонізму при взаємодії з третіми країнами. Слід також наголосити на тому, що зовнішню торгівельну політику можуть реалізовувати тільки наднаціональні органи ЄС, а не органи влади окремих країн-учасниць угруповання. Однак існують і виключення з цього правила. Так, відповідно до Ніццького договору, органам Європейського Союзу — Раді Європейського Союзу та Європейській комісії — була надана виключна компетенція, що означало ліквідацію самостійності держав-учасниць у сфері здійснення торгівельної політики. Для того, щоб процес реалізації спільної торгівельної політики не сповільнювався у випадках виникнення труднощів у окремих країн Європейського Союзу, були розроблені рекомендації щодо співпраці. Але компетенції Ради ЄС та Європейської комісії не є виключними, що означає можливість держав у разі необхідності реалізовувати певні заходи в зовнішньоторговельній сфері за умови обов'язкового повідомлення інших держав-учасниць. Проте така можливість істотно обмежена правом Європейської комісії прийняти рішення щодо зміни або повного скасування подібних заходів країною-учасницею, яка їх запровадила.

Слід також звернути увагу, що в 1999 році була запроваджена єдина валюта — євро. Проте не всі країни-учасниці Європейського Союзу ввійшли до єврозони.

Перша серйозна криза в Європейському Союзі була пов'язана не стільки з особливостями провадження спільної торгівельної політики, скільки з втратою самостійності у здійсненні монетарної політики. Введення євро у якості єдиної валюти вивело монетарні інструменти з-під національної юрисдикції, але фіскальні залишилися у розпорядженні держав-учасниць. У таких умовах країни втратили потужні важелі регулювання торговельного балансу, дефіцит якого став негативно впливати на стабільність державних фінансів. Єдиним засобом виправлення ситуації стало зростання бюджетного фінансування, що дестабілізувало систему державних фінансів. Рекомендації скоротити витрати державного бюджету, розроблені відповідно до вимог Міжнародного Валютного Фонду, лише погіршили ситуацію, оскільки сприяли скороченню попиту, скороченню виробництва та зменшення бази оподаткування. Зазначені процеси змусили скептиків замислитися над можливим розпадом Європейського Союзу.

Найбільш яскраво криза, пов'язана з відсутністю можливості регулювати стан платіжного балансу за допомогою девальвації валюти, проявилась у Греції. Повернення до драхми серйозно розглядалось як дієвий спосіб подолання боргової кризи у 2012 році. Також точились дискусії щодо можливого виходу країни зі складу Європейського Союзу. Але зрештою вихід із кризової ситуації був знайдений у вигляді поєднання жорстких обмежувальних заходів та потужної фінансової допомоги з боку Європейського Союзу. Результатом стало покращення економічної ситуації в країні та збереження її членства у даному регіональному угрупованні.

Найбільш резонансною подією, пов'язаною з невдоволенням окремої країни необхідністю проведення спільної політики і обмеженістю можливостей для захисту національних інтересів, став брекзит — вихід Великої Британії зі складу Європейського Союзу. Як і у випадку Греції, плани щодо виходу з інтеграційного угруповання стали актуальними під час кризи. У 2013 році прогнозувалось, що протягом 2016-2017 років обсяг виробництва буде на 18 % нижчим у порівнянні з тим обсягом, який міг би бути досягнутий при дотриманні темпів економічного зростання 1997-2007 років [7, с. 88]. Зрештою, у травні 2015 року до парламенту був внесений законопроект про проведення референдуму, на якому мешканцям Великої Британії було необхідно відповісти на єдине питання: "Чи повинно Об'єднане Королівство залишатись членом Європейського Союзу?". Основні аргументи прихильників брекзиту зводились до наступного. По-перше, вони стверджували, що членство у Європейському союзі негативно впливає на економічний розвиток Великої Британії через накладення додаткових обмежень на бізнес та вилучення мільярдів фунтів до спільного бюджету, тоді як вигода від інтеграції є незначною. По-друге, невдоволення викликала відсутність контролю над кордоном. На референдумі більшість респондентів висловились за вихід Великої Британії з Європейського Союзу.

Варто зазначити, що тодішній прем'єр-міністр Великої Британії Девід Кемерон намагався зберегти країну в складі Європейського Союзу шляхом підписання з лідерами європейських держав додаткових угод, які б усунули недоліки інтеграційних процесів, що не подобалися британцям. Але цього виявилось замало для того, щоб переконати мешканців країни у необхідності збереження членства в ЄС.

Із протекціонізмом окремих країн-учасниць регіонального інтеграційного угруповання зіштовхнулась і Україна. У лютому 2023 року сільськогосподарські виробники п'яти країн Європейського Союзу — Болгарії, Польщі, Румунії, Словаччини та Угорщини — розпочали акції протесту з метою блокування пунктів пропуску та доріг для недопущення українського зерна на їх територію.

Слід наголосити на передумовах цієї ситуації. Із початком повномасштабної війни експорт сільськогосподарської продукції з України традиційним — морським — шляхом став неможливим. Багато європейських країн сприяли транзиту українського зерна альтернативним шляхом — за допомогою наземного транспорту. Європейським Союзом також були скасовані митні збори та деякі нетарифні заходи щодо української продукції. Укладання зернової угоди влітку 2022 року передбачало розблокування частини українських портів, але повернути обсяги морських перевезень на попередній рівень не змогло: лише половина сільськогосподарської продукції вивозилась водним транспортом (для порівняння: до початку повномасштабного вторгнення цей показник коливався навколо 90 %). Решта аграрної продукції продовжувала постачатись автомобільним та залізничним транспортом через територію сусідніх країн Центральної Європи. Такі особливості логістики призвели до стрімких змін у географічній структурі зовнішньої торгівлі України: частка експорту сільськогос-

подарської продукції до країн Європейського Союзу зросла з 27,7 % у 2021 році до 55,2 % у 2022 році. Збільшення експорту до Польщі було ще більш вражаючим: з 981 млн доларів до 2,6 млн доларів [4]. Потрапляння великих обсягів зерна з України на ринок Європейського Союзу було одним із потужних чинників зниження цін на нього майже вдвічі. Саме ця обставина призвела до протестів європейських фермерів, наслідком яких стало звернення прем'єр-міністрів п'яти згаданих країн до керівних органів Європейського союзу щодо обмеження постачань сільськогосподарської продукції з України та збільшення їх фінансової допомоги. Зрештою ці вимоги були задоволені й були запроваджені кількісні обмеження на ввезення кукурудзи, пшениці, ріпака та насіння сояшника з метою продажу в Болгарії, Польщі, Румунії, Словаччині та Угорщині. Спочатку вони діяли до літа, а потім були продовжені до середини вересня і, не зважаючи на невдоволення представників зазначених країн, скасовані. Європейська комісія "після аналізу даних щодо впливу експорту чотирьох категорій сільськогосподарської продукції на ринок ЄС дійшла висновку, що завдяки тимчасовим заходам, запровадженим 2 травня 2023 року, викривлення ринку в п'яти країнах-членах, що межують з Україною, зникли" [4]. Таке рішення було проігнороване Польщею, Словаччиною та Угорщиною, які продовжили термін дії ембарго. Подібні дії викликали негативну реакцію багатьох європейських політиків, оскільки вони вбачали в ньому порушення принципів єдиного ринку.

Варто наголосити, що і друга частина вимог протестуючих країн — надання додаткової фінансової допомоги — свого часу також була виконана Європейським Союзом шляхом надання двох пакетів допомоги: 56,3 млн євро та 100 млн євро [4]. Але і це не зупинило вказані країни в рішенні заборони українських сільськогосподарських товарів, що зрештою призвело до необхідності залучення Світової організації торгівлі до вирішення цієї ситуації.

Інтеграційні процеси у Північній Америці розпочалися набагато пізніше, ніж у Європі. У 1989 році був підписаний пакт про вільну торгівлю між Сполученими Штатами Америки та Канадою, а в 1994 році зона вільної торгівлі була розширена на Мексику і НАФТА набула свого остаточного вигляду. Упродовж існування даної угоди поступово, але систематично скасовувались тарифні та нетарифні бар'єри у торгівлі та інвестиціях між країнами-учасницями. Процес завершився у 2008 році, коли були ліквідовані останні тарифи. Був спрощений також процес переміщення інвестицій між країнами.

Розглянуті заходи позитивно вплинули на розвиток кожної із країн-учасниць НАФТА в цілому. Але мали місце й негативні наслідки. Перед усім, мова йде про втрату робочих місць, погіршення умов праці та зростанні негативного впливу на навколишнє середовище.

За даними американського Інституту економічної політики, Північноамериканська угода про вільну торгівлю стала своєрідними дверима, через які американських робітників виштовхали на неоліберальний світовий ринок праці [8]. Мова йде про надане в рамках Угоди право американським корпораціям переносити виробництво в іншу країну з подальшим імпортом до Сполучених Штатів виготовленої продукції. Це підірвало переговорну силу

американських робітників, наслідком чого стала майже 20-річна стагнація заробітних плат. Можна виділити чотири основні напрями такого впливу.

Перший напрям — перенесення виробництва до Мексики, що призвело до втрати майже 700 000 робочих місць в основному в Каліфорнії, Техасі та Мічигані. Щоправда, слід звернути увагу, що цей процес був дещо пом'якшений на прикордонних територіях, де спостерігалось зростання зайнятості у сферах обслуговування та роздрібної торгівлі у зв'язку зі зростанням активності вантажних перевезень.

Другий напрям — надання корпораціям інструменту шантажу як власних працівників, так і місцевих органів влади. Потенційне перенесення виробництва в Мексику активно використовувалось керівниками американських корпорацій як засіб тиску на робітників та профспілки під час проведення переговорів щодо зниження заробітної плати та скасування пільг. Якщо робітники або профспілки не погоджувались на запропоновані менеджерами умови, компанії оголошували про план перенесення виробництва в Мексику і, відповідно, закриття підприємства у Сполучених Штатах із наступним звільненням місцевих працівників. Такі ж аргументи використовувались американськими корпораціями і в перемовинах із місцевими органами влади щодо надання податкових знижок та субсидій.

Третій напрям впливу пов'язаний зі зростанням конкуренції на ринку праці Сполучених Штатів у наслідок стрімкого притоку нелегальних працівників із низькою кваліфікацією. Це стало результатом руйнівного впливу НАФТА на мексиканське сільське господарство, оскільки субсидії фермерам у Сполучених Штатах були значно вищими, ніж у Мексиці. Втративши роботу в своїй країні, мексиканські працівники низької кваліфікації почали масово виїжджати до сусідньої країни, що спричинило потужний тиск на заробітну плату.

Четвертий напрям впливу полягав у розширенні принципів НАФТА на Світову організацію торгівлі. Зокрема, китайським працівникам був дозволений доступ до американського ринку праці в обмін на отримання транснаціональними корпораціями США права інвестувати в Китаї.

На основі дослідження зазначених негативних аспектів багато науковців робили висновок, що основною метою укладання Північноамериканської угоди про вільну торгівлю було не спрощення власне торгівлі товарами та послугами між Канадою, США та Мексикою, яка успішно розвивалась понад три століття до цього, а звільнення корпорацій Сполучених Штатів від американських законів, спрямованих на захист працівників та навколишнього середовища. На підтвердження своїх висновків вони наводили дані щодо зниження рівня життя робітників на всьому північноамериканському материку: зниження зарплати в Сполучених Штатах виглядало цілком закономірним, але навіть у таких умовах відставання середньої зарплати в Мексиці залишалось на незмінному рівні. Все це є ознакою гонитви по низхідній — конкуренції шляхом зниження витрат за рахунок зменшення заробітної плати та погіршення умов праці.

Розглянуті проблеми призвели до тристоронніх переговорів Сполучених Штатів Америки, Канади та Мексики про перегляд умов співпраці у межах НАФТА, які розпо-

чались у 2017 році. Ініціатором виступили Сполучені Штати Америки. Формально озвучені цілі переговорів були спрямовані на перетворення північноамериканських ринків на більш доступні та безпечні, торговельні відносини — на більш взаємовигідні, а отже, мали забезпечити виграв усіх учасників. Але підписана в 2018 році угода між цими країнами — USMCA — більшою мірою відповідає вимогам Сполучених Штатів Америки [2, с. 91].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Інтеграційні об'єднання створюють передумови економічного зростання для країн-учасниць, оскільки дозволяють у повній мірі використати переваги міжнародної торгівлі. Додатковим стимулом для країн, що розвиваються, є можливість отримання фінансової допомоги від країн-донорів. Але в умовах кризи і загострення міжнародної конкуренції кожна з країн починає концентруватись на захисті національних інтересів, а отже, тяжіє до проведення політики протекціонізму та прагне отримати більше незалежності у прийнятті рішень. Історичний досвід свідчить про наявність принципових відмінностей у поведінці розвинених країн та тих, що розвиваються, під час розгортання кризи та загострення суперечностей усередині інтеграційних угруповань. Розвинені країни прагнуть або змінити умови взаємодії таким чином, щоб вони в більшій мірі відповідали їх інтересам, або виходять із інтеграційного угруповання (чи, принаймні, планують такий вихід). Країни, що розвиваються, усвідомлюють масштабність негативних наслідків свого виходу, тому не розглядають такий сценарій у якості шляху вирішення власних проблем. Також вони не мають достатнього впливу для зміни діючих правил. Відповідно, у їх розпорядженні залишаються два основні варіанти дій. Перший — привертати увагу країн-донорів до своїх проблем із метою отримання додаткової фінансової допомоги. Другий — в односторонньому порядку приймати рішення про запровадження протекціоністських заходів по відношенню до третіх країн, навіть якщо це суперечить логіці функціонування інтеграційного об'єднання. Такі дії стають можливими, тільки якщо країни-лідери інтеграційного угруповання не наважаться на жорсткі дії по відношенню до "порушників", намагаючись створити видимість єдності всередині об'єднання.

Література:

1. Варламова М. Л., Ковальова О. І., Козачишина А. С., Лясковець К. К. Особливості інтеграційних процесів країн НАФТА. Економіка і організація управління. Вінниця. 2021. № 2. С. 66—75.
2. Дзяд О. В., Гречин К. О. Результати та перспективи модернізації НАФТА в контексті політики Д. Трампа. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород. 2019. Випуск 28, частина 1. С. 88—95.
3. Єрьомін А. Брексит — величезна поразка ЄС. Високий замок. 2020. URL: <https://wz.lviv.ua/blogs/426966-breksit-velychezna-porazka-yes> (дата звернення: 09.05.2024).

4. Недашківський В. Українське зерно розбрату: чому Польща, Словаччина й Угорщина знову вдалися до ембарго. Finance.ua. 2023. URL: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/ukrainske-zerno-rozbratu> (дата звернення: 09.05.2024).

5. Сіденко В. Р. Кризові процеси у розвитку інтеграції в ЄС: витоки та перспективи. Економіка і прогнозування. Київ. 2017. № 1. С. 7—34.

6. Торгівельна політика: порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України. Acquis communautaire Європейського Союзу. URL: <https://minjust.gov.ua/files/general/2012/05/17/201205170000008968.pdf> (дата звернення: 09.05.2024).

7. Чевичалова Ж. В. Британська сецесія: черговий крок у непростих стосунках ЄС і Великої Британії. Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики: зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. Харків, 2016. С. 86—90.

8. Faux J. NAFTA's Impact on U.S. Workers. Economic Policy Institute. 2013. URL: <https://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/> (date of access: 09.05.2024).

References:

1. Varlamova, M., Kovalova, O., Kozachyshyna, A. and Liaskovets, K. (2021), "Peculiarities of the integration processes of NAFTA countries", *Economics and Organization of Management*, vol. 2, pp. 66—75.
2. Dzyad, O. and Hrechyn, K. (2019), "Results and prospects of NAFTA modernisation in context of D. Trump's policy", *Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relations and World Economy*, vol. 28, no. 1, pp. 88—95.
3. Yer'omin, A. (2020), "Brexit is a huge defeat for the EU", *Vysokyj замок*, [Online], available at: <https://wz.lviv.ua/blogs/426966-breksit-velychezna-porazka-yes> (Accessed 09 May 2024).
4. Nedashkivs'kyj, V. (2023), "Ukrainian Grain of Discord: Why Poland, Slovakia, and Hungary Have Once Again Resort to Embargo", *Finance.ua*, [Online], available at: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/ukrainske-zerno-rozbratu> (Accessed 09 May 2024).
5. Sidenko, V. (2017), "The crisis processes in the EU development: origins and prospects", *Economy and forecasting*, vol. 1, pp. 7—34.
6. Ministry of Justice of Ukraine (2009), "Trade Policy: A Comparative Legal Study of Ukrainian Legislation Compliance with the Acquis Communautaire of the European Union", available at: <https://minjust.gov.ua/files/general/2012/05/17/201205170000008968.pdf> (Accessed 09 May 2024).
7. Chevychalova, Zh. (2016), "British Secession: Another Step in the Complicated Relationship Between the EU and the United Kingdom", *Yevropejs'ka intehtratsiia v konteksti suchasnoi heopolityky: zbirnyk naukovykh statej za materialamy naukovoi konferentsii [European Integration in the Context of Modern Geopolitics: A Collection of Scientific Articles Based on the Materials of a Scientific Conference]*, Kharkiv, Ukraine, pp. 86—90.
8. Faux, J. (2013), "NAFTA's Impact on U.S. Workers", *Economic Policy Institute*, [Online], available at: <https://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/> (Accessed 09 May 2024).

Стаття надійшла до редакції 14.05.2024 р.