

DOI: 10.26565/2310-9513-2025-21-12
УДК 339.9(045)

ТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КАНАДИ З КРАЇНАМИ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ В КОНТЕКСТІ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сумар Ярослав Сергійович

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022
e-mail: sumar.yaroslav@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-6278-1657>

Перспективним потенційним партнером для латиноамериканського регіону є Канада, також зацікавлена у диверсифікації економіки та зміцненні інвестиційних та торгових зв'язків. Але найбільш тісні економічні зв'язки розвивалися між Канадою, США та Мексикою, що обумовлено не тільки географічною близькістю, а й участю у Північноамериканській угоді про вільну торгівлю – NAFTA, а пізніше USMCA. Предметом дослідження в статті є торговельне співробітництво Канади з країнами Латинської та Північної Америки. Мета полягає у дослідженні економічних та торгових зв'язків Канади та країн Латинської Америки в контексті північноамериканської інтеграції з точки зору цілісного погляду на їхню еволюцію. Методи: при дослідженні моделі економічної інтеграції було використано історичний метод та порівняльний аналіз; статистичний аналіз використовувався для аналізу тенденцій розвитку торговельного співробітництва Канади з країнами Латинської Америки». Отримано такі результати: на основі проведеного аналізу зазначено, що розвиток економічних та торгових відносин між Канадою та країнами Латинської Америки практично повністю відповідає інтересам Канади, яка хоче отримати швидку віддачу від своїх вкладень у регіон. Латинська Америка цінує роботу з Оттавою за ключовими напрямками, активно користуючись вкладеннями Канади в промислову та соціальну сфери. Але найбільш тісні економічні зв'язки розвивалися між Канадою, США та Мексикою, що обумовлено не тільки географічною близькістю, а й їх економічною інтеграцією, що регулювалася різними документами – NAFTA та USMCA. Висновки: Взагалі латиноамериканський регіон завдяки інтенсивному розвитку економічного співробітництва розглядається Канадою як перспективний торговельний партнер, з яким фіксується стабільно високий обсяг торговельного обороту. При цьому, найбільш тісні економічні зв'язки розвиваються між Канадою, США та Мексикою в межах інтеграційної угоди USMCA і їх інтенсифікації приділяється особлива увага з урахуванням нових вимог.

Ключові слова: Канада, Мексика, США, NAFTA, USMCA, країни Латинської Америки, міжнародна торгівля, економічна інтеграція.

Як цитувати: Сумар Я.С. Торговельне співробітництво Канади з країнами Латинської Америки в контексті північноамериканської інтеграції. *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2025. № 21. С. 108–114. DOI: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2025-21-12>

In cites: Sumar Ya. (2025). Trade cooperation of Canada with Latin American countries in the context of north american integration. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, (21), 108–114. <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2025-21-12> (in Ukrainian)

Постановка проблеми. Досліджуючи торговельну співпрацю між Канадою та країнами Латинської Америки необхідно підкреслити, що на початку XXI ст. Латинська Америка стала важливим гравцем у світовій економіці та політиці. Регіон прагне до встановлення міцних політичних та економічних зв'язків з новими партнерами всередині і поза західною півкулею. Перспективним потенційним партнером для латиноамериканського регіону є Канада, також зацікавлена у диверсифікації економіки та зміцненні інвестиційних та торгових зв'язків.

Але найбільш тісні економічні зв'язки розвивалися між Канадою та США, що обумовлено не тільки географічною близькістю, а й порівнянним рівнем економічного розвитку. Торговельні відносини між Канадою та США регулювалися різними документами: Угодою про вільну торгівлю 1989 року, Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (NAFTA) (підписано 17 грудня 1992 р.; набула чинності 1,9 січня, а з 01.07.2020 р. – угодою USMCA [1]. Ці три угоди відрізнялися між собою тим, що необхідно було включення нових положень, які були спрямовані на розв'язання спірних питань, що виникали між країнами-партнерами. До цього ж, необхідно зауважити, що світовий досвід свідчить, що така практика перегляду умов економічної інтеграції властива різним інтеграційним об'єднанням.

Взагалі концепція інтегрованої моделі економічної інтеграції урівноважує роль учасників з боку країн-партнерів, тобто діє в напрямку поглиблення процесу інтеграції. Але саме у сучасних умовах відмічається роль національних державних органів в якості головної рушійної сили інтеграційних процесів [7].

Дійсно, в інтеграційних процесах важливу роль відіграє традиційна політична співпраця між народами разом із політичними мотивами. При цьому, існують і такі дезінтеграційні тенденції, як бажання розірвати зв'язки в межах регіонального господарського комплексу на користь третіх країн, що не включені до об'єднання, нерівномірність соціально-економічного, фінансового, політичного рівня розвитку країн-учасниць, протиріччя між представництвом їх інтересів на національному та наднаціональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень. Деякі з аспектів відносин Канади та країн Латинської Америки вже були предметом спеціальних наукових досліджень.

Значний внесок у розробку цієї теми зробили Вільяреал М., Лізун М., Ренвік Д., Фелтер С., Фергюссон І. та інші. Зазначені дослідники займалися вивченням окремих аспектів американо-канадсько-латиноамериканських відносин, але поглиблений аналіз торговельних зв'язків, змін у структурі експорту та імпорту досі не проводився.

Мета роботи полягає у дослідженні економічних та торгових зв'язків Канади та країн Латинської

Америки в контексті північноамериканської інтеграції з точки зору цілісного погляду на їхню еволюцію.

Виклад основного матеріалу. Для більшого розуміння особливостей розвитку торгівлі з Латинською Америкою необхідно позначити загальні тенденції формування торговельних відносин Канади в новому столітті: останні два десятиліття країна повільно нарощувала свій експортний потенціал і вибудовувала нові торговельні зв'язки [2].

З моменту створення NAFTA основним і практично єдиним торговим партнером Канади в регіоні виступала Мексика. Але останніми роками частка експорту в Мексику становила менше половини від усього експорту в латиноамериканський регіон (табл. 1).

Канада поступово виходить на ринки нових країн регіону, з якими ще нещодавно не було жодних торговельних відносин. Обсяг експорту в цілому стабільно збільшується в усіх країнах і залишається стабільним без явної тенденції до зниження або зростання (табл. 2).

На основі наданих даних можна узагальнити основні категорії товарів у структурі канадського експорту:

1. Ресурси, механізми, машини, автомобілі та високотехнологічні товари, призначені для виробництва інших товарів. Канада має більш високий рівень технологічного розвитку в порівнянні з більшістю країн Латинської Америки. Тому продукція високотехнологічного виробництва та спеціалізоване обладнання, вироблене в Канаді, користуються великим попитом в Латиноамериканському регіоні.

2. Продовольство та сировина, що використовуються при виробництві продовольчих товарів (м'ясо, зернові, горіхи, фрукти). Ці товари найчастіше потребують спеціальних умов і специфічних технологій виробництва. При цьому, підвищення конкурентоспроможності їх виробництва досягається саме при збільшенні їхніх обсягів (ефект масштабу). Але, необхідно відмітити, що експорт енергетичної сировини протягом декількох останніх років, навпаки, знизився майже удвічі.

Канада також постійно нарощує експорт послуг, особливо таких їх видів, як інформаційні послуги, інтелектуальних капітал, об'єкти інтелектуальної власності тощо. Експорт послуг з Канади до країн Латинського регіону стабільно зростає протягом останніх років.

Напрямом імпорту, що найбільш динамічно розвивається, виступають дорогоцінні метали і камені. За останні 2–3 роки обсяг імпорту цієї продукції з території регіону збільшився вдвічі (майже повернувшись до докризового рівня). Незважаючи на зниження багатьох статей імпорту в умовах пандемії

Таблиця 1

Динаміка експорту Канади до країн Латинського регіону

Table 1

Dynamics of Canadian exports to the Latin region

Імпортёр / Importer	Кількість експорту у 2019 р., тис. дол. США / Export Volume in 2019, thousand USD	Торговий баланс 2019 р., тис. дол. США / Trade Balance 2019, thousand USD	Зростання в обсягу експорту в 2015–2019 рр., % / Export Growth 2015–2019, %	Загальний обсяг зростання імпорту в ціні партнерських держав у 2015–2019 рр., % / Total Import Value Growth in Partner Countries, 2015–2019, %
Світ / World	446 562 311	–6 594 914	3	5
Латинська Америка / Latin America	1 476 350	–29 344 144	–	–
Мексика / Mexico	5 516 060	–22 301 667	2	5
Бразилія / Brazil	1 698 667	–2 369 443	0	3
Колумбія / Colombia	705 199	78 350	6	–
Чилі / Chile	656 031	–583 672	5	5
Перу / Peru	579 122	–2 118 142	–3	4
Куба / Cuba	289 785	–140 369	–5	–5
Еквадор / Ecuador	289 277	122 247	5	2
Аргентина / Argentina	215 077	–469 092	–2	–2

Джерело: розроблено автором за матеріалами [5]

Source: developed by the author based on materials [5]

Таблиця 2

Динаміка експорту Канади до країн Латинського регіону

Розмір канадського експорту в Латинську Америку за роками, тис. дол. США

Table 2

Size of Canadian exports to Latin America by year, thousand dollars USA

Рік / Year	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг / Amount	13157600	12899559	11596089	11130888	1148443	12666540	11476350

Джерело: розроблено автором за матеріалами [5]

Source: developed by the author based on materials [5]

Таблиця 3

Розмір латиноамериканського імпорту в Канаді за роками та основними галузями, тис. дол. США

Table 3

Size of Latin American imports in Canada by year and main industries, thousand US dollars

Товар / Product		Імпорт Канади з Латинської Америки та Карибського регіону / Canada's imports from Latin America and the Caribbean				
код / code	найменування	2016	2017	2018	2019	2020
	загальна сума імпорту за роками Total import value per year	36,822,790	40,214,726	41,373,712	40,820,494	35,823,447
87	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, а також їх частини та приладдя Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts & accessories	7,706,658	9,324,454	9,157,904	8,662,189	6,235,918
85	Електроустаткування, обладнання та їх частини; звукозаписні та відтворюючі пристрої Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recording and reproducing equipment	5,332,578	5,391,366	5,542,088	5,381,028	4,560,904
84	Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, казани; їх частини Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof	4,194,607	4,420,029	4,838,710	5,046,617	4,294,318
71	Натуральні або культивовані перли, дорогоцінні і напівкоштовні камені, дорогоцінні метали, плаковані метали Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals and plated metals	3,967,880	3,365,145	2,839,118	4,095,366	5,092,103

Джерело / Source: [5]

мії COVID-19, імпорт дорогоцінного каміння та металів тільки збільшується.

Крім того, регіон імпортує сировину та деталі високотехнологічних виробництв, окремі результати цих виробництв, мінеральну сировину, неорганічні хімікати, а також овочі, фрукти, каву, чай, спиртні напої.

Особливо варто сказати про високі показники імпорту меблів, вироблених на території регіону. Зі зміцненням взаємозв'язків аналогічно експорту сервісу збільшуються обсяги імпорту сервісів (розрізняються лише напрямки) (табл. 3).

Незважаючи на підвищення інтересу регіону до експорту з Канади, баланс між експортом та імпортом має сильний перекид у бік останнього (приблизно 3:1).

Канада вкладає значну частину капіталу в надання допомоги та розвиток Латиноамериканського регіону. На рівні різних представництв Канади в Латинській Америці реалізуються програми соціальної допомоги та допомоги розвитку регіону.

Вони стосуються таких сфер, як міграція населення, освіта, охорона здоров'я, покращення та захист стану навколишнього природного середовища. Окрім прямої допомоги та державних програм, частина її надається через міжнародні організації та неурядові фонди. Але такі акти підтримки та проекти відкривають шлях до просування інтересів Канади у сфері розвитку гірничодобувної промисловості та супутніх виробництв. Обсяг імпорту цінних металів, що збільшується, говорить про те, що дана сфера вкладення капіталів Канади виправдовує всі очікування [3-4].

Таким чином, сьогодні не можна сподіватися на швидке зростання обсягів торгівлі між Канадою та країнами Латинського регіону. До того, коливання обсягів експорту та імпорту характеризується нерівномірністю і різноспрямованістю розвитку експорту різних галузей: одні галузі демонструють позитивний, а інші – негативний напрям розвитку, що позначається на обсягах зовнішньоторгівельних операцій.

Але, потрібно підкреслити, що загальний обсяг торговельного обороту залишається достатньо стабільним, незважаючи на різні чинники. Об'єктивними обмеженнями зростання обсягів взаємної торгівлі є складна логістика, суттєва різниця у валютних курсах, протекціоністські засоби, що застосовуються з боку Канади та США, які неможливо подолати найближчим часом.

Наразі розвиток економічних та торгових відносин між Канадою та країнами Латинської Америки практично повністю відповідає інтересам Канади, яка хоче отримати швидку віддачу від своїх вкладень у регіон. Латинська Америка цінує роботу з Оттавою за ключовими напрямками, активно користуючись вкладеннями Канади в промислову та соціальну сфери.

Найближчим часом навряд чи варто очікувати покращення економічних відносин між регіонами: політична нестабільність Латинської Америки, сильний вплив пандемії та кризи – основні фактори, що зумовлюють розвиток канадсько-латиноамериканських відносин. Канада розглядає регіон як досить перспективний напрям розвитку у зв'язку з насиченістю економічних відносин і політичними тертями, що збільшуються, з іншими партнерами. Головні ринки збуту (Китай, США та країни Європи) вже устоялися і не мають великого потенціалу для розвитку торгівлі з Канадою.

Латиноамериканський регіон, навпаки, має обмежені можливості та перспективи для нових гравців. Стрімке зростання інтеграційних груп у світі обумовлено очікуванням позитивних результатів від інтеграції. Серед них: залучення великої кількості інвестицій, збільшення обсягів торгівлі, підвищення конкурентоспроможності продукції, зростання глобального впливу тощо.

Інтеграція вже досягла великих результатів у ЄС та Північній Америці (багато в чому, завдяки NAFTA). Проте деякі складнощі зумовили необхідність укладання нової угоди з USMCA.

Канада і Мексика є важливими партнерами для США. Американці хочуть жити в процвітаючому стабільному регіоні в сусідстві з демократичними країнами, які поділяють їх погляди. Найважливішим у цьому регіоні є американо-мексиканське партнерство. Зовнішня та внутрішня політика взаємопов'язані через загальні загрози безпеці, динамічні торговельні відносини та географічну близькість [8].

Мексика – другий за величиною експортний ринок США. Станом на 2020 р. Мексика була найбільшим торговим партнером США, випередивши Канаду та Китай. Кілька років Мексика є головним експортним ринком для всіх американських штатів уздовж загального кордону, протяжність якого становить 2 тис. миль (близько 3 тис. км). Компанії зі США постачають до Мексики товари та послуги в обсязі, більшому, ніж у Китай, Індію, Росію та Бразилію разом узяті.

Канада, Мексика та США посприяли перетворенню Північної Америки на успішний, економічно процвітаючий регіон і зону вільної торгівлі [9]. ВВП трьох країн-партнерів USMCA більше, ніж у всіх 27 країн-членів ЄС.

Величезні торговельні обороти, що мали місце останні 20 років, стимулювали економічне зростання регіону. Мексика та США займаються виробництвом та продажем сільськогосподарської продукції, пластмаси, автомобілів, текстилю, проміжних промислових товарів для американського аерокосмічного сектора, обладнання тощо. Щодня кордон перетинають товари та послуги обсягом 1,7 млрд дол. США. Багато експертів, обговорюючи торговельну політику, нерідко не беруть до уваги, що

6 млн робочих місць у США безпосередньо пов'язані з мексиканськими компаніями, – це підкреслює важливе значення Мексики для американської економіки [7].

Канада та США поряд знаходилися на верхніх рядках щорічного рейтингу Індексу економічної свободи (The Heritage Foundation) протягом майже кількох десятиліть. При цьому, саме в умовах пандемії COVID-19 економічна свобода, покладена в основу вільних ринкових систем, а також розвитку зовнішньоекономічних відносин цих двох країн, отримала набагато більш суттєвого значення.

Сьогодні між Канадою та США існує найдовший у світі немілітаризований кордон – близько 9 тис. км, який пов'язує населення двох країн. Уряди співпрацюють один з одним з найважливіших економічних та безпекових питань. В основі їх відносин – загальні принципи та інтереси: членство в альянсі Five Eyes, НАТО тощо.

Партнерство Канади та США зміцнюється за рахунок спільних інтересів в межах спільного двостороннього економічного співробітництва, створюються нові підприємства і нові робочі місця в обох країнах, динамічно розвиваються взаємовигідні інвестиційні та зовнішньоторгівельні відносини [9].

У процесі розвитку угоди в межах NAFTA між цими країнами-партнерами велику увагу було приділено, передусім, розвитку торгівлі сільськогосподарською продукцією на тлі актуальності питань продовольчої безпеки, що завжди було значущим питанням розвитку інших країн світу.

Загалом за роки свого існування NAFTA позитивно вплинула на всі сфери життя країн-членів. Але 30 листопада 2018 р. між США, Канадою та Мексикою було укладено нову угоду – USMCA, яка спрямована більшим чином на розвиток торговельних аспектів співробітництва трьох країн [4]. До основних напрямків внутрішньорегіональної торгівлі в її межах відносяться об'єкти інтелектуальної власності та різні форми технологічних досягнень, а також Угода USMCA містить аспекти співробітництва у сфері регулювання обмінних курсів, узгодження макроекономічної політики, електронної торгівлі, підвищення ролі малого та середнього бізнесу у сфері зовнішньої торгівлі тощо.

Але все ж-таки особлива увага в угоді приділяється, як і раніше, торгівлі продукцією сільськогосподарського призначення, рівням життя населення і, особливо, рівням оплати праці у промисловості, співробітництву у сфері енергетики, автомобілебудуванні, сільського господарства, інтелектуальної власності, навколишнього середовища, культури тощо.

Планується, що угода USMCA, яка укладена на 16 років і може бути подовжена ще на такий самий термін, буде регулярно переглядатися (раз на 6 років після вступу в силу), що має забезпечити її ак-

туальність і ефективність для робітників всіх країн-членів, стабільність розвитку для підприємств, а також вирішення поточних проблем.

При цьому, слід зауважити, що, хоча країни USMCA суттєво розрізняються за рівнем економічного розвитку, позитивні наслідки інтеграції передбачені для всіх країн-партнерів – Канади, США та Мексики.

Безумовно, кожна з країн має свої національні цілі і завдання. Завдання США полягало в забезпеченні ринків збуту для своїх товарів та послуг: вільне переміщення товарів і послуг, захист прав інтелектуальної власності, використання своїх технологій та інвестицій у розвитку видобувної промисловості Канади та Мексики, використання їх більш дешевої робочої сили, що дозволило б досягти підвищення конкурентоспроможності продукції самих США.

Канади приєдналася до угоди заради збільшення виробництва своєї наукомісткої продукції, підвищення доходів населення та забезпечення більшого обсягу експорту своєї продукції на внутрішні ринки США та Мексики.

Мексика розраховувала також на збільшені обсяги експорту своєї продукції до США та Канади, а також на приплив нових технологій та інвестицій від цих країн.

Таким чином, кожна з країн-членів прагнули збільшити обсяги свого експорту та притоку іноземних інвестицій з боку країн-партнерів, незважаючи на різні рівні економічного розвитку і конкурентні переваги.

В реальній дійсності співробітництво країн розвивається з різними для них наслідками. Найбільша частка експорту сільськогосподарської продукції за цією угодою припадає на США, але частка Мексики поступово зростає як у відношенні до всіх товарів, так і у відношенні до експорту сільськогосподарської продукції. Торговельний баланс USMCA і, зокрема, Сполучених Штатів за всіма товарами був постійно негативним, тоді як Канада і Мексика пережили кілька років із позитивним сальдо. Найбільші значення коефіцієнта покриття експорту/імпорту спостерігалися у Мексики [9].

Найголовніше, що, за думкою експертів, хоча важко відповісти на питання яка з країн більше виграє у процесі реалізації цієї угоди, все ж таки всі відмічають, що безперечно, навіть з врахуванням різнорівневих або навіть негативних наслідків для кожної з країн, ця угода є сучасним драйвером економічного, соціального, технологічного розвитку Північної Америки в цілому [9].

До того ж останніми роками була сформована інституційна основа для реалізації цієї угоди, а, крім того, основні принципи співробітництва в її межах, поступово реалізуються в інших сферах життя країн Північної Америки. Тому у найближчій пер-

спективі ліквідація перешкод вільного руху товарів, послуг, робочої сили та капіталу, а також науково-технологічне співробітництво має призвести до прискорення темпів економічного зростання всіх країн-партнерів [5].

Висновки. Таким чином, латиноамериканський регіон завдяки інтенсивному розвитку економічного співробітництва розглядається Канадою як перспективний торговельний партнер, з яким фіксується стабільно високий обсяг торговельного обороту. Об'єктивними обмеженнями зростання обсягів взаємної торгівлі є складна логістика, суттєва різниця у валютних курсах, протекціоністські засоби, що застосовуються з боку Канади та США, які неможливо подолати найближчим часом.

При цьому, найбільш тісні економічні зв'язки розвиваються між Канадою, США та Мексикою в межах інтеграційної угоди USMCA. Зовнішньоекономічні відносини є важливими для кожної з країн-учасниць. складаючи для США більше 1/3 їх загального товарообігу, для Канади – майже 3/4, а для Мексики – більше, ніж 4/5 [7].

Безумовно, основні товарні потоки йдуть за напрямками США-Канада і США-Мексика, при тому, що останніми роками зростає значущість потоків за напрямом Канада-Мексика.

Таким чином, торговельні відносини між державами-членами розвиваються, і їх інтенсифікації приділяється особлива увага з урахуванням нових вимог.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Bahri, A. Trumping capacity gap with negotiation strategies: the Mexican USMCA negotiation experience / A. Bahri, M. Lugo // J. of intern. econ. law. 2020. Vol. 23, № 1. P. 1–23. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz029>
2. Bakas, D. Trade (dis)integration: the sudden death of NAFTA / D. Bakas, K. Jackson, G. Magkonis // Open economies rev. 2020. Vol. 31, № 4. P. 931–943. <https://doi.org/10.1007/s11079-019-09567-1>
3. Campos-Ortiz, F. E. Labor regimes and free trade in North America: from the North American Free Trade Agreement to the United States-Mexico-Canada Agreement / F. E. Campos-Ortiz // Lat. Amer. policy 2019. Vol. 10, № 2. P. 268–285. <https://doi.org/10.1111/lamp.12171>
4. Corvaglia, M. A. Labour rights protection and its enforcement under the USMCA: insights from a comparative legal analysis / M. A. Corvaglia // World trade rev. 2021. Vol. 20, № 5. P. 648–667. <https://doi.org/10.1017/S1474745621000239>
5. Lyzun M. Development trends of regional economic integration: Methodological aspect. Journal of European Economy. 2020;19(1):82–98. <https://doi.org/10.35774/jee2020.01.082>
6. NAFTA 2.0: the greenest trade agreement ever? / N. Laurens [et al.] // World trade rev. 2019. Vol. 18, № 4. P. 659–677. <https://doi.org/10.1017/S1474745619000351>
7. Puig, S. The United States-Mexico-Canada Agreement: a glimpse into the geoeconomic world order/ S. Puig // AJIL unbound. 2019. Vol. 113. P. 56–60. <https://doi.org/10.1017/aju.2019.6>
8. Santos, A. Reimagining trade agreements for workers: lessons from the USMCA / Á. Santos // AJIL Unbound. 2019. Vol. 113. P. 407–412. <https://doi.org/10.1017/aju.2019.74>
9. Villarreal M.A., Fergusson I. F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington, DC: Congressional Research Service; 2021. 43 p. <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf>

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент Мірошніченко Т. М.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2025

Стаття рекомендована до друку 19.03.2025

Yaroslav Sumar, postgraduate student of the Department of International Economic Relations and Logistics, V. N. Karazin Kharkiv National University, 4 Svobody Square, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: sumar.yaroslav@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-6278-1657>

TRADE COOPERATION OF CANADA WITH LATIN AMERICAN COUNTRIES IN THE CONTEXT OF NORTH AMERICAN INTEGRATION

A promising potential partner for the Latin American region is Canada, which is also interested in diversifying its economy and strengthening investment and trade ties. But the closest economic ties have developed between Canada, the United States and Mexico, which is due not only to geographical proximity, but also to participation in the North American Free Trade Agreement - NAFTA, and later USMCA. The subject of the study in the article is Canada's trade cooperation with Latin and North American countries. The aim is to study the economic and trade relations of Canada and Latin American countries in the context of North American integration from the point of view of a holistic view of their evolution. Methods: in studying the model of economic integration, the historical method and comparative analysis were used; statistical analysis was used to analyze the trends in the development of trade cooperation between Canada and Latin American countries. The following results were obtained: based on the analysis, it is noted that the development of economic and trade relations between Canada and Latin American countries almost completely corresponds to the interests of Canada, which wants to get a quick return on its investments in the region. Latin America appreciates working with Ottawa in key areas, actively using Canadian investments in the industrial and social spheres. But the closest economic ties have developed between Canada, the USA and Mexico, which is due not only to geographical proximity, but also to their economic integration, which was regulated by various documents - NAFTA and USMCA. Conclusions: Canada considers the Latin American region as a rather promising direction of development due to the richness of economic relations, the volume of trade turnover is quite stable, and today there are hardly any factors that can influence this trend. At the same time, the closest economic ties are developing between Canada, the USA and Mexico within the framework of the USMCA integration agreement and their intensification is given special attention, taking into account new requirements.

Keywords: *Canada, Mexico, USA, NAFTA, USMCA, Latin American countries, international trade, economic integration.*

REFERENCES

1. Bahri, A. Trumping capacity gap with negotiation strategies: the Mexican USMCA negotiation experience / A. Bahri, M. Lugo // J. of intern. econ. law. 2020. Vol. 23, № 1. P. 1–23. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz029>
2. Bakas, D. Trade (dis)integration: the sudden death of NAFTA / D. Bakas, K. Jackson, G. Magkonis // Open economies rev. 2020. Vol. 31, № 4. P. 931–943. <https://doi.org/10.1007/s11079-019-09567-1>
3. Campos-Ortiz, F. E. Labor regimes and free trade in North America: from the North American Free Trade Agreement to the United States-Mexico-Canada Agreement / F. E. Campos-Ortiz // Lat. Amer. policy 2019. Vol. 10, № 2. P. 268–285. <https://doi.org/10.1111/lamp.12171>
4. Corvaglia, M. A. Labour rights protection and its enforcement under the USMCA: insights from a comparative legal analysis / M. A. Corvaglia // World trade rev. 2021. Vol. 20, № 5. P. 648–667. <https://doi.org/10.1017/S1474745621000239>
5. Lyzun M. Development trends of regional economic integration: Methodological aspect. Journal of European Economy. 2020;19(1):82–98. <https://doi.org/10.35774/jee2020.01.082>
6. NAFTA 2.0: the greenest trade agreement ever? / N. Laurens [et al.] // World trade rev. 2019. Vol. 18, № 4. P. 659–677. <https://doi.org/10.1017/S1474745619000351>
7. Puig, S. The United States-Mexico-Canada Agreement: a glimpse into the geoeconomic world order / S. Puig // AJIL unbound. 2019. Vol. 113. P. 56–60. <https://doi.org/10.1017/aju.2019.6>
8. Santos, A. Reimagining trade agreements for workers: lessons from the USMCA / Á. Santos // AJIL Unbound. 2019. Vol. 113. P. 407–412. <https://doi.org/10.1017/aju.2019.74>
9. Villarreal M.A., Fergusson I. F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington, DC: Congressional Research Service; 2021. 43 p. <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf>

Academic supervisor: PhD in Economics, Associate Professor T.M. Miroshnychenko

The article was received by the editors 17.02.2025

The article is recommended for printing 19.03.2025