

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота магістра

**на тему: « ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ
МІЖ МЕКСИКОЮ ТА КАНАДОЮ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

Виконала:
студентка 2 курсу групи УОз-61
спеціальності «Міжнародні економічні
відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
другого (магістерського)
рівня вищої освіти

Паращенко А.В.

Керівник: к.е.н., доц. Макарчук К.О.

Рецензент: к.г.н., доц. Шуба М.В.

Харків – 2024 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
ІНІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти другий (магістерський) рівень
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин та логістики
Зайцева А. С.

«_____» _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Паращенко Анастасії Віталіївни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи:

**Зовнішньоторговельні відносини між Мексикою та Канадою:
сучасний стан та перспективи розвитку**

керівник роботи к.е.н, доцент Макарчук Катерина Олексіївна,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету № 4002-5/167 від 24.01.2024

2. Строк подання студентом роботи 18.11.2024 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Проаналізувати поняття та види зовнішньої торгівлі; дослідити теоретичне підґрунтя становлення міжнародної торгівлі; систематизувати методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою; проаналізувати місце Канади у світовій торгівлі товарами та послугами; визначити тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Мексики в сучасних умовах; дослідити особливості канадсько-мексиканських зовнішньоторговельних відносин; оцінити зовнішньоторговельні відносини між Мексикою та Канадою; узагальнити шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою в контексті Угоди USMCA.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Теоретико-методичні засади дослідження зовнішньоторговельних відносин
2	Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою
3	Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин Мексики та Канади

5. Дата видачі завдання 01.12.2023 р.

Студент



підпис

Паращенко А. В.

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Макарчук К.О.

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН	8
1.1. Сутність, поняття та види зовнішньої торгівлі.....	8
1.2. Теоретичне підґрунтя становлення міжнародної торгівлі	20
1.3. Методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою.....	26
Висновок до першого розділу	28
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ МЕКСИКОЮ ТА КАНАДОЮ	31
2.1. Місце Канади у світовій торгівлі товарами та послугами	31
2.2. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Мексики в сучасних умовах.....	47
2.3. Особливості канадсько-мексиканських зовнішньоторговельних відносин	63
Висновки до другого розділу	72
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МЕКСИКИ ТА КАНАДИ.....	73
3.1. Заходи оптимізації зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою	74
3.2. Шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою у рамках Угоди USMCA.....	83
Висновки до третього розділу	88
ВИСНОВКИ	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92

ВСТУП

Актуальність дослідження Зовнішньоторговельні відносини між Мексикою та Канадою є важливою складовою економічної співпраці угоди USMCA (Угода між США, Мексикою та Канадою). В умовах глобалізації та зростаючих економічних викликів, таких як зміна світових ланцюгів постачання, пандемія COVID-19 та загострення політичних конфліктів, співпраця між цими країнами набуває ще більшої ваги. Водночас актуальними стають питання щодо адаптації національних економік до нових умов міжнародної торгівлі, що потребують детального аналізу сучасного стану цих відносин та визначення перспектив їх розвитку.

Мексика та Канада, незважаючи на географічну віддаленість, мають значний торговий оборот і стратегічну взаємодію в різних секторах, включаючи сільське господарство, автомобільну промисловість та енергетику. Вивчення особливостей цієї співпраці дозволяє глибше зрозуміти тенденції розвитку економічних відносин між країнами.

Тематика зовнішньої торгівлі та її вплив на економічний розвиток досліджувалася багатьма економістами, такими як: Адам Сміт та Давид Рікардо, О.А. Довгаль, А.П. Голюков, М.В. Шуба, Л.І. Григорова-Беренда, Бертіл Олін і Елі Хекшер, Т. Чуніхіна, В.В. Лимар, Сафаров У.А., М. Корж, Е.А. Будалов, V.A. Yevtushenko, В.І. Куцик та ін.

Однак ця тема залишається недостатньо дослідженою у вітчизняній науковій літературі, що підкреслює важливість і актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є визначити сучасний стан, особливості розвитку та перспективи зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою. В процесі дослідження необхідно вирішити наступні **завдання**:

- Проаналізувати поняття та види зовнішньої торгівлі;
- дослідити теоретичне підґрунтя становлення міжнародної торгівлі;
- систематизувати методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою;

- проаналізувати місце Канади у світовій торгівлі товарами та послугами;
- визначити тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Мексики в сучасних умовах;
- дослідити особливості канадсько-мексиканських зовнішньоторговельних відносин;
- оцінити зовнішньоторговельні відносини між Мексикою та Канадою;
- узагальнити шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою в контексті Угоди USMCA.

Об’єктом дослідження: є процес розвитку зовнішньоторговельних відносин країн.

Предмет дослідження: є сучасний стан, особливості та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою.

Методи дослідження: для вивчення теоретичного аспекту досліджуваної проблеми та оцінки досвіду зарубіжних і вітчизняних науковців у даній сфері було використано аналіз наукових джерел. Статистичний аналіз застосовувався для дослідження кількісних параметрів торговельних відносин Мексики та Канади, а також для оцінки динаміки їх змін у часі. Метод експертних оцінок допоміг проаналізувати погляди фахівців щодо питань, пов'язаних із торгівлею цих двох країн з іншими державами. Комплексний аналіз використовувався для оцінки взаємозв'язку та взаємовпливу різних факторів, що впливають на торговельні відносини між Мексикою та Канадою та іншими країнами. Системний аналіз допоміг дослідити торговельну політику обох країн та її вплив на розвиток двосторонніх і багатосторонніх торговельних відносин.

Інформаційною основою роботи слугували праці економістів у сфері міжнародних економічних відносин, офіційні статистичні дані міжнародних організацій, зокрема доповіді Міністерства інноваційного розвитку Мексики, Доповіді Світового Банку, Державного комітету статистики Канади та Мексики, а також періодичні видання.

Апробація матеріалів. Основні положення кваліфікаційної роботи магістра було опубліковано у Матеріалах III Міжнародної наукової конференції «Розвиток наук в умовах нової реальності: проблеми та перспективи» (04.10.2024; м. Ужгород, Україна) у вигляді тез на тему: «Аналіз показників економічного розвитку Мексики».

Робота складається з вступу, 3 розділів, висновків; містить 102 сторінок тексту, 25 рисунка, 26 таблиці. Список джерел включає 77 найменування літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН

1.1. Сутність, поняття та види зовнішньої торгівлі

Міжнародна торгівля є невід'ємною складовою глобальної економічної системи та важливим елементом взаємодії між країнами. Вона охоплює обмін товарами, послугами, капіталом, технологіями та інформацією між різними країнами світу. Згідно з визначенням Лимар В.В., міжнародна торгівля - це економічна діяльність, яка базується на купівлі-продажу товарів і послуг між суб'єктами господарської діяльності різних держав, що здійснюється в межах правових, фінансових, митних і валютних режимів, встановлених відповідними урядами та міжнародними організаціями [1].

Міжнародна торгівля стосується обміну товарами, послугами та капіталом між країнами або через національні кордони. Ця форма торгівлі дозволяє країнам отримувати доступ до товарів і послуг, які або недоступні всередині країни, або виробляються більш ефективно за кордоном. Як важливий компонент глобальної економіки міжнародна торгівля сприяє економічному зростанню, посилює конкуренцію та підвищує ефективність, дозволяючи країнам спеціалізуватися на виробництві товарів і послуг, де вони мають порівняльну перевагу [2].

Роль міжнародної торгівлі у світовій економіці значно зросла завдяки розвитку транспорту, комунікаційних технологій і торговельних угод. Сьогодні це впливає не лише на економічні показники, а й на соціальні, політичні та екологічні фактори в усьому світі. Завдяки торгівлі країни можуть отримати вигоду від ефекту масштабу, розширити свій доступ на ринок і покращити якість і різноманітність доступних продуктів [3].

Міжнародна торгівля відіграє життєво важливу роль в економічному розвитку, стимулюючи індустріалізацію, покращуючи доступ до ресурсів і сприяючи інноваціям. Країни, що розвиваються, зокрема, покладаються на

торгівлю як шлях до економічного зростання. Експортуючи сировину та імпортуючи технології чи засоби виробництва, ці країни можуть швидше індустріалізуватись і розвивати галузі, на створення яких за інших умов потрібні були б десятиліття. Торгові угоди також дозволяють країнам виходити на нові ринки, сприяючи розвитку відносин, які ведуть до економічного розвитку та геополітичних союзів.

Крім того, торгівля сприяє підвищенню зайнятості шляхом створення робочих місць у галузях, які експортують товари та послуги. Оскільки національні галузі розширюють своє виробництво для зовнішніх ринків, їм потрібна більша робоча сила, що може знизити рівень безробіття та підвищити рівень життя [4].

Зовнішня торгівля - це система торговельних відносин між різними країнами, що включає експорт та імпорт товарів, послуг і капіталу. Вона є важливою складовою економічного розвитку держав, сприяючи обміну ресурсами, технологіями, а також культурним досвідом між країнами. Зовнішня торгівля дозволяє розширювати ринки збуту, покращувати економічну ефективність та підвищувати якість життя населення через доступ до різноманітних товарів і послуг [5].

Торговельний баланс, який вимірює різницю між експортом та імпортом країни, є ключовим показником економічного здоров'я. Профіцит торговельного балансу виникає, коли країна експортує більше, ніж імпортує, тоді як торговельний дефіцит існує, коли імпорт перевищує експорт. Обидві ситуації мають комплексний вплив на економіку країни. Активне сальдо торгівлі може призвести до економічного зростання та збільшення внутрішнього виробництва, але воно також може призвести до інфляції, якщо попит на вітчизняні товари стає надто високим. І навпаки, торговельний дефіцит може призвести до накопичення зовнішнього боргу та залежності від зовнішніх ринків, але він також може заохотити іноземні інвестиції та приплив передових технологій [6].

Внутрішньогалузева торгівля стосується обміну подібними продуктами між країнами, що часто спостерігається в таких галузях, як автомобільна, де країни експортують та імпортують автомобілі одночасно. Ця форма торгівлі має вирішальне значення для галузей, які покладаються на високу спеціалізацію та диверсифікацію переваг споживачів [7].

Міжнародна торгівля охоплює різні типи та форми, відображаючи широкий спектр товарів і послуг, якими обмінюються через кордони. Їх можна загалом класифікувати на торгівлю товарами (товарна торгівля) і торгівлю послугами, кожна з яких відіграє вирішальну роль у функціонуванні глобальної економіки. Різниця між цими двома видами торгівлі допомагає проілюструвати різноманітність і складність міжнародної торгівлі [8].

Торгівля товарами передбачає обмін матеріальними продуктами, які часто поділяють на дві основні групи: промислові товари та сировина. Цей тип торгівлі історично був основою міжнародної торгівлі, сприяючи переміщенню основних ресурсів і промислових товарів, які живлять глобальний економічний розвиток [9].

Промислові товари охоплюють готову продукцію та напівфабрикати, які виробляються виробничим сектором та експортуються для споживання або подальшої обробки. Приклади включають автомобілі, електроніку, машини та текстиль. Торгівля промисловими товарами життєво важлива для країн, що спеціалізуються на виробництві, що дозволяє їм використовувати ефект масштабу та максимізувати продуктивність.

Готова продукція, це товари, готові до негайного споживання або використання, наприклад транспортні засоби, побутова електроніка та одяг. Країни, які вирізняються інноваціями та виробничими потужностями, як правило, домінують на цьому ринку.

Сировина є основним ресурсом, необхідним для виробництва промислових товарів та інших товарів. До них належать такі природні ресурси, як нафта, мінерали, метали, деревина та сільськогосподарська продукція (наприклад, кава, бавовна, пшениця). Країни, багаті на природні ресурси,

часто експортують ці матеріали, тоді як індустріально розвинені країни імпортують їх для підтримки своєї промисловості [10].

Енергетичні ресурси, такі як, нафта, природний газ і вугілля є одними з найпопулярніших сировинних ресурсів у світі. Міжнародна торгівля енергетичними продуктами має вирішальне значення для живлення промисловості та постачання електроенергії [11].

Світова торгівля сільськогосподарськими продуктами, такими як зерно, худоба та тропічні фрукти, життєво важлива для забезпечення продовольчої безпеки та підтримки засобів до існування в багатьох регіонах. Такі країни, як Бразилія, Сполучені Штати та Аргентина, є основними експортерами сільськогосподарської продукції.

Необхідні для промислових процесів мінерали (наприклад, залізна руда, мідь) і дорогоцінні метали (наприклад, золото, срібло) продаються на міжнародному рівні для підтримки будівництва, електроніки та інших ключових галузей [12].

Хоча традиційно торгівля товарами переважала, але торгівля послугами стрімко зросла в останні десятиліття завдяки технологічному прогресу та зростаючій глобалізації економіки. Послуги стосуються нематеріальних товарів, якими обмінюються між країнами, створюючи цінність без передачі фізичних товарів. Цей тип торгівлі включає широкий спектр галузей, таких як транспорт, туризм, фінансові послуги та інформаційні технології (ІТ).

Транспортні послуги необхідні для сприяння міжнародній торгівлі шляхом переміщення товарів і людей через кордони. Ці послуги включають доставку, авіап перевезення, залізничні перевезення та логістику. Глобалізація призвела до розширення цих послуг, оскільки ефективні транспортні системи мають вирішальне значення для своєчасної доставки товарів і мобільності глобальної робочої сили.

Морський транспорт залишається основою міжнародної торгівлі, близько 90% світових товарів перевозиться саме морськими шляхами. Великі

судноплавні центри, такі як Сінгапур і Роттердам, відіграють ключову роль у глобальних ланцюжках поставок.

Повітряні вантажні перевезення є важливими для вантажів високої вартості або термінових вантажів. Такі продукти, як електроніка, фармацевтичні препарати та швидкопсувні товари, часто перевозяться повітряним транспортом, що забезпечує швидку доставку на світові ринки [13].

Крім транспортування, логістичні послуги, включаючи складування, управління запасами та координацію ланцюга поставок, є критично важливими для безперебійної роботи глобальної торгівлі.

Міжнародний туризм є значним внеском у розвиток багатьох економік країн, особливо в регіонах, які щорічно приваблюють мільйони відвідувачів. Торгівля туристичними послугами включає розміщення, туристичні послуги та рекреаційну діяльність. Такі країни, як Франція, Іспанія та Таїланд, значною мірою покладаються на доходи від туризму, що робить його ключовим рушієм економічного зростання.

Глобальна фінансова система значною мірою залежить від транскордонної торгівлі фінансовими послугами, що включає банківську справу, страхування, управління інвестиціями та обробку платежів. Такі фінансові центри, як Нью-Йорк, Лондон і Гонконг, виступають центрами міжнародних фінансових операцій, з'єднуючи інвесторів, корпорації та уряди по всьому світу.

Міжнародні банки надають низку послуг, від управління іноземною валютою до надання позик і сприяння міжнародним платежам. Взаємозв'язок глобальних фінансових ринків забезпечує вільний рух капіталу, підтримку інвестицій та підприємницької діяльності в різних країнах [14].

Розвиток цифрової економіки зробив ІТ-послуги одним із секторів міжнародної торгівлі, що швидко розвивається. ІТ-послуги включають розробку програмного забезпечення, хмарні обчислення, обробку даних і

технічну підтримку, що є життєво важливим для компаній, що працюють на сучасному глобальному ринку.

Багато країн, наприклад Сполучені Штати та Індія, експортують програмні рішення та цифрові послуги. Ці продукти включають будь-що: від споживчих додатків до програмних систем корпоративного рівня, які використовуються для керування операціями.

Аутсорсинг ІТ-послуг, включаючи підтримку клієнтів, аналіз даних і технічний консалтинг, став звичайною практикою для компаній, які прагнуть скоротити витрати та підвищити ефективність. Такі країни, як Індія та Філіппіни, стали лідерами в наданні зовнішніх ІТ-послуг клієнтам у всьому світі [15].

Міжнародна торгівля фундаментально побудована на двох ключових компонентах: експорті та імпорті. Експорт стосується товарів і послуг, вироблених в одній країні та проданих іншим країнам, тоді як імпорт передбачає придбання товарів і послуг у іноземних виробників. Разом ці компоненти представляють потік товарів, послуг і капіталу через кордони, що сприяє економічному зростанню та глобальній інтеграції.

Експорт є важливим засобом для країн, щоб розширити свої ринки, збільшити доходи та досягти ефекту масштабу. Виходячи на зовнішні ринки, компанії можуть збільшити свою клієнтську базу, зменшити залежність від внутрішнього попиту та підвищити свою конкурентну перевагу. Експорт можна загалом класифікувати на два основні типи: прямий експорт і непрямий експорт, кожен з яких має свої переваги та стратегії.

Прямий експорт передбачає, що компанія продає свою продукцію безпосередньо покупцям або дистриб'юторам на зовнішньому ринку, без використання посередників. У такому підході експортер зберігає більший контроль над процесом продажу, від маркетингу до ціноутворення, і буде прямі відносини з іноземними клієнтами. Прямий експорт зазвичай використовують компанії з достатніми ресурсами, досвідом і знаннями цільового ринку. Перевагою прямого експорту є, те що він дозволяє компаніям

контролювати свій брендинг, ціноутворення та позиціонування на ринку, що призводить до вищої норми прибутку.

Основні проблеми прямого експорту включають необхідність значних інвестицій у логістику, канали розподілу та маркетинг. Компанії також повинні орієнтуватися в іноземних правилах, торговельних бар'єрах і культурних відмінностях.

У непрямому експорті компанії використовують посередників, таких як компанії з управління експортом, експортні агенти або торгові фірми для продажу своєї продукції за кордоном. Цей метод особливо корисний для малих і середніх підприємств, яким бракує ресурсів або досвіду для самостійного виходу на зовнішні ринки. Непрямий експорт зменшує складність і ризики, пов'язані з виходом на зовнішні ринки, оскільки посередники займаються логістикою, маркетингом і дотриманням іноземних норм.

Імпорт відіграє не менш важливу роль у міжнародній торгівлі, надаючи країнам доступ до продуктів і послуг, які або недоступні всередині країни, або більш ефективно виробляються в інших країнах. Імпорт сприяє диверсифікації внутрішніх ринків, пропонуючи споживачам більшу різноманітність товарів за конкурентними цінами.

Імпорт також може мати значний вплив на економіку країни. Хоча вони забезпечують доступ до товарів першої необхідності, вони також можуть впливати на торговий баланс. Країна з високим рівнем імпорту порівняно з експортом може зіткнутися з дефіцитом торговельного балансу, що призведе до зовнішнього боргу або девальвації її валюти. Однак імпорт часто має вирішальне значення для підтримки ланцюгів постачання та задоволення внутрішнього попиту, особливо для країн, де бракує ресурсів [16].

Компанії, які прагнуть розширити свою діяльність на міжнародному рівні, повинні прийняти добре сплановані стратегії для успішного виходу на зовнішні ринки. Загальні стратегії включають ліцензування, франчайзинг і спільні підприємства, кожна з яких пропонує унікальні можливості та ризики.

Одним з прикладів договірної угоди, за якою компанія (ліцензіар) надає іноземній фірмі (ліцензіату) права виробляти, продавати або використовувати свою продукцію, технології чи інтелектуальну власність на певному ринку є лізинг. Натомість ліцензіар отримує винагороду або роялті. Ліцензування є привабливим варіантом для компаній, які хочуть вийти на зовнішні ринки без потреби значних капіталовкладень або прямої участі.

Франчайзинг - це тип ліцензійної угоди, коли компанія (франчайзер) дозволяє іноземному партнеру (франчайзі) використовувати її бренд, бізнес-модель і операційні системи в обмін на плату. Ця стратегія зазвичай використовується підприємствами роздрібної торгівлі, харчової промисловості та послуг, такими як мережі закладів швидкого харчування та готелі, щоб розширити свою глобальну присутність. Франчайзинг дозволяє компаніям швидко розширювати свій бренд з мінімальними фінансовими ризиками [17].

Спільне підприємство передбачає партнерство між національною компанією та іноземною фірмою для створення нової спільної господарської одиниці. Ця стратегія особливо корисна на ринках, де знання місцевості, доступ до дистриб'юторських мереж або дотримання нормативних актів є важливими для успіху. Спільні підприємства часто використовуються в галузях, які вимагають значних капіталовкладень, таких як виробництво, інфраструктура та технології [18].

Міжнародна торгівля охоплює різні форми комерційної діяльності, кожна з яких характеризується певними торговельними механізмами, угодами та нормативно-правовою базою.

Зовнішньоекономічні угоди є фундаментальними для міжнародної торгівлі, встановлюючи умови, за якими країни обмінюються товарами, послугами та капіталом. Ці угоди можна класифікувати як двосторонні та багатосторонні, кожна з яких пропонує певні переваги у сприянні торговельним відносинам та економічному співробітництву.

Двосторонні торговельні угоди передбачають переговори двох країн про умови торгівлі для усунення або зменшення бар'єрів, таких як тарифи, квоти та митні збори. Вони забезпечують більш гнучкі та індивідуальні рішення торговельних питань, дозволяючи країнам вирішувати конкретні економічні інтереси. Прикладами є Угода про вільну торгівлю між США та Південною Кореєю (КОРУС) і угода між Канадою та Великобританією Угода про безперервність торгівлі. Ці угоди заохочують інвестиції, знижують торговельні витрати та зміцнюють економічні зв'язки між двома країнами [19].

Багатосторонні угоди, що охоплюють три або більше країн, створюють ширші рамки торгівлі та встановлюють спільні стандарти для кількох країн. Приклади включають угоди Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональні торговельні угоди, такі як Всеохоплююча та прогресивна угода про транстихоокеанське партнерство (СРТПР). Ці угоди сприяють лібералізації торгівлі в глобальному масштабі, заохочуючи країни-члени застосовувати взаємовигідні торгові практики та відкриваючи більші ринки для всіх учасників.

Регулювання міжнародної торгівлі відіграє життєво важливу роль у забезпеченні плавного, справедливого та стабільного обміну між країнами. Це включає різні правила, угоди та організації, які контролюють торговельну практику, вирішують суперечки та встановлюють рамки для співпраці. Однією з ключових установ, відповідальних за регулювання міжнародної торгівлі, є Світова організація торгівлі (СОТ).

Світова організація торгівлі (СОТ), заснована в 1995 році, є міжнародною організацією, яка регулює світову торгівлю, забезпечуючи основу для укладення торговельних угод і вирішення торговельних суперечок. Вона розвинулася з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка була створена в 1947 році для сприяння вільній торгівлі шляхом зниження тарифів та інших торгових бар'єрів. Сьогодні СОТ відіграє вирішальну роль у сприянні

глобальному економічному співробітництву та розвитку відкритої, прозорої та справедливої системи торгівлі.

Лібералізація торгівлі є однією з основних цілей СОТ є сприяння лібералізації торгівлі шляхом зниження тарифів, квот та інших бар'єрів для торгівлі. Через раунди переговорів країни-члени погоджуються знизити ці бар'єри, полегшуючи переміщення товарів і послуг через кордони. Цей процес сприяє економічному зростанню, створенню робочих місць і збільшенню споживчого вибору [20].

Таблиця 1.1.

Основні аспекти регулювання міжнародної торгівлі

Аспект регулювання	Опис	Приклади
Тарифні бар'єри	Податки або мита на імпортовані товари для захисту вітчизняних галузей та генерації доходу.	Імпортні мита, експортні тарифи
Нетарифні бар'єри	Обмеження, окрім тарифів, які використовуються для контролю імпорту та експорту.	Квоти, ембарго, ліцензійні вимоги
Субсидії	Фінансова підтримка від уряду місцевим галузям для підвищення їх конкурентоспроможності.	Сільськогосподарські субсидії, гранти на дослідження і розвиток
Стандарти та сертифікації	Правила безпеки, охорони здоров'я та екологічних стандартів, яких повинні дотримуватися імпортовані товари.	Стандарти ISO, сертифікація безпеки продукції
Торговельні угоди	Формальні угоди між країнами для сприяння торгівлі та зменшення обмежень.	USMCA (Угода США-Мексика-Канада), угоди ЄС
Протекціонізм	Політика, спрямована на захист вітчизняних галузей від іноземної конкуренції.	Підвищення тарифів, заборона імпорту
Світова організація торгівлі (СОТ)	Міжнародний орган, що регулює торговельні правила, вирішує суперечки та сприяє відкритій торгівлі.	Угоди СОТ, механізми вирішення спорів

Джерело: складено автором за матеріалом [21, 22].

У міжнародній торгівлі країни встановлюють різноманітні бар'єри, щоб регулювати потік товарів і послуг через кордон. Ці бар'єри можуть мати форму

тарифів або нетарифних заходів, які або обмежують, або сприяють торгівлі залежно від економічних цілей країни.

Тарифи - це податки або збори, що стягуються з імпорту (а іноді й експорту) для отримання доходу для уряду або захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. Мита підвищують вартість іноземних товарів, роблячи їх менш конкурентоспроможними порівняно з товарами місцевого виробництва [21].

Адвалорні мита розраховуються як відсоток від вартості імпортованих товарів. Наприклад, 10% тариф на автомобіль вартістю 20000 доларів США призведе до сплати мита 2000 доларів США [22].

Специфічне мито - це фіксовані збори, що стягуються з фізичної одиниці імпортованого товару, незалежно від його ціни. Наприклад, країна може ввести мито в 5 доларів США на кожен тонну імпортованої сталі.

Комбіноване мито поєднує як адвалорні, так і специфічні мита. Наприклад, країна може стягувати тариф у 3 долари США за тонну сталі плюс 5% від її вартості [23].

Нетарифні бар'єри стосуються обмежень, які не передбачають прямого оподаткування імпорту чи експорту, але, тим не менш, створюють перешкоди для торгівлі. Ці заходи часто є більш складними та можуть включати квоти, субсидії, стандарти та інші правила.

Квоти - це кількісні обмеження щодо кількості певного товару, який можна імпортувати чи експортувати протягом певного періоду. Квоти обмежують обсяг товарів, які можуть ввозитися в країну, захищаючи національну промисловість від іноземної конкуренції, обмежуючи доступність імпорту.

Тарифні та нетарифні бар'єри відіграють значну роль у регулюванні міжнародної торгівлі, але вони також служать інструментами протекціонізму, які можуть негативно впливати на динаміку ринку та перешкоджати глобальному економічному зростанню [24].

Регіональні торговельні угоди і торговельні блоки значною мірою формують міжнародну торгівлю, сприяючи економічному співробітництву та зменшуючи торговельні бар'єри між країнами-членами. Приклади включають Європейський Союз (ЄС), Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (USMCA) та Асоціацію держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Ці об'єднання просувають вільну торгівлю в своїх регіонах, посилюючи економічну інтеграцію, оптимізуючи торгові процеси та пропонуючи конкурентні переваги країнам-членам.

Європейський Союз є одним із найрозвиненіших та інтегрованих регіональних торговельних блоків у світі. Усі країни-члени ЄС мають загальний зовнішній тариф на товари, імпортовані з країн, що не є членами. Це означає відсутність мит на торгівлю між країнами ЄС, створюючи безперешкодне торгове середовище всередині блоку.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), яка діяла з 1994 по 2020 рік, об'єднала США, Канаду та Мексику у всеосяжну зону вільної торгівлі. NAFTA мала на меті скасувати тарифи та зменшити нетарифні бар'єри між трьома країнами, стимулюючи економічне зростання через збільшення торгівлі та інвестицій. У 2020 році НАФТА була замінена Угодою США, Мексики та Канади (USMCA), яка запровадила нові положення, зберігаючи при цьому багато основних елементів НАФТА [25].

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) є ще одним відомим регіональним торговельним блоком, який сприяє економічному співробітництву між 10 країнами-членами: Брунеєм, Камбоджею, Індонезією, Лаосом, Малайзією, М'янмою, Філіппінами, Сінгапуром, Таїландом і В'єтнамом. Головною метою АСЕАН є прискорення економічного зростання, соціального прогресу та культурного розвитку шляхом співпраці та регіональної торгівлі [26].

Незважаючи на виклики, пов'язані з антиглобалістськими тенденціями та пандемією COVID-19, майбутнє міжнародної торгівлі пропонує кілька обнадійливих перспектив.

Диджиталізація торгівлі, що триває, є однією з найважливіших тенденцій, які будуть визначати майбутнє міжнародної торгівлі. Зростаюче використання цифрових платформ, електронної комерції та технологій автоматизації підвищить ефективність торгівлі, зменшить витрати та відкриє нові ринки, особливо для малих та середніх підприємств.

Незважаючи на посилення протекціоністських тенденцій в останні роки, є також ознаки відновлення зусиль щодо лібералізації торгівлі та багатосторонньої співпраці. Міжнародні організації, такі як Світова організація торгівлі (СОТ) і регіональні торгові блоки, працюють над зменшенням торговельних бар'єрів і просуванням угод про вільну торгівлю [27].

1.2. Теоретичне підґрунтя становлення міжнародної торгівлі

Розвиток міжнародної торгівлі протягом тривалого часу формувався основоположними економічними теоріями, які дають зрозуміти, чому країни беруть участь у торгівлі, які вони виграють від неї, а також механізми, що рухають транскордонний обмін. Розуміння цих теоретичних основ має важливе значення для аналізу моделей торгівлі, політики та переваг, які країни отримують, використовуючи свої ресурси та можливості [28].

Теорія абсолютної переваги, представлена Адамом Смітом у його основоположній праці «Багатство народів» (1776), припускає, що країни повинні спеціалізуватися на виробництві товарів, де вони мають перевагу в продуктивності порівняно з іншими країнами. За словами Сміта, якщо кожна нація зосередиться на виробництві товарів, які вона може створювати найбільш ефективно, а потім торгує з іншими країнами, усі сторони зможуть насолоджуватися більшою різноманітністю товарів за нижчими цінами.

Суть концепції полягає в тому, що країна має абсолютну перевагу, коли вона може виробляти товар більш ефективно (використовуючи менше ресурсів), ніж інша країна. Зосереджуючись на продуктах, які вона може

виробляти з найменшими витратами та найвищою ефективністю, нація максимізує свій випуск і отримує вигоди від торгівлі.

Наприклад, країна А може виробляти вино ефективніше, ніж країна В, тоді як країна В ефективніше виробляє тканину. Обмінюючи вино на тканину, обидві країни отримують доступ до більшої кількості товарів, ніж якби вони намагалися виробляти обидва товари всередині країни [29].

Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо, викладена в «Про принципи політичної економії та оподаткування» (1817), розширила ідеї Сміта, продемонструвавши, що навіть якщо одна країна має абсолютну перевагу у виробництві всіх товарів, вона все одно може отримати вигоду від торгівлі. Теорія порівняльних переваг стверджує, що країни повинні спеціалізуватися на товарах, де вони мають найнижчу альтернативну вартість, дозволяючи отримати взаємну вигоду, навіть якщо одна нація є більш продуктивною в усіх сферах [28].

Порівняльна перевага виникає, коли країна може виробляти товар за нижчою альтернативною вартістю, ніж її торговий партнер. Ця теорія підкреслює, що в торгівлі важлива не абсолютна продуктивність, а відносна ефективність конкретних товарів.

Теорія Рікардо змінила економічне розуміння, показавши, що торгівля може підвищити глобальну ефективність. Він забезпечує основу для сучасної торговельної політики, ілюструючи, як країни можуть розвиватися економічно, зосереджуючись на своїх порівняльних силах і беручи участь у взаємовигідних обмінах [30].

Однією з ключових подій у теоретичній основі міжнародної торгівлі є перехід від класичних до неокласичних теорій, які аналізують динаміку торгівлі, зосереджуючись на факторах виробництва та забезпеченості ресурсами між країнами. Серед цих теорій модель Хекшера-Оліна, сформульована шведськими економістами Елі Хекшером і Бертілем Оліном на початку 20 століття, зіграла ключову роль у поясненні потоку товарів між країнами на основі різниці в ресурсах.

Модель Хекшера-Оліна розширює класичні теорії торгівлі, наголошуючи на тому, що моделі торгівлі обумовлюються не лише продуктивністю чи порівняльними перевагами, але також залежать від достатку та вартості факторів виробництва, а саме праці, землі та капіталу. Згідно з цією моделлю, країни природним чином експортують товари, які інтенсивно використовують їхні багаті ресурси, і імпортують товари, які потребують ресурсів, якими вони мають менше [29].

Суть моделі Хекшера-Оліна полягає в тому, що країни мають різну відносну кількість факторів виробництва (наприклад, землі, праці та капіталу), які впливають на витрати виробництва. Країни будуть спеціалізуватися на виробництві товарів, які вимагають інтенсивного використання їхніх найпоширеніших факторів, оскільки вони можуть виробляти ці товари з меншими витратами. У свою чергу, ці країни імпортуватимуть товари, які вимагають ресурсів, яких їм бракує або які вони мають в обмеженій кількості [30].

У цій моделі двома основними факторами виробництва є праця та капітал. Країна з великою кількістю робочої сили, але обмеженим капіталом, швидше за все, спеціалізується на товарах, що потребують праці (таких як текстиль або сільськогосподарська продукція), тоді як країна з надлишком капіталу, швидше за все, зосередиться на товарах, що потребують капіталу (таких як машини чи електроніка). Цей розподіл факторів формує моделі торгівлі, визначаючи конкурентні переваги кожної країни.

З розвитком світової торгівлі традиційні теорії, засновані на абсолютних або порівняльних перевагах, виявилися недостатніми для повного пояснення складних сучасних моделей торгівлі. Це призвело до розвитку сучасних теорій, які враховують додаткові змінні, включаючи інновації, конкурентну динаміку та стратегічне позиціонування галузі [31].

Таблиця 1.2.

Основні теорії міжнародної торгівлі

Теорія	Автор	Основна концепція	Особливості	Вплив на торгівлю
--------	-------	-------------------	-------------	-------------------

Теорія абсолютної переваги	Адам Сміт	Країни виграють, спеціалізуючись на товарах, які вони виробляють найефективніше	Країни повинні експортувати товари, в яких мають абсолютну перевагу у виробництві	Сприяє спеціалізації та прямій торгівлі між країнами
Теорія порівняльної переваги	Девід Рікардо	Країни отримують вигоду від торгівлі товарами, які вони виробляють з меншими витратами	Навіть якщо одна країна має перевагу у всіх товарах, торгівля приносить користь через різницю у витратах	Заохочує торгівлю навіть тоді, коли одна країна є ефективнішою в усіх товарах
Модель Хекшера-Оліна	Елі Хекшер та Бертиль Олін	Країни експортують товари, що інтенсивно використовують їхні багаті ресурси	Фокусується на ресурсах (праця, капітал) та їх впливі на структуру торгівлі	Пояснює торгівлю, засновану на доступності ресурсів, веде до торгівлі взаємодоповнюючими товарами
Теорія конкурентної переваги	Майкл Портер	Процвітання країни залежить від інновацій і промислової конкурентоспроможності	Фактори, як-от кваліфікована праця, умови попиту та підтримуючі галузі, визначають перевагу в торгівлі	Наголошує на ролі внутрішнього економічного середовища у розвитку конкурентоспроможних галузей
Нова теорія міжнародної торгівлі	Пол Кругман	Економія на масштабі та диференціація продукту сприяють торгівлі подібними товарами	Фокусується на монополістичній конкуренції та вигодах від економії на масштабі	Підтримує торгівлю між подібними економіками, заохочує різноманітність продукції та підкреслює роль розміру ринку

Джерело: складено автором за матеріалом [29,30,31,32,33,34]

Серед цих сучасних теорій теорія конкурентної переваги Майкла Портера забезпечує комплексну основу для розуміння того, як нації розвивають конкурентоспроможність у певних галузях, виходячи за рамки простої наявності ресурсів.

У своїй основоположній праці «Конкурентна перевага націй» (1990) Майкл Портер представив модель, щоб пояснити, як деякі країни досягають успіху в певних галузях на глобальній арені. На відміну від попередніх теорій, які зосереджувалися в основному на природних задатках або продуктивності, теорія Портера наголошує на ролі ділової практики, інновацій та економічної стратегії у створенні конкурентної переваги [32].

Портер визнає важливість традиційних факторів виробництва (наприклад, землі, праці, капіталу), але розширює цю точку зору, наголошуючи на таких спеціалізованих факторах, як передові технології, інфраструктура та кваліфікована робоча сила. Країни, які розвивають спеціалізовані ресурси та навички, зокрема у відповідь на внутрішні потреби, отримують конкурентну перевагу. Наприклад, нація, яка інвестує у високоякісну освіту та дослідницькі установи, може стати лідером у технологічно інтенсивних галузях.

За словами Портера, природа місцевого попиту відіграє вирішальну роль у формуванні галузей. Коли вітчизняні споживачі вимагають високоякісних або інноваційних продуктів, вони спонукають компанії до вдосконалення та інновацій. Складний внутрішній ринок часто призводить до конкурентної переваги, оскільки компанії змушені швидко адаптуватися та постійно відповідати високим стандартам. Наприклад, промисловість споживчої електроніки Японії виграла від вимогливих вітчизняних споживачів, які цінували якість і технологічний прогрес [30].

Наявність ефективних та інноваційних постачальників, а також взаємопов'язаних галузей підвищує конкурентоспроможність країни. Коли постачальники географічно близькі та інноваційні, вони дозволяють фірмам легко отримувати якісні ресурси. Цей взаємозв'язок створює кластери споріднених галузей, які підвищують продуктивність і заохочують обмін знаннями. Наприклад, технологічний кластер Силіконової долини є прикладом того, як тісно пов'язані галузі можуть сприяти інноваціям і конкурентоспроможності.

Портер стверджує, що те, як компанії структуровані та керовані в країні, а також інтенсивність внутрішньої конкуренції впливають на міжнародний успіх. Країни з гострою внутрішньою конкуренцією, як правило, розвивають стійкі та інноваційні фірми, здатні конкурувати на глобальному рівні [31].

Економіст Пол Кругман наприкінці 1970-х і на початку 1980-х років запровадив нову структуру, яка змістила акцент із переваг, заснованих на ресурсах, на економію за рахунок масштабу та ринкових структур. Робота Кругмана, тепер відома як «Нова теорія торгівлі», об'єднала концепції промислової організації, такі як економія від масштабу та монополістична конкуренція, щоб пояснити, чому подібні країни активно торгують одна з одною та чому певні галузі домінують у всьому світі.

Економія від масштабу означає економічні переваги, які фірми отримують завдяки своєму розміру, випуску чи масштабу діяльності. У міру зростання виробництва середні витрати на одиницю продукції зменшуються, що дозволяє великим фірмам працювати ефективніше та з меншими витратами, ніж меншим. Ця концепція є центральною в теорії Кругмана, оскільки вона припускає, що торгівля між країнами може бути обумовлена не тільки відмінностями в ресурсах (як у класичних теоріях), але й здатністю фірм досягати економії на масштабі. Економія від масштабу призводить до концентрації виробництва в кількох місцях або країнах, що призводить до регіональних або глобальних центрів для певних галузей. Сполучені Штати, наприклад, стали провідним виробником технологічної продукції, тоді як Німеччина спеціалізується на виробництві автомобілів [32].

Іншим ключовим компонентом нової теорії торгівлі Кругмана є монополістична конкуренція, ринкова структура, де фірми виробляють диференційовані продукти, але все ще стикаються з конкуренцією з боку інших подібних фірм. У цьому середовищі компанії можуть відрізнитися брендом, характеристиками продукту, якістю або дизайном, що дозволяє їм зберігати певну монопольну владу, конкуруючи в глобальному масштабі.

Незважаючи на те, що нова теорія торгівлі Пола Кругмана дає цінну інформацію, вона також стикається з певною критикою. Наприклад, ризик монополізації та політичні наслідки протекціонізму. Якщо ефект масштабу призводить до концентрації виробництва, меншим фірмам може бути важко конкурувати, що призведе до монополій або олігополій. Ця концентрація може зменшити конкуренцію, підняти ціни та обмежити вибір споживачів у довгостроковій перспективі.

Нова теорія торгівлі Пола Кругмана змінила економічні перспективи міжнародної торгівлі, наголошуючи на ролі економії від масштабу та монополістичної конкуренції. За допомогою цих концепцій Кругман продемонстрував, що торгівлю можуть стимулювати фактори, що виходять за межі порівняльних ресурсних переваг, особливо у високорозвинених країнах із подібними ресурсами [33].

Теорії торгівлі надали підґрунтя для розвитку торгівлі країн світу. Розиток міжнародної торгівлі позитивно впливає на сучасний глобалізаційний світ. Активне залучення країн до поглиблення зовнішньоторговельних відносин відкриває нові можливості для подальшого позитивного розвитку торгівлі товарами та послугами.

1.3. Методичні підходи до дослідження міжнародної торгівлі країн

У процесі дослідження для кваліфікаційної магістерської роботи були застосовані різні методи дослідження, використано комплексний підхід, що передбачає застосування економіко-математичних, аналітичних і статистичних методів. Особливу увагу приділено кореляційно-регресійному аналізу, який дозволяє оцінити взаємозв'язок між ключовими економічними показниками обох країн та визначити вплив торговельно-економічної політики USCMA на їхній розвиток.

Економіко-математичні методи є ключовими у дослідженні економічних взаємозв'язків між країнами, оскільки вони дозволяють провести кількісне

оцінювання впливу різних факторів на показники міжнародної торгівлі. До економіко-математичних методів належать методи моделювання економічних процесів, а також методи оптимізації, які використовуються для визначення найкращих умов здійснення торговельних відносин (див. табл 1.3) [34].

Таблиця 1.3.

Методичні підходи до дослідження міжнародної торгівлі

Методичний підхід	Складові методу	Ціль застосування	Очікувані результати
Економіко-математичні методи	Моделювання економічних процесів, методи оптимізації	Кількісне оцінювання впливу різних факторів на показники міжнародної торгівлі	Визначення взаємозалежності між економічними показниками та оптимальні умови для ефективної торгівлі
Аналітичні методи	Дослідження динаміки та структури експорту/імпорту, аналіз торговельних бар'єрів	Оцінка факторів, що впливають на міжнародну торгівлю	Виявлення ключових стимулів і перешкод для розвитку двосторонніх торговельних відносин
Кореляційно-регресійний аналіз	Розрахунок коефіцієнтів кореляції, побудова регресійних моделей	Оцінка тісноти та напрямку зв'язку між економічними показниками	Визначення ступеня взаємозалежності між обсягами торгівлі, ВВП та інвестиціями, аналіз впливу торговельних угод

Джерело: складено автором за матеріалом [34, 35]

Аналітичні методи дозволяють здійснити якісний аналіз чинників, що впливають на міжнародну торгівлю, шляхом дослідження динаміки та структури експорту та імпорту, визначення основних тенденцій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності та аналізу торговельних бар'єрів, що можуть перешкоджати ефективній торгівлі.

У дослідженні застосовано методи побудови регресійних моделей та оцінки параметрів кореляції між показниками, що дозволяє зрозуміти залежність між обсягами експорту, імпорту, притоком іноземних інвестицій та рівнем валового внутрішнього продукту (ВВП). Завдяки побудові моделей

взаємозв'язку можливо оцінити вплив ключових факторів і виявити тенденції у торговельній політиці між країнами.

Кореляційно-регресійний аналіз є основним інструментом для кількісного вимірювання тісноти зв'язку між обсягами двосторонньої торгівлі, притоком іноземних інвестицій та зростанням ВВП. Даний метод дозволяє не лише визначити рівень взаємозалежності між цими показниками, але й встановити характер та напрямок впливу USCMA на економічні взаємодії між країнами. Модель регресії представляє рівняння вигляду:

$$Y = A_0 + A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_NX_N$$

Де Y – залежна змінна, що відображає економічний показник (наприклад, ВВП чи обсяг експорту), X_1, X_2, \dots, X_N – незалежні змінні, що представляють фактори впливу (наприклад, обсяги експорту та імпорту між країнами).

Для реалізації цього підходу використовуються програмні засоби, такі як MS Excel, що містить пакет «Аналіз даних», який дозволяє здійснити обробку великих масивів статистичної інформації та провести кореляційно-регресійний аналіз для побудови прогнозних моделей. Результати аналізу допомагають краще зрозуміти характер взаємодії між показниками та виробити рекомендації для покращення економічних відносин між Мексикою та Канадою [35].

На рис. 1.1 представимо структурно-логістичну схему дослідження.

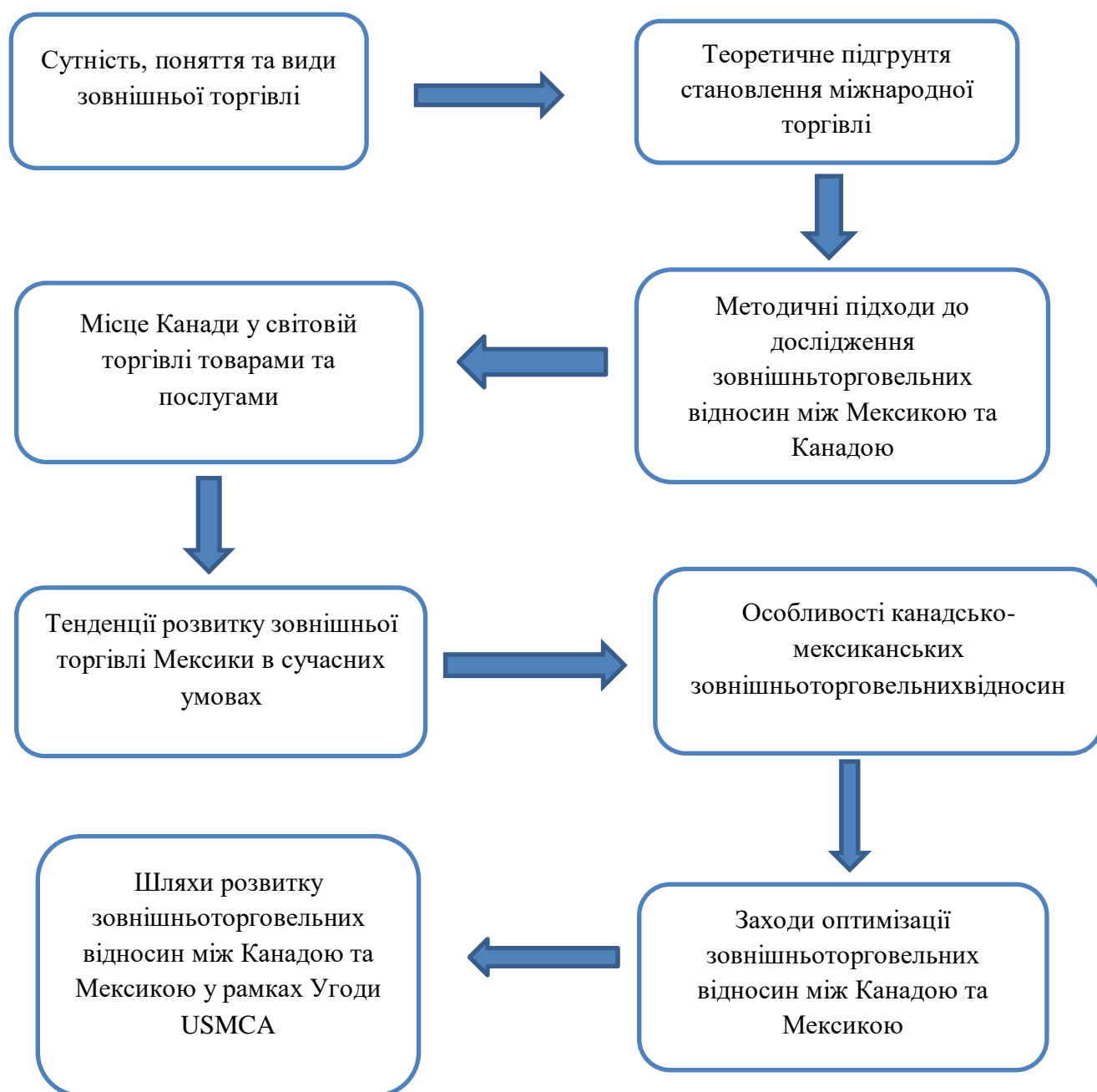


Рис. 1.1. Структурно-логістична схема дослідження

Джерело: побудовано автором

Такий аналіз допомагає виявити ключові перешкоди або стимули для розвитку зовнішньої торгівлі між Мексикою та Канадою, а також дослідити специфіку їхньої участі у міжнародних економічних угодах, таких як USMCA (Угода між США, Канадою і Мексикою).

Висновок до першого розділу

1. Міжнародна торгівля є ключовим фактором світового економічного розвитку, оскільки забезпечує доступ країн до необхідних ресурсів, технологій і товарів. Вона сприяє економічному зростанню, спеціалізації виробництва та більш ефективному використанню ресурсів, що призводить до зростання рівня добробуту в усьому світі. Крім того, міжнародна торгівля стимулює конкуренцію, покращує якість продукції та сприяє інноваціям, створюючи сприятливі умови для економічної інтеграції. Розуміння різновидів міжнародної торгівлі дозволяє країнам оптимізувати їхні економічні стратегії та збалансувати торговельні відносини, сприяючи досягненню глобальної економічної стабільності.

2. Теоретичні основи міжнародної торгівлі, від класичних до сучасних моделей, забезпечують глибоке розуміння того, чому країни взаємодіють через торгівлю та які економічні вигоди це приносить. Теорії абсолютної і порівняльної переваги заклали основи для розуміння ролі спеціалізації у торгівлі, тоді як сучасні моделі, такі як теорія конкурентної переваги Портера, вказують на важливість інновацій і конкурентного середовища. Ці концепції допомагають пояснити складність міжнародної торгівлі, дозволяючи країнам формувати стратегії, які підвищують їхню конкурентоспроможність на світовій арені та підтримують економічний розвиток.

3. Кореляційно-регресійний аналіз є дієвим інструментом для визначення та оцінки впливу основних факторів економічної інтеграції в рамках USMCA на розвиток зовнішньоекономічних відносин між Мексикою та Канадою. Застосування цього підходу дозволяє отримати науково обґрунтовані висновки та спрогнозувати можливі напрямки оптимізації торговельної політики обох країн.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ МЕКСИКОЮ ТА КАНАДОЮ

2.1. Місце Канади у світовій торгівлі товарами та послугами

Канада займає важливе місце у світовій торгівлі завдяки своїй економічній стабільності, значним природним ресурсам та розвинутій інфраструктурі. Її економіка є однією з найбільших у світі, що забезпечує Канаді статус впливового гравця на міжнародних ринках. Для кращого розуміння ролі Канади у світовій торгівлі варто проаналізувати її економічні показники, зокрема обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, як ключовий індикатор її конкурентоспроможності та економічного потенціалу.

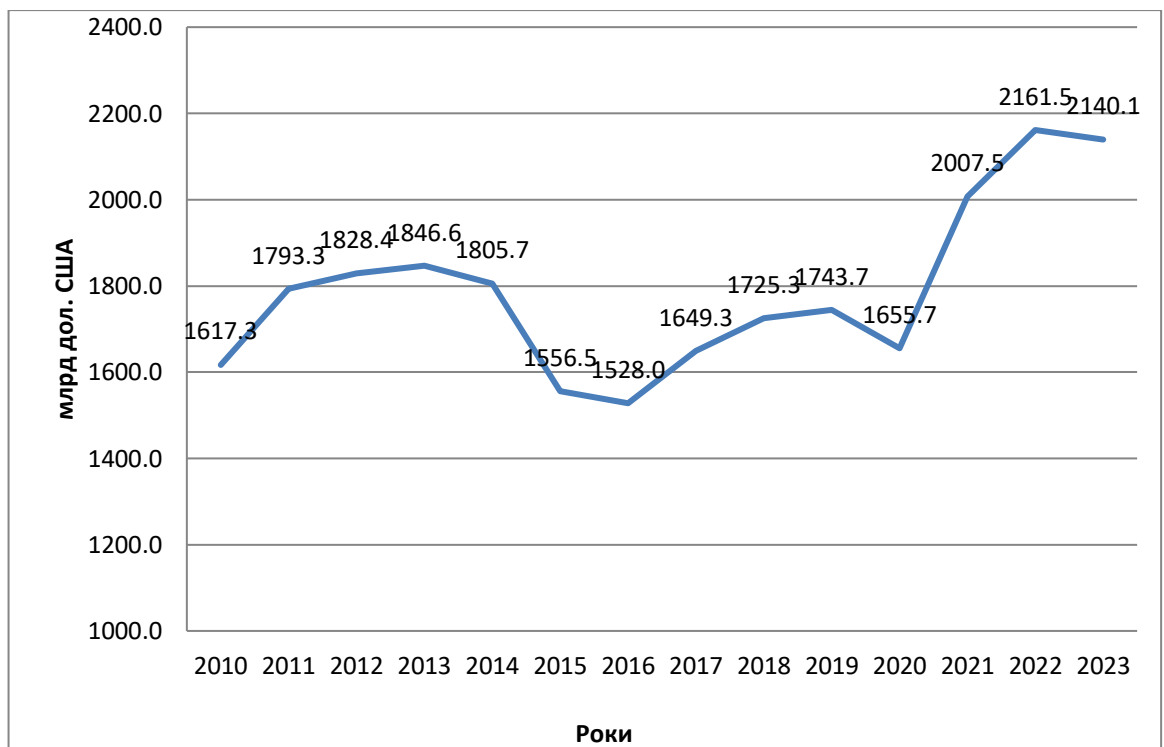


Рис. 2.1. Динаміка ВВП Канади за 2010-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [36]

Згідно з наведеними даними, ВВП Канади в період з 2010 р. по 2023 рік демонстрував значні коливання. З 2010 року, коли ВВП становив 1617,3 млрд дол. США, до 2013 року спостерігалось поступове зростання, яке досягло

1846,6 млрд дол. США. Однак у 2014 році ВВП трохи знизився до 1805,7 млрд дол. США, а протягом 2015-2016 років спостерігалось подальше падіння, досягнувши найнижчого рівня в 1528,0 млрд дол. США у 2016 році.

Після цього розпочався поступовий підйом: ВВП зростав з 2017 р. по 2019 рік, досягнувши 1743,7 млрд дол. США у 2019 році. У 2020 році, ймовірно через пандемію COVID-19, спостерігався спад до 1655,7 млрд дол. США. Проте з 2021 року ВВП Канади значно зріс, досягнувши рекордного значення у 2161,5 млрд дол. США у 2022 році, з невеликим зниженням у 2023 році до 2140,1 млрд дол. США [36].

Далі є важливим розглядання показника ВВП на душу населення. Цей показник допомагає зрозуміти, як економічне зростання розподіляється між зростанням населення.

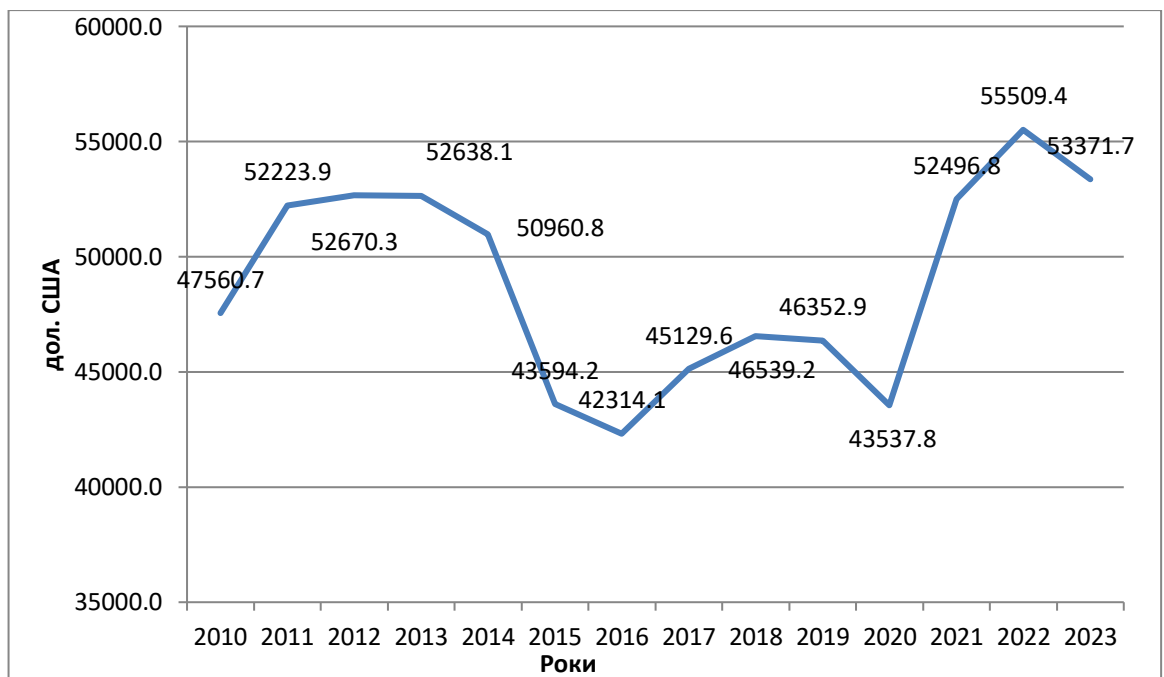


Рис. 2.2. Динаміка ВВП на душу населення за 2010-2023 рр., дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [37]

Згідно з наданими даними, показник ВВП на душу населення в Канаді з 2010 р. по 2023 рік зазнав значних коливань. У 2010 році ВВП на душу населення становив 47560,7 дол. США і зростав до 2013 року, коли досяг

52638,1 дол. США. Однак з 2014 року цей показник почав знижуватися, впавши до 42314,1 дол. США у 2016 році.

З 2017 по 2019 рік спостерігався поступовий ріст, після чого в 2020 році знову відбулося зниження до 43537,8 дол. США, що, ймовірно, було спричинено економічними наслідками пандемії COVID-19. У 2021 році ВВП на душу населення значно зріс і досяг пікових значень у 55509,4 дол. США у 2022 році. У 2023 році спостерігалось незначне зниження до 53371,7 дол. США.

Загалом, дані свідчать про відновлення та зростання добробуту на душу населення в Канаді після періодів економічного спаду, зокрема в останні роки.

Наступним важливим кроком у дослідженні місця Канади у світовій торгівлі є розглядання рівня інфляції та рівня безробіття. Аналіз рівня інфляції та безробіття є важливим для оцінки економічної стабільності та конкурентоспроможності Канади на світовому ринку. Високий рівень інфляції може знижувати купівельну спроможність та інвестиційну привабливість країни.

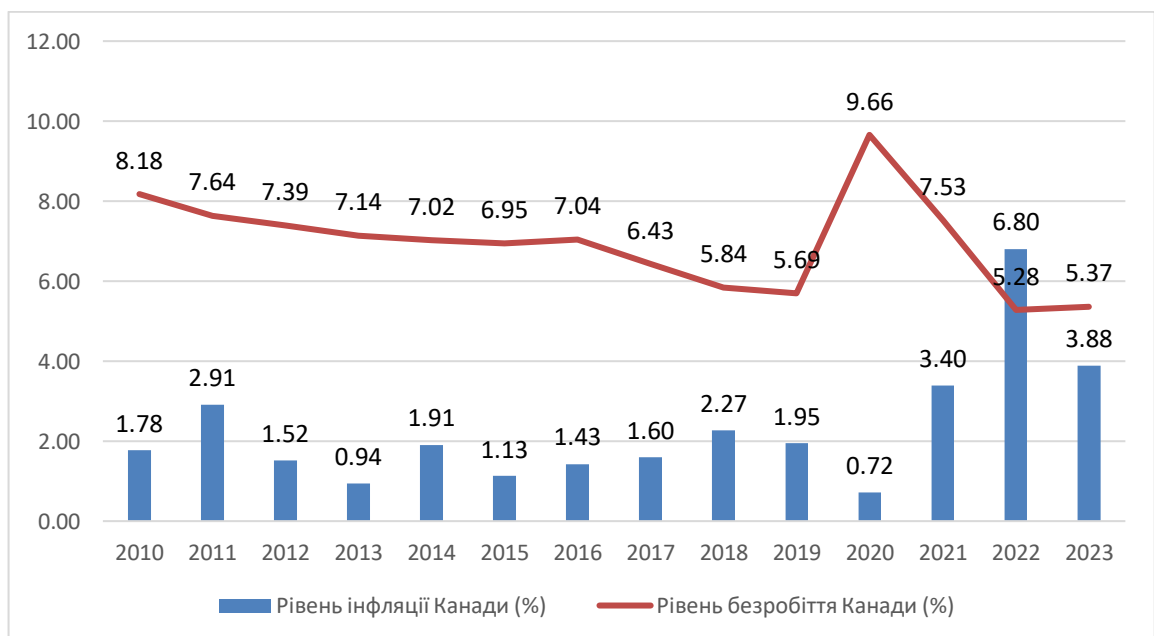


Рис. 2.3. Динаміка рівня інфляції та рівня безробіття Канади 2010-2023 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалами [38, 39]

Згідно з наведеними даними на рис. 2.3., рівень інфляції та безробіття в Канаді протягом 2010–2023 років зазнавали значних коливань. Рівень інфляції коливався від найнижчого значення у 0,72% у 2020 році до пікових 6,8% у 2022 році, відображаючи економічні коливання та зовнішні впливи, такі як пандемія COVID-19 та глобальна інфляція. Рівень безробіття також суттєво змінювався: він знизився з 8,18% у 2010 році до 5,28% у 2022 році, хоча в 2020 році спостерігався значний стрибок до 9,66% через економічні наслідки пандемії. У 2023 році рівень безробіття стабілізувався на рівні 5,37%, що свідчить про поступове відновлення ринку праці.

Для повного розуміння економічного становища Канади на світовій арені важливо розглянути її зовнішній борг. Цей показник відображає фінансові зобов'язання країни перед іншими державами та міжнародними фінансовими інституціями і є важливим фактором, що впливає на стабільність економіки та можливості для подальшого економічного розвитку.

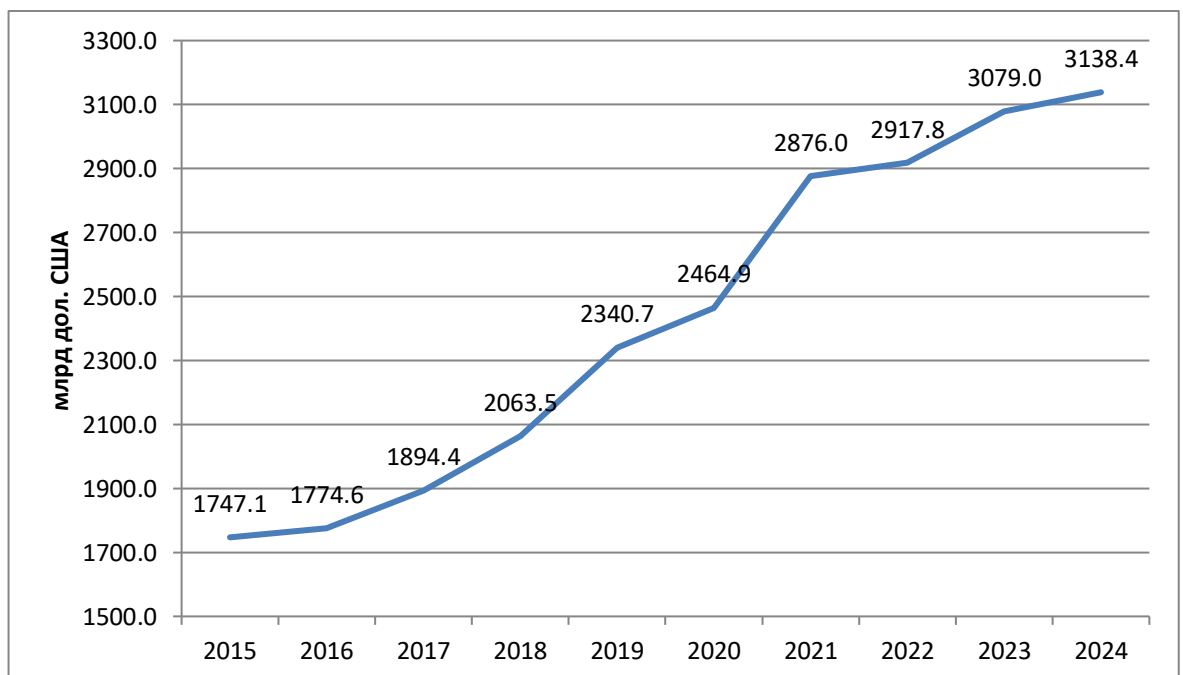


Рис. 2.4. Динаміка зовнішнього боргу Канади 2015-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [40, 41]

У період з 2015 по 2024 рік зовнішній борг Канади поступово зростає, відображаючи тенденцію до збільшення фінансових зобов'язань країни перед зовнішніми кредиторами. У 2015 році зовнішній борг Канади становив 1747,1 млрд дол. США, але вже у 2019 році він досягнув 2340,7 млрд дол. США, що вказує на зростання на понад 30% за цей період.

Пандемія COVID-19 значно вплинула на економіку країни, і в 2020 році зовнішній борг зріс до 2464,9 млрд дол. США. З того часу борг продовжував зростати, досягнувши 2876,0 млрд дол. США у 2021 році та 3079,0 млрд дол. США у 2023 році. На початку 2024 року зовнішній борг Канади вже становив 3138,4 млрд дол. США, що є найвищим показником за аналізований період.

Надалі є важливим аналіз зовнішнього боргу Канади у відсотках від, оскільки цей показник дає змогу оцінити рівень боргового навантаження на економіку країни.

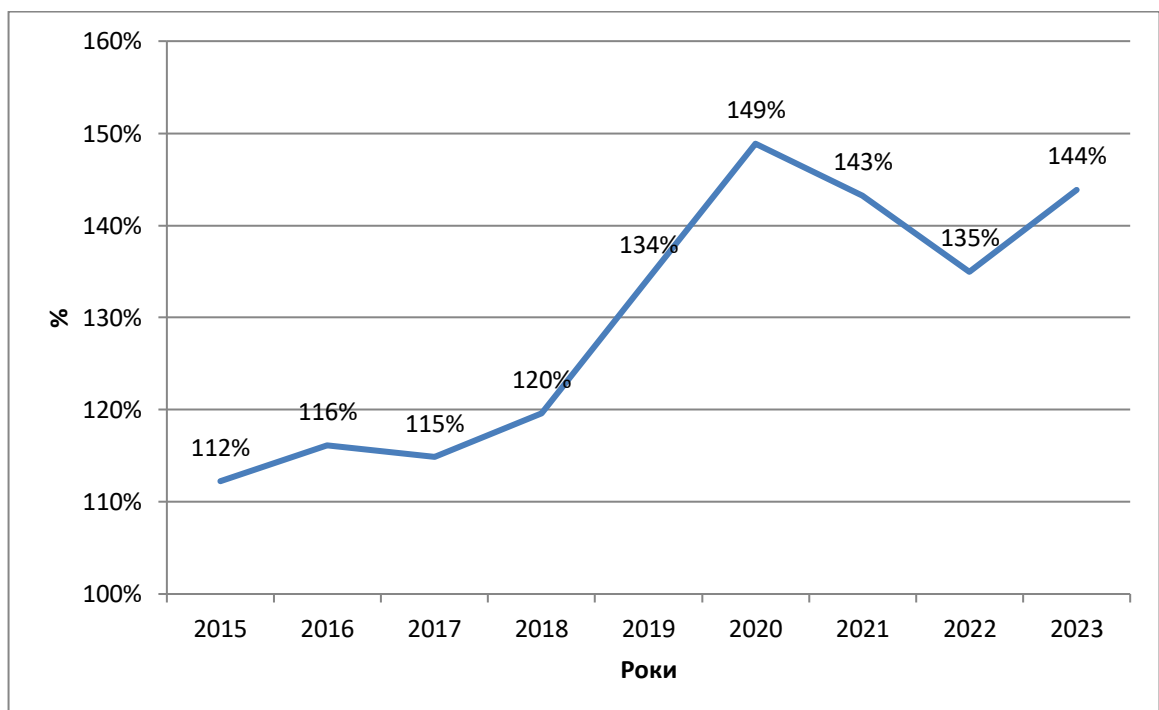


Рис. 2.5. Динаміка зовнішнього боргу Канади 2015-2023 рр., % від ВВП

Джерело: складено автором за матеріалами [42]

Протягом 2015-2023 років зовнішній борг Канади у відсотках від ВВП демонструє загальну тенденцію до зростання, особливо помітну в період

економічних викликів, пов'язаних із пандемією COVID-19. У 2015 році цей показник складав 112% від ВВП, але до 2019 року зріс до 134%.

У 2020 році, в умовах пандемії, рівень зовнішнього боргу піднявся до 149% від ВВП, що відображає посилене боргове навантаження на економіку внаслідок урядових заходів для підтримки населення та бізнесу. У наступні роки цей показник почав знижуватися, досягнувши 135% у 2022 році, однак у 2023 році знову зріс до 144%.

Розгляд показників чисельності населення та індексу людського розвитку (ІЛР) є важливим для оцінки соціально-економічного стану країни та якості життя її громадян. Населення визначає внутрішній ринок споживання, трудові ресурси, а також впливає на динаміку економічного розвитку. Індекс людського розвитку, у свою чергу, відображає рівень освіти, охорони здоров'я та доходів населення

Таблиця 2.1

Динаміка населення та рівень ІЛР Канади 2015-2023 рр.

Рік	Кількість населення (млн. осіб)	ІЛР
2015	35,704498	0,927
2016	36,110803	0,928
2017	36,545075	0,929
2018	37,07262	0,93
2019	37,618495	0,932
2020	38,028638	0,928
2021	38,239864	0,934
2022	38,939056	0,935
2023	40,097761	X

Джерело: складено автором за матеріалами [43, 44]

Протягом 2015-2023 років населення Канади стабільно зростало, збільшившись з 35,7 млн осіб у 2015 році до 40,1 млн осіб у 2023 році. Це зростання свідчить про позитивну демографічну динаміку, яка може бути обумовлена як природним приростом населення, так і міграційними процесами.

Індекс людського розвитку (ІЛР) також демонстрував поступове зростання, починаючи з рівня 0,927 у 2015 році і досягнувши 0,935 у 2022 році,

що вказує на стабільні покращення в таких сферах, як охорона здоров'я, освіта та рівень життя. Показник ІЛР за 2023 рік поки що не визначений. Високий та стабільний ІЛР Канади свідчить про високий рівень соціально-економічного розвитку країни та якісні умови життя, що в свою чергу може сприяти залученню іноземних інвестицій та економічному зростанню.

Наступним є розгляд зайнятості в секторах економіки є важливим для розуміння структури економіки країни та її конкурентоспроможності. Кожен сектор – первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість) та третинний (послуги) – відіграє особливу роль в економіці та має різний вплив на ВВП, продуктивність праці та рівень життя населення.

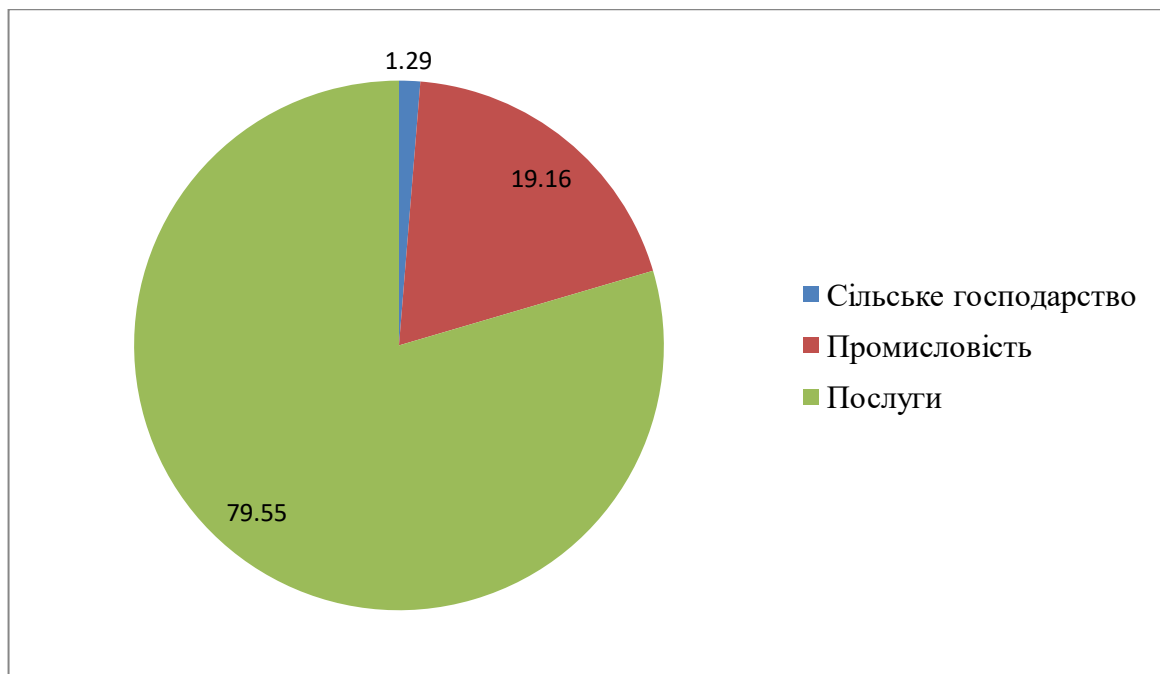


Рис. 2.6. Розподіл зайнятості в секторах економіки в Канаді (%) за 2022 р.

Джерело: складено автором за матеріалом [45]

В економіці Канади переважає сектор послуг, який забезпечує 79,55% робочих місць, що свідчить про високу ступінь розвитку та орієнтацію країни на послуги та інновації. Промисловість займає 19,16% робочих місць, демонструючи значну роль виробництва та обробної промисловості в економіці. Сільське господарство, хоча й важливе для забезпечення продовольчої безпеки, має найменшу частку зайнятості – лише 1,29%, що

характерно для економік розвинених країн, де аграрний сектор є високотехнологічним і менш трудомістким. Такий розподіл відображає сучасну структуру ринку праці Канади та вказує на домінування сфери послуг як основного двигуна економічного зростання.

Аналіз торгівлі товарами Канади є важливим для оцінки її ролі у світовій економіці та визначення рівня залежності від міжнародних ринків. Торгівля товарами, яка включає експорт і імпорт, дозволяє країні ефективно використовувати свої природні та промислові ресурси, підвищуючи економічний добробут. Розгляд цих показників допомагає зрозуміти, які товари є основними джерелами доходу для країни, а також виявити залежність від імпорту у певних галузях, що впливає на економічну стабільність.

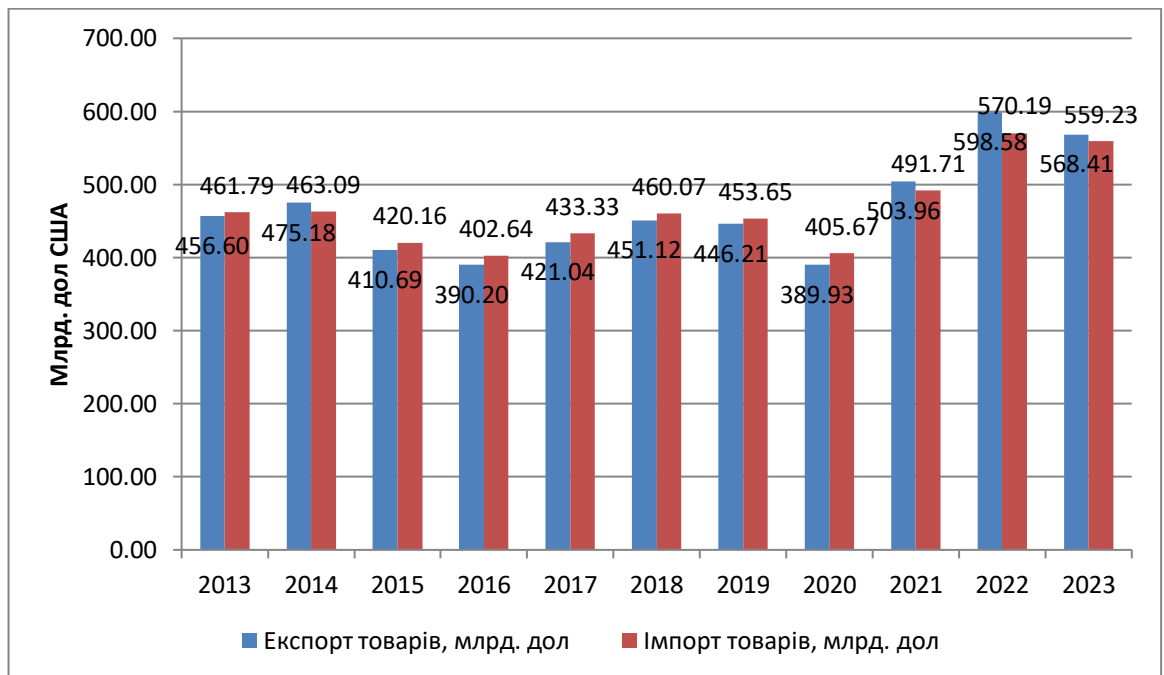


Рис. 2.7. Динаміка експорту та імпорту товарів Канади 2013-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [46, 47]

Динаміка зовнішньо-торгівельних відносин Канади з 2013 по 2023 роки виявляє суттєві зміни в експорті та імпорті товарів. Експорт у 2013 році становив 456,60 млрд дол. США і досяг піку в 2022 році – 598,58 млрд дол.

США, проте у 2023 році знизився до 568,41 млрд дол. США. Падіння експорту в 2015-2016 роках, було пов'язане зі зниженням цін на нафту.

Імпорт з 461,79 млрд дол. США у 2013 році зріс до 570,19 млрд дол. США у 2022 році, з найнижчим показником у 2016 році (402,64 млрд дол. США). У 2023 році імпорт зменшився до 559,23 млрд дол. США, але залишився вищим за показник 2013 року.

Протягом більшості років імпорт перевищував експорт, що вказує на негативне сальдо зовнішньої торгівлі. У 2021 році спостерігалось позитивне сальдо, але в 2022 році, незважаючи на рекордний експорт, імпорт також зріс. У 2023 році знову зафіксовано негативне сальдо, що може свідчити про корекцію ринку. Загалом, динаміка зовнішньоторгівельних відносин Канади відображає волатильність, зростання в умовах відновлення економіки після пандемії та зміни в глобальних торгових умовах.

Таблиця 2.2

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами Канади 2013-2023 рр., млрд дол. США

Рік	Експорт товарів, млрд. дол	Імпорт товарів, млрд. дол	Зовнішньоторговельний обіг, млрд. дол	Зовнішньоторговельне сальдо, млрд.дол
2013	456,60	461,79	918,38	-5,19
2014	475,18	463,09	938,27	12,09
2015	410,69	420,16	830,85	-9,47
2016	390,20	402,64	792,83	-12,44
2017	421,04	433,33	854,38	-12,29
2018	451,12	460,07	911,18	-8,95
2019	446,21	453,65	899,86	-7,45
2020	389,93	405,67	795,59	-15,74
2021	503,96	491,71	995,68	12,25
2022	598,58	570,19	1168,77	28,39
2023	568,41	559,23	1127,64	9,18

Джерело: складено автором за матеріалами [46, 47]

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності Канади за період 2013-2023 років показує певні тенденції у торгівлі товарами. Зовнішньоторговельний обіг, що включає як експорт, так і імпорт, демонструє

загальне зростання з 918,38 млрд дол. США у 2013 році до 1 127,64 млрд дол. США у 2023 році, що свідчить про позитивні зміни в економічних взаєминах країни.

У 2013-2014 роках зовнішньоторговельне сальдо було позитивним, що означає, що експорт перевищував імпорт, однак в подальші роки ситуація змінилася на негативну. Протягом 2015-2020 років спостерігалось негативне сальдо, зокрема у 2020 році воно досягло -15,74 млрд дол. США. Це свідчить про те, що імпорт товарів переважав експорт, що могло бути наслідком економічних викликів, таких як зниження цін на основні експортні товари, вплив пандемії COVID-19 на глобальну торгівлю, а також зміни в структурі попиту на імпортовані товари.

З 2021 року Канада відновила позитивну динаміку зовнішньоторговельного сальдо, досягнувши показника 12,25 млрд дол. США у 2021 році та 28,39 млрд дол. США у 2022 році. Це може бути пов'язано з відновленням економіки після пандемії та зростанням цін на енергоресурси, що є значним елементом канадського експорту. В 2023 році сальдо знову стало позитивним, хоча й склало лише 9,18 млрд дол. США.

Таким чином, торгівельний обіг Канади демонструє загальне зростання, проте коливання сальдо вказують на важливість адаптації до змінюваних економічних умов і попиту на товари на міжнародному ринку.

Наступним етапом аналізу є дослідження торгівлі послугами Канади, оскільки цей сектор відіграє важливу роль в економіці країни, забезпечуючи значну частину ВВП і зайнятості. Оцінка торгівлі послугами дозволить зрозуміти тенденції та виклики, з якими стикається Канада.

Аналіз даних про експорт та імпорт послуг Канади за період 2013-2023 років виявляє деякі ключові тенденції в зовнішній торгівлі послугами. Загалом, експорт послуг зростав із 93,65 млрд дол. США у 2013 році до 148,58 млрд дол. США у 2023 році, що свідчить про зростання конкурентоспроможності канадських послуг на міжнародному ринку.

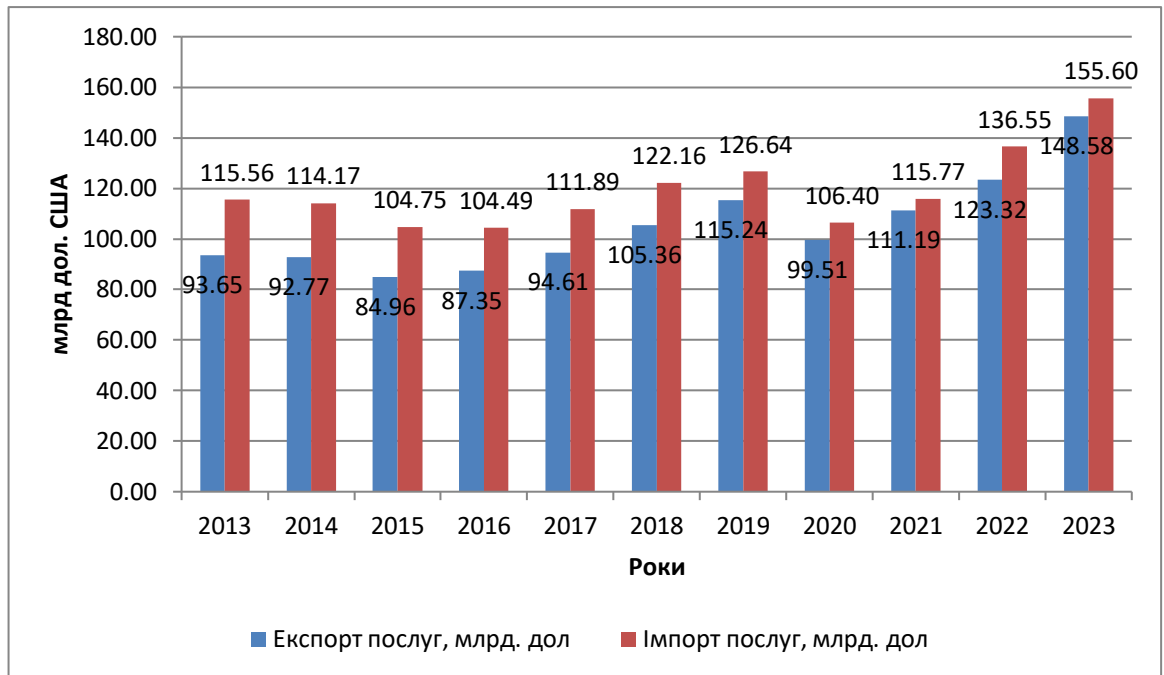


Рис. 2.8. Динаміка експорту та імпорту послуг Канади 2013-2023 рр.,
млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [48]

Однак імпорт послуг також зростає, з 115,56 млрд дол. США у 2013 році до 155,60 млрд дол. США у 2023 році. Це призводить до негативного сальдо, оскільки імпорт перевищує експорт, хоча різниця зменшилася з 21,91 млрд дол. США у 2013 році до 7,02 млрд дол. США у 2023 році. Зокрема, у 2020 році спостерігалось зниження обох показників, що може бути пов'язано з впливом пандемії COVID-19 на глобальну економіку та зниження попиту на послуги.

З 2021 року обидва показники почали знову зростати, що свідчить про відновлення ринку послуг, проте негативне сальдо вказує на необхідність уваги до розвитку експортного потенціалу Канади в цьому сегменті. У 2023 році експорт досяг рекордного рівня, але імпорт також зростає, що підкреслює важливість стратегічного підходу до розвитку галузі.

Аналіз динаміки зовнішньо-торговельних відносин послуг Канади за період 2013-2023 років вказує на важливі тенденції в розвитку цієї сфери. Загальний зовнішньоторговельний обіг послуг зріс з 209,21 млрд дол. США у 2013 році до 304,18 млрд дол. США у 2023 році. Це свідчить про активізацію

міжнародної торгівлі послугами, що може бути пов'язано зі зростанням попиту на різноманітні послуги, зокрема в таких сферах, як технології, фінанси та туризм.

Таблиця 2.3

Динаміка зовнішньої торгівлі послугами Канади 2013-2023 рр.,
млрд дол. США

Рік	Експорт послуг, млрд. дол	Імпорт послуг, млрд. дол	Зовнішньоторговельний обіг, млрд. дол	Зовнішньоторговельне сальдо, млрд.дол
2013	93,65	115,56	209,21	-21,91
2014	92,77	114,17	206,93	-21,40
2015	84,96	104,75	189,71	-19,80
2016	87,35	104,49	191,84	-17,14
2017	94,61	111,89	206,50	-17,28
2018	105,36	122,16	227,52	-16,80
2019	115,24	126,64	241,88	-11,40
2020	99,51	106,40	205,91	-6,89
2021	111,19	115,77	226,96	-4,58
2022	123,32	136,55	259,86	-13,23
2023	148,58	155,60	304,18	-7,02

Джерело: складено автором за матеріалами [48, 49, 50]

Незважаючи на зростання обсягу зовнішньоторговельного обігу, зовнішньоторговельне сальдо залишалось негативним протягом всього періоду. Хоча сальдо покращилось з -21,91 млрд дол. США у 2013 році до -4,58 млрд дол. США у 2021 році, у 2022 році знову зросло до -13,23 млрд дол. США, а у 2023 році зменшилось до -7,02 млрд дол. США. Це свідчить про те, що імпорт послуг зростає швидше, ніж експорт, хоча зменшення величини негативного сальдо вказує на деяке поліпшення в експортному потенціалі.

Таким чином, хоча Канада демонструє позитивну динаміку зовнішньоторговельного обігу в сфері послуг, необхідно звернути увагу на структурні проблеми, які призводять до негативного сальдо.

Аналіз товарної структури експорту Канади є важливим для розуміння основних галузей, які забезпечують економічне зростання та стабільність країни на міжнародному ринку. Це також допомагає визначити залежність від

окремих товарів або секторів, що може вплинути на економіку в умовах зміни глобального попиту чи цін.

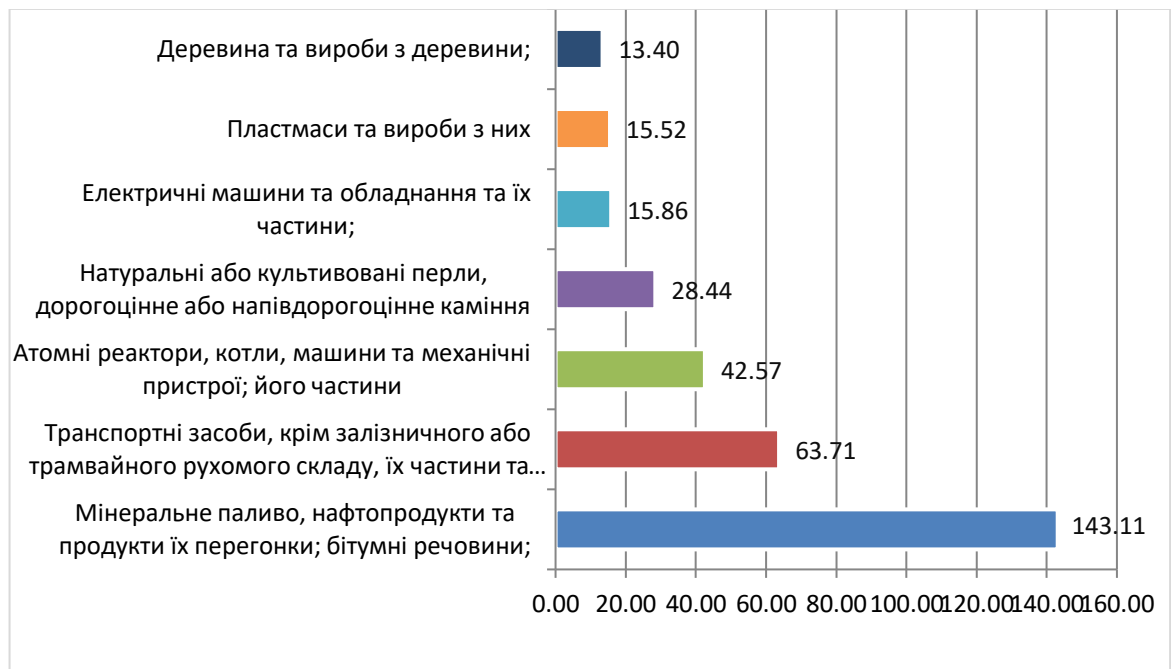


Рис. 2.9. Товарна структура експорту Канади 2023 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [51]

За даними рис. 2.9., товарна структура експорту Канади за 2023 рік показує, що мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки є основною експортною групою, яка становить 25,2% від загального обсягу експорту. Зі щорічним зростанням на 19% з 2019 року, цей сектор залишається ключовим джерелом прибутку для економіки Канади, проте водночас підвищує її залежність від світових цін на енергоносії. Друге місце займають транспортні засоби та їхні частини (11,2%), проте їхній ріст становить лише 2%, що свідчить про більш стабільний, хоча й повільніший розвиток цього сектору.

Також серед важливих товарів також слід відзначити машини та механічні пристрої (7,5%), дорогоцінне каміння (5%), електричні машини (2,8%) та пластмаси (2,7%), які доповнюють канадський експорт.

Загальний ріст експорту, що становить 10% за останні п'ять років, вказує на поступове розширення та зміцнення позицій Канади на міжнародному

ринку. Водночас така структура експорту залишає економіку країни вразливою до коливань світових цін на енергоносії та сировину, що вимагає розвитку більш диверсифікованих та технологічно орієнтованих.

Таблиця 2.4

Товарна структура експорту Канади у 2023 р.

Продукт	Вартість млрд.дол.	Частка в загальному експорті товарів (%)	Щорічне зростання вартості протягом 2019-2023 рр. (%)
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; бітумні речовини;	143,11	25,2%	19
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	63,71	11,2%	2
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; його частини	42,57	7,5%	7
Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	28,44	5,0%	6
Електричні машини та обладнання та їх частини;	15,86	2,8%	7
Пластмаси та вироби з них	15,52	2,7%	8
Деревина та вироби з деревини;	13,40	2,4%	7
Всі товари	568,41	100	10

Джерело: складено автором за матеріалами [51]

Аналіз імпортової структури Канади (рис. 2.10.) показує, що найбільшу частку займають транспортні засоби та їх частини, вартість яких у 2023 році становила 92,15 млрд дол. США. Це вказує на високу залежність країни від імпорту автотоварів для задоволення внутрішнього попиту, а також на потребу у високоякісних технологіях і комплектуючих. Другу позицію займають атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої, загальна вартість яких становить 84,41 млрд дол. США. Їхнє значення свідчить про важливість промислового устаткування та технологій для розвитку канадської економіки.

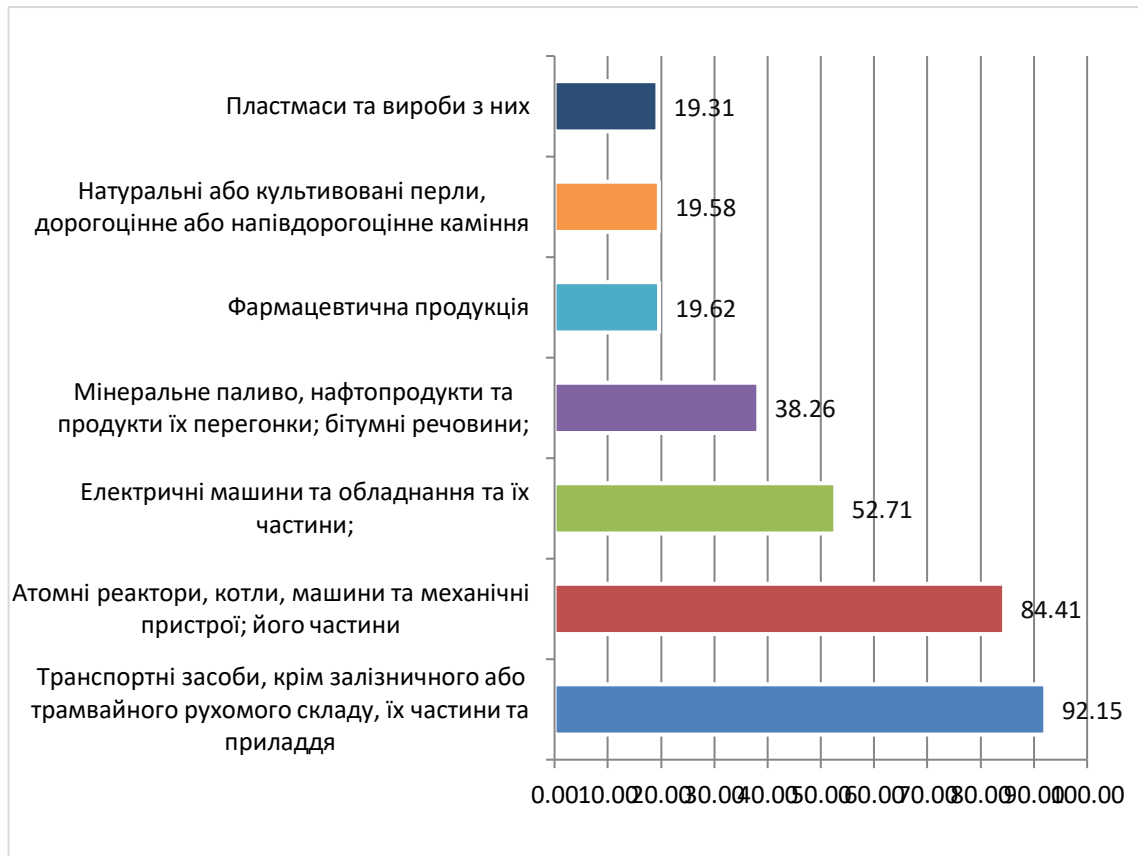


Рис. 2.10. Товарна структура імпорту Канади у 2023 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [52]

Інші важливі категорії імпорту включають електричні машини та обладнання (52,71 млрд дол. США) і мінеральне паливо (38,26 млрд дол. США), які є необхідними для забезпечення промислових та енергетичних потреб країни. Значні обсяги імпорту фармацевтичної продукції (19,62 млрд дол. США) та дорогоцінного каміння (19,58 млрд дол. США) свідчать про високу залежність Канади від міжнародних ринків для забезпечення медичних і споживчих потреб. Загалом, така структура імпорту вказує на орієнтацію Канади на високотехнологічні товари та ресурси, необхідні для підтримки внутрішнього виробництва й високого рівня життя населення.

Імпортна структура Канади у 2023 році демонструє різноманітність у категоріях товарів, що задовольняють ключові потреби країни в технологіях, промислових ресурсах та споживчих товарах. Транспортні засоби становлять 16,5% від загального імпорту з щорічним зростанням у 8%, що вказує на

стабільну потребу в автотоварах. Інші високотехнологічні категорії, такі як машини та електричне обладнання, разом складають майже чверть імпорту, підкреслюючи акцент на інноваціях і промисловому устаткуванні, необхідному для підтримки виробничих потужностей.

Таблиця 2.5

Товарна структура імпорту Канади у 2023 р.

Продукт	Вартість млрд дол. США	Частка в загальному імпорті товарів (%)	Щорічне зростання вартості протягом 2019-2023 рр. (%)
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	92,15	16,5	8
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; його частини	84,41	15,1	7
Електричні машини та обладнання та їх частини;	52,71	9,4	7
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; бітумні речовини;	38,26	6,8	12
Фармацевтична продукція	19,62	3,5	12
Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	19,58	3,5	15
Пластмаси та вироби з них	19,31	3,5	7
Всі товари	559,23	100	8

Джерело: складено автором за матеріалами [52]

Особливе зростання у 12-15% спостерігається у секторах мінерального палива, фармацевтики та дорогоцінного каміння, що свідчить про підвищення попиту на ці товари. Зокрема, мінеральне паливо займає 6,8% імпорту, підкреслюючи потребу в енергоносіях для економічного розвитку. Загалом імпорт зростав у середньому на 8% на рік, що свідчить про розширення внутрішнього попиту та сприяє інтеграції Канади у світову економіку, де технології, енергоресурси та медичні товари відіграють важливу роль у забезпеченні високого рівня життя населення.

Отже, Канада займає значне місце у світовій торгівлі, що підтверджується обсягами експорту й імпорту різних товарів і послуг, а також динамікою

зростання цих показників. Активна участь країни у міжнародному торговельному процесі сприяє її економічному розвитку та забезпечує сталість позицій Канади на глобальному ринку.

2.2. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Мексики в сучасних умовах

Міжнародна торгівля є важливим чинником економічного розвитку, що дозволяє країнам зміцнювати свої економічні позиції, підвищувати конкурентоспроможність та залучати іноземні інвестиції. Мексика, як одна з найбільших економік Латинської Америки, активно інтегрується в глобальні торговельні процеси. Динаміка міжнародної торгівлі товарами та послугами для цієї країни є критичним показником, оскільки вона відображає структурні зміни в економіці, адаптацію до світових тенденцій та здатність країни конкурувати на міжнародних ринках. Аналіз змін у зовнішньоторговельних потоках дозволяє оцінити вплив глобальних та регіональних факторів на економічний розвиток Мексики, а також виявити перспективи для подальшого розширення її участі в світовій торгівлі.

Розгляд валового внутрішнього продукту (ВВП) Мексики є важливим етапом у аналізі економіки країни, оскільки ВВП слугує основним показником її економічної діяльності та загального благополуччя. Він відображає загальну вартість усіх товарів і послуг, вироблених у країні за певний період, що дозволяє оцінити рівень економічного зростання та розвитку.

Аналіз даних про валовий внутрішній продукт (ВВП) Мексики за період з 2010 р. по 2023 рік (рис. 2.11.) показує тенденцію до зростання економіки, незважаючи на коливання. У 2010 році ВВП становив 1105,42 млрд дола. США, а до 2023 року зріс до 1788,89 млрд дол. США. Водночас спостерігалися значні перепади: після досягнення піку в 2014 році (1364,51 млрд дол. США) ВВП зменшився до 1112,23 млрд дол. США у 2016 році, що могло бути наслідком коливань цін на нафту та політичної нестабільності.

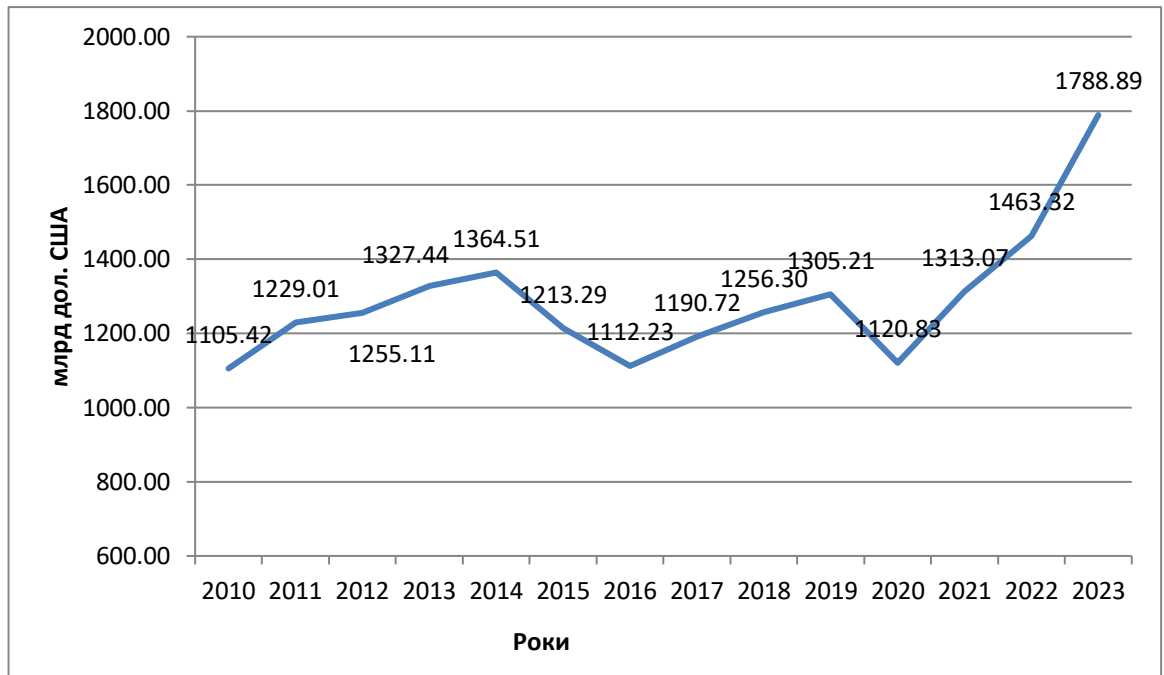


Рис. 2.11. Динаміка ВВП Мексики за 2010-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [53]

З 2017 року економіка почала відновлюватися, зростаючи до 1313,07 млрд доларів у 2021 році. Після падіння в 2020 році через пандемію COVID-19, 2022-2023 роки принесли значне зростання: ВВП збільшився з 1463,32 млрд до 1788,89 млрд дол. США. Це вказує на швидке відновлення економіки, яке могло бути підтримано відновленням споживчого попиту та зростанням обсягів виробництва.

Наступним важливим етапом є дослідження ВВП на душу населення Мексики, оскільки цей показник надає більш глибоке розуміння економічного добробуту населення країни. ВВП на душу населення дозволяє оцінити, як економічне зростання впливає на рівень життя громадян і чи дійсно зростання ВВП веде до покращення матеріальних умов.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення Мексики з 2010 по 2023 рік показує значні коливання. У 2010 році показник становив 9823,2 дол. США, а до 2023 року зріс до 13926,1 дол. США.

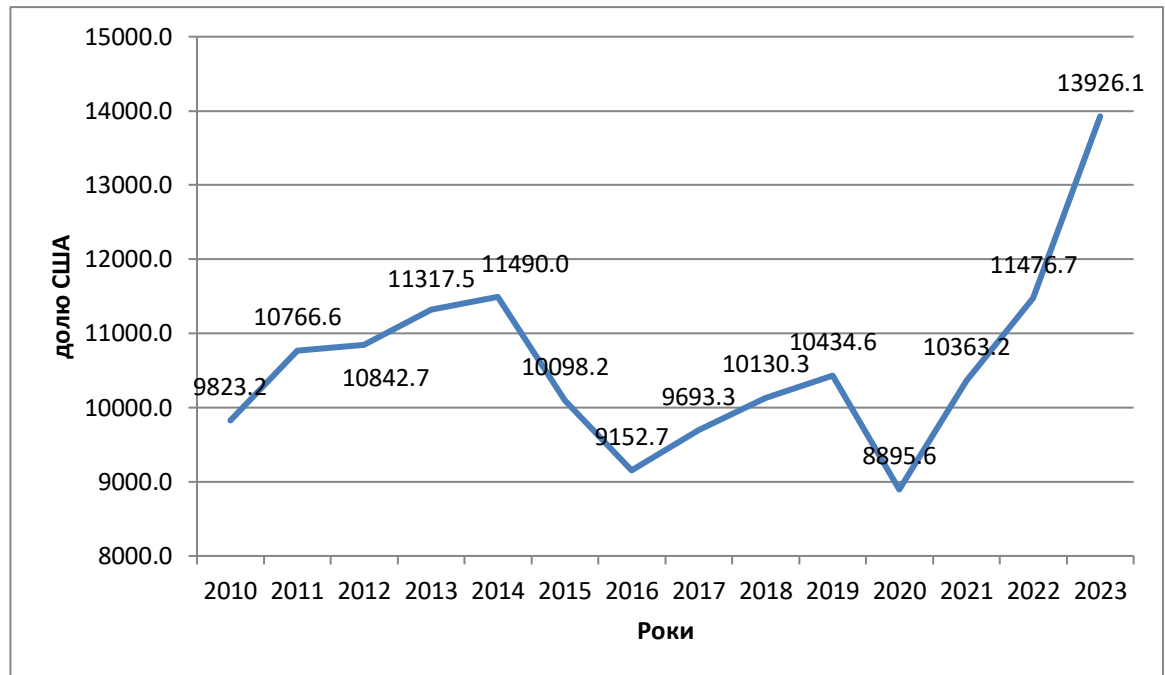


Рис. 2.12. Динаміка ВВП на душу населення Мексики за 2010-2023 рр.,
дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [54]

Початкові роки характеризувалися стабільним зростанням, досягнувши піку в 2014 році (11490,0 дол. США), але потім спостерігалось зниження, зокрема в 2016 році, коли ВВП на душу населення впав до 9152,7 дол. США. Після цього почалося поступове відновлення, з 2021 року показник піднявся до 10363,2 дол. США, а у 2023 році різко зріс до 13926,1 дол. США. Таким чином, динаміка ВВП на душу населення відображає як позитивні, так і негативні економічні тенденції, що впливають на добробут населення та формування економічної політики країни.

Рівень інфляції та безробіття в Мексиці з 2010 по 2023 рік демонструє цікаві економічні тенденції. Протягом цього періоду рівень інфляції варіювався від 2,72% у 2015 році до 7,9% у 2022 році. Найвищий показник інфляції спостерігався в 2017 році (6,04%) та 2022 році (7,90%), що може бути пов'язано з підвищенням цін на основні товари та послуги, а також зовнішніми економічними факторами.

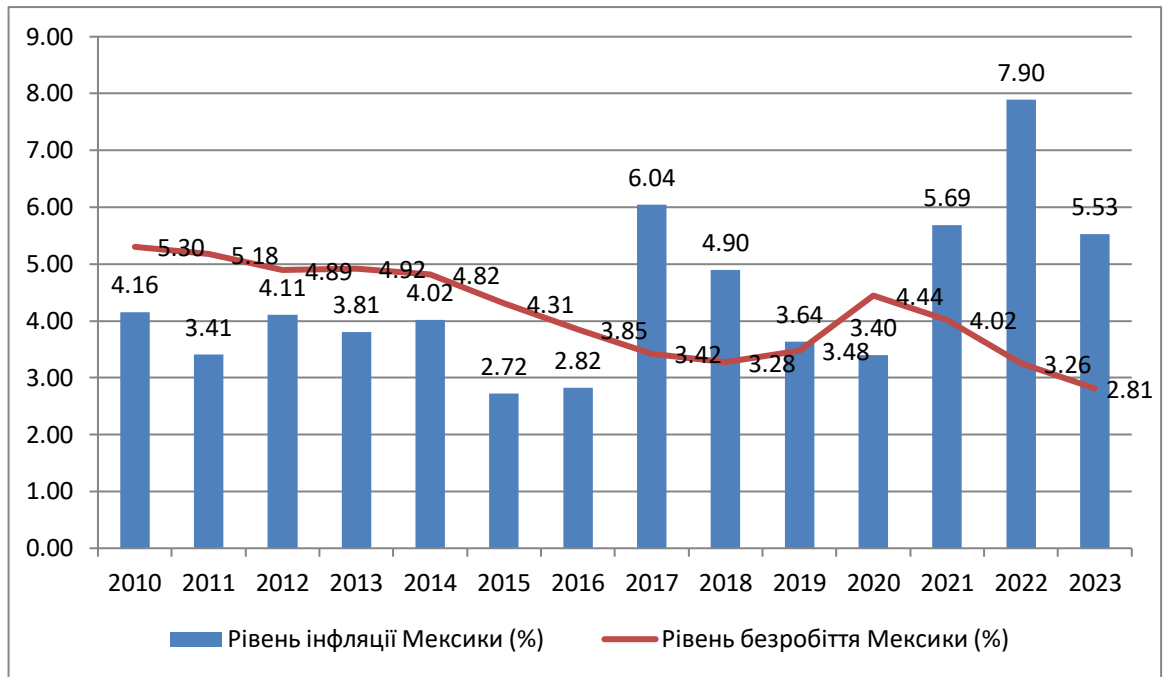


Рис. 2.13. Динаміка рівня інфляції та рівня безробіття Мексики у 2010-2023 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалами [55, 56]

Водночас рівень безробіття знижувався з 5,30% у 2010 році до 2,81% у 2023 році, що свідчить про покращення ситуації на ринку праці. Найнижчий рівень безробіття був зафіксований у 2023 році (2,81%), що може бути наслідком відновлення економіки після пандемії COVID-19 та зростання попиту на робочу силу. Таким чином, взаємозв'язок між рівнем інфляції та безробіття в Мексиці відображає складну картину економічного розвитку.

Розгляд зовнішнього боргу країни є важливим, оскільки він безпосередньо впливає на економічну стабільність, кредитоспроможність і національну валюту.

Аналіз зовнішнього боргу Мексики з 2015 по 2024 рік демонструє певні коливання, що відображають економічні зміни в країні. У 2015 році зовнішній борг становив 538,0 млрд дол. США, а протягом наступних років спостерігалось поступове зростання до 621,6 млрд дол. США у 2019 році.

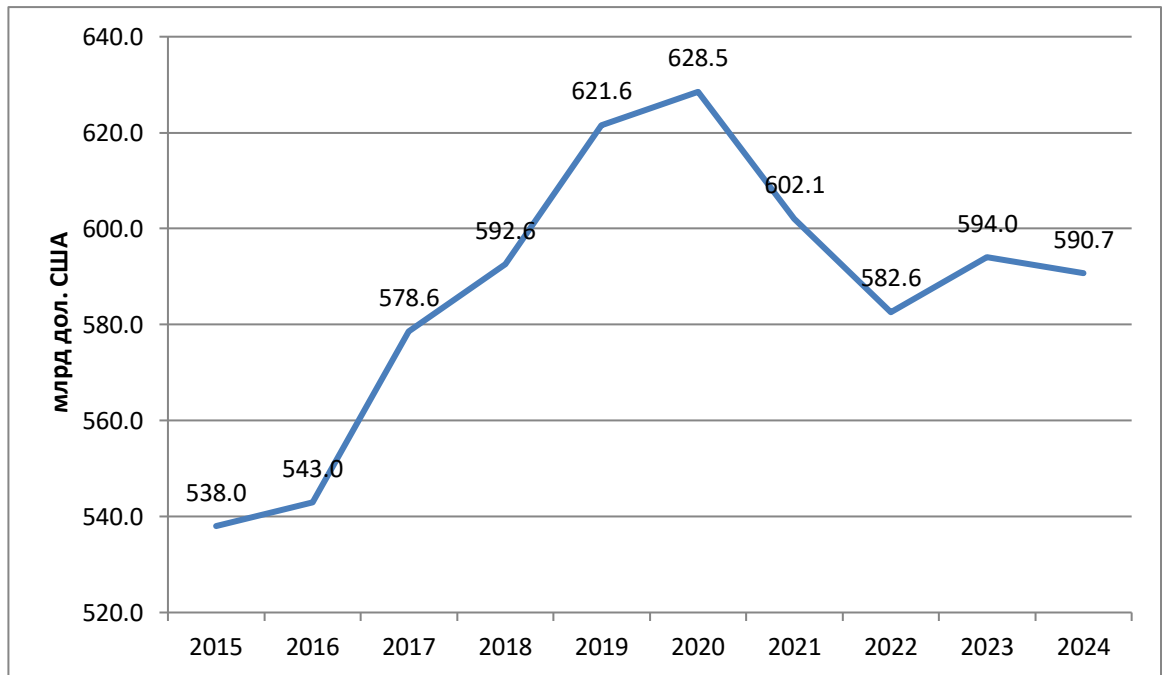


Рис. 2.14. Динаміка зовнішнього боргу Мексики 2015-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [57]

У 2020 році борг зріс до 628,5 млрд дол., що може бути наслідком витрат на боротьбу з наслідками пандемії COVID-19. Проте в 2021 році спостерігалось зниження до 602,1 млрд дол. США, що може свідчити про певне поліпшення економічної ситуації. Знову ж таки, у 2022 році борг зменшився до 582,6 млрд дол. США, але вже в 2023 році зріс до 594,0 млрд дол. США.

Розгляд динаміки зовнішнього боргу Мексики є важливим, оскільки рівень і структура боргу впливають на економічну стабільність країни, її платоспроможність та здатність залучати іноземні інвестиції.

Аналіз зовнішнього боргу Мексики у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП) з 2015 по 2023 рік демонструє суттєві зміни, які відображають економічні тенденції та вплив глобальних подій. У 2015 році зовнішній борг становив 44% від ВВП, зростаючи до 56% у 2020 році, що свідчить про зростання боргових зобов'язань в умовах економічних викликів, зокрема пандемії COVID-19.

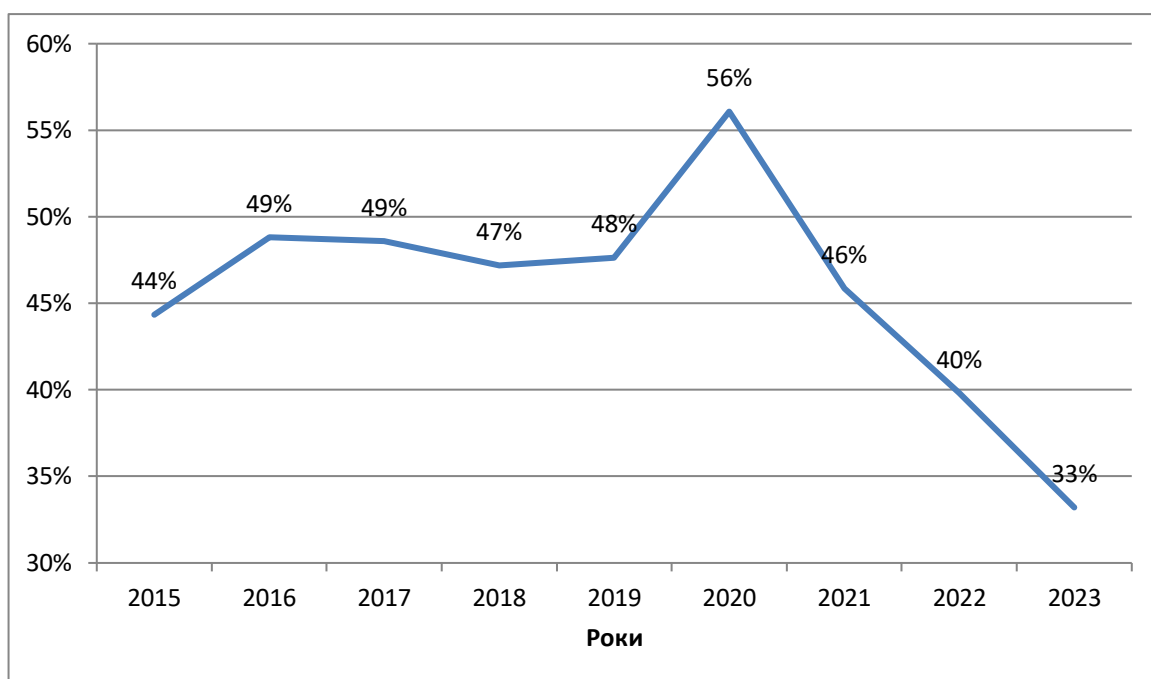


Рис. 2.15. Динаміка зовнішнього боргу Мексики 2015-2023 рр., %
від ВВП

Джерело: складено автором за матеріалами [58]

Протягом 2021 року борг знизився до 46%, а у 2022 році – до 40%, що може свідчити про поліпшення економічної ситуації та відновлення після кризи. Найзначніше зниження відбулося у 2023 році, коли зовнішній борг зменшився до 33% від ВВП, що свідчить про зростання економіки та зменшення боргового навантаження на країну. Загалом, тенденція зменшення зовнішнього боргу у % від ВВП вказує на покращення фінансової стійкості Мексики, що позитивно позначається на її економічному розвитку та зменшує ризики для інвесторів.

Розгляд кількості населення та індексу людського розвитку (ІЛР) є важливим для оцінки загального добробуту та якості життя в країні. Кількість населення дає уявлення про ринок праці, споживчий попит і ресурси, необхідні для забезпечення базових потреб громадян. Індекс людського розвитку, який враховує такі показники, як тривалість життя, рівень освіти та доходи, відображає загальний рівень розвитку суспільства.

Таблиця 2.6

Динаміка населення та рівень ІЛР Мексики 2015-2023 рр.

Рік	Кількість населення Мексики (млн. осіб)	ІЛР Мексики
2015	120,1	0,769
2016	121,5	0,773
2017	122,8	0,776
2018	124,0	0,779
2019	125,1	0,781
2020	126,0	0,757
2021	126,7	0,757
2022	127,5	0,781
2023	128,5	X

Джерело: складено автором за матеріалами [59, 60]

Аналіз динаміки населення та індексу людського розвитку (ІЛР) Мексики з 2015 по 2023 рік показує важливі тенденції. У 2015 році населення становило 120,1 млн осіб, а ІЛР - 0,769. Протягом 2016-2019 років населення зросло до 125,1 млн осіб, а ІЛР досяг 0,781, що свідчить про покращення умов життя. Однак у 2020 році, коли населення досягло 126,0 млн осіб, ІЛР знизився до 0,757, ймовірно, через негативні наслідки пандемії COVID-19. У 2021 році ІЛР залишився на тому ж рівні, свідчаючи про стагнацію. У 2022 році населення зросло до 127,5 млн осіб, а ІЛР піднявся до 0,781, що вказує на позитивні зміни. На 2023 рік кількість населення становила 128,5 млн осіб.

Таким чином, динаміка населення та ІЛР відображає як виклики, так і досягнення Мексики в розвитку та підкреслює необхідність адаптації соціальних політик до потреб зростаючого населення.

Наступним важливим етапом є огляд зайнятості в секторах для розуміння структури економіки Мексики та її розвитку. Цей аналіз дозволяє визначити, які сектори забезпечують найбільшу частку робочих місць, а також виявити тенденції зміни зайнятості в різних галузях.

Аналіз зайнятості в секторах економіки Мексики демонструє суттєві тенденції. У сільському господарстві зайнято близько 12,64% робочої сили, що свідчить про продовження традиційних методів ведення господарства.

Хоча цей сектор залишається важливим для економіки, його частка зменшується в умовах зростаючої індустріалізації.

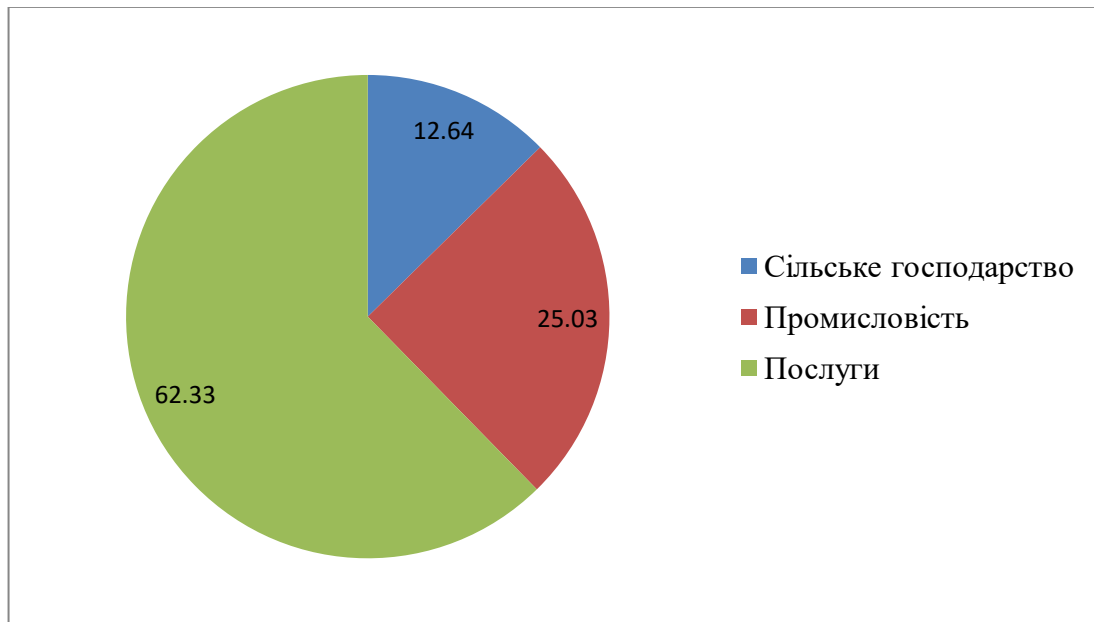


Рис. 2.16. Розподіл зайнятості в секторах економіки Мексики у % за 2022 р.

Джерело: складено автором за матеріалом [61]

Промислова зайнятість становить 25,03%, що вказує на значний внесок цього сектору в економіку країни. Промисловість забезпечує робочі місця та стимулює розвиток технологій і виробництв, проте потребує адаптації до змін у світовій економіці.

Найбільша частка зайнятості, 62,33%, припадає на сектор послуг. Це свідчить про трансформацію економіки Мексики в бік послуг, що відображає глобальні тенденції та зміни в споживчому попиті. Зростання цього сектора позитивно впливає на рівень життя населення та забезпечує широкий спектр робочих місць.

Наступним етапом є розгляд динаміки експорту та імпорту товарів, оскільки ці показники відображають економічну активність країни, рівень її інтеграції у світовий ринок, а також можливі дисбаланси між зовнішньоторговельними потоками.

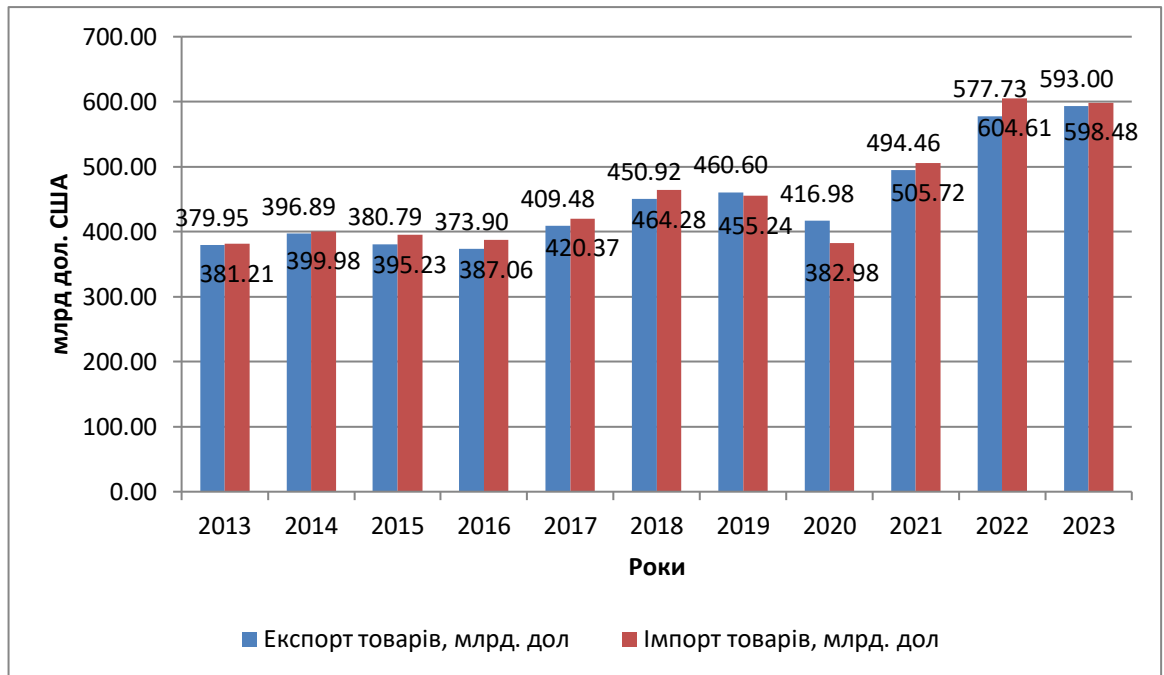


Рис. 2.17. Динаміка експорту та імпорту товарів Мексики 2013-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [62, 63]

Аналіз таблиці свідчить про загальну тенденцію зростання обсягів експорту та імпорту товарів Мексики з 2013 по 2023 рік. У період з 2013 до 2016 року показники залишалися відносно стабільними, хоч і з незначним спадом, що може відображати вплив зовнішніх економічних факторів. З 2017 року починається чітке зростання зовнішньоторговельної активності, і до 2019 року експорт та імпорт досягли майже однакових значень, що свідчить про стабільний економічний розвиток.

У 2020 році відбулося помітне падіння, особливо в імпорті, ймовірно, через пандемію COVID-19, яка значно вплинула на світову економіку. Проте в 2021-2023 роках Мексика продемонструвала відновлення та різке зростання показників, особливо у 2022 році, коли було досягнуто рекордного рівня експорту та імпорту. Хоча у 2023 році ці обсяги дещо знизились, вони залишаються високими, відображаючи міцну зовнішньоторговельну позицію країни.

Таблиця 2.7

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами Мексики 2013-2023 рр.,
млрд дол. США

Рік	Експорт товарів, млрд. дол	Імпорт товарів, млрд. дол	Зовнішньо- торговельний обіг, млрд. дол	Зовнішньо- торговельне сальдо, млрд.дол
2013	379,95	381,21	761,16	-1,26
2014	396,89	399,98	796,87	-3,09
2015	380,79	395,23	776,02	-14,44
2016	373,90	387,06	760,97	-13,16
2017	409,48	420,37	829,85	-10,89
2018	450,92	464,28	915,20	-13,36
2019	460,60	455,24	915,84	5,37
2020	416,98	382,98	799,96	34,00
2021	494,46	505,72	1000,18	-11,25
2022	577,73	604,61	1182,35	-26,88
2023	593,00	598,48	1191,47	-5,48

Джерело: складено автором за матеріалом [62, 63]

Аналіз таблиці показує зростання зовнішньоторговельного обігу Мексики з 2013 р. по 2023 рік, що свідчить про посилення її інтеграції у світову економіку та зростання обсягів зовнішньої торгівлі. Починаючи з 2013 року, торговельний обіг мав тенденцію до зростання, особливо помітно з 2017 року, коли він зріс до 829,85 млрд дол. США, а в 2022 і 2023 роках досяг рекордних рівнів – 1182,35 млрд дол. США і 1191,47 млрд дол. США відповідно.

Щодо зовнішньоторговельного сальдо, ситуація більш різноманітна. Впродовж більшості років, починаючи з 2013-го року, Мексика мала від'ємне сальдо, що вказує на те, що імпорт перевищував експорт. Найбільше негативне сальдо було зафіксовано у 2022 році (-26,88 млрд дол. США), коли обсяги імпорту перевищили експорт на значну суму. Виняток становить 2019 рік, коли сальдо було позитивним (5,37 млрд дол. США), та 2020 рік із рекордним позитивним сальдо у 34,00 млрд дол. США, що, ймовірно, пов'язано з падінням імпорту під час пандемії COVID-19. У 2023 році дефіцит знову скоротився до -5,48 млрд дол. США, що свідчить про наближення до

збалансованого зовнішньоторговельного сальдо, але імпорт все ще залишається переважати над експортом.

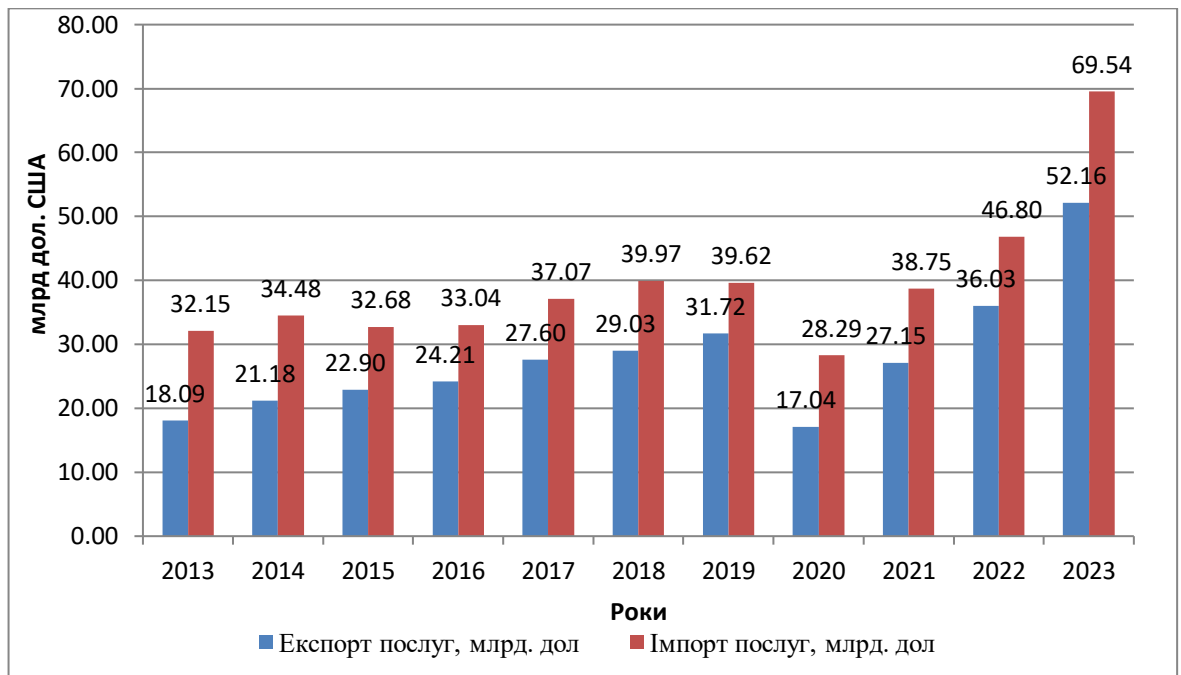


Рис. 2.18. Динаміка експорту та імпорту послуг Мексики 2013-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [64, 65, 66]

Аналіз даних про експорт та імпорт послуг Мексики з 2013 р. по 2023 рік показує загальну тенденцію до зростання обсягів зовнішньої торгівлі послугами, хоча і з періодами коливань, зумовлених глобальними подіями.

У період з 2013 р. до 2019 року експорт послуг зростав поступово, збільшившись з 18,09 млрд дол. США до 31,72 млрд дол. США, а імпорт також показував стійке зростання, досягнувши 39,62 млрд дол. США у 2019 році. Це свідчить про стабільне зростання попиту як на експортні, так і на імпортні послуги. Проте у 2020 році відбувся значний спад обсягів експорту (до 17,04 млрд дол. США) та імпорту (до 28,29 млрд дол. США), що, ймовірно, стало наслідком пандемії COVID-19, яка обмежила рух людей та зменшила попит на послуги, пов'язані з міжнародною торгівлею. Починаючи з 2021 року, обсяги зовнішньої торгівлі послугами почали активно відновлюватися. До 2023 року

експорт зріс до 52,16 млрд дол. США, а імпорт – до 69,54 млрд дол. США, що є найвищими показниками за весь аналізований період. Це відображає відновлення та зростання попиту на послуги після пандемії, особливо у секторах, пов'язаних із подорожами, транспортом та іншими міжнародними послугами.

Таблиця 2.8

Динаміка зовнішньої торгівлі послугами Мексики у 2013-2023 рр.,
млрд дол. США

Рік	Експорт послуг, млрд дол. США	Імпорт послуг, млрд дол. США	Зовнішньоторговельний обіг, млрд дол. США	Зовнішньоторговельне сальдо, млрд дол. США
2013	18,09	32,15	50,25	-14,06
2014	21,18	34,48	55,66	-13,29
2015	22,90	32,68	55,58	-9,78
2016	24,21	33,04	57,25	-8,82
2017	27,60	37,07	64,67	-9,48
2018	29,03	39,97	69,00	-10,94
2019	31,72	39,62	71,34	-7,90
2020	17,04	28,29	45,33	-11,24
2021	27,15	38,75	65,89	-11,60
2022	36,03	46,80	82,83	-10,78
2023	52,16	69,54	121,70	-17,39

Джерело: складено автором за матеріалами [64, 65, 66]

Аналізуючи дані щодо експорту й імпорту послуг Мексики з 2013 р. по 2023 рік, можна відзначити загальне зростання зовнішньоторговельного обігу, особливо з 2021 року, що свідчить про відновлення після пандемії. Якщо в 2013 році обіг становив 50,25 млрд дол. США, то до 2023 року він зріс більше ніж удвічі, досягнувши 121,70 млрд дол. США, що є найбільшим показником за весь період. Таке зростання відображає підвищення попиту на послуги у глобальному масштабі та активізацію економічної взаємодії Мексики з іншими країнами.

Зовнішньоторговельне сальдо послуг за аналізований період залишається від'ємним, що свідчить про перевищення імпорту над експортом. Хоча з 2013-2019 роки спостерігалось поступове скорочення дефіциту, мінімальне

значення сальдо було зафіксоване в 2019 році (-7,90 млрд дол. США). У 2020 році, на тлі пандемії, дефіцит зріс до -11,24 млрд дол. США, але з відновленням обсягів торгівлі сальдо знову почало знижуватись. Проте у 2023 році дефіцит зріс до -17,39 млрд дол. США, що відображає значний розрив між імпортом і експортом послуг.

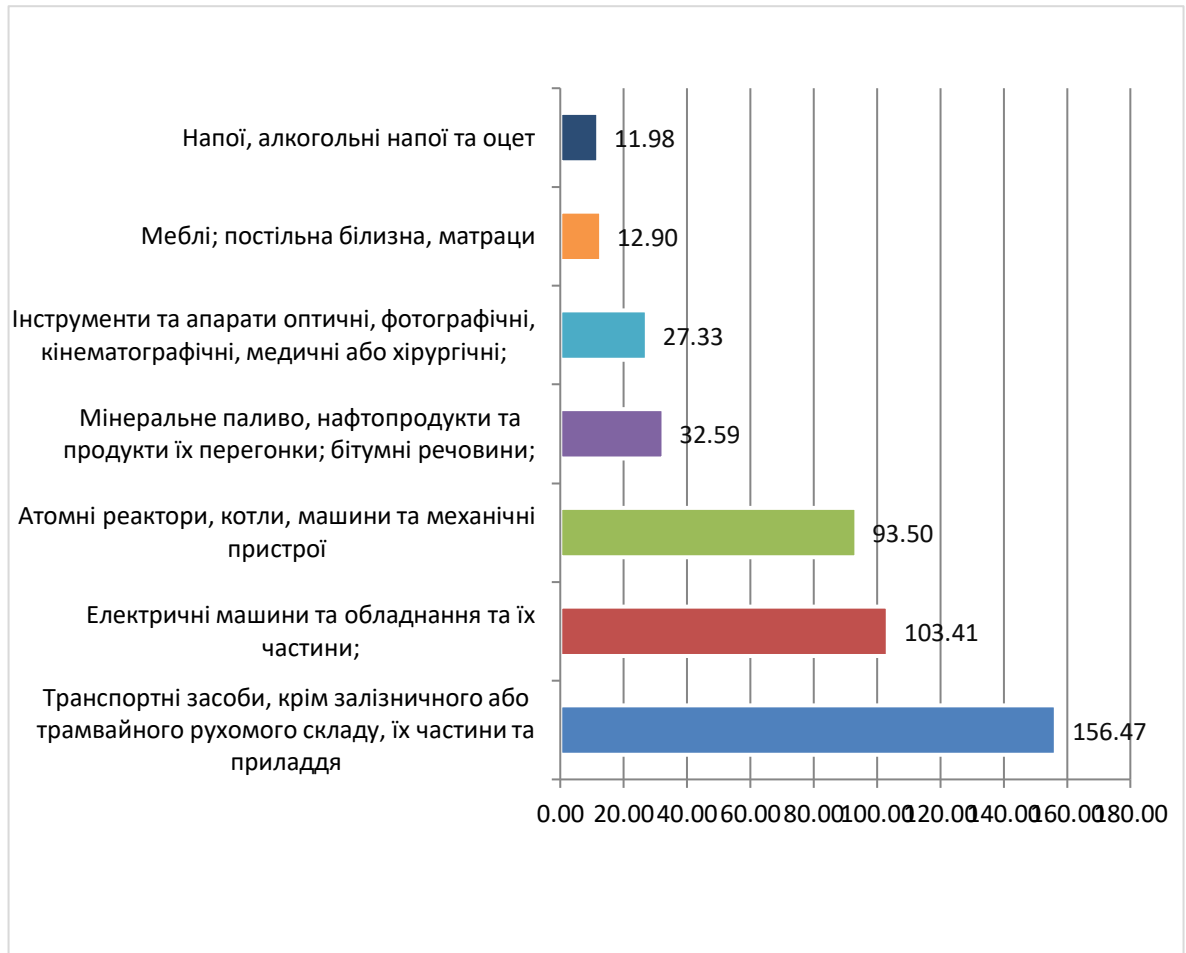


Рис. 2.19. Товарна структура експорту Мексики у 2023 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [67]

У 2023 році товарна структура експорту Мексики була досить диверсифікованою. Найбільшу частку займали транспортні засоби (156,47 млрд дол. США, або 26,4% від загального експорту), зі щорічним зростанням вартості в 10% протягом 2019–2023 років.

Другим за значимістю товаром є електричне обладнання та машини (103,41 млрд дол. США, або 17,4%), які продемонстрували стабільне

зростання на рівні 5%. Механічні пристрої та обладнання також займають значну частку експорту (93,50 млрд дол.США , або 15,8%) з динамічним зростанням у 9%. Серед енергоносіїв та продуктів нафтової промисловості, частка яких становить 5,5%, спостерігалось щорічне зростання на рівні 15%, що підкреслює важливість цих товарів для мексиканської економіки. Помітне зростання демонструють і медичні, оптичні та хірургічні інструменти (18%), а також алкогольні напої та оцет (16%), що свідчить про розширення цих секторів експорту.

Таблиця 2.9

Товарна структура експорту Мексики у 2023 р.

Продукт	Вартість млрд дол. США	Частка в загальному імпорті товарів (%)	Щорічне зростання вартості протягом 2019-2023 рр. (%)
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	156,47	26,4	10
Електричні машини та обладнання та їх частини;	103,41	17,4	5
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	93,50	15,8	9
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; бітумні речовини;	32,59	5,5	15
Інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, медичні або хірургічні;	27,33	4,6	18
Меблі; постільна білизна, матраци	12,90	2,2	8
Напої, алкогольні напої та оцет	11,98	2,0	16

Джерело: складено автором за матеріалами [67]

У 2023 році імпорт товарів до Мексики переважав у високотехнологічних секторах і енергоресурсах. Основним імпортованим товаром були електричні машини та обладнання, вартість яких становила 121,36 млрд дол. США. Це вказує на значну залежність Мексики від технологічного імпорту, який є важливим для розвитку місцевої промисловості.

На другому місці - атомні реактори, котли та механічні пристрої, що коштували 95,72 млрд дол. США, підтверджуючи потребу країни в складному обладнанні для підтримки промислового виробництва. Імпорт транспортних засобів також був значним (61,27 млрд дол. США), підкреслюючи активну роль автомобільного ринку. Мінеральне паливо і нафтопродукти імпортувались на суму 43,24 млрд дол. США, що свідчить про залежність від імпорту енергоресурсів.

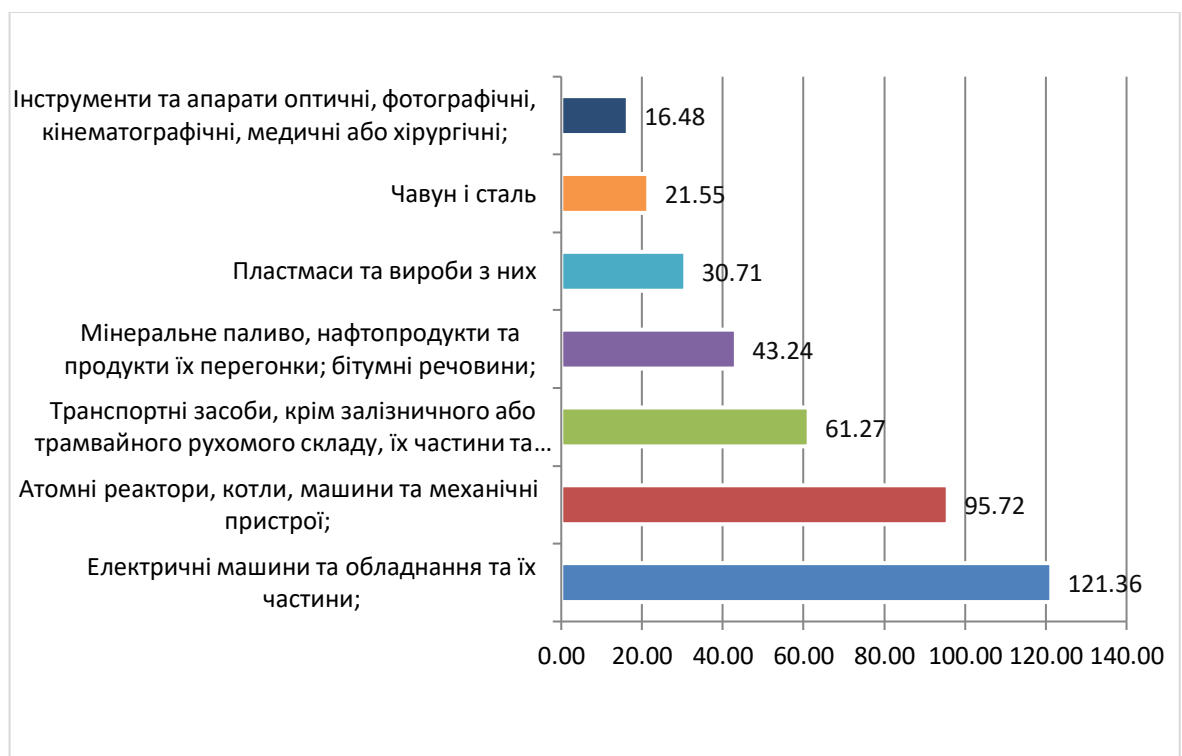


Рис. 2.20. Товарна структура імпорту Мексики у 2023 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [68]

Пластмаси та вироби з них (30,71 млрд дол. США), а також чавун і сталь (21,55 млрд дол. США) забезпечують матеріальну базу для різних галузей, включаючи виробництво та будівництво. Імпорт оптичних, фотографічних, медичних та хірургічних інструментів склав 16,48 млрд дол. США, що відповідає зростаючим потребам у медичних технологіях та обладнанні.

За даними таблиці 2.10, товарна структура імпорту Мексики у 2023 році відзначається чіткими тенденціями у частці товарів та їхньому щорічному зростанні. Найбільшу частку імпорту займають електричні машини та

обладнання, які становлять 20,3%. Їх стабільне зростання на 4% свідчить про важливість цих товарів для мексиканської промисловості.

Наступними за часткою є атомні реактори та механічні пристрої, що складають 16,0% імпорту і демонструють вражаюче щорічне зростання в 15%. Це вказує на зростаючу потребу в нових технологіях та модернізації виробництв. Транспортні засоби та їх частини займають 10,2% імпорту з ростом на 14%, що підкреслює активність автомобільної промисловості країни.

Таблиця 2.10

Товарна структура імпорту Мексики у 2023 р.

Продукт	Вартість млрд.дол.	Частка в загальному імпорті товарів (%)	Щорічне зростання вартості протягом 2019- 2023 рр. (%)
Електричні машини та обладнання та їх частини;	121,36	20,3%	4
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої;	95,72	16,0%	15
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	61,27	10,2%	14
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; бітумні речовини;	43,24	7,2%	12
Пластмаси та вироби з них	30,71	5,1%	9
Чавун і сталь	21,55	3,6%	32
Інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, медичні або хірургічні;	16,48	2,8%	14

Джерело: складено автором за матеріалами [68]

Мінеральне паливо та нафтопродукти мають частку 7,2% і щорічне зростання на 12%, вказуючи на їхню важливість для енергетичного сектору. Пластмаси та вироби з них складають 5,1% імпорту з зростанням 9%, що свідчить про зростаючий попит у різних галузях.

Аналіз товарної структури імпорту Мексики в 2023 році показує, що країна активно інтегрується в глобальні ланцюги постачання, зосереджуючи

свої зусилля на технологіях та промислових матеріалах, що свідчить про динамічний розвиток її економіки.

2.3. Особливості канадсько-мексиканських зовнішньоторговельних відносин

Канадсько-мексиканські зовнішньоторговельні відносини формують важливу складову економічного співробітництва в Північній Америці. Ці дві країни, що мають спільний кордон із США та активно залучені в багатосторонні торговельні угоди, демонструють зростаючу динаміку у розвитку двосторонньої торгівлі. Вони не лише обмінюються товарами і послугами, але й сприяють інтеграції своїх економік, створюючи нові можливості для бізнесу, інвестицій та розвитку інфраструктури.

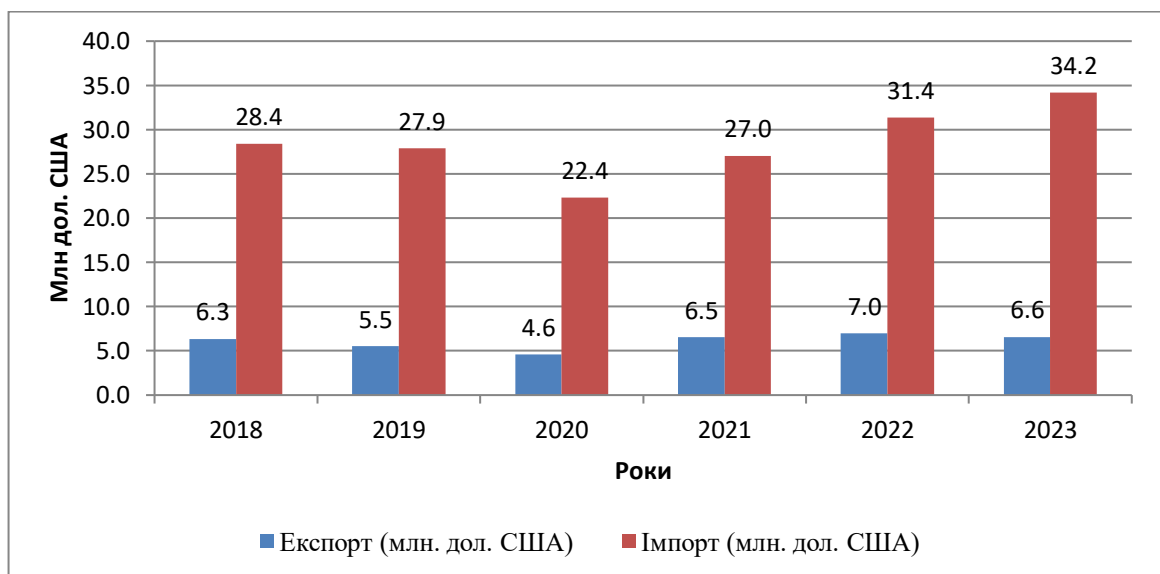


Рис. 2.21. Динаміка торгівлі товарами між Канадою та Мексикою 2018-2023 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалами [69, 70]

Дані рис. 2.21 відображають динаміку зовнішньоторговельного обігу між Канадою та Мексикою за 2018–2023 роки, демонструючи коливання в експорті та стабільне зростання імпорту. У 2018 році обсяги експорту Канади до Мексики становили 6,3 млрд дол. США, однак із наступними роками

відбулося зниження, яке досягло мінімуму в 4,6 млрд дол. США у 2020 році. Таке падіння ймовірно пов'язане з глобальними економічними труднощами, спричиненими пандемією COVID-19. Відновлення експорту спостерігається з 2021 року, коли він досягнув 6,5 млрд дол. США, і далі зріс до 7,0 млрд дол. США у 2022 році. У 2023 році обсяг експорту трохи знизився до 6,6 млрд дол. США.

Імпорт із Мексики показує стабільну тенденцію до зростання. У 2018 році імпорт складав 28,4 млрд дол. США, і хоч він незначно коливався в наступні роки, вже з 2020 року помітне поступове збільшення, яке досягло 34,2 млрд дол. США у 2023 році. Це свідчить про високий і зростаючий попит на мексиканські товари на канадському ринку.

Всі роки вказують на значний від'ємний торговий баланс для Канади у відносинах з Мексикою, тобто обсяги імпорту стабільно перевищують обсяги експорту. Найбільший розрив у торговому балансі спостерігався у 2023 році, коли імпорт склав 34,2 млрд дол. США, а експорт - 6,6 млрд дол. США. Загалом, зростаючий імпорт та коливання в обсягах експорту вказують на посилення економічної інтеграції між Канадою та Мексикою, де Мексика виступає ключовим постачальником для канадського ринку, а також на те, що економічні умови і зовнішні фактори значно впливають на торгівлю.

Таблиця 2.11

Динаміка торгівлі товарами між Канадою та Мексикою 2018-2023 рр.,
млрд дол. США

Рік	Експорт (млрд. дол. США)	Імпорт (млрд. дол. США)	Сальдо (млрд. дол. США)	Оборот (млрд. дол. США)
2018	6,3	28,4	-22,1	34,8
2019	5,5	27,9	-22,4	33,4
2020	4,6	22,4	-17,8	26,9
2021	6,5	27,0	-20,5	33,6
2022	7,0	31,4	-24,4	38,4
2023	6,6	34,2	-27,6	40,8

Джерело: складено автором за матеріалами [69, 70]

Динаміка торгівлі товарами між Канадою та Мексикою за 2018–2023 роки показує зростання товарообігу, хоча Канаді притаманне стабільно від'ємне сальдо, яке зростає з року в рік. Починаючи з 34,8 млрд дол. США у 2018 році, товарообіг досягнув найвищого значення у 40,8 млрд дол. США у 2023 році. Пандемія COVID-19 у 2020 році знизила показники до 26,9 млрд дол. США, проте вже з 2021 року торгівля активно відновлювалася, демонструючи збільшення як імпорту, так і експорту.

Експорт Канади до Мексики зазнав певних коливань, досягши найвищого показника в 7,0 млрд дол. США у 2022 році, але знизившись до 6,6 млрд дол. США у 2023-му. Імпорт із Мексики стабільно зростає, від 28,4 млрд дол. США у 2018 році до 34,2 млрд дол. США у 2023 році, що свідчить про зростаючий попит на мексиканські товари. Від'ємне сальдо Канади в торгівлі з Мексикою збільшилось із -22,1 млрд дол. США у 2018 році до -27,6 млрд дол. США у 2023-му, відображаючи посилення імпортової залежності Канади.

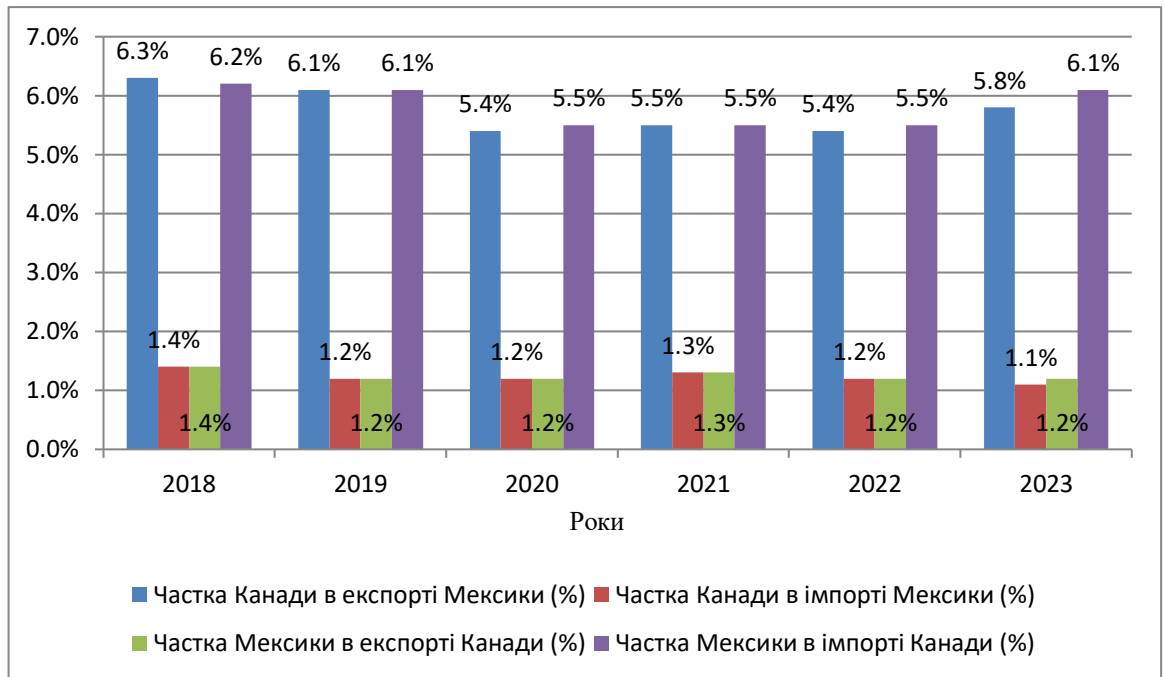


Рис. 2.22. Динаміка частки взаємної торгівлі Канади та Мексики у 2018-2023 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалами [69, 70]

Розгляд часток Канади і Мексики в експортно-імпортних операціях є важливим для розуміння взаємозалежності двох економік, а також значення кожної з них на ринках одна одної. Таке дослідження дозволяє оцінити, наскільки ринок кожної країни залежить від товарів і послуг іншої та як ці частки змінювалися протягом останніх років, що може вказувати на зміну торговельних пріоритетів чи загальну економічну інтеграцію між державами.

З аналізу таблиці видно, що частка Канади в експорті Мексики є відносно стабільною, коливаючись від 6,3% у 2018 році до 5,8% у 2023 році, з найменшим показником 5,4% у 2020–2022 роках. Це свідчить про помірну, але стабільну роль Канади як споживача мексиканських товарів.

Частка Канади в імпорті Мексики залишається низькою, протягом усього періоду не перевищуючи 1,4%. Найменше значення - 1,1% у 2023 році - може свідчити про обмежений попит на канадські товари в Мексиці або про конкурентність інших ринків для мексиканського імпорту.

Щодо частки Мексики в експорті Канади, показник залишається стабільним на рівні 1,2%–1,4%, що говорить про відносно малу роль мексиканського ринку для канадського експорту. Однак, частка Мексики в імпорті Канади помітно вища, коливаючись між 5,5% та 6,2% з невеликими коливаннями, з максимумом у 6,2% у 2018 році та 6,1% у 2023 році. Це підкреслює важливість мексиканських товарів для канадського ринку, демонструючи стабільну залежність Канади від імпорту з Мексики.

Наступним важливим етапом є аналіз основних категорій імпорту Канади з Мексики важливий, оскільки це дозволяє зрозуміти структуру та характер економічної залежності Канади від мексиканських товарів. Таке дослідження показує, які саме товари мають попит на канадському ринку, допомагає визначити економічні сегменти, в яких Мексика має конкурентні переваги, та вказує на можливості для диверсифікації торгівлі.

Аналіз основних категорій імпорту Канади із Мексики у 2023 році виявляє різноманітний склад продукції, зосереджений на транспортних засобах, промисловому обладнанні та сільськогосподарській продукції, що підкреслює стратегічну важливість цих категорій для економічних відносин між країнами. Найбільшу частку в імпорті становлять транспортні засоби (код 87), які склали 37% імпорту, або 12,664 млрд дол. США. Це свідчить про високий попит у Канаді на мексиканські автомобілі та запчастини, що зростає в середньому на 13% щорічно протягом 2019–2023 рр. Ядерні реактори, котли, машини та механічні пристрої (код 84) займають друге місце - 5,537 млрд дол. США, або 16,2% від загального імпорту, вказуючи на постійний попит на промислове обладнання, що задовольняється за рахунок мексиканського виробництва.

Таблиця 2.13

Основні категорії імпорту товарів Канади із Мексики у 2023 році

Код товару	Продукт	Вартість млн дол. США	Частка в імпорті із Мексики, %	Частка в загальному імпорті, %	Щорічне зростання вартості протягом 2019-2023 рр.
'87	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу	12664,0	37,0	2,26	13
'84	Ядерні реактори, котли, машини та механічні пристрої; його частини	5537,8	16,2	0,99	6
'85	Електричні машини та обладнання та їх частини;	5429,6	15,9%	0,97%	3
'90	Інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, їх частини та аксесуари	1300,9	3,8%	0,23%	3
'08	Їстівні фрукти та горіхи	1067,3	3,1%	0,19%	3
'07	Їстівні овочі та деякі коренеплоди	1063,2	3,1%	0,19%	8
'94	Меблі; постільна білизна, матраци	1058,0	3,1%	0,19%	6

Джерело: складено автором за матеріалами [71]

Категорії електричних машин та обладнання (код 85) також займають значну частку, становлячи 15,9% від загального імпорту, або 5,429 млрд дол. США. Це вказує на залежність Канади від імпортованих з Мексики електронних та електротехнічних товарів, з тенденцією до стабільного зростання. Імпорт оптичних, фотографічних і вимірювальних інструментів (код 90), а також їстівних фруктів та овочів (коди 08 та 07) і меблів (код 94) свідчить про розмаїття товарів, що надходять із Мексики. Їстівні продукти, такі як фрукти, горіхи, овочі та коренеплоди, займають важливе місце, відображаючи сезонну потребу Канади у свіжих продуктах.

Таблиця 2.14

Основні категорії експорту товарів Канади до Мексики у 2023 році

Код товару	Продукт	Вартість млн дол. США	Частка в експорті до Мексики, %	Частка в загальному експорті, %	Щорічне зростання вартості протягом 2019-2023 рр.
'87	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу	1257,9	19	0,22	11
'84	Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; його частини	654,4	10	0,12	5
'12	Насіння та плоди олійних культур	560,5	9	0,10	14
'02	М'ясо та їстівні м'ясні субпродукти	525,2	8	0,09	21
'85	Електричні машини та обладнання та їх частини	419,9	6	0,07	2
'72	Чавун і сталь	336,9		0,06	8
'10	Злаки	323,0	5	0,06	9

Джерело: складено автором за матеріалами [72]

Аналіз основних категорій експорту товарів Канади до Мексики у 2023 році демонструє широкий спектр товарів, який охоплює транспортні засоби, промислову техніку, аграрну продукцію та сировину.

Лідером серед експортних позицій є транспортні засоби (код 87), які становлять 19% усього експорту до Мексики з обсягом 1 257,9 млн дол. США і середнім щорічним зростанням на 11% у період 2019–2023 рр. Ця категорія має важливе значення для обох країн, вказуючи на попит у Мексиці на канадські автомобілі та обладнання.

Другим за значимістю є експорт атомних реакторів, котлів, машин та механічних пристроїв (код 84) - 654,4 млн дол. США, або 10% від загального обсягу експорту до Мексики.

Аграрна продукція є значним сегментом канадського експорту до Мексики, особливо насіння та плоди олійних культур (код 12) на суму

560,5 млн дол. США, що складає 9% експорту. Це свідчить про високу залежність Мексики від імпорту канадських сільськогосподарських продуктів, що мають середнє щорічне зростання на рівні 14%. Також варто відзначити м'ясо та м'ясні субпродукти (код 02), які займають 8% експорту до Мексики, із значним щорічним приростом на 21%, що підкреслює стійкий попит на м'ясну продукцію. Електричні машини та обладнання (код 85), чавун і сталь (код 72) та злаки (код 10) становлять по 5-6% експорту, з різним темпом зростання (2-9%). Це свідчить про збалансовану диверсифікацію товарів, що Канада постачає до Мексики.

Таблиця 2.15

Динаміка торгівлі послугами між Канадою та Мексикою 2019-
2023 рр., млн. дол. США

Рік	Експорт (млн дол. США)	Імпорт (млн дол. США)	Сальдо (млн дол. США)	Оборот (млн дол. США)
2019	1923	2831	-908,0	4754,0
2020	1011	1748	-737,0	2759,0
2021	1236	1459	-223,0	2695,0
2022	1623	2789	-1166,0	4412,0
2023	2355	3735	-1380,0	6090,0

Джерело: складено автором за матеріалами [73]

Аналіз динаміки торгівлі послугами між Канадою та Мексикою за період 2019-2023 рр. показує як стабільний приріст обсягів обміну послугами, так і зміну сальдо у бік збільшення дефіциту для Канади.

Протягом цього періоду експорт послуг із Канади до Мексики зростав: з 1923 млн доларів у 2019 році до 2355 млн доларів у 2023 році. Це свідчить про зростаючий інтерес до канадських послуг на мексиканському ринку. Проте імпорт послуг із Мексики до Канади також стрімко збільшився - з 2831 млн дол. США у 2019 році до 3735 млн дол. США у 2023 році, що призвело до збільшення негативного сальдо для Канади. Зокрема, у 2023 році дефіцит досяг -1380 млн дол. США, що є найбільшим показником за аналізований період.

Загальний обіг послуг між країнами зріс із 4754 млн дол. США у 2019 році до 6090 млн дол. США у 2023 році, що свідчить про значне зростання інтенсивності економічної співпраці в секторі послуг. Це може бути результатом розширення співробітництва в туристичній, освітній, фінансовій і технологічній галузях, які є важливими компонентами торгівлі послугами.

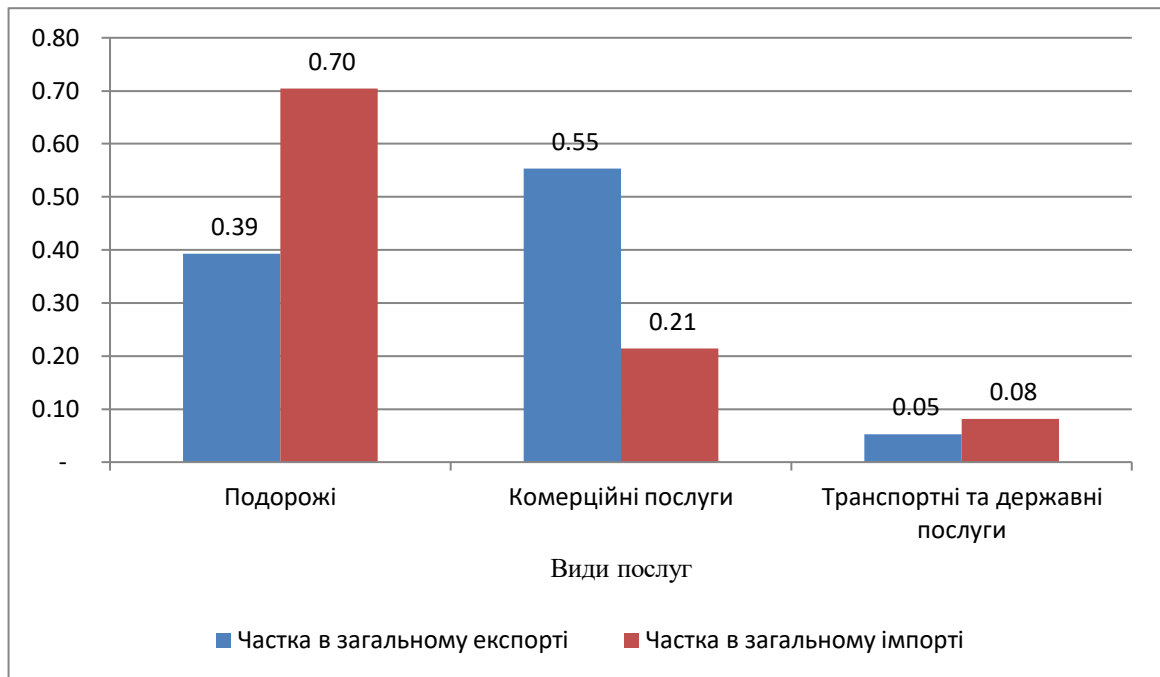


Рис. 2.23. Структура торгівлі послугами між Канадою та Мексикою за 2022 рік, %

Джерело: складено автором за матеріалами [73]

Структура торгівлі послугами між Канадою та Мексикою за 2022 рік свідчить про різні акценти в експорті та імпорті послуг між цими країнами.

Подорожі становили найбільшу частку як у загальному експорті, так і в загальному імпорті послуг, відображаючи інтерес до туристичних поїздок між Канадою та Мексикою. Частка імпорту в цій категорії значно вища (0,7% проти 0,39%), що свідчить про те, що канадські громадяни активніше подорожували до Мексики, ніж мексиканці до Канади.

Комерційні послуги займають найбільшу частку в канадському експорті (0,55%), але їхня частка в імпорті значно нижча (0,21%). Це свідчить про попит на канадські бізнес-послуги в Мексиці, що може включати послуги з

управління, фінансові послуги, консультації та інші спеціалізовані комерційні послуги.

Транспортні та державні послуги мають порівняно невеликі частки як у загальному експорті (0,05%), так і в імпорті (0,08%), що відображає обмежену роль цих послуг у структурі торгівлі між Канадою та Мексикою у 2022 році.

Торгівля між Канадою та Мексикою демонструє стабільне зростання, особливо в секторі послуг, що свідчить про розвиток їхніх економічних відносин і взаємний інтерес до співпраці у сфері подорожей, комерційних послуг та інших галузей.

Висновки до другого розділу

1. Аналіз торгівлі Канади за останнє десятиліття показує стабільне зростання обсягів експорту та імпорту, що дозволяє країні підтримувати високий рівень інтеграції в глобальну економіку. Серед ключових експортних позицій домінують транспортні засоби, обладнання, паливо, дорогоцінне каміння, що підкреслює конкурентні переваги Канади у виробництві та ресурсах. Водночас імпорт товарів і послуг, зокрема в сферах технологій, фармацевтики та палива, свідчить про зростаючий внутрішній попит та акцент на інноваційному розвитку. Така структура забезпечує економічну стійкість Канади та підвищує її значення у світовій торгівлі, створюючи умови для подальшого розвитку стратегічних партнерств та міжнародної співпраці.

2. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Мексики товарами та послугами демонструє значні зміни в структурі експорту та імпорту за останні роки. Виявлені тенденції, зокрема, зростання частки електричних машин та механічних пристроїв в обох секторах, підкреслюють важливість технологічного розвитку та інновацій для країни. Попри виклики, пов'язані з глобальною економікою та внутрішніми факторами, Мексика залишається важливим гравцем на міжнародній арені завдяки своїй здатності адаптуватися та реагувати на зміни. Дослідження динаміки зовнішньої торгівлі також вказує

на необхідність стратегічного управління ресурсами та підвищення конкурентоспроможності, що стане основою для сталого економічного зростання в майбутньому.

3. Канадсько-мексиканські зовнішньоторговельні відносини, що охоплюють торгівлю як товарами, так і послугами, виявляють кілька ключових тенденцій. По-перше, спостерігається зростання обсягів товарообміну, де імпорт із Мексики суттєво перевищує експорт, утворюючи дефіцит у торговому балансі Канади. Серед основних товарів виділяються транспортні засоби та промислове обладнання, що свідчить про інтеграцію їхніх економік у виробничих ланцюгах. По-друге, сектор послуг також показує активний розвиток, особливо у категоріях подорожей та комерційних послуг, де попит з боку обох країн зростає. Ця динаміка підкреслює стратегічну важливість подальшого посилення економічної співпраці між Канадою та Мексикою, особливо в умовах глобалізації та інтеграції у рамках таких угод, як USMCA (Угода між США, Мексикою та Канадою), яка надає нові можливості для стабільного розвитку їхніх відносин.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МЕКСИКИ ТА КАНАДИ

3.1. Заходи оптимізації зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою

В умовах глобалізації міжнародної економіки оптимізація зовнішньоторговельних відносин між Канадою та Мексикою є важливим завданням для забезпечення сталого економічного зростання обох країн. Цей розділ спрямований на вивчення заходів, які можуть підвищити ефективність торговельної співпраці, а також виявлення ключових факторів, що впливають на динаміку двосторонньої торгівлі. Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, буде проведено дослідження взаємозв'язків між основними економічними показниками, що визначають обсяги торгівлі між Канадою та Мексикою. Це дозволить ідентифікувати чинники, які можуть бути використані для розробки дієвих заходів з оптимізації зовнішньоторговельної політики між країнами. Всі розрахунки будемо проводити в MS Excel.

Для проведення дослідження наведеному у таблиці 3.1. визначимо взаємозалежність між ВВП Канади (млн дол. США), імпортом товарів з Мексики до Канади, експорт товарів до Мексики з Канади, імпортом послуг з Мексики до Канади, експорт послуг до Мексики з Канади. Для визначення взаємозалежності умовно позначимо показники:

Y - ВВП Канади (млн дол. США);

X_1 - імпортом товарів з Мексики до Канади (млн дол. США);

X_2 - експорт товарів до Мексики з Канади (млн дол. США);

X_3 - імпортом послуг з Мексики до Канади (млн дол. США);

X_4 - експорт послуг до Мексики з Канади (млн дол. США).

Таблиця 3.1

Матриця початкових даних для побудови кореляційно-
регресійного аналізу для ВВП Канади, млн.. дол. США

Рік	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
2010	1617,3	4865,2	21465,1	1656,0	621,0
2011	1793,3	5529,8	24814,0	1749,0	675,8
2012	1828,4	5391,3	25535,7	1861,5	825,8
2013	1846,6	5278,0	25919,4	2003,3	788,3
2014	1805,7	5111,2	26070,7	2169,0	809,3
2015	1556,5	5204,3	24449,9	2574,0	883,5
2016	1528,0	5765,7	25050,3	2597,3	934,5
2017	1649,3	6057,1	27362,6	2547,8	1097,3
2018	1725,3	6344,8	28421,9	2664,8	1423,5
2019	1743,7	5518,5	27877,8	2831,0	1923,0
2020	1655,7	4593,1	22354,2	1748,0	1011,0
2021	2007,5	6544,1	27007,6	1459,0	1236,0
2022	2161,5	6987,9	31388,4	2789,0	1623,0
2023	2140,1	6563,7	34194,2	3735,0	2355,0

Джерело: складено автором за матеріалами [36, 69, 70, 73]

Наведені дані в таблиці 3.1. відображають економічну динаміку взаємозв'язку між валовим внутрішнім продуктом (ВВП) Канади та обсягами торгівлі товарами і послугами між Канадою та Мексикою протягом 2010–2023 років. Показник ВВП Канади (Y), показники імпорту товарів з Мексики до Канади (X₁) та експорту товарів до Мексики з Канади (X₂), імпорт послуг з Мексики до Канади (X₃) і експорт послуг до Мексики з Канади (X₄). Ці змінні слугуватимуть основою для кореляційно-регресійного аналізу, що дозволить оцінити взаємозв'язок між економічним зростанням Канади та змінами в обсягах торгівлі з Мексикою, допомагаючи виявити важливі фактори, які впливають на обсяги взаємної торгівлі та формування зовнішньоекономічної політики.

Результати багатофакторного регресійного аналізу, наведені в таблиці 3.2, свідчать про значну силу зв'язку між досліджуваними змінними. Множинний R, що дорівнює 0,9448, вказує на дуже високу кореляцію між залежною змінною (ВВП Канади) та незалежними змінними (імпортом і

експортом товарів і послуг). Це свідчить про те, що моделі, які ви побудували, добре описують варіацію ВВП, що впливає на нього.

Таблиця 3.2.

Результати багатofакторного регресійного аналізу

Множинний R	0,944832062
R-квадрат	0,892707626
Нормований R-квадрат	0,845022126
Стандартна помилка	77,96866587
Спостереження	14

Результати отримані за допомогою MS Excel

R-квадрат (0,8927) показує, що приблизно 89,27% варіації ВВП Канади пояснюється змінами в незалежних змінних, які включають імпорт і експорт товарів та послуг з Мексики. Це свідчить про високу ефективність моделі в прогнозуванні ВВП, оскільки велика частка варіації залежної змінної пояснюється її факторами.

Нормований R-квадрат (0,8450) є коригованим показником, який враховує кількість незалежних змінних у моделі, і також свідчить про те, що модель залишається ефективною навіть з урахуванням складності. Значення, близьке до 1, вказує на те, що модель адекватно описує досліджувану залежність.

Загалом, отримані дані вказують на те, що побудована регресійна модель є потужним інструментом для аналізу та прогнозування залежності ВВП Канади від зовнішньоекономічних показників, що вказує на її потенціал для оптимізації торговельних відносин між Канадою та Мексикою.

На основі проведеного багатofакторного регресійного аналізу ми переходимо до формулювання рівняння регресії, яке дозволяє оцінити вплив обсягів торгівлі товарами та послугами між Канадою та Мексикою на ВВП Канади. Отримане рівняння має вигляд:

$$Y=250,59-0,0998X_1+0,106X_2-0,3205X_3+0,0315X_4$$

Отримане рівняння регресії відображає залежність ВВП Канади від обсягів торгівлі товарами та послугами з Мексикою. Постійна величина в

250,59 умовно представляє базовий рівень ВВП Канади за відсутності впливу зовнішньоторговельних показників. Коефіцієнти при змінних свідчать про напрямок і силу зв'язку кожного показника із ВВП. Наприклад, коефіцієнт -0,0998 при імпорті товарів з Мексики до Канади (X_1) вказує на те, що зі збільшенням імпорту товарів ВВП Канади дещо знижується, що свідчить про негативний ефект заміщення внутрішнього виробництва.

У свою чергу, експорт товарів до Мексики з Канади (X_2) має коефіцієнт 0,106, що означає, що збільшення експорту призводить до зростання ВВП. Це позитивне значення демонструє вигоду для економіки Канади, коли товари експортуються, адже експорт підтримує національних виробників і сприяє надходженню капіталу. Подібний позитивний ефект, хоча і менш виражений, показує експорт послуг до Мексики (X_4), де коефіцієнт 0,0315 відображає невелике, але позитивне зростання ВВП при збільшенні обсягів експорту послуг.

Найбільш негативний вплив на ВВП має імпорт послуг з Мексики до Канади (X_3), із коефіцієнтом -0,3205. Це означає, що збільшення імпорту послуг суттєво знижує ВВП, що може вказувати на значне заміщення внутрішніх активностей імпортованими послугами. Такий вплив свідчить про можливі проблеми для національного сектору послуг, коли зовнішні послуги обмежують внутрішнє економічне зростання.

Загалом, модель вказує, що зростання ВВП Канади підтримується експортом, особливо товарів, тоді як імпорт, зокрема послуг, справляє негативний вплив на економічний розвиток. Це підкреслює значення експортної діяльності для економіки Канади та потенційну необхідність оптимізації імпорту, щоб зменшити його негативний ефект і підвищити стійкість економіки.

Побудова кореляційної моделі є важливим наступним кроком, оскільки вона дозволяє глибше дослідити взаємозв'язки між різними економічними показниками Канади та Мексики і виявити їхню міцність та напрямок. Кореляційний аналіз допоможе визначити, наскільки тісно пов'язані між

собою показники, як ВВП Канади, імпорт та експорт товарів і послуг. Це дає змогу зрозуміти, які з цих змінних мають більший вплив одна на одну та які взаємозалежності є найбільш суттєвими.

Таблиця 3.3

Кореляційна матриця

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1	0,672973	0,76333	0,26656	0,580676
X ₁	0,672973	1	0,835017	0,501381	0,639433
X ₂	0,76333	0,835017	1	0,77977	0,856429
X ₃	0,26656	0,501381	0,77977	1	0,789451
X ₄	0,580676	0,639433	0,856429	0,789451	1

Розраховано автором

Аналіз кореляційної матриці показує рівень взаємозв'язків між ВВП Канади (Y) та показниками зовнішньої торгівлі з Мексикою: імпортом та експортом товарів і послуг. Виявлено, що найбільший позитивний зв'язок із ВВП Канади має експорт товарів до Мексики (X₂) з коефіцієнтом кореляції 0,76333, що вказує на значний вплив експорту товарів на зростання економіки Канади. Імпорт товарів з Мексики (X₁) також має позитивний зв'язок із ВВП (0,672973), що може свідчити про взаємозалежність між зростанням імпорту та економічною активністю. Експорт послуг (X₄) показує дещо слабший, але все ж позитивний зв'язок із ВВП (0,580676), що може свідчити про помірний вплив послуг на економіку. Натомість імпорт послуг (X₃) має найслабшу кореляцію з ВВП (0,26656), що свідчить про незначний вплив на ВВП, можливо, через меншу частку імпортованих послуг у загальній структурі торгівлі.

Загалом, результати кореляційного аналізу показують важливість експорту товарів до Мексики для зростання ВВП Канади та підкреслюють важливі зв'язки між окремими показниками торгівлі, що можуть вплинути на динаміку економічних процесів у Канаді.

Проведення аналогічних розрахунків для ВВП Мексики є важливим, оскільки дозволить оцінити, як зовнішня торгівля з Канадою впливає на

економічне зростання самої Мексики. Взаємозв'язок між експортом та імпортом товарів та послуг може суттєво відрізнятись в обох країнах, залежно від структури економік, політичних факторів, рівня інтеграції до глобального ринку та попиту на продукцію, яку вони постачають одна одній.

Для аналізу даних наведеному у таблиці 3.4 визначимо взаємозалежність між ВВП Мексики (млн. дол. США), імпортом товарів з Канади до Мексики, експорт товарів до Канади з Мексики, імпортом послуг з Канади до Мексики, експорт послуг до Канади з Мексики. Для визначення взаємозалежності умовно позначимо показники:

Y - ВВП Мексики (млн.. дол. США);

X1 - експорт товарів з Мексики до Канади (млн дол. США);

X2 - імпорт товарів до Мексики з Канади (млн дол. США);

X3 - експорт послуг з Мексики до Канади (млн дол. США);

X4 - імпорт послуг до Мексики з Канади (млн дол. США).

Таблиця 3.4

Матриця початкових даних для побудови кореляційно-регресійного аналізу для ВВП Мексики, млн. дол. США

Рік	Y	X1	X2	X3	X4
2010	1105,42	4865,2	21465,1	1656,0	621,0
2011	1229,01	5529,8	24814,0	1749,0	675,8
2012	1255,11	5391,3	25535,7	1861,5	825,8
2013	1327,44	5278,0	25919,4	2003,3	788,3
2014	1364,51	5111,2	26070,7	2169,0	809,3
2015	1213,29	5204,3	24449,9	2574,0	883,5
2016	1112,23	5765,7	25050,3	2597,3	934,5
2017	1190,72	6057,1	27362,6	2547,8	1097,3
2018	1256,30	6344,8	28421,9	2664,8	1423,5
2019	1305,21	5518,5	27877,8	2831,0	1923,0
2020	1120,83	4593,1	22354,2	1748,0	1011,0
2021	1313,07	6544,1	27007,6	1459,0	1236,0
2022	1463,32	6987,9	31388,4	2789,0	1623,0
2023	1788,89	6563,7	34194,2	3735,0	2355,0

Джерело: складено автором за матеріалами [53, 69, 70, 73]

Таблиця 3.4 представляє вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного аналізу, що дозволить дослідити залежність ВВП Мексики (Y) від торговельних потоків з Канадою. Показники в таблиці включають обсяги імпорту товарів з Канади до Мексики (X_1), експорту товарів до Канади (X_2), імпорту послуг з Канади (X_3) та експорту послуг до Канади (X_4). Дані охоплюють період з 2010 по 2023 роки і відображають динаміку основних показників зовнішньоторговельних відносин між цими двома країнами.

Цей аналіз дозволить виявити, наскільки кожен з показників (імпорт та експорт товарів і послуг) впливає на зростання або скорочення ВВП Мексики. Особливу увагу буде приділено кореляційним зв'язкам між ВВП та кожним з торговельних показників, що дасть змогу зрозуміти, які саме аспекти торгівлі мають найбільший економічний вплив на мексиканську економіку. Подальший регресійний аналіз, заснований на цих даних, допоможе оцінити силу та напрямок впливу кожного чинника, що може стати корисним для прийняття рішень у сфері економічної політики.

Таблиця 3.5.

Результати багатофакторного регресійного аналізу

Множинний R	0,950096029381393
R-квадрат	0,90268246504629
Нормований R-квадрат	0,859430227289085
Стандартна помилка	65,9904363088636
Спостереження	14

Результати отримані за допомогою MS Excel

Результати багатофакторного регресійного аналізу для ВВП Мексики свідчать про високий рівень зв'язку між обраними незалежними змінними (імпорт та експорт товарів і послуг) та ВВП країни. Значення множинного коефіцієнта кореляції $R=0,95$ вказує на сильну залежність між змінними, тобто модель добре описує взаємозв'язок між торговими показниками та ВВП Мексики.

R-квадрат становить 0,903, що означає, що близько 90% варіацій ВВП пояснюються змінами в імпорті та експорті товарів і послуг. Це свідчить про

високий ступінь відповідності моделі фактичним даним і вказує на її значущість для аналізу.

Нормований R-квадрат, який дорівнює 0,859, підтверджує корисність моделі, навіть з урахуванням кількості змінних. Стандартна помилка моделі складає 65,99, що є прийнятним показником і підтверджує точність прогнозів, які можна отримати на основі цієї моделі.

Таким чином, побудована регресійна модель є ефективним інструментом для прогнозування ВВП Мексики на основі показників зовнішньої торгівлі з Канадою та надає інформацію для подальшого аналізу економічних відносин між країнами.

На основі проведеного регресійного аналізу ми переходимо до побудови регресійного рівняння, яке відобразить взаємозв'язок між ВВП Мексики та ключовими показниками торговельних відносин із Канадою. Це рівняння дозволяє оцінити ступінь впливу кожної з незалежних змінних (імпорт і експорт товарів і послуг) на ВВП, а також визначити напрями кореляцій між цими змінними.

$$Y=11,75-0,17402X_1+0,0949X_2-0,0995X_3-0,01874X_4$$

В цьому рівнянні Y представляє ВВП Мексики в мільйонах доларів США, а X_1 , X_2 , X_3 і X_4 відображають різні аспекти зовнішньої торгівлі з Канадою. Значення коефіцієнтів дають змогу проаналізувати, як різні торговельні потоки впливають на економіку Мексики.

Зокрема, коефіцієнт для експорту товарів з Мексики до Канади (X_1) становить -0,17402, що свідчить про негативний вплив цього експорту на ВВП. Це може вказувати на те, що збільшення експорту не призводить до зростання економіки, можливо через те, що більша частина доходів від експорту не реінвестується в економіку країни.

Натомість імпорт товарів з Канади (X_2) має позитивний коефіцієнт 0,0949, що вказує на його сприятливий вплив на ВВП. Це свідчить про те, що імпорт товарів допомагає заповнити внутрішні потреби ринку, сприяючи економічному зростанню.

Коефіцієнти для експорту послуг (X_3) та імпорту послуг (X_4) є негативними, що вказує на те, що ці аспекти торгівлі не стимулюють зростання ВВП. Це може вказувати на проблеми в секторі послуг, які потребують детальнішого вивчення для виявлення причин такого впливу.

Отже, отримане регресійне рівняння підкреслює важливість аналізу зовнішньої торгівлі Мексики з Канадою, оскільки результати вказують на різні напрямки впливу різних торгових потоків на економіку країни. Це може слугувати основою для розробки стратегій, спрямованих на покращення зовнішньоторговельних відносин та збільшення економічного зростання.

Таблиця 3.6

Кореляційна матриця

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Y	1	0,582043	0,883251	0,650041	0,752528
X_1	0,582043	1	0,835017	0,501381	0,639433
X_2	0,883251	0,835017	1	0,77977	0,856429
X_3	0,650041	0,501381	0,77977	1	0,789451
X_4	0,752528	0,639433	0,856429	0,789451	1

Розраховано автором

Починаючи з кореляції між ВВП Мексики (Y) та експортом товарів з Мексики до Канади (X_1), ми спостерігаємо помірний позитивний зв'язок, значення якого становить 0,582043. Це свідчить про те, що зростання експорту товарів може бути пов'язане з певним підвищенням ВВП, хоча цей вплив не є дуже сильним.

Більш виражена кореляція спостерігається між ВВП Мексики (Y) та імпортом товарів з Канади (X_2), значення якої досягає 0,883251. Цей сильний позитивний зв'язок вказує на те, що імпорт товарів, ймовірно, суттєво сприяє економічному зростанню Мексики, що може бути пов'язане із заповненням внутрішніх ринкових потреб та інвестиціями в місцеву економіку.

Кореляція між ВВП (Y) та експортом послуг (X_3) дорівнює 0,650041, що вказує на помірну позитивну взаємозалежність. Це свідчить про те, що підвищення експорту послуг також може сприяти росту ВВП, хоча й не так сильно, як імпорт товарів.

Нарешті, кореляція між ВВП (Y) та імпортом послуг (X_4) становить 0,752528. Це також свідчить про помірно сильний позитивний зв'язок, який може вказувати на важливість імпорту послуг для економіки Мексики.

Аналіз цієї кореляційної матриці показує, що хоча всі параметри мають певний ступінь взаємозв'язку з ВВП, імпорт товарів з Канади (X_2) демонструє найбільший вплив на економічне зростання. Це підкреслює необхідність подальшого аналізу та розробки стратегій, які можуть максимально використати ці кореляційні зв'язки для поліпшення економічних показників Мексики.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз показав значну залежність ВВП обох країн від параметрів їх зовнішньої торгівлі, що підкреслює важливість оптимізації імпорту та експорту товарів і послуг. Посилення торговельних зв'язків та зменшення торговельних бар'єрів може сприяти економічному зростанню як Канади, так і Мексики.

3.2. Шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин Канади та Мексики у рамках Угоди USMCA

У контексті взаємопов'язаних економік Північної Америки торговельні відносини між Канадою та Мексикою зазнали значних змін згідно з реформуванням у USMCA (Угода США, Мексики та Канади). Угода, яка замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА), спрямована на створення більш збалансованого та справедливого торговельного середовища, надаючи обом країнам можливість використовувати свої сильні сторони.

Однією з ключових сфер розвитку цієї Угоди є виявлення нереалізованого торговельного потенціалу - тих секторів і ринків, де торгівля наразі обмежена, незважаючи на існуючий попит або можливості пропозиції. Зосередившись на цих невикористаних можливостях, Канада та Мексика можуть сприяти економічному зростанню, збільшити обсяг двосторонньої торгівлі та, зрештою, зміцнити свої економічні зв'язки.

Для поглиблення та розширення зовнішньоторговельних відносин між Мексикою та Канадою треба визначити економічні вигоди для обох країн від підписання Угоди (рис. 3.1.).



Рис. 3.1 Економічні вигоди від угоди USMCA між Мексикою та Канадою

Складено автором за джерелом [74]

Угода USMCA відкриває багато переваг Канаді та Мексиці, відкриваючи нові шляхи економічного зростання та співпраці. Для Канади ця угода пропонує розширений доступ до ринку, зокрема в сільськогосподарському та промисловому секторах, що дозволяє канадським компаніям розширити свою присутність у Мексиці. Цей ширший доступ дозволяє канадським підприємствам охопити більшу клієнтську базу, сприяючи зростанню ключових галузей. Крім того, USMCA покращує спрощення торгівлі, спрощуючи митні процедури, зменшуючи логістичні затримки та витрати, а також сприяючи швидшому переміщенню товарів між двома країнами. Ця ефективність приносить користь галузям, які покладаються на швидку доставку, наприклад, тим, хто займається свіжими продуктами та готовою продукцією. Крім того, угода посилює захист інтелектуальної власності, що дає канадським підприємствам безпеку для виходу на мексиканський ринок з упевненістю в безпеці своїх інновацій. Захищаючи інтелектуальну власність, USMCA підтримує зростання технологічних секторів, подальшу інтеграцію

Для Мексики USMCA розширює можливості експорту до Канади, особливо у сектори виробництва, електроніки та сільського господарства, відкриваючи нові перспективи зростання для мексиканських компаній. Цей доступ до канадського ринку підтримує економічний розвиток і диверсифікацію в Мексиці. Угода також сприяє більшій інтеграції ланцюжків поставок між Мексикою та Канадою, особливо виграючи в таких галузях, як виробництво автомобілів і електроніки, де спрощені транскордонні ланцюжки постачання можуть призвести до зниження витрат і підвищення ефективності. Крім того, посилені трудові та екологічні стандарти в USMCA допомагають створити більш справедливе та стабільне торгове середовище. Ці посилені правила підтримують відповідальний бізнес у Мексиці та покращують репутацію країни у світовій торгівлі

Дві країни Канада і Мексика виграють від спільних положень USMCA, які сприяють взаємній торгівлі. Зменшення тарифів на численні товари робить обом країнам легшим і доступнішим доступ до ринків одна одної, знижуючи

споживчі ціни та допомагаючи підприємствам працювати більш рентабельно. Угода також містить положення щодо посилення цифрової торгівлі, яка заохочує електронну комерцію та транскордонні цифрові транзакції, що є особливо цінним аспектом у сучасній цифровій економіці. Підтримуючи цифрову торгівлю, USMCA дозволяє Канаді та Мексиці розширювати торгівлю цифровими товарами та послугами. Нарешті, USMCA сприяє стабільності інвестицій, забезпечуючи захист, який заохочує обидві країни інвестувати на ринках одна одної з більшою впевненістю. Ця стабільність не лише сприяє зміцненню економічних зв'язків, але й забезпечує довгострокову співпрацю та розвиток у низці галузей.

Ці переваги та положення підкреслюють значення USMCA у поглибленні канадсько-мексиканських торговельних відносин, представляючи шлях для обох країн до посилення економічного співробітництва та конкурентоспроможності.

Виявлення нереалізованого торговельного потенціалу є ключовим аспектом, оскільки воно дозволяє виявити можливості для економічного зростання Канади та Мексики. Це важливо для оптимізації ресурсів, стратегічного планування, зміцнення економічного партнерства в рамках USMCA. Розуміння нереалізованих можливостей також допоможе виявити бар'єри, які заважають розвитку торгівлі. У таблиці 3.7. представимо експортний потенціал експорту з Канади у Мексику 2022 році.

Таблиця 3.7

Експортний потенціал експорту з Канади в Мексику у 2022 році

Вид товару	Експортний потенціал (млн дол США)	Фактичний експорт (млн дол США)	Нереалізований експорт (млн дол США)
Автомобілі та запчастини	2600	1600	1200
Техніка, електрика	1700	1100	911
Пластмаси та гума	1100	594	601
Насіння для олії	712	564	149
Метали (крім чорних і дорогоцінних)	711	253	464

Джерело: складено автором за матеріалами [75]

Аналіз таблиці свідчить про значний нереалізований експорт у всіх розглянутих секторах, що вказує на великий потенціал для збільшення поставок товарів з Канади до Мексики. Наприклад, у секторі автомобілів та запчастин Канаді не вдалося реалізувати 1200 млн дол. США з потенційних 2600 млн дол. США, що означає можливість значного збільшення експорту за умови вдосконалення торгових відносин. Подібна ситуація спостерігається і в галузі техніки та електрики, де нереалізований експорт складає 911 млн дол. США з потенційних 1700 млн дол. США. Важливою є також різниця між фактичним і потенційним експортом у секторі пластмас та гуми, де нереалізовані поставки перевищують фактичні, що вказує на значний потенціал для збільшення поставок цієї продукції до Мексики [75].

У меншому обсязі, але все ж наявний потенціал, спостерігається в секторі насіння для олії, де не було реалізовано 149 млн дол. США. Найбільший нереалізований експорт спостерігається в металургії, де різниця між фактичним і потенційним експортом становить 464 млн дол. США. Це вказує на високий потенціал для розвитку цього сектора та збільшення постачань металів до Мексики. Загалом, дані свідчать, що Канада має значні можливості для розвитку своєї зовнішньої торгівлі з Мексикою, якщо будуть зняті торгові бар'єри та поліпшені умови для бізнесу [75]. У таблиці 3.8 представимо експортний потенціал експорту з Мексики в Канаду.

Таблиця 3.8

Експортний потенціал експорту з Мексики в Канаду у 2022 році

Вид товару	Експортний потенціал (млн дол США)	Фактичний експорт (млн дол США)	Нереалізований експорт (млн дол США)
Автомобілі та запчастини	11000	8200	3200
Техніка, електрика	5600	3100	2700
Електронне обладнання	3400	2500	996
Різні промислові вироби	1000	761	379
Овочі	850	499	352

Джерело: складено автором за матеріалами [76]

Аналіз таблиці 3.8 містить дані про експортний потенціал з Мексики в Канаду, та показує значний нереалізований експорт у різних секторах. Найбільший потенціал зростання спостерігається в секторі автомобілів та запчастин, де нереалізований експорт складає 3200 млн дол. США при потенціалі 11000 млн дол. США. Це вказує на великий запас для збільшення постачань цього товару в Канаду, що може бути пов'язано з покращенням умов для мексиканських виробників або зростанням попиту на ці продукти.

У секторі техніки та електрики нереалізований експорт становить 2700 млн дол. США при потенціалі 5600 млн дол. США, що також вказує на значну можливість для розширення поставок цих товарів до Канади. В секторі електронного обладнання нереалізований експорт складає 996 млн дол. США з потенціалу 3400 млн дол. США, що також вказує на значний потенціал для розширення цього виду експорту.

Загалом, дані свідчать про великий нереалізований експортний потенціал Мексики в Канаду, зокрема в автомобільній, технічній та електронній промисловості, що відкриває можливості для розвитку двосторонньої торгівлі між країнами [76].

У цьому розділі було розглянуто шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин Канади та Мексики в рамках Угоди USMCA, зокрема через аналіз експортного потенціалу обох країн та виявлення нереалізованих можливостей у ключових секторах економіки. Це дозволяє визначити пріоритети для подальшого розширення торгових зв'язків та усунення бар'єрів.

Висновки до третього розділу

1. На основі кореляційно-регресійного аналізу ВВП Канади та Мексики було встановлено суттєвий взаємозв'язок між економічним зростанням обох країн та їх зовнішньоторговельними показниками, зокрема обсягами експорту та імпорту товарів і послуг. Аналіз показав, що, для Канади, найбільший вплив на ВВП мають експорт товарів і послуг, тоді як для

Мексика ключову роль відіграє імпортом товарів з Канади. Це свідчить про те, що обою країнам слід розглянути можливості для розширення двосторонньої торгівлі шляхом усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, зменшення логістичних витрат та підтримки галузей, що активно задіяні у торгівлі. Подальша оптимізація торговельних відносин може забезпечити стабільне економічне зростання обох країн і сприяти більшій економічній інтеграції між Канадою та Мексикою.

2. Шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин Канади та Мексики в рамках Угоди USMCA передбачають використання наявного експортного потенціалу обох країн для зміцнення економічного співробітництва. Аналіз показав значний нереалізований експорт у ключових секторах, таких як автомобільна промисловість, техніка та електроніка, що створює можливості для розширення товарообігу. Для досягнення цього важливо знизити торгові бар'єри, поліпшити умови для бізнесу, а також сприяти інноваціям і розвитку нових ринків. Поглиблення співпраці в цих напрямках дозволить підвищити конкурентоспроможність обох країн на світовому ринку та сприяти їх економічному зростанню.

ВИСНОВКИ

1. Міжнародна торгівля є основним фактором, який забезпечує доступ до необхідних ресурсів, передових технологій та широкого асортименту товарів, відкриваючи можливості для економічного зростання та сприяючи розвитку країн. Вона стимулює підвищення ефективності використання природних, людських та фінансових ресурсів, сприяє спеціалізації виробництва, а також підвищує якість продукції через конкуренцію, що виникає на глобальних ринках. Зі збільшенням обсягів торгівлі країни також поглиблюють інтеграційні процеси, зміцнюючи зв'язки та співробітництво, що в результаті сприяє створенню глобальної економіки, де зростає значення інновацій та якості товарів і послуг.

2. Теорії міжнародної торгівлі, що охоплюють концепції від класичних до сучасних, обґрунтовують економічні переваги співпраці країн на світових ринках. Зокрема, класичні концепції абсолютної та порівняльної переваги пояснюють важливість спеціалізації, яка дозволяє країнам зосередитися на виробництві тих товарів, де вони мають конкурентні переваги. Сучасні теорії зосереджуються на ролі інновацій, інвестицій в науково-дослідну діяльність та впливі технологій на міжнародну конкурентоспроможність. Завдяки таким підходам країни можуть розробляти стратегічні рішення, спрямовані на зміцнення позицій у міжнародній торгівлі, зберігаючи баланс між економічним зростанням та сталим розвитком.

3. Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє оцінити та виміряти ступінь впливу різних факторів на економічні відносини між Канадою та Мексикою, які діють в межах угоди USCA. Цей метод допомагає зрозуміти залежність між ключовими показниками економіки, такими як обсяги торгівлі, ВВП та інвестиції, що дозволяє виявити найбільш суттєві фактори, які сприяють або стримують економічне співробітництво між країнами. На основі результатів цього аналізу можна розробити надійні рекомендації щодо оптимізації торговельної політики для покращення співпраці в рамках угоди, що сприятиме підвищенню економічної інтеграції.

4. За останні роки Канада демонструє стабільне зростання обсягів експорту, що зміцнює її роль на світовому ринку та забезпечує економічну стійкість. Основні статті експорту, такі як транспортні засоби, обладнання та паливо, свідчать про високий рівень конкурентоспроможності канадської промисловості, тоді як імпорт новітніх технологій і фармацевтичних засобів вказує на посилення інноваційної складової в економіці країни. Завдяки такій збалансованій структурі торгівлі Канада здатна адаптуватися до змін на глобальних ринках і підтримувати високу якість життя населення, водночас зміцнюючи свої міжнародні економічні зв'язки.

5. Мексика демонструє зростання частки експорту високотехнологічної продукції, зокрема електроніки та механічного обладнання, що підтверджує важливість інноваційного підходу для розвитку її економіки. В умовах глобальних викликів країна зберігає ключові позиції завдяки своїй гнучкості та здатності до адаптації. Важливим аспектом є стратегічне управління ресурсами та підвищення конкурентоспроможності для забезпечення стійкого розвитку в довгостроковій перспективі, що дозволить Мексиці активно реагувати на міжнародні виклики та інтегруватися в світову економіку.

6. Торговельні відносини між Канадою та Мексикою характеризуються стабільним зростанням обсягів товарообігу, де перевага надається імпорту з Мексики. Це створює дефіцит у торговому балансі Канади, але також сприяє задоволенню внутрішнього попиту на товари, які не виробляються в достатньому обсязі всередині країни. У сфері послуг також зростає попит, зокрема на туризм і комерційні послуги, що розширює спектр економічної співпраці. Умови USMCA допомагають забезпечувати стабільність та прозорість у відносинах, що дозволяє обом країнам розширювати сфери співробітництва та сприяти розвитку інноваційних галузей.

7. Дослідження показує суттєву залежність між обсягами зовнішньої торгівлі Канади та Мексики і рівнем їхнього ВВП. Зокрема, зростання

експорту в Канаді позитивно впливає на її ВВП, тоді як для Мексики особливу роль відіграє імпорт товарів з Канади, що сприяє розвитку внутрішнього виробництва та технологічному оновленню. Це підтверджує важливість усунення торгових бар'єрів та оптимізації логістичних процесів, а також підтримки ключових галузей, що створює передумови для довготривалого та стабільного економічного зростання обох країн у контексті USMCA.

8. Зростання товарообігу між Канадою та Мексикою в межах угоди USMCA свідчить про наявність значного експортного потенціалу, який ще не був повністю реалізований. Напрями, такі як автомобілебудування, електроніка та інші високотехнологічні галузі, відкривають перспективи для поглиблення двостороннього співробітництва. Зниження бар'єрів та покращення бізнес-клімату створюють передумови для підвищення конкурентоспроможності, стимулюючи інновації та модернізацію виробництва. Важливим є забезпечення стратегічної підтримки експортерів та покращення умов доступу до ринків, що сприятиме сталому розвитку та економічному зростанню обох країн у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лимар В. В., Сафаров У. А. Сутність поняття та основні показники міжнародної торгівлі. *Економіка і організація управління*. 2024. № 2. С. 29–41. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2024.2.3> (дата звернення: 10.09.2024).
2. Чуніхіна Т., Корж М., Краснощок В. Міжнародна торгівля в умовах глобальних трансформацій. *Foreign trade: economics, finance, law*. 2024. Т. 133, № 2. С. 30–52. URL: [https://doi.org/10.31617/3.2024\(133\)02](https://doi.org/10.31617/3.2024(133)02) (дата звернення: 10.09.2024).
3. Гусейнова Ш. А., Будагов Е. А., Мамедова Ж. Е. Сучасна теорія міжнародної торгівлі. *Time description of economic reforms*. 2023. № 4. С. 67–72. URL: <https://doi.org/10.32620/cher.2022.4.10> (дата звернення: 10.09.2024).
4. Yevtushenko V. A., Liashevskaya V. I., Tokar Y. V. The methodological basics of foreign economic activity. *Business inform*. 2019. Vol. 11, no. 502. P. 49–53. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-11-49-53> (date of access: 10.09.2024).
5. Григорова-Беренда Л. І, Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. посіб. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Харків. 2016. -136 с.
6. Баланс торговельний. *BUE*. URL: https://vue.gov.ua/Баланс_торговельний (дата звернення: 30.10.2024).
7. LibreTexts: внутрішньогалузева торгівля між аналогічними економіками. *LibreTexts - Ukrayinska*. URL: <http://surl.li/ukhdmc> (дата звернення: 30.10.2024).
8. Молчанова Е. Глобальні тренди світової торгівлі товарами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. 2020. № 4 (111). С. 23–34.
9. Куцик В. І., Кузьма Х. В., Дмитрів І. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства через призму формування експортного потенціалу країни. *Підприємництво і торгівля*. 2022. № 34. С. 5–10. URL: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2022-34-01> (дата звернення: 10.09.2024).

10. Українська класифікація товарів ЗЕД НТФ "Інтес". *НТФ "Інтес"*. URL: <https://www.qdpro.com.ua/uktzed> (дата звернення: 30.10.2024).
11. Регулювання цін на паливно-енергетичні ресурси як напрям зміцнення соціально-економічної та енергетичної безпеки України / О. Скидан та ін. *Сталий розвиток економіки*. 2023. № 2(47). С. 216–225. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2023-47-31> (дата звернення: 31.10.2024).
12. Шамборовський Г. О. Сучасний стан та перспективи зовнішньої торгівлі України. *Agrosvit*. 2024. № 9. С. 28–35. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.9.28> (дата звернення: 12.09.2024).
13. Мельничук О. Міжнародна торгівля послугами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. 2020. № 4 (111). С. 115–128.
14. Sukhanova A. Foreign trade of ukraine with goods and services. *Eastern Europe: economy, business and management*. 2020. No. 2(25). URL: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-20> (date of access: 31.10.2024).
15. Розвиток цифрової економіки: глобальні тренди та виклики для України. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки. *Наукові видання Львівський торговельно-економічний університет*. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1397> (дата звернення: 31.10.2024).
16. Villalobos Alva J. Import and export. *Beginning mathematica and wolfram for data science*. Berkeley, CA, 2024. P. 147–186. URL: https://doi.org/10.1007/979-8-8688-0348-2_4 (date of access: 31.10.2024).
17. Богородицька Г. Є., Язіна В. А. Шляхи подолання загроз міжнародній торгівлі. *Corporate governance: strategies, processes, technology*. 2021. URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-145-9-1> (дата звернення: 12.09.2024).

18. Форми міжнародних економічних відносин: міжнародна торгівля. Освіта.UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19392/> (дата звернення: 12.09.2024).
19. Russ K. N., Swenson D. L. Trade diversion and trade deficits: the case of the korea-u.s. free trade agreement. *Journal of the japanese and international economies*. 2019. Vol. 52. P. 22–31. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2019.02.001> (date of access: 13.11.2024).
20. Козуб В. О., Печенка О. І. Організація зовнішньоекономічних угод: курс лекцій; Харківський держ. університет харчування та торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2019. 214 с.
21. Тарифні та нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі. *Академія Консалтингового Бізнесу (BCA)*. URL: <https://www.bca.education/taryfni-ta-netaryfni-bariery/> (дата звернення: 31.10.2024).
22. Ad valorem duty. *Container Tracking API*. URL: <https://www.vizionapi.com/glossary/ad-valorem-duty-bd121#:~:text=ad%20valorem%20duty%20refers%20to,customs%20authorities%20of%20a%20country>. (date of access: 11.10.2024).
23. Види митних платжів. *UA Broker*. URL: <https://ua-broker.com/shcho-potribno-znaty/mitni-rezhimi-mitna-deklaratsiya-mitna-vartist-vidi-mitnih-deklaratsiy/mitni-platezhi/vidi-mitnih-platzhiv/> (дата звернення: 13.10.2024).
24. LibreTexts. бар'єри в торгівлі. *LibreTexts - Ukrayinska*. URL: <http://surl.li/lcfnjv> (дата звернення: 31.10.2024).
25. United States-Mexico-Canada Agreement. *United States Trade Representative*. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement> (date of access: 18.10.2024).
26. Free trade agreements in the world trade system: benefits and models / T. Tsygankova et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2022. Vol. 6, no. 47. P. 172–181. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3925> (date of access: 31.10.2024).

27. Кривов'язюк Ігор. Розвиток е-торгівлі промислових підприємств в умовах цифрової трансформації бізнесу. *Економічний форум*. 2023. Т. 1, № 1. С. 114–125. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2023-1-15> (дата звернення: 31.10.2024).
28. Сірко А. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2014. 416 с.
29. Adam Smith - econlib. *Econlib*. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/bios/Smith.html> (date of access: 06.11.2024).
30. Costinot A., Donaldson D. Ricardo's theory of comparative advantage: old idea, new evidence. URL: <https://economics.mit.edu/sites/default/files/publications/PP-1-31-12.pdf>.
31. LibreTexts: Модель Хекшера-Оліна (пропорції фактора). *LibreTexts - Ukrayinska*. URL: <http://surl.li/sjendt> (дата звернення: 06.11.2024).
32. Теорія конкурентних переваг. *Електронна бібліотека онлайн MegaLib.com.ua*. URL: http://megalib.com.ua/content/8767_84_Teoriya_konkyrentnih_perevag.htm (дата звернення: 06.11.2024).
33. Нова теорія торгівлі Пола Кругмана. *Україна фінансова - інформаційно-аналітичний портал агентства фінансового розвитку*. URL: https://ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/108.htm (дата звернення: 06.11.2024).
34. Павлюк К. Методичні підходи до розробки нормативів та оцінки науково-дослідної роботи на основі багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу. *Фінанси освіти і науки*. 2020. С. 5–19. URL: <https://doi.org/10.33763/npndfi2020.03.005>.
35. Кореляційний та регресійний аналіз. *Система електронного забезпечення навчання ЗНУ*. URL: https://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php/885428/mod_resource/content/2/Л

[екція%20%205.%20Кореляційний%20та%20регресійний%20аналіз.pdf](#) (дата звернення: 06.11.2024).

36. GDP of Canada. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD?locations=CA> (date of access: 31.10.2024).

37. GDP Canada per capita. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CA> (date of access: 06.11.2024).

38. Canada inflation rate 1960-2024. *Macrotrends. The Long Term Perspective on Markets*. URL: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/can/canada/inflation-rate-cpi#:~:text=Canada%20inflation%20rate%20for%202023,a%201.23%%20decline%20from%202019>. (date of access: 06.11.2024).

39. Canada unemployment rate. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=CA> (date of access: 06.11.2024).

40. Canada external debt, 1990 – 2024 | CEIC data. *Global Economic Data, Indicators, Charts & Forecasts CEIC*. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/canada/external-debt> (date of access: 06.11.2024).

41. Exchange rates. *Exchange Rate History for 2024*. URL: <https://www.exchange-rates.org/exchange-rate-history/cad-usd-2024>.

42. International investment position, Canada's gross external debt position, by currency. *Statistics Canada: Canada's national statistical* URL: <http://surl.li/sjhjfh> (date of access: 06.11.2024).

43. Population of Canada 2024. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=CA&start> (date of access: 06.11.2024).

44. Specific country data human development reports. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/countries/CAN> (date of access: 06.11.2024).

45. Canada - Distribution of the workforce across economic sectors 2022 URL: <https://www.statista.com/statistics/271244/distribution-of-the-workforce-across-> (date of access: 06.11.2024).

46. Trade Map - List of products exported by Canada. *Trade Map - Trade statistics for international business development.* URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|124|||TO TAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

47. Trade Map - List of products imported by Canada. *Trade Map - Trade statistics for international business development.* URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|124|||TO TAL||2|1|1|1|2|2|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

48. Exports and imports of goods and services, quarterly, canada, north american product classification system (NAPCS 2022) (x 1,000,000). *Statistics Canada: Canada's national statistical agency / Statistique Canada : Organisme statistique national du Canada.* URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1210016101&pi ckMember> (date of access: 06.11.2024).

49. Trade Map - List of services imported by Canada (All services). *Trade Map - Trade statistics for international business development.* URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|124||% (date of access: 06.11.2024).

50. Trade Map - List of services exported by Canada (All services). *Trade Map - Trade statistics for international business development.* URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|124|||||S00 |1|3|1|2|2|1|5|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

51. Trade Map - List of products at 2 digits level exported by Canada in 2023. *Trade Map - Trade statistics for international business development.*

URL: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|124|||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

52. Trade Map - List of products at 2 digits level imported by Canada in 2023. *Trade Map - Trade statistics for international business development.*

URL: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|124|||TOTAL||2|1|1|1|1|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

53. GDP Mexico. *World Bank Open Data.*

URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MX> (date of access: 06.11.2024).

54. GDP Mexico per capita. *World Bank Open Data.*

URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=MX> (date of access: 06.11.2024).

55. Mexico inflation rate 1960-2024. *Macrotrends. The Long Term Perspective on Markets.* URL: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/MEX/mexico/inflation-rate-cpi> (date of access: 06.11.2024).

56. Mexico unemployment rate. *World Bank Open Data.*

URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=MX> (date of access: 06.11.2024).

57. Information structure details (SIE, Banco de México). *Banxico, banco central, Banco de México.*

URL: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE188&locale=en> (date of access: 06.11.2024).

58. Mexico External Debt: % of GDP, 2002 – 2024

URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/mexico/external-debt--of-nominal-gdp> (date of access: 06.11.2024).

59. Population of Mexico 2024. *World Bank Open Data.*

URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=MX> (date of access: 06.11.2024).

60. Human Development Reports. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/countries/MEX> (date of access: 06.11.2024).
61. Mexico - Distribution of the workforce across economic sectors 2022. Statista. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/275428/distribution-of-the-workforce-across-> (date of access: 06.11.2024).
62. Trade Map - List of products imported by Mexico. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|484|||TO TAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).
63. Trade Map - List of products exported by Mexico. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|484||% (date of access: 06.11.2024).
64. Trade Map - List of services exported by Mexico (All services). *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|484||% (date of access: 06.11.2024).
65. Trade Map - List of services imported by Mexico (All services). *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|484|||||S00|1|3|1|1|2|1|5|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).
66. Trade in services. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/trade-in-services.html?oecdcontrol-4d79f0bda4-var6=D|C&oeecdcontrol-59006032fa-var1=MEX&oeecdcontrol-7be7d0d9fc-var3=2019> (date of access: 06.11.2024).
67. Trade Map - List of products at 2 digits level exported by Mexico in 2023. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|484|||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).

68. Trade Map - List of products at 2 digits level imported by Mexico in 2023. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|484|||TOTAL||2|1|1|1|1|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).
69. Trade Map - Bilateral trade between Canada and Mexico. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|124||484||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).
70. Trade Map - Bilateral trade between Germany and China. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|124||484||T (date of access: 06.11.2024).
71. Trade Map - Bilateral trade between Mexico and Canada. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|484||124||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1|1 (date of access: 06.11.2024).
72. Canada's economic and financial relationship with Mexico. *Statistics Canada: Canada's national statistical agency / Statistique Canada : Organisme statistique national du Canada*. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/13-609-x/13-609-x2018003-eng.htm> (date of access: 06.11.2024).
73. International transactions in services, by selected countries, annual. *Statistics Canada: Canada's national statistical agency*. URL: [https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/en/tv.action?pid=3610000701&pickMembers\[0\]=3.27&cubeTimeFrame.startYear=2018&cubeTimeFrame.endYear=2022&referencePeriods=20180101,20220101](https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/en/tv.action?pid=3610000701&pickMembers[0]=3.27&cubeTimeFrame.startYear=2018&cubeTimeFrame.endYear=2022&referencePeriods=20180101,20220101) (date of access: 06.11.2024).
74. The Canada-United States-Mexico Agreement: Economic Impact Assessment. GAC. URL: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/economic-assessment-analyse-economiques.aspx?lang=eng> (date of access: 06.11.2024).

75. Export potential Mexico and Canada. *ITC EPM*.
 URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?fromMarker=i&exporter=124&toMarker=j&market=484&p;whatMarker=s> (date of access: 06.11.2024).

76. Export potential Canada and Mexico. *ITC EPM*.
 URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?fromMarker=i&exporter=484&toMarker=j&market=124&p;whatMarker=s> (date of access: 06.11.2024).

77. Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / уклад. Л. І. ГригороваБеренда, О. А. Довгаль, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/1657>