

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**О.В.Булатова**

**Регіональна складова  
глобальних інтеграційних процесів**

**наукове видання**

**Донецьк, 2012**

**ББК**  
**УДК**

*Рекомендовано до друку Вченими радами  
Донецького національного університету Міністерства освіти і науки, молоді  
та спорту України (протокол №1 від 28 вересня 2012р.),*

*Маріупольського державного університету Міністерства освіти і науки,  
молоді та спорту України (протокол №1 від 26 вересня 2012р.)*

**Науковий редактор:** д.е.н., професор Черніченко Г.О.

**Рецензенти:**

**Макогон Ю.В.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету;

**Чужиков В.І.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри європейської інтеграції Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;

**Мельник Т.М.** – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету

**Булатова О.В.** Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія / Олена Валеріївна Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.  
(наукове видання)

**ISBN 978-966-639-543-9**

У монографії досліджуються проблеми розвитку регіональних інтеграційних процесів в світовій економіці в умовах глобалізації. Висвітлено сутність, напрями та рівні інтеграційного розвитку в контексті глобалізаційного дискурсу. Визначено загальні закономірності міжнародної регіональної інтеграції, висвітлено генезис теоретико-методологічних засад регіональної економічної інтеграції у новітньому парадигмальному контексті. Проаналізовано новітні тенденції, просторові зрушення та розвиток регіональних інтеграційних процесів в умовах глобалізації, особливості залучення до інтеграційних процесів країн світового господарства. Досліджено основні моделі міжнародної регіональної інтеграції та надано оцінку їх результативності, обґрунтовано нові напрями розвитку регіональної інтеграції в умовах глобальної регіоналізації.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться проблемами сучасного міжнародного економічного розвитку.

© О.В.Булатова, 2012

© ДонНУ, 2012

© МДУ, 2012

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	<b>6</b>
<b>Розділ 1 Теоретико-методологічні основи дослідження глобального інтеграційного розвитку</b>	<b>9</b>
1.1 Природа сучасного глобалізаційного дискурсу	9
1.2 Глобальна та регіональна складова міжнародної економічної інтеграції	29
1.3 Розвиток регіональної інтеграції в сучасній системі світового господарства	45
<b>Розділ 2 Загальні закономірності розвитку міжнародної регіональної інтеграції</b>	<b>62</b>
2.1 Парадигма регіонального розвитку в умовах глобальних інтеграційних процесів	62
2.2 Генезис теорій регіональної економічної інтеграції	82
2.3 Науково-методичні засади аналізу розвитку міжнародної регіональної інтеграції	100
<b>Розділ 3 Новітні тенденції глобальної регіоналізації світового господарства</b>	<b>118</b>
3.1 Розвиток регіональної структури світового господарства в умовах глобальних інтеграційних процесів	118
3.2 Вплив процесів регіональної економічної інтеграції на світову економічну динаміку	137
3.3 Залучення країн світового господарства до інтеграційних процесів в умовах глобальної асиметрії	150
<b>Розділ 4. Результативність моделей міжнародної регіональної інтеграції</b>	<b>176</b>
4.1. Формування європейської моделі регіональної інтеграції	176
4.2 Основні складові північноамериканської моделі регіональної інтеграції	198
4.3. Розвиток азійсько-тихоокеанської моделі розвитку регіональної інтеграції	214
<b>Розділ 5. Континентальний та трансконтинентальний напрям розвитку регіональної інтеграції</b>	<b>229</b>
5.1 Формування континентальних та трансконтинентальних напрямків розвитку регіональної інтеграції	229
5.2. Поглиблення та розширення європейської моделі регіональної інтеграції	243
5.3 Формування американської континентальної моделі регіональної інтеграції	260
5.4Перспективи розвитку азійсько-тихоокеанської моделі розвитку регіональних інтеграційних процесів	276

<b>Розділ 6. Стратегічні підходи інтеграційного розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації.....</b>	<b>293</b>
6.1 Розвиток регіональних інтеграційних угод в межах багатосторонньої торговельної системи.....	293
6.2 Інтеграційні стратегії країн в умовах поглиблення глобальної регіоналізації.....	305
6.3 Інтеграційна складова стратегій розвитку країн світового господарства.....	320
<b>Висновки.....</b>	<b>333</b>
<b>Список використаних джерел.....</b>	<b>338</b>
<b>Додатки.....</b>	<b>376</b>

## Перелік умовних позначень

<b>Скорочена назва</b>	<b>Повна назва англійською</b>	<b>Повна назва українською</b>
<b>ANCOM</b>	Andean Community	Андське співтовариство
<b>APEC</b>	Asia-Pacific Economic Cooperation	Азійсько-тихоокеанське економічне співробітництво
<b>APTA</b>	Asia-Pacific Trade Agreement	Азійсько-тихоокеанська торгівельна угода
<b>ASEAN</b>	Association of South-East Asian Nation	Асоціація країн Південно-східної Азії
<b>BSEC</b>	Black Sea Economic Cooperation	Чорноморська зона економічного співробітництва
<b>BRICS</b>	Brazil, Russia, India, China and South Africa.	БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південноафриканська республіка)
<b>CACM</b>	Central American Common Market	Центральноамериканський спільний ринок
<b>CARICOM</b>	Caribbean Community	Карибське співтовариство
<b>CEFTA</b>	Central European Free Trade Agreement	Центральноєвропейська угода про вільну торгівлю
<b>CEMAS</b>	Economic and Monetary Community of Central Africa	Економічний та валютний союз країн Центральної Африки
<b>CEPGL</b>	Economic Community of the Great Lakes Countries	Економічне співтовариство країн Великих озер
<b>CIS</b>	Commonwealth of Independent States	Співдружність незалежних держав
<b>COMESA</b>	Common Market for Eastern and Southern Africa	Спільний ринок країн Південно-східної і Південної Африки
<b>CU</b>	Custom union	Угода про митний союз
<b>EAC</b>	East African Community	Східне африканське співтовариство
<b>ECCAS</b>	Economic Community of Central African States	Економічне співтовариство центральноафриканських країн
<b>ECO</b>	Economic Cooperation Organization	Організація економічної співпраці
<b>ECOWAS</b>	Economic Community of West African States	Економічне співтовариство країн Західної Африки
<b>EFTA</b>	European Free Trade Association	Європейська асоціація вільної торгівлі
<b>EIA</b>	Economic Integration Agreement	угода про економічну інтеграцію
<b>EPA</b>	Economic Partnership Agreement	угода про економічне партнерство
<b>EU</b>	European Union	Європейський Союз
<b>FTA</b>	Free Trade Agreement	Угода про вільну торгівлю
<b>FTAA</b>	Free Trade Area of Americas	Американська зона вільної торгівлі
<b>GCC</b>	Gulf Cooperation Council	Рада співробітництва країн Перської затоки
<b>LAIA</b>	Latin American Integration Association	Латиноамериканська асоціація інтеграції
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Comun del Sur	Країни південного конусу
<b>MFN rate</b>	most favorite nation rate	Режим найбільшого сприяння
<b>NAFTA</b>	North American Free Trade Agreement	Північноамериканська зона вільної торгівлі
<b>OECS</b>	Organization of Eastern Caribbean States	Організація східних карибських країн
<b>PTA</b>	Preferential Trade Agreement	преференційна торговельна угода
<b>RTA</b>	Regional Trade Agreement	регіональна торговельна угода
<b>SADS</b>	Southern African Development Community	Конференція з координації розвитку держав Півдня Африки
<b>SAARS</b>	South Asian Association for Regional Cooperation	Південноазійська асоціація регіональної співпраці
<b>TRIPS</b>	trade-related aspects of intellectual property rights	Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності
<b>UEMOA</b>	West African Economic and Monetary Union	Західноафриканський економічний і монетарний союз
<b>UNCTAD</b>	United Nations conference on trade and development	Конференція ООН з торгівлі та розвитку
<b>UMA</b>	Arab Maghreb Union	Магрибський союз

## ВСТУП

Інтенсифікація процесів інтернаціоналізації та поглиблення на їх основі інтеграційних процесів визначають основну тенденцію розвитку сучасного світового господарства, яка характеризується появою нових диференційованих форм взаємодії та взаємозалежності країн. Сукупність всіх країн світу становлять складну полісистемну конфігурацію світового економічного простору, що виступає єдиною цілісністю та має національні, регіональні підструктури, між якими розширюються стійкі економічні зв'язки при одночасному посиленні диференціації цих підструктур, в наслідок чого посилюється фрагментарність світового господарства. Сучасні інтеграційні процеси відбуваються на глобальному (глобалізація) та регіональному (регіоналізація) рівнях і охоплюють всі країни світової економіки незалежно від їх соціально-економічного типу.

Поширення та поглиблення процесів регіональної інтеграції (що підтверджує поява значної кількості різноманітних інтеграційних утворень) стали важливою компонентою глобальної інтеграції. З іншого боку, сам процес регіоналізації набув глобальних ознак (що доводить регіональна спрямованість та збільшення обсягів потоків товарів, послуг, факторів виробництва). За даними Світової організації торгівлі (СОТ) на початок 2011 року в світі нараховувалось 453 регіональних торговельних угод, рекордну кількість з яких (трохи більше половини) було укладено протягом перших десяти років ХХІ століття. Стрімке поширення регіональних торговельних угод останніми роками пов'язано не тільки з лібералізацією тарифного регулювання в рамках внутрішньорегіональної торгівлі, а з уповільненням розвитку багатостороннього регулювання торговельно-економічних відносин під егідою СОТ. В розвитку регіональної інтеграції з'явилися нові характерні особливості, які пов'язані з тим, що її поширення та поглиблення стало важливим завданням національних торговельних політик країн, що укладають відповідні регіональні угоди, які, в свою чергу, стають більш складнішими і комплексними. У загальній кількості регіональних угод зростає кількість таких, що укладено між країнами, які не мають спільних кордонів. Поширення регіональних угод протягом останніх років пов'язане з широкою мережею учасників, які відрізняються за рівнем розвитку і реалізують різноманітні регіональні інтеграційні ініціативи типу Північ-Північ, Південь-Південь, Північ-Південь. Все це в сукупності характеризує якісно новий процес регіональної реструктуризації глобального простору, пов'язаний з формуванням цілісних регіонів – міжнародних регіонів, що виступають особливими акторами в системі міжнародних відносин, які впливають на розвиток глобальної регіоналізації.

Інтеграційні угруповання, що сьогодні існують в світі, знаходяться на різних етапах розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації, а відтак виникає унікальна можливість дослідження регіональної складової глобальних інтеграційних процесів, оскільки від цього буде

залежати формування інтеграційної стратегії розвитку країн в умовах глобальної регіоналізації світової економіки.

Теоретико-методологічні засади розвитку глобальної інтеграції, формування світового економічного простору заклали в своїх наукових дослідженнях А. Аппадурай, Р. Арон, Ж. Атталі, Б. Баді, З. Бауман, У. Бек, Д. Белл, І. Валлерстайн, Е. Гідденс, Дж. Гелбрейт, Д. Голдблатт, Л. Гуарнізо, А. Джонс, П. Дікен, М. Кастельс, Т. Левітт, Е. МакГрю, Дж. Маклін, К. Омае, Дж. Перратон, Я. Пітерс, А. Портес, Дж. Рітцер, Р. Робертсон, Л. Склер, Дж. Сорос, Дж. Стигліц, П. Тейлор, Дж. Томпсон, Е. Тоффлер, М. Уотерс, Ф. Фукуяма, С. Хантінгтон, Д. Хелд, П. Херст, М. Хойлер, С. Хоффман. Дослідженню проблем розвитку регіональної інтеграції, регіону як цілісної системи, присвячено праці П. Агшйон, М. Алле, Б. Баласса, Е. Болдвіна, С. Бресліна, Дж. Бхагваті, У. Ваннопа, Е. Венайблза, М. Гюнарсона, М. Джинніса, У. Ізарда, Ч. Карлссона, М. Кітінга, П. Кругмана, Р. Купера, Л. Ліндберга, Дж. Лессінджера, Р. Лукаса, Е. Мансфілда, К. Маркусена, А. Маршала, Д. Мітрані, В. Молле, Ж. Монне, Дж. Новотні, А. Пейна, М. Перкманна, С. Песцова, Ф. Содербаума, Г. Снукса, М. Сторпера, Я. Тінбергена, М. Фудтжити, А. Хааса, Б. Хеттне, П. Ховітта, М. Шиффа.

Вагомий внесок в розвиток концептуальних підходів щодо дослідження зазначених проблем пов'язаний з науковими працями українських та російських учених, в яких інтеграційні процеси досліджуються як на глобальному рівні (Е. Азроянц, О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гражевська, А. Ельянов, В. Загашвілі, М. Ільїн, В. Іноземцев, Т. Кальченко, Е. Кочетов, В. Кувалдін, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, М. Максимова, В. Медведєв, О. Неклесса, Т. Орехова, І. Осадча, В. Пантін, Ю. Пахомов, А. Поручник, Є. Савельєв, А. Старостіна, М. Чешков, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Філіпенко, Ю. Яковец), так і на регіональному (Ю. Борко, В. Будкін, О. Буторіна, І. Гладій, О. Гранберг, М. Делягін, М. Долішній, Л. Зевін, Ю. Макогон, Н. Мікула, Ю. Орловська, В. Сліденко, А. Спартак, В. Чужиков, В. Шемятенков, Г. Широков, Ю. Шишков, І. Школа, О. Шнирков).

Глобальні трансформації та динамічні зміни, що відбуваються в сучасних умовах, актуалізують дослідження об'єктивних процесів глобальної регіоналізації, які впливають на визначення інтеграційної стратегії розвитку країн світової економіки. Актуальність зазначених проблем, їх теоретична і практична значущість визначили мету монографії: дослідження і творче осмислення просторових зрушень та розвитку регіональних інтеграційних процесів, які відбуваються в умовах глобалізації. Досягненню мети сприяє логіка викладу і структура побудови монографії, яка визначається відповідними розділами:

дослідження сутності, моделей, напрямів та рівнів інтеграційного розвитку в контексті глобалізаційного дискурсу;

визначення загальних закономірностей міжнародної регіональної інтеграції;

висвітлення генезису теоретико-методологічних засад регіональної економічної інтеграції;

аналіз новітніх тенденцій, просторових зрушень та розвитку регіональних інтеграційних процесів в умовах глобалізації;

виявлення особливостей залучення до інтеграційних процесів країн світового господарства;

визначення основних моделей міжнародної регіональної інтеграції та оцінка їх результативності;

обґрунтування нових напрямів розвитку регіональної інтеграції в умовах глобальної регіоналізації.

Наукову роботу виконано відповідно до напрямів науково-дослідної роботи кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету в рамках відповідних тем «Розвиток міжнародної конкурентоспроможності регіону в умовах глобальної інтеграції» (номер державної реєстрації 0111U010450), «Проблеми інтеграції України у світовий економічний та політико-правовий простір» (номер державної реєстрації 0105U008912), «Розвиток зовнішньоекономічних та політичних відносин України в умовах глобалізації» (номер державної реєстрації 0108U008420).

Всебічний аналіз регіональної динаміки світового господарства, визначення регіональної складової глобальних інтеграційних процесів через поєднання методичних основ дослідження глобалізації, економічної інтеграції, регіональної економіки дозволять оптимізувати дослідження процесів регіоналізації світового господарства. Автор усвідомлює, що в межах однієї роботи неможливо розглянути всі питання розвитку багаторівневого та багатоскладного інтеграційного процесу, та сподівається, що проблеми, які розглядаються в монографії, визначать новий напрям наукових досліджень глобалізації регіональних інтеграційних процесів, що буде корисним для всіх, хто цікавиться проблемами теорії та практики сучасного міжнародного розвитку.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

#### 1.1 Природа сучасного глобалізаційного дискурсу

Найбільш знаковим процесом кінця XX – початку XXI століття є глобалізація, в умовах якої не тільки збільшуються обсяги міжнародної діяльності та створюються нові форми міжнародних політичних, економічних, соціокультурних відносин, а й розвиваються такі просторові зрушення, що призводять до появи якісно нових характеристик розвитку світового господарства. Пов'язано це з посиленням процесів регіоналізації, що набувають глобальних ознак.

Еволюція продуктивних сил неминуче призводить до взаємопроникнення і зближення економік різних країн у масштабах світового господарства через встановлення сталих зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин, у результаті чого відтворювальний процес, що відбувається в межах окремої країни, стає невід'ємною складовою цього процесу, який відбувається вже на глобальному рівні. А відтак, на об'єктивній основі еволюції міжнародного поділу праці ґрунтується й світовий інтегруючий розвиток [199].

Інтенсифікація процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталів, розширення масштабів транснаціоналізації та розвиток на їхній основі інтеграційних процесів визначають основну тенденцію розвитку сучасного світового господарства. Послідовний перехід багатьох країн від замкнених автаркічних національних господарств до економіки відкритого типу є характерною ознакою світогосподарського розвитку минулого століття. Відкритість економіки припускає її взаємодоповнюваність щодо інших країн за рахунок зовнішньоекономічних зв'язків. В умовах глобалізації відкритість національної економіки фактично переростає в інтегровану у світове господарство систему. Саме тому, наголошує Дж.Стигліц, глобалізація – це більш тісна інтеграція держав і народів світу [203,с.32].

До особливостей сучасного етапу розвитку міжнародних економічних відносин слід віднести взаємозв'язок, який зростає, і взаємозалежність окремих національних систем, що в подальшому втілиться у якісно новій системі світового порядку. Зокрема, М. Кастельс говорить про економіку, що може функціонувати (завдяки інформаційній складовій) як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети [119,с.105], М. Ільїн вказує на утворення єдиного, взаємозв'язаного світу, цілісного за своїми загальними контурами та внутрішнім зв'язком елементів, та формування структур глобальної керованості [111,с.190]. В.Кувалдін вважає глобалізацією процес безперешкодного переміщення капіталів, товарів, послуг, робочої сили, універсалізації господарського життя, що робить економічний простір більш однорідним і є передумовою перетворення сучасного світу на

«мегасупільство» [130,с.53]. Е.Кочетов вважає, що сучасна світова економіка є складною мозаїкою, яка складається з національних держав та наддержавних транснаціональних інституцій – інтернаціоналізованих відтворювальних циклів [126,с.118]. На об'єктивність розвитку постіндустріального світу, разом з яким розвивається і глобалізація, вказує О.Некlessа [157], на думку якого, устрій, що започатковується в сучасному світі, є порядком геоекономічним – *Rex Oeconomicus* – якому притаманна еkleктична складна і парадоксальна реальність. Ця реальність розвивається в умовах технологізації, комп'ютеризація, лібералізації валютно-фінансової діяльності, що здійснюється на національних та транснаціональних теренах. Сучасний світоустрій послідовно поєднує взаємопов'язані види діяльності в єдиний складний геопростір, на верхньому рівні якого буде формуватися система глобального управління метаекономікою, в розвитку якої можливі два варіанти: у вигляді тотальної емісійно-податкової систем або принципово нової динамічної системи управління соціальними процесами.

До основних ознак світової економіки як системи українська дослідниця Н.Гражевська відносить [80,с.132]: відкритість та нелінійність; підпорядкування принципам самоорганізації і саморозвитку; еволюцію світової економіки до відносно стійкого стану, а сама еволюція є потенційно незакінченим, асимптоматичним, нелінійним та насиченим біфуркаціями процесом тощо. Варто погодитись із вказаними ознаками, що відповідають синергетичній парадигмі глобального розвитку, оскільки множинність локальних трансформацій різнорівневих соціально-економічних систем породжує нову якість розвитку світового господарства. На цьому наголошує й В.Медведев, який вказує на власну логіку та інерцію, що притаманні глобалізації [146,с.3]. Три виміри глобалізації пропонує виділяти Б.Баді [6,с.28]: по-перше, це історичний процес, який розвивається протягом декількох століть і характеризується гомогенізацією світу, життям за єдиними принципами, єдиними цінностями, звичаями та нормами поведінки; по-друге, важливим аспектом є визнання взаємозалежності, що посилюється, наслідком якої є руйнування державного суверенітету; й нарешті, відбувається посилення впливу транснаціональних рухів та організацій (етнічних груп, глобальних компаній тощо).

Глобалізація означає не лише новий кількісний, а й якісний вимір ступеня інтенсивності взаємних зв'язків окремих країн та їхніх економік. У першу чергу це стосується нерівномірності, несинхронності розвитку, які є закономірністю сучасного світогосподарського розвитку. А відтак, можна стверджувати, що глобалізація означає, головним чином, нову якість таких зв'язків суб'єктів міжнародних економічних відносин, за допомогою яких формується фактично новий, глобальний (не тотожний простій сукупності національних економік) рівень економічної організації, заснований на розвитку інформаційних технологій і знань. Все це зумовило появу нової галузі наукового знання про світознавство, методологічною основою дослідження якої має стати глобально-інтегрований цивілізаційний підхід у поєднанні з системно-формаційним підходом [10,с.17-18].

Феномен глобалізму, глобалізація світової економіки, політики, культури є важливою темою сучасних міжнародних досліджень. Однак наскільки концепції глобалізації є ключовими для XXI століття, настільки вони є дискусійними. В сучасному глобалізаційному дискурсі найбільш часто глобалізація розглядається з точки зору наступних науково-методичних підходів [352]: економічної лібералізації (прагнення до формування вільного ринку в межах усього світового господарства); вестернізації (американізації) – зростання домінування західних форм політичного, економічного, культурного життя; Інтернет-революції – поширення нових інформаційних технологій; глобальної інтеграції – створення єдиного співтовариства, в якому основні джерела соціальних конфліктів мають зникати. В результаті розвитку глобалізації формується нова, особлива, специфічна економічна мега-система світового масштабу, яку О.Білорус називає економічною системою глобалізму, що потребує відповідного дослідження і визначає основне завдання глобалістики як науки, її прикладну і прогностичну функцію [10,с.25].

Різні проблемні аспекти глобалізаційного розвитку є об'єктом наукового інтересу не тільки економістів, а й політологів, соціологів, екологів, культурологів тощо. Активний розвиток досліджень глобалізаційних процесів, починаючи з 1970-х років, на думку У.Робінсона [490,с.125], пов'язаний з появою в економіці, що глобалізується:

- нових систем виробництва, фінансів, споживання, поширення процесів економічної інтеграції;
- транснаціональних або глобальних культурних моделей, методів;
- глобальних політичних процесів, нових транснаціональних інститутів, поширення глобального управління;
- нових транснаціональних моделей міграції населення;
- нової соціальної ієрархії, форм нерівності, відносин домінування в глобальній системі світу.

Сьогодні у світі накопичена достатня науково-методологічна база для дослідження процесів глобалізації, сформовано основні її теорії та концепції, які наведено на рис.1.1. Одними з перших науковців, хто дав визначення глобалізації, зазвичай, виділяють Т.Левітта, Дж.Макліна, Р.Робертсона, які пов'язали процес глобалізації з логікою перетворення світу в єдине ціле [113,с.27;489,с.25-31]. Теоретико-методологічним підґрунтям виникнення теорії та концепцій глобалізації є теорії модернізації, конвергенції, постіндустріального суспільства. Суспільство визначають традиції та новації, домінування яких визначає його тип, тобто, модернізація розглядається як процес витіснення традицій новаціями, що притаманні сучасному суспільству (*теорія модернізації* – М.Вебер, М.Леві, Г.Мюрдаль). Розвиток науково-технічної революції призводить до поступового зменшення відмінностей між країнами і впливатиме на конвергенцію між країнами (*теорія конвергенції* – Дж.Гелбрейт [344], Р. Арон [3] та ін.).

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [1,3,9-10,61,75,113,171,200,204,215-216,223-224,226,273,286,297,344,357,369,377,420-421,462,464,478,489,520]

*Теорії постіндустріального суспільства* (Д.Белл, Дж.Гелбрейт [287]) визначають основні імперативи змін, що відбуваються у світовому господарстві внаслідок еволюції. Постіндустріальний етап розвитку пов'язаний з посиленням ролі науки, знань у суспільстві, технологізацією всіх сфер його діяльності, домінуванням в економіці секторів, що генерують інновації у сфері управління та виробництва. Розвиток людства відбувається хвилеподібно (*концепція хвильового розвитку*, Е.Тоффлер), перша хвиля (аграрне суспільство) була витіснена другою (індустріальне суспільство), на зміну якої, в свою чергу, приходить нова хвиля, що призводить до появи надіндустріального суспільства, якому притаманні глобальні проблеми, з якими зіткнеться людство у XXI столітті. Швидкість і глибина глобальних змін є такими, що вони припадають саме на існуюче покоління [215,с.25]. У постіндустріальному суспільстві, наголошує Е.Тоффлер, здатність генерувати нові знання, інтелект є основними ресурсами економічного розвитку [216].

Сучасний світ розділився, дезінтегрувався на частини, одна з яких перейшла в постіндустріальну еру, інша залишається в стадії індустріальної ери, а третя – у доіндустріальній ері відсталості та бідності, що посилює головний глобальний конфлікт сучасного світоустрою. Кожній країні світу притаманна відповідна стадія виробництва, з пріоритетом різних виробничих ресурсів, а саме виробництво ґрунтується на відповідних базових технологіях [286]. Знання та інформація є основними виробничими ресурсами в країнах постіндустріальної стадії розвитку, в яких базовими технологіями є наукомісткі. Для країн, що знаходяться на стадії індустріального розвитку основним виробничим ресурсом є енергія, а базовими стають капіталомісткі технології. Одночасно у світі існують країни, що знаходяться на доіндустріальному етапі розвитку, де основним виробничим ресурсом є сировина, а базовими – трудомісткі технології. Тому, виникає глобальна проблема нерівності у розвитку країн світу, яка викликає досить складні наслідки.

Серед найбільш поширених моделей глобалізаційного дискурсу слід визначити моделі світ-системного аналізу, глобального простору та детериторизацію соціального. Досліджуючи динамічні зміни, які відбуваються у світі, американський учений І.Валлерстайн зазначає, що сучасний стан *світ-системи* характеризується відхиленням від стану рівноваги та досягненням точки біфуркації, оскільки «соціум першої половини XXI століття за своєю складністю, нестійкістю і водночас відкритістю набагато перевищить все бачене нами в столітті XX. Сучасна світ-система, як система історична, вступила в стадію завершальної кризи і навряд чи буде існувати через п'ятдесят років» [61,с.5]. Капіталістична економіка складається з трьох основних елементів: єдиного ринку, який працює за принципом максимізації ринку, наявності певних державних структур, що мають різний ступінь впливу в межах і поза межами окремих суспільств. І, нарешті, третій елемент полягає у тому, щоб забезпечувати присвоєння результатів (додаткову вартість) у такій системі експлуатації, що

охоплює не два класи, а три ступені: центральні простори, напівпериферійні країни та периферію. Їхнє формування визначається, на думку І.Валлерстайна, саме характером зв'язків, а не географічним розташуванням. Універсалізація та поглиблення розвитку капіталістичної економіки викликають опір у світових масштабах, а кризи, які періодично виникають, призводять до реструктурування влади й нерівності. Водночас зростає рівень протиріч у межах світової системи. А відтак, внутрішня логіка світової капіталістичної системи створює передумови як інтеграції світу, так і його занепаду, що завершиться, на думку вченого, руйнуванням світової системи. Досліджуючи поділ світу *центр-периферія*, Т.Кальченко [118,с.141] акцентує на тому, що в умовах поглиблення глобалізаційних процесів цей поділ не тільки посилюється, а й істотно змінюється, оскільки система зв'язків між центром та периферією ускладнюється, трансформується й система глобальної взаємозалежності між ними, зазначає М.Чешков [232,с.26].

Сучасний світ кардинально змінюється, що посилює наукові дискусії стосовно природи та історичного значення цих змін, наголошують Д.Хелд, Е.МакГрю, Д.Голдблатт, Дж.Пerratон [369,с.2-10], які вважають, що в центрі сучасного наукового дискурсу лежать три основні теоретико-методологічні концепції масштабів, форм і наслідків сучасної глобалізації: гіперглобалістичний, скептичний та трансформістський. *Гіперглобалісти* (К.Омає, Ф.Фукуяма, А.Джонс, П.Дикен, В.Грай) стверджують, що світ у даний час фундаментально та незворотно трансформувався під впливом глобалізації (безпосередньо в економічній сфері). Денаціоналізація світової економіки призводить до становлення єдиного глобального ринку через розвиток транснаціональних мереж у виробництві, торгівлі, фінансовій сфері. Національні держави в умовах глобалізації лише виступають проміжною ланкою між локальними та глобальними механізмами управління. Для *скептиків* (І.Валлерстайн, Дж.Томпсон, П.Херст) в основі логіки розвитку глобалізаційних процесів також знаходиться економіка, однак вони заперечують точку зору гіперглобалістів, оскільки вважають, що погляди глобалістів є дещо перебільшеними, а саме глобалізація є лише новим етапом розвитку інтернаціоналізації. Світове господарство поділене на декілька блоків, що дозволяє говорити про регіоналізацію глобального світу. Влада національних урядів, національні та геополітики продовжують залишатися визначальними для сучасності. Через вплив культури на розвиток глобалізації досліджують глобальні процеси, що відбуваються в сучасному світі, *трансформісти* (М.Уотерс, Р.Робертсон, У.Бек), для яких глобалізація – довгостроковий процес, який має суперечливі та непередбачувані наслідки. Глобальна система не є, на їхню думку, єдиним ринком, а має складну ієрархічну структуру, що визначається соціальним розподілом (а не територіальним чи то геополітичним), що підтверджує глокалізація та детериторізація.

Сучасний дискурс щодо розвитку глобалізації ґрунтується на неоліберальному підході. Однак саме ринковий фундаменталізм зробив систему світового капіталізму ненадійною, вважає Дж.Сорос, оскільки

фінансова капіталократія поступово відчужується від суспільства, і саме фінансовий капітал посів провідні позиції на світовому ринку [200]. Підтвердженням цього є міцність міжнародних фінансових ринків, яким не може протидіяти жодна держава світу. Ринкові сили вторгнулися, на думку Дж.Сороса, в такі галузі, що є далекими від економіки, а це, у свою чергу, деморалізує суспільство. Відсутність світової політичної системи, яка була б адекватною світовій капіталістичній системі, є загрозовим фактором, що викликає нестійкість і небезпеку в світі, а відтак Дж. Сорос пропонує створення нової організації світової системи ухвалення політичних рішень, відповідно до якої суверенітет держав світу підпорядковується міжнародному праву та міжнародним інститутам. Послаблення міжнародних інститутів одночасно із наростанням націоналістичних тенденцій роблять неминучими цивілізаційні катастрофи, причиною суттєвої ревізії існуючих наднаціональних інституцій регулювання світового господарства виступає й Дж.Стігліц, який вважає, що саме недієздатність подібних інституцій призвела до провалів глобалізації [204,с.258], які призводять до погіршення становища найбільш вразливих верств населення.

Досліджуючи процес формування глобалізації ринків Т.Левітт визначає, що глобалізація стає найпотужнішою силою, що призводить до *конвергенції* всієї світової спільноти [421,с.2]. За таких умов посилюється особливий вплив нової форми підприємств – глобальних фірм, які безпосередньо визначають механізм формування глобальних ринків і напрями розвитку міжнародних відносин в цілому. В результаті виникає нова комерційна реальність – поява глобальних ринків стандартизованої продукції в якісно нових масштабах. Т.Левітт розглядає глобалізацію, в першу чергу, з точки зору ринкового механізму, особливу роль в розвитку якого відіграють саме транснаціональні компанії, які впроваджують глобально зорієнтовані стратегії. І хоча визначення глобалізації було використане ним стосовно ринків, можна зазначити, що на даний момент вона поширюється на кожну сферу людської діяльності та є невід’ємною складовою сучасної цивілізації.

Глобалізацією ринків керують нові форми організації підприємства, до яких слід віднести, в першу чергу, глобальні компанії, що постійно працюють (з відносно низькою вартістю) на всьому світовому ринку (або його основними регіонами). Пропонуючи глобально стандартизовані продукти, глобальні компанії спроможні досягти довготривалого успіху на глобальних ринках. Корпорації, що зорієнтовані на цю нову реальність, отримують реальну вигоду з величезних масштабів виробництва, розподілу, маркетингу та менеджменту. В результаті – світ уніфікується, потреби споживачів стають більш схожими, виникають загальні глобальні стилі життя, потреб, відтак глобалізація за своєю суттю стає процесом формування єдиного світового ринку через злиття ринків окремих продуктів, що виробляються глобальними компаніями, які відіграють провідну роль у цьому процесі.

Ґрунтуючись на дослідженнях Дж.Гелбрейта щодо перспектив розвитку постіндустріального суспільства, З.Бжезинський [297] вважає, що

поступово формується більш контрольоване з боку світової еліти світове суспільство, формується глобальне бачення світу і виникає необхідність глобального планування (провідна роль у формуванні наднаціональної влади відводиться США, що дає можливість відокремлення панамериканської теорії глобалізму або *теорії глобального імперіалізму*, як вважає О.Білорус [10,с.26]).

У наслідок розвитку глобалізації світ стає більш гомогенним завдяки поширенню західної моделі розвитку, її ідеології та інститутів. А відтак, обґрунтовує Ф.Фукуяма, відбувається створення нового культурно-ідеологічного простору, універсалізація ліберальної демократії як кінцевої форми управління суспільством. Універсалізація відбувається за рахунок поширення та впровадження в країнах світу західних цінностей (*вестернізація*) [123]. Враховуючи якісні зміни, що відбуваються у світовому господарстві, зміцнення позицій країн світу, які успішно розвиваються, використовуючи поєднання ринку та державного регулювання, у своїх останніх працях [224,с.8] вчений робить наголос на активному державному регулюванні, що йде всупереч класичному лібералізму. Після 11 вересня 2001 року головною проблемою світової спільноти стало посилення впливу держави на процеси, пов'язані з безпекою. Для країн, що розвиваються, актуалізувалась проблема неадекватного інституційного розвитку, що не дозволяє оптимально використовувати можливості економічного розвитку. За думкою Ф.Фукуями, цим країнам потрібна не сильна держава, а ефективні державні функції [224,с.67]. Саме відсутність відповідного набору державних і суспільних інститутів, на його думку, навіть призвело до погіршення стану економіки, оскільки не було базової концепції, яка охоплювала б різні аспекти державності у їхньому зв'язку з економічним розвитком.

На думку Ж.Атталі [273,с.11], єдина ліберально-демократична ідеологія і ринкова система призведуть до нової структуризації світу, до нівелювання геополітичних реалій сьогодення. Цінності ліберального плюралізму, а також перспективи успішного економічного розвитку, ґрунтованого на ринкових засадах, поєднали всі народи світу. Порядок, який засновує силу, поступається порядкові, заснованому на грошах. Світ у майбутньому буде ґрунтуватися на принципах геоekonomіки, а відтак саме економічні складові (ресурсна база, фінансові та інформаційні центри тощо), а не культурні – стають стратегічними пріоритетами розвитку, результатом чого є виділення нових економічних просторів у структурі єдиного світового господарства, тотожних за своєю економікою та ідеологією. Подібний новий економічний порядок, у якому сфера послуг не тільки змінить промисловість, а й трансформується в товари масового вжитку, Ж.Атталі називає «гіперіндустріальним». Саме ці простори і будуть концентрично структурувати біля себе країни з меншим рівнем розвитку. Ними, на думку вченого, будуть європейський простір та тихоокеанський регіон з центром у Токіо. Слід враховувати, що ці прогнози вчений робив двадцять років тому, практика сьогодення доводить, що у світі залишаються три основні економічні простори, при цьому можна говорити про те, що залишається



відкритим питання стосовно центру азійсько-тихоокеанського простору з урахуванням лідерських позицій сучасного Китаю.

Про особливу роль у світогосподарському розвитку *тріади*, утвореної США, Західною Європою та Японією, зазначає К.Омае. В умовах глобалізації регіони є справжніми джерелами економічної енергії [464,с.8], відтак, саме регіонам, вважає дослідник, треба надати більшу автономію (обмежуючи роль держав-націй) задля забезпечення майбутнього економічного процвітання. Роль національних держав поступово знижується, а регіональних економік, навпаки, зростає [462,с.18], а джерелом успіху багатонаціональних компаній в умовах жорсткої конкурентної боротьби, що розгортається в країнах (і між країнами) тріади, є тільки глобальний масштаб їхньої діяльності. Провідну роль у розвитку світової економіки, на його думку, будуть відігравати саме ТНК, які, розширюючи свій бізнес, будуть посилювати свій вплив не тільки в економічній, а й у політичній сферах.

На світогосподарському рівні взаємодіють не країни, а країни-системи, для яких національні кордони не співпадають з кордонами економічними, оскільки існує «проникнення» інтернаціональних відтворювальних ядер, з яких, у свою чергу, «вириваються» окремі анклавні для участі у глобальних циклах. У цьому контексті зазначені підходи відповідають концепції «світ-системи», відповідно до якої глобальний світ виступає цілісністю, основною ознакою формування якої є зв'язки, що розвиваються між відповідними елементами системи. З іншого боку, в результаті глобалізації світ стає більш розколотим (сегментованим), причини чого можуть бути різними – культурними, економічними, політичними тощо. Саме культурні відмінності (які є менш змінними ніж економічні і політичні) і стануть основною причиною конфліктів, оскільки цивілізації різняться одна від одної за історією, мовою, культурою, традиціями і, найголовніше, релігією. Різне ставлення людей до індивіда, групи і держави, різні підходи до визначення прав і обов'язків, свободи і влади, рівності та ієрархії є більш фундаментальними, ніж політична ідеологія. Взаємодія між народами зростає, а звідси актуалізується розуміння відмінностей та загальностей у межах цивілізації, що послаблює національну державу як джерело ідентичності.

Світ залежатиме від взаємодії основних цивілізацій (західної, конфуціанської, японської, ісламської, індуської, слов'янсько-православної, латиноамериканської і, можливо, на думку С.Хантінгтона, африканської). «Зіткнення цивілізацій» може стати основною проблемою нового світового устрою, оскільки саме цивілізаційні відмінності (що визначають різні типи цивілізацій) є фундаментальними за своєю природою [226,с.550]. На його думку, більш органічними щодо глобалізації є країни з домінуванням протестантської культури. Розвиток економічного регіоналізму, який буде поширюватися у світі, сприятиме зміцненню порозуміння в межах однієї цивілізації, однак успіх його залежатиме від розуміння й прийняття загальносвітової цивілізації. Успіх європейського співтовариства ґрунтується на загальноєвропейській культурі та західному християнстві, розвиток

північноамериканської зони вільної торгівлі залежатиме від подібності американської, канадської та мексиканської культур. Ця ж обставина не дозволяє успішно розвиватися регіоналізму в азійсько-тихоокеанському регіоні, де культурні відмінності Японії та інших країн регіону дуже суттєві. Принципово не погоджується з подібним підходом О.Білорус, наводячи приклад успішного розвитку та максимального використання переваг глобалізації тих економічних систем, де домінують католицька (Ірландія) та конфуціанська (Південна Корея) культура [10,с.32].

Розвиваючи концепцію «зіткнення цивілізацій» С.Хоффман [377] наголошує на тому, що в основі цього процесу є власний проблемний потенціал глобалізації, який пов'язано з трьома формами її прояву: економічною, політичною і культурною глобалізацією. Результатом економічної глобалізації, рушієм якої є бізнес у торговельній, фінансовій та інформаційній сферах, є безпрецедентна нерівність між державами та загострення проблеми глобальної конкурентоспроможності. Політична глобалізація виникає як наслідок домінування США у світовому господарстві, їх впливу на розвиток наднаціональних інституцій, що регулюють різні форми міжнародних відносин. Культурна глобалізація, у свою чергу, є наслідком двох попередніх форм прояву глобалізації і пов'язана з уніфікацією у світі.

На думку Е.Азроянца[1], глобалізація є *позачасовою властивістю сучасного світу*. Протягом усього розвитку історичного процесу виникають різноманітні тенденції, які щодо одна до одної співвідносяться як частина (тенденція) та ціле (процес). Цей процес є спрямованим на досягнення єдиної цілісності, саме тому Е.Азроянц вважає, що реалізація зазначеної цільової функції історичного процесу і є глобалізацією. Тенденціями історичного процесу є інтеграційні та дезінтеграційні тенденції.

Досліджуючи «транснаціональні практики», які здійснюють недержавні актори, що мають міждержавний характер, Л.Склер [520] запропонував *теорію глобальної системи*. Транснаціональні відносини реалізуються на трьох рівнях: економічному (агентом є транснаціональний капітал), політичному (агентом виступає транснаціональний капіталістичний клас) та культурно-ідеологічному (агентами є культурні еліти). Основну роль у розвитку та поширенні транснаціональних практик на економічному рівні відіграють транснаціональні корпорації. У.Робінсон [490] доповнив цю теорію ще трьома аспектами: транснаціональне виробництво, транснаціональний капіталізм, транснаціональна держава. Нова транснаціональна стадія світового капіталізму охоплює глобалізацію виробничого процесу, що, з одного боку, розділяє та, з іншого, інтеграційно поєднує різні ланки виробництва у вигляді глобальних мереж виробництва та накопичення. Навколо цих глобалізаційних схем і формується транснаціональний клас, що забезпечує глобальну систему управління.

Транснаціоналізація охоплює й державний механізм, оскільки національні держави все більше стають компонентом транснаціональних структур, оскільки слугують інтересам останніх. Глобалізація суттєво

змінила роль національних держав. При цьому, наголошує М.Кітінг, кордони не зникли, однак вони стали більш прозорими, фактори виробництва стали більш мобільними, що робить неможливим їхнє стримування в межах певної території [402].

Досліджуючи роль інформації у розвитку та динаміці капіталістичної системи, М.Кастельс [304] зазначає, що розвиток інформаційних технологій, зокрема Інтернету, створює нову технологічну парадигму, яку дослідник називає «інформаціоналізмом». Економіка нового типу стає одночасно й інформаційною, й глобальною: інформаційною – оскільки знання стають основним джерелом продуктивності (від чого залежить конкурентоспроможність) і призводять до появи мережевого суспільства та «нової економіки», глобальною – оскільки основні види економічної діяльності (виробництво, споживання, обмін товарів та послуг, факторів виробництва, інформації, технологій тощо) організовуються у глобальному масштабі через використання розгалужених мереж, які пов'язують усіх економічних агентів. Саме в такій глобальній взаємозв'язаній мережі досягається новий рівень продуктивності (*теорія мережевого суспільства*).

В умовах глобалізації змінюються відносини між територіями, інституціями, соціальними структурами. Е.Гідденс [346,с.64] запропонував *концепцію «просторово-часової дистанційності»* як інтенсифікацію в усьому світі соціальних відносин, що поєднують суспільства, які розташовані на значній відстані одне від одного таким чином, що події, які виникають на локальному рівні, знаходяться під впливом подій, що відбуваються в інших місцях і навпаки. Особливий вплив на реструктуризацію простору в умовах глобалізації забезпечують глобальні міста – мегаполіси (Р.Сміт [285], П.Тейлор [533], Дж.Фрідман [340], М.Хойлер [532] та інші), які забезпечують перерозподіл полюсів зростання у світовому господарстві.

Трансформаційні процеси, що розвиваються в умовах поглиблення глобалізації, характеризують два принципових моменти розвитку міжнародних відносин (*теорії транснаціональності та транснаціоналізму*). Транснаціональність пов'язана зі зростанням нових спільнот і формуванням нової соціальної ідентичності та відносин, які не можуть бути реалізовані через традиційні національні кордони і які здійснюють вплив на більш глобальному рівні. Транснаціоналізм охоплює широкий спектр трансформаційних процесів (політичні, економічні, соціальні, культурні), що одночасно реалізуються і на локальному та на глобальному рівнях. У результаті міграції населення виникають численні соціальні мережі, які забезпечують не тільки безпосередній обмін людьми, а й ідеями, досвідом тощо (Л.Гуарнізо [357], П.Левітт [420], А.Портес [478]). Інтереси мігрантів знаходяться як у країні, з якої він виїхав, так і в країні, де він безпосередньо перебуває (це стосується не тільки економічних інтересів, а й соціальних, культурних, релігійних тощо), і реалізуються в торгівельні, транспортні зв'язки, у туризмі, культурі, обміні інформацією та ін. У результаті мобільності людей виникають «*транслокальні діаспори*» (А.Аппадурей

[265]), які виступають своєрідним формами віртуального сусідства. Таким чином, можна визначити, що транснаціональний характер діяльності мігрантів створює нові можливості розвитку глобальних процесів у сучасному світі.

Оскільки явище глобалізації є досить складним та багатоаспектним, не випадково посилюється саме міждисциплінарний підхід у дослідженні глобалізаційних змін. У результаті міжкультурної взаємодії, що постійно поширюється, відбувається не тільки взаємозбагачення сторін, виникають нові культурні традиції, що сприяють поширенню *гібридизації* (Я.Пітерс) [475], у результаті якої досягається транскультурна конвергенція. Гомогенізація культур виникає й через діяльність транснаціональних структур – *макдональдизація* (Дж. Ритцер) [187], які забезпечують поширення у всьому світі базисних принципів організації сучасного соціального життя.

Глобалізаційні процеси в сучасних умовах охоплюють всі країни світового господарства незалежно від досягнутого рівня розвитку і, відповідно, соціально-економічного типу. Сукупність усіх країн світу визначає складну систему сучасного світу, що виступає єдиною цілісністю, яка має національні та регіональні підструктури. В останніх публікаціях українських та російських дослідників О.Білоруса, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, В.Медведева, І.Осадчої, А.Ельянова, В.Чужикова та інших, які присвячено аналізу процесів глобалізації та регіоналізації, наголошується, що глобалізація є проявом сучасної постіндустріальної стадії розвитку суспільства та, відповідно, економічних відносин [75,146,164,189,247], а відтак, глобальна економіка визначає принципово нові умови функціонування країн, що охоплюють економічні, політичні, соціокультурні, екологічні, демографічні зв'язки [146,с.3], і саме глобальний та локальний рівні стануть основним конкурентним полем ХХІ століття [233,с.12].

Загалом, для *української школи глобалістики* (О. Білорус, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов та інші) [9,75,171], є характерним комплексний підхід до розв'язання проблем політичної, економічної, інформаційної, соціальної, екологічної глобалістики. Погляди українських дослідників більш відповідають трансформістському підходу. Глобалізація посилює ентропію зростання сучасного світу, тобто всі його структури, напрямки розвитку, функції повинні стати однаковими. Об'єктивна сутність явища глобалізації розкривається через дію *Закону глобалізації*, який сформульовано українськими вченими [10,с.32-36]:

1. Глобалізація у світовому суспільстві є явищем об'єктивним, її прояв обумовлений законами природи (глобалізація відбувається через взаємодію суб'єктів міжнародних економічних відносин, жоден з яких самотійно не може бути «світовим глобалізатором», тому посилення процесів глобалізації є також закономірним).

2. Глобалізація як процес загального характеру, охоплює загалом всю діяльність людства (політичний, економічний, культурний глобалізм).

3. Розвиток загального процесу глобалізації передбачає дві (пряму і зворотню) складові, ця двосторонність стає фактором глобалізаційного процесу.

4. Дію Закону глобалізації завжди супроводжує Закон напруг і конфліктів розвитку, об'єктивною причиною якого є наявність градієнту (перепаду щільності (накопиченості) маси товару, людей, технологій, наукових знань, інформації, влади), що породжує конфлікт інтересів і конфронтацію суб'єктів.

5. Розвиток умов комунікації учасників процесу глобалізації посилює її прояв, у свою чергу, комунікаційні умови покращуються з поглибленням глобалізації.

6. Об'єктивний процес глобалізації розвивається за активної усвідомленої участі людей.

7. Першоосновою будь-яких людських мотивацій до активності в межах глобалізаційних процесів є прагнення до безпеки.

У розвитку глобалізації у світовому господарстві особливого значення набувають певні фактори, серед яких Д.Лук'яненко виділяє дію [138,с.97-100]: виробничо-технічного; економічного; інформаційного; науково-технологічного (інноваційного); соціокультурного; політичного факторів. Поглиблення міжнародного розподілу праці, заґрунтованої на інтернаціоналізації виробництва і капіталу, сприяли розвитку міжнародних форм бізнесу, що має транснаціональний характер. Різке зростання масштабів виробництва, якісно новий рівень інформаційно-комунікаційних технологій сприяли розвитку нових виробничо-технічних умов економічної діяльності. Для окремої компанії глобалізація визначається тим, наскільки компанія розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах та пропорціях розподілила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів та ноу-хау через структури, що їй належать.

Чим більше стає глобалізованою галузь промисловості, тим більше переваг отримує міжнародна компанія від впровадженої технології, виробничого процесу, бренду тощо. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності. Як наслідок, у світі формується глобально функціонуючий виробничий процес, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли, в межах яких формується світовий дохід.

Розвиток світового ринку є неможливим без належного розвитку його інфраструктури. Її стан і розвиток є визначальним фактором економічного розвитку будь-якої держави. Удосконалення світової інфраструктури обумовлене, перш за все, інтернаціоналізацією продуктивних сил, зростанням взаємопроникнення і взаємозалежності національних господарств. Структуру світової інфраструктури визначають світові засоби комунікації, мережа каналів зв'язку (інформаційних, транспортних тощо), які

забезпечують переміщення товарів, послуг, факторів виробництва, передачу знань та інформації, тобто створюють загальнодоступну можливість миттєвого та безкоштовного отримання будь-якої інформації. Саме тому глобалізація є процесом формування та подальшого розвитку єдиного загальносвітового фінансово-економічного простору на базі нових, переважно комп'ютерних технологій [85, с. 37].

Функція світової інфраструктури полягає в забезпеченні життєдіяльності та розвитку світового господарства. У зв'язку з цим, особливо слід відзначити місце і роль інфраструктури ринку інформаційно-комунікаційних технологій, за допомогою яких забезпечується розповсюдження товарів, послуг, наукових знань, розвиток системи їхнього накопичення, систематизації та обробки. Технології змушують увесь світ рухатися до одноманітності, в результаті чого виникає нова комерційна реальність, про яку зазначав Т.Левітт, а ринки стають глобальними [422] Радикальна зміна засобів комунікації, що створює нові можливості оперативного, своєчасного та ефективного розв'язання виробничих, науково-технічних, комерційних завдань, зокрема в масштабах світових ринків, зумовили особливу роль інформаційного фактора в розвитку глобалізації.

Економічний фактор глобалізаційних процесів пов'язаний, перш за все, з посиленням процесів концентрації та централізації капіталу. Концентрація капіталу і виробництва – два нерозривні процеси, що характеризують об'єктивність економічного розвитку. Високий ступінь концентрації капіталу, його централізація сприяли розвитку монополізації бізнесу. Концентрація та централізація капіталу, посилення конкуренції на національних і міжнародних ринках, утворення євrorинків сприяли транснаціоналізації бізнесу. Результатом розвитку суспільного виробництва є інтеграція промислового і фінансового капіталів, яка виявляється в різних організаційно-економічних формах взаємодії транснаціональних банківських і промислових корпоративних структур, що, зрештою, сприяли формуванню єдиного світового економічного простору.

Інноваційні процеси, що відбуваються в сучасній економіці, визначають новий тип функціонування та розвитку як національної, так і світової економічної системи в цілому. Дотепер людством накопичено значні обсяги інформації (знань), розроблені інформаційно-комунікаційні технології, що зрештою призвело до того, що нові знання стають самостійним фактором виробництва, який є провідним серед традиційних факторів виробництва. Розвиток на основі інноваційної діяльності (а не традиційних факторів виробництва та інвестицій) припускає, що основою економічної динаміки є наука і наукомісткі галузі виробництва. У розвинених країнах світу випуск і експорт наукомісткої продукції на 85-90% забезпечує приріст ВВП. Під впливом науково-технічної революції у другій половині XX століття науково-технологічний (інноваційний) фактор розвитку є домінуючим у забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств і галузей, так і національних економік в цілому.

Соціокультурний фактор виявляється в тому, що в сучасному світі слабшає роль звичок і традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, що підвищує мобільність людей під час територіальних, духовних і психологічних відносин, сприяє міжнародній міграції. Міграція є в певному значенні благом, оскільки реалізує право людини на свободу пересування і є передумовою мобільності на ринку праці, в результаті якої відбувається перенесення культурних зразків, традицій і типів поведінки. Як результат, відбувається інтеграція різних систем, що призводить, з одного боку, до їх взаємозбагачення, а з іншого, сприяє втраті самоідентичності націй. В ослабленні державних кордонів, полегшенні свободи пересування громадян, лібералізації економічної діяльності, що сприяє міграції товарів, капіталів, виявляється політичний фактор.

Основними ознаками глобальної економіки є розширення міжнародної торгівлі (за рахунок розвитку міжнародного поділу праці, що виявляється в інтенсифікації міжнародних економічних відносин, їхня лібералізація при одночасному зменшенні різноманітних бар'єрів); активізація міграційних процесів, що охоплюють ресурсну базу світового виробництва (капітал, робочу силу, технології, знання); посилення інтеграційної взаємодії країн (у тому числі через механізм дії міжнародних організацій) та виникнення регіональних інтеграційних об'єднань, дія яких також є більш впливовою. В наслідок чого, зазначає М.Кастельс, основні види економічної діяльності (виробництво, споживання, управління, обмін товарів), а також їхні складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології, ринки) організуються в глобальному масштабі, що поєднує економічних агентів [119,с.81].

Розвиток процесів глобалізації, пов'язаний з формуванням єдиного (глобального) ринку, що дозволяє зробити висновок про розвиток глобальної інтеграції в масштабах усього світового економічного простору, рівень глобалізації якого визначатимуть показники обсягів і динаміки: зростання міжнародної кооперації порівняно з обсягом та динамікою зростання світового валового продукту; зростання міжнародної торгівлі товарами та послугами порівняно з обсягом та динамікою зміни світового валового продукту, зміни міжнародної торгівлі інтелектуальною власністю; зміни прямих іноземних інвестицій у порівнянні з обсягом та динамікою зміни всіх інвестицій (як внутрішніх, так і міжнародних) та світового валового продукту; міжнародної концентрації капіталу (у вигляді міждержавного злиття та поглинання компаній) порівняно із загальним обсягом таких операцій; міжнародних банківських операцій та операцій на міжнародних фондових ринках порівняно із загальним обсягом таких операцій, з обсягом та динамікою ВВП; операцій на міжнародних валютних ринках порівняно з усіма операціями на грошових ринках тощо.

Формування глобальних ринків призвело до появи нових суб'єктів світового господарства – транснаціональних (мультинаціональних) корпоративних структур – діяльність яких має значний вплив на характер розвитку економічних відносин. Відтак, подібні транснаціональні фінансово-

промислові корпоративні структури перетворились на основний структуроформуючий фактор світового господарства, через який у подальшій перспективі саме ТНК будуть визначати олігополістичну структуру міжнародних ринків. Наявність значної організаційної структури ТНК забезпечує останнім меншу залежність від національної політики країн розташування головної компанії або її філій. Система злиття та поглинання між корпоративними структурами, що відбувається в сучасних умовах оцінюється вже мільярдними угодами. Саме тому можна передбачити, що подальший розвиток світового господарства буде визначатись не стільки системою міжнародного поділу праці, скільки розподілом праці між ТНК.

Особливого значення для розвитку глобальної економіки набуває діяльність міжнародних організацій. Кількісне зростання взаємодії між країнами світу призвело до появи якісних змін, що пов'язані з глобальною економікою. Така взаємодія національних господарств є неможливою без діяльності спеціалізованих міжнародних організацій, які взаємопогоджують національні інтереси та інтереси всього світового господарства.

Головним наслідком глобалізації у світі є зростання економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетіння їхніх господарських комплексів та економічних систем, внаслідок чого відбувається поступове формування єдиного світового ринкового господарства, в умовах якого можливості реалізації нескоординованої економічної політики (як у зовнішній, так і внутрішній сферах) є суттєво обмеженими. Дії уряду одних країн стають залежними від поведінки урядів інших країн, а також дій міжнародних організацій [165,с.31], а відтак, виникає потреба міждержавної координованості дій у різних сферах.

У результаті розвитку процесів глобалізації суттєво збільшено, з одного боку, масштаби економічної діяльності (обсяги зовнішньої торгівлі, науково-технічного обміну, потоки міграції капіталу та робочої сили, формування загальнопланетарної системи комунікацій і т.п.), з іншого – розміри саме суб'єктів економічної діяльності (ТНК, інтеграційних об'єднань). Економічна сила окремих суб'єктів призвела до глобальної асиметрії, оскільки їм протистоять деякі країни і об'єднання, які не можна порівняти за можливостями [203,с.205-211]. Як наслідок, глобалізація поступово перетворюється з об'єктивного процесу на проект, що реалізує домінуюча у світовому господарстві група країн [106,с.44], у свою чергу, анулювання просторово-часових відстаней зумовлює різку поляризацію умов життя людини [8,с.19].

Розвиток процесів глобалізації має певну логіку, що пов'язана з об'єктивними умовами розвитку продуктивних сил суспільства. В сучасних дослідженнях визначають три основні етапи розвитку глобалізаційних процесів у світі [104,194], кожному з яких притаманні власні особливості розвитку міжнародних економічних відносин, у тому числі інтеграційних процесів, характеристики яких наведено в таблиці 1.1.



Таблиця 1.1

## Характеристика етапів розвитку глобалізаційних процесів

Загальна динаміка світогосподарського розвитку	Особливості розвитку:		
	торгівельно-економічних відносин 2	валютно-фінансових відносин 3	інтеграційної взаємодії 4
І етап XVI-XVIII століття			
<ul style="list-style-type: none"> <li>залучення нових земельних територій до міжнародного товарообігу;</li> <li>формування колоніальної системи;</li> <li>промислові революції;</li> <li>прогрес у розвитку засобів транспорту і зв'язку;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>випередження темпів зростання світового товарообігу порівняно зі зростанням промислового виробництва;</li> <li>формування системи державного регулювання зовнішньої торгівлі (протекціонізм і фритредерство);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>формування і дія системи золотого стандарту;</li> <li>офіційне закріплення країнами золотого вмісту в одиниці національної валюти</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>розвиток процесів формування територіально єдиних держав, пов'язаних з реформуванням Священної Римської імперії і перетворення її в конгломерат незалежних країн (об'єднання Німеччини, Італії тощо);</li> <li>поява перших спроб укладання угод про преференційні умови між провінціями в межах певної країни, з прикордонними державами тощо;</li> </ul>
II етап XIX – перша половина XX століття			
<ul style="list-style-type: none"> <li>промисловий переворот, розвиток фабричної системи виробництва;</li> <li>формування монополістичного виробництва;</li> <li>поява нових засобів зв'язку, транспорту, зміни, що відбулися в енергетичній основі виробництва;</li> <li>початок формування біполярної системи світового господарства;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>концентрація торговельних потоків між найбільш розвиненими країнами світу;</li> <li>домінування сировинної складової у зовнішньоторгівельних зв'язках;</li> <li>посилення вивозу капіталу;</li> <li>посилення протекціонізму у зовнішньоторговельній політиці країн світу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>формування валютних блоків;</li> <li>розпад системи золотого стандарту і впровадження золотодевізного стандарту, заснованого на золоті й двох резервних валютах – доларі США і фунті стерлінгів;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>розвиток процесів, спрямованих на формування політичної єдності в об'єднаннях європейських держав (формування націй і національних держав);</li> <li>розвиток взаємодії між метрополіями й колоніями;</li> <li>поширення міждержавної співпраці, спрямованої на забезпечення зовнішньополітичної безпеки;</li> </ul>

продовження табл. 1.1			
1	2	3	4
III етап друга половина XX століття – початок XXI століття			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• значне розширення як економічного, так і політичного міжнародного співробітництва;</li> <li>• створення міжнародних інституцій;</li> <li>• занепад колоніальної системи;</li> <li>• формування регіональних інтеграційних угруповань;</li> <li>• розвиток комунікацій у світі (транспортних, інформаційних, зв'язку тощо), визнання науки як особливої продуктивної сили суспільства;</li> <li>• формування глобальних проблем у сферах енергетики, екології, демографії.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• лібералізація та інтенсифікація зовнішньоторговельних зв'язків;</li> <li>• уніфікація торговельних правил;</li> <li>• зменшення внеску промисловості в ВВП одночасно зі зростанням питомої ваги виробництва послуг;</li> <li>• формування багатосторонньої системи регулювання торговельних відносин.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• створення міжнародних валютно-кредитних організацій;</li> <li>• вільний вибір країнами режиму валютного курсу;</li> <li>• втрата золотом ролі світових грошей, створення додаткового резервного активу в міжнародній валютній системі;</li> <li>• формування та розвиток регіональних валютних систем.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• перетворення світового господарства на єдину цілісну систему, сформовану з відкритих систем, які активно взаємодіють між собою;</li> <li>• виникнення міжнародних організацій, що забезпечують посилення глобальної інтеграції світового господарства;</li> <li>• виникнення інституцій, що забезпечують поглиблення регіональної інтеграції;</li> <li>• розширення нових форм регіональної інтеграції між країнами, які не мають спільних кордонів.</li> </ul>

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [104,107,194]

Першу хвилю глобалізації розпочинають Великі географічні відкриття, які дали поштовх для розвитку глобального характеру господарських зв'язків. Підґрунтям для розвитку другої хвилі є промисловий переворот другої половини XVIII століття, розвиток якого забезпечив перехід від мануфактурної до фабричної системи виробництва, яка заснована на використанні машинної техніки. Розвитку цієї хвилі глобалізації сприяла поява нових засобів зв'язку, транспорту, зміни, що відбулися в енергетичній основі виробництва. Результатом цих змін стало падіння транспортних витрат, зменшення митних тарифів і, як наслідок, збільшення частки експорту у світовому ВВП до 8%. Обсяги міграційних потоків протягом 1870-1914 років досягли 10% від загальної кількості населення. Іноземний капітал у країнах, що розвиваються, зріс з 9% ВВП цих країн у 1870 р. до 32% у 1914 р. Як наслідок, значна частина країн у різних регіонах світу отримала можливість повною мірою використовувати свої переваги у природних ресурсах чи робочій силі. Саме в цей період з'являються перші ініціативи щодо укладання угод про преференційні умови між провінціями в межах певної країни, з прикордонними державами тощо.

Протягом 1914-1945 років спостерігалось певне падіння розвитку глобалізації, поява відступу до антиглобалізму та ізоляції. Світові війни та Велика депресія сприяли руйнуванню світової валютної системи, міжнародних торговельних зв'язків, а отже й уповільненню глобальної економічної інтеграції. Цей період супроводжувався подальшим зниженням транспортних витрат із одночасним зростанням протекціоністських заходів у торгівлі. Як наслідок, наприкінці 40-х років XX століття обсяги світової торгівлі зменшились до 5% світового ВВП, тобто до рівня 1870 року, спостерігалось зменшення потоків капіталу та міграційних потоків. У більшості країн було впроваджено обмеження на експорт капіталу. Іноземний капітал у країнах, що розвиваються, зменшився до 4% ВВП цих країн. Інтеграційна взаємодія між країнами в цей період характеризується розвитком процесів, спрямованих на формування політичної єдності в об'єднаннях європейських державах (формування націй і національних держав), поширенням взаємодії між метрополіями й колоніальними країнами. Крім того, спостерігається поширення міждержавної співпраці, яка спрямована на забезпечення зовнішньополітичної безпеки.

Третя хвиля глобалізації розпочалася з другої половини XX століття. Період після Другої світової війни відзначався значним розширенням як економічного, так і політичного міжнародного співробітництва, створенням міжнародних інституцій (ООН, Світовий банк, МВФ, ГАТТ/СОТ тощо). Саме під час цієї хвилі розвиток інтеграції в середині групи найбільш розвинених країн суттєво інтенсифікуються. Суттєвою ознакою цього етапу глобалізації став занепад колоніальної системи, яка сформувалась ще під час першого етапу глобалізації. З цього моменту розвиток відносин між периферією світу та його центром став розвиватися в площині не метрополія-колонія, а на основі діяльності ТНК, а у світовому господарстві відбувається

чіткий розподіл виробництва між країнами із різними ступенями розвитку.

З 1980-х років у світі спостерігається надзвичайно бурхливий розвиток комунікацій (транспортних, інформаційних, зв'язку тощо), а наука стає особливою продуктивною силою суспільства. Поява нових засобів комунікації сприяє збільшенню інформаційних та фінансових потоків. Саме в цей період формується фінансова глобалізація, яка значною мірою пояснюється зняттям обмежень на рух фінансових потоків. Завдяки покращенню інформаційного забезпечення збільшились потоки до країн, що розвиваються, та значно збільшилась частка короткострокових потоків капіталу. Вираженою світовою тенденцією є зменшення внеску промисловості до валового внутрішнього продукту одночасно зі зростанням питомої ваги виробництва послуг. Все це дозволяє стверджувати думку про формування четвертої хвилі глобалізації, яку називають «американською імперіалістичною глобалізацією» [107,с.44].

Суттєвою і важливою ознакою розвитку зазначених етапів глобалізації є значне скорочення його терміну тривалості [104,с.17]. Швидкість і глибина сучасних глобальних змін наділяють їх революційним характером, викликаючи певний «шок майбутнього» [215,с.25], що буде тільки посилюватись у майбутньому [343]. Якщо перший етап глобалізації продовжувався протягом майже 300 років (XVI-XVIII століття), то другий вже вдвічі менше (XIX – перша половина XX століття). Останній етап нараховує лише 70-75 років (друга половина XX століття – початок XXI століття). Все це дає змогу передбачити, що наступний етап глобалізацій буде тривати до 20 років і ґрунтуватися на якісно нових фундаментальних проривах у науці та техніці.

Таким чином, підсумовуючи, слід зазначити, що глобальний тренд розвитку є важливим фактором формування нової просторово-часової дистанційності, що визначає сучасну полісистемну конфігурацію світового економічного простору в результаті логічного розвитку інтернаціоналізації, що поєднує значну кількість процесів і тенденцій, інтенсифікація яких посилює формування гомогенності світової економіки, з урахуванням нерівномірного характеру розвитку її елементів, детериторизації учасників і яка характеризується новими формами взаємодії та взаємозалежності, що вимагає нових підходів багатовимірної оцінки динаміки розвитку глобальної інтеграції.

Протягом усієї своєї історії світ поступово рухався в напрямку формування та розвитку ринкової економіки. При цьому, глобалізація не відображає просту лінійну логіку розвитку, а поєднує значну кількість процесів і тенденцій. Єдиний ринковий механізм світогосподарського розвитку є логічним результатом колективних зусиль з боку всіх країн світу, внаслідок чого формуються нові форми взаємодії, взаємозалежності, взаємозумовленості. Глобалізація – багатосторонній процес і поліструктурне явище, що охоплює різні сфери суспільного життя – політичну, економічну, культурну, ідеологічну, екологічну, військову тощо. Розуміння диференційованих форм глобальних зв'язків, залежності, наслідків

глобалізації у кожній сфері дозволить визначити загальну систему багатовимірної оцінки динаміки розвитку як глобального процесу в цілому, так і його складових.

В основі розвитку глобалізації знаходиться *детериторізація* учасників світового господарства, соціально-економічна діяльність яких вже не так пов'язана з їхнім географічним розташуванням, тобто локальний, національний, навіть континентальний простори не обов'язково визначаються адміністративно-територіальними кордонами. Сучасні технології дозволяють нівелювати такий фактор, як місце розташування в розвитку міжрегіональних мереж систем взаємодії та обміну інформацією. Тому можна визначити, що глобалізація відноситься до нової форми не територіальної суспільної діяльності. З іншого боку, глобалізація посилює вплив і тиск на розвиток процесів регіоналізації соціально-економічної діяльності і виявляється через утворення різноманітних регіональних, субрегіональних, міжрегіональних форм взаємодії, а також розвиток наднаціональних механізмів регулювання.

Важливою ознакою глобалізаційного процесу є інтенсифікація зв'язків. Сучасне світове господарство – складна система прямих та зворотних зв'язків, які поєднують його учасників у цілісну структуру. Збільшується відкритість національних економік, поглиблюються міждержавні зв'язки, поширюється взаємодія інтегрованих структур. В основі всього цього знаходиться міжнародний поділ праці, об'єктивний розвиток якого впливає на розширення масштабів взаємної залежності та впливу, в наслідок чого відбувається інтенсифікація товаропотоків, міграції факторів виробництва, знання, технологій. Розвиток високошвидкісних технологій забезпечує найбільшу (за швидкістю) передачу інформації та знань, збільшує мобільність факторів виробництва, товарообмін тощо, забезпечуючи подальший розвиток інтенсивності всіх форм діяльності учасників ринку. В свою чергу, високошвидкісні технології посилюють дію фактора детериторізації на розвиток взаємодії учасників світового господарства, створюючи особливі (за просторовим охопленням та щільністю) складні мережі зв'язків між громадами, державами, міжнародними організаціями, транснаціональними корпораціями, які утворюють сучасний світовий порядок.

## **1.2 Глобальна та регіональна складова міжнародної економічної інтеграції**

Формування стійких виробничо-економічних зв'язків між окремими країнами на засадах міжнародного розподілу праці відображають процеси інтернаціоналізації, що за своєю сутністю означають процес переплетіння та об'єднання економік різних країн, корпорацій, компаній, який виявляється у створенні окремими економічними агентами зарубіжних господарських суб'єктів, розширенні їхньої діяльності на міжнародному рівні та у розвитку наднаціональних форм зв'язків на міждержавному рівні.

У масштабі планети інтернаціоналізація виявляється як глобальна інтеграція, у масштабі регіону – як регіональна інтеграція [103,с.45], таким чином глобалізація не скасовує регіоналізацію, а сприяє появі нових форм і способів інтеграції країн, які знаходяться на різних ступенях суспільно-економічної зрілості [247,с.4]. У свою чергу, регіональна інтеграція є частиною загальносвітового процесу, що охоплює різні країни, незалежно від ступеня їх розвитку [240,с.20]. Глобалізація органічно пов'язана з регіоналізацією, оскільки саме через створення регіональних інтеграційних об'єднань досягається відповідний ефект масштабу, а відтак, регіоналізація є своєрідним етапом глобалізації [164,с.3], тому слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку міжнародного розподілу праці в межах об'єднувальної (інтеграційної) тенденції відбувається:

глобальна інтеграція (всесвітня економічна інтеграція), яка ґрунтується на процесах транснаціоналізації і виявляється у формі глобалізації;

регіональна інтеграція, яка пов'язана з міждержавною взаємодією і ґрунтується на територіальній системі розміщення продуктивних сил і формуванні відповідних міждержавних територіально-виробничих комплексів.

Дослідженню особливостей формування та розвитку регіоналізації у контексті глобального розвитку присвячено значне місце в економічних дослідженнях як вітчизняних, так і іноземних вчених-економістів [65,70,79, 88,114,137,139,141,148,170,244,280,333,337,371,427,438,463,510]. Оскільки процеси регіоналізації не тільки посилюються в сучасній світовій практиці, а й набувають якісно нових ознак, роль і значення регіонального компоненту в глобальних інтеграційних процесах, його вплив на формування єдиного глобального простору потребує подальшого дослідження.

Еволюція міжнародного розподілу праці призвела до розвитку економічної інтеграції, напрями якої (глобальний і регіональний) є наслідком інтернаціоналізації і транснаціоналізації. Слід цілком погодитись із думкою російського дослідника Ю.Шишкова про те, що глобалізація є проявом нової якості інтернаціоналізації «на стадії гранично можливого розвитку її вшир, а інтеграція – найвищий ступінь її розвитку вглибину» [242,с.17]. Зазначені процеси у світовій економіці викликані, з одного боку, активною діяльністю ТНК, а з іншого – економічним зближенням держав у територіально-просторовому аспекті. З урахуванням того, що економічна інтеграція характеризується як процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів і послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони, а національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства, можна, відповідно, зробити висновок, що міжнародна економічна інтеграція є процесом взаємодії країн на основі розвитку стійких взаємозв'язків і поділу праці між ними, що забезпечується погодженою внутрішньою і зовнішньою політикою держав, які інтегруються.

Міжнародна економічна інтеграція є вищою формою інтернаціоналізації господарського життя. Розвиток продуктивних сил різних країн неминує призводити до необхідності встановлення міжнародних зв'язків, взаємопроникнення економік, пошуку колективних форм забезпечення економічних інтересів держав, що, нарешті, і стало поштовхом до формування та розвитку економічної регіоналізації світового господарства, починаючи з другої половини XX століття [244,с.3]. Розвиток інтернаціоналізації сприяв посиленню глобалізації, однак завершена інтеграція в глобальному аспекті у світовому господарстві ще не спостерігається, вона відбувається поки що в межах окремих регіонів.

Підґрунтям розвитку міжнародної економічної інтеграції країн є рівень економічного і технічного розвитку держав, їхня економічна взаємозалежність. Саме досягнення відповідного рівня інтеграційної зрілості може забезпечити реальна інтеграція певної групи країн. Високо розвинені країни, які мають високий рівень взаємодоповнення національних економік, характеризуються найбільшими можливостями до реального інтегрування, оскільки вони мають високий рівень розвитку обробної промисловості, який забезпечує значну диверсифікацію та інтенсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків країн, а відтак – конкурентний механізм у цих країнах має не руйнівний, а стимулюючий характер. Відсутність зазначених характеристик у країн з низьким рівнем соціально-економічного розвитку і в тих, які ще не досягли високого рівня інтеграційної зрілості, можливості до реального інтегрування є суттєво меншими, тому, ефективний розвиток міжнародних торгово-економічних блоків, створених за їхньою участю, є досить проблематичним.

Міжнародна інтеграція характеризується певними ознаками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн, а саме: взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації у виробництві, науці та техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких їх форм; глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю в цілеспрямованому регулюванні інтеграційного процесу, розробці скоординованої економічної стратегії і політики; регіональністю просторових масштабів інтеграції. У результаті, досягається більш висока ефективність економічної співпраці між країнами саме в умовах реалізації регіональної економічної інтеграції, оскільки через усунення бар'єрів та обмежень у торговельно-економічній сфері, впровадження стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері збільшуються товаро- і ресурсопотоки, активізується підприємництво, що, у свою чергу, сприяє подальшому розвитку конкурентного механізму, розширенню ринку, отриманню додаткових переваг від економії на масштабах.

Розглядаючи інтеграцію як відносини, Д.Лук'яненко зазначає, що їй має бути властива відсутність будь-якої форми дискримінації щодо іноземних партнерів із боку національних економік, як процес інтеграція призводить до стирання відмінностей між економічними суб'єктами –

представниками різних країн [205]. Таким чином, можна вважати, що «інтеграція як процес» має глобальні масштаби, а «інтеграція як відносини» значною мірою характеризується регіональними ознаками.

Системна роздвоєність сучасних глобалізаційних процесів реалізується на засадах подвійного процесу не лише централізації, а й децентралізації. Розвиток світового господарства характеризує дві прямо протилежні тенденції: об'єднуюча та роз'єднуюча або інтеграційна та дезінтеграційна [80,с.134;220,с.13]. Інтеграційна (об'єднуюча) тенденція пов'язана з формуванням суперечливої цілісності нової уніфікованої соціально-економічної світ-системи; дезінтеграційна (роз'єднуюча) – спрямована на збереження диференціації відповідних цивілізаційних утворень (етнокультурна парадигма).

Визначаючи методологію аналізу економічної глобалізації, український дослідник А.Гальчинський [68] наголошує, що логіка гомогенної цілісної системи кореспондує з принципами індустріальної глобалізації, а логіка складної гетерогенної системи – постіндустріальної цивілізації. За змістом ця думка збігається із твердженням французького вченого Б.Баді [6,с.107], який вважає, що глобалізація як історичний процес, який розвивався протягом багатьох століть, являє собою гомогенізацію світу, якому притаманні єдині звички, норми, принципи тощо. Цієї ж думки дотримуються й російські дослідники В.Пєфтієв та В.Черновська, які пов'язують гомогенізацію із впровадженням у побут та корпоративне управління єдиних правил (стандартів) [174,с.40]. Дійсно, тривалий час гомогенна цінність передбачала домінантність системної (інтеграційної) якості і, відповідно, системну уніфікованість та ієрархічну підпорядкованість частин цілому. Однак за сучасних якісно нових умов втрачається притаманна принципам індустріалізму системна якість глобалізації, уніфікованість її функціональних структур, а глобальна економіка набуває ознак дисипативності – системної розпорошеності. Таким чином, «глобальна економіка починає розвиватися за принципами гетерогенності її системних утворень, за логікою економічної конвергенції» [68,с.4-5].

Глобалізація пов'язана з виникненням нової системи світового господарювання, яка полягає в злитті національних економік в єдину загальносвітову систему, що ґрунтується на лібералізації руху товарів і капіталу, новій інформаційній відкритості світу, технологічній революції, телекомунікаційному зближенні країн і регіонів, виникненні міжнаціональних соціальних рухів, інтернаціоналізації освіти, що супроводжується стандартизацією процесів глобального управління, політичних інтересів, культури та цінностей, інформаційних та комунікаційних потоках і виявляється через процеси регіоналізації і фрагментації світу [64,с.137]. Як вважає українська дослідниця Т.Орехова, сьогодні у якості єдиного глобального економічного простору виступає весь світ [162], а відтак глобалізація економік призводить до зростаючої взаємозалежності національних економік усього світу. Регіоналізація, у свою чергу, змінює просторову конфігурацію складових світового господарства, в



наслідок чого воно виявляється вже не простою сукупністю всіх країн світу, а визначається як єдина система, в якій взаємодіють національні і регіональні сектори [123,с.51].

Глобальна інтеграція світового господарства посилює взаємозв'язок національних економік країн світу, що знаходить своє вираження у створенні єдиного (глобального) ринку товарів і послуг, фінансів, становленні глобального простору, у тому числі інформаційного, оскільки глобальний рівень господарювання посилює конкурентний механізм, тому розвиток регіональних інтеграційних угруповань можна розглядати як певний спосіб протидії негативному впливу глобалізації на конкурентоспроможність регіональних та національних ринків. З точки зору економічної динаміки, формування глобальної економіки пов'язане із закономірним результатом інтернаціоналізації економічних зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Значне збільшення масштабів міжнародного обміну впливає на формування ринкового механізму, закони якого реалізуються на світовому рівні.

Регіональна інтеграція пов'язана з інтенсифікацією глобалізації і несталою природою глобальної політики, вважають П.Ломбарджі, Ф.Седербаум, Л.Лангетхов [247,524]. Регіоналізм стає характерною особливістю глобальної економіки, наголошують українські дослідники Ю.Пахомов і Ю.Павленко [228,с.487]. Тієї ж думки дотримується і З.Луцишин, яка вважає, що процес регіоналізації виступає невід'ємною і логічною фазою глобальності [140, с.66]. З метою збереження ідентичності та самобутності у пошуках шляхів та оптимізації соціально-економічної структури регіони активніше залучаються до процесів регіоналізації з урахуванням переваг міжнародного поділу праці і умов дотримання національної економічної безпеки, що відбувається через реалізацію власного потенціалу розвитку на основі найбільш повного використання переваг взаємодії з зовнішнім середовищем і протидії негативним ефектам такої взаємодії, яка цілком відповідає прагненням розвитку будь-якої країни.

Регіоналізація світового господарства, що виявляється через діяльність інтеграційних об'єднань, є певним ступенем глобалізаційного розвитку, а з іншого боку – способом протидії негативному впливу глобалізації світової економіки. Крім того саме регіональні об'єднання є активними суб'єктами глобалізації і формують позитивні та негативні прояви (полюси) глобалізації [174]. З тієї точки зору регіональні інтеграційні процеси доповнюють глобалізацію [244,с.13], тому не можна розглядати процеси регіоналізації і глобалізації як протилежні. Глобальна і регіональна інтеграція є процесами комплементарними, а тому вони не є протилежними. Це взаємообумовлені, взаємозалежні інтеграційні процеси, що взаємодоповнюють один одного. Вони притаманні сучасному етапу світового розвитку. Кризові явища 1997-1998, 2008-2009 років посилили актуальність пошуку більш дієвих шляхів розвитку інтеграційних процесів не тільки на регіональному, а й на загальносвітовому – глобальному – рівні. Підтвердженням цього є основні

складові економічної інтеграції на регіональному та глобальному рівнях, які взаємодоповнюють один одного, що це наочно наведено в таблиці 1.2.

**Таблиця 1.2**

**Основні складові міжнародної економічної інтеграції:  
регіональний та глобальний аспект**

Складові інтеграції		Зміст	Регіональний рівень	Глобальний рівень
Політико-правова	політична	Створення наднаціональних інституцій, робочих груп, проведення форумів, консультацій тощо	Європейська рада, Європейська комісія, міжурядовий форум, Азійсько-тихоокеанське співробітництво	Генеральна Асамблея ООН, G-20
	правова	Гармонізація нормативно-правової бази, уніфікація режимів, стандартів, регламентів	Лісабонська стратегія, ASEAN VISION2020, Північноамериканська комісія з вільної торгівлі	Міжнародний суд Міжнародна морська організація, Всесвітня організація інтелектуальної власності
Торговельно-економічна	торговельна	Гармонізація/уніфікація тарифних та нетарифних умов торгівлі	Асоціація країн Південно-Східної Азії, Північноамериканська зона вільної торгівлі, Європейська асоціація вільної торгівлі	Економічна і соціальна рада ООН, Світова організація торгівлі, Конференція ООН з питань торгівлі та розвитку, Міжнародна торговельна палата
	виробнича	Гармонізація/уніфікація технічних умов, регламентів, стандартів, що стосуються виробництва	Проект Чорноморського Пан'європейського транспортного простору, Організація країн-експортерів нафти	ООН з промислового розвитку, Міжнародне агентство з атомної енергії, Продовольча та сільськогосподарська організація ООН
	міграційна	Гармонізація/уніфікація технічних регламентів стандартів, що стосуються інвестиційної діяльності та трудових відносин	Шенгенська угода, Північноамериканська угода з кооперації праці, Європейський інвестиційний банк	Міжнародна агенція з інвестиційних гарантій Міжнародна організація праці
	фінансова	Збалансований розвиток валютно-фінансових систем через застосування відповідних механізмів	Єврозона, Азійська ініціатива з розвитку боргових ринків, регіональні банки розвитку	МВФ, Світовий банк, МБР
інші	екологічна	Забезпечення збалансованого сталого розвитку в довгостроковій перспективі	Північноамериканська угода з кооперації у навколишньому середовищі	Програма ООН з навколишнього середовища, «План дій XXI»
	гуманітарна	Забезпечення поширення загальносвітових універсальних цінностей із збереженням самобутності народів світу	Болонський процес, рада міністрів Асоціації країн південно-східної Азії з гармонізації освіти, рада з культурного співробітництва країн СНД	Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури, Всесвітня організація здоров'я

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [140,228,427,524]

Інтернаціоналізація економічних відносин, що виникла на територіальній основі, зумовила розвиток регіональної економічної інтеграції

як складного процесу, до якого залучено передусім країни з приблизним рівнем економічного розвитку. Розвиток регіональної інтеграції сприяє більшій взаємозалежності країн, які інтегруються, що у свою чергу також стимулює глобалізаційні процеси, оскільки на теренах цих країн формується єдиний економічний простір – глобалізація в обмежених масштабах [94]. У той же час лібералізація економічних зв'язків, яка відбувається в межах цих блоків, є частиною процесу глобальної лібералізації. Тому, якщо з одного боку посилюється інтенсифікація економічних відносин між країнами в межах певного регіонального утворення, то з іншого – глобальні економічні відносини при цьому не руйнуються, а продовжують розвиватися, хоча й більш повільно порівняно з регіональними [103,с.45].

Регіональна економічна інтеграція вважається важливою складовою розвитку світогосподарської динаміки, а кількість учасників, що залучаються до регіональних інтеграційних ініціатив, постійно збільшується, розширюються масштаби та виникають нові форми регіональної інтеграції. Поряд із зростанням економічного взаємодоповнення, поглибленням зв'язків різних країн, глобалізація сприяє активізації розвитку регіоналізації. Національні економіки зближуються за рахунок встановлення стійкого товарного обміну, який доповнюється різними міжнародними формами рухів факторів виробництва (капіталу, робочої сили), внаслідок чого встановлюються взаємозумовлені та взаємозалежні світогосподарські зв'язки. Саме це надає міжнародним економічним відносинам міжрегіонального характеру, оскільки ринки товарів і капіталів, як вважає П.Кругман [129,с.177], є більш інтегрованими, ніж інтеграція між країнами.

Аналіз економічних досліджень українських і зарубіжних науковців [86,120,154,173,242,380] дозволяє визначити декілька причин посилення регіонального компоненту глобального інтеграційного розвитку. По-перше, найбільший рівень взаємного доповнення різних економік досягається в результаті співробітництва країн, які мають приблизно однаковий рівень добробуту. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, яка є провідною тенденцією зовнішньоекономічної політики розвинених країн, і прийшла на зміну протекціонізму ще в середині минулого століття, охопила не лише сферу торгівлі, а й міграційні процеси (праці, капіталу, технологій тощо). Для країн, що розвиваються, і з перехідною економікою процеси лібералізації почалися набагато пізніше. По-друге, економічні зв'язки багатьох країн зорієнтовані, насамперед, на сусідні держави і регіони. Така ситуація має об'єктивне підґрунтя з точки зору територіальної організації виробництва. По-третє, спільні регіональні ініціативи дозволяють країнам пом'якшити негативні впливи глобалізації.

Посилення процесів регіоналізації певною мірою залежить від геополітичних та геоekonomічних факторів, соціокультурних факторів тощо. Основними вимірами взаємодії регіоналізму та інтеграційних процесів є [117,с.99-100]: політичний, правовий, економічний, національно-культурний, транскордонний та гуманістичний. Тому можна сказати, що, стимулюючи розвиток відкритої економіки, сучасна держава суттєво модифікує важелі

управління національним господарством через збільшення повноважень регіональних утворень. А відтак, як зазначає Ф.Содербаум, регіоналізація сприяє розвитку нових форм керованості у світі (з точки зору постійного розвитку відносин «держава-суспільство» [254]), і виступає своєрідним відображенням тих змін, які викликано політичними, економічними, соціокультурними змінами та змінами навколишнього середовища, що відбуваються в умовах глобалізації.

Політико-правовий аспект, який характеризує розвиток регіоналізації в контексті поглиблення інтеграційних процесів, пов'язаний з тим, що створюються можливості розвитку регіоналістичних ідей, простором втілення яких є інтеграційне об'єднання, посилюється роль регіону в системі управління. З економічної точки зору зв'язок регіоналізації та інтеграційних процесів підкреслює зростання значущості регіону в забезпеченні економічного розвитку та конкурентоспроможності через збалансований регіональний розвиток, інтенсифікується та поглиблюється транскордонне міжрегіональне співробітництво. Гуманітарний та національно-культурний аспекти пов'язані з тим, що регіон утверджується як одна з основних підвалин демократичного суспільства, як середовище для самоусвідомлення та реалізації сучасної людини, де створюються більш сприятливі умови для розвитку регіональних спільнот, що відрізняються за певними етнічними, мовними, релігійними чи культурними ознаками.

Визначаючи економічну регіоналізацію як важливу тенденцію розвитку сучасного глобального простору, Л.Рив'єра-Батиц [488], наголошує, що вона сприяє: формуванню таких економічних зв'язків, в яких домінують наднаціональні інтереси, посиленню взаємної відкритості економік тих країн, що входять до регіонального інтеграційного об'єднання. Це, в свою чергу стимулює створення умов для проведення реформ у межах самого угруповання та сприяє вирівнюванню основних характеристик ринків цих країн. Відтак, економічна інтеграція стає важливим ендегенним фактором зростання.

Класична схема розвитку регіональної економічної інтеграції, яку запропонував Б.Баласса [275], передбачає поступовий перехід до більш глибоких форм взаємодії країн-учасниць через поетапне проходження конкретних форм: зону вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, економічний та валютний союз, повна інтеграція. Така еволюція форм регіональної інтеграції сприяє більшій взаємозалежності держав, які інтегруються, що, у свою чергу, стимулює процеси глобалізації.

Посилення процесів регіональної інтеграції у світовому господарстві виявляється якнайперше у сфері торговельно-економічних відносин. На внутрішньорегіональну торгівлю (торгівлю в межах інтеграційних об'єднань) припадає дві третини світової торгівлі. Рівень внутрішньорегіональної торгівлі буде зростати із зростанням ступеню інтегрованості країн-учасниць об'єднання. Надалі між країнами посилюються процеси міграції факторів виробництва, починає активно розвиватися виробнича кооперація тощо. З іншого боку регіональні інтеграційні утворення сприяють їхньому

відокремленню та своєрідному виокремленню від глобальної системи господарювання. Різні інтереси, що властиві локальним (регіональним) і загальним (глобальним) утворенням інтеграційного характеру впливають на появу суперечливого зв'язку між регіоналізацією і глобалізацією.

В тому випадку, коли інтеграційне угруповання вже більш зріле, а рівень інтеграційної взаємодії, відповідно, більш глибокий, відбуваються більш глибокі зрушення у національних господарствах через синхронізацію процесів відтворення, а отже і через створення відповідних міждержавних територіально-виробничих комплексів – міжнародних регіональних комплексів. Як наслідок цього виникає нова якість міжнародних економічних відносин. Однак досягнення такого рівня інтеграційного зближення є неможливим без створення відповідної системи наднаціонального регулювання, що використовує особливі механізми регулювання. Посилення та поглиблення процесів глобалізації, поява якісно нових її ознак призвели до появи з кінця 1980-х років нової хвилі регіоналізації світового господарства [295], у розвитку якої відбуваються не тільки кількісні, а й якісні зміни, пов'язані з диверсифікацією організаційних форм і моделей інтеграційних процесів [11, с.72].

Розглядаючи регіональну інтеграцію як процес, що передбачає утворення нової спільності, нової сукупності окремих частин, які починають виявляти себе як самостійне ціле, російська дослідниця О.Буторіна виділяє п'ять основних ознак регіональної економічної інтеграції [60]:

по-перше, характерною ознакою регіональної інтеграції, яка логічно випливає із сутності інтеграції, є отримання синергетичного ефекту, пов'язаного з отриманням такої сили, яка перевищує суму індивідуальних сил, а відтак, кожна сторона-учасниця інтеграційного процесу отримує відповідний вииграш;

по-друге, новостворене регіональне інтеграційне об'єднання певною мірою відокремлюється у світовому господарстві, оскільки в його межах створюються якісно нові умови розвитку лібералізації торговельно-економічних відносин одночасно зі створенням певних обмежень (дискримінацій) що до інших країн, які не належать до угруповання;

по-третє, створення інтеграційного об'єднання ґрунтується на добровільних та партнерських засадах, а всі учасники цього процесу залучаються до нього свідомо;

по-четверте, інтеграція поширюється на різні сфери як зовнішньої, так і внутрішньої політики країн-учасниць угруповання;

по-п'яте, регіональна інтеграція ґрунтується на усвідомленні всіма учасниками інтеграційного процесу майбутньої історичної долі.

Усі суб'єкти міжнародної економічної інтеграції ставлять перед інтеграційним об'єднанням ряд завдань, розв'язання яких дозволяє досягти мети інтеграції. Хоча, як зазначає голландський дослідник В.Молле, економічна інтеграція не є самоціллю сама по собі, а слугує більш високим цілям як економічного, так і політичного порядку [447, с.4]. Серед основних

завдань, на розв'язання яких спрямовані дії країн-учасниць інтеграційного процесу, можна виділити наступні:

- використання переваг економії масштабу за рахунок розширення ємності ринку, скорочення трансакційних витрат;

- створення сприятливого зовнішньополітичного середовища на засадах зміцнення взаєморозуміння та співпраці країн, що беруть участь у політичній, військовій, соціальній та інших позаекономічних галузях;

- розв'язання завдань торговельної політики. Інтеграційні об'єднання створюють стабільне підґрунтя для взаємної торгівлі. Узгоджені виступи в межах багатосторонніх переговорів у СОТ ведуть до більш бажаних наслідків в галузі торговельної політики;

- сприяння структурній перебудові економіки, оскільки країни, що беруть участь в інтеграційних об'єднаннях, зацікавлені у приєднанні таких держав, в яких здійснюється курс ринкових реформ. З іншого боку, приєднання до країн з високим рівнем розвитку забезпечує можливість використання вже накопиченого ринкового досвіду;

- підтримка молодих галузей національної промисловості. Формування інтеграційного об'єднання дозволяє створити більш місткий регіональний ринок, що забезпечує підтримку місцевих товаровиробників.

Розвиток регіональної інтеграції пов'язаний з наявністю певних передумов як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру:

1. *Сучасний рівень розвитку продуктивних сил, який зумовлює оптимальне поєднання можливостей і потреб національних економік. Підвищення ступеня відкритості економік.* Важливим чинником розвитку інтеграційних процесів є глибокі зрушення у структурі міжнародного поділу праці, які відбуваються під впливом, насамперед, НТР. Лібералізація міжнародного обміну полегшила доступ національних економік до зовнішніх ринків. Виступаючи особливою складовою у структурі продуктивних сил, НТР сприяла посиленню ролі зовнішньоекономічних зв'язків у сучасному суспільному відтворенні. На підставі більш повного включення країни у світове господарство формується відкрита економіка.

2. *Близькість рівнів економічного розвитку країн-інтегрантів.* Інтеграційні процеси розвиваються, як правило, між країнами, що мають приблизно однаковий рівень розвитку економічних систем. За таких умов саме рівність дозволяє забезпечити більш активний розвиток ринкових процесів. Як показує світова практика, інтеграційні об'єднання країн, які мають різний рівень розвитку, в першу чергу розв'язують завдання досягнення певного рівня порівнянності ринкових механізмів за рахунок ухвалення відповідних перехідних угод про спеціальне партнерство, торгові преференції тощо.

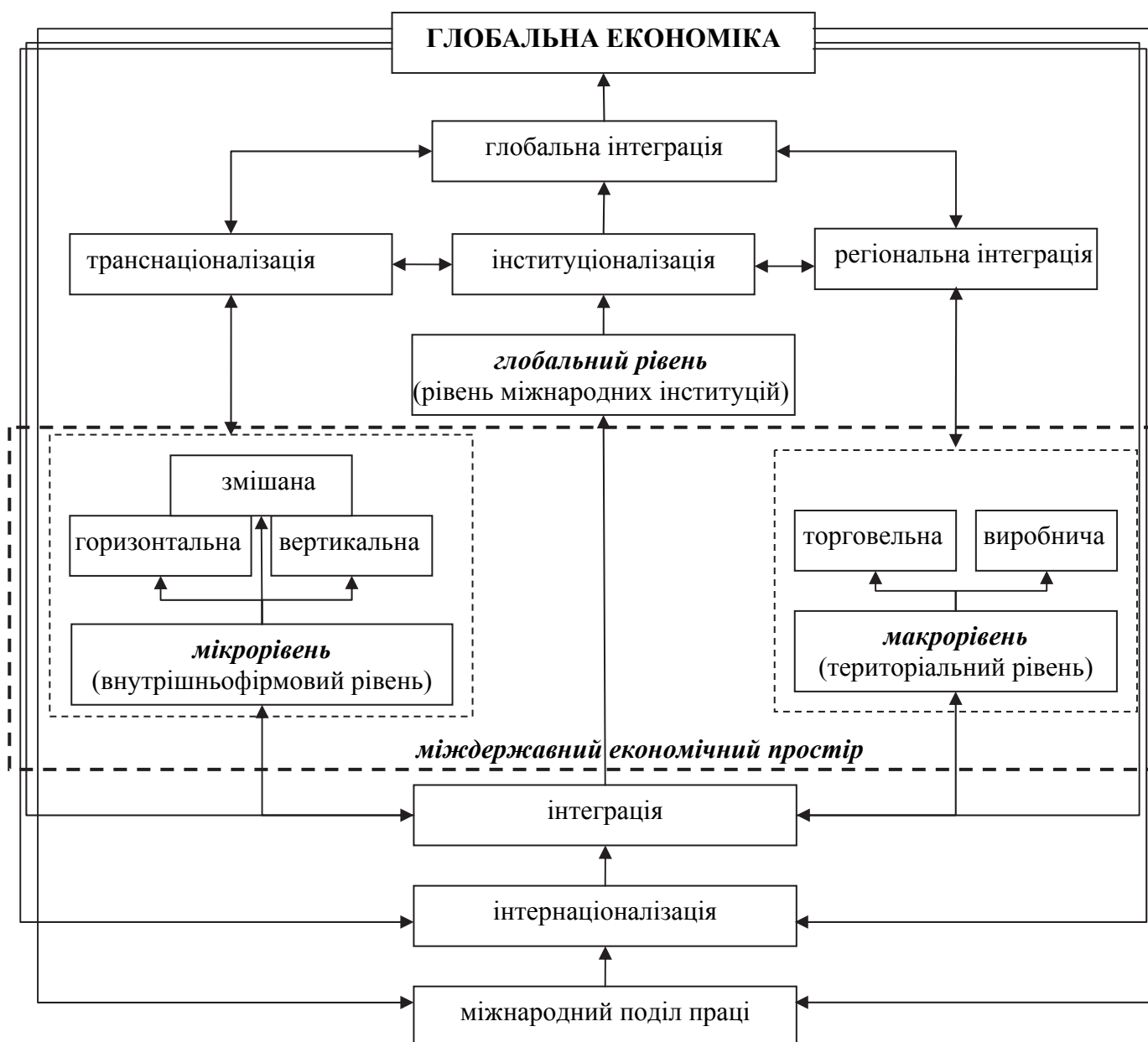
3. *Соціально-економічна однорідність і географічна близькість країн-інтегрантів.* Значна частина інтеграційних об'єднань створювалася на основі прикордонних держав, спільні кордони яких, відповідні комунікації та зв'язки вже історично склалися. У подальшому до цих країн, що сформували

ядро інтеграційного об'єднання, приєднувалися інші країни, які мали економічні зв'язки з країнами, що вже увійшли до об'єднання. В даному випадку спостерігається «демонстраційний ефект», який має певний психологічний вплив на сусідні країни, що не увійшли до інтеграційного об'єднання і які змушені переорієнтовувати свої зовнішньоекономічні зв'язки, що викликає додаткові труднощі і витрати. Це часто призводить навіть до скорочення торгівлі країн, що опинилися за межами інтеграції. Деякі з них, навіть не маючи істотного первинного інтересу до інтеграції, висловлюють зацікавленість у приєднанні до інтеграційних процесів. Страх залишитися за межами інтеграційного об'єднання змушує країни, які спочатку і не були зацікавлені у зближенні, залучатися до інтеграційного угруповання («ефект доміно») [278]. Розвиваючи систему преференційних узгоджень, регіоналізація є своєрідним магнітом, що сприяє розвитку більш широкої лібералізації [438,с.22]. Глибока інтеграція в межах регіонального блоку заохочує інші країни, що до нього не входять, розвивати «передінтеграційну» діяльність – процес незалежний від багатостороннього процесу.

4. *Тривалий період і досвід взаємної співпраці групи країн.* У результаті встановлення між країнами постійних економічних зв'язків відбувається формальна інтернаціоналізація виробництва, тобто країни беруть участь у міжнародному поділі праці, проте витрати на виробництво однакових товарів неоднакові, а між країнами зберігаються різні бар'єри. Саме тому у другій половині ХХ ст. багато країн перейшло до нового періоду міжнародного усупільнення виробництва – від формального до інтеграційного етапу. Реальна інтернаціоналізація дозволила країнам об'єднати свої зусилля з метою підвищення ефективності виробництва всіх учасників.

5. *Цілеспрямована діяльність державних органів, соціальних груп, організацій з розвитку інтеграційних процесів.* Важливу роль у становленні інтеграційного об'єднання відіграє відповідна державна стратегія, спрямована на зближення і проникнення різних економічних систем. Головним об'єктивним чинником міжнародної економічної інтеграції є забезпечення кращих умов використання обмежених ресурсів. Якщо після Другої світової війни перед інтеграційними об'єднаннями постало завдання об'єднання виробничих ресурсів, то з розвитком продуктивних сил акценти було зміщено у бік якнайкращого використання технологічних ресурсів. На сьогодні першочергово постає проблема оптимального використання інформаційних ресурсів та досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Процес взаємного проникнення і зближення національних економік відбувається на різних рівнях. Підґрунтям розвитку інтеграції є процес інтернаціоналізації, який розвивається на макро- і мікрорівні. Структура сучасного міжнародного інтеграційного процесу наведена на рис.1.2 у вигляді взаємодії двох рівнів розвитку інтеграційного процесу (глобального та регіонального), що реалізується у різних формах із залученням різних суб'єктів міжнародних економічних відносин.



**Рис. 1.2 Структура міжнародного інтеграційного процесу та взаємодія його рівнів**

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [10,138,205,220]

На мікрорівні інтернаціоналізація виявляється інтенсифікація участі виробників, галузевих комплексів у різних формах міжнародних економічних відносин [138,с.7]. Окремі суб'єкти господарювання розпочинають взаємодіяти за допомогою системи договірних відносин (спільна виробнича діяльність, створення зарубіжних філій компаній тощо). Розвиток таких зв'язків зумовлює необхідність відповідного міждержавного регулювання. Міжнародна мікроінтеграція розвивається у двох основних напрямках. Розвиток концентрації і централізації виробництва у формі горизонтальної інтеграції сприяє утворенню великих міжнародних компаній (об'єднань). Горизонтальна інтеграція реалізується за допомогою створення трестів,



синдикатів, картелів, метою діяльності яких є мінімізація витрат в умовах невизначеності за допомогою створення єдиної мережі збуту, встановлення монопольної влади підприємств (галузей) на локальних зарубіжних ринках. Розвиваючи горизонтальну інтеграцію, компанії встановлюють такі взаємозв'язки із закордонними партнерами, які внаслідок забезпечують досягнення найменшої собівартості або вищої якості порівняно з виробництвом конкретних товарів кожною конкретною філією компанії самостійно. Таким чином, в межах розвитку горизонтальної інтеграції виробництво і реалізація певної продукції на світових ринках закріплюється за відповідним підприємством (філією, підрозділом, відділенням) з урахуванням усіх витрат.

Формою реалізації вертикальної інтеграції є комбінування, яке організаційно представлене у вигляді концернів або конгломератів. Таким чином, відбувається об'єднання підприємств, які спеціалізуються на певних стадіях технологічного процесу і функціонують у різних виробничих циклах. Основними формами комбінування є комбінування на засадах: поєднання послідовних стадій обробки продукції; комплексного використання сировини та/або відходів. Усі ці форми комбінування в практичних умовах дуже тісно переплітаються і, як наслідок, забезпечується найбільш повне використання наявного ресурсного потенціалу, що сприяє посиленню конкурентних переваг підприємств у галузі.

У сучасних умовах господарювання розвиток інтеграції на мікрорівні є стратегічним напрямком розвитку суб'єктів господарювання, оскільки об'єднання спільних зусиль (через реалізацію відповідних політик виробництва, збуту, інвестиційних політик тощо), оптимізація витрат виробництва через розширення ринкового простору, використання ресурсів у глобальних масштабах врешті-решт спрямовується на отримання максимального прибутку. Використання механізму створення спільних підприємств стає важливим напрямом розвитку економічної інтеграції на рівні окремої фірми [499,с.112-113]. Саме завдяки розвитку міжнародної мікроінтеграції на певному етапі виникають транснаціональні компанії, які є якнайбільш інтегрованими міжнародними структурами. Розвиток подібних міжнародних компаній посилює переваги внутрішньорегіональної торгівлі, оскільки ТНК створює особливий міждержавний внутрішньофірмовий простір, у межах якого здійснюється вільний обмін товарами і факторами виробництва. Таким чином, за ініціативою міжнародних компаній, тобто через реалізацію приватних економічних інтересів, посилюється інтеграційне зближення країн. Це дає змогу виділити корпоративну модель інтеграції (С.Хаймер, Р.Барнет, С.Рольф, У.Ростоу).

Вихід на світовий ринок потужних міжнародних виробничих формувань, що виникають на основі розвитку міжнародної економічної мікроінтеграції, загострює міжнародну конкуренцію, що, у свою чергу, вимагає відповідної концентрації капіталів і виробництва вже в міжнародному масштабі. Транснаціональні компанії через систему міжнародного виробництва інтернаціоналізують фактори виробництва та

методи управлінської діяльності. Поєднання інтересів корпорацій з вимогами зарубіжного ринку реалізується через певну систему ключових факторів управлінської поведінки для різних економічних систем, тобто через стереотипізацію ринків. У свою чергу, стереотипізація ринків призводить до формування регіональних економічних систем, а в найвищому прояві – інтеррегіональних [202,с.62-63].

Таким чином, основною організуючою ланкою в поєднанні господарських структур виступають ТНК, що дозволяє класифікувати приватно-корпоративний тип інтеграції. Для всіх суб'єктів сучасного міжнародного бізнесу головним залишається прагнення максимізації прибутку, тому саме ця причина буде спонукати подальший розвиток міжнародних виробничих формувань на підґрунті міжнародної економічної мікроінтеграції. Об'єднання різних напрямів діяльності (виробничої, фінансової, збуту тощо), орієнтація на використання природних і трудових ресурсів у глобальних масштабах усього світового ринкового простору сприяють подальшому розвитку мікроінтеграції. У свою чергу, перехід на новий (глобальний) рівень господарювання буде стимулювати й посилювати подальше загострення конкуренції між міжнародними компаніями, що також спонукає підприємців концентрувати свої капітали і виробництво в міжнародному масштабі, а відтак забезпечувати більш ефективне використання різних багаторівневих економічних зв'язків, що виникають на етапі розвитку міжнародної мікроінтеграції. Тому, як справедливо наголошує Д.Лук'яненко, інтеграція є «актуальною стратегією розвитку більшості підприємств для підвищення ефективності і стійкості їх функціонування» [138,с.51].

На розвиток міжнародної мікроінтеграції впливають напрями корпоративних стратегій зростання, які обирають компанії [151,с.209-231; 221,с.69-106; 238,с.248-256]: завоювання (розвиток попереднього бізнесу із завоюванням більшої частини ринку і проникненням у нього нових сегментів); глобалізації (освоєння ринків у нових країнах регіонах з основою на попередній бізнес); вертикальної інтеграції (розвиток інтеграції «вниз», що передбачає розширення масштабів діяльності за рахунок виробничої стадії, пов'язаної з виробництвом сировини, і «вгору» – за рахунок розвитку подальших стадій переробки і збуту кінцевої продукції); спорідненої диверсифікації (експансія і завоювання споріднених галузей) або напрям конгломеративного розвитку (експансія в галузь, що не стосується до спорідненої). У зв'язку зі ступенем проникнення на зовнішні ринки відповідно до основних етапів розвитку інтернаціоналізації К.Хилл і П. Джонс [374,с.243-265] класифікують розвиток чотирьох основних стратегій міжнародної мікроінтеграції: інтернаціональні стратегії, внутрішні стратегії у країні-реципієнті, транснаціональні й, нарешті, глобальні стратегії.

Диверсифікація форм світогосподарської взаємодії, яка виникає внаслідок розвитку інтернаціоналізації, впливає на міжнародну мобільність факторів і результатів виробництва. Міжнародна макроінтеграція

реалізується за рахунок проведення ініційованої державними установами спільної економічної (науково-технічної, валютно-фінансової тощо) політики в межах формування відповідних інтеграційних об'єднань, до складу яких входить декілька держав (формальна модель інтеграції). У разі виникнення подібних угруповань найчастіше виникає потреба в наднаціональному регулюванні, спрямованому на забезпечення вільного переміщення товарів, факторів виробництва, технологій між країнами в межах певного регіону. В результаті утворюються цілісні регіональні господарські комплекси зі своєю структурою та органами управління. Подібна інтеграційна співпраця має комплексний і довгостроковий характер, визначається і узгоджується усередині країни, на міждержавному і наднаціональному рівнях.

Розвиток міжнародної макроінтеграції може відбуватися різними шляхами, хоча розвиток конкретних форм економічної інтеграції часто пов'язаний із наступним. Розвиток інтеграційної взаємодії може ґрунтуватися на тривалій історії розвитку економічних відносин суб'єктів ринку (підприємств і фірм) різних країн, які знаходять відповідну підтримку з боку держави і втілюються у відповідні договірні проекти зі створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку. Окрім того ініціатива щодо розвитку інтеграційної співпраці може виявлятися з боку декількох держав, коли з різних міркувань і причин (політичних, економічних тощо) ухвалюється рішення щодо створення інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція може охоплювати не тільки держави (як великі регіони), а й їх окремі території (малі регіони). Організаційною формою такої інтеграції є прикордонне співробітництво, що зумовлене відповідним історичним характером розвитку виробничо-коопераційних зв'язків, які набули відповідної сталості та цілісності [159,с.37]. Активний розвиток міждержавного співробітництва сприяє розвитку принципово нової форми інтеграційних утворень, а саме: формуванню інтеграційних об'єднань через створення зони вільної торгівлі між країнами (або вже існуючими інтеграційними об'єднаннями), які знаходяться на різних континентах і мають різний рівень соціально-економічного розвитку. Це дозволяє вказувати на появу принципово нового напрямку розвитку регіональної інтеграції – трансконтинентальної (трансрегіональної).

Досить складний механізм створення регіональних інтеграційних утворень, ініціатива створення яких може належати одночасно як державі (формальна інтеграція), так і суб'єктам господарювання (корпоративна інтеграція), причому ця ініціатива є взаємозумовленою та взаємозалежною. Розвиваючи міждержавний внутрішньофірмовий простір, міжнародна компанія вкрай зацікавлена в лібералізації торговельно-економічних відносин, що забезпечує розвиток регіональної економічної інтеграції вже на макрорівні (реалізація гармонізованої економічної політики в країнах, що можна віднести до групи бізнес-інтересів компанії). У свою чергу, саме розвиток формальної інтеграції створює необхідні економічні режими, які інтенсифікують розвиток міждержавних внутрішньофірмових просторів.

Процес транснаціоналізації супроводжує кожен з рівнів міжнародної економічної інтеграції: від розвитку горизонтальних та вертикальних інтеграційних зв'язків на мікрорівні до створення глобальних компаній на глобальному рівні. Зв'язок транснаціоналізації та регіоналізації характеризує відповідний керований процес входження транснаціональних капіталів до регіональної економіки та створення умов для формування та розвитку інтегрованих промислово-фінансових об'єднань (у тому числі – транснаціональних) [78, с.64].

Особливості розвитку інтернаціоналізації на різних рівнях дозволяють виокремити декілька стадій інтеграційного розвитку: початкову, локальну, транснаціональну, глобальну. Розвиток традиційних форм економічного взаємодії на макрорівні характеризує початкову стадію інтеграції, в якій безпосередньо беруть участь суб'єкти господарювання, що забезпечують зовнішньоекономічні зв'язки. Стадія локальної інтеграції характеризується динамічним розвитком міжнародної мікроінтеграції (через розширення взаємодії підприємств, галузевих комплексів з іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин) з одночасним становленням на макрорівні регіональних інтеграційних об'єднань країн (зон вільної торгівлі, митних союзів тощо), саме в межах яких виникають якісно нові можливості для локальної ринкової експансії з боку конкретних виробників національної економіки. Формування цілісних територіально-виробничих комплексів, поширення інтеграційного співробітництва на мезорівні (у тому числі розвиток прикордонної торгівлі, євро регіонів тощо) відбувається вже на транснаціональній стадії інтеграції. Саме через діяльність транснаціональних структур відбувається інтеграція ресурсів різних країн світу.

Вищезазначені стадії розвитку міжнародної мікроінтеграції в повній мірі відповідають моделі, що запропонував Г.Перлмуттер – модель *EPRG*, в якій визначено наступні етапи діяльності транснаціональної компанії – етноцентризм, поліцентризм, регіоцентризм, геоцентризм [376,с.218]. Етап етноцентризму (*E*), пов'язаний із домінуванням залежності внутрішніх операцій компанії над зарубіжними. Етап поліцентризму (*P*) передбачає орієнтацію ТНК на особливості зовнішнього бізнес-середовища, пов'язаного країною, що приймає. Зосередженість відповідних повноважень і функцій компанії на певному регіональному рівні, який охоплює групу приймаючих країн-партнерів, що знаходяться в рамках певної території, характеризує етап регіоцентризму (*R*). Нарешті, етап геоцентризму (*G*) безпосередньо пов'язаний з транснаціональним етапом діяльності компанії, яка вже сформувала досить розгалужену інституційну мережу філій, відділень за кордоном, що функціонують відповідно до загальних цілей компанії.

Уявляючи світову економіку як єдину цілісну структуру, необхідно враховувати, що в її рамках діє об'єктивний процес нерівномірного економічного розвитку її складових елементів, тому, рівень розвитку інтернаціоналізації, ступінь участі країн в інтеграційних процесах відрізняється як за кількісними, так і за якісними параметрами. Товари, фактори виробництва (капітал, праця, інформація) в умовах глобального

ринку мають високу мобільність, стають доступнішими, що, у свою чергу, загострює міжнародну конкурентну боротьбу, витримати яку можуть тільки ті країни, які мають відповідний потенціал (ресурсний, інноваційний, інтеграційний), що забезпечує їхні конкурентні переваги.

Сучасна глобальна економіка відображає асиметрично взаємозалежний світ, розвиток інтеграційних процесів є закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів їхнього виробництва, що потребує створення більш сталих зв'язків у виробництві та збуті між країнами, усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і руху факторів виробництва. Різні форми міжнародної мікроінтеграції дозволяють перетворити протилежні інтереси компаній на односпрямовані. Це можливо зробити лише в межах міждержавних інтеграційних об'єднань на підставі відповідних регіональних угод. Одночасно основи успішної взаємодії на рівні макроінтеграції закладено і на мікрорівні у вигляді взаємовигідної співпраці конкретних компаній, фінансово-промислових груп, банків тощо.

Таким чином, підсумовуючи, слід зазначити, що регіональний компонент став беззаперечним фактом глобального інтеграційного розвитку, набуваючи не тільки кількісних, але й нових якісних ознак. Розвиток нових форм регіональної економічної взаємодії відбувається без обов'язкової залежності від географічного фактору – територіальної близькості. Внаслідок розвитку, розширення та поглиблення мікро-, макроінтеграції формується особливий міждержавний економічний простір, який за ступенем та глибиною охоплення національних економік, її секторів та галузей, стає базовим підґрунтям регіоналізації світової економіки, що має відповідний вплив на розвиток глобальних інтеграційних процесів у світовому господарстві, які призводять до формування цілісної глобальної системи. Інтенсивний суперечливий розвиток глобалізації та регіоналізації вимагає дослідження характеру їхньої взаємодії, оскільки від цього буде залежати характер розвитку світового господарства в цілому, його нова полісистемна конфігурація.

### **1.3 Розвиток регіональної інтеграції в сучасній системі світового господарства**

Регіональна економічна інтеграція розглядається як форма регіональних торговельних угод, які спрямовані розвиток будь-якого типу погодження (плану) щодо координації торговельної, фіскальної, монетарної політики між країнами [313,с.1;450,с.2] Регіональні торговельні угоди (*regional trade agreements*, далі RTAs) є головною домінуючою і незворотною тенденцією розвитку багатосторонньої торговельної системи.

Підґрунтя сучасної багатосторонньої торговельної системи було закладене в перші роки після Другої світової війни під впливом США – найбільш економічно потужної країни в світі, що мала свій власний інтерес у просуванні багатостороннього механізму регулювання [568,с.51]. Створення трьох міжнародних економічних установ – МВФ, Світового банку та

Міжнародної торговельної організації (рішення відносно яких було ухвалено під час Бреттон-Вудської конференції в 1944 році) – мали забезпечити новий економічний порядок у світі. Через невіддатність останньої інституції країнами світу за основу для розширення багатосторонньої торговельної системи в 1947 році було взято дію всебічної угоди про основні норми митної політики – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка запроваджувала головною ідею рівності всіх сторін, що беруть участь у міжнародному обміні. Ця ідея конкретизувалася в декількох положеннях:

- *«режим найбільшого сприяння»* – теза про необхідність дотримання рівності і недискримінації всіх учасників зовнішньої торгівлі. Це центральне положення формулюється як зобов'язання країн-учасниць встановлювати мито на товари, що взаємпоставляються, не вище за те, яке було встановлене щодо будь-якої третьої сторони. Проте ця декларована теза допускає певні винятки у випадках створення спеціальних економічних (інтеграційних) угруповань;

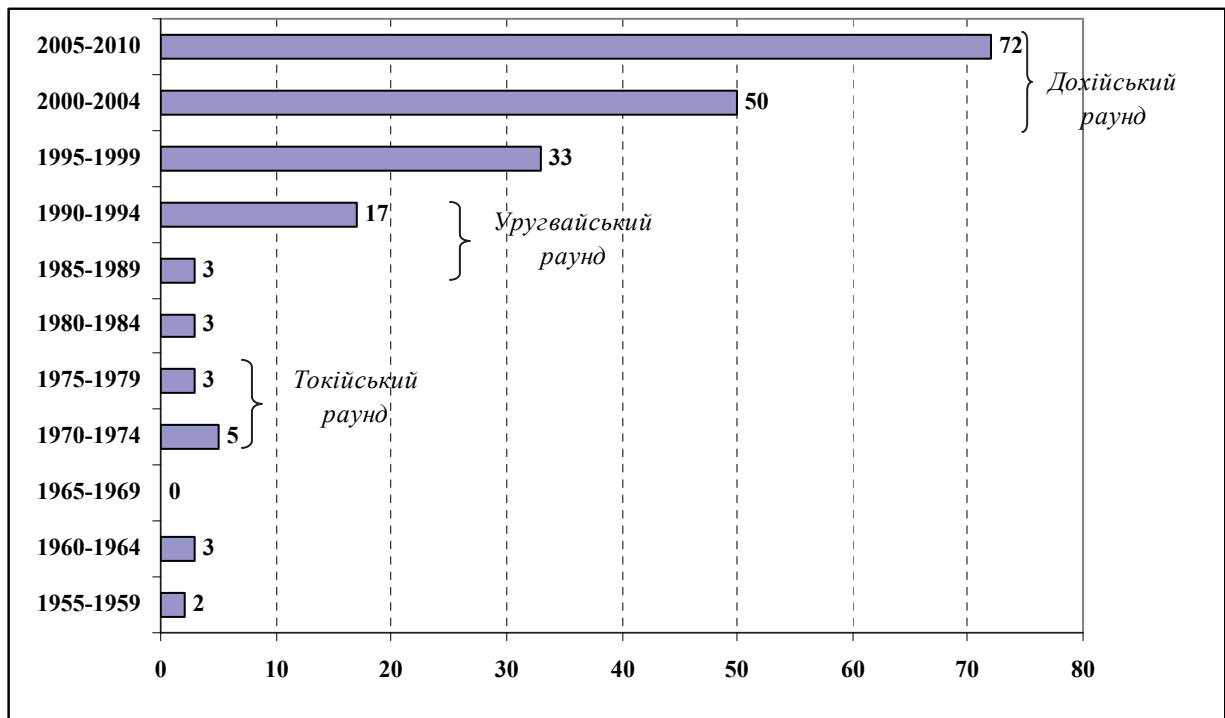
- наступний принцип стосується використання засобів зовнішньоторговельного регулювання. ГАТТ визнає *мито як єдиний прийнятний засіб*. Решта всіх форм і методів застосовуватися не повинні, а в тих випадках, коли їх застосування здійснюється, це повинно носити тимчасовий характер і обґрунтовуватися винятковими обставинами одночасно ГАТТ не рекомендувала країнам-учасницям використовувати квоти, а також експортні або імпорتنі ліцензії. Діяльність ГАТТ була спрямована на скорочення митних зборів. Якщо в 1945-1947 рр. середній розмір митних зборів у розвинених країнах становив 40-60%, а з деяких товарів, наприклад, хімічних, досягав 70-90%, то до кінця 1980-х років його вдалося знизити до 3-5%;

- найважливіший аспект діяльності ГАТТ стосується принципів ухвалення рішень і дій. Це *відмова від односторонніх дій на користь переговорів і консультацій*, відповідно до яких країни-учасниці беруть на себе зобов'язання не застосовувати односторонні дії, пов'язані з обмеженням свободи торгівлі; всі рішення ухвалюються тільки в рамках взаємних торгових переговорів.

Спадкоємицею ГАТТ зі 1995 року стала Світова організація торгівлі (СОТ), яка сьогодні є провідною міжнародною організацією, що забезпечує багатосторонній механізм регулювання торговельно-економічних відносин у світовій економіці. СОТ – постійно діюче інституційне об'єднання країн, які беруть участь у міжнародному обміні товарами, послугами, інтелектуальною власністю. До вищезазначених принципів було також додано: *принцип «єдиного пакету»*, згідно з яким відповідно країни мають в цілому ухвалити в, положення яких було узгоджено під час попередніх раундів переговорів, окрім того на всі країни будуть поширюватись єдині норми та правила; зобов'язання з боку країн під час проведення внутрішньої політики дотримуватись вимог багатосторонніх угод

Станом на середину 2012 року кількість країн-членів СОТ становить 156, на долю яких припадає основна частина світового експорту – 94,2% та

імпорту – 95,8% [392,с.22-23]. СОТ здійснює нагляд за широким спектром торгово-політичних угод і має значно більше повноважень завдяки вдосконаленню низки процедур ухвалення рішень під час проведення відповідних раундів-переговорів. У свою чергу, з кожним новим раундом переговорного процесу суттєво зростає кількість укладених регіональних торговельних угод, динаміка яких наведена на рис.1.3



**Рис.1.3 Динаміка розвитку зон вільної торгівлі та митних союзів у світовому господарстві, кількість**

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [576]

Слід зазначити, що з кожним новим раундом переговорів тривалість переговорного процесу постійно зростає. В історичній перспективі глобальні торговельні відносини ніколи не були однорідними і мали певну регіональність протягом багатьох століть [568,с.48-51]. Поступово з розвитком двосторонніх почали активно поширюватись багатосторонні торговельно-економічні відносини в межах певного регіону.

У другій половині XX століття торговельно-економічні відносини між країнами стали більш глибокими, маючи характер довгострокових, включаючи не тільки традиційну торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, іноземне інвестування, врегулювання питань інтелектуальної власності та регуляторних режимів. Зазначені тенденції є певним відображенням зростаючої інтеграції у світовому господарстві як логічного продовження процесів інтернаціоналізації. У межах деяких регіональних інтеграційних угод розвиток процесів регіональної інтеграції набув більшої результативності, порівняно з багатостороннім механізмом регулювання торговельно-економічного співробітництва.

Сьогодні UNCTAD аналізує 26 основних інтеграційних об'єднань, наведених у таблиці 1.3, які створені в межах географічних регіонів світу: в Африці – 9, в Америці – 8, в Азії – 5, в Європі – 3 і одне в Океанії, та 4 інтеграційні об'єднання, до складу яких входять країни, розташовані в різних регіонах світу. Кожне з цих об'єднань знаходиться на різному рівні інтеграційної взаємодії [364].

**Таблиця 1.3**

**Інтеграційні об'єднання світу**

Регіон світу	Назва інтеграційного об'єднання	Рік створення	Кількість країн-учасниць
Африка	UMA (Arab Maghreb Union)	1998	5
	COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa)	1994	19
	ECCAS (Economic Community of Central African States)	1983	11
	CEPGL (Economic Community of the Great Lakes Countries)	1976	3
	ECOWAS (Economic Community of West African States)	1975	15
	CEMAS (Economic and Monetary Community of Central Africa)	1994	6
	MRU (Mano River Union)	1973	3
	SADS (Southern African Development Community)	1992	14
	UEMOA (West African Economic and Monetary Union)	1994	8
Америка	ANCOM (Andean Community)	1996	4
	CARICOM (Caribbean Community)	1973	15
	CACM (Central American Common Market)	1961	5
	FTAA (Free Trade Area of Americas)	1994	34
	LAIA (Latin American Integration Association)	1980	12
	MERCOSUR (Mercado Común del Sur)	1994	4
	NAFTA (North American Free Trade Agreement)	1994	3
	OECS (Organization of Eastern Caribbean States)	1981	9
Азія	APTA (Asia-Pacific Trade Agreement)	1975	6
	ASEAN (Association of South-east Asian Nation)	1967	10
	ECO (Economic Cooperation Organization)	1985	10
	GCC (Gulf Cooperation Council)	1981	6
	SAARS (South Asian Association for Regional Cooperation)	1985	7
Європа	EFTA (European Free Trade Association)	1960	3
	EU (European Union)	1957	27
	Euro zone	2002	12
Океанія	MSG (Melanesia Spearhead Group)	1993	4

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела[364]

Стрімке поширення регіональних торговельних угод за останні роки пов'язане не тільки з лібералізацією тарифного регулювання в межах внутрішньорегіональної торгівлі. В розвитку регіональної інтеграції з'явилися нові характерні особливості [450,с.3-4]. По-перше, країни все більше намагаються зробити RTAs центральним завданням національної торговельної політики через нездатність врегулювати торговельні відносини за допомогою багатостороннього механізму СОТ. По-друге, RTAs є більш складними і комплексними, встановлюючи у багатьох випадках такі регулюючі режими, що виходять за правила багатостороннього механізму.



По-третє, укладання регіональних угод між ключовими країнами, що розвиваються, вказує на зміцнення співробітництва типу Південь-Південь. По-четверте, суттєво зростає кількість трансрегіональних РТА у загальній кількості регіональних угод.

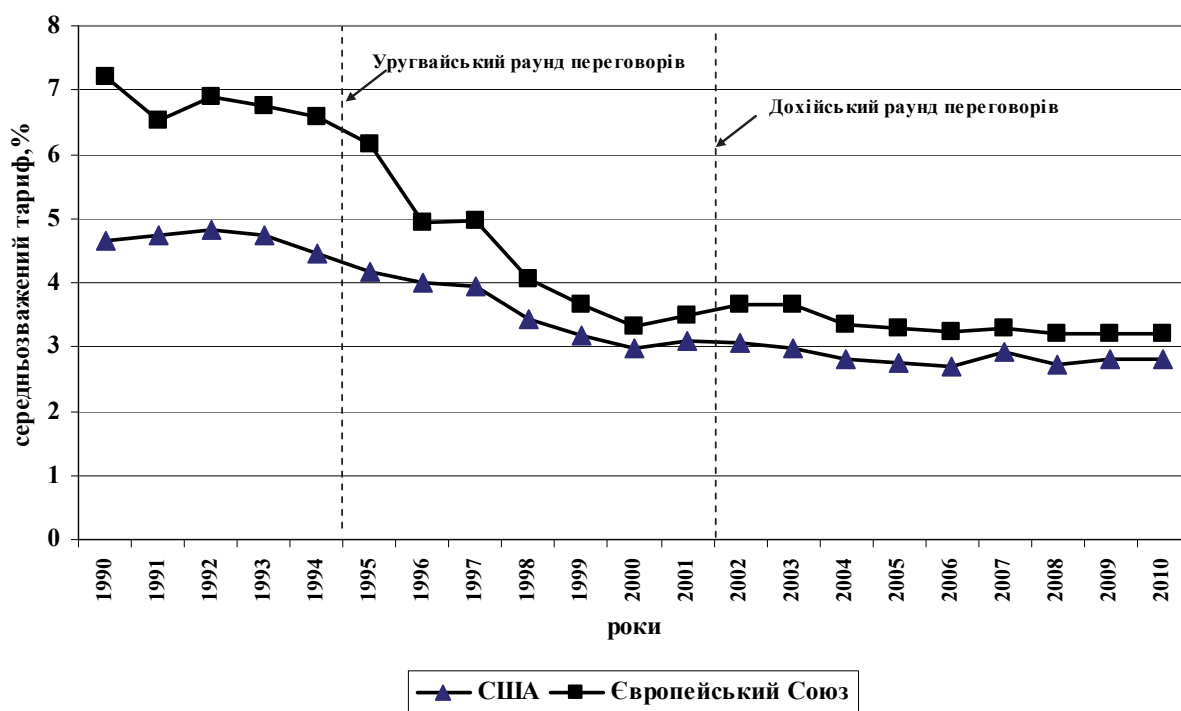
Експерти Світової організації торгівлі в розвитку процесів регіоналізму виділяють декілька етапів [568,с.51-54]. Перша хвиля регіоналізму пов'язана із розвитком процесу континентальної інтеграції між країнами Західної Європи у 1950-1960х роках. Протягом цього періоду відбувалося розширення кількості учасників ГАТТ одночасно із зниженням тарифів спочатку в межах раунду Діллона (1960-1961 рр.), а потім і в межах раунду Кеннеді (1964-1967 рр.). В цілому за ці роки було укладено 7 регіональних торговельних угод, усі з яких мали характер внутрішньорегіональних. Протягом 1973-1979 років кількість уведених в дію RTAs (нотифікованих та не нотифікованих) становила вже 28, 20 з яких вперше набули міжрегіонального характеру.

Друга хвиля регіоналізму охопила країни не тільки Європи, а й Північної та Південної Америки, Азії, Африки. Протягом 1980-1999 років у світі було введено в дію 177 регіональних торговельних угод, майже 60% з яких мали міжрегіональний характер. Активну участь у розвитку регіональних та міжрегіональних інтеграційних брали країни, що розвиваються. Саме на цей період припадає поглиблення європейської регіональної інтеграції, яке пов'язане не тільки зі створенням єдиного ринку. Принципово новим напрямком розвитку стає розширення взаємодії із країнами Центральної та Східної Європи, яке мало за мету розширення складу членів EU до того, що нині існує. Крім того, починаючи з середини 1990х років, EU активно укладає двосторонні угоди, які мають вже міжрегіональний характер: з країнами Близького Сходу (Ізраїль, Йорданія, Ліван, Палестинська автономія) та Північної Африки (Алжир, Єгипет, Марокко, Туніс) з метою формування нової торговельної зони на кшталт Північноамериканської зони вільної торгівлі. Демонстраційним є ефект впливу на розвиток процесів регіоналізації в інших регіонах – Північній та Латинській Америці (NAFTA, MERCOSUR, CACM, ANCOM), в Африці (COMESA, ECOWAS, SADS), в Азії (ASEAN, APEC).

Рекордну кількість регіональних торговельних угод було укладено протягом десяти перших років нового століття – 241 RTAs – трохи більше половини від усієї кількості діючих RTAs.  $\frac{3}{4}$  усіх угод, укладених за цей період, припадають на міжрегіональні інтеграційні ініціативи, в розвитку яких найбільшу активність виявили країни Східної Азії (15 регіональних та 31 міжрегіональних RTAs), Європи (17 регіональних та 26 міжрегіональних RTAs), країни Південної Америки (3 регіональні та 28 міжрегіональних RTAs) [568,с.59].

Під час Уругвайського раунду переговорів (протягом 1986-1994 років) спостерігається посилення процесів регіональної інтеграції, учасники якої спрямували свої зусилля на розв'язання питань торговельно-економічної співпраці, в тому числі й торгівлі послугами та інтелектуальною власністю одночасно і на регіональному рівні, і в межах багатостороннього

регулюючого механізму. Спостерігається суттєве зменшення рівня тарифів найбільшого сприяння (*most favorite nation rate, MFN rate*), в першу чергу з боку розвинених країн світу: за останні двадцять років США, Європейський Союз зменшили розмір тарифу в межах режиму найбільшого сприяння вдвічі, як це наведено на рис.1.4. Незважаючи на поступову загальносвітову лібералізацію торговельно-економічних відносин практика укладання преференційних торговельних угод постійно поширюється у світовому господарстві.



**Рис.1.4 Динаміка показника рівня режиму найбільшого сприяння**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерел [588]

Повільний розвиток переговорного процесу в межах Дохійського раунду сприяв поширенню регіональних ініціатив у світі: якщо з 1950 року, число активних преференційних торговельних угод збільшилось до 70 в 1990 році, то вже з початку 1990х років спостерігається стрімке зростання кількості регіональних інтеграційних ініціатив у світі. Саме в ці роки швидкість укладання регіональних торговельних угод суттєво зросла, як це наочно демонструє рис.А.1 ДОДАТКА А [568,с.55]. Активізація регіональних інтеграційних проєктів паралельно з розвитком Дохійського раунду викликала чимало дебатов щодо сумісності та потенціалу розвитку багатосторонніх та регіональних підходів до торговельного співробітництва в світовому господарстві, фрагментація якого почала посилюватися.

На сьогодні майже всі члени СОТ є членами щонайменше однієї регіональної угоди (за винятком Монголії). У світовому господарстві спостерігається одночасна участь країн світу в декількох регіональних торговельних угодах, які накладаються одна на одну, не тільки створюючи комплексний і складний механізм взаємодії, а й посилюючи конкуренцію

серед декількох торгових режимів. У середньому на кожну країну-члена СОТ припадає 12 преференційних торговельних угод (для порівняння – на початку 1990х років країна-член СОТ брала участь у середньому в двох регіональних угодах) рис.А.2 ДОДАТКА А.

Станом на початок 2011 року ГАТТ/СОТ було нотифіковано 453 регіональні торговельно-економічні угоди, з яких 288 є тими, що активно функціонують [576]. Поряд з кількісними змінами спостерігаються й якісні зрушення у характері домовленостей щодо регіональної інтеграції [240,с.17-21]:

по-перше, це стосується переходу до відкритої моделі регіональної інтеграції, розвиток якої спрямовано на стимулювання міжнародної торгівлі, а не на встановлення контролю над торговельно-економічною співпрацею (як це було притаманно ендогенній концепції розвитку регіонів відповідно до концепції старого регіоналізму);

по-друге, в регіональних торговельних угодах поряд із зниженням тарифів і квот визначається й механізм зниження інших бар'єрів, що сприятиме розвитку глибокої інтеграції країн, досягнення якої потребує широкомасштабних політичних заходів (як це було зроблено в Європейському Союзі), що виходять за межі традиційної торговельної політики;

по-третє, у світогосподарській практиці активізувалась поява торговельних блоків, що поєднують країни з різним рівнем соціально-економічного розвитку і доходу, але які виступають як рівноправні партнери в межах укладених регіональних торговельних угод типу Північ-Південь (початок цього процесу пов'язано з укладанням угоди про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі);

по-четверте, зростає кількість регіональних торговельних угод, що укладаються між віддаленими країнами, розвиток співробітництва між якими ґрунтується на принципах стратегічного партнерства, яке не обов'язково пов'язане із фактором географічної близькості та спільності кордонів.

Моніторинг регіональних торговельних угод, їхній статистичний огляд ускладнюється декількома обставинами. Регіональні торговельні угоди охоплюють товари та послуги, однак статистична база, яку формує СОТ, окремо враховує торговельні угоди, що стосуються товарів, та торговельні угоди, які охоплюють торгівлю послугами. Відтак, загальна кількість регіональних торговельних угод суттєво завищена. База даних також враховує приєднання до вже існуючої угоди як окремої нової регіональної угоди. Крім того, важливим аспектом є також той момент, що не всі регіональні угоди нотифікуються в СОТ (у першу чергу це стосується інтеграційних угод, які укладаються країнами, що розвиваються), при тому вони є такими, що активно діють. Якщо країни, що укладають регіональну торговельну угоду, не є членами СОТ, то подібна угода взагалі не враховується у світовій статистиці, тому можна вважати, що кількість укладених регіональних торговельних угод у світі є значно більшою, ніж офіційно заявлено СОТ.

Регіональні торговельні угоди є знаковою особливістю сучасної багатосторонньої торговельної системи, оскільки вони спрямовані на практичне втілення дій урядів країн у вигляді формування особливого міждержавного простору, в межах якого встановлюється лібералізація торгівлі та спрощення її процедур торгівлі через створення конкретних форм регіональної інтеграції – зон вільної торгівлі та митних союзів. Крім того, сучасні регіональні угоди, окрім процедур, що охоплюють торгівлю товарами, містять положення, що стосуються послуг, інвестицій, технічних бар'єрів, конкуренції тощо. СОТ класифікує регіональні угоди за декількома ознаками [568,с.54]:

- рівень розвитку країн-учасниць (регіональні угоди між тільки розвиненими країнами – угоди типу Північ-Північ; тільки між країнами, що розвиваються – Південь-Південь, між розвиненими країнами та тими, що розвиваються – Північ-Південь);
- географічне охоплення (внутрішньорегіональні та міжрегіональні угоди в межах одного або декількох регіонів);
- тип угоди (двосторонні, багатосторонні регіональні угоди або угоди між регіональними блоками);
- ступінь ринкової інтеграції (зони вільної торгівлі, митний союз) та об'єкти охоплення (товари, послуги, інвестиції, регуляторна політика).

Практика розвитку світового господарства показує, що сучасні умови розвитку країн світу суттєво вплинули на характер розвитку інтеграційної взаємодії. На зміну першій фазі в розвитку інтеграційних об'єднань між високо розвиненими країнами (інтеграційні угоди Північ-Північ) поступово починається новий етап, пов'язаний із формуванням нових регіональних інтеграційних угод між країнами, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку (інтеграційні угоди Північ-Південь) [242,с.355-366]. Взаємна лібералізація посилює політичні й економічні сили, що спостерігається в поширенні регіональних торговельних угод типу Північ-Північ та Північ-Південь [438,с.22]. У цьому процесі особливої актуальності набуває проблема оптимальної інтеграції країн, що розвиваються, у світове господарство в цілому та конкретні регіональні інтеграційні об'єднання. Країни, що розвиваються, повинні входити до світового економічного простору на власних умовах, а не на тих, які встановлюють міжнародні глобальні ринки, міжнародні фінансові інституції тощо [492,с.37].

Суттєве зростання кількості регіональних інтеграційних ініціатив, що спостерігається останнім часом, значною мірою забезпечили країни, що розвиваються. Якщо наприкінці 1970х років на інтеграційні угоди типу Північ-Південь припадало майже 60% усіх угод, угоди типу Південь-Південь складали 20%, то на початок 2011 року питома вага регіональних торговельних угод, які укладено країнами, що розвиваються, становить 2/3 загальної кількості RTAs, тоді як питома вага інтеграційних угод типу Північ-Південь становить близько 25% [568,с.55-56]. Відповідно на долю інтеграційних угод типу Північ-Північ припадає близько 10% усіх RTAs.

Загальна і середня кількість діючих регіональних торговельних угод у регіональному розрізі за типами угод наведена в таблиці 1.4.

**Таблиця 1.4**

**Загальна і середня кількість нотифікованих та нонотифікованих діючих регіональних торговельних угод: регіональний аспект**

Напрямок	кількість	Африка (58)	СНД (12)	Європа (40)	Південна Америка (12)	Центральна Америка (7)	Кариби (24)	Західна Азія (8)	Близький Схід (13)	Океанія (30)	Східна Азія (19)	Північна Америка (5)
Північ-Північ	усього	0	0	21	0	0	0	0	0	2	1	2
	в середньому на країну	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,4
Північ-Південь	усього	12	2	41	11	3	3	1	15	11	22	18
	в середньому на країну	0,2	0,2	1,0	0,9	0,4	0,1	0,1	1,2	0,4	1,2	3,6
Південь-Південь	усього	43	31	16	54	38	16	20	22	2	28	18
	в середньому на країну	0,7	2,6	0,4	4,5	5,4	0,7	2,5	1,7	0,1	1,5	3,6

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [568]

На початок 2011 року із усієї загальної кількості діючих регіональних торговельних угод (як нотифікованих, так і не нотифікованих СОТ), до типу Північ-Північ належало 26 угод, 139 угод – до типу Північ-Південь. Найбільшу частину забезпечували регіональні угоди типу Південь-Південь – 288. Загальна кількість регіональних торговельних угод, укладених між країнами в межах певного регіону, становить 146 RTAs (32%), усі інші угоди мають характер міжрегіональних (307 RTAs або 68% від загальної кількості). Поява такого типу міжрегіональних угод найбільше притаманна останньому десятиріччю, що наочно демонструє динаміка укладання регіональних торговельних угод у регіональному розрізі, яку представлено в таблиці 1.5.

Найбільшу активність серед регіонів світу посідає Європа, країнами якої укладено 17% RTAs регіонального та міжрегіонального характеру, провідні позиції цей регіон посідає і за показником загальної кількості внутрішньорегіональних RTAs – 36. EU бере участь у найбільшій кількості RTAs (32), серед інших членів СОТ найбільшу кількість регіональних інтеграційних угод у середині 2012 року мають Чилі (22), Мексика (16), ЕФТА (22), Сингапур (19), Туреччина (19), Індія (15), Перу (14), Японія (13), Малайзія (11), Китай (10) [576].

Оцінка динаміки укладання регіональних торговельних угод з точки зору їх типу дозволяє визначити наступні тенденції. З одного боку зростає кількість двосторонніх регіональних угод, що об'єднуються у багатосторонні угоди, з іншого – вже існуючі регіональні блоки розвивають регіональний інтеграційний процес від імені своїх країн-членів. Швидкість укладання двосторонніх та багатосторонніх угод є майже однаковою (рис. А.3 ДОДАТКА А). Серед міжрегіональних RTAs найбільш поширена практика укладання двосторонніх угод (89 RTAs), ніж багатосторонніх (12 RTAs).

**Таблиця 1.5**

**Динаміка нотифікованих та ненотифікованих діючих регіональних торговельних угод: регіональний аспект**

роки	Тип угоди	Африка	СНД	Європа	Південна Америка	Центральна Америка	Кариби	Західна Азія	Близький Схід	Океанія	Східна Азія	Північна Америка
1950-1959	внутрішньорегіональні	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
	міжрегіональні	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1960-1969	внутрішньорегіональні	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
	міжрегіональні	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1970-1979	внутрішньорегіональні	1	0	5	0	1	0	0	0	1	0	0
	міжрегіональні	2	0	3	3	1	2	2	2	1	2	2
1980-1989	внутрішньорегіональні	5	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0
	міжрегіональні	1	0	1	11	9	4	1	2	0	1	6
1990-1999	внутрішньорегіональні	12	25	10	9	0	0	2	2	1	2	1
	міжрегіональні	11	1	12	10	8	3	1	14	0	0	8
2000-2010	внутрішньорегіональні	3	4	17	3	5	0	5	5	1	15	0
	міжрегіональні	17	3	26	28	16	10	10	12	9	31	21

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [568]

Активну роль у розвитку як двосторонніх, так і багатосторонніх регіональних торговельних угод відіграють країни, що розвиваються, за участю яких укладено 135 та 54 RTAs відповідно. Активно розвиваються на багатосторонній основі й регіональні ініціативи типу Північ-Південь, у тому числі на основі приєднання до вже існуючої регіональної угоди (41 RTAs), як це можна побачити з даних таблиці 1.6.

**Таблиця 1.6**

**Регіональний розподіл двосторонніх та багатосторонніх регіональних торговельних угод за типом країн**

Тип угоди	двосторонні	багатосторонні	багатосторонні, в т.ч. за участю вже існуючої угоди	усього
<i>за типом інтеграційних угод</i>				
Північ-Північ	6	9	8	23
Північ-Південь	29	6	41	76
Південь-Південь	135	36	18	189
Усього	170	51	67	288
<i>за регіональним охопленням</i>				
внутрішньорегіональні	81	39	26	146
міжрегіональні	89	12	41	142
Усього	170	51	67	288

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [568]

Наявність регіональних угод (як двосторонніх, так і багатосторонніх) одночасно з багатосторонньою системою регулювання, що забезпечує СОТ, формують більш складну, узгоджену та досконалу глобальну архітектуру торгівлі, що характеризується «мультишвидкістю» та системою «змінних геометрій» [568,с.54]. Пов'язано це з тим, що значна кількість регіональних торговельних угод, що діють сьогодні у світі, виникла на підґрунті об'єднання в одну багатосторонню угоду декількох двосторонніх угод. Інший напрям розвитку регіональних ініціатив пов'язаний із практикою укладання угод, що мають міжрегіональний характер. Наслідком цих тенденцій виявилось посилення фрагментації торговельних відносин між країнами, що належать до декількох регіональних угод.

Досить очікуваною є структура регіональних торговельних угод з точки зору розвитку ринкової інтеграції. Найбільша кількість угод, як це демонструють дані таблиці 1.7, пов'язана зі створенням зон вільної торгівлі (їхня кількість становить 2/3 від загальної кількості діючих регіональних торговельних угод). Це пов'язано з тим, що створення зон вільної торгівлі не вимагає значних зусиль щодо спільної координації зовнішньоекономічної політики з боку країн-підписантів угоди. Формування митного союзу передбачає застосування єдиного зовнішнього тарифу та гармонізації зовнішньоторговельної політики, що вимагає більш високого ступеня координації національних політик країн-членів митного союзу, втрату їхньої автономії у зовнішньоторговельній сфері. Угоди зі створення преференційних умов торгівлі, зон вільної торгівлі або митного союзу пов'язані з неглибокою інтеграцією (*shallow integration*), тоді як створення спільного ринку, економічний та монетарний союз, а також повна інтеграція є формами глибокої інтеграції (*deep integration*) [450,с.3].

**Таблиця 1.7**

**Структура регіональних торговельних угод, нотифікованих  
ГАТТ/СОТ (кількість)**

	Діючі регіональні торговельні угоди за типом угод			Усього
	Угоди, з дозволеними поправками	ГАТС ст. V	ГАТТ ст. XXIV	
Митний союз	6		8	14
Митний союз - приєднання			6	6
Угода про економічну інтеграцію		80		80
Угода про економічну інтеграцію - приєднання		3		3
Зона вільної торгівлі	10		157	167
Зона вільної торгівлі - приєднання			1	3
Угода щодо преференційної торгівлі	14			14
Угода щодо преференційної торгівлі - приєднання	1			1
Усього	31	83	173	288

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі [576]

Активізації поширенню у світі угод, спрямованих на створення зон вільної торгівлі, сприяло й те, що угоди цього ступеня інтеграції умови поширення лібералізації торгівлі не обов'язково визначаються межами географічного регіону, до якого належать країни і між якими укладаються відповідні регіональні торговельні угоди. Тобто до практики укладання регіональних угод щодо створення зон вільної торгівлі почали активно залучатися країни, що не тільки мають різний рівень соціально-економічного розвитку, а й різну географічну приналежність. Можливості саме для створення зон вільної торгівлі між країнами, що належать до різних регіонів (континентів), є об'єктивно значно більшими, оскільки вони спрямовані на розвиток ліберальних умов щодо доступу на ринок іншої країни, з якою укладається угода, і не обмежуються наявністю спільних кордонів, які передбачаються при створенні митних союзів. Крім того, утворення зон вільної торгівлі дозволяє одній і тій самій тяж країні брати участь одразу у декількох інтеграційних утвореннях.

Найбільша кількість регіональних торговельних угод, пов'язаних зі створенням зон вільної торгівлі, зосереджена у європейському та середземноморському регіоні. Майже втричі нижче регіональних торговельних угод укладено в американському та східноєвропейському, в центральноазійському регіоні. Географічний розподіл регіональних торговельних угод зображено на рис. А.2 ДОДАТКА А.

В інтеграційних угодах типу Південь-Південь найбільш поширеними є угоди, що охоплюють торгівлю товарами, тоді як в угодах типу Північ-Південь переважає торгівля товарами та послугами (таб. А.1 ДОДАТКА А). До двосторонніх угод (62%) належать RTAs, що регулюють питання торгівлі товарами. У структурі міжрегіональних угод, незважаючи на те, що дія більшості з них поширюється тільки на торгівлю товарами (84RTAs), досить значною є і кількість угод, які поширюються і на товари, і на послуги (57RTAs), що свідчить про подальші стратегічні мотиви розвитку міжрегіональних інтеграційних ініціатив (особливо, якщо це стосується формування міжнародної виробничої мережі).

Із розвитком міжнародних виробничих систем відбулися структурні зміни в торговельних потоках. У структурі внутрішньорегіональної торгівлі на продукцію переробної промисловості припадає 65%, проміжна продукція становить 17%. Зростання міжнародних виробничих мереж ілюструє взаємодоповнюваність торгівлі та державного управління, що знаходяться в основі успішного розвитку глибокої інтеграції. Розвинені країни світу стали першими, запровадивши міжнародні вимоги щодо подальшого розвитку системи міжнародного виробництва, які потім було поширено і на ринки країн, що розвиваються [568, с.10].

Згідно з правилами СОТ укладання регіональних торговельних угод здійснюється відповідно до XXIV статті ГАТТ (товари) і V статті ГАТС (послуги), крім того, країнам, що розвиваються дозволяється використання дозвільної поправки стосовно зниження тарифів щодо одна одної при збереженні їхнього рівня щодо інших країн. Режим найбільшого сприяння – є



базовим торговельним режимом (який сьогодні регламентується СОТ), в якому закріплюються принципи недискримінаційності, що впроваджує СОТ. Відповідно до цього режиму члени регіонального об'єднання надають один одному режим найбільшого сприяння, забезпечуючи тим самим лібералізацію міжнародних економічних відносин у взаєминах один з одним. Створення регіональних інтеграційних об'єднань (зон вільної торгівлі та митних союзів тощо) за суттю означає виняток з режиму найбільшого сприяння, який описано у статті XXIV ГАТТ, оскільки в межах угруповання створюються особливі умови розвитку транскордонної торговельно-економічної співпраці.

За особливих обставин (відповідно до статті XXV:5 правил ГАТТ/СОТ) дозволяються лише декілька винятків, які пов'язані з існуванням історичних преференцій (стаття I:2,3,4), що узгоджуються країнами, які створюють відповідне регіональне об'єднання і укладають відповідну регіональну угоду, що нотифікується ГАТТ/СОТ. Такі угоди мають бути спрямованими на те, щоб рівень торговельного захисту проти тих країн, які не залучені до регіональної торговельної угоди, не погіршувався (тобто не підвищувався відносно рівня торговельного захисту, який існував до моменту підписання регіональної торговельної угоди).

Стаття XXIV ГАТТ вимагає усунення імпорتنих мит відносно всієї торгівлі між членами митних союзів і зон вільної торгівлі, однак на практиці, окремі товари вилучаються. Дослідження експортів СОТ за участю чотирьох провідних торгових держав та їх партнерів (США, Канади, Японії та Європейського Союзу) виявило, що в них близько 7% тарифних позицій було вилучено на тимчасовій або на постійній основі. Як правило, це стосувалось сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, текстилю тощо [568,с.61]. Регіональні торговельні угоди, які укладено протягом останніх років, як правило, виходять за межі традиційного зниження тарифів і включають питання врегулювання питань торгівлі послугами, інвестицій, інтелектуальної власності, технічних бар'єрів та врегулювання суперечок. Якщо в 1990 році близько 10% усіх преференційних торговельних угод охоплювали питання торгівлі послугами, то серед сучасних угод – вже кожна третя.

Таким чином, поширення регіональних угод протягом останніх 25 років пов'язане з широкою мережею учасників, які відрізняються рівнем розвитку і реалізують різноманітні двосторонні, багатосторонні та міжрегіональні ініціативи типу Північ-Північ, Південь-Південь, Північ-Південь. Міжнародне торговельно-економічне співробітництво в цілому стає більш поширеним та розгалуженим і охоплює велику кількість країн, між якими укладено певні угоди, і що підпадають під певні правила глобальної архітектури СОТ. Торговельні угоди в цілому стали більш глибокими та широкими, оскільки охоплюють принципово нові сфери діяльності, пов'язані з торгівлею послугами, рухом іноземних інвестицій, захистом прав інтелектуальної власності, механізмом державних закупівель тощо. Все це є певною мірою відповіддю на поглиблення інтеграційних процесів у

світовому господарстві в цілому, а також на посилення глобалізаційних напрямів у реалізації національних політик. Зрештою, незважаючи на те, що світова торгівля набула поступово більшої відкритості і меншої дискримінаційності, регіональні інтеграційні ініціативи активно поширюються, а це є свідченням того, що протягом останніх десятиліть країни мають інші мотиви, ніж просто бажання отримати вільний доступ на ринок.

Ставлення науковців до динаміки, що зростає, й поширення практики укладання регіональних торговельних угод є вкрай неоднозначним. На думку Д.Бхагваті, щодо багатосторонньої системи регулювання торгівлі подібні угоди є певною мірою «термітами», оскільки укладання нових регіональних угод зменшує перспективи загальносвітового зниження тарифів, що суттєво обмежує розвиток торговельно-економічної лібералізації в масштабах усього світового господарства [290]. Однак без відповідного реформування переговорного процесу стосовно регулювання міжнародних торговельних відносин, який відбувається під егідою СОТ, зменшення впливу поширення практик регіональних режимів лібералізації виглядає досить проблематичним.

Згідно з ліберальною концепцією розвиток відкритості ринку товарів, капіталу сприяє більш оптимальному розподілу факторів виробництва, тому саме прагнення досягти більш високої продуктивності їхнього використання й стало підґрунтям стрімкого зростання регіональних і двосторонніх угод протягом останніх років [545,с.viii], що, незважаючи на різноманіття видів регіонального співробітництва, мають за мету лише скорочення торговельних обмежень [240,с.17].

Лібералізація на регіональній основі містить у собі позитивні ефекти, оскільки зменшує кількість бар'єрів у розвитку торгівлі, однак саме з регіональним підходом за великим рахунком пов'язані дискримінаційні компоненти. Регіональна торговельна лібералізація як процес, може, з одного боку, допомогти, а з іншого, зашкодити зусиллям багатосторонніх переговорів [438,с.21]. Зони вільної торгівлі пропонують переваги у термінах, більшій адаптованості, гнучкості порівняно із системою глобальних торговельних угод. Серед специфічних ризиків поширення регіональних торговельних угод у світовому господарстві є формування складного павутиння переваг, пов'язаних із різними правилами походження («чаша спагеті»)[291,с.10]. Виникає необхідність забезпечення сумісності регіональних домовленостей з основними правилами, встановленими на глобальному рівні.

Подвійна природа регіональної лібералізації породжує два тренди: регіоналізм, який розглядається як будівельний блок, з іншого боку – це відповідний інструмент, що підтримує багатовимірний простір. Перша тенденція вказує на дискримінаційний компонент, тоді як другий наголошує на компоненті лібералізації.

В умовах поглиблення процесів глобальної інтеграції роль міжнародного виробництва суттєво посилилась. Завдяки діяльності

транснаціональних компаній глобальні виробничі мережі є більш складними та комплексними, що, у свою чергу, призводить до появи більш складних механізмів реалізації міжнародної торгівлі. Більшість укладених у світі регіональних торговельних угод зорієнтовано на лібералізацію умов торгівлі кінцевою продукцією. Поширення торговельних потоків проміжної продукції (у першу чергу через поширення міжнародних виробничих мереж) вимагає відповідної адаптації умов RTAs стосовно конкурентної політики, інфраструктурного розвитку, що робитиме поширення виробничих мереж більш захищеними. Успішний розвиток транскордонних виробничих мереж потребує узгодженої національної політики в кожній країні, що уклала регіональну інтеграційну угоду. Таким чином необхідність підтримки підприємницької діяльності одночасно в декількох країнах формує попит на більш глибокі форми інтеграції.

Більш глибокі форми інтеграції забезпечують не тільки зниження торгових витрат. Саме вони сприяють запровадженню таких загальних правил, що забезпечують стабільність грошово-кредитної системи, яку не в змозі забезпечити національний ринок. Глибока інтеграція та торгівля тісно пов'язані між собою. Гармонізація та взаємне визнання правил походження необхідні для розвитку торгівлі послугами, підтримки конкурентної політики. Ступінь відкритості економіки є важливою детермінантою поглиблення інтеграційної взаємодії. Інституційним завданням СОТ є пошук підходу, який сприятиме більш глибокій інтеграції при збереженні принципу доповнюваності та недискримінації.

Розвиток регіональної торгової інтеграції через механізм укладання регіональних торговельних угод посилюється на тлі неспроможності якісного врегулювання торговельних відносин з боку існуючої багатосторонньої торговельної системи, повільного прогресу у розвитку Дохійського раунду переговорів. Регіональні та багатосторонні підходи до розвитку торговельно-економічної співпраці не можуть бути простими заходами, які задовольняють одні й ті ж самі потреби [568,с.16]. Серед існуючих різноманітних регіональних інтеграційних угод багато таких, що мають політичне походження, хоча й переслідують певні економічні преференції через вплив на розвиток торгівлі, розміщення виробництва тощо [547,с.2-10]. Саме економічна складова зазначених регіональних інтеграційних об'єднань має визначальний вплив на ефективність розвитку інтеграційного зближення країн. У рамках цих угод забезпечується транспарентність співпраці, що значно полегшує розвиток інтеграційного зближення країн на рівні, в першу чергу, торговельного співробітництва. Оскільки регіональні інтеграційні угоди впливають на розвиток конкурентного середовища, розвиток регіональної інтеграції повинен мати тісний зв'язок з розвитком загальносвітової системи регулювання торгівлі.

Підтримка розвитку відкритості світової торговельної системи повинен забезпечуватися через різноманітні механізми, в тому числі й ті, що ґрунтуються на двосторонніх та багатосторонніх підходах. Правила багатосторонньої системи регулювання мають мінімізувати будь-який

негативний ефект від поширення регіональних торговельних угод. А відтак, регіональні торговельні угоди та багатостороння система торговельно-економічного регулювання мають доповнювати один одного.

Для характеристики організаційного оформлення інтеграційної взаємодії між країнами в економічних дослідженнях використовують різні терміни: «преференційні торговельні угоди» (*Preferential Trade Agreements – PTAs*), «регіональні торговельні угоди» (*Regional Trade Agreements – RTAs*), «угоди про економічну інтеграцію» (*Economic Integration Agreement – EIAs*), «угоди про економічне партнерство» (*Economic Partnership Agreements – EPAs*) тощо. При цьому навіть у Світовій організації торгівлі визнають, що найчастіше ці терміни застосовуються як синоніми, а термін «регіоналізму» використовують для характеристики розширення регіональних інтеграційних ініціатив [568,с.58-59]. Оскільки на практиці дія цих угод може розповсюджуватися не лише на сферу торгівлі, а й охоплювати питання інвестування, трудових відносин, конкурентної політики, держаних закупівель, а також інших сфер, що не відносяться до економічної діяльності, використання традиційних підходів до визначення за назвою типу інтеграційної угоди є застарілим і не відповідає дійсності. Саме тому більш змістовним за суттю, не суперечливим і нейтральним за формою [240,с.18], є використання терміну «регіональні інтеграційні угоди», дія яких охоплює всі форми інтеграційної взаємодії (не тільки торговельної та взагалі економічної) і за юридичним визначенням означає міжнародну угоду на двосторонній та багатосторонній основі.

Сфера діяльності сучасних регіональних угод розповсюджується за межі регіональних кордонів, що надає їм ознак міжрегіональних. Оскільки більшість регіональних угод, які укладено в світі, виходить за межі одного регіону, і взагалі деякі з угод мають трансконтинентальний характер, то використання характеристики «регіональний» є радше умовним й традиційним. Оскільки сучасні регіональні угоди охоплюють взаємодію країн, які не обов'язково належать до одного регіону, то в такому випадку змістовне наповнення терміну «регіональний» має відповідати сутності «міждержавний», який не пов'язаний виключно із належністю країн до певного географічного регіону. Відповідно, регіональна інтеграційна угода визначається як міжнародна угода (договір), що укладається між двома та більше країнами або групою/групами країн, учасниками якої утворюється міждержавний економічний простір, і які беруть на себе зобов'язання щодо створення відповідної форми регіональної економічної інтеграції. У свою чергу міждержавний економічний простір розглядається як утворення, що виникає в результаті розширення та поглиблення мікро-, макроінтеграції і яке може бути інституційно оформлено у вигляді відповідної регіональної інтеграційної угоди, дія якої спрямована на формування певного етапу (форми) регіональної економічної інтеграції.

Активізація процесу укладання регіональних інтеграційних угод відбувається на тлі посилення глобальної інтеграції, яка проявляється в суттєво зростаючих обсягах, в першу чергу, торгівлі товарів та послуг,

правами інтелектуальної власності, потоків інвестування тощо. Режим найбільшого сприяння (головний принцип СОТ), недискримінаційні методи, відкритість переговорного процесу можуть забезпечити розвиток глобального добробуту. Важливим напрямком роботи має стати розвиток процедур спрощення і стандартизації правил походження задля забезпечення сумісності торговельної лібералізації як на регіональному, так і на глобальному рівнях. В сучасному світовому співтоваристві спостерігається втрата довіри до міжнародної економічної системи через поширення кризових явищ в економіці світу, погіршення економічної ситуації, загострення продовольчої та енергетичної безпеки, несталої цінової кон'юнктури на енергетичні та сировинні товари, уповільнення міжнародного торговельного переговорного процесу під егідою СОТ тощо, що збільшує динаміку укладання регіональних інтеграційних угод.

Поширення практики укладання регіональних інтеграційних угод має спрямовуватися не тільки на розвиток лібералізації торговельних відносин, а й забезпечувати зростання торгових потоків одночасно з мінімізацією втрат для країн, що не підпадають під дію відповідної регіональної угоди. зважаючи на те, що більш ефективними є глибокі форми інтеграційної взаємодії, які пов'язані зі створенням економічних союзів, то стимулювання розвитку з боку наднаціональних інституцій саме таких форм є важним завданням.

Регіональна інтеграція стала певною відповіддю на поглиблення процесів глобальної інтеграції в світовій економіці, що пов'язана не тільки з формуванням вільного доступу на ринки, а й з посиленням глобалізаційних спрямовувань в реалізації національних політик, через включення до регіональних торговельно-економічних угод різного типу положень щодо спільної координації економічної політики (або окремих її напрямів). У сучасному світі відбувається якісно новий процес регіональної реструктуризації глобального простору, пов'язаний з глобальною регіоналізацією, а це потребує подальшого дослідження механізму інституційного, функціонального та інтеграційного розвитку глобальної регіоналізації.

## РОЗДІЛ 2

### ЗАГАЛЬНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

#### 2.1 Парадигма регіонального розвитку в умовах глобальних інтеграційних процесів

Поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва і капіталу зумовлюють об'єктивний характер розвитку регіоналізації – процесу, який пов'язаний з оптимізацією соціально - економічної структури територій через розвиток внутрішньоекономічних зв'язків, що розвиваються в межах національної економіки, та розширення і поглиблення співпраці з регіонами, що відносяться до інших держав. Активний розвиток регіональної інтеграції у другій половині XX століття зумовив необхідність дослідження процесу регіоналізації у двох аспектах, які пов'язані з розвитком внутрішніх регіонів (в межах певної країни) та з точки зору розвитку зовнішнього регіону, що виникає на інтеграційній основі та об'єднує декілька країн (або їх територій). До процесу регіоналізації активно включаються суб'єкти рівних рівнів, що призводить до виникнення нових економічних регіонів, оскільки, як вказує В.Чужиков, мікроекономічна суть регіону досить добре поєднується з макроекономічним тлумаченням його ієрархічності [220,с.5]. На ієрархічну систему регіонів вказує й О. Гранберг, який підкреслює, що регіон – це визначена територія, що відрізняється від інших територій рядом ознак і яка має деяку цілісність, взаємопов'язаність елементів, які її складають, і, відповідно, кожний регіон (крім світу у цілому) може бути представлений як елемент деякої ієрархічної системи регіонів [81,с.15]. Подібна територіальна система має власний характер виконуваних функцій, пріоритетність яких визначається природно-кліматичними, економічними, історико-культурними й іншими особливостями території, що має (або створює) інфраструктуру для виконання зазначених функцій. Локальні високоспеціалізовані угруповання нерідко призводять до формування світових регіонів.

Сучасною наукою регіон визначається як комплексний феномен, який виражений у декількох площинах: територіальній, відтворювальній, функціональній, політичній тощо. В економічній літературі визначення сутності регіону пов'язано, перш за все, з виділенням економіко-географічних ознак території (територіальний або географічний підхід), які характеризують можливість організації відносно завершеного комплексу в структурі національного господарства в межах певної таксономічної одиниці, виділеної за певними ознаками [63,122,236,431]. Вивчення політичної, економічної, соціальної, духовної, екологічної та природної сфер функціонування територіальної єдності людей, життєдіяльність яких перебуває у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, дозволяє оптимально вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку регіону [167,с.38].

Ґрунтуючись на базових принципах розміщення продуктивних сил (закономірності їх ефективного розміщення, територіального розподілу праці тощо), більшість авторів визначають регіон як форму територіальної організації виробництва, що утворена на основі територіального розподілу праці і має відповідну організаційну відокремленість, цілісність, економічну й демографічну самодостатність, владні повноваження й організаційну структуру, відкриту ієрархічну поліструктурну систему тощо [69,с.71;233,с.14]. Важливим аспектом аналізу та пізнання сутності регіону є визначення механізму його саморозвитку, відповідних закономірностей функціонування в контексті теорії суспільного відтворювання. Оскільки характерною ознакою регіону є виконання не лише економічних, а й соціальних функцій, то з точки зору відтворювального процесу – регіон виступає як категорія соціально-економічних відносин, а критерієм виділення регіону у системі виробничих відносин стає рівень відтворення суспільного продукту.

Кожен регіон має відповідну економічну цілісність, яку характеризує сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних компонентів виробництва (переважно матеріального), яка склалася в межах компактної території, наголошує М.Некрасов [158, с.23]. Відповідно, кожен регіон має свої власні «комплексоутворюючі властивості», які визначаються просторово-територіальною концентрацією галузей народного господарства [181,с.12]. Про однорідність географічних, природних, економічних, соціально-історичних, національно-культурних умов, що виділяють конкретну територію, що уявляє собою складний територіально-економічний та національно-культурний комплекс, говорить й А.Воскресенський [65,с.9]. На думку В.Поповкіна, комплексність регіону проявляється у тому, що він виступає як єдине ціле, яке складається з трьох компонентів – природного, матеріального (створеного людиною) й соціального [177].

В рамках національної економіки регіони визначаються єдиною політикою державного регіоналізму і мають власну систему державних органів, які є відповідними підсистемами державної структури влади та управління країною [2,с.34;214,с.10]. В європейській практиці під регіоном розуміється певний гомогенний простір, що має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність, що включає спільність історичної долі і, що особливо істотно, спільність господарських структур. Декларацією Асамблеї Європейських регіонів останній визначається як територіальне утворення, що встановлено згідно з законодавством, на рівні, який є безпосередньо нижчим від державного, і наділено правом політичного самоврядування. Регіон визнаватиметься національною конституцією або законодавством, яке гарантує його автономію, самобутність, владні повноваження та організаційну структуру [84].

Розвиток процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу і, як наслідок, розвиток інтеграційних процесів призвели до формування принципово нових явищ в економічній практиці розвитку міжнародних економічних відносин, а саме виникнення міжнародних регіонів. Традиційне

визначення світової економіки як об'єднання національних економік фактично на початку ХХІ століття перестало відповідати реальним процесам, оскільки просторова побудова «великих систем» у міжнародній економіці зазнала значних змін [71,с.221]. Цілком слушною є думка українських вчених Д. Лук'яненка, Л. Антонюк, А. Поручника, В. Чужикова про те, що в міжнародній економіці під регіоном розуміється й група країн, що має спільне географічне положення, подібні природні умови, подібні спеціалізацію та рівень розвитку виробничої та невиробничої сфер [220,с.3]. Виникнення подібних регіонів Дж. У. Скотт пов'язує з існуванням певного набору спільних інтересів, які впливають на характер взаємодії країн, які бажають об'єднатись у певні асоціації [196]. Крім того, на думку В. Сімоненка, в міжнародній економіці регіон слід розглядати з точки зору сукупності країн певного регіону світу (Балканський регіон, Близькосхідний регіон, азійсько-тихоокеанський регіон тощо) [192,с.27]. Таку думку висловлює й І. Гладій, оскільки, на її погляд, міжнародний регіон як суб'єкт міжнародної економіки, охоплює як держави, так і окремі території держав, що підкреслює гетерогенність його складових частин [71,с.222]. Саме глобальні регіональні об'єднання, вважає В.Геєць, формують сучасну конфігурацію гео економічної та геополітичної карти світу, ознаки якої мають просторову природу [70,с.8-9]. А. Воскресенський виділяє п'ять різновидів світових регіонів [64,с.139-142]:

- географічні: регіони визначаються з точки зору поділу основних континентів світу, а саме: макрорегіони (Азія, Африка, Америка, Європа, Австралія і Океанія), мезорегіони (Північна, Центральна, Південна Америка і т.п.), а також регіони (Східна Європа, Близький Схід та ін.);

- історико-культурні регіони визначаються на основі етнокультурних, етнолінгвістичних та інших параметрів (китайський, корейський, індійський, російський, європейський та ін.);

- культурно-релігійні регіони визначаються через спільність історичного розвитку певної території (конфуціансько-буддистський, мусульманський, православний, західнохристиянський та ін.);

- міжнародно-політичні регіони визначаються в межах дії певних міжнародних організацій (НАТО, СНД та ін.);

- гео економічні та геополітичні регіони визначаються як певний простір, що характеризується високим ступенем інтенсивності політичних, економічних, культурних, військово-політичних зв'язків (Північна Америка, Східна Азія та ін.).

Оскільки глобалізація виступає як прояв нової якості інтернаціоналізації «на стадії гранично можливого розвитку її вшир, а інтеграція – найвищий ступінь його розвитку вглибину» [242,с.17], то в масштабах світового господарства під регіонами слід розглядати також й сукупність декількох країн у вигляді інтеграційного об'єднання. У сучасних умовах, коли роль держави суттєво послаблюється процесами інтернаціоналізації та глобалізації, регіон визначається як територія, значення якої залежить від її функціонального та політичного змісту і може



включати відповідні інститути, практики і відношення, формуючи особливе громадянське суспільство [120,с.86]. Як зазначає О.Гранберг, завдяки міжрегіональним зв'язкам певного регіону з іншими регіонами країни та з регіонами інших країн формується «система взаємодіючих регіонів», а економіка кожного регіону стає частиною одної або декількох регіональних систем [81,с.15]. Подібні утворення відіграють особливу роль в системі міжнародного поділу праці і мають особливий статус.

Сучасний рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій формує нові умови господарювання. Нові технології дозволяють розірвати зв'язок з виробництвом, у тому числі наукомістких галузей, з конкретною територією, а відтак «сучасні системи комунікації послаблюють вплив простору, руйнуючи його зв'язок з часом» [120,с. 68]. З огляду на вплив, який забезпечує інформаційний фактор розвитку сучасного глобалізованого світу, парадигми дослідження регіону можна також розширити за рахунок визначення регіону як підсистеми глобального світового господарства. Сучасний рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій суттєво впливає на просторовий аспект розвитку системи виробництва, оскільки комунікація (за сучасного стану розвитку технологій) стає незалежною від територіальних обмежень близькості, а відтак створюються умови отримання відповідного економічного ефекту синергії і реалізації більш ефективної політики [196]. Це, в свою чергу, має особливий вплив на розвиток нових економічних регіонів з більш високим рівнем конкурентоспроможності в системі світового господарства, які не обов'язково обмежуються системою офіційно визнаних кордонів. Сприяє цьому й розвиток транскордонного співробітництва, яке також виступає формою прояву регіоналізму, хоча і має певні специфічні ознаки. Таким чином, в міжнародній економіці регіон розглядається як простір, що утворює сукупність країн певного регіону/континенту світу з високим ступенем інтенсивності економічних зв'язків, які виникають на основі спільних інтересів, ресурсного забезпечення, рівня розвитку виробничих сил та характеру спеціалізації, комплементарності торгівлі, в тому числі у форматі інтеграційного об'єднання.

Характер сучасного розвитку світового господарства в аналізі сутності регіону дозволяє виділити, окрім визначення територіального (або географічного) та відтворювального підходів, також й інтеграційний підхід, який ґрунтується на наявності стійких економічних зв'язків, високому рівні комплементарності [220,с.5-6;233,с.20]. Сучасне світове господарство має складну ієрархічну просторову структуру, що характеризується різнорівневою таксономічною моделлю, яка складається з територіальних таксономічних одиниць певного класу у конкретній системі таксонування [2,с.69], а самі регіони стають таким рівнем мезоорганізації світової системи, що надає певної «глобальності» локальним перетворенням, встановлюючи баланс між інтеграцією та дезінтеграцією [80,с.143-144].

У просторовому відношенні можна виокремити локальні регіональні утворення, мікрорегіони, мезорегіони, макрорегіони (або національні

регіональні утворення), мегарегіони, метарегіони тощо, які відповідають трьом основним таксономічним регіональним рівням: внутрішньодержавному, державному, наднаціональному, які представлено в таблиці 2.1.

**Таблиця 2.1**

**Просторова структура світового господарства**

Таксономічний регіональний рівень	Рівень регіону	Приклади застосування	
		географічний підхід	інтеграційний підхід
<i>Наднаціональний</i>	<i>Метарегіони</i>	Північна Америка, Африка, Європа, Азія	американський ринок, європейський ринок, азійсько- тихоокеанський ринок
	<i>Мегарегіони</i>	Центральна Америка, Західна Європа, Південно- Східна Європа	EU, NAFTA, ASEAN, BSEC, MERCOSUR
<i>Державний</i>	<i>Макрорегіони</i>	Балканські країни, країни Балтії, національні країни	Національний територіально- виробничий комплекс
<i>Внутрішньодержавний</i>	<i>Мезорегіони</i>	Економічні райони в структурі національної економіки (Донбас в Україні, Ельзас і Лотарингія у Франції)	Регіональні територіально- виробничі комплекси, вільні економічні зони, єврорегіони
	<i>Мікрорегіони</i>	Територіальна частина в структурі економічного району (Сіліконова долина в США)	Мікрорегіональні об'єднання
	<i>Локальні регіональні утворення</i>	Міста, сільські райони	Кластери, комбінати тощо

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [220,233]

*Локальні регіональні утворення* засновані на особливостях культури бізнесу, притаманних окремим регіонам, організації праці, історичних умовах розвитку регіонів та ін. Саме географічна агломерація компаній (фірм), які працюють в одній, або в декількох споріднених галузях економіки, створює регіональний кластер, позитивними ефектами розвитку яких стають ефекти масштабу, розширення та синергетичний ефект. Локальні регіональні утворення виступають як низовий рівень регіону, який разом з

іншими може утворювати сукупність регіонів більш високого порядку, а відтак саме від них залежить подальший рівень розвитку національної та світової економіки.

*Мікрорегіони* формуються в рамках мезо- і макрорегіонів і ґрунтуються на системі договірних відносин, які виникають в наслідок розвитку спільної виробничої діяльності, створення зарубіжних філій компаній, формування міжнаціональних територіально-виробничих комплексів тощо.

*Мезорегіони* ґрунтуються на комплексі специфічних зв'язків і відповідних відносин, які виникають між суміжними територіями в рамках однієї країни (або малими регіонами прилеглих країн), існування яких зумовлено цілісністю, сталим характером виробничо-коопераційних зв'язків тощо. Як правило мезорегіони характеризуються формуванням відповідних економічних районів в структурі національного господарства, розвиток яких спрямовується відповідною регіональною політикою з боку держави.

*Макрорегіони* охоплюють низку зв'язків, сукупність відносин, які виникають в структурі національної економіки (або між окремою групою країн), що вимагає проведення спільної макроекономічної політики (економічної, науково-технічної, валютно-фінансової та ін.) і ґрунтується на формуванні єдиного цілісного господарського комплексу країни зі своєю структурою і органами управління.

*Мегарегіони* виникають в системі світового господарства на основі поглиблення економічних зв'язків, розвитку інтеграційної взаємодії країн певного регіону, наслідком чого стає виникнення регіональних інтеграційних об'єднань. Поширення інтеграційних процесів між країнами (інтеграційними об'єднаннями) певного континенту призвело до формування *метарегіонів* в системі сучасного світового господарства.

Спроба вивчати регіон як цілісну систему з точки зору міждисциплінарного підходу призвела до формування у 50-х роках ХХ століття регіональної науки (регіоналістики), яку започаткував У.Ізард [110]. У рамках регіоналістики найбільшого розповсюдження отримали чотири парадигми дослідження регіону, запропоновані О.Гранбергом: регіон як квазідержави, регіон як квазікорпорація, підхід до регіону як до ринку, підхід до регіону як до соціуму [81,с.45]. Регіон як квазідержави розглядається як відносно відокремлена підсистема держави і національної економіки. Регіон як квазікорпорація виступає як великий суб'єкт власності (регіональний та муніципальний) та економічної діяльності, який стає учасником конкурентної боротьби на різних ринках поряд з національними та транснаціональними корпораціями. Підхід до регіону як до ринку, що має певні визначені межі (ареал), ґрунтується на загальних умовах економічної діяльності. Нарешті, підхід до регіону як до соціуму базується на визначенні відтворення соціального життя.

В умовах формування нової просторової структури світового господарства розвиваються різні рівні реалізації міжрегіональних зв'язків, які виступають як взаємодоповнюючі процеси. Кожному з цих рівнів

притаманна певна форма інтеграційної взаємодії суб'єктів ринку, що відповідає відповідному таксономічному регіональному рівню:

по-перше, транскордонні формування, локальні агломерації, засновані на розвитку прикордонних, внутрішньофірмових формах взаємодії (внутрішньодержавний таксономічний регіональний рівень, що охоплює рівень локальних регіональних утворень, мікро- та мезореґіони);

по-друге, інтеграційні об'єднання, які функціонують в межах певного субреґіону світу і охоплюють декілька країн, що розташовані в цьому реґіоні (державний таксономічний рівень, що відповідає макрореґіонам);

по-третє, трансконтинентальні інтеграційні об'єднання, до яких входять країни, що належать до декількох реґіонів/континентів світу (наднаціональний таксономічний регіональний рівень, що охоплює мега- та метарівень регіонального розвитку).

Сутність процесів регіоналізації визначається через процеси об'єднання, злиття, укрупнення (розукрупнення), розпаду реґіонів [88,с.6]. Кожен рівень інтеграційного зближення й взаємопроникнення безпосередньо впливає на ефективність територіального управління як в країнах, що створили інтеграційний блок, так і в окремих їх реґіонах [94]. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити декілька основних груп факторів регіоналізації в сучасному світі [98,с.396-398]:

1. Глобальні процеси (нерівномірність рівнів соціально-економічного розвитку, поглиблення глобальних проблем).

2. Геополітичні фактори (географічне положення геополітичного реґіону, необхідність забезпечення територіальної цілісності та системи безпеки).

3. Економічні фактори (особливого значення тут набуває необхідність вирівнювання рівня економічного розвитку, в тому числі й через розвиток міжреґіонального та прикордонного співробітництва).

4. Науково-технічні фактори (розвиток співробітництва й кооперації у науково-технічній сфері; розвиток мережі освітніх та науково-дослідних закладів).

5. Інфраструктурні (система транспорту, комунікацій).

6. Культурно-релігійні фактори (культурно-релігійна спільність (мова, культура, традиції тощо) виступає додатковим засобом консолідації реґіону).

7. Екологічні (необхідність вирішення проблем навколишнього середовища спільними зусиллями, раціональне використання природно-ресурсного потенціалу).

8. Криза традиційного інституту – інституту національної суверенної держави.

Багатосторонні дослідження процесів регіоналізації зумовлені різними функціональними аспектами, що впливають на формування відповідного рівня гомогенності в межах певного територіального простору. За функціональним наповненням регіоналізація досліджується з точки зору географічної, політико-адміністративної, культурної, геополітичної, й, безумовно, економічної складової [88,109]. Географічна регіоналізація

пов'язана з розподілом географічного простору (регіону, території) за конкретними ознаками на певні територіальні утворення. Політико-адміністративна регіоналізація визначається адміністративно-територіальним поділом певної території (регіону). Культурна регіоналізація ґрунтується на соціокультурних особливостях розвитку в рамках певного простору, що дозволяє відокремити певну соціальну єдність території (регіону). Геополітична регіоналізація пов'язана зі створенням політичних, воєнних та інших альянсів (союзів, блоків тощо), задля вирішення спільних геополітичних завдань певних територій (регіонів).

Економічна регіоналізація передбачає формування певної економічної єдності в межах конкретної території. Завдяки регіоналізації, відбувається консолідація ієрархічних таксонів, які мають соціально-економічну єдність у межах певного регіону (території), забезпечують більш високу сталість господарської системи та посилюють його конкурентоспроможність, через зниження трансакційних витрат [220,с.7]. У результаті консолідації зазначених таксонів формуються відповідні угруповання, в рамках яких країни зменшують (або взагалі скасовують) обмеження, які пов'язані з пересуванням товарів, факторів виробництва, уніфікують норми регулювання, макроекономічну політику, спрямовану на поглиблення інтеграційної взаємодії тощо.

Інтеграційні процеси сприяють розвитку в світовому господарстві економічного регіоналізму. Країни-учасниці інтеграційного об'єднання створюють особливі умови для вільної торгівлі, переміщення ресурсів. Проте економічний регіоналізм, як правило, погіршує умови обміну для третіх країн. Тому, якщо регіоналізм не погіршує умови для торгівлі з іншими державами, його можна вважати позитивним чинником розвитку світового господарства. В цілому ж інтеграційні процеси відкривають доступ до багатьох економічних ресурсів, технологій, розширюють ринки збуту, захищають від зовнішньої конкуренції учасників інтеграційного об'єднання, спільними зусиллями легше вирішуються соціальні проблеми.

Концептуальні основи регіоналізації світу, на думку В. Чужикова, мають базуватися на системному підході, а в основу теоретичної моделі регіоналізації має бути покладено шість методологічних ідей [220,с.5]:

- *системність* (будь-яка суспільно-економічна модель утворює структуру, основні елементи якої не тільки пов'язані між собою, а й взаємозалежні);
- *ієрархічність* (низові таксони поєднуються у більш складні регіони високого рангу, між кожним рівнем існують зв'язки підпорядкування й управління);
- *динамічність* (модель допускає значні зміни, що можуть порушити характер регіональних процесів, однак в цілому вони не суперечать основній концепції побудови);
- *відкритість* (модель має відкритий характер);
- *стійкість* (модель пов'язує регіони в єдину цілісність і забезпечує високий ступінь здатності до саморегулювання);

- *конгруентність* (модель дозволяє моделювати та співвідносити таксономічні одиниці одна з одною і визначати рівні їх адекватної ієрархічної).

Цілком погоджуючись з виділенням зазначених принципів, слід підкреслити, що процес взаємодії країн на основі розвитку стійких взаємозв'язків між ними, який забезпечується узгодженою внутрішньою і зовнішньою політикою відповідних держав, формує складний організаційний механізм регіональної економічної інтеграції. На характер процесів регіоналізації впливають різноманітні фактори, а відтак динамічні зміни, що відбуваються в різних регіонах світу, мають різний характер. Реалізацію регіональної економічної інтеграції забезпечують комплексні системи економічних методів, організаційних заходів та інститутів.

В основі розвитку процесу регіоналізації з точки зору міжнародних відносин є об'єктивно існуючі вигоди розташування країн-сусідів – від економії на відстані до транскордонної взаємодії у контактній зоні двох чи більше країн. При цьому географічне розташування країн у регіонах економічного співробітництва оцінюється не лише сусідством першого порядку, міждержавні зв'язки проявляються на вищих сусідніх порядках і трансморському сусідстві [91,с.3-4]. Оскільки сучасні процеси регіональної економічної інтеграції все менше обмежуються взаємодією країн-сусідів, міждержавна взаємодія суттєво розширює умови торговельно-економічного співробітництва на міжрегіональній основі, до якої залучаються країни інших регіонів та континентів світу.

Розвиток різноманітних інтеграційних утворень на регіональній, континентальній, трансконтинентальній основі став важливою складовою глобалізаційного розвитку, що проявляється у формування глобальних регіонів, а сам процес регіоналізації набуває глобальних ознак. Незважаючи на те, що національні держави залишаються головними гравцями у геополітиці, регіони, підкреслює Е. Мансфілд, розглядаються вже як життєво необхідний елемент архітектури в системі сучасного світового господарства [430].

Два типи регіоналізації, які пов'язані розвитком міжнародних регіонів, виділяє в своїх дослідженнях Г. Широков: відродження (зародження) регіональних держав, формування регіональних (інтеграційних) угруповань. і виникнення так званих трикутників розвитку. Значна економічна, демографічна нерівність суміжних держав сприяє розвитку першого типу регіоналізації – регіональної держави – більш потужної великої держави, спроможної нав'язувати свою волю суміжним, як правило, меншим країнам, використовуючи відносно дипломатичні (як політичні, так і економічні) методи [239,с.56-57]. До регіональних держав дослідник відносить сучасні Австралію, Індію, КНР, Саудівську Аравію, Південну Африку і Росію. Стійкість подібних утворень забезпечується, з одного боку через постійність зовнішніх погроз, з іншого (що є більш результативним) – через взаємовигідний характер економічного співробітництва, що сприяє поглибленню взаємодоповнюваності країн.

З утворенням економічних інтеграційних угруповань державами, розташованими в одному регіоні, пов'язаний другий тип регіоналізації. Такі інтеграційні об'єднання мають більшу продуктивність і є більш стійкими порівняно з першим типом – регіональними державами. Їх ефективність підвищує відносну рівність потенціалів держав – учасниць інтеграційного об'єднання. Співвідносність потенціалів і структури потреб, подібність проблем, що стоять перед країнами-сусідами створюють якісно нові передумови для поглиблення різностороннього економічного співробітництва, що і підтвердила практика господарювання у 1950-1970-ті роки, коли регіональні об'єднання стали з'являтися в значній кількості, тому що можливість розширеного відтворення сильно залежала від ефективності зовнішньоекономічних зв'язків.

Виходячи з того, що кожна держава, що інтегрується, має власні мотиви участі в інтеграційних процесах, то можна сказати, що світовий економічний розвиток протікає на фоні протистояння двох потреб: «потреби в інтеграційній мотивації» та «потреби в домінуванні». Перша потреба витікає з того, що країни (регіони) мають різний рівень ресурсного забезпечення, і відтак – існують потреби, які країни (регіони) не можуть забезпечити самостійно, а тільки завдяки функціонуванню глобальних, регіональних, трансрегіональних інститутів та органів. «Потреба в домінуванні» формується на основі переваг (ресурсних, фінансових та інших), які мають країни (регіони)- лідери порівняно з іншими країнами (регіонами) [149,с.54].

Найновішим і не в достатній мірі розвиненим типом є такий підтип регіоналізації, як «трикутники розвитку», які пов'язані з розвитком прикордонного співробітництва, коли масштаби взаємодії країн певних регіонів випереджають швидкість їх інтеграції. Цей тип інтеграції рідко оформлюється будь-якими угодами [239,с.56-57]. Тому, якщо ці території входитимуть до тих самих інтеграційних об'єднань, то форми прикордонного співробітництва будуть більш ефективними, а результати – більш збалансованими. Швидкий розвиток і поглиблення економічної співпраці надають цим територіям вигляд регіонального простору, що відрізняється високою ефективністю виробництва. Саме тому, що така співпраця має обмежений внесок в регіоналізацію, дослідник відокремлює її тільки як підтип регіоналізації.

Транскордонне співробітництво характеризується як будь-які спільні дії, що спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. Тобто у визначенні транскордонного співробітництва обов'язковою умовою є наявність кордону між територіями, які здійснюють співпрацю, а самі території є суміжними і належать до сусідніх держав. Основою транскордонного співробітництва є процес створення зв'язків та договірних

відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем [150,с.16].

Широке і вузьке розуміння визначення сутності транскордонного співробітництва подає В. Будкін через оцінку змін природи всіх форм зовнішньоекономічної діяльності як на загальнодержавному рівні, так і на локальному [13,с.55-56]. У широкому розумінні транскордонне співробітництво передбачає участь прикордонних регіонів у загальнодержавному співробітництві, що керується централізовано і вирішує завдання держави в цілому. У вузькому розумінні до такого співробітництва належать усі економічні зв'язки місцевого значення, спрямовані на розв'язання питань розвитку самих прикордонних і транскордонних регіонів.

Грунтовне дослідження цих особливих територій проведено Н. Микулою, яка визначає прикордонний регіон як територію, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та прилягає до державного кордону, в той час як транскордонний регіон характеризує певна територія, що охоплює прикордонні адміністративно-територіальні одиниці сусідніх держав [150,с.27], тобто транскордонний регіон охоплює прикордонні регіони двох та більше країн, що мають спільний кордон. Системними компонентами транскордонного регіону є склад (населення і територія), оточення (внутрішнє і зовнішнє), структура взаємин, трансформаційна діяльність і природно-екологічні впливи [150,с.172-173].

Транскордонне співробітництво поширюється по мірі того, як території зі спільними економічними або культурними інтересами спільно вирішують певні проблеми або об'єднують можливості, які вони мають. Завдяки розвитку транскордонної взаємодії більш прозорими стають офіційні кордони, а відтак, транскордонна співпраця також є певною мірою особливою формою реагування на виклики глобалізації, оскільки в її рамках створюються специфічні внутрішні режими [472]. Цьому сприяє декілька умов, і в першу чергу це стосується намагання послабити кордони між територіями з боку політичних інституцій, створити певні регіональні зони безпеки, характеризує політичні умови розвитку транскордонного співробітництва і в повній мірі відповідає об'єктивності розвитку інтеграційних процесів в світі. Розвитку транскордонного співробітництва сприяють певні історичні умови і традиції, пов'язані зі збереженням одноманітних територій в межах декількох країн, з іншого боку, прагнення встановити сталі відносини між населенням прикордонних територій при збереженні та взаємній повазі до культурного розмаїття, визначають соціокультурну передумову розвитку транскордонного співробітництва. І, нарешті, є й економічна складова цього процесу, яка зумовлена основним мотивом підприємництва – максимізацією прибутку – і ґрунтується на потенційних можливостях розширення ринку.

Серед різноманітних форм практичної реалізації транскордонного співробітництва найбільш поширеними стали єврорегіони – регіональні об'єднання інтеграційного характеру, які виникають на транскордонних



територіях сусідніх держав, і діяльність яких не виходить за межі повноважень регіональних (муніципальних) органів влади [99,с.255]. Єврорегіони виступають однією з організаційних форм транскордонних відносин, в рамках яких у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів, на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво, місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спільні стратегії розвитку транскордонного регіону, об'єднувати зусилля для їх реалізації [150,с.93]. Таким чином, єврорегіони можна віднести до відповідних організацій прикордонного (транскордонного) міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва. Зазвичай до їх складу входять території, які відносяться до трьох і більше країн. Єврорегіони, які створено за участю двох країн відносяться до білатеральних організацій. Крім того, транскордонне співробітництво може розвиватися й на основі відповідних угод про співробітництво у деяких сферах, як між суміжними, так і не суміжними територіями декількох країн. Реалізація подібних угод забезпечується через створення відповідних інститутів координації дій. Серед найбільш поширених напрямків діяльності, які стають об'єктом транскордонного співробітництва є проблеми створення спільної (транспортної, енергетичної) інфраструктури, забезпечення сталого розвитку територій через спільне вирішення екологічних проблем, розвиток культурного співробітництва, туризму тощо.

Діяльність регіонів в сучасних умовах призводить до зростання транснаціонального простору та розширення діяльності міжнародних організацій, формування тіньового процесу транснаціоналізації та глобалізації тощо. Це призводить також до того, що в сучасному світовому господарстві відбувається відокремлення певних регіонів світу, що формують світову інфраструктуру з виробництва високотехнологічних товарів, при одночасному закріпленні ресурсно-сировинної спеціалізації за іншими регіонами світу.

Об'єднання різнорідних процесів, які призводять до утворення регіонів, що не пов'язані з офіційними кордонами та характеризуються високим конкурентним статусом М.Кітінг називає новим регіоналізмом [120,с.81]. Взагалі-то, регіоналізм більшою мірою відноситься до політичних категорій, оскільки формує ідеологію державного втручання щодо регулювання економічної діяльності в рамках інтеграційного об'єднання або конкретних територій. Тобто, регіоналізм можна вважати відповідною ідеологією, що веде регіон до регіоналізації, яка, в свою чергу, стимулюється динамікою економічного зростання, розвитком міжнародної виробничої системи. Саме регіоналізм визначає зовнішньополітичний курс країни, завдяки якому визначаються форми відповідної організаційної структури регіонального утворення.

Витоки регіоналізму з'явилися у XVIII столітті в якості орієнтації на регіональні пріоритети та на протидію тенденціям політичної єдності, уніфікації та централізації, які були властиві капіталізму, тобто він став своєрідним проявом «регіональної свідомості» [124,с.3] – уявлення людей,

що належать до конкретної території як місця проживання, про самотність, приналежність до певних традицій, культурних надбань тощо [142,с.263].

Регіоналізм, спрямований на практичне використання переваг, що зумовлені територіальним поділом праці, сприяє раціональному використанні ресурсів, оптимальному перерозподілу власних повноважень тощо. Відповідно, він передбачає цілеспрямовану діяльність з формування регіональних політичних інститутів, що характеризує його як активну форму регіоналізму[98,с.396], з іншого боку, пасивний регіоналізм характеризується різноманітністю політичної культури та життя регіонів, історико-культурними відмінностями, географічним середовищем тощо. Таким чином розвиток пасивного регіоналізму пов'язаний з формуванням регіональної ідентичності під впливом спільної географії, культури, історії, регіону, традицій його господарської діяльності тощо. За наявності певних умов (соціально-економічна криза, міжетнічні протиріччя тощо) може відбутися перехід від пасивної до активної регіоналізації.

У ХХ столітті з поглибленням процесів глобалізації, став поширюватися рух (у політичній, економічній, соціокультурній сферах), метою якого стала протидія уніфікації суспільного життя у різноманітних його сферах. Його перші прибічники виходили з того, що джерелом розвитку структур місцевої влади повинні стати існуючі культурні та історичні традиції на базі яких можливе посилення ролі периферії в політичному житті в цілому. На думку А. Воскресенського, саме формування економічних співтовариств близько розташованих держав за допомогою торговельних угод преференційного типу і є регіоналізмом [64,с.8]. П. Юкарайнен вважає, що регіоналізм виступає як природний, органічний принцип територіальної організації процесів (соціальних, політичних, економічних і культурних тощо) [397,с.5], а відтак, А. Пейн й А. Гембл роблять висновок, що це проект, організований одним чи декількома країнами, з реорганізації конкретного регіонального простору в парадигмі економічної та політичної залежності [469]. Це узгоджується з визначенням, яке надають регіоналізму експерти UNCTAD, визначаючи його як форму прояву політичної інтеграції, що передбачає формальні механізми економічного співробітництва [545,с.viii].

Розвиток процесів регіоналізації дослідники пов'язують з динамікою ділових циклів економічної активності. Ґрунтуючись на визначенні ділових циклів розвитку регіонів, Дж. Лессінджер визначає шість регіональних економічних циклів з 30 річним інтервалом зростання [419,с.13-50]. З точки зору визначення ініціатора регіоналізму М. Гюнарсон, М. Кітінг виділяють дві стадії (хвилі) в розвитку еволюції цього процесу [361,402]. Перша хвиля регіоналізму була ініційована центром для периферії і спрямована від центру до периферії, тобто зверху вниз, з метою досягнення регіональної узгодженості (*regional solution*). Разом з нафтовою кризою в 1970-х роках, зростанням нового лібералізму і глобалізації, ідеї регіональної узгодженості і кооперації трансформувалися в регіональну фрагментацію і конкуренцію. Цей напрям розвитку регіоналізму обумовлений потребою в реалізації

національної та культурної автономії та пошуком більш ефективної моделі регіонального розвитку, що передбачає надання центром більших прав передачу частини повноважень регіональним спільнотам для проведення більш активної регіональної політики. На другій хвилі регіоналізму (1980-их роках) зростає елемент ініціативи регіоналізму з низу до верху, тобто посилюється, навпаки, ініціатива на місцях (рух регіональних еліт, спрямований на посилення ролі регіонів). Це означає, якщо на першому етапі міжнародної економічної інтеграції провідна роль у формуванні інтеграційних об'єднань належала державам, то другий етап регіоналізму відрізняється значнішою роллю капіталу і міжнародних компаній.

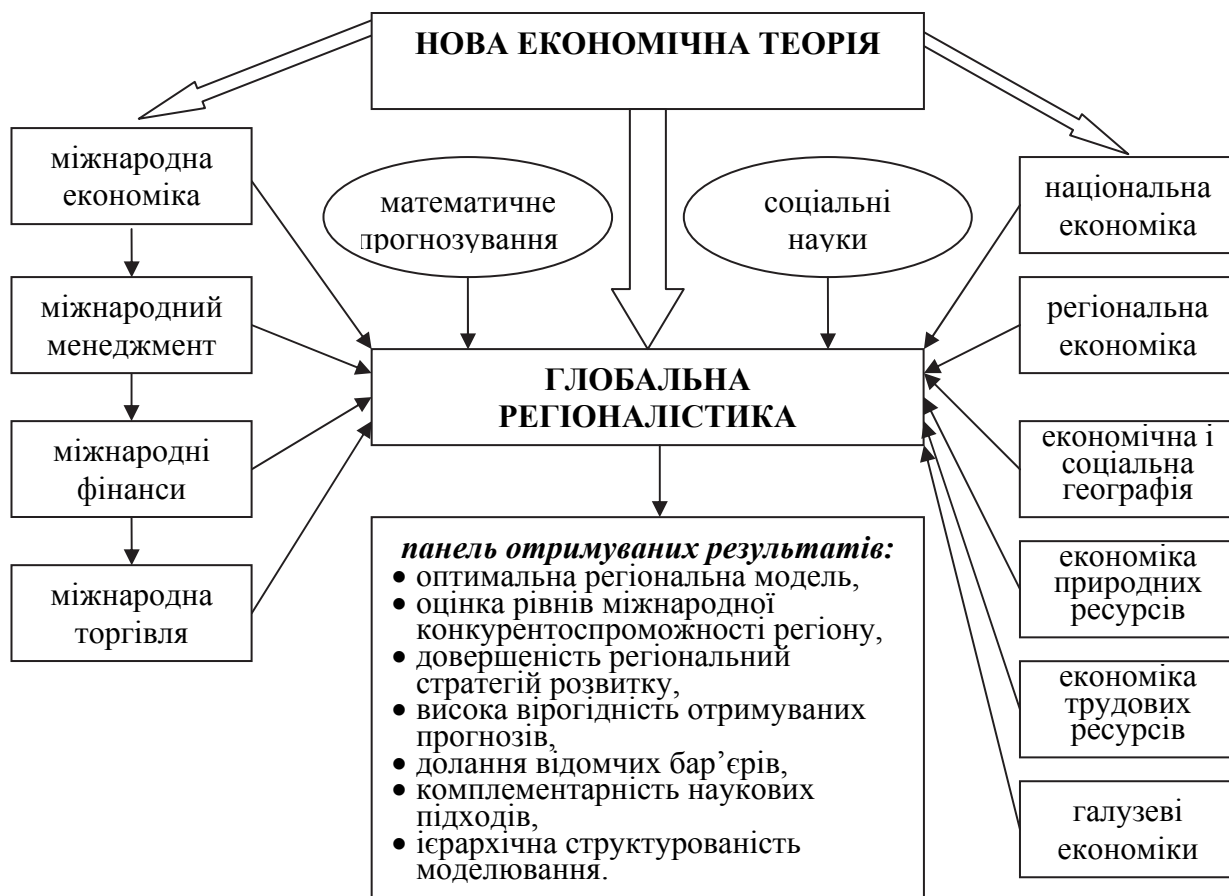
Про відмінність причин та наслідків у кожній хвилі розвитку регіоналізму наголошує й Б. Хеттне [372,с.1], який зазначає, що у 1950-1970-х роках регіональні торгівельні угоди уклалися між країнами зі схожим рівнем розвитку, зазвичай географічно близькими та сфокусованими на усуненні тарифів на промислові товари. З кінця 1980-х років відбувся перехід на другу хвилю регіоналізму, який охарактеризувався бурхливою появою нових регіональних угод: від регіональних угод типу Північ-Північ до Північ-Південь та Південь-Південь, в яких країни з високим рівнем доходу і країни, що розвиваються, стають рівноправними партнерами.

Історично до країн Півночі відносять держави, які спеціалізуються на таких секторах національної економіки, що потребують інтенсивного використання капіталу, висококваліфікованої робочої сили, підприємницьких здібностей тощо. Навпаки, бідні країни Півдня представлено такими національними економіками, що виробляють продукцію зі значною місткістю низькокваліфікованої праці. Узгодження зусиль з боку групи країн в рамках географічного регіону дозволяє посилити взаємодоповнюваність, а відповідно, й потенціал спільної регіональної економіки, яку формують країни з різним рівнем доходу. Регіональні угоди типу Північ-Південь сьогодні охоплюють дві основні торговельні зони, що створено за участю Європейського Союзу та США, де сконцентровано значну частину найбільш ефективних світових виробників, застосовуються відносно низькі тарифи на продукцію переробної промисловості і які спроможні задовольнити потреби країн, що розвиваються [240,с.103].

Регіоналізація міжнародних відносин, що пов'язана з передачею частини державних функцій на міжнародний або субнаціональний рівень, активний розвиток міжнародної економічної інтеграції в цілому призвела до появи нових – глобальних – ознак в розвитку регіоналізму. Поява наддержавних інституцій дозволяє регіонам виступати у якості самостійних акторів в системі сучасних міжнародних відносин, протидіяти негативному впливу глобалізаційних процесів, саме тому регіоналізація міжнародних відносин призводить до світового регіоналізму [88,с.9]. «Регіоналізм, що глобалізується», вважає А.Спартак [201,с.5], в свою чергу, стає логічним результатом політики, що реалізують країни світу, незалежно від досягнутого рівня розвитку, а сама регіональна економічна інтеграція стає частиною цього регіоналізму. Саме з розвитком різноманітних інтеграційних утворень,

що призвели до формування глобальних регіонів як важливої складової глобалізаційного розвитку, пов'язує Е.Кочетов посилення геоекономічного регіоналізму в світі [127,с.129-130].

Необхідність всебічного аналізу регіональної динаміки світового господарства, виявлення рівня міжнародної конкурентоспроможності регіонів і розробки відповідної стратегії регіонального розвитку зумовлюють, на думку В.Чужикова, позиціонування нової науки – *глобальної регіоналістики*, що матиме інтеграційний міждисциплінарний характер. Її предмет визначатиметься як «процес посилення економічної динаміки територіальних таксономічних одиниць різного ієрархічного рівня, зумовлений високою мобільністю факторів виробництва та їхньою інтернаціоналізацією, компліментарною дією інституційних структур та реалізацією за допомогою різних поліструктурних моделей стратегій локально-національної та мегарегіональної гомогенізації господарського та соціального середовищ» [233,с.31]. Підґрунтям глобальної регіоналістики дослідник визначає методологію нової економічної теорії (neoeconomics), міжнародної та регіональної економік та інших наук, які міждисциплінарно пов'язані з регіональними дослідженнями, як це представлено на рис. 2.1.



**Рис.2.1 Глобальна регіоналістика в системі міждисциплінарних зв'язків (за В.Чужиковим)**

**Примітка.** Складено автором на підставі [233]

Синергія нової науки полягатиме у принципово новому підході узагальнення регіональних досліджень та отриманні нових результатів з точки зору розвитку регіональної диверсифікації, регіональної конкурентоспроможності в контексті глобальних трансформацій, що відбуваються в світовому господарстві. Поєднання методичних основ дослідження глобалізації, економічної інтеграції, регіональної економіки дозволять оптимізувати дослідження процесів регіоналізації світового господарства. Дійсно, тільки через міждисциплінарність вивчення процесів регіоналізації можна забезпечити комплексний підхід, який ґрунтується на визнанні того, що еволюція теорій регіонального розвитку в контексті концепцій сталого розвитку передбачає врахування не тільки матеріальних факторів економічного росту. Концепція економіки розвитку людини стає базовим курсом задля сталого та інклюзивного економічного зростання, соціального розвитку і охорони навколишнього середовища. Нестабільність та невизначеність глобального середовища вимагають обов'язкового врахування факторів невизначеності, що впливають на розвиток регіоналізації світової економіки. Посилення ролі і впливу інститутів вимагає відповідного застосування інституційного підходу до регіонального розвитку.

Витоки регіональної економіки як науки ґрунтуються на дослідженнях представників німецької школи політичної економії, які сприяли формуванню та подальшому розвитку досліджень в рамках локальної теорії («кільця» І.фон Тюнена, промислові штандорти А. Вебера, просторової економіки Г.фон Шмоллера, В. Рошена, центральних міст В. Кристалера, просторової економічної рівноваги А. Льоша), теорії співвідношення факторів виробництва, що враховує просторові фактори (Б. Олін, Е. Хекшер), теорії промислових районів (А. Маршал). Розширення досліджень регіональної проблематики припадає на середину ХХ століття і пов'язано з науковими доробками Ф. Перроу, Ж. Будвіля, У. Ізарда. Фактично з цього періоду регіональна наука (*regional studies*) почала включати дослідження регіональної економіки, регіонів, простору, локації, а також їх системи в цілому [110]. Регіональна наука починає вивчати просторову складову взаємодії людини з навколишнім середовищем, взаємодію в просторі взаємопов'язаних факторів: соціальних, економічних, політичних та ін.

Бурхливий розвиток процесів регіоналізації у другій половині ХХ століття сприяв розвитку нових регіональних теорій, які розглядали різні аспекти розвитку регіонів і стали науково-методологічною основою подальших досліджень регіональної економіки, регіоналізації, регіоналізму, регіоналістики тощо. Парадигма глобального розвитку активізувала дослідницькі пошуки, що пов'язані з дослідженням взаємодії різних рівнів глобалізації, регіоналізації (локалізації), розвитком концепцій міського та територіального зростання, регіонального планування, регіональної конкуренції.

*Регіоналізацію глобального простору* в своїх працях досліджують А. Скотт, М. Сторпер [510,528], визнаючи, що регіони поступово стають

самостійними акторами в системі сучасних міжнародних відносин. Ф. Черу [307,с.357] вважає, що саме характер та розмір локальних перетворень визначатимете майбутній розвиток. В свою чергу на характер локального (регіонального) розвитку впливатимуть глобальні реформи. Г. Снукс [523,с.82-85] формулює глобальну стратегічну модель переходу (*Global Strategic Transition model, GST*), яка поєднує технології, попит, пропозицію, демографічну динаміку, інституції тощо. Саме така взаємозалежна модель має бути в основі економічного розвитку глобалізації, інтеграції та регіоналізації.

Розвиваючи *теорію ендегенного зростання* П. Ромер, П. Агшюн, П. Ховітт, Дж. Гроссман, Е. Хелпман, Р. Лукас, Б. Джохансон, Ч. Карлссон [255,356,395,428,493] акцентують увагу на моделюванні створення та накопичення знань. Ендегенізація знань породжує (безпосередньо чи опосередковано) зростання віддачі від масштабу, що робить темпи економічного зростання залежними від технологічних параметрів і переваг. Важливу роль у забезпеченні росту грає людський капітал, який забезпечує основний внесок у створення нового знання. Міський та регіональний розвиток, з точки зору теорії ендегенного зростання, ґрунтується на тому, що поширення знань має певні географічні обмеження, оскільки знання втілені в людський капітал, саме через накопичення людського капіталу й забезпечується регіональна динаміка. Таким чином, в тих регіонах, де створено достатні умови для формування, накопичення та передачі знань, й будуть забезпечені високі темпи зростання. На основі теорій зростання відбувся перегляд підходів до визначення місця й ролі агломерації та локалізації економіки, що призводить до розвитку нових промислових просторів.

Розробники концепцій *регіональної конкуренції* (М. Портер, Ч. Карлссон, Дж. Пелкманс, Х. Сіберт, М. Енрайт [324,399,430,477,515]), доводять, що, незважаючи на те, що в умовах глобалізації територіальний фактор по суті не може бути конкурентною перевагою (за рахунок перш за все інформаційно-комунікаційних технологій, транспорту), місце розташування залишається центральним елементом конкуренції. Просторова агломерація фірм, що зайняті у споріднених галузях виробництва формують відповідний регіональний кластер. Економічна карта світу сьогодні, на думку М. Портера, визначається кластерами, що досягають конкурентних успіхів в певній сфері за рахунок: по-перше, зростання продуктивності компаній, заснованих на певних територіях, по-друге, напряду і темпів інновацій, то-третє, стимулювання розвитку бізнесу в рамках кластеру. Саме рівень локальної конкуренції, сприяє не тільки розробці інноваційних рішень, а й забезпечує розробку більш ефективних інституційних рішень, а від так – він стає важливим механізмом контролю дій урядів.

Збалансована територіальна концентрація різних факторів конкурентоспроможності фірми сприятиме зростанню прибутковості в умовах конкурентного середовища. В рамках *нової економічної географії* (П. Кругман, Е. Венайблз, М. Фудтжита) [341,412] порівняльні переваги

просторовому розвитку забезпечують дві групи факторів: по-перше, фактори, які пов'язані з географічним розташуванням, природними ресурсами, по-друге, які пов'язані з діяльністю суспільства (агломераційний ефект, людський капітал, інститути тощо). З розвитком інфраструктури вплив першої групи факторів змінюється, в той час, як друга група факторів грає основну роль у модернізації економіки. Розвиваючи положення нової економічної географії, експерти Світового банку визначають базовими факторами сучасного просторового розвитку наступні [486]: просторова концентрація населення та розвиток міських агломерацій (*density*); економічна відстань, що визначається не тільки віддаленістю від ринків, а й рівнем розвитку інфраструктури, низький рівень якої збільшує транзакційні витрати (*distance*); інституційні бар'єри в цілому, що зменшують мобільність товарів, факторів виробництва, обмежують доступ до суспільних благ, що розвивають людський капітал (*division*).

На основі вивчення системи регіонального планування в розвинутих країнах (Великобританії, США, в цілому в країнах Європи), У. Ванноп доводить, що регіони змінюють свої форми під впливом економічного та політичного розвитку. Він розвиває *систему регіонального планування*, в розвитку якого виділяє три основні етапи: кейнсіанський (пов'язаний з посиленням впливу державного регулювання через стимулювання економічного зростання не тільки на загальнодержавному рівні, а й на регіональному); фордістський (відзначається створенням нормативно-правового розвитку стимулювання нових зон економічного зростання); сучасний етап (пов'язаний з активним розвитком різноманітних концепцій управління внутрішніх регіонів з боку наддержавних інституцій, децентралізацією національних програм). У. Ванноп доводить необхідність розвитку регулювання регіонів (як внутрішнє, так і зовнішнє) задля усунення екстремальних ситуацій і робить висновки про те, що регіоналізм має стати імперативом політики в більшості країн [558]. Одним з основних елементів місцевого самоврядування, який обов'язково має враховуватися при розробці регіональної політики, вважають М. Гедес, Дж. Бенінгтон [345], є механізм *партнерства*. Завдяки партнерству можна забезпечити спільне бачення та відповідну стратегію розвитку.

Посилення глобалізаційних процесів впливає на характер розвитку *конкуренції міст* (К. Дженсен-Батлер, А. Шачер, Дж. Уісеп), сприяє посиленню впливу *мегаполісів* (Дж. Фрідман, П. Тейлор, М. Хойлер, Дж. Біверсток, Р. Сміт) – особливих міст в структурі певних регіонів, які мають статус світових центрів і приймають економічні та політичні рішення, що мають вагоме значення для всього світу. Відтак, саме в таких містах знаходяться суб'єкти міжнародних економічних відносин, рішення яких є важливими для всього світового господарства – штаб-квартири міжнародних організацій, офіси транснаціональних компаній та транснаціональних банків, міжнародні біржі тощо. На думку Дж. Фрідмана [340], міста мають різний ступінь впливу на економічні та політичні процеси. Важливість взаємодії між містами різних ієрархій не залежатиме виключно від ієрархії міст.

Використовуючи принципову схему утворення міст світу, П. Тейлор, М. Хойлер [532] ідентифікують 53 європейські міста, проводячи їх типологію по чотирьом групам через аналіз розташування 46 глобальних фірм, що забезпечують високорозвинене виробниче обслуговування (бухгалтерський облік, банківське та юридичне обслуговування, рекламні послуги тощо). Автори доводять, що у формуванні регіонального метрополісу, його конкурентних переваг в світі, важливу роль грають зв'язки з глобальними містами більш високих ієрархічних рівнів. Продовжуючи дослідження взаємозв'язків пан міст світу, П. Тейлор, Дж. Біверсток, Р. Сміт [285] виділяють три пан-регіони світу, які поєднуються ТНК, що надають глобальні послуги: американський, європейсько-африканський-близькосхідний, азійсько-тихоокеанський.

Досліджуючи систему зв'язків 100 ТНК світу, які обслуговують своїх клієнтів у 315 містах світу через розгалужену систему інституційних структур транснаціональних корпорацій, П. Тейлор [533] пропонує концепцію «світової мережі міст», на якій ґрунтується глобальний розвиток світу. Глобалізація виробництва, поява нових конкурентів у глобальному масштабі, швидкі технологічні зміни та нові організаційні відповіді на виробництві мають глибокі економічні та соціальні наслідки для європейських міст, які все більше конкурують одне з одним [329].

З міждисциплінарної точки зору М. МакДжинніс [437] запропонував концепцію *біорегіоналізму*, зосередивши увагу на місці біорегіональної особи у світовій політиці. Ця концепція створює основу для осмислення місця і ролі корінних народів, збереження історії, освіти в сучасних умовах глобального суспільства.

Розширення європейської інтеграції вплинуло на подальший розвиток *концепцій конвергенції та дивергенції регіонів* (Дж. Новотні, А. Родрігез-Позе, А. Роволіс, Дж. Петракос, Р. Хадсон, А. Уільямс) через аналіз регіональних процесів, які відбувалися на європейських теренах (на прикладі 264 регіонів EU Дж. Новотні [547] надає емпіричну оцінку різним аспектам європейської регіональної динаміки – конвергенції та дивергенції, поляризації, ролі міжнаціональних компонентів, взаємодії та мобільності). Загальна картина конвергенції європейських регіонів досить неоднозначна: регіональна конвергенція в відносному співвідношенні супроводжувалась одночасно розширенням у абсолютному вимірі, що йде всупереч регіональній єдності, що просувають європейські інституції. Однак розмежування регіонів не є статичною величиною і залежатиме значною мірою від взаємодії, взаємозв'язку та мобільності між регіонами.

А. Родрігез-Позе, А. Роволіс, Дж. Петракос [474] доводять, що одночасно співіснують короткотермінова дивергенція та довготермінова конвергенція у регіональному розвитку EU. Розвинені регіони більш активно розвиваються в період розширення та уповільнюють темпи розвитку у періоди рецесії. Диспаритети на національному рівні не залежать від рівня агрегації. Детальне вивчення економічних, політичних і географічних відмінностей, з урахуванням глобального виміру, вважають Р. Хадсон та



А. Уільямс, може привести до більш чіткого розуміння соціальної напруженості та нерівності, які досить існують серед регіонів ЕУ. Особливого значення це набуває з точки зору подальшого розширення європейської інтеграції [381, с.132-185].

Науковим підґрунтям розвитку європейських інтеграційних процесів, створення Європи регіонів стала концепція *нового регіоналізму* (М. Кітінг, Д. Родрік, Б. Іченгрін, А. Роуз, Ч. Віплос, Б. Хеттне) [371,402,492], в основі якої знаходиться механізм оптимального використання внутрішнього потенціалу регіонів, що забезпечує їх конкурентоспроможність. Укріплення внутрішньодержавних за міждержавних регіонів не є протиріччям наднаціональним проявам глобалізації та європейській інтеграції, а виступає як процес, що їх доповнює. Задля знаходження правильного балансу між функціональністю і територією Б. Хеттне пропонує узгодження зусиль з боку групи країн в рамках географічного регіону, яке сприятиме збільшенню потенціалу регіональної економіки, її взаємодоповнюваності тощо[371].

Процес регіонального розвитку в контексті світогосподарського розвитку має власну діалектику. На першій стадії потенційний регіон формує відповідну соціально-економічну та географічну частину. На другій стадії розвитку регіоналізації визначаються відповідні напрями і канали регіональної співпраці. На завершальній (третій) стадії регіон стає відокремленим актором у системі міжнародних відносин, для якого притаманні ідентичність, інституціональна визначеність тощо. У традиційних формах територіального управління регіони виступають базисом і політичною опорою держави, в свою чергу держава регламентує діяльність регіону через використання субсидій, податків тощо.

Розвиток регіоналізації сприяє більш глибокій інтеграції, за якою національні політики не тільки адаптуються і гармонізуються, а й суттєво зменшуються форми урядового втручання. За таких умов, коли посилюються інтеграційні процеси і поглиблюється глобалізація, регіони стають новими просторами будування політики і виступають вже як самостійні учасники глобального порядку і можуть встановлювати безпосередні зв'язки з глобальним ринком, а відтак держави втрачають можливість контролювати власні просторові економіки. У масштабах світового господарства регіон може виступати і як сукупність країн, що має спільне географічне положення, подібні природні умови, спеціалізацію та рівень розвитку виробничої та невиробничої сфер, а відтак саме за цих умов регіон можна розглядати не лише як підсистему національного або світового господарства, а й як відносно самостійну його частину. Економічна самодостатність регіону у такому випадку є умовою його впливу як на розвиток країни, так і світового господарства в цілому.

Таким чином, підсумовуючи, можна визначити, що сучасна просторова структура світової економіки має складну ієрархію, що визначається різнорівневою таксономічною моделлю, структуру якої визначають певні регіональні утворення, формування яких визначається інтеграційною складовою, що ґрунтується на високому рівні стійких

внутрішньорегіональних зв'язків, комплементарності тощо. Відповідно до інтеграційного підходу у структурі сучасної світової економіки класифіковано три основні таксономічні регіональні рівні – внутрішньодержавний, державний, наднаціональний, які, в свою чергу, охоплюють відповідні рівні регіонів. Розвиток міжнародної економічної інтеграції у практичній площині реалізується в комплексі конкретних форм співробітництва не тільки між країнами, а й регіонами. Оскільки всі вони різняться за масштабами та рівнями соціально-економічного рівня, всі ці форми взаємодії будуть розрізнятися, мати визначену інституційну основу, і, відповідно, по-різному відчувати вплив глобалізації, а з іншого боку – безпосередньо впливати на розвиток глобальної інтеграції. Саме тому регіоналізацію можна віднести до процесів, які мають емпіричний характер, дослідження яких потребує міждисциплінарного підходу, що дозволить отримати нові результати досліджень регіоналізації з точки зору розвитку регіональної диверсифікації, конкурентоспроможності в контексті глобальних трансформацій, що відбуваються в світовому господарстві.

## **2.2 Генезис теорій регіональної економічної інтеграції**

Дослідження регіональної економічної інтеграції, як з теоретичної, так і з практичної точок зору має концептуальне значення, оскільки дозволяє виявити закономірності розвитку світового господарства в цілому з точки зору концепції переваг великого господарського простору. Порівняльні переваги країн є підґрунтям для розвитку інтеграційних процесів. Досягнення вищих форм міжнародної інтеграції, які неодмінно пов'язані із взаємопроникненням економічних і соціальних структур, можливе лише за дотримання двох умов економічної сумісності країн, що інтегруються:

по-перше, необхідне досягнення близькості рівнів розвитку та інтернаціоналізації економіки партнерів, що зумовлює здатність до проведення узгодженої спільної політики;

по-друге, мають бути наявні високо розвинені економічні зв'язки між суб'єктами економічної діяльності країн, що інтегруються, інтенсивність яких у середині інтеграційного угруповання має бути вищою за інтенсивність зв'язків з іншими країнами чи групами країн [218,с.36-43].

У розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції чітко можна виділити два основних підходи, які ґрунтуються на ідеях власне економічного лібералізму та, з іншого боку, ідеях державного регулювання економіки (дирижизму). Відповідно до першого підходу, інтеграція розглядається крізь призму процесу злиття ринків, що потребує врегулювання торговельних та валютних бар'єрів, уніфікації ринкових механізмів, що відповідним чином впливає на механізми вільного ціноутворення та вільної конкуренції. Другий підхід ґрунтується на визнанні того факту, що дії ринкових механізмів недостатньо для економічної інтеграції, а злиття ринків має доповнюватися злиттям економік в цілому, а відтак необхідна спільна економічна політика та відповідне регулювання

розвитку економічних структур як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Відповідно, порівняльні переваги країн розглядаються в динамічному контексті, а відтак, інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні і конкурентоспроможні економіки, що створюються принципово нові економічні комплекси. Таким чином, інтеграція визначається як складний процес, що поєднує з одного боку інтегруючу дію ринкових сил і механізмів, а з іншого – передбачає поступове узгодження відповідної політики країн, що залучені до інтеграційного процесу.

Інтеграційний механізм по-різному оцінюють теорії економічної інтеграції. Розвиваючи лібералістичний підхід, представники *раннього неолібералізму* (В. Репке, М. Алле) [394] під повною інтеграцією розуміли створення єдиного ринкового простору в масштабі декількох країн. Його функціонування забезпечують стихійні ринкові сили і вільна конкуренція незалежно від економічної політики держав та існуючих національних і міжнародних правових актів. Тобто, формування регіонального ринкового простору розвивається незалежно від державного, міждержавного регулювання, оскільки має об'єктивну основу – дію ринкового механізму. Втручання ж держави у сферу міжнародних економічних відносин призводить, на їх думку, до таких негативних явищ, як інфляція, розбалансованість міжнародної торгівлі тощо. Представники *пізнього неолібералізму* (Б. Баласса), розглядали проблему інтеграції в дещо іншій площині: чи веде економічна інтеграція до інтенсивнішої участі держави в економічних справах. Велика увага приділялася еволюції інтеграції, що відбувається на основі як економічних, так і політичних процесів.

В середині 1960-х років з посиленням ролі транснаціональних корпоративних структур у розвитку світового господарства виник напрям *корпораціоналізму* (С. Рольф, Ю. Росту), представники якого вважали, що на противагу ринковому механізму і державному регулюванню, саме функціонування ТНК здатне забезпечити інтегрування світової економіки, її раціональний і збалансований розвиток в першу чергу на регіональному рівні. В решті решт, імпульс розвитку регіоналізму надають саме транснаціональні компанії, які зацікавлені в делокалізації свого виробництва задля зменшення витрат [337,с.27].

Представники *структуралізму* (Г. Мюрдал) вважали, що вільне функціонування ринкового механізму може призвести до певних диспропорцій у розвитку та розміщенні виробництва, поглиблення нерівності в прибутках. Економічна інтеграція розглядалася ними як глибокий процес структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, внаслідок чого виникає якісно новий інтегрований простір, більш досконалий господарський організм.

У рамках *неокейнсианства* (Р. Купер) було обґрунтовано два можливі варіанти розвитку міжнародної інтеграції. Перший характеризується повною інтеграцією з подальшою втратою національної свободи, але обов'язковим узгодженням економічних цілей і політики, тобто цей напрям пов'язаний з

втратою суверенітету, як наслідок делегування повноважень центральним регулюючим органам. Другий варіант інтеграційного розвитку передбачає – інтеграцію з умовою збереження національної автономії. Передбачаючи, що жоден з цих варіантів не може бути представлений у чистому вигляді, представники цього напрямку вважали за необхідне їх оптимальне поєднання шляхом узгодження внутрішньої і зовнішньої господарської політики країн, що інтегруються. Різновидом неокейнсіанського напрямку є *дирижизм* (Я. Тінберген), теоретики якого також заперечують визначальну роль ринкового механізму в інтеграційних процесах і вважають, що створення і функціонування міжнародних економічних структур можливе на основі розробки на міждержавному рівні спільної (узгодженої) економічної політики, узгодження соціального законодавства, координації кредитної політики. Відповідно, обґрунтовувалось, що тільки спільна координація забезпечить оптимальну структуру міжнародного господарства.

Важливим напрямком в дослідженні інтеграційних процесів є визначення взаємозв'язку між економікою та політикою і, відповідно, визначенням місця і ролі міждержавної та наднаціональної основи розвитку регіональної інтеграції. У цьому контексті можна визначити два основні напрямки у дослідженнях, пов'язані зі школами федералізму та функціоналізму. Прихильники *федералізму* (Ж. Монне, Ш. Мюре) обґрунтовували визначальну роль наднаціональних структур у розвитку інтеграційних процесів. Прихильники *функціоналізму* (Д. Мітрані) обґрунтовували недоцільність «державного догматизму», а відтак вважали за необхідне формування відповідних інститутів, які б виконували функції, що залежали б від потреб єдиного співтовариства [443]. Таким наднаціональним інститутам і має бути передана частина регуляторних функцій країн, які створюють інтеграційне об'єднання, що і є свідченням ефективної інтеграційної взаємодії та підтвердженням зміни форми та змісту державного регулювання. Така зміна викликана об'єктивним процесом еволюції економічної співпраці, що неминуче призводить до переростання економічних форм інтеграції у політичні, а економічна кооперація призведе до створення спільного простору – підкреслювали представники *неофункціоналізму* (А. Хаас, Л. Ліндберг) [362,423], саме їм належить розробка на початку XXI століття основних положень європейського єдиного ринку (Р.Кеохан, С. Хоффман) [378,403].

Ступінь інтегрованості країн значною мірою визначається інтенсивністю зв'язку і комунікацій, які поєднують безпосередньо людей (національний рівень) та країни (міждержавний або міжнародний рівень). З цієї точки зору прихильники *комунікативної теорії* (К. Дойч) обґрунтовували залежність ступеню інтегрованості об'єднання саме інтенсивністю комунікацій, як між елементами, що його складають, так і між самим об'єднанням та зовнішнім світом. Інтеграція розглядається як процес пошуку системи колективної безпеки, в якій спільні та суперечливі питання вирішуються виключно шляхом мирного узгодження, а інтеграційне об'єднання виступає як «плюралістичне товариство безпеки» [315,с.5].

Відповідно, більший комунікаційний потік зумовлює вищий рівень інтеграції суспільства. Через це зростання комунікаційного обміну між національними державами є одним з вирішальних факторів у стимулюванні інтеграційного процесу.

Концепція «*позитивної і негативної інтеграції*» (Я. Тінберген, Дж. Піндер [67,с.416]), по суті поєднує концептуальні підходи лібералізму та дирижизму, оскільки виходить з того, що екзогенні фактори економічного зростання можуть бути ефективними лише у поєднанні з внутрішньою системою господарювання. Злиття ринків передбачає відмову від торгових і валютних бар'єрів (негативна інтеграція), однак поступове зняття обмежень в торгово-економічній співпраці неминуче призведе до взаємного узгодження та гармонізації політики в різних сферах господарської діяльності, тобто до формування і застосування координованої і спільної політики та регулювання (позитивна інтеграція).

Системні дослідження процесу міжнародної економічної інтеграції належать Б. Балассу, який у 60-ти роки ХХ ст. висунув *концепцію поетапного розвитку економічної інтеграції* на макрорівні, підкреслюючи, що логіка інтеграційного процесу пов'язана з переходом від однієї стадії взаємодії до іншої [275]. Цей перехід зумовлюють конкретні заходи, які поступово знищують дискримінацію між господарюючими одиницями і мають різну державну приналежність. Таким чином, у всіх цих етапів інтеграції, які відокремлює Б. Баласс, є спільна особливість: між країнами, що розпочали той або інший етап інтеграції, усуваються певні економічні бар'єри, що сприяє формуванню єдиного ринкового простору з більш ефективно територіальною і галузевою структурою виробництва.

У своєму розвитку міжнародна економічна інтеграція проходить декілька етапів, які визначають основні форми інтеграційних об'єднань: зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний союз; повна інтеграція. Спочатку, коли країни лише починають робити перші кроки до взаємного зближення, між ними укладаються *преференційні торговельні угоди*. Такі угоди можуть підписуватися або на двосторонній основі між окремими державами, або між вже існуючим інтеграційним угрупованням і окремою країною або групою країн. Відповідно до преференційних угод країни надають сприятливіший режим одна одній, ніж вони надають третім країнам.

Преференційні угоди, що передбачають збереження національних митних тарифів кожної з країн, що підписали угоду, повинні розглядатися навіть не як початковий, а як підготовчий етап інтеграційного процесу. Інтеграція передбачає наявність більш розвинених форм взаємодії. Жодних міждержавних органів для управління преференційними угодами не створюється. У подальшому країни переходять до створення *зони вільної торгівлі*, що передбачає вже не просте скорочення, а повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів по відношенню до третіх країн. Зона вільної торгівлі – це пільгова зона, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень

міжнародна торгівля між країнами, що забезпечує зростання внутрішньорегіонального торговельного обігу країн-членів. У більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари, окрім продуктів сільського господарства. Зона вільної торгівлі може координуватися невеликим міждержавним секретаріатом, розташованим в одній з країн-членів, але часто обходиться і без нього, погоджуючи основні параметри свого розвитку на періодичних нарадах керівників відповідних відомств.

Наступний рівень інтеграції пов'язаний з утворенням *митного союзу*, який передбачає скасування країнами національних митних тарифів, і введенням спільного митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі відносно третіх країн. Митний союз передбачає безмитну внутрішньорегіональну торгівлю товарами і послугами, повну свободу їх переміщення всередині регіону. Мета створення митного союзу полягає у полегшенні зовнішньої торгівлі країн-учасниць і, в той же час, не створити додаткових перешкод в торгівлі з третіми країнами. Формування митного союзу пов'язане із створенням спільної митної території двох або більше країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом по відношенню до третіх країн. Зазвичай митний союз вимагає створення власної системи міждержавних органів, що координують проведення узгодженої зовнішньоторговельної політики. Найчастіше така координація відбувається у формі періодичних нарад міністрів, керівників відповідних установ, які в своїй роботі спираються на постійнодіючий міждержавний секретаріат.

Створення митного союзу має відповідний вплив на розвиток національної економіки, який характеризують дві групи ефектів: статичні та динамічні. Статичні ефекти виникають в короткостроковій перспективі і пов'язані вони з позитивною дією лібералізації та розвитком спеціалізації, що стимулює більшу ефективність виробництва і впливає на розширення ринку країн – членів митного союзу. У довгостроковій перспективі виникають динамічні ефекти, які виникають в наслідок більш складної системи накопичених проявів. Оскільки між митними тарифами всередині країн митного союзу та митними тарифами, які використовуються по відношенню до третіх країн, існують певні відмінності, як наслідок виникають позитивний потікоформуєчий та негативний потіковідхиляючий ефекти [276].

Оскільки перехід до нового етапу розвитку інтеграційного об'єднання – митного союзу – призводить до скасування митних бар'єрів, то це, в свою чергу, стимулює додатковий попит на товари з інших країн, що мають відповідні порівняльні конкурентні переваги (потікоформуєчий ефект). Між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання зростає обсяг внутрішньої торгівлі, а відповідно, збільшується й обсяг споживання, зростає загальний рівень добробуту в усіх країнах, що входять до митного союзу. Це відбувається за рахунок зростання конкуренції, яка впливає на рівень цін, а відтак виробники спрямовують зусилля на покращення якості товарів,

створення та впровадження нових технологій тощо. Тобто, конкурентний механізм підштовхує фірми більш активно впроваджувати новації, з іншого боку створення більшого ринкового простору сприяє зростанню прибутків компаній, що також стимулює інноваційну діяльність. Крім того, спеціалізація, що набуває подальшого розвитку в результаті інтеграційної взаємодії, поширюється також і на науково-технічну сферу. Переваги ефекту масштабу виробництва дають змогу збільшувати обсяги виробництва та скорочувати витрати. Крім того, посилюється інвестиційна активність з боку тих країн, що не входять до митного союзу і виробники яких прагнуть зберегти свій сегмент ринку вже через створення відповідних активів в межах інтеграційного об'єднання. Однак встановлення єдиного митного бар'єру по відношенню до інших країн, що не входять до інтеграційного об'єднання, може призвести й до негативного ефекту – потіковідхиляючого, оскільки з цими країнами погіршуються умови обміну ресурсами і, відповідно, знижується ефективність їхнього використання.

Таким чином, розвиток інтеграційної взаємодії у довгостроковій перспективі забезпечує: по-перше, досягнення економії за рахунок виникнення позитивної сторони ефекту масштабу (оскільки спільний ринок країн-учасниць інтеграційного об'єднання суттєво збільшується) та зниження трансакційних витрат в економіці в цілому; по-друге, в країнах об'єднання суттєво посилюється конкуренція (внаслідок збільшення кількості суб'єктів ринку та впровадження режиму лібералізації), що, в свою чергу, позитивно впливає на загальну ефективність господарювання; по-третє, в країнах об'єднання зростає інвестиційна та інноваційна активність. Слід зазначити, що розподіл економічної активності за регіонами не може бути визначеним.

Усунення митних бар'єрів сприяє концентрації виробництва в певних регіонах, однак коли ефект економії на масштабі є недостатнім, порівняно з попитом в регіоні, а витрати на торгівлю значні, то економічна активність може охопити різні регіони [229,с.250-251]. З урахуванням динамічних ефектів, вплив статичних ефектів на добробут країни може бути великим, в цілому ж величина впливу інтеграційних ефектів на добробут конкретної країни залежить від безлічі факторів і конкретних умов, а саме: розмірів ринків, особливостей попиту і пропозиції, рівня концентрації тих або інших галузей національних економік тощо.

Коли інтеграційний процес досягає наступного рівня – *спільного ринку* – країни, що інтегруються, домовляються про свободу руху не лише товарів та послуг, але й факторів виробництва – капіталу і робочої сили. Свобода міждержавного пересування факторів виробництва (під захистом єдиного зовнішнього тарифу) вимагає організаційно значно вищого рівня міждержавної координації економічної політики. Така координація здійснюється на періодичних нарадах (зазвичай один-два рази на рік) глав держав і урядів країн, значно частіших зустрічах керівників міністерств фінансів, центральних банків та інших економічних відомств, що спираються на постійнодіючий секретаріат.

На наступному рівні економічна взаємодія країн призводить до створення *економічного та монетарного союзу*, який передбачає (поряд зі спільним митним тарифом і свободою руху товарів і факторів виробництва) координацію макроекономічної політики, уніфікацію законодавства в ключових сферах національних економік – валютної, бюджетної, грошової. Тобто економічний союз виступає вже як інтеграційне об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики. На цьому етапі виникає потреба в органах, які вже не тільки координують дії і спостерігають за економічним розвитком, але й приймають оперативні рішення від імені угруповання в цілому. Тобто національні уряди погоджено відмовляються від частини своїх функцій і тим самим поступаються частиною державного суверенітету на користь наддержавних інституцій. Такі міждержавні органи з наддержавними функціями наділені правом приймати рішення з питань, що стосуються організації, без узгодження з урядами країн-членів.

Важливим компонентом торгівельно-економічного союзу у формі повної економічної інтеграції є уніфікація монетарної політики через створення валютного союзу, що передбачає наявність єдиного Центрального банку, єдиної регіональної валютної системи з єдиною валютою або механізмом узгодженого коливання валютних курсів. Саме тому, Р. Мандел обґрунтовує значення регіону як оптимальної валютної зони, в рамках якої можливе проведення політики стабілізації (*теорія оптимальних валютних зон*). Країни, які застосовують єдину валюту, отримують економічний вигаш від зниження трансакційних витрат, здешевлення економічних розрахунків, більш прозорих цін і т.п. У той же час потрібно враховувати, що формування основ валютного союзу відповідає інтеграційному угрупованню у формі економічного союзу.

Принципово можливе існування і завершального рівня інтеграції – *повної інтеграції*, яка передбачає передачу національними урядами більшої частини своїх функцій відповідним наддержавним органам. В результаті повної інтеграції відбувається повне об'єднання господарств країн-учасниць, в результаті чого вони фактично починають діяти як федерація або конфедерація, зазначає В. Молле [447,с.18]. А. Ругман також зв'язує цю завершальну стадію розвитку інтеграції із створенням міжнародної конфедерації [499,с.106], Л.фон Мізес, виділяючи необхідність досягнення гармонії «інтересів всіх націй», пов'язує даний етап інтеграції з військово-політичним союзом, який має характер оборонного і наступального альянсу [147,с.138-141]. Проте жодне інтеграційне угруповання не лише не досягло такого рівня розвитку, але навіть і не ставить перед собою подібних завдань, оскільки фактично це означало б втрату суверенності окремими державами. В даному випадку йдеться не просто про узгодження, а про проведення фактично єдиної економічної політики, що вимагає, зокрема, уніфікації законодавчої бази, яка опосередковує функціонування господарюючих суб'єктів країн-учасниць:



- спільна податкова система, що передбачає існування ідентичних ставок податків у всіх країнах, що входять до угруповання;
- єдині стандарти, що стосуються, наприклад, дозволених консервантів для продуктів харчування, вимог до токсичності вихлопних газів, розмірів устаткування тощо;
- єдині правила техніки безпеки;
- єдине трудове законодавство, тобто правила прийому на роботу і звільнення, єдиний пенсійний вік;
- єдиний підхід до прав професійних союзів і їх членів;
- єдине трактування і єдине відношення до різних форм злиття, поглинання;
- єдине антимонопольне законодавство і єдина практика його застосування
- єдині правила створення і реєстрації нових фірм тощо.

Розвиваючи ідею подальшої конвергенції внутрішніх регіонів Західної Європи як умови її швидкого розвитку, яку запропонував У. Ванноп [558], український дослідник В. Чужиков пропонує додати до класичної схеми розвитку форм регіональної економічної інтеграції *внутрішньорегіональну єдність (союз)* як найвищу форму інтеграції [233,с.86-87]. Ця ідея сьогодні підкріплена практичними діями найбільш розвинутого інтеграційного об'єднання світу – ЕУ, який спрямував регіональну політику саме на вирівнювання внутрірегіональних диспропорцій.

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів їх виробництва, що потребувало створення надійніших виробничо-збутових зв'язків між країнами і усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і пересування факторів виробництва. Це виявилось можливим зробити лише в рамках міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод.

Логіка розвитку процесів регіоналізації у світовому господарстві цілком відповідає концепції ендогенного розвитку регіонів, яка обґрунтовує доцільність інтеграційної взаємодії за рахунок максимального використання обмежених місцевих ресурсів і створення відповідних умов внутрішнього зростання. Така концепція характеризувалась значною протекціоністською спрямованістю і була домінуючою до середини 1980-х років. Посилення міжнародної конкуренції в умовах зростання глобалізаційних процесів, переосмислення ролі держави у регулюючому механізмі, лібералізація міжнародних відносин, перехід з міждержавного співробітництва на якісно новий наднаціональний рівень сприяли перегляду шляхів оптимізації участі країн (регіонів) у процесах регіоналізації.

Регіональні програми співробітництва, ініційовані в 1950-1960-х роках відображають три основні тенденції. По-перше, існував перехід від двостороннього співробітництва, а також співробітництва секторів до загальноекономічних угод. По-друге, інституційні зв'язки стали міцнішими (особливо в межах Європейського Загального Ринку). Нарешті, в Європі –

Європейський Союз, Європейська асоціація вільної торгівлі повільно рухалися до створення єдиної Європейської економічної зони. Цей основний регіон став привабливим ринком для країн, що не є членами, в першу чергу таких, як країни Східної Європи. Подальша лібералізація глобальних і регіональних торговельних угод суттєво розширили торговельно-економічні відносини між країнами, окрім сировинних товарів до міжнародного обміну широко залучаються технології, знання, що суттєво вплинуло на поглиблення світових інтеграційних процесів.

Історичний перехід від старого до нового регіоналізму сприяв появі нових підходів і концепцій у теорії міжнародної торгівлі, теорії міжнародної економічної інтеграції тощо. Класичні підходи забезпечили економічну науку необхідним інструментарієм щодо дослідження наслідків створення зон вільної торгівлі, митних союзів тощо. Розвиток регіональних інтеграційних процесів нового типу в умовах діалектики відносин держава-суспільство, в умовах управління політичними, економічними змінами та змінами навколишнього середовища, що призводить до формування *когнітивного регіонального простору* (М. Кітінг, Д. Родрік, Б. Іченгрін, А. Роуз, Ч. Віплос) [120, с.68]. Країни, які мають менший рівень розвитку власних соціально-економічних систем, залучаються до інтеграційних блоків, створених за участю високорозвинених держав, що формують щільне ядро та виступають своєрідним двигуном інтеграції, оскільки надають істотну допомогу (фінансову, технологічну і ін.) менш розвиненим країнам-партнерам з метою «економічної конвергенції», що дозволяє останнім прискорити їх адаптацію до умов жорсткої конкуренції не тільки усередині інтеграційного блоку, а й в світовому господарстві в цілому.

Задля знаходження правильного балансу між функціональністю і територією Б. Хеттне пропонує узгодження зусиль з боку групи країн в рамках географічного регіону, яке сприятиме збільшенню потенціалу регіональної економіки, її взаємодоповнюваності тощо. Розширення сфер впливу регіоналізму, що виходить за межі переважно торговельних відносин (як це було притаманно *старому регіоналізму*), сприятиме розвитку всіх країн – і Півдня, і Півночі, які однаково знаходяться під впливом поглиблення глобалізації (*новий регіоналізм*) і досягається за рахунок наступних переваг [371]: досягнення достатнього розміру, в основі якого лежить співробітництво держав задля вирішення спільних проблем, що збільшує масштаб дій; забезпечення життєздатної економіки, що базується на моделі самодостатнього розвитку; спрямованість на досягнення стабільності як здатності протидії шокам зовнішнього світу; захист структурних позицій та доступу до ринків, ефективне поєднання зусиль впливу на ціни на сировину; забезпечення соціальної стабільності через включення питань соціальної безпеки в регіональні проекти, що реалізуються спільними зусиллями; більш ефективне управління ресурсами, в тому числі через розвиток екологічного співробітництва.

Починаючи з середини 1980-х років, в економічній літературі з'являються нові ідеї щодо теорії традиційного митного союзу. По-перше, це

було пов'язано з розвитком теорій міжнародної торгівлі, що засновувалася на моделі недосконалої конкуренції. По-друге, особливий вплив на розвиток традиційних підходів щодо функціонування митного союзу, пов'язаний з поширенням регіональних торговельних угод. У першу чергу дослідники пов'язують це з еволюцією митно-тарифного регулювання, яке про демонстрували країни EU та NAFTA. Серед країн EU та між США та Канадою тарифи були вже настільки низькими, що фокус цих країн був зосереджений саме на нетарифних торговельних бар'єрах у національному регулюванні, для того, щоб надати торговельним партнерам суттєві переваги [476,с.207]. Новий регіоналізм відводить на другий план важливість торговельного відхилення в світі, у якому тариф стає менш важливим ніж нетарифні бар'єри. Він також демонструє нову теорію торгівлі, яка поєднує економію масштабу та теорії недосконалої конкуренції в єдиний напрям. Відповідно, новий регіоналізм має більш позитивне бачення дискримінаційних торговельних угод ніж це робить традиційна теорія митного союзу, зосереджуючи увагу саме на перевагах, які заснована на ефекті масштабу та інших конкурентних вигодах від інтеграції.

Індустріальна система виробництва вимагає жорсткої централізації існування відповідних ієрархічних структур, натомість перехід до інформаційного суспільства супроводжується децентралізацією [156,с.142]. Все це стимулює розвиток ініціативи «знизу-вверх». Новий регіоналізм ґрунтується на тому, що перелік деяких питань, що потребують вирішення (політичні, соціальні, культурні, екологічні тощо) в сучасних умовах, на жаль, стикається з неспроможністю їх розв'язання виключно у межах якоїсь конкретної національної держави, а можливості міжнародних організацій є достатньо обмеженими. Відтак в умовах культурної та соціальної неоднорідності регіоналізм може сприяти встановленню транснаціональної керованості.

Порівнюючи основні ознаки старого та нового регіоналізму Б. Хеттне визначає, що старий регіоналізм був: відображенням біполярної системи, результатом боротьби за владу між наддержавами (тому найбільш поширеною є формальна інтеграція, ініційована зверху), внутрішньо-орієнтованим з протекціоністськими тенденціями (концепція ендегенного розвитку), у центрі уваги знаходилася держава, в тому сенсі, що інші суб'єкти, такі як організації та господарюючі суб'єкти не вважалися важливими. Новий регіоналізм відрізняється тим, що він: розвивається у рамках багатополлярної системи, представляє собою процес, що виникає спонтанно або в рамках певного регіону (в розвитку інтеграційних процесів домінує ініціатива приватного сектору – корпоративна інтеграція), включає неекономічні аспекти, і, таким чином, призводить до посилення регіональної ідентичності, так званого, розширеного націоналізму, менше внутрішньоорієнтований, оскільки світова економіка є надзвичайно взаємозалежною (відкритий регіоналізм), і сприяє значно більшому співробітництву, ніж співробітництво між країнами. Порівняння ознак старого і нового регіоналізму, яке представлено в таблиця 2.2, доводить, що

новому регіоналізму притаманні принципово нові складові, які характеризують більш глибокі форми інтеграції.

**Таблиця 2.2**

**Порівняння основних ознак старого та нового регіоналізму**

<b>Класифікаційна ознака</b>	<b>Старий регіоналізм</b>	<b>Новий регіоналізм</b>
<i>Історичний період розвитку</i>	XIX - 90-ті рр. XX ст	90-ті рр. XX ст.-поч. XXI с.
<i>Представники</i>	Й.Тюнен, А.Вебер, А.Льош, Е.Хекшер, Б.Олін, У.Ізард	М.Кітінг, Д.Родрік, Б.Іченгрін, А.Роуз, М.Сторпер, Ч.Віпловз
<i>Методологічна основа розвитку</i>	Неолібералізм	Інституціоналізм та економічна синергетика
<i>Рівні та принципи реалізації</i>	Дворівневий процес, що розвивається за ініціативою «зверху»	Багаторівневий процес, що розвивається за ініціативою «знизу»
<i>Тип інтеграційного розвитку (з точки зору ініціатора)</i>	Формальна інтеграція (ініціатива державних інституцій)	Корпоративна інтеграція (ініціатива приватного сектору)
<i>Визначення системи безпеки</i>	Система безпеки охоплює суверенні країни	Система безпеки охоплює суверенні країни, а також регіональних, місцевих та недержавних акторів
<i>Спрямованість розвитку</i>	Інтраверність	Екстраверність
<i>Характер регіональної політики</i>	Централізований, з чітко встановленою вертикальною ієрархією	Децентралізований, з розвитком автономії та розширенням повноважень на місцях
<i>Об'єкт регіональної політики</i>	Звужене коло питань, що стосуються регіонального розвитку (домінування політичних питань), в тому числі проблем безпеки	Комплексний підхід до багатовимірнуального вирішення проблем регіонального розвитку (політичні, соціально-економічні, інфраструктурні, екологічні та ін.)
<i>Спрямованість регіональної політики</i>	Захист самобутності та недоторканності економічної структури регіону	Розвиток потенціалу самобутності і унікальності у поєднанні з факторами економічного розвитку
<i>Суб'єкти регіональної інтеграції та характер їх взаємодії</i>	Передбачає участь держав, між якими розвивається інтеграційна взаємодія (формалізований характер)	Передбачає участь держав, недержавних та наднаціональних суб'єктів (менш формальні відносини)
<i>Інституційні форми інтеграційної взаємодії</i>	Міжрегіональне співробітництво, інтеграційні об'єднання	Мегарегіональна інтеграція, трансконтинентальна інтеграція
<i>Залучення країн до процесу регіоналізації</i>	Активна участь розвинених країн, пасивна участь країн, що розвиваються	Активна участь країн незалежно від досягнутого рівня соціально-економічного розвитку
<i>Геополітичні умови розвитку</i>	Розвивався в умовах біполярності	Розвивається в умовах багатополарності

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [120,156,299,371]

Розвиток нового регіоналізму передбачає: лібералізацію фінансових та іноземних прямих інвестиційних потоків через прийняття відповідних інвестиційних угод країнами, що інтегруються; лібералізацію руху робочої сили в територіальних межах діях регіональних торговельних угод; гармонізацію торговельно-економічної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої); гармонізацію макроекономічної політики (бюджетної, грошово-кредитної, валютної тощо); формування відповідних інституцій, що забезпечують розвиток інтеграційної взаємодії; розвиток інфраструктури (комунікаційної, транспортної тощо); гармонізацію законодавства (торговельного, антимонопольного, фінансового, трудового тощо).

На відміну від старого, новий регіоналізм визначається як багатомірний процес регіональної інтеграції, який охоплює економічні, політичні, соціальні і культурні аспекти і спрямований на встановлення територіального контролю і зв'язку з ідентичністю (регіональне громадянське суспільство), що пов'язано з більш глибокою інтеграцією [299,с.6; 371,с.16-17]. Таким чином, в центрі нового регіоналізму знаходяться такі типи регіонів, де національні держави вже не є головними і єдиними акторами, що визначають умови інтеграційної співпраці. І якщо старий регіоналізм був орієнтований на вирішення чітко окреслених функціональних завдань в сферах економіки або безпеки, то «новий» регіоналізм більш багатовимірний. А відтак, саме новий регіоналізм спрямований на вирішення питання максимального використання переваг глобального ринку через утвердження нових організаційних форм регіональної інтеграції. Новий регіоналізм допомагає трансформувати глобальну систему, оскільки його розвиток сприяє більш глибокій інтеграції, за якою національні політики не тільки адаптуються і гармонізуються, відбувається суттєве зменшення форм урядового втручання.

Зміни, що відбувалися у практичній площині вимагали відповідного теоретичного обґрунтування. У той час, як старі теорії торгівлі фокусуються на торгівлі сировинними товарами і зосереджують увагу на механізмі ціноутворення, що формується в процесі міжнародного обміну товарами, нові торговельні теорії розглядають цілий ряд інших наслідків та ефектів торгівлі і включають наступні положення: динамічні порівняльні переваги і підвищення ефективності досягається через збільшення попиту від розширення торгівлі; розширення географічного розподілу продукції за допомогою торгівлі, яка розвиває використання різних факторів та/або ефекту масштабу через розвиток спеціалізації і диверсифікації суспільного поділу праці; лібералізації торгівлі призводить до ліквідації неефективного використання факторів виробництва; зростання конкуренції з боку імпорту в умовах недосконалої конкуренції призводить до пошуків потенційних ефектів масштабу економіки у виробництві; обґрунтування збільшення ефективності за рахунок збільшення конкуренції та розширення участі в світовому ринку; збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій, які несуть в собі передові технології і, отже, збільшення продуктивності праці; розвиток трансферу технологій і знань, передачу та поширення технологій з

розвинених країн в країни, що розвиваються, особливо ті, що підвищують продуктивність праці; розширення торгівлі посилює інновації та розвиток «творчого руйнування».

Розвиток регіоналізму характеризується певною внутрішньою діалектикою регіонального розвитку. На початковій стадії розвитку регіоналізму відбуваються відповідні соціально-економічні та географічні зрушення регіонального розвитку, на наступному етапі відбувається визначення конкретних напрямів і форм регіональної співпраці. Нарешті, на завершальній стадії регіон стає відокремленим актором в системі міжнародних відносин. Саме на останньому етапі має завершитись інституціональне оформлення регіону.

Слід підкреслити, що інституціональне оформлення є досить суттєвою ознакою сучасного регіоналізму. Особливого значення проблема нового регіоналізму набуває для великих країн, оскільки виникнення нових територіальних утворень, що формують державний адміністративний устрій, пов'язане з необхідністю поєднання певної сукупності регіонів, які мають суттєві відмінності [98,с.392-393]. Крім того, адміністративний устрій цих країн формує сукупність регіонів, які відрізняються за багатьма ознаками, але не можуть не співробітничати. Для таких країн розвиток регіоналізму пов'язаний з появою нових територіальних утворень та формуванням єдиної вертикалі влади.

Бурхливий розвиток практики укладання регіональних угод між країнами, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку, несе певні ризики. Аналізуючи вплив регіональних торговельних угод, які притаманні новому регіоналізму, Дж. Бхагваті характеризує їх як «будівельні блоки» або як «блоки спотикання»[291]. Якщо прийняті угоди між країнами, що розвиваються, та розвиненими країнами оперативно прискорюють багатосторонні переговори, створюють успішний досвід реформ і сприяють продовженню глобальної лібералізації, то такі угоди визнаються як «будівельні блоки», що посилюють статичні ефекти інтеграції. І навпаки, «блоки спотикання» притаманні для регіональних торговельних угод, які є закритими для розширення і створюють або закріплюють протекціонізм. Саме тому, при оцінці можливих економічних і соціальних вигод та витрат від підписання таких угод, країни, що розвиваються, повинні враховувати не тільки потенційні зміни в експорті та імпорті, пов'язані з відкриттям ринку і, можливо, зі збільшенням обсягу прямих іноземних інвестицій, якісної оцінки вимагає дослідження впливу таких угод з точки зору довгострокової стратегії розвитку. Країни, що розвиваються, можуть виявити більш ефективні напрями співробітництва з країнами-партнерами, що знаходяться в одному і тому ж географічному регіоні, і на тому ж рівні економічного розвитку. Це могло б сприяти зміцненню їх стратегій національного розвитку та інтеграції в глобальну економіку, спираючись на переваги близькості, схожості інтересів та економічної взаємодоповнюваності.

В Європі процес регіоналізації набув найбільш високого ступеню розвитку, що зумовило значне розширення досліджень, що відбуваються в

політико-правовій, економічній, гуманітарній сферах під впливом розвитку регіональної інтеграції. Розширення ЕУ останніх років суттєво вплинуло на розвиток теоретичних концепцій європейської інтеграції [396,529]:

по-перше, всі регіони та інші таксономічні одиниці ЕУ мають різний рівень соціально-економічного розвитку, різний характер взаємозв'язків, і, відповідно, перебувають у залежності один від одного; держави свідомо визнають різну швидкість у досягненні цілей інтеграції, оскільки вони поєднані спільним шляхом інтеграційного розвитку, по якому рухаються із диференційованою швидкістю, то це дозволяє визначити *модель «різношвидкісної» інтеграції* (К. Ламмерс, В. Шобле);

по-друге, виходячи з того, що країни ЕУ мають на різних рівнях соціально-економічного розвитку, вони знаходяться і на різних колах європейської інтеграції – *концепція концентричних кіл* (Е. Балладюр);

по-третє, до більш глибоких інтеграційних проектів залучено країни, які мають більше можливостей для досягнення цілей, такі країни формують *ядро європейської інтеграції* (піонерні групи);

по-четверте, задля розвитку інтеграційної взаємодії країни можуть обирати декілька варіантів пристосування до європейських програм: вибір з переліку вже існуючих програм, які більш привабливі, виходячи із інтересів країн як партнерів, так і напрямів співробітництва (*Європа а ля карте*, запропонована Дж. Мейджором); країни залучаються до участі у інтеграційних проектах за умов виконання чітких вимог (*близька кооперація*), за більш полегшених умов (*зростаюча кооперація*).

Слід зазначити, що з метою нівелювання регіональних відмінностей і створення довготермінового базису співпраці, в країнах Європи сьогодні вже застосовується модель багаторівневої інституціоналізації. Нові інституціональні можливості створюються на місцевому, державному і наднаціональному рівнях. Взагалі, інституціоналізацію можна вважати особливою ознакою сучасного регіоналізму. Так, інституціональна організація регіону визначена і в Декларації щодо регіоналізму в Європі (стаття 2), де кожний регіон має юридичний статус, його базовий устрій включає представницьку асамблею та виконавчий орган, при чому їх організація є виключним правом регіону. Статус регіону може бути зміненим лише за узгодженням з регіоном (стаття 1) [84,с.4]. Сьогодні представництво подібних колегіальних осіб в окремих країнах-членах ЕУ отримало відповідну інституціоналізацію в Комітеті регіонів. Регіональний саморозвиток відбувається на основі врахування інтересів регіонів та покладання відповідальності за цей розвиток на місцеві органи влади.

Європейський Союз залишається найбільш розвиненим регіональним інтеграційним угрупованням не тільки серед країн Західної Європи, але і в світі. Його інтеграційний розвиток поступово пройшов всі форми регіональної інтеграції, теоретичну концепцію яких запропонував Б.Балласс. Лібералізація торговельно-економічних відносин в рамках об'єднання (свобода руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили), цілеспрямована макроекономічна політика дозволили забезпечити Європейському Союзу

провідні позиції в світовому господарстві, що підтверджується багатьма абсолютними та відносними показниками.

У середині 1990-х років на основі дослідження зв'язків на різних рівнях управління (національному, регіональному та наднаціональному) було запропоновано ряд теоретичних концепцій, спрямованих на розвиток механізму управління інтеграційним розвитком. Відповідно до концепцій «міжурядового підходу» – *інтергавенменталізму* (Е. Моравчик, А. Мілвард, В. Уоллес) [449], обґрунтовувався розвиток конвергенції національних інтересів в сучасному Євросоюзі, ґрунтуючись на розвитку Європейського єдиного ринку саме на засадах міжурядового співробітництва. Хоча концепція *мультирівневого управління* (І. Ваче, М. Фліндерс, Дж. Маркс) [274,432,529], безпосередньо і не відноситься до теорій європейської інтеграції, але саме вона дає можливість визначити, як відбувається розширення можливостей в рамках єдиного великого простору. Національні держави, міжнародні режими, субнаціональні уряди принципово подібні з точки зору того визначення регулюючих функцій, кожен з рівнів прийняття рішень має власну логіку: «суперсистемний рівень» пов'язаний із прийняттям рішень, які стосуються ЕУ як системи в цілому (фактично саме цей рівень і є предметом теорій інтеграції), «системний рівень» прийняття рішень забезпечує їх практичну реалізацію через трансформацію інтеграційних інститутів, й, нарешті, «мезосистемний рівень» характеризує безпосередньо рівень формування політики. Розвитком ідей неофункціоналізму може вважатись *теорія «політичних мереж»* (Дж. Пітерсон), яка розглядає розгалужену систему управління, що забезпечує взаємозалежність суб'єктів інтеграційного процесу [157].

Сучасний європейський регіоналізм має дві особливості: по-перше, він не обмежений рамками національної держави; по-друге, він протиставляє різні регіони у конкурентній боротьбі, а не створює нові ролі в національному поділі праці. Таким чином, з одного боку, регіони являють собою певну платформу, на якій розглядаються спільні проблеми, обговорюються напрямки політики, прийняття рішень і розподілу ресурсів. З іншого боку, загострення конкурентної боротьби за інвестиції, ринки та інші можливості, виходячи з територіального принципу, провокує заміну політичного суперництва всередині регіону на міжрегіональну конкуренцію. Розширення ЕУ, яке відбулося протягом 2000-х років, накопичення внутрішніх проблем розвитку зорієнтували подальший розвиток економічних досліджень європейської інтеграції на пошук шляхів досягнення європейської єдності. У середині 1990-х років набула значення концепція «Європа регіонів». Один із засновників цієї ідеї У. Ванноп переконаний, що швидкий розвиток Західної Європи можливий за умов подальшої конвергенції внутрішніх регіонів, які у перспективі нададуть соціально – економічної стійкості всьому Євросоюзу [558].

Розширення процесів інтеграційної взаємодії між країнами інших регіонів світу сприяли появі теоретичних концепцій становлення регіональної інтеграції в північноамериканському та азійсько-



тихоокеанському регіонах. Розвиток цих концепцій відбувався в рамках дослідження проблем співіснування країн Півдня і Півночі, а теорії європейської інтеграції стали методологічним підґрунтям дослідження процесів, що відбувалися в інших регіонах світового господарства.

Створення Північноамериканської Зони вільної торгівлі (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*) мало принципово новий механізм розвитку регіональних інтеграційних процесів в світі, оскільки вперше в історії відбулося інтеграційне об'єднання країн, які, з одного боку, виступають рівноправними партнерами, а з іншого, знаходяться на зовсім різних рівнях соціально-економічного розвитку (інтеграційна угода типу Північ-Південь). Розвиток північноамериканської інтеграції підштовхнув до наукових пошуків розвитку до формальної інтеграції, де великого значення набувають міждержавні інститути влади, що забезпечують відповідний переговорний процес, спрямований на розвиток інтеграційної взаємодії. Така ситуація була раніше пояснена Е. Моравчиком відповідно до практики ЕУ [449], однак цей підхід відображав і процеси становлення північноамериканської інтеграції.

Ф. Майер пропонує розглядати теоретичні концепції розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції в рамках трьох основних теоретичних підходів: неореалізму, теорії режимів та міжнародної політики символів [436,с.41-47]. *Неореалізм* (К. Уолтц, Х. Монгентхау) ґрунтується на трьох основних принципах. По-перше, держави мають чіткі інтереси, передусім, у безпеці. По-друге, вони – раціональні актори, мають визначені переваги і точно передбачають наслідки своїх дій, а відтак – вибирають такі дії, що максимізують їх інтереси. По-третє, міжнародна система фундаментально анархічна в такій мірі, що міжнародні результати визначаються виключно рівновагою сил і стратегічною взаємодією серед країн. Таким чином, регіональні угоди укладаються країнами-партнерами задля отримання порівняльних переваг в межах національних інтересів.

Відповідно до *теорії режимів* (М. Леві, О. Янг, С. Краснер, Р. Кеохейн) саме режими можуть сприяти взаємовигідному співробітництву країн. Режими розглядаються як певний набір норм та правил, що регулюють взаємодію суб'єктів [410,с.5;572,с.282]. Співробітництво у сфері вирішення тих чи інших проблем може вважатися режимом, тому об'єднання країн для вирішення конкретних завдань передбачає створення певного режиму. Відповідно, міжнародні інститути, які формують правила та норми, мають вирішальне значення, і, таким чином, впливають на вибір держав, визначаючи їх місце у світовому просторі. Оскільки поодинокі країни, неурядові організації не спроможні вирішити проблеми транснаціональних відносин, виникає необхідність розробки міжнародних норм і правил, створення відповідних міжнародних організацій [458]. *Система символів* (ідей, ідеологій, поглядів) впливає на поведінку держав незалежно від їх інтересів та інститутів, за допомогою чого можна пояснити вибори або явища, які не могли бути пояснені з раціональної теорії вибору.

Приклад NAFTA суттєво відрізнявся від досвіду EU, оскільки вперше інтеграційне об'єднання формувалось між асиметричними партнерами (С. Бланк, Дж. Хаар) [293,303,353]. Аналіз розвитку північноамериканської інтеграції слід розглядати з точки зору традиційних теорій, що обґрунтовували й розвиток європейської інтеграції, однак з урахуванням, що NAFTA відноситься до інтеграційної взаємодії країн типу Північ-Південь(А. Чанона) [305]. В цілому ж, концепції та теорії, в рамках яких розглядалися особливості північноамериканської моделі, мають більш практичну спрямованість, а прогрес на шляху до інтеграції на північноамериканському регіоні йшов через визначення точних і зрозумілих цілей, ніж через проголошення загальних принципів.

Створення у 1967 році Асоціації країн Південно-Східної Азії (*Association of South-East Asian Nation, ASEAN*) ставило за мету співробітництво у економічних, соціальних, культурних питаннях. Але обстановка в регіоні того часу характеризувалася низкою проблем, пов'язаних з розвитком регіональної безпеки, оскільки в регіоні спостерігалось протистояння різних етнічних та релігійних груп, крім того існували досить неврегульовані територіальні проблеми. Слід враховувати, що одним з міркувань відносно створення об'єднання була необхідність, на думку Й. Хафтеля, обмеження впливу комуністичного блоку, представленого Китаєм та Північним В'єтнамом [363,с.11]. Погоджується з цією думкою й Ю. Рюланд, який вказує, що створення ASEAN в розпал війни у В'єтнамі в 1967 році було невинновим і стало породженням «холодної війни» [501,с.58]. Тому інтеграційні процеси в країнах Південно-Східної Азії на їх першому етапі розглядалися з політичної точки зору.

Економічне співробітництво розпочалося з вибіркової лібералізації шляхом укладання домовленостей між країнами, розвитку кооперації у здійсненні спільних проектів та фінансового регулювання, реалізації індустріальних проектів ASEAN, що в сукупності відповідало меті сприяння міжрегіональній торгівлі, реалізації широкомасштабних міждержавних проектів, спрямуванню розвитку спеціалізації та об'єднанню ресурсів. Саме в цей період було вперше проведено певний економічний аналіз ASEAN у вигляді оцінки діяльності угруповання в умовах розвитку глобальної економіки та дослідження ефективності економічного співробітництва, пояснення індикаторів економічної кооперації, її умов, з'явилися перші праці, привчені саме ASEAN як інтеграційному угрупованню [514]. Згодом економічне співробітництво переросло у створення комітетів з торгівлі, промисловості, сільського господарства, туризму, транспорту та телекомунікацій [375]. Таким чином, прогрес економічної співпраці країн ASEAN поступово увійшов до більшого ступеню інституціоналізації [268,с.21].

На думку О. Тацумі[552], одного з перших дослідників інтеграційних процесів, що відбуваються в азійсько-тихоокеанському регіоні, функцією ASEAN повинно стати стримування внутрішньорегіональних конфліктів та розвиток переговорного процесу з країнами, що не входять до об'єднання на

основі розвитку «консенсусної моделі» (*consensus model*). Розглядаючи інтеграційні процеси з точки зору неофункціоналізму, дослідник пояснював необхідність колективних переговорів значними відмінностями між країнами-членами організації, тому саме досягнення консенсусу стає єдиним ефективним механізмом ведення переговорів. Прихильником концепції колективних переговорів в ASEAN є й П. Тамбіпіллаї, який пояснював їх необхідність значними розбіжностями в політичному, економічному та культурному аспекті держав-членів організації [537].

Вивчаючи розвиток коопераційних зв'язків між країнами ASEAN з початку створення об'єднання, С. Ямакадзе [570] визначає їх подібність до розвитку європейських процесів, і прогнозує в подальшому посилення регіональної інтеграції в кожній країні об'єднання, оскільки вона стає унікальною складовою міжнародних відносин. Певною загрозою інтеграційного розвитку в регіоні, що може призвести до відповідних ускладнень у регіональному розвитку можуть стати неузгодженості національних політик.

Спробу розглянути ASEAN з точки зору розвитку внутрішніх економічних перспектив через досягнення «колективної самозабезпеченості», зробив Дж. Тву, який вважав, що новий економічний порядок, проголошений у 1974 р., мав забезпечити корегування нерівності між розвинутими країнами і тими, що розвиваються. Завдяки колективній самозабезпеченості в рамках регіональних угруповань, держави, що розвиваються, відходили від залежності по відношенню до розвинених країн та транснаціональних корпорацій. На думку К. Шиміцу, ASEAN має важливий вплив на структурні зміни, що відбуваються у світовому господарстві, оскільки, по-перше, країни регіону відносяться до зростаючого азійського регіону світу, по-друге, втілюють зусилля щодо регіональної інтеграції країн, що розвиваються, і, по-третє, позиціонують себе як самовпевнена частина управління світової економіки [514, с.95-101].

Підсумовуючи дослідження генезису теорій регіональної економічної інтеграції, можна зазначити, що економічною наукою сформовано науково-методологічна основа дослідження міжнародної економічної інтеграції в вигляді різноманітних теорій та концепцій. Розвиток регіональних інтеграційних процесів в світовій економіці тривалий час відповідав концепції ендогенного розвитку регіонів (концепція «старого регіоналізму», що характеризується протекціоністською спрямованістю, і в рамках якої обґрунтовується доцільність формування єдиного інтегрованого простору через оптимальне використання обмежених місцевих ресурсів і створення відповідних умов внутрішнього зростання.

Загострення міжнародної конкуренції в умовах поглиблення глобальної інтеграції, лібералізація міжнародних відносин, діалектика відносин держава-суспільство сприяли появі концепції «нового регіоналізму», що розглядає процеси регіоналізації, що охоплюють не тільки торговельні аспекти, а сприяє посиленню регіональної ідентичності в цілому, і до якого залучаються не тільки країни Півночі (з високим рівнем розвитку), а й Півдня

(країни, що розвиваються), що сприяє вирішенню питань максимального використання переваг глобального ринку через утвердження нових організаційних форм регіональної інтеграції.

Порівняння ознак старого і нового регіоналізму доводить, що новому регіоналізму притаманні принципово нові складові, які характеризують більш глибокі форми інтеграції, оскільки його розвиток передбачає: лібералізацію фінансових та іноземних прямих інвестиційних потоків через прийняття відповідних інвестиційних угод країнами, що інтегруються; лібералізація руху робочої сили в територіальних межах дій регіональних торговельних угод; гармонізацію торговельно-економічної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої); гармонізацію макроекономічної політики (бюджетної, грошово-кредитної, валютної тощо); формування відповідних інституцій, що забезпечують розвиток інтеграційної взаємодії; розвиток інфраструктури (комунікаційної, транспортної); гармонізація законодавства (торговельного, антимонопольного, фінансового, трудового та ін.).

### **2.3 Науково-методичні засади аналізу розвитку міжнародної регіональної інтеграції**

Розвиток регіональної економічної інтеграції відбувається як складний процес, до якого залучено країни з різним рівнем економічного розвитку. Процеси розвитку інтеграційного зближення серед країн світу характеризуються різним ступенем глибини та швидкості. Для оцінки розвитку регіональних інтеграційних процесів необхідна відповідна методична основа, що визначатиме якісні та кількісні індикатори, які дозволять надати оцінку глибині інтеграційних процесів, порівняти їх між різними інтеграційними угрупованнями. Спеціальні дослідження регіональної економічної інтеграції проводять різні інституції: Світовий банк, Світова організація торгівлі, ООН та ін. [82]. Спеціальні дослідження регіональної інтеграції реалізуються також і в рамках програми Університету ООН «Порівняльні дослідження регіональної інтеграції» [555].

В системі багатьох показників (індикаторів), що дозволяють оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності регіону доцільно використовувати значний масив вже напрацьованих методик, які пропонують різні міжнародні організації, що здійснюють моніторинг різних аспектів функціонування світового господарства. Серед найбільш поширених є наступні:

індикатори моніторингу ринку, що використовуються для дослідження Цілей розвитку тисячоліття (див. <http://www.mdg-trade.org>),

статистична база даних COMTRADE, що охоплює інтеграційні об'єднання світу, яку пропонує ООН ( <http://www.unstats.un.org>),

індикатори, що досліджують зміни у розвитку єдиного внутрішнього ринку країн Європейського Союзу, стан регіонів цього інтеграційного об'єднання, рівень їх конкурентоспроможності (див. (<http://ec.europa.eu>),

база Міжнародних торговельних індикаторів, розроблена ОЕСР і яка забезпечує міждисциплінарний підхід до вимірювання розвитку глобалізаційних процесів («Довідник з індикаторами економічної глобалізації»), пропонує індикатори регіональної торговельної інтеграції, конкурентоспроможності (див. <http://stats.oecd.org> ),

Світовий Банк пропонує низку індикаторів з навколишнього середовища, розвитку демографічних процесів, економічного стану і т.п., щорічне статистичне видання Світового банку «Індикатори світового розвитку» (*World Development Indicators, WDI*), що забезпечує статистичну базу для Доповіді про світовий розвиток, включено розділ «Глобальні зв'язки» (*Global Links*), містить показники глобальної та регіональної торговельної інтеграції. (див. <http://www.worldbank.org>), а також для дослідження умов ведення бізнесу «Doing Business» (див. <http://www.doingbusiness.org> ),

статистичний відділ ESCAP пропонує оперативну базу даних з основними щорічними індикаторами, зокрема економічними, демографічними індексами (див. <http://www.unescap.org>), а також пропонує різноманітні короткострокові індикатори за окремими країнами (див. <http://www.unescap.org> ),

Freedom House та Heritage Foundation використовують комплексні індекси для ранжування країн за рівнем економічної свободи, корупції та хабарництва (див. <http://www.freedomhouse.org> ),

Світовий економічний форум щорічно розраховує індекси глобальної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності бізнесу «Global Competitiveness Report», (див. <http://www.weforum.org> та <http://www.imd.ch> ),

UNCTAD пропонує торговельні індекси і індексу розвитку (див. <http://www.unctad.org>),

секретаріат NAFTA містить ресурсну базу для дослідження північноамериканської інтеграції (див. <http://www.nafta-sec-alena.org/>),

для дослідження процесів інтеграції, що відбуваються в азійсько-тихоокеанському регіоні оперативну базу даних з торговельних, інвестиційних, грошово-фінансових індикаторів пропонує Центр азійської регіональної інтеграції (див. <http://aric.adb.org/>), соціальні, економічні та фінансові індикатори пропонує Азійський банк розвитку (<http://beta.adb.org/>),

Міжамериканський банк розвитку для дослідження інтеграційних процесів серед країн Латинської Америки використовує низку індикаторів, що дозволяють проаналізувати окрім ринкових зрушень, показники публічного адміністрування, розвитку транспарентності, демократії тощо (див. <http://www.iadb.org/>),

Євразійський банк розвитку використовує власну методологію дослідження індикаторів євразійської інтеграції (див. <http://www.eabr.org/>), яка враховує три типи показників: інтеграції пар країн (характеризує ступінь зв'язків двох країн пострадянського простору між собою), інтеграції країни з групою країн (характеризує зближення однієї країни пострадянського простору з найбільш потужним «регіоном» у складі регіону), інтеграції в

межах групи країн (характеризує середній рівень взаємозалежності країн й динаміку ступеню інтеграції в часі),

а також сайти державних статистичних органів країн світу, які надають оперативну інформацію за основними макроекономічними показниками національного розвитку, що забезпечує необхідними інформаційними джерелами проведення якісного аналізу розвитку регіональних інтеграційних процесів, до яких залучено країни.

Для оцінки розвитку регіональної економічної інтеграції використовуються різноманітні показники, які дозволяють в абсолютному та відносному вимірі проаналізувати інтенсивність та глибину інтеграційної взаємодії країн, що формують інтеграційне об'єднання. Одним з таких критеріїв регіональної інтеграції Б. Рассет [502] вважає економічний взаємозв'язок, що проявляється у внутрішньорегіональній торгівлі, яка має прямий ефект для всіх учасників [442,с.17]. Найбільш поширеним абсолютним показником, який дозволяє проаналізувати динаміку та обсяги торгівлі в рамках інтеграційного об'єднання, є *показник внутрішньорегіональної торгівлі*, який розраховується як сума обсягів експорту всіх країн, що входять до складу об'єднання, в межах цього інтеграційного утворення:

$$X_{Intra}^n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{n-1} X_i^j \quad (2.1)$$

де:

$X_{Intra}^n$  - внутрішньорегіональний експорт,

$X_i^j$  - експорт країни  $i$  всередині регіону  $j$ , тобто експорт країни  $i$  в інші країни, які входять до регіону  $j$  ( $i \neq j$ )

На основі показника внутрішньорегіональної торгівлі можна проаналізувати *питому вагу регіональної торгівлі* того чи іншого інтеграційного об'єднання в світовій торгівлі:

$$X_{Intra} S = \frac{X_{Intra}^n}{X_{World}} \quad (2.2)$$

де:

$X_{Intra} S$  - питома вага регіонального експорту в світовому експорті

$X_{Intra}^n$  - внутрішньорегіональний експорт,

$X_{World}$  - світовий експорт.

Для оцінки розвитку зовнішньоторговельних зв'язків інтеграційного об'єднання як цілісного суб'єкту світового господарства необхідно проаналізувати *показники зовнішньої регіональної торгівлі* та *питому вагу зовнішнього експорту* інтеграційного об'єднання в світовому господарстві. Показник зовнішньої регіональної торгівлі розраховується як різниця між сукупним експортом всіх країн інтеграційного об'єднання і внутрішньорегіональний експортом:

$$X_{Extra}^n = \sum_{i=1}^n X_i^{World} - X_{Intra}^n \quad (2.3)$$

де:

$X_{Extra}^n$  - зовнішній експорт всіх країн інтеграційного об'єднання,

$X_i^{World}$  - сукупний експорт кожної країни, що входить до складу інтеграційного об'єднання, включаючи торгівлю як всередині регіону, так і за його межами.

Для розрахунку питомої ваги зовнішнього регіонального експорту інтеграційного об'єднання в світовому господарстві необхідно зіставити зовнішній експорт всіх країн інтеграційного об'єднання зі світовим експортом:

$$X_{Extra} S = \frac{X_{Extra}^n}{X_{World}} \quad (2.4)$$

де:  
 $X_{Extra} S$  - питома вага зовнішнього експорту інтеграційного об'єднання в світовому експорті  
 $X_{Extra}^n$  - зовнішній експорт інтеграційного об'єднання,  
 $X_{World}$  - світовий експорт.

Аналогічно, тільки по відношенню всього зовнішньоторговельного обороту розраховуються також *показники зовнішньої торгівлі інтеграційного об'єднання та питомої ваги внутрірегіональної зовнішньої торгівлі в сукупному обсязі зовнішньоторговельного обігу інтеграційного об'єднання:*

$$ET_i = \sum_{a \notin i} T_{a, ROW} \quad (2.5)$$

$$ITS_i = \frac{IT_i}{T_i} \times 100 \quad (2.6)$$

де:  
 $ET_i$  - зовнішньоторговельний обіг інтеграційного об'єднання  $i$ ,  
 $ROW$  - зовнішньоторговельний обіг країни  $a$  з країнами за межами інтеграційного об'єднання  
 $ITS_i$  - питома вага внутрішньорегіонального торгового обороту,  
 $IT_i$  - внутрішньорегіональний торговий оборот,  
 $T_i$  - сукупний зовнішній торговий обіг інтеграційного об'єднання.

Для оцінки й розрахунку питомої ваги внутрішньогалузевої торгівлі в загальному обсязі обороту товарів в галузі  $i$ , застосовується *індекс Грубеля-Ллойда (GL index)*, який дозволяє оцінити внутрішньогалузеву торгівлю певної країни з іншою країною, з групою інших країн або з усіма іншими країнами світу:

$$GL_{index} = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} * 100 \quad (2.7)$$

$X_i$  - експорт товару  $i$  (або конкретної статті експорту)  
 $M_i$  - імпорт того ж товару  $i$  (або конкретної статті імпорту)

Зазначений індекс може бути застосований для оцінки внутрішньогалузевої зустрічної торгівлі не тільки споживчих, а й інвестиційних товарів, що дозволяє проаналізувати два потоки торгівлі: горизонтальну й вертикальну внутрігалузеву торгівлю. До першої групи відноситься зустрічний обмін готовою продукцією в межах однієї товарної групи, до другої – обмін частинами, компонентами і сировиною в межах

однієї галузі, або обмін частинами, компонентами і сировиною на готову продукцію тієї ж галузі.

Важливу роль для довгострокового розвитку як для інтеграційного об'єднання в цілому, так і для країн, що його формують, відіграє структура внутрішньорегіонального експорту. Якісна структура торговельно-економічних зв'язків має важливе значення для розвитку всіх країн без винятку, однак особливого значення вона набуває для групи країн, що розвиваються. Розвиток якісної структури експорту саме цих країн буде сприяти довгостроковій динаміці їхнього економічного зростання, збільшення національного доходу, покращення добробуту населення. Ступінь вузькості експортного асортименту інтеграційного об'єднання, а також порівняльний аналіз структури його експорту порівняно із структурою світового експорту можна проаналізувати за допомогою показників індексів концентрації і диверсифікації.

*Індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі ( $ITII_i$ )* показує відношення внутрішньорегіональної торгівлі до частки регіону у світовій торгівлі. Використовується, щоб визначити чи значення внутрішньорегіональної торгівлі більше або менше, ніж очікується, на основі важливості регіону в світовій торгівлі:

$$ITII_i = \frac{\left( \frac{IT_i}{T_i} \right)}{\left( \frac{T_i}{T_w} \right)} \quad (2.8)$$

де:

$IT_i$  – обсяг регіональної торгівлі інтеграційного об'єднання;

$T_i$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу об'єднання (загальний експорт та загальний імпорт);

$T_w$  – обсяг світової торгівлі (світовий експорт та імпорт).

Значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі більш, ніж 1 свідчить про те, що взаємна торгівля країн інтеграційного об'єднання перевищує очікування, виходячи з відносної важливості країн в світовому господарстві. Якщо ж значення показника індексу є менш ніж 1, то це є свідченням недостатності внутрішньорегіональної торгівлі між країнами, що формують інтеграційне об'єднання.

Наслідком інтенсивності торгівлі та відкритості економіки є відповідний *показник схильності до внутрішньорегіональної та позарегіональної торгівлі ( $MTII_i$ )*:

$$MTII_i = ITII_i \times \frac{T_i}{GNP_i} \quad (2.9)$$

де:

$ITII_i$  – індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі

$T_i$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу об'єднання (загальний експорт та загальний імпорт);

$GNP$  – показник ВВП інтеграційного об'єднання



Індекс симетричної торговельної інтроверсії ( $STJ_i$ ) відноситься до показників відносної внутрішньоторговельної інтенсивності, що показує чи змінюється інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі в швидшому або в повільнішому темпі, ніж зовнішня торгівля регіону, який дозволить порівняти інтенсивність внутрішньорегіональної та зовнішньої торгівлі інтеграційного об'єднання:

$$STJ_i = \frac{\frac{HITI_i}{HETI_i} - 1}{\frac{HITI_i}{HETI_i} + 1} \quad (2.10)$$

Використання гомогенних показників інтенсивності внутрішньорегіонального ( $HITI_{i,t}$ ) і зовнішнього товарообігу ( $HETI_{i,t}$ ), інтеграційного блоку дозволяють виключити вплив обсягів торгівлі об'єднання

$$HITI_{i,t} = \frac{\left( \frac{IT_{i,t}}{T_{i,t}} \right)}{\left( \frac{ET_{i,t}}{T_{w,t} - IT_{i,t}} \right)} \quad (2.11)$$

$$HETI_{i,t} = \frac{1 - \left( \frac{IT_{i,t}}{T_{i,t}} \right)}{1 - \left( \frac{ET_{i,t}}{T_{w,t} - IT_{i,t}} \right)} \quad (2.12)$$

де

$IT_i$  – внутрішньорегіональний обіг

$ET_i$  – зовнішній обіг

$T_i$  – сукупний зовнішній обіг

$T_w$  – світовий товарообіг

Для визначення структурних зрушень, що відбуваються у зовнішній торгівлі країн до створення інтеграційного об'єднання і на сучасному етапі його розвитку доцільно застосувати індекс Лоуренса та індекс ефективних структурних змін. Так, *індекс Лоуренса* ( $L_{x,m}$ ) дозволяє оцінити структурні прояви, які відбулися у експорті та імпорті країни або інтеграційного об'єднання в цілому, охарактеризувати інтенсивність цих змін (якщо позначення показника наближається до 1, то в структурі показників зовнішньої торгівлі відбулися знані зрушення):

$$L_x = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{X_i^t}{X^t} - \frac{X_i^{t_o}}{X^{t_o}} \right| \quad (2.13)$$

$$L_{sm} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{M_i^t}{M^t} - \frac{M_i^{t_o}}{M^{t_o}} \right| \quad (2.14)$$

де

$X_i^{t,t_o}$  – експорт товару  $i$  країни (чи інтеграційного об'єднання) в аналізованому році  $t$  та році, який обирається як базовий  $t^o$ ;

$M_i^{t,t_o}$  – імпорт товару  $i$  країни (чи інтеграційного об'єднання) в аналізованому році  $t$  та році, який обирається як базовий  $t^o$ ;

Напрямок структурних зрушень, що відбуваються у експортно-імпортних операціях країни чи інтеграційного об'єднання, можна визначити за допомогою *індексу Брулхарта* ( $A_i$ ), значення якого знаходиться в діапазоні від 0 (у наявності розходження у галузевих зовнішньоторговельних потоках) до 1 (у наявності схожі тренди у потоках експорту та імпорту та переважає внутрішньогалузева торгівля):

$$A_i = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \quad (2.15)$$

де

$\Delta X_i$  - зміна у експорті (імпорті) товару  $i$  країни (чи інтеграційного об'єднання) в аналізованому році;

$\Delta M_i$  - зміна у експорті (імпорті) товару  $i$  країни (чи інтеграційного об'єднання) в аналізованому році.

Для оцінки відповідності профілю експорту країни ( $k$ ) профілю імпорту її країни-партнера ( $j$ ) використовується *індекс комплементарності* торгівлі, значення якого варіюється від 0 до 100:

$$C_{kj} = 100 - 0,5 \times \sum_i \left( m_{ik} - x_{ij} \right) \quad (2.16)$$

де

$x_{ij}$  – питома вага товару  $i$  в загальному обсязі експорту країни  $j$

$m_{ik}$  – питома вага товару  $i$  в загальному імпорті країни  $k$

Фактично, якщо значення індексу наближається до 100, то це є свідченням абсолютного співпадання питомої ваги експорту та імпорту обох країн-партнерів.

*Індекс Герфіндаля-Гіршмана* (індекс концентрації) характеризує ступень ринкової концентрації. Він ранжується від 0 до 1 (максимальна концентрація), і обчислюється за формулою:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{x_i}{X} \right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}} \quad (2.17)$$

де

$H_j$  – індекс країни або групи країн

$x_i$  – вартість експорту продукту  $i$

$$X = \sum_{i=1}^n x_{ij} \quad (2.18)$$

де  $n$  – кількість продуктів.

Аналіз індексу Герфіндаля-Гіршмана (індексу концентрації) дозволяє визначити ступінь вузькості експортного асортименту країни порівняно зі світовою структурою експорту, що нараховує 239 різноманітних товарів. Чим ближче значення індексу до 1, тим вище рівень концентрацій і, відповідно, меншу кількість найменувань товарів експортує країна (інтеграційне об'єднання).

Індекс диверсифікації ( $S_j$ ), що ранжується від 0 до 1, виявляє відмінність між структурою торгівлі країни (або групи країн) і середньосвітової величини. Наближення індексу до 1 вказує на значне відхилення структури торгівлі країни від середньосвітової величини. Індекс диверсифікації обчислюється як абсолютне відхилення долі країни від світової за формулою:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2} \quad (2.19)$$

де

$h_{ij}$  – доля продукту  $i$  в експорті або імпорті країни (або групи країн)  $j$

$h_i$  – доля продукту  $i$  у загальносвітовому експорті або імпорті.

В основі оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності країни (групи країн) за певними товарними групами лежить аналіз структури та динаміки експортно-імпортних потоків. Методико-методологічним підґрунтям аналізу виступає формула *індексу фактичних порівняльних переваг*, запропонована Б. Балласою:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_i}{X_j / X} \quad (2.20)$$

де

$X_{ij}$  – обсяг експорту товару  $j$  країни  $i$ ;

$X_i$  – обсяг сукупного експорту країни  $i$ ;

$X_j$  – обсяг світового експорту товару  $j$ ;

$X$  – обсяг сукупного світового експорту.

Застосування цього індексу дозволяє порівняти склад експорту однієї країни по відношенню до певного ринку та склад сукупного експорту, що поглинається цим ринком. Позитивне значення індексу демонструє наявність порівняльних переваг, негативне – їх відсутність. При цьому чим більше значення цього індексу, тим більшими є порівняльні переваги. Відтак, зазначений індекс можна застосовувати для порівняння міжнародної конкурентоспроможності різних товарів чи галузей національної економіки, для співставлення порівняльних переваг у виробництві окремого товару між кількома країнами, а також для оцінки конкурентоспроможності виробництва кількох видів продукції у різних країнах.

Індекс Баласса є досить чутливим до змін у протекціоністській політиці держави, в такому випадку застосовується альтернативний підхід до аналізу *відносної торговельної переваги країни (RTA)*, яка розраховується як різниця між *альтернативною експортною (RXA)* та *альтернативною імпоротною перевагами (RMA)*:

$$RTA = RXA - RMA \quad (2.21)$$

$$RXA = \frac{X_{ij} / X_i}{(X_{wj} - X_{ij}) / (X_w - X_i)} \quad (2.22)$$

$$RMA = \frac{M_{ij} / M_i}{(M_{wj} - M_{ij}) / (M_w - M_i)} \quad (2.23)$$

де

$X_{ij}$  – обсяг експорту товару  $j$  країни  $i$ ;

$X_i$  – обсяг сукупного експорту країни  $i$ ;

$X_{wj}$  – обсяг світового експорту товару  $j$ ;

$X_w$  – обсяг сукупного світового експорту.

$M_{ij}$  – обсяг імпорту товару  $j$  країни  $i$ ;

$M_i$  – обсяг сукупного імпорту країни  $i$ ;

$M_{wj}$  – обсяг світового імпорту товару  $j$ ;

$M_w$  – обсяг сукупного світового імпорту.

Для проведення аналізу стану фінансової інтеграції використовуються різноманітні показники, що характеризують інтеграцію на кредитному ринку, ринку боргових паперів, фондовому ринку, індикатори інтеграції, що засновані на економічних рішеннях домогосподарств та фірм, а також використовуються індикатори, що можуть стимулювати сегментацію фінансовий ринків. Серед показників фінансової інтеграції, що дозволяють надати оцінку ступеню відкритості національних фінансових ринків, найчастіше використовується *індекс відкритості фінансової системи* ( $IFIGDP_{it}$ )[417,с.15], який розраховується як відношення показників фінансового рахунку платіжного балансу та резервних активів до ВВП:

$$IFIGDP_{it} = \frac{FA_{it} + FL_{it}}{GDP_{it}} \times 100\% \quad (2.24)$$

де

$FA_{it}$  - валові іноземні приватні активи ,

$FL_{it}$  - валові іноземні приватні пасиви,

$GDP_{it}$  - ВВП країни

*Індекс ступеню розвитку фінансового простору ( $GDQGDP_{it}$ )* – показник, сфокусований переважно на портфельних та прямих іноземних інвестиційних активах:

$$GDQGDP_{it} = (PEQA_{it} + FDIA_{it} + PEQL_{it} + FDIL_{it}) / GDP_{it} \quad (2.25)$$

де

$PEQA$  ( $PEQL$ ) — обсяги портфельних інвестиційних активів та зобов'язань;

$FDIA$  ( $FDIL$ ) — обсяги прямих іноземних інвестиційних активів та зобов'язань

При оцінці ступеню фінансової інтеграції слід враховувати існуючі в країнах умови здійснення фінансових операцій (в першу чергу обмеження та бар'єри, норми та правила їх здійснення), що реалізують іноземні компанії на території країни. Якщо показники фінансової глобалізації

відображають процеси, що протікають на глобальному рівні і пов'язані зі зростанням фінансових потоків, то показники фінансової інтеграції дозволяють проаналізувати зв'язки окремої країни з міжнародним ринком капіталу [249,с.8]. Більш активна фінансова інтеграція країн в рамках інтеграційного об'єднання сприятиме зниженню вартості капіталу при ефективному його розподілі, трансферту технологій, приросту заощаджень, розвитку фінансового сектора в цілому.

Кількісну оцінку змінам, що відбуваються в цілому у добробуті країн-членів інтеграційного об'єднання, дозволяє надати показник регіонального валового внутрішнього продукту ( $GDP_i$ ) який є сумарним обсягом ВВП країн, що входять до інтеграційного блоку. *Показник ВВП на душу населення* дозволяє проаналізувати якісні зміни, які відбуваються у добробуті громадян, що мешкають в країнах-членах інтеграційного об'єднання. Відповідно, *питома вага інтеграційного об'єднання у валовому продукті* світового господарства в цілому ( $GDPS_i$ ) розраховується наступним чином:

$$GDPS_i = \frac{GDP_i}{GDP_w} \times 100\% \quad (2.26)$$

де

$GDPS_i$  - питома вага ВВП інтеграційного об'єднання  $i$  у валовому продукті світового господарства,

$GDP_i$  - ВВП інтеграційного об'єднання  $i$ ,

$GDP_w$  - ВВП світового господарства

Дані про демографічний фактор розвитку інтеграційного об'єднання пов'язані з абсолютними та відносними показниками чисельності населення. Це сукупна чисельність населення регіону і його частка в населенні світу:

$$POPS_i = \frac{POP_i}{POP_w} \times 100 \quad (2.27)$$

де  $POPS_i$  - частка населення регіону в населенні світу;

$POP_i$  - населення регіону;

$POP_w$  - населення світу.

Використання вищенаведених індексів дозволяє надати оцінку стану розвитку інтеграційному об'єднанню, в тому числі в порівнянні з іншими об'єднаннями за напрямками розвитку торговельної, виробничої, фінансової інтеграції інтеграція ринків країн інтеграційного об'єднання, а також проаналізувати його місце в системі сучасної світової економіки (інтеграція до світової економіки).

В умовах посилення процесів глобалізації і регіоналізації роль регіонів посилюється, а самі вони безпосередньо стають важливими учасниками конкурентних відносин не тільки на національному й міжнародному, а й на глобальному рівнях. Через оцінку рівня конкурентоспроможності забезпечується моніторинг інституційних заходів, що реалізується в рамках відповідної макроекономічної та мікроекономічної політики, які сприяють створенню умов для зростання продуктивності – підвищення якості життя, що формується в результаті поєднання трьох складових – економічного росту, соціального розвитку та захисту навколишнього середовища

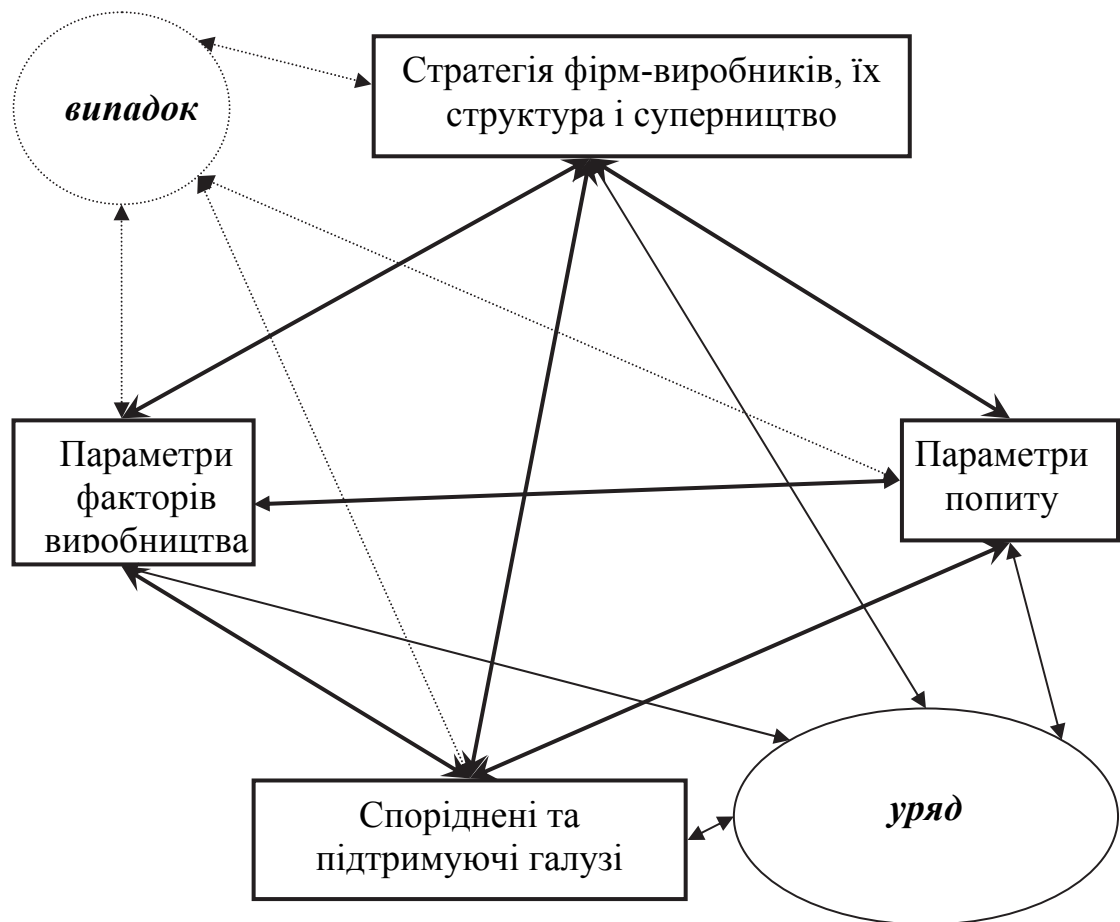
[330,с.31]. Міжнародна конкурентоспроможність регіону – це його спроможність забезпечувати високий рівень продуктивності порівняно з іншими регіонами національної та світової економіки, створювати нові ресурси регіонального розвитку і забезпечувати рівень добробуту населення, що відображається комплексною системою індикаторів (показників), які відображають стан і динаміку розвитку регіону.

Базовий підхід до визначення конкурентоспроможності регіонів можна сформулювати, ґрунтуючись на концепції конкурентоспроможності національної економіки, запропонованої М.Портером [179]. Згідно з цією концепцією для визначення міжнародної конкурентоспроможності необхідно застосування комплексного підходу до оцінки порівняльних переваг націй, який заснований на динамічному співвідношенні умов попиту, споріднених і суміжних галузей, інституційних умов. На світовому ринку конкурують, насамперед, виробники, а не держави. А відтак, конкуренція на внутрішньому ринку примушує шукати зовнішні ринки збуту за умови достатньої конкурентоспроможності товару. Для успіху на світовому ринку необхідні: по-перше, правильно вибрана конкурентна стратегія фірми, і по-друге, конкурентні переваги країни. Для оцінки факторів формування конкурентоспроможності регіонів варто застосувати модель «національного ромбу», яку запропонував М.Портер. Умови конкуренції, як на національному, так і на світовому ринку, постійно видозмінюються. Успіх на зовнішньому ринку залежить від правильно вибраної конкурентної стратегії. Постійні зміни в галузі істотно відбиваються на соціальних і макроекономічних параметрах країни базування, тому важливу роль у формуванні конкурентоспроможності регіонів відіграє держава.

На вибір конкурентної стратегії виробника в галузі впливають два головні моменти: п'єструктура галузі, в якій діє фірма-виробник, а також те положення, яке займає фірма-виробник в галузі. На конкуренцію в галузі мають вплив п'ять чинників: 1) поява нових конкурентів; 2) поява товарів або послуг-замінників; 3) здатність постачальників торгуватися; 4) здатність покупців торгуватися; 5) суперництво вже наявних конкурентів між собою.

Ці п'ять чинників визначають прибутковість галузі, оскільки вони впливають на ціни, що встановлюються фірмами, їх витрати, капіталовкладення та ін. Значення кожного з п'яти чинників визначається його основними технічними й економічними характеристиками. Що ж до положення, яке займає фірма-виробник в галузі, то воно визначається, конкурентною перевагою, яка дозволяє мати вищу продуктивність, ніж у конкурентів.

Детермінанти конкурентної переваги регіонів відповідно до моделі «національного ромба» М. Портера представлено на рис.2.2. Існує чотири детермінанти, що формують середовище, в якому конкурують регіональні виробники, і що впливають на їх міжнародноконкурентоспроможність. Перевага за кожною детермінантою не є передумовою для конкурентної переваги в галузі. Взаємодія переваг за всіма детермінантами забезпечує конкурентні переваги фірмам-виробникам.



**Рис. 2.2 Детермінанти конкурентної переваги регіонів (відповідно до моделі «національного ромба» М.Портера)**

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [179]

Першим параметром, що формує конкурентні переваги регіонів, є фактори виробництва. Регіональні виробники можуть досягти конкурентної переваги, якщо вони матимуть в розпорядженні дешеві або високоякісні фактори (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал тощо), які важливі за умови конкуренції в конкретній галузі. насиченість країн факторами виробництва у світі вкрай неоднорідна. При цьому слід враховувати, що для отримання і розвитку конкурентних переваг важливим є не стільки запас факторів на даний момент, скільки швидкість їх створення. Надмірність факторів може підірвати конкурентну перевагу, а їх брак – спонукати до оновлення, що може призвести до довготривалої конкурентної переваги.

Слід виділяти основні і розвинені, загальні і спеціалізовані фактори виробництва. До основних відносяться природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення, некваліфікована робоча сила тощо. Вони не мають особливого значення для конкурентної переваги або створювана ними перевага нестійка. Роль основних факторів знижується через скорочення потреби в них або через зростаючу доступність до них (зокрема в результаті переносу діяльності або закупівель з-за кордону). Ці чинники мають важливе значення в добувних галузях і в галузях, пов'язаних з сільським

господарством. До розвинених чинників відносяться сучасна інфраструктура, висококваліфікована робоча сила тощо. Саме ці фактори мають найбільше значення, оскільки дозволяють досягти конкурентної переваги більш високого рівня. За ступенем спеціалізації фактори підрозділяються на загальні, які можна застосовувати в багатьох галузях, і спеціалізовані, які утворюють соліднішу і довготривалу основу для конкурентної переваги, ніж загальні. Країни досягатимуть успіхів в тих галузях, в яких їм щонайкраще вдається створювати і удосконалювати необхідні фактори.

Другою детермінантою конкурентної переваги є попит на внутрішньому ринку на товари або послуги. Попит на внутрішньому ринку регіону (країни) визначає характер і швидкість впровадження новацій, впливає на ефект масштабу. Він характеризується структурою, обсягом і характером зростання, інтернаціоналізацією тощо. Фірми можуть досягти конкурентної переваги за наявності наступних основних характеристик структури попиту:

- значна частка внутрішнього попиту припадає на глобальні сегменти ринку;

- покупці (включаючи посередників) вибагливі і висувають підвищені вимоги, що змушує фірми підвищувати стандарти якості виготовлення продукції, обслуговування і споживчих властивостей товарів;

- потреба в регіоні (країні) базування виникає раніше, ніж в інших країнах;

- обсяг і характер зростання внутрішнього попиту дозволяють фірмам отримувати конкурентну перевагу, якщо за кордоном є попит на товар, що володіє великим попитом на внутрішньому ринку, а також є велика кількість незалежних покупців, що створює сприятливішу обстановку для оновлення;

- внутрішній попит швидко зростає, що стимулює інтенсифікацію капіталовкладень і швидкість оновлення;

- внутрішній ринок швидко насичується, в результаті посилюється конкуренція, за умов якої виживає сильніший, що змушує виходити на зовнішній ринок.

Третьою детермінантою, що визначає конкурентну перевагу регіонів, є присутність в регіоні (країні) галузей-постачальників або суміжних галузей, які конкурентоспроможні на світовому ринку. За наявності конкурентоспроможних галузей-постачальників можливим є ефективний і швидкий доступ до дорогих ресурсів, координація постачальників на внутрішньому ринку, сприяння процесу нововведень. Національні фірми отримують найбільшу вигоду, якщо їх постачальники конкурентоспроможні на світовому ринку. Успіх на світовому ринку однієї галузі може спричинити розвиток виробництва додаткових товарів і послуг. Проте успіх галузей-постачальників і споріднених галузей може вплинути на успіх національних фірм тільки за умови позитивної дії решти складових «ромба».

Четвертою важливою детермінантою, що визначає конкурентоспроможність, є стратегія, структура і суперництво фірм.



Відповідно до цієї концепції, розвиток конкурентоспроможності регіону (як і національної економіки в цілому) відбувається за відповідними стадіями, які представлено в таблиці 2.3.

**Таблиця 2.3**

**Розвиток стадій конкурентоспроможності національної економіки**

стадії конкурентоспроможності регіону	параметри			
	Параметри чинників	Параметри попиту	Споріднені і підтримуючі галузі	Стратегія фірм, їх структура і суперництво
<b>Розвиток конкурентоспроможності на основі чинників виробництва</b>	Основні фактори виробництва є основним ресурсом конкурентоспроможності	Структура внутрішнього попиту достатньо стабільна	Малорозвинені	Конкурентний механізм тільки формується
<b>Розвиток конкурентоспроможності на основі інвестицій</b>	Покращені фактори виробництва за рахунок інвестицій формують ресурс зростання	Розвивається структура внутрішнього попиту	Формування даної групи галузей	Ускладнюється структура фірм, розвивається конкуренція
<b>Розвиток конкурентоспроможності на основі інновацій</b>	Створюються нові (спеціалізовані) фактори виробництва	Структура внутрішнього попиту ускладнюється, формується міжнародний попит	Бурхливий розвиток даної групи галузей, формування кластерів	Розвиток глобальних стратегій фірм
<b>Розвиток конкурентоспроможності на основі досягнутого добробуту</b>	Інвестиції минулих років зберігають окремі переваги у факторах виробництва	Поступове скорочення внутрішнього попиту до потреб галузей, зорієнтованих на добробут	Декластерізація в економіці	Послаблення конкурентного механізму, зниження мотивації

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [179]

Зазначені стадії конкурентоспроможності регіону визначають його розвиток в певні періоди часу, залежно від чотирьох основних стимулів, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність в системі міжнародного поділу праці, а саме: факторів виробництва, інвестицій, інновацій і добробуту. Перші три стадії забезпечують економічне зростання, остання – занепад. Конкурентна перевага регіону забезпечується:

на першій стадії – завдяки факторами виробництва, сприятливим умовам виробництва (тобто забезпечується однією детермінантою);

на другій стадії – на основі активного інвестування в систему освіти, технологічний розвиток (забезпечується трьома детермінантами);

на третій стадії – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів та інших новацій (забезпечується всіма детермінантами);

на четвертій стадії – за рахунок вже створеного добробуту (спирається на всі детермінанти, які однак використовуються не в повному обсязі).

Розвиток конкурентоспроможності регіону на основі факторів виробництва повністю залежить від наявного ресурсного потенціалу, яким володіє країна: природно-ресурсний потенціал, кліматичні умови, трудові ресурси. Таким чином, саме наявний ресурсний потенціал є найважливішим ресурсом конкурентоспроможності як регіону, так і країни. Проте, конкурентоспроможність, що заснована на конкурентних перевагах, які забезпечують фактори виробництва, достатньо обмежена в своєму розвитку, оскільки кількість галузей, здатних утримати високий рівень міжнародної конкурентоспроможності, різко скорочується. Цей етап розвитку міжнародної конкурентоспроможності був таким, що визначає тривалий період в світовій історії (доіндустріальний етап), оскільки ґрунтувався на абсолютних перевагах країн. Зазначену стадію конкурентоспроможності пройшли практично всі країни світу.

Наступна стадія конкурентоспроможності безпосередньо пов'язана з інвестиціями, які висуваються на перше місце як рушійна сила зростання конкурентоспроможності. Тобто конкурентна перевага регіону визначається здатністю до інвестування, рівнем інвестиційної активності, оскільки завдяки інвестиціям він може не тільки поліпшити наявні фактори виробництва (у тому числі і технології), але й створити умови для їх подальшого розвитку, що, в свою чергу, пов'язані з формуванням нових факторів виробництва. Таким чином, відбувається зміцнення ресурсної бази конкурентних переваг регіону, у зв'язку з чим виникає необхідність у розробці відповідної державної політики, спрямованої на розвиток інвестиційної діяльності, за допомогою якої підвищується конкурентоспроможність спеціалізованих галузей.

Розвиток конкурентоспроможності регіону, заснований на інноваціях, відзначається наявністю всіх її складових, оскільки ця стадія характеризується більшою сукупністю галузей, в яких національні виробники можуть успішно конкурувати на світовому ринку. Відповідна стадія конкурентоспроможності характеризується розвитком нових спеціалізованих факторів виробництва, що забезпечують зростання нововведень. Використання основних чинників об'єктивно обмежується, що стимулює підвищення конкурентоспроможності. Значним ресурсом зростання конкурентоспроможності стає розвиток споріднених галузей, ускладнення структури внутрішнього попиту, а інтернаціональний характер діяльності транснаціональних і багатонаціональних корпорацій перетворює

внутрішній попит на міжнародний. Зазначена стадія розвитку є характерною для таких високорозвинених країн, як США, Німеччина, Японія, які досягли цього етапу в різні періоди розвитку

Завершальна стадія розвитку міжнародної конкурентоспроможності регіону, заснована на досягнутому добробуті, зрештою призводить до уповільнення зростання і спаду виробництва. Досягнутий рівень добробуту є основою для інертного збереження переваги в факторах виробництва, проте відбувається зниження мотивації, в значній мірі слабшає конкурентний механізм.

Розповсюдження злиття і поглинань зрештою призводить до посилення монополізації ринку, як результат – розвиток нововведень великих компаній сповільнюється, знижується спроможність до створення нового бізнесу. На даному етапі наявні раніше передові кластери поступово знижують свою міжнародну конкурентоспроможність, що впливає на всі інші галузі регіонального і національного господарства. Слід підкреслити, що виділені детермінанти міжнародної конкурентоспроможності необхідно розглядати тільки в комплексі, оскільки вони взаємно впливають одна на одну. Тільки комплексна взаємодія всіх детермінант створює конкурентні переваги для галузових комплексів і регіональної економіки в цілому.

Конкурентоспроможні галузі розподілені в регіональному і в національному господарстві нерівномірно. Для ефективного їх розвитку необхідне об'єднання відповідних галузей у певні виробничі системи – кластери – групи географічно пов'язаних компаній і організацій, що співпрацюють з ними, функціонують в певному виді бізнесу і взаємодоповнюють один одного [198,с.59].

Кластерний підхід до оцінки виробничих систем є альтернативним до традиційного секторального підходу в економічних дослідженнях ринкової організації. Поступовий перехід від активного державного регулювання на користь посилення економічних механізмів сприяли появі (в першу чергу в країнах з високим рівнем розвитку ринкових відносин) різноманітних мережених структур, що поєднували різнорідні та взаємодоповнюючі фірми. Подібне об'єднання компаній, що використовують спільні ресурси, технології, інформацію, канали збуту і розповсюдження і т.п. стимулювало посилення спільної співпраці, що пов'язано з ефектом синергії, а це, в свою чергу, сприяло активізації й інноваційній діяльності.

На рівні безпосередньо виробників кластерна концепція передбачає формування стратегічної групи, яка складається зі спеціалізованих постачальників навколо однієї (або декількох) центральної компанії. Кластерна концепція, що реалізується на галузовому рівні, охоплює внутрішньогалузеві та міжгалузеві зв'язки в рамках ланків виробничо-технологічних ланцюгів, які існують на регіональному рівні. Макрорівень кластерної концепції охоплює рівень взаємозв'язків промислових груп, що сформовано на основі спеціалізації як в регіональному, так і в національному господарстві. З точки зору спроможності кластера впливати на економічний розвиток регіону можна виділити:

по-перше, такі кластери, які сприяють максимально повному використанню потенціалів кожного учасника кластера, через розвиток спільної діяльності;

по-друге, потенційні кластери, які мають певні передумови для розвитку кластера у майбутньому;

по-третє, приховані кластери, які мають, але не використовують можливості для взаємного доповнення.

Кластери слід розглядати як нові виробничі системи, які формуються в рамках певного регіону, і що поєднують взаємопов'язані фірми, діяльність яких спрямована на виробництво продукції (послуг) з високим рівнем міжнародної конкурентоспроможності. Кластеризація економіки (як на регіональному, так і на національному рівнях) дозволяє підвищити рівень продуктивності праці всіх учасників кластеру через поглиблення поділу праці, активізацію інноваційної діяльності.

У системі регіональної економіки дія розглянутих вище детермінант конкурентоспроможності призводить до того, що конкурентоздатні галузі формують кластери взаємопов'язаних галузей, що дозволяє проаналізувати динаміку конкурентних переваг у кожному конкретному випадку. Конкурентоспроможні галузі взаємопов'язані вертикальними і горизонтальними зв'язками, розвиток яких призводить до появи нових конкурентоспроможних галузей.

Основними організаційними способами консолідації у мережевій структурі є злиття та поглинання, створення стратегічних альянсів, партнерств та тимчасова кооперація між ТНК, напіваавтономними підрозділами головної компанії і мережами малих та середніх підприємств. Виробничі мережі створюються як на основі мережових структур-кластерів за участю ТНК, так і за рахунок об'єднання малих і середніх компаній. Подібні кластерні структури дозволяють малим і середнім підприємствам ставати більш конкурентоспроможними в глобальній системі виробництва.

Кластеризація конкурентоспроможних галузей призводить до розвитку взаємної підтримки всіх галузей, що формують кластер. Тісне співробітництво локальних компаній в сфері науково-дослідних робіт сприяє формуванню інноваційних кластерів та на їх основі – вискоефективних регіональних інноваційних систем. Становлення ефективних у сфері інноваційної діяльності транснаціональних вертикально інтегрованих структур (таких, як промислово-фінансові групи) на галузевому рівні й горизонтально інтегрованих структур (таких, як промислові кластери) – на регіональному рівні сприяють створенню центрів міжнародного трансферу передових технологій, а також залученню інвестицій і венчурного капіталу.

Розвиток та поглиблення глобальної конкуренції визначається впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішні чинники пов'язані з прагненням суб'єктів ринку до оптимізації тих складових господарського процесу, які визначають їх ключові компетенції (конкурентні переваги). Це забезпечується за рахунок як більш раціональної конфігурації, так і координації міжнародної економічної діяльності. Міжнародна конфігурація

дозволяє оптимізувати господарський процес, насамперед, за рахунок економічно раціонального розподілу його складових, а міжнародна координація при цьому забезпечує оптимізацію господарського процесу за рахунок узгодження операційних процесів і видів діяльності у різних географічних площинах. Зовнішні чинники глобалізації конкуренції пов'язані зі зниженням бар'єрів у переміщенні товарів, послуг, капіталів, робочої сили та технологій у світовому економічному просторі в результаті лібералізації світової торгівлі, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та формування міжнародних фінансових структур. Найважливішою особливістю зовнішніх чинників глобалізації конкуренції є активна роль у їх генеруванні урядів та міжнародних інституцій.

## РОЗДІЛ 3

### НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

#### 3.1 Розвиток регіональної структури світового господарства в умовах глобальних інтеграційних процесів

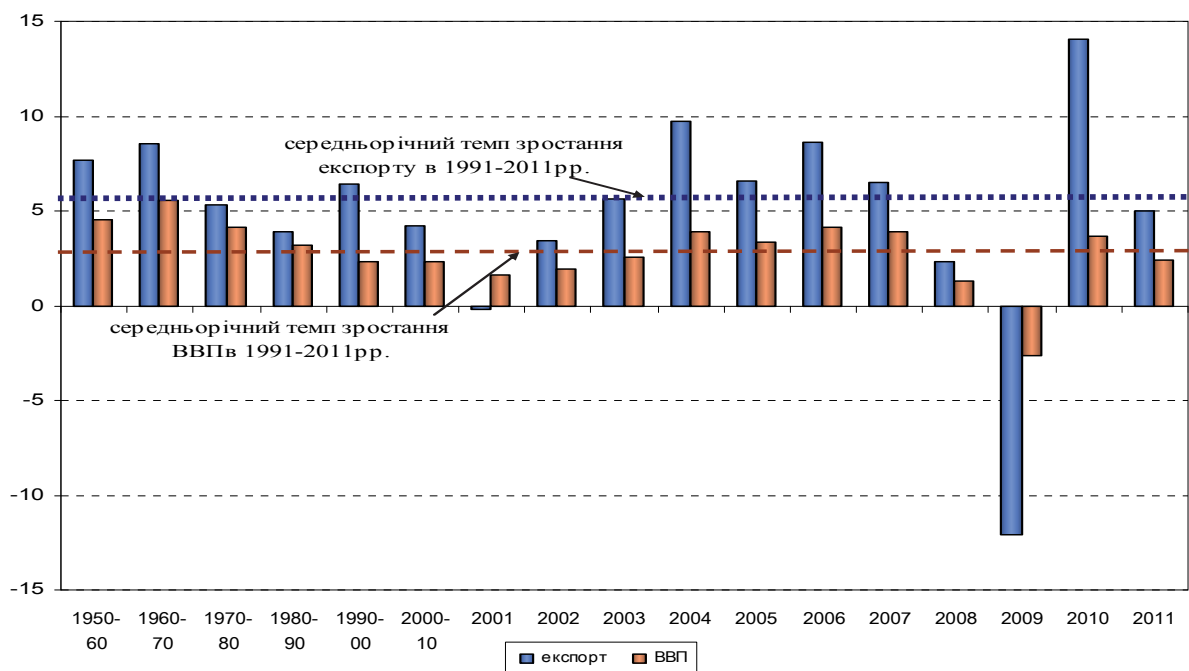
Інтенсифікація міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на об'єктивній еволюції міжнародного поділу праці, їх подальша лібералізація, через розвиток багатосторонньої системи регулювання призводять до посилення інтеграційної взаємодії країн, фактичним підтвердженням якої є розширення міжнародного товарообміну, збільшення міграції факторів виробництва, більшість яких припадає на головних суб'єктів світового господарства – транснаціональні (мультинаціональні) корпоративні структури, активний розвиток діяльності яких є доказом посилення процесів транснаціоналізації в світі. Поглиблення інтеграційних зв'язків між країнами відбувається при одночасному зростанні ролі наднаціональних інститутів в регулюванні міжнародних економічних відносин (як на регіональному, так і на глобальному рівнях), більш впливовою на розвиток світової економіки стає діяльність регіональних інтеграційних об'єднань.

Економічне зближення держав в територіально-просторовому аспекті, з одного боку, та активна діяльність ТНК, з іншого, призвели до нових форм організації діяльності різних економічних агентів, що забезпечують виробництво, споживання, управління, обмін товарів тощо, до яких залучено капітал, працю, сировину, управління, інформацію, технології та ін. [119,с.81]. Просторову конфігурацію цих складових змінює регіоналізація, в наслідок чого світове господарство стає вже не простою сукупністю всіх країн світу, а визначається як єдина система, в якій взаємодіють національні і регіональні сектори [123,с.51]. Країни світу залучаються до глобалізаційних процесів через інтенсифікацію своїх зовнішньоекономічних зв'язків з одним з регіонів, що формують сучасну тріаду міжнародних регіонів: європейський, північноамериканський та азійсько-тихоокеанський, в яких сконцентровано основну частину сучасних міжнародних економічних відносин. Саме в рамках цих регіонів розвиваються найбільш потужні регіональні інтеграційні об'єднання, які визначають три основні моделі регіональної економічної інтеграції: європейська модель (EU), північноамериканська модель (NAFTA) і азійсько-тихоокеанська модель (APTA та ASEAN). Від так, можна зазначити, що процеси транснаціоналізації та регіоналізації перетворились в основні структуроформуючі фактори розвитку світового господарства.

Темпи приросту світової торгівлі постійно випереджають темпи приросту світового ВВП, що є свідченням постійного поглиблення процесів інтернаціоналізації, тому не випадково зміни, що відбуваються в економічній сфері (міжнародних товарообмінних процесах, розвитку фінансової сфери), в першу чергу набули ознак глобальних. Сприяють цьому досить високі темпи

розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин. Якщо у 1950-х роках відкритість світової торгівлі складала в середньому по групі промисловорозвинених країн 23,3% [367,с.31], то в 2000 році вже по всій світовій економіці цей показник становив 24,2%, а в 2010 році – 29,1%. Найвищого рівня відкритості в світі за весь період статистичних спостережень було досягнуто у 2008 році, коли відкритість економіки (як співвідношення експорту та імпорту (в середньому) до ВВП) становила 31,7% [588]. Розвиток відкритості світової економіки за період з 1980-2011 рр. представлено в таб.Б.1 ДОДАТКА Б.

Під впливом глобалізації з урахуванням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій суттєво розширюється торгівля не лише товарами, а й послугами, технологіями, знаннями та іншою інноваційною продукцією, яка безпосередньо пов'язана з науково-технічним розвитком і сприяє подальшому розвитку інтернаціоналізації виробництва, поглибленню глобалізаційних процесів в цілому. В світовій економіці спостерігається стійка тенденція випереджаючих темпів зростання світової торгівлі відносно світового ВВП (за винятком періоду, що припадає на глобальну фінансово-економічну кризу 2008-2009 років), що наочно демонструє рис.3.1. У середньому протягом 1991-2011 років середній темп зростання ВВП становив 3,1%, що вдвічі менше за темпів зростання експорту [568,с.20].



**Рис. 3.1. Динаміка щорічних темпів зростання світового експорту та ВВП, %**

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерел [392,568]

Криза внесла суттєві корективи в динаміку щорічних темпів зростання світової торгівлі, ВВП, інвестиційної активності, споживання, безробіття. У 2009 році скорочення економічної активності виявилось найбільшим серед

всіх глобальних рецесій. Активне впровадження антикризових заходів з боку національних урядів, міжнародних організацій дозволило зменшити швидкість падіння обсягів міжнародної торгівлі та виробництва, все одно за 2009 рік скорочення ВВП становило -2,6%, експорту -12,1% – це найбільші темпи падіння за останні п'ятдесят років не тільки в виробничій та торговельній сферах, відбулося скорочення споживання (-1,1% із розрахунку на душу населення), інвестиційної активності (відповідно, на 8,74%) тощо, як це наведено в порівняльних показниках економічної активності за 1975, 1982, 1991, 2009 роки, що представлено в таблиці 3.1.

**Таблиця 3.1**

**Глобальні рецесії: окремі показники економічної активності,  
по відношенню до попереднього року, %**

Показник	1975	1982	1991	2009	середній**
<i>Обсяг виробництва</i>					
Випуск продукції на душу населення (за паритетом купівельної спроможності)	-0,13	-0,89	-0,18	-2,50	-0,40
Випуск продукції на душу населення (в ринкових цінах)	-0,33	-1,08	-1,45	-3,68	-0,95
<i>Інші макроекономічні показники</i>					
Промислове виробництво	-1,60	-4,33	-0,09	-6,23	-2,01
Споживання нафти	-0,90	-2,87	0,01	-1,50	-1,25
Рівень безробіття*	1,19	1,61	0,72	2,56	1,78
Потоки капіталу (в середньому за два роки притік та відлив, у відсотках до ВВП)	0,56	-0,76	-2,07	-6,18	-0,76
<i>Компоненти виробництва</i>					
Споживання на душу населення	0,41	-0,18	0,62	-1,11	0,28
Інвестиції на душу населення	-2,04	-4,72	-0,15	-8,74	-2,30

\*зміна процентного пункту тільки за розвинутими країнами

\*\* в середньому за спадами в 1975, 1982 та 1991 роках

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [546,564]

У перший післякризовий 2010 рік вдалося відновити докризові показники обсягів світового виробництва (зростання ВВП становило 3,7%) та експорту (зростання склало 14,1%) [392,с.14], однак подальші перспективи розвитку світової економіки є дуже невизначеними і нова економічна криза цілком можлива. Несталість, невизначеність економічного середовища погіршує умови прийняття раціональних рішень, що безпосередньо впливатиме на подальшу соціально-економічну динаміку. Найбільш актуальними завданнями розвитку стають розв'язання кризових проблем у сфері зайнятості, забезпечення економічного росту (особливо для розвинених країн, економічні проблеми яких стали основним фактором глобального економічного спаду).

Відкритість економіки, яка досягається за рахунок зменшення бар'єрів на шляху потоків капіталів і товарів, прямо не пов'язана з економічним



зростанням, більшою мірою вона залежить від наявності ефективної внутрішньої стратегії та інституціональної політики, які формують достатню адаптованість до змін, що відбуваються в глобальному середовищі, та забезпечують інтегрування до світового простору на паритетних умовах [492,с.18-19]. Розвиток кризи у світовому господарстві суттєво вплинув на збільшення торговельних бар'єрів та відповідне посилення протекціоністських тенденцій у національних торговельно-економічних політиках. Однак завдяки існуючій системі багатостороннього регулювання торговельно-економічних відносин, яке забезпечує в першу чергу СОТ, суттєве зростання протекціонізму вдалося стримати.

Нові обмеження імпорту, які було введено в межах антикризових заходів, тільки по країнах G20 охоплювали протягом жовтня 2008 – жовтня 2009 років 0,8% світової торгівлі і включали 66 торговельних обмежень і 47 інших заходів [279,с.49], що обмежували торгівлю. Протягом наступного періоду (жовтень 2009 року – лютий 2010 року), обмеження було скорочено вдвічі, однак і вони складали 0,4% загального обсягу світової торгівлі. Як захисний засіб країни стали активно використовувати й антидемпінгові процедури, кількість яких також зросла у кризовий період. Основна частина антидемпінгових процедур (27%) була застосована по відношенню до продукції, виробленої в Китаї [391,с.10].

Як свідчать дані щодо застосування фіскальних стимулів, наведені в таблиці 3.2, для захисту національних економік країни світу вживали різні фіскальні заходи підтримки, причому розвинуті країни світу надавали найбільшу перевагу використанню субсидій та інших форм підтримки, у той час як країни, що розвиваються, частіше застосовували імпорتنі тарифи. Використання податків як стимулюючого механізму було більш поширеним серед розвинених країн світу (42,9% від загального обсягу), серед деяких країн, що розвиваються їх обсяг також був значним (Росія – 31,3%, Чилі – 46,0%, Індонезія – 76,9%, хоча й в середньому по цій групі країн він склав 16,4% [321,с.98]. У середньому на розвиток стимулюючих ініціатив країнами світу протягом 2008-2010 років було спрямовано значні обсяги фіскальних стимулів: розвиненими країнами світу в середньому було витрачено близько 2,1%ВВП, країнами, що розвиваються – 5,6%ВВП. Найбільший за обсягом пакет стимулюючих заходів було реалізовано серед розвинених країн в США (821 млрд.дол.) та Японії (117 млрд.дол.), серед країн, що розвиваються – у Китаї (568 млрд.дол.) У країнах Європейського Союзу в межах затвердженої урядової допомоги фінансового сектору за період з жовтня 2008 до жовтня 2010 років було спрямовано 4,5 трлн.євро, що становить 39%ВВП країн EU [546,с.43].

У наслідок кризи відбулося значне скорочення попиту на світовому ринку і, як результат, – стрімке зменшення обсягів світових експорту та імпорту. Серед країн світу найбільшого падіння зазнали: США -2,6%, Японія -6,3%, країни EU -4,2% та країни з перехідною економікою -5,6%. На найближчий період зростання світової економіки передбачається на рівні від 2,5% (за даними МВФ і ООН) до 3-3,1%% (за даними ООН та Economist

Intelligence Unit)[565, 575]. Найбільш швидко зростає у світі азійсько-тихоокеанський регіон, у першу чергу за рахунок зростання Китаю (очікувані темпи росту становлять близько 8,3-8,5%) та Індії (відповідно 6,7-7,2%).

**Таблиця 3.2**

**Використання фіскальних стимулів протягом 2008-2010 років в окремих країнах світу, %**

Країна	Всього, млрд.дол	Питома вага фіскальних стимулів у ВВП, %	Питома вага податкових інструментів, %
<i>розвинуті країни</i>			
Австралія	23	2,4	45,2
Канада	24	1,8	52,4
Франція	21	0,8	6,5
Німеччина	47	1,4	68,0
Італія	6	0,3	33,3
Японія	117	20,3	30,0
Іспанія	35	2,4	58,4
Великобританія	35	1,5	56,0
США	821	5,7	36,5
Всього	1129	3,3	38,3
<i>Середньозважений рівень по групі країн</i>	<i>x</i>	<i>2,1</i>	<i>42,9</i>
<i>країни, що розвиваються</i>			
Аргентина	17	6,0	8,5
Бразилія	45	3,6	15,0
Китай	568	13,1	0,0
Чилі	4	2,8	46,0
Індія	43	3,4	0,0
Індонезія	8	1,5	76,9
Мексика	21	2,4	0,0
Південна Корея	95	10,2	2,9
Росія	80	6,4	31,3
Саудівська Аравія	50	9,4	0,0
Південноафриканська республіка	8	2,6	0,0
Всього	937	8,0	4,7
<i>Середньозважений рівень по групі країн</i>	<i>x</i>	<i>5,6</i>	<i>16,4</i>

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [321]

Зменшення митних тарифів як інструменту забезпечення відкритості, прямо не впливає на економічне зростання, оскільки домінуючим у цьому процесі є відносна забезпеченість факторами виробництва. Лібералізація у країнах, де питома вага низько кваліфікованої робочої сили з є високою, впливає на суттєве розширення доходів у суспільстві. З урахуванням того, що ця група країн має низький рівень накопичення капіталу, забезпечення

макроекономічної стабільності є досить складним, відтак, саме структурні реформи та інституційна політика мають вирішальне (порівняно з лібералізацією) значення для економічного розвитку країн, що розвиваються [355]. Емпіричні дослідження впливу фактору економічної відкритості на економічне зростання країн, що розвиваються, доводять [260,336,487,522], що відкритість лише створює потенційні можливості розвитку через полегшення механізму трансферу технологій, капітальних благ тощо. Однак збільшення відкритості посилює нерівність у розподілі доходів між окремими групами населення, загострюючи проблему забезпечення сталого добробуту населення країни.

У середньому по світовому господарству дохід на душу населення в 2010 році складав 10760 дол., що в 1,5 рази вище рівня 1990-років і вдвічі вище рівня 1970-х років. Світовий коефіцієнт Джині знизився з 0,68 до 0,61 за період 1970-2010рр. [93,с.42-73] у першу чергу за рахунок потужного розвитку Китаю, де дохід на душу населення зріс за цей період учетверо. У сфері розподілу доходів у світовому господарстві між країнами (залежно від досягнутого ними рівня соціально-економічного розвитку) спостерігається значна дивергенція. На кожную країну, у якій нерівність за останні 20-30 років зменшена, припадає понад двох країн, де вона суттєво зросла. У першу чергу це стосується країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються (Східної Азії, Тихоокеанського регіону, Латинської Америки, Африки тощо.

У розвинених країнах нерівність у доходах згладжується за рахунок дієвого механізму державного перерозподілу. Як наслідок, за період 1970-2010 рр. дохід на душу населення в розвинених країнах в середньому зростав на 2,3% на рік, в той час як у країнах, що розвиваються, лише на 1,5%. Відповідно до Дохійської декларації, яку ухвалили країни G20 [540], наголошується на тому, що кожна країна несе головну відповідальність за власний економічний і соціальний розвиток. Однак в умовах, коли національна економіка є взаємозалежною від глобальної економічної системи, саме ефективне використання торговельних й інвестиційних можливостей допоможе країнам, що розвиваються, забезпечити економічне зростання і подолати проблему бідності через розвиток взаємовигідних інтеграційних ініціатив.

Міжнародні торговельні відносини розвиваються в межах регіонів світу більшою мірою, ніж міжрегіональні торговельні зв'язки, розподіл яких представлено в таблиці 3.3. Важливою особливістю цього процесу є те, що зростання внутрішньорегіональної торгівлі між країнами-сусідами не обмежується тільки високо розвиненими країнами, для яких цей напрям торговельного обміну є свідченням поглиблення внутрішньогалузевої спеціалізації й кооперування. Для країн, що розвиваються, розвиток внутрішньорегіональної торгівлі забезпечує реалізацію їхньої продукції, яка поки що не конкурентоспроможна на більш розвинутих і, відповідно, більш насичених ринках.

Розвиток внутрішньорегіональної торгівлі стимулює поширення інституційних структур ТНК, які через внутрішньофірмовий обмін

збільшують обсяги також внутрішньорегіональної торгівлі. За результатами 2010 року на торгівлю в межах Європи припадало 71% (в 2000 році 67,7%) від загальноєвропейської торгівлі, майже половина азійського експорту (52,6%) залишилась у країнах Азії (в 2000 році 48,9%), для Північної Америки цей показник склав 48,7% (в 2000 році 39,8%) [392,с.21].

**Таблиця 3.3**

**Внутрішньорегіональна та міжрегіональна торгівля**

Регіони світу	<i>Регіональний розподіл</i>							
	Північна Америка	Південна і Центральна Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія	Світова економіка
<i>Загальний обсяг, млрд.дол.</i>								
<b>Світова економіка</b>	<b>2508,4</b>	<b>586,7</b>	<b>5844,2</b>	<b>399,0</b>	<b>452,8</b>	<b>560,5</b>	<b>4216,4</b>	<b>14850,6</b>
Північна Америка	<b>956,5</b>	165,3	330,0	11,1	32,5	52,7	413,1	1964,6
Південна і Центральна Америка	138,0	<b>147,9</b>	107,9	7,6	15,0	14,9	134,0	577,0
Європа	415,8	97,8	<b>3998,4</b>	179,8	176,7	167,7	524,2	5631,8
СНД	33,0	6,4	308,2	<b>109,1</b>	8,7	19,4	87,8	588,0
Африка	85,3	13,6	183,7	2,0	<b>62,5</b>	18,7	122,5	508,0
Близький Схід	79,0	7,3	108,0	4,8	29,0	<b>89,1</b>	470,6	894,9
Азія	800,9	148,4	807,7	84,7	128,4	197,9	<b>2464,2</b>	4686,1
<i>Питома вага регіональної торгівлі у загальному товарному експорті регіону, %</i>								
<b>Світова економіка</b>	<b>16,9</b>	<b>4,0</b>	<b>39,4</b>	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,8</b>	<b>28,4</b>	<b>100,0</b>
Північна Америка	<b>48,7</b>	8,4	16,8	0,6	1,7	2,7	21,0	100,0
Південна і Центральна Америка	23,9	<b>25,6</b>	18,7	1,3	2,6	2,6	23,2	100,0
Європа	7,4	1,7	<b>71,0</b>	3,2	3,1	3,0	9,3	100,0
СНД	5,6	1,1	52,4	<b>18,6</b>	1,5	3,3	14,9	100,0
Африка	16,8	2,7	36,2	0,4	<b>12,3</b>	3,7	24,1	100,0
Близький Схід	8,8	0,8	12,1	0,5	3,2	<b>10,0</b>	52,6	100,0
Азія	17,1	3,2	17,2	1,8	2,7	4,2	<b>52,6</b>	100,0
<i>Питома вага регіональної торгівлі у загальносвітовому товарному експорті, %</i>								
<b>Світова економіка</b>	<b>16,9</b>	<b>4,0</b>	<b>39,4</b>	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,8</b>	<b>28,4</b>	<b>100,0</b>
Північна Америка	6,4	1,1	2,2	0,1	0,2	0,4	2,8	13,2
Південна і Центральна Америка	0,9	1,0	0,7	0,1	0,1	0,1	0,9	3,9
Європа	2,8	0,7	26,9	1,2	1,2	1,1	3,5	37,9
СНД	0,2	0,0	2,1	0,7	0,1	0,1	0,6	4,0
Африка	0,6	0,1	1,2	0,0	0,4	0,1	0,8	3,4
Близький Схід	0,5	0,0	0,7	0,0	0,2	0,6	3,2	6,0
Азія	5,4	1,0	5,4	0,6	0,9	1,3	16,6	31,6

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [392]

Якісні зміни, що відбуваються в регіональних торговельних потоках, створюють основу для сталого розвитку, оскільки відбувається переорієнтація на торгівлю готовою продукцією, обмін якою є більш визначеним і, відповідно, менш вразливим з боку цінових шоків нециклічного характеру. Це стосується не тільки розвинених країн світу, де продукція переробної промисловості домінує в товарній структурі експорту. З 14850,6 млрд.дол світового товарного експорту 67,1% припадає саме на продукцію цієї галузі, в тому числі в країнах Північної Америки – 68,8%, Євросоюзу – 76,4%, країни Азії -79,4% [392,с.60-61]. У цьому ж напрямі поступово змінюють товарну структуру і країни, що розвиваються, та з перехідною економікою, серед яких найвищої питомої ваги продукції обробної промисловості в загальному експорті досягли країни Азії (79,7%), за рахунок розвитку міжнародних виробничих мереж. В інших країнах цієї групи темпи зростання експорту продукції обробної промисловості протягом 2005-2010 років також є більш високими порівняно із загальносвітовими (6%) і складають в країнах Близького Сходу 16%, СНД 11%, Африки 8%, хоча питома вага цієї групи товарів поки що залишається на рівні п'ятої частини всього експорту, в якому домінує група сировинних товарів. Хоча саме конкурентоспроможна продукція переробної галузі є основою для модернізації галузей національних економік країн, що розвиваються, в тому числі і для використання досягнень світового господарства в національній економіці.

Прямі іноземні інвестиції в цілому по світовому господарству зростають швидше (у 3,5 рази), ніж експорт товарів та послуг: за 1980-2010 роки обсяг прямих іноземних інвестицій зріс в 27,4 рази (з 698,9млрд.дол. до 19140,6млрд.дол.), в той час як експорт товарів та послуг за цей же період в 7,8 рази (з 2426,7 млрд.дол. до 18939,3млрд.дол.), що дозволяє стверджувати про посилення ролі міжнародної міграції капіталу в розвитку процесу глобалізації. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років вплинула на щорічні потоки інвестиційних капіталів. І хоча у 2010 році приріст притоку прямих іноземних інвестицій склав 5,0% що до рівня попереднього року і становив 1243,7 млрд.дол., докризового рівня поки що не досягнуто (протягом 2005-2007 років в середньому притік прямих іноземних інвестицій становив 1472,0 млрд.дол.) [566,с.2-8]. У розподілі прямого інвестування спостерігається суттєве зростання за останні роки питомої ваги країн, що розвиваються, та з перехідною економікою в загальносвітовому обсязі притоку прямих інвестицій, що пов'язано із змінами у розвитку міжнародного виробництва і споживання. Уперше в історії розвитку світової економіки питома вага цієї групи країн у загальному обсязі притоку іноземних інвестицій склала 52%.

Важливим напрямком розвитку сучасної системи виробництва окрім інвестицій у вигляді акціонерного капіталу, є також інші форми розвитку виробництва, які безпосередньо з акціонерним капіталом не пов'язані (*non-equity modes*) – контрактне виробництво, послуги аутсорсингу, франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом та інші, через які ТНК забезпечують

координацію діяльності підприємств, що розташовані в приймаючій країні, без відповідної частки володіння в цих підприємствах. Обсяги контрактного виробництва, послуги аутсорсингу становлять близько 1,1-1,3 трлн.дол., франчайзингу – 330-350 млрд.дол., ліцензування – 340-360 млрд.дол., управління по контракту – 100 млрд.дол. У цілому, такі форми розвитку міжнародного виробництва, які сьогодні становлять 2 трлн.дол. продажу, набувають особливого значення для країн, що розвиваються, і які розвивають інтеграційну взаємодію з більш потужними за економічним розвитком країнами.

Залучення до міжнародних інвестиційних процесів країн, що розвиваються та з перехідною економікою, є вкрай нерівномірним. У регіональному розподілі серед країн, що розвиваються, у розвитку інвестиційної активності домінують країни Південно-Східної, Південної та Східної Азії, на долю яких припадає 24,1% (299,7 млрд.дол.) всього обсягу інвестування у світі. Приплив прямих іноземних інвестицій до країн регіону відбувався з різною швидкістю: в країни Південно-Східної Азії приплив інвестицій подвоївся, в країнах Східної Азії зріс на 16,9%, а в країнах Південної Азії скоротився майже на чверть (-24,7%). Домінує цей регіон і за обсягами інвестування з боку внутрішньорегіональних інвесторів – 2/3 від загального обсягу закордонних іноземних інвестицій серед групи країн, що розвиваються. Більш ніж половина поглинань з боку ТНК регіону (54,3%) припадає на країни, що розвиваються, серед яких майже однаковий обсяг купівель (37,3%) припадає на компанії, що розташовані безпосередньо в регіоні, і на країни Латинської Америки. Розширення внутрішньорегіонального інвестування грає важливу роль у поступовій модернізації економік країн регіону, які знаходяться на різному рівні розвитку, серед яких провідні позиції займає Китай, економічне піднесення якого стає локомотивом розвитку не тільки зазначеного регіону, а й світового господарства в цілому.

Економічна криза суттєво скоротила обсяги фінансування країн Латинської Америки, на долю яких припадає 12,8% всього притоку прямого іноземного інвестування, хоча в 2010 році приток інвестицій порівняно з попереднім роком зріс на 13,0%. У регіоні поширюється тенденція збільшення діяльності ТНК, про що свідчить показник транскордонних купівель (15,7млрд.дол. у 2010 році) та активний розвиток національних компаній, які поступово поширюють свій вихід на зовнішні ринки за активною державною підтримкою. Фінансово-економічна криза суттєво розширила інвестиційні можливості національних компаній. Принциповим моментом є те, що найбільша питома вага купівель з боку ТНК країн Латинської Америки у 2010 році припадала на ринок розвинених країн – майже  $\frac{3}{4}$ , серед яких третина пов'язана з ринком США. Найнижчою інвестиційною активністю серед країн, що розвиваються, характеризуються країни Африки, хоча і в цьому регіоні світу обсяг прямого іноземного інвестування поступово зростає. Динаміка інвестицій до цього регіону є

досить чутливою щодо цін на сировинні товари, які складають основу африканського експорту.

Сучасні умови нестабільності світовим товариством визнаються як час глобальної кооперації. Серед основних питань, що потребують спільного обговорення і відповідних дій, є: по-перше, визначення головних змін, що відбуваються в міжнародному інвестиційному режимі, а саме: уникнення протекціонізму через дозвіл місцевих ініціатив, спрямованих на розвиток, та посилення координації у міжнародній економічній політиці; по-друге, визначення шляхів впливу максимізації інвестицій, спрямованих на розвиток через збільшення технічної допомоги країнами, що розвиваються, посилення координаційної політики регулювання «зелених» інвестицій, зосередження міжнародної допомоги для найменш розвинених країн світу; по-третє, визначення найбільш ефективного практичного досвіду серед країн, що розвиваються, які досягли відповідного технологічного стрибка, що сприяє їхньому розвитку, використовують «зелені» інвестиції, використовують регіональну інтеграцію та демонструють ефективне використання внутрішніх інвестицій для розвитку місцевих громад. У подальшому розвитку регіональних трендів іноземного інвестування структурні зрушення будуть посилюватися і пов'язані з поступовим подальшим зростання обсягів інвестування до сфери послуг, галузей добувної промисловості, сільського господарства одночасно зі зменшенням інвестування до переробної промисловості.

Лібералізація інвестиційної діяльності залишається важливим елементом національних політик, які спрямовані, з одного боку, на розвиток виробничого потенціалу у суспільстві, а з іншого, – на зменшення протекціонізму в сфері торгівлі та інвестицій. Інвестиційна політика залежатиме від успішної взаємодії з промисловою політикою, що реалізується не тільки на національному, а й на міжнародному рівнях. На розвиток інвестиційного процесу ще більше будуть впливати країни, що розвиваються, які стали не тільки основними одержувачами інвестувань (з двадцяти найбільших реципієнтів прямих іноземних інвестицій в світі половина – країни, що розвиваються, та з перехідною економікою – Китай, Гонконг, Бразилія, Росія, Сінгапур, Саудівська Аравія, Індія, Мексика, Чилі, Індонезія), а й самі активно поширюють закордонні інвестиційну діяльність (в першу чергу це стосується Гонконгу, Китаю, Росії, Сінгапуру, Кореї, Індії, які входять до двадцяти найпотужніших інвесторів світу в 2010 році) [566,с.4-9]. Таким чином, роль цієї групи країн в подальшому розвитку інтернаціоналізації виробництва буде й надалі зростати.

Ступінь проникнення глобалізації до окремих сфер економічної діяльності, характер залучення регіонів світу до цього процесу є досить неоднорідним, що засвідчує наявність протиріч і конфліктів не тільки між країнами, скільки між тією частиною населення планети, яка залучена до глобалізації (користується її благами), і всіма іншими, хто має обмежений до них доступ. Глобалізація привела до розширення дізпаритетів у сфері зайнятості, прибутків, життєвих стандартах тощо, а відтак глобальні процеси

будуть й надалі посилювати міграційну активність у світовому господарстві. Хоча з розвитком глобалізації суттєво полегшився міжнародний рух товарів, послуг і капіталу, міграція робочої сили суттєво обмежена нормами міграційних політик, що реалізують конкретні країни. Підтвердженням цього є значно менші (порівняно з темпами зростання світового експорту, прямих іноземних інвестицій) темпи зростання міграції населення, які щорічно складають близько 3% [389]. В 2010 році обсяг міграцій становить 214 млн. осіб, що вдвічі більше рівня 1980 року (102 млн. осіб).

Розвиток міжнародної міграції робочої сили сьогодні відбувається, головним чином, за двома основними напрямками: з одного боку, це зростання міграції некваліфікованої робочої сили з малорозвинених регіонів до високорозвинених країн (в першу чергу це стосується північноамериканського і європейського регіонів), а по друге, це зростання мобільності висококваліфікованої робочої сили у вигляді «відтоку мозків», на який припадає 28% загального обсягу міжнародної міграції головним чином через Атлантику. Слід зазначити, що напрям міграції, який охоплює дешеву низькокваліфіковану робочу силу, останніми роками став охоплювати не тільки напрям Південь-Північ. За рахунок суттєвого економічного піднесення окремих країн, що розвиваються, у світовому господарстві також поширюється міграція в напрямку Південь-Південь. На кожний з цих напрямів припадає майже рівна питома вага у загальних обсягах міграції – 33% та 32% відповідно. Більш селективна міграційна політика з боку розвинених країн суттєво обмежує рух робочої сили.

Територіальний фактор суттєво впливає на розподіл внутрішньорегіональних та міжрегіональних потоків міграції. Наявність більш розвинених країн в географічній близькості від країн з меншим рівнем розвитку по суті визначає мейнстрім міжнародної міграції, про що свідчать регіональні потоки міграції робочої сили, які представлено в таблиці 3.4. Серед країн Латинської Америки на міграцію до високо розвинених країн регіону (головним чином до США і Канади) припадає 86,8% від загального обсягу, а на внутрішньорегіональну міграцію лише 13,1%. 63,8% від всього обсягу міграції країн Європи та Центральної Азії припадає на внутрішньорегіональні переміщення, третина потоків спрямована на розвинені країни [481,с.6-17]. В цілому ж серед міграції робочої сили між країнами, що розвиваються, на долю руху між країнами-сусідами припадає 78,9% всіх переміщень. Показник обсягу міграції між країнами, що розвиваються, та розвиненими країнами, майже вчетверо нижчий і становить 20,5%.

Інтеграція національних господарств не має обмежуватись виключно зовнішньоторговельною лібералізацією [104,с.21-22]. Найважливішим порівняно з розвитком зовнішньоторговельних зв'язків в умовах глобалізації (а точніше глобальної конкуренції) стає залучення вітчизняних виробників до виробничої та науково-технічної кооперації через розвиток міжнародної мікро- і макроінтеграції. Випереджаюча інтеграція національного господарства порівняно з внутрішньою інтеграцією в країні призводить до



зменшення економічного потенціалу країни, низької адаптованості до зовнішніх змін.

**Таблиця 3.4**

**Внутрішньорегіональні та міжрегіональні потоки міграції робочої сили, % до загального обсягу**

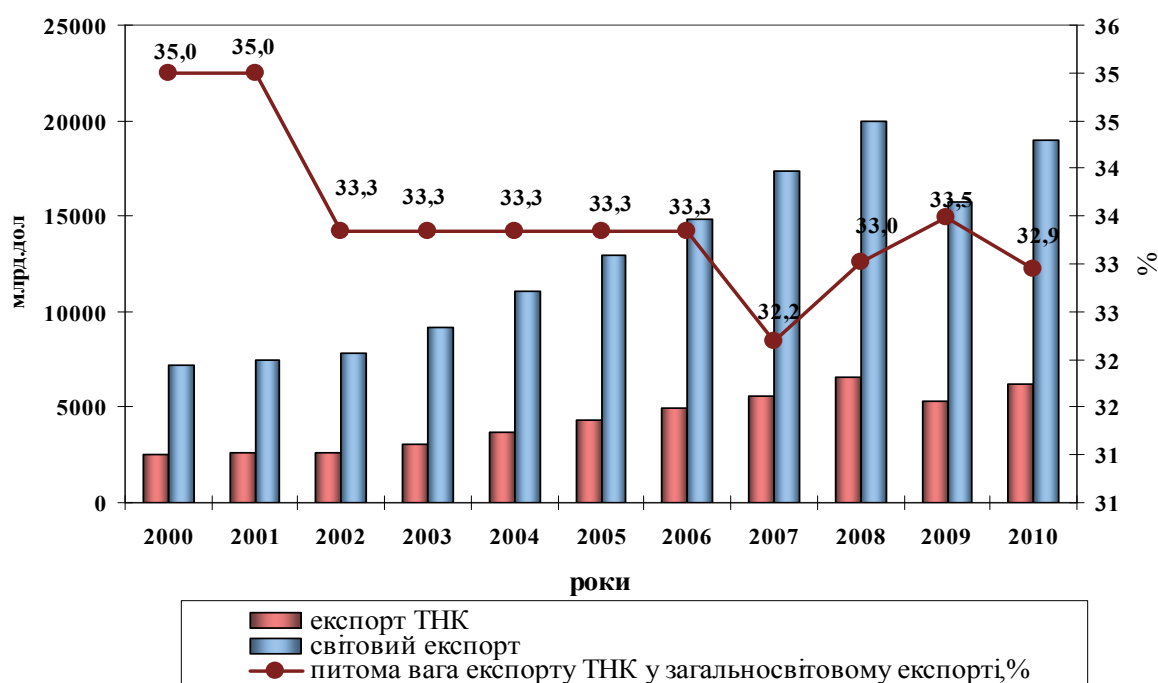
Регіон	Латинська Америка	Азійсько-тихоокеанський регіон	Південна Азія	Європа і Центральна Азія	Близький Схід та Північна Африка	Центральна та Південна Африка	розвинені країни
Латинська Америка	13,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	86,8
Азійсько-тихоокеанський регіон	0,2	14,3	0,6	0,2	0,0	0,0	84,7
Південна Азія	0,0	1,4	37,6	0,1	10,4	0,4	50,1
Європа і Центральна Азія	0,2	0,1	0,0	63,8	0,1	0,0	35,8
Близький Схід та Північна Африка	0,4	0,0	0,0	0,6	17,9	0,6	80,5
Центральна та Південна Африка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	69,0	31,0
розвинені країни	5,4	0,9	0,4	3,0	1,9	0,8	87,6

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [481]

Конвергенцію світової економіки значною мірою забезпечують глобальні фірми, які впливають на формування ринків, гігантських за розмірами і масштабами. Глобалізація пов'язана з процесами транснаціоналізації, оскільки вона передбачає зростаючу глобальну природу ринків, а в діяльності компаній посилюються тенденції до транснаціональності через створення бізнес-конфігурацій компаній на загальносвітовій основі, координацію й інтеграцію їхніх стратегій і операцій на наднаціональному рівні. Посиленню впливу ТНК безпосередньо сприяють технології. Вищезазначене доводить, що транснаціональні корпоративні структури перетворились в один з головних структуроформуючих факторів (поряд з регіональними інтеграційними об'єднаннями) світового господарства. Питома вага закордонних філій ТНК у сукупному світовому валовому внутрішньому продукті складає 10,6% (або 6636 млрд.дол. – це найбільший показник за останні роки) [566,с.24]. ТНК впливають на формування олігополістичної структури міжнародних ринків. Організаційна структура ТНК стрімко розвивається. Якщо в 1970 році їх кількість

становила близько 7 тисяч, в 2000 році – 60 тисяч, то на початок 2010 року у світі нараховувалось 82 тисячі ТНК, які мали 810 тисяч своїх філій. Наявність такої розгалуженої організаційної структури ТНК забезпечує їм меншу залежність від національної політики країн розташування головної компанії або її філій.

Бурхливий розвиток ТНК свідчить про масштабну корпоратизацію сучасного світового господарства, яка вже перейшла до останньої – глобальної стадії, на якій і виникає система глобального монополізму і глобальної конкуренції, основним підтвердженням якої є потік експортних товарів. Через внутрішньофірмові потоки підрозділів транснаціональних компаній проходить третина світового експорту, причому експорт ТНК, динаміка якого наведена на рис.3.2, за останні роки зріс в 4,2 рази (з 1498 млрд.дол. в 1990 році до 6239 млрд.дол. в 2010 році).



**Рис.3.2 Динаміка експорту ТНК та його питомої ваги у світовому експорті, млрд.дол.**

**Примітка.** Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [566]

У системі сучасного світового виробництва значна частина коопераційних зв'язків у виробництві і торгівлі припадає саме на ТНК. Їх наявність дозволяє виробникам в одному регіоні майже миттєво реагувати на ринкові умови в інших частинах світу. Одночасний і синхронізований спад зовнішньоторговельних операцій в усіх регіонах світу, є свідченням значного поширення міжнародних ланцюгових поставок та інформаційних технологій, які відіграють більш помітну роль у розвитку світової економіки, стали важливим елементом інфраструктури конкурентоспроможних економік, що мають сприяти відновленню світової економіки після найсильнішої світової економічної кризи. Вплив міжнародних ефектів (міжнародних торговельних взаємозв'язків) зумовив на 63% зниження ВВП в 2009-2010 роках в США,

Японії на 61%, країнах зони євро на 48%, в азійських країнах, що розвиваються, на 78% тощо. Інший вплив на зниження ВВП був зумовлений шоками, пов'язаними з падінням внутрішнього попиту в фінансовому секторі, на фондових ринках, у сфері іпотечного кредитування тощо.

Незважаючи на суттєвий вплив глобальної кризи на розвиток інвестиційної активності ТНК, інтернаціоналізація виробництва продовжує поглиблюватися. Сукупні активи зарубіжних компаній протягом останніх років зросли в 13 разів (з 4602 млрд.дол. у 1990 році до 56998 млрд.дол. у 2010 році). Обсяги падіння продажу і доданої вартості закордонних філій ТНК протягом останніх 2008-2009 років, що припадають на кризовий період, були меншими, ніж обсяги падіння світового виробництва в цілому: -5,7% проти -9,5%, а в 2010 році зросли на 9,0% порівняно з попереднім роком (32960 млрд.дол) і майже зрівнялись з рівнем 2008 року (33300 млрд.дол.).

Чисельність зарубіжних працівників ТНК постійно зростає і протягом останніх років зайнятість у закордонних філіях ТНК потроїлась – з 24,5 тис.осіб у 1990 році до 68,2 тис.осіб у 2010 році [566,с.24], у першу чергу за рахунок активного залучення країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою до процесів транснаціоналізації. Якщо у 1990 році кожна десята ТНК світу належала до цієї групи країн, в 2010 році на них припадала вже третина ТНК, які активно нарощують свої закордонні активи, обсяги міжнародних продаж. Обсяги злиття та поглинання між корпоративними структурами, що відбуваються в сучасних умовах, оцінюються вже мільярдними угодами. Фінансово-економічна криза 2008-2009 років, безперечно, вплинула на суттєве зменшення цього показника. Порівняно з 2007 роком, коли обсяг поглинань й злиття становив рекордні 457 млрд.дол., у 2010 році їх обсяг склав 122 млрд., тобто знизився у 3,7 разів [566,с.13]. Пов'язано це, в першу чергу зі зменшенням можливостей фінансування прямих іноземних інвестицій з боку ТНК, оскільки динаміка злиття й поглинання більш чутливо реагує на зміни фінансових умов світової економіки.

У цілому, глобальна криза суттєво зменшила можливості прямого інвестування, а відтак скоротилась кількість придбань з боку ТНК (тільки за 2009 рік придбання за кордоном з боку ТНК скоротилися на 34% (за вартістю на 65%), від загальної кількості нових проектів прямого іноземного інвестування, спостерігалось скорочення по всім складовим прямого іноземного інвестування – пайовим інвестиціям, внутрішньофірмовому кредитуванню, реінвестуванню прибутку тощо. В той же час, слід підкреслити, що глобальна реструктуризація промисловості в країнах, що розвиваються, залежатиме від нових можливостей доступу до нових ресурсів, в тому числі через залучення до процесів злиття і поглинання у міжнародному бізнесі.

У результаті процесів інтернаціоналізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок реалізується тісний обмін науково-технічної інформації у рамках територіально-виробничих комплексів, що склалися (або що формуються). Із розширенням масштабів своєї міжнародної

діяльності, в тому числі за рахунок інтеграційного розширення, компанії адаптують технології до місцевих потреб з метою успішного просування своєї продукції на ринках країн, які приймають. У багатьох випадках для цього в тій або іншій мірі необхідна інтернаціоналізація науково-дослідних робіт. ТНК традиційно займалися науково-дослідними роботами в основному в країнах базування. Сьогодні в процесі інтернаціоналізації з'являється ряд нових особливостей, які виникли під впливом процесів глобалізації та регіоналізації:

по-перше, ТНК стали виносити за межі країн базування (перш за все це стосується розвинених держав) такі науково-дослідні роботи, які виходять за рамки адаптації до вимог місцевих ринків;

по-друге, транснаціональні компанії в країнах, що розвиваються, частіше орієнтують свої науково-дослідні роботи на глобальні ринки, інтегруючи їх в ключові напрями у своїй інноваційній діяльності;

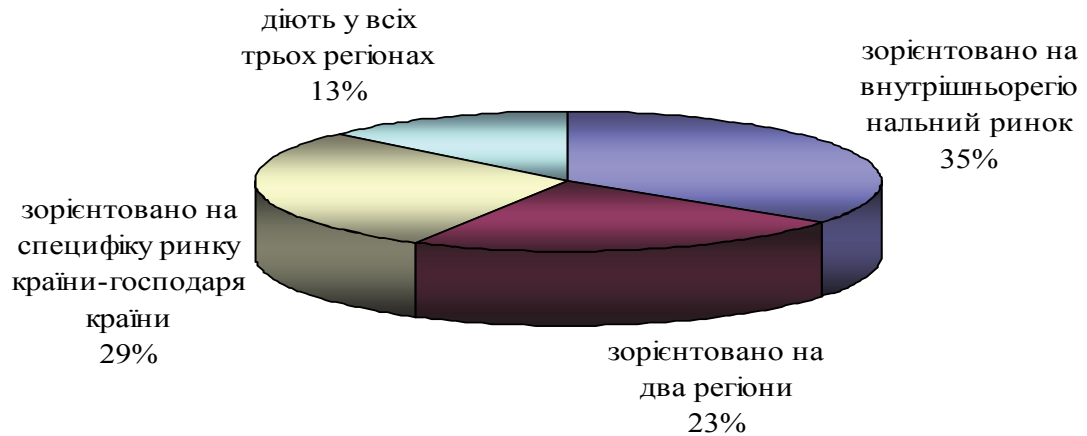
по-третє, з точки зору країн, які приймають, інтернаціоналізація інноваційної діяльності відкриває можливості не лише для передачі технологій, створених в інших країнах, але й для їх розробки, що дозволяє деяким з цих країн зміцнити свій технологічний та інноваційний потенціал;

по-четверте, міжнародна діяльність ТНК нерозривно пов'язана з прагненням зменшити витрати і використовувати ресурси країн, які приймають, що є наступним логічним етапом глобалізації виробничої кооперації ТНК.

Розвиток світової торгівлі в перспективі визначатиметься подальшим збільшенням поставок в межах виробничої кооперації, які сьогодні складають половину взаємної торгівлі розвинених країн світу, а по машино-технічній продукції 70-80% [251,с.20]. Розвиток спеціалізації та кооперації організаційних структур ТНК реалізується через використання горизонтальної чи вертикальної схем інтеграції. Значна частина міжнародних операцій з боку ТНК припадає не на єдиний глобальний ринок, а на основні регіональні центри (тріади): північноамериканський регіон, європейський та азійсько-тихоокеанський, у межах яких компанії конкурують за встановлення контролю над регіональним ринком.

Дослідження, що було проведено А.Ругманом [500], підтверджує, що 84% транснаціональних компаній мають понад половини всіх обсягів продажу саме на внутрішньому ринку своєї частини тріади, і лише 2% компаній справді мають характер глобальних, оскільки працюють у всіх регіонах тріади (обсяги торгівлі в регіоні розташування складають менш ніж 50% при обсягах продажу в інших регіонах понад 20%). 100 найбільших ТНК світу є, головним чином, основними суб'єктами міжнародного бізнесу, розташованими саме в країнах тріади. Так, серед 100 найбільших ТНК світу найбільша частина базується у країнах Європи (63 зі 100 розглянутих), на долю азійсько-тихоокеанського регіону припадає 16 корпорацій, у межах американського регіону базується 19 корпорацій. У межах цих регіонів багатонаціональні підприємства конкурують за регіональну частку на ринку, розробляючи відповідні стратегії. Регіональний напрям розподілу ділової

активності ТНК, який представлено на рис.3.3, фактично, структуровано наступним чином: на внутрірегіональний ринок зорієнтовано 35%, на країну-базування ТНК – 29%, на два регіони тріади – 23%, в усіх трьох регіонах тріади функціонують 13%. Причина цього явища полягає в тому, що глобальні ринки не стають гомогенізованими.



**Рис.3.3 Регіональний напрям розподілу ділової активності ТНК**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [500]

Основна частина ділової активності ТНК розгортається в межах трьох головних регіональних блоках тріади, а відтак глобальна стратегія компаній є життєдіальною лише у декількох секторах світового ринку, для всіх інших необхідною є розробка саме регіональних стратегій. При цьому ТНК розвивають «глобальну» стратегію у власному регіоні, завдяки чому забезпечується єдиний продаж продукту (послуги) по всьому внутрішньому регіоні. Повне використання можливостей для економічного росту у внутрішньому регіоні спонукає ТНК проникати на інші регіони тріади. Незважаючи на розвиток глобалізаційних процесів, більшість ділової активності великих міжнародних фірм припадає не на єдиний глобальний ринок, а на регіональні блоки. Майже третину світових ТНК зорієнтовано на внутрішній регіон. Регіоналізація діяльності ТНК залежатиме від сфери їх діяльності. У виробничій сфері транснаціональні компанії зосереджують діяльність на виробництві та збиранні продукції безпосередньо на місцях реалізації, що пов'язано із отриманням економії за рахунок транспортних витрат. Сфера обслуговування є ще більше локалізованою, що пливає на визначення напрямків регіонального розташування, оскільки ця сфера безпосередньо пов'язана з процесом надання та споживання послуг, і якщо місце виробництва товарів може відрізнитися від основного регіону збуту, то сектор обслуговування вже повинен прив'язуватися чи до ринку збуту, чи до виробничої сфери – споживача послуг. Однак оптимальним варіантом для компанії є такий, при якому всі ці складові будуть зосереджені в одному регіоні.

Регіоналізація діяльності ТНК в сфері науково-дослідницьких робіт має певні характерні особливості. Більшість науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт проводиться світовими ТНК у країнах базування. Зазвичай, патенти реєструються в місцевих регіональних органах реєстрації. Найбільш активним є Бюро патентів й торговельних марок США, де намагаються реєструвати патенти всі активно діючі ТНК. Фармацевтичні науково-дослідні роботи поширюються через окремі національні патенти. Окрім того, нові доробки мають ступеневий характер розповсюдження за регіонами діяльності компанії, якщо вона охоплює декілька регіонів одразу. Слід зазначити, що відсутність єдиних підходів (єдиного бюро патентів загальносвітового рівня) суттєво обмежує принципово важливий момент у розвитку багатостороннього регулювання торговельно-економічних відносин, пов'язаних із правами інтелектуальної власності.

Розвиток інтеграційних схем взаємодії організаційних структур ТНК доводить, що значна частина міжнародних операцій з боку компаній припадає не на єдиний глобальний ринок, а на регіони тріади, в межах яких ТНК конкурують за становлення контролю над регіональним ринком з використанням відповідних регіональних стратегій, що ще раз доводить той факт, що транснаціоналізація і регіоналізація є головними структуроформуючими факторами сучасної світової економіки.

У глобально структурованому економічному просторі нова регіональна конфігурація визначатиметься з точки зору взаємодії її основних центрів [70,с.10], які будуть відігравати провідну роль і в майбутньому, і в межах яких зосереджено ділову активність великих компаній, на які припадає основна частина міжнародної економічної діяльності. У рамках сучасної тріади світової економіки забезпечується виробництво 71,1% світового ВВП, питома вага тріади у світовому експорті товарів та послуг становить 72,5% (в тому числі товарів – 71,1%, послуг – 78,0%), 82,5%, імпорту – 73,6%, загальному обсязі прямого іноземного інвестування – 72,1%, прямого закордонного інвестування – 81,2%, міжнародних резервів – 55,6%.

За останні тридцять років вплив регіонів тріади (європейського, північноамериканського та азійсько-тихоокеанського) на розвиток торговельно-економічних відносин тільки посилювався, про що свідчать дані таблиці 3.5. Їх питома вага у загальносвітовому експорті товарів та послуг зросла майже на 7,6% (з 67,4% у 1980 році до 72,5% у 2010 році), в імпорту, відповідно на 6,2% (з 69,3% до 73,6%). Незважаючи на суттєве скорочення питомої ваги у загальносвітовому експорті (майже на 8,4% за останні тридцять років), європейський регіон продовжує домінувати у світовій економіці, на його долю припадає 37,9% від загальносвітового експорту (7183,3 млрд.дол.). Питома вага північноамериканського регіону дещо зменшилась і становить 13,7% (2590,7 млрд.дол.) загальносвітового експорту товарів та послуг. Зовсім інша тенденція спостерігається в азійсько-тихоокеанському регіоні: за останні роки його питома вага у загальносвітовому експорті зросла майже в 3,6 рази і становить його п'яту частину (3952,0 млрд.дол.).

Таблиця 3.5

**Питома вага регіонів тріади світової економіки у міжнародній торгівлі товарами та послугами, інвестуванні та переказах мігрантів, %**

Регіон тріади		рік			
		1980	1990	2000	2010
міжнародна торгівля товарами та послугами					
Європейський регіон	експорт	46,3	48,6	41,4	37,9
	імпорт	47,5	47,4	40,3	36,8
Північноамериканський регіон	експорт	15,3	17,1	19,7	13,7
	імпорт	15,8	18,8	23,9	16,8
Азійсько-тихоокеанський регіон	експорт	5,8	8,0	13,3	20,9
	імпорт	6,0	8,2	12,3	19,9
прямі інвестування					
Європейський регіон	прямі іноземні інвестиції	33,0	38,8	32,8	39,8
	прямі закордонні інвестиції	38,9	42,4	47,2	49,1
Північноамериканський регіон	прямі іноземні інвестиції	19,3	32,4	41,5	22,7
	прямі закордонні інвестиції	43,9	39,1	36,9	27,1
Азійсько-тихоокеанський регіон	прямі іноземні інвестиції	3,1	4,5	7,0	9,7
	прямі закордонні інвестиції	0,2	0,8	1,7	4,7
грошові перекази мігрантів					
Європейський регіон	платники	54,3	49,8	35,0	42,7
	реципієнти	39,6	39,3	30,7	23,3
Північноамериканський регіон	платники	4,9	17,6	27,1	16,6
	реципієнти	3,2	5,4	7,7	5,8
Азійсько-тихоокеанський регіон	платники	0,3	1,4	5,3	7,2
	реципієнти	11,8	9,7	26,0	36,7

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [364,588]

Якісні та кількісні зміни, які відбуваються на світовому фінансовому ринку, свідчать про фінансову глобалізацію, у розвитку якої найбільш впливовими залишаються розвинуті країни тріади. З 9754,8 млрд.дол. міжнародних резервів світу на долю країн тріади року припадає 55,6% (5427,7млрд.дол). За останні тридцять років відбувся суттєвий перерозподіл резервів у межах самої тріади: якщо в 1970 році на долю азійсько-тихоокеанського регіону припадало 12,2% всіх запасів країн тріади в цілому (або 7,7% загальносвітових), то вже на початок 2011 року їх питома вага по групі зросла до 76,1% (42,3% загальносвітових резервів). Вдвічі скоротилась питома вага у міжнародних резервах північноамериканського регіону. Домінують країни тріади і у інвестиційних процесах. На їх долю припадає 72,2% прямого іноземного інвестування і 80,9% прямого закордонного інвестування.

Основним інвестором та основним реципієнтом іноземних інвестицій протягом 1980-2010 років залишався європейський регіон, однак найвищі темпи залучення іноземних інвестицій демонструє азійсько-тихоокеанський регіон, питома вага якого у загальносвітових обсягах іноземних інвестицій за цей період зросла з 3,1% до 9,7%. Посилився вплив цього регіону і в

зарубіжному інвестуванні – з 0,2% до 4,7% від загально світових обсягах прямих зарубіжних інвестиціях.

Країни тріади є основними центрами міграції робочої сили. За оцінками Міжнародної організації труда питома вага робочих мігрантів в північноамериканському регіоні становить 25,1% від загальної кількості мігрантів світу, в європейському – 35,1%, в азійсько-тихоокеанському – 30,7% [389]. З урахуванням нелегальної (нерегульованої) міграції ці показники будуть ще вище – за даними ОЕСР рівень нелегальної міграції становить 3,9% від всього населення в США, до 2,7% в Греції, 1,2% в Швейцарії, 0,9% в Іспанії тощо [577]. Підтвердженням значної ролі регіонів тріади у розподілі міграційних потоків робочої сили є показники грошових переказів мігрантів, які складають 2/3 всіх переказів мігрантів у світовому господарстві. Основним реципієнтом серед регіонів є азійсько-тихоокеанський (що є цілком логічним, оскільки він поступається за рівнем розвитку північноамериканському та європейському регіонам), на його долю припадає 76,1% всіх грошових переказів тріади. Однак поступово з розвитком цього регіону збільшується обсяг переказів безпосередньо з цього регіону до інших країн. Якщо в 1980 році загальний обсяг переказів мігрантів, що працювали в азійсько-тихоокеанському регіоні, становив 0,3% від загальносвітових переказів, то в 2010 році вони становили вже 7,2% (9,9 млрд.дол).

Таким чином, дослідження основних тенденцій розвитку світового господарства дозволяє визначити, що випереджувальні темпи приросту світової торгівлі порівняно з темпами приросту світового ВВП, є свідченням постійного поглиблення процесів інтернаціоналізації. Розподіл основних потоків товарів і факторів виробництва доводить, що процеси транснаціоналізації та регіоналізації стали основними структуроформуючими факторами розвитку світового господарства. Роль тріади основних регіонів світового господарства в сучасних умовах посилюється, і в межах регіонів тріади розвиваються найбільш потужні регіональні інтеграційні об'єднання, які стали рушійними силами розвитку регіональних інтеграційних ініціатив. Наслідком міждержавної економічної взаємодії, що спочатку була зосереджена в певних територіальних межах, з поглибленням процесів інтернаціоналізації поступово вплинула на формування певних просторових сегментів в структурі світового господарства. Критеріями виділення подібних сегментів стали: схильність до внутрішньорегіональної взаємодії, її комплексність, масштаби та тривалість не тільки економічних стосунків, а й політико-правових, гуманітарних тощо.

Процес формування структури світової економіки не завершено, розвиток регіоналізації став іманентною рисою функціонування сучасного світового господарства, що пов'язано зі зміцненням позицій у світовій архітектурі інтеграційних об'єднань, з одного боку, а з іншого – зі зростанням ролі регіональних інтеграційних ініціатив у розвитку міжнародної економічної діяльності, що оформлюються відповідними регіональними торговельними угодами. Другим важливим фактором, що впливає на подальше формування структури світової економіки,



визначається діяльністю ТНК – основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності, внутрішньофірмові інтеграційні схеми взаємодії яких все більше визначаються регіональними стратегіями.

### **3.2 Вплив процесів регіональної економічної інтеграції на світову економічну динаміку**

Глобальна економічна взаємозалежність створює відповідні стимули для розвитку міжнародного співробітництва, поглиблення регіональної інтеграції. Важливою складовою процесів регіональної економічної інтеграції став розвиток основних її моделей, які сформовано в основних регіонах тріади світової економіки, в рамках яких найбільш динамічно і результативно розвиваються відповідні інтеграційні об'єднання: європейська (EU), північноамериканська (NAFTA) та азійсько-тихоокеанська (ASEAN, APTA). Розвиток зазначених моделей регіональної економічної інтеграції став важливим елементом сучасної міжнародної політики в сфері економічного співробітництва [309,с.19]. Відповідно саме ці моделі визначатимуть механізм подальшого інтеграційного розвитку основних регіонів світової економіки, оскільки інші інтеграційні об'єднання та країни лише залучаються до цих процесів через розвиток регіональних, континентальних та трансконтинентальних інтеграційних зв'язків з EU, NAFTA, ASEAN, APTA.

Світовий ринок в умовах розвитку глобальної інтеграції характеризується високими темпами зростання, що свідчить про поглиблення міжнародного розподілу праці, посилення взаємозалежності країн світу. На позитивну динаміку розвитку регіональної інтеграційної взаємодії впливає розширення міждержавного співробітництва як на засадах міжнародної макроінтеграції (оскільки через збільшення відкритості національних економік забезпечується вирішення внутрішніх соціально-економічних проблем розвитку), так і на основі міжнародної мікроінтеграції (яку забезпечують основні суб'єкти світової економіки – транснаціональні компанії). Чим сильніше внутрішні зв'язки суспільства, тим вищий ступінь його консолідації, тим успішніше суспільство використовує переваги інтеграційних зв'язків й адаптується до умов глобального ринку.

Поглиблення відкритості національних економік внаслідок розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин, збільшення обсягів міжнародного товарообміну, міграції капіталу через посилення транснаціоналізації приводять до розгортання глобальної конкуренції міжнародних регіонів, а від так, вплив процесів регіоналізації на світову економічну динаміку й надалі буде посилюватись. За період з 1980 року питома вага регіональних об'єднань, які сформовано в рамках основних регіонів тріади світової економіки, у світовому ВВП збільшилась з 66,0% до 68,9% (на початок 2012 року), що підтверджують дані, які наведено в таблиці 3.6. Одночасно відбувається й зростання відкритості інтеграційних об'єднань

відповідну динаміку наведено в таб.В.1ДОДАТКА В: з 27,6% до 39,8% для EU, з 10,7% до 29,6% для АРТА, з 39,3% до 63,8% для ASEAN [588].

**Таблиця 3.6**

**Зміна питомої ваги NAFTA, EU, ASEAN, АРТА у світовому ВВП,  
експорті та прямому іноземному інвестування, %**

Інтеграційне об'єднання	роки				
	1980	1990	2000	2010	2011
<b>ВВП</b>					
EU	31,8	32,7	26,3	25	25,2
NAFTA	27,6	29,9	35,1	27,2	25,8
АРТА	4,9	4,7	7	13,7	14,8
ASEAN	1,7	1,6	1,9	3	3,1
<i>Всього по групі</i>	<i>66,0</i>	<i>68,9</i>	<i>70,3</i>	<i>68,9</i>	<i>68,9</i>
<b>експорт товарів</b>					
EU	41,5	44,5	38	33,8	33,1
NAFTA	15,3	16,1	19	12,9	12,5
АРТА	2,3	4,3	7,4	15,1	15,3
ASEAN	3,6	4,2	6,7	6,9	6,8
<i>Всього по групі</i>	<i>62,7</i>	<i>69,1</i>	<i>71,1</i>	<i>68,7</i>	<i>67,7</i>
<b>експорт послуг</b>					
EU	54,0	48,8	43,3	42,4	42,2
NAFTA	15,1	21,0	22,3	16,5	16,4
АРТА	2,6	2,6	5,3	10,1	10,7
ASEAN	2,5	3,6	4,5	5,8	5,9
<i>Всього по групі</i>	<i>74,1</i>	<i>75,9</i>	<i>75,5</i>	<i>74,8</i>	<i>74,7</i>
<b>прямі іноземні інвестиції</b>					
EU	39,3	46,9	49,9	24,3	27,6
NAFTA	45,9	28,3	28,5	18,5	18,9
АРТА	0,4	2,2	3,9	11,4	10,6
ASEAN	4,9	6,2	1,6	7,1	7,6
<i>Всього по групі</i>	<i>90,5</i>	<i>83,6</i>	<i>83,9</i>	<i>61,3</i>	<i>64,7</i>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

Обсяг виробництва товарів і послуг інтеграційними об'єднаннями світу у абсолютному вимірі характеризуються тенденцією до зростання, хоча відносні показники, що характеризують зміну питомої ваги конкретних інтеграційних об'єднань, дещо відрізняються. Трохи більше половини світового ВВП виробляється двома найпотужнішими інтеграційними об'єднаннями світу – NAFTA та EU, хоча зростання економічного потенціалу країн, що розвиваються, поступово зменшує їх внесок у світове виробництво. Питома вага NAFTA у світовому ВВП поступово скорочується і досягла на початок 2012 року 25,8%, хоча у 2000 році вона складала більш, ніж третину

світового ВВП. Аналогічна тенденція спостерігається й у виробництві ВВП Європейським Союзом, доля якого у світовому ВВП становить фактично чверть всього обсягу. Незважаючи на те, що зростання ВВП EU за останні тридцять років збільшилось в абсолютному вимірі майже в 4,6 рази (з 3,8 трлн.дол. у 1980 році до 17,6 трлн.дол. у 2011 році), питома вага об'єднання у світовому ВВП поступово зменшується (відповідно, з 31,8% до 25,2%).

Обсяг регіонального виробництва товарів і послуг країн інтеграційних об'єднань, які створено за участю менш розвинених країн – АРТА, ASEAN, навпаки, характеризується позитивною динамікою як в абсолютних, так і у відносних показниках. Їх спільна питома вага у світовому виробництві за останні тридцять років збільшилась майже в три рази і становить на початок 2012 року 17,9% світового ВВП. Протягом цього періоду темпи зростання АРТА, ASEAN склади, відповідно 8,7%, 5,4%, в той час як в країнах NAFTA – 1,8%, EU – 1,6%, а в цілому зростання світового ВВП за цей період становило 2,8%. Динаміка темпів зростання ВВП всіх інтеграційних об'єднань, виявилася чутливою до змін світової кон'юнктури (про що свідчать темпи падіння ВВП у 1998 році по країнах ASEAN внаслідок дії фінансової кризи 1997-1998 років). У 2009 році падіння спостерігалось по всіх об'єднаннях, що викликано впливом світової кризи, хоча в АРТА та ASEAN скорочення ВВП не мало від'ємного значення, в той час як в NAFTA та EU падіння виявилось вдвічі більшим, ніж загальносвітове скорочення ВВП.

Дослідження процесів регіоналізації доводять, що вони мають емпіричний характер, саме потоки товарів, ресурсів впливають на формування відносно цілісного регіону. Динамічними ознаками розвитку регіоналізації світового господарства є збільшення питомої ваги інтеграційних об'єднань у світовій торгівлі (в тому числі і через розширення внутрішньорегіональної торгівлі в межах самого угруповання), що стимулює стаке зростання ВВП об'єднання, збільшення його питомої ваги у світовому ВВП. У загальному обсязі світового експорту питома вага найбільших об'єднань тріади також за тридцять років посилилась і становить 67,7% (для порівняння, у 1980 році вона складала 62,7%), в тому числі EU – 33,1%, АРТА – 15,3%, NAFTA – 12,5%, ASEAN - 6,8% [588].

Розширення експорту країн, що розвиваються, призвело до поступового зменшення у загальносвітовому експорті питомої ваги інтеграційних об'єднань, до складу яких входять високорозвинені країни, що підтверджують дані, які наведено в таб.В.2 ДОДАТКА В. За останні тридцять років питома вага країн EU у загальносвітовому експорті скоротилась з 41,5% до 33,1%, NAFTA, відповідно, з 15,3% до 12,5%. Незважаючи на це на їхню долю все ж таки припадає майже половина світового експорту – 46,5%. В той же час у 6,7 разів зросла питома вага експорту АРТА в загальносвітовому експорті (перш за все через стрімкий розвиток експорту Китаю), у 1,9 рази зріз за цей період експорт ASEAN.

Посилення регіоналізації у світовому господарстві знайшло своє втілення і в напрямках зовнішньої торгівлі. Зовнішню торгівлю країн, що

формують регіональні інтеграційні угруповання к світовій економіці, можна розподілити на два відокремлених напрями: внутрішньорегіональна торгівля, яка (відповідно до типу укладених регіональних торговельних угод) має більш лібералізовані умови товарообмінних операцій, і позарегіональна торгівля з країнами, які не входять в коло учасників угруповання. У розвитку регіональних інтеграційних процесів спостерігається зростання інтенсивності торгівлі, що знаходить своє практичне підтвердження постійно зростаючим обсягом торговельних потоків в межах регіонів. Провідні позиції за обсягами міжнародної торгівлі в умовах посилення глобалізаційних процесів належать регіональним інтеграційним об'єднанням, до складу яких входять, у першу чергу, високорозвинені країни.

Значна частина зовнішньоторговельного обігу країн, які залучено до процесів інтеграційної взаємодії, припадає саме на внутрішньорегіональну торгівлю, відносні показники якої наведено в таблиці 3.7. Найвищі обсяги внутрішньорегіональної торгівлі припадає на інтеграційні об'єднання, які визначають основні регіони тріади світової економіки. В Європейському Союзі частка внутрішнього експорту між країнами-членами становить 67,2%, а взагалі на взаємну торгівлю між європейськими країнами припадає 71% торгівлі. Для NAFTA експорт товарів між країнами – учасницями становить 48,7% від загального обсягу експорту країн, що входять до цього інтеграційного угруповання. В інтеграційних об'єднаннях, до яких входять країни з меншим рівнем економічного розвитку, показник внутрішньорегіональної торгівлі безпосередньо всередині об'єднання є меншим: для країн ASEAN зазначений показник становить 24,3%, АРТА – 12,1% [364,с.54-55].

Динамічні зміни в розвитку міжрегіональних торговельних зв'язків доводять: темпи розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є вищими порівняно з темпами розвитку міжрегіональної торгівлі. Найвищі темпи зростання торгівлі спостерігаються між країнами азійсько-тихоокеанського регіону, їх взаємні поставки становлять 53% сукупної торгівлі регіону. Швидкий розвиток внутрішньорегіональної торгівлі спостерігається і серед країн Латинської Америки, на її долю припадає майже третина від загального зовнішньоторговельного обігу. Поступово зростає внутрішньорегіональна торгівля і серед африканських країн, хоча їх частка доля в загальному обсязі торгівлі складає лише 12% [392,с.12-13].

Важливим фактором впливу на рівень розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є економічний потенціал країн-членів інтеграційного об'єднання. Залишаючись провідним експортером світу, США (за даними 2010 року сукупний експорт країни становив 1,277 млрд.дол., що складало 8,4% від загальносвітового експорту) забезпечує й високий обсяг внутрішньорегіонального товарообігу в межах інтеграційного об'єднання NAFTA. Аналогічною є й ситуація з країнами EU, що залишають провідними експортерами світової економіки, забезпечуючи високий рівень внутрішньорегіональної торгівлі в рамках об'єднання. Таким чином, якщо до інтеграційного об'єднання входять країни, які є провідними експортерами на

світовому ринку, то і рівень внутрішньорегіональних торговельних операцій в об'єднанні буде, (порівняно з іншими угрупованнями) значно вищим.

**Таблиця 3.7**

**Внутрішньорегіональний експорт у % до загального експорту  
об'єднання: регіональний аспект**

Інтеграційне об'єднання	роки					
	1980		2000		2010	
<b>АФРИКА</b>	млн.дол	%	млн.дол	%	млн.дол	%
Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)	75	1,6	96	1,0	383	1,2
Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL)	2	0,1	10	0,8	81	1,6
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	569	1,8	1518	4,7	8286	7,5
Economic Community of Central African States (ECCAS)	89	1,4	191	1,0	561	0,7
Economic Community of West African States (ECOWAS)	661	9,6	2728	7,6	9105	9,0
Mano River Union (MRU)	13	0,3	111	2,1	268	1,9
Southern African Development Community (SADC)	108	0,4	5769	11,8	16556	10,9
Arab Maghreb Union (UMA)	109	0,3	1041	2,2	3977	3,0
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	460	9,6	760	13,1	2344	14,8
<b>АМЕРИКА</b>						
Andean Community (ANCOM)	468	4,1	2046	7,7	7791	8,6
Central American Common Market(CACM)	1174	24,4	2655	19,1	6874	14,2
Caribbean Community (CARICOM)	613	5,6	1077	14,5	3440	15,0
Free Trade Area of the Americas (FTAA)	167734	43,4	857711	60,7	1393458	54,5
Latin American Integration Association(LAIA)	11192	13,9	44253	13,2	129415	16,0
Mercado Común Sudamericano(MERCOSUR)	3424	11,6	17829	20,0	44239	15,7
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	102218	33,6	676142	55,7	955597	48,7
Organization of Eastern Caribbean States (OECS)	13	18,0	37	11,6	127	21,2
<b>АЗІЯ</b>						
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA)	783	1,7	37895	8,0	278343	12,1
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)	12413	17,3	98060	23,0	267974	24,3
Economic Cooperation Organization (ECO)	392	6,3	4518	5,6	27654	8,7
Gulf Cooperation Council (GCC)	4632	3,0	8029	4,9	28623	4,8
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	768	5,7	2981	4,7	16175	6,0
<b>ЄВРОПА</b>						
European Free Trade Association (EFTA)	524	1,1	831	0,6	2096	0,6
European Union (EU)	499570	62,2	1641252	67,7	3351711	67,2
<b>ОКЕАНІЯ</b>						
Melanesian Spearhead Group (MSG)	11	0,7	22	0,6	99	0,8

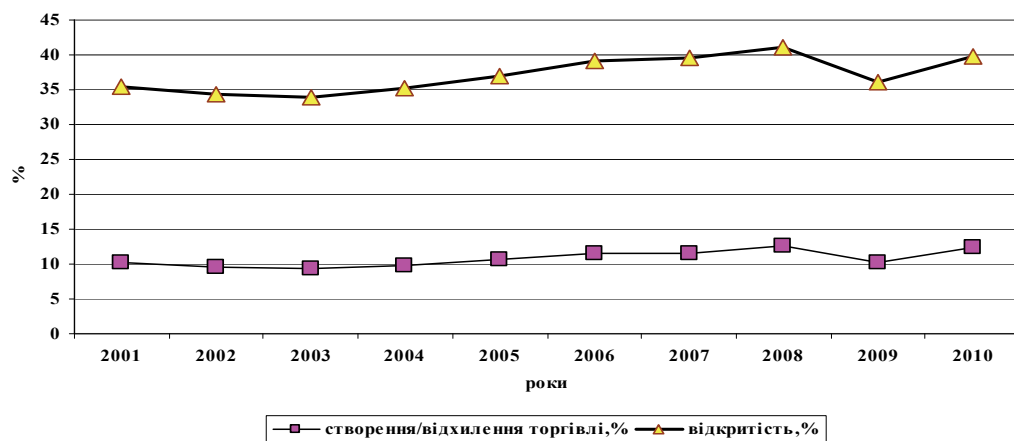
**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [364]

Використання тільки показника питомої ваги внутрішньорегіональної торгівлі для оцінки розвитку інтеграційних процесів є недостатнім, оскільки

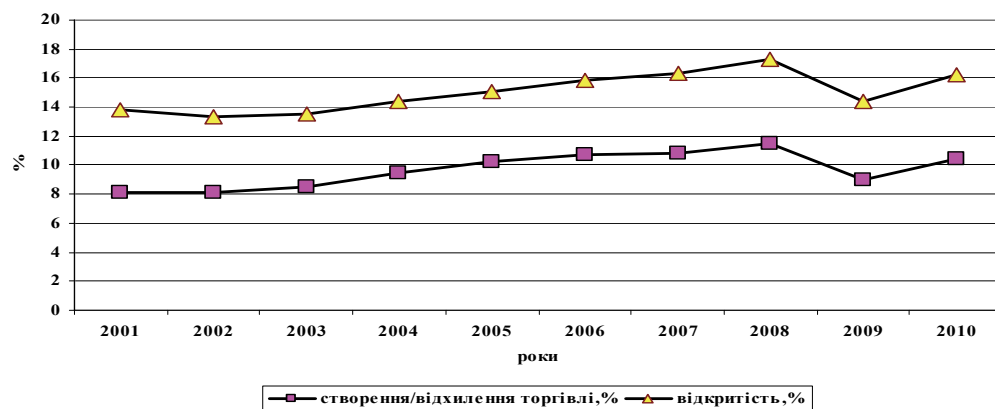
він є недостатньо інформативним з точки зору оцінки динамічних і структурних змін у розвитку торговельно-економічної інтеграції. Цей показник є залежним від багатьох факторів, які є важливими для оцінки глибини розвитку регіональної інтеграції (кількість країн, що утворюються, інтеграційне об'єднання, їх географічна близькість, питома вага у світовій торгівлі та ін.). Зменшення митних обмежень, що пов'язано зі створенням інтеграційного об'єднання, сприяє пожвавленню торгівлі між країнами-членами. Через розширення торгівлі забезпечується більш повна структура потреб споживачів, виробників на ринку. Додаткові торговельні потоки створюють можливість більш ефективно використовувати ресурси, у тому числі через скорочення нераціонального виробництва в однієї з країн – членів інтеграційного об'єднання. Серед суттєвих загроз розвитку регіональної інтеграції є можливість виникнення відхилення торгівлі внаслідок створення преференцій щодо країн-партнерів по інтеграційному блоку та відповідно їх відсутності стосовно всіх позарегіональних виробників. Як наслідок, більш дешевий імпорту з цих країн поступається імпорту країн-партнерів. Відтак, ефект впливу регіонального об'єднання на розвиток країн, що його утворили, залежатиме одночасно від двох факторів – переваг створення торгівлі та їх балансу з ефектом відхилення торгівлі.

Ступінь відкритості, який пов'язаний з розвитком торговельно-економічної інтеграції, оцінюється через відношення усереднених показників зовнішньої торгівлі до ВВП, яке створюється регіональним об'єднанням. Відкритість економіки спостерігається по всіх інтеграційних об'єднаннях світу, однак це автоматично не означає виникнення ефекту створення торгівлі. Доводить це розрахунок питомої ваги обсягів позарегіонального імпорту у структурі ВВП об'єднання. За останні десять років розвиток, спостерігається в EU, NAFTA, як це наочно демонструє рис.3.4. При зростанні загально регіонального експорту EU в 2,1 рази (в тому числі і внутрішньорегіонального), відкритість економіки посилилась з 35,5% до 39,8%. Ефект створення торгівлі підтверджує зростання частки імпорту у ВВП об'єднання з країн, що не входять до Європейського Союзу, яка за цей період зросла з 10,2 до 12,3% (позарегіональний імпорту зріс до 1990,9 млн.дол.). Аналогічна ситуація спостерігається й в NAFTA, експорт якої збільшився в 1,7 рази, у тому числі в 1,5 рази збільшились обсяги внутрішньорегіонального експорту. Відкритість NAFTA посилилась з 13,8% до 16,2% (тут слід звернути увагу, що цей показник є значно нижчим за рівень загальносвітової відкритості, що пояснюється високим рівнем ВВП США, який становить 23,4% від загальносвітового ВВП). За цей період посилюється й ефект створення торгівлі з 8,1% до 10,4% (поза регіональний імпорту зріс до 1782 млн.дол.). Інша ситуація спостерігається в ASEAN, де рівень експорту протягом 2000-2010 років зріс в 2,7 рази (в тому числі внутрішньорегіональний – в 3,1 рази), однак рівень високої відкритості поступово знижується (з 74,1% до 63,8%), поряд зі зниженням долі поза регіонального імпорту в структурі ВВП (з 46,2% до 38,4%). Пояснення цього пов'язане із впливом загальної лібералізації, яку проводять в

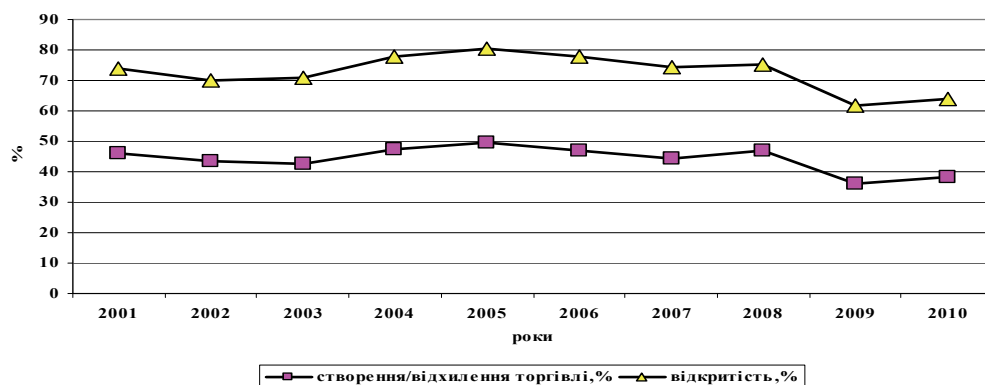
односторонньому порядку країни об'єднання, ефект від якої є більшим, порівняно з ефектом, який виникає внаслідок отримання преференцій в рамках блока. Справді, останні дослідження доводять, що зниження тарифів відіграло важливу роль у розвитку регіональної інтеграції країн ASEAN [407]. Рівень тарифів становить в Філіппінах, Малайзії 4,54% (а на початку 1990-х вони становили відповідно 23,15% та 10,62%), в Індонезії 2,87%. Сингапур, який забезпечує 32,6% всього імпорту об'єднання взагалі відмовився від тарифів [588].



а) EU



б) NAFTA



в) ASEAN

**Рис.3.4 Динаміка показників відкритості та ефекту створення/відхилення торгівлі**

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

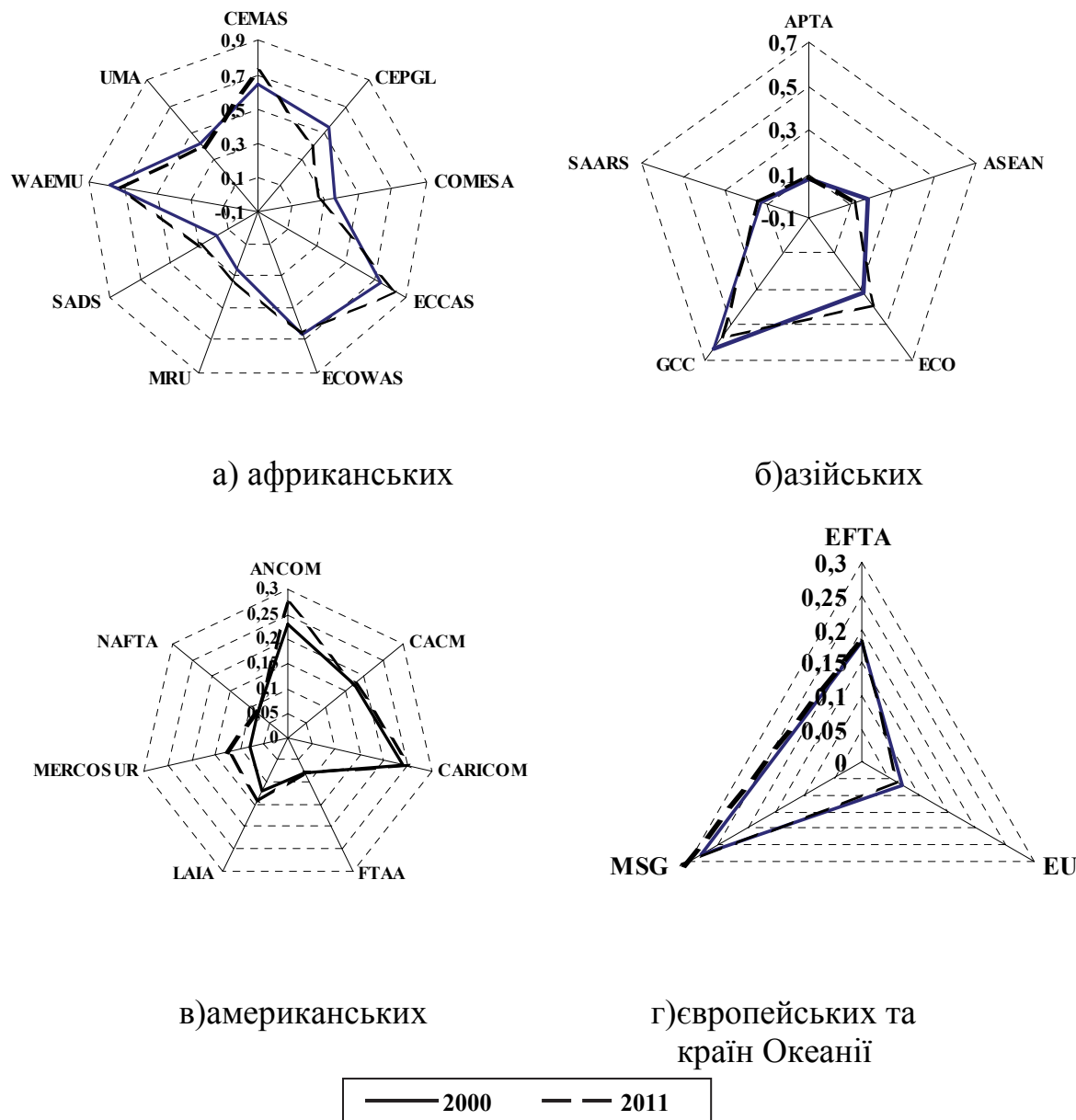
Важливим індикатором достатності взаємної торгівлі країн є індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі, який дозволяє порівняти питому вагу країни у загальному обсязі торгівлі інтеграційного об'єднання, враховуючи важливість інтеграційного об'єднання для світової торгівлі. Для оцінки впливу процесу створення інтеграційного об'єднання на інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі, з метою розрахунку було порівняно зміни, які відбулися за п'ять років функціонування основних інтеграційних об'єднань світової економіки порівняно з показниками, що характеризували діяльність країн цих об'єднань за рік до їх створення. Значення показника індексу, яке перевищує 1 (у цю групу попали практично всі інтеграційні об'єднання, що аналізувались), свідчить про те, що взаємна торгівля країн об'єднання є достатньою, тобто ступінь концентрації торгівлі в межах інтеграційного об'єднання є вищим, у тому числі: для NAFTA – з 2,0 до 2,08; для ASEAN – з 3,14 до 3,82; EU – з 0,58 до 1,61 (для періоду, що відповідає останньому значному розширенню об'єднання у 2004 році) та з 1,19 до 1,27 (для періоду, що відповідає приєднанню до EU Великобританії, Данії та Ірландії). Таким чином, для основної частини інтеграційних об'єднань вже за рік до їх створення значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі було більше, ніж 1, що є свідченням того, що взаємна торгівля країн мала важливе значення щодо створення інтеграційного формування. Через п'ять років розвитку і в подальшому інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі в рамках інтеграційних об'єднань посилилась. Протягом останніх років індекс симетричної торговельної інтроверсії у більшості інтеграційних об'єднань також зріс, що є свідченням більш інтенсивного розвитку саме внутрішньорегіональної торгівлі порівняно з зовнішньою торгівлею за межами об'єднання.

Взаємовигідна регіональна співпраця, у першу чергу в торговельно-економічній сфері, стає першим кроком інтеграційного зближення. Аналіз структурних змін у загальній сукупності та зіставленні їх у різні періоди часу дозволяє дослідити економічну динаміку розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. Структура внутрішньорегіонального експорту має першочергове значення для оцінки перспектив довгострокового розвитку не тільки країн світу, а й інтеграційних об'єднань, які вони утворюють у цілому. Визначним фактором є те, що частка продукції обробної промисловості перевищує у внутрішньорегіональній торгівлі частку інших груп товарів: для NAFTA питома вага цієї групи товарів у внутрішньорегіональному експорті становить 69,0%, для EU – 75,8%, ASEAN – 62,9%, MERCOSUR – 71,9%, ANCOM – 50,9% тому числі продукції машинобудування, для виробництва якої застосовувалась висококваліфікована робоча сила й сучасні технології, відповідно 43,2%, 34,7%, 40,3%, 44,0%, 11,3% [392,с.246-264].

Структура торговельно-економічних зв'язків має важливе значення для розвитку країн. Подальший розвиток якісної структури зовнішньої цих країн буде сприяти довгостроковій динаміці зростання країн, особливо тих, що розвиваються. Відповідно, подальший розвиток регіональної інтеграції, її поглиблення буде сприяти модернізації й диверсифікації промисловості цих



країн. Аналіз динамічних змін індексів концентрації серед інтеграційних об'єднань за період 2000-2011 роки, виявив, що чим нижче є рівень розвитку країн, що утворили інтеграційне об'єднання, тим вище є значення показника індексу концентрації. Більш того, посилення його ваги фактично свідчить про низький рівень структурних реформ в економіках цих країн, за якими закріплюється моноспеціалізація на експорті сировинних товарів. Динаміка індексів концентрації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу у 2000 та 2011 роках представлена на рис.3.5.



**Рис.3.5. Індеси концентрації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу у 2000 та 2011 роках**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [588]

Найнижчі показники індексів концентрації характеризують найбільш розвинуті інтеграційні об'єднання NAFTA – 0,08 та EU – 0,06. Досить розвинутою виявляється структура експорту й АРТА, в першу чергу за

рахунок домінування в цьому об'єднанні Китаю, який забезпечує 10,4% світового експорту [364,с.12], індивідуальний індекс концентрації країни становить 0,107. Аналогічна залежність від світового експортера, який формує експорт об'єднання, простежується і в Американській зоні вільної торгівлі (ФТАА), індекс концентрації для якої становить 0,08.

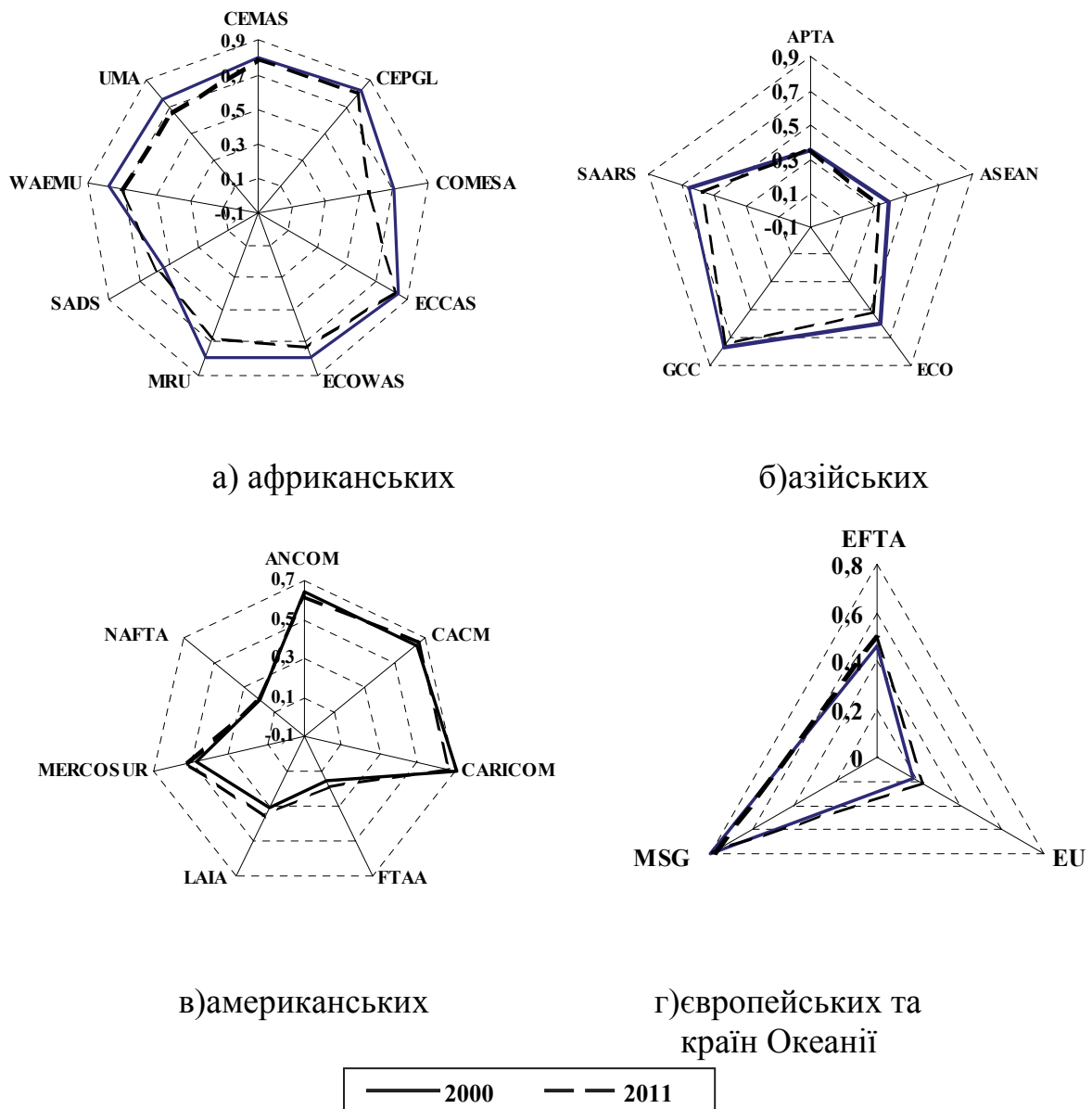
Найвищі показники індексу концентрації виявлено в Економічному співтоваристві центральноафриканських країн (ЕССАС) – 0,82, Економічному та валютному союзі країн Центральної Африки (СЕМАС) – 0,71, Економічному співтоваристві країн Західної Африки (ЕСОВАС) – 0,65, Раді зі співробітництва країн Перської затоки (GCC) – 0,57. Аналіз товарної структури країн, що утворили зазначені об'єднання підтвердив вузьку структуру їх експорту.

Товарна структура експорту країн Економічного співтовариства центральноафриканських країн (ЕССАС) визначається домінуванням нафти та нафтопродуктів (які складають 96,8% товарного експорту Анголи, 84,5% Чада, 78,2% Екваторіальної Гвінеї, 77,4% в Конго, 73,8% в Габоні, 33,6% в Камеруні); кави (56,6% в структурі експорту Бурунді), деревини та деревинних заготівель (37,0% експорту Центральноафриканської республіки), какао бобів (16,8% експорту Камеруну) і т.п. Оскільки Камерун, Центральноафриканська республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Габон визначають склад також Економічного та валютного союзу країн Центральної Африки (СЕМАС), то структура експорту цього інтеграційного об'єднання буде також визначатися тією ж сировиною. Аналогічно, моноструктура експорту спостерігається і в країнах Перської затоки, у товарній структурі експорту яких домінує торгівля нафтою та нафтопродуктами (в Саудівській Аравії – 74,1%, Кувейті – 70,8%, Омані – 50,6%, Катарі – 41,8%, Об'єднаних Арабських Еміратах – 41,3%, Бахреїні – 29,7%), тому й значення індексу концентрації для інтеграційного об'єднання, яке утворили ці країни – Ради зі співробітництва країн Перської затоки – буде високим.

Аналіз структурних зрушень в експорті інтеграційних об'єднань з точки зору відповідності диверсифікованій структурі світової торгівлі, який виконано за допомогою індексу диверсифікації, виявив суттєве відхилення від загальносвітової структури в експорті тих об'єднань, де низький рівень диверсифікації регіональної економіки. Чим вищим є рівень індустріалізації країни, тим більш диверсифікованим є її експортний «кошик» [242,с.73]. Порівняння індексів диверсифікації структури товарного експорту регіональних інтеграційних об'єднань у 2000 та 2011 роках представлено на рис.3.6.

Найнижчий рівень показника індексу диверсифікації демонструють два інтеграційних об'єднання, які створено за участю розвинутих країн: для НАФТА показник індексу диверсифікації становить – 0,2, для ЕУ – 0,22, що зумовлено наступним. Оскільки саме розвинуті країни, які формують інтеграційне ядро цих інтеграційних об'єднань, безпосередньо впливають на формування структури світового експорту, то не випадково, що і структура

експорту об'єднань, які створено за їхньою участю, наближається до структури загальносвітового експорту. Це цілком стосується й Американської зони вільної торгівлі, до складу якої входять США.



**Рис.3.6 Індеси диверсифікації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу в 2000 та 2011 роках**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [588]

Серед інших інтеграційних об'єднань світу слід виділити азійські інтеграційні об'єднання, структура експорту яких поступово наближається до загальносвітової, слід відзначити ASEAN, для якого показник індексу диверсифікації становить 0,33 (проти 0,38 у 2000 році), АРТА, для якого цей індекс у 2011 році становив 0,36. На жаль, для всіх інших регіональних інтеграційних об'єднань є характерним досить значне відхилення від середньосвітової структури торгівлі, про що свідчать високі показники індексів диверсифікації.

Розширення торговельної взаємодії в інтеграційних об'єднаннях сприяє розвитку інвестиційної діяльності. Фактично інвестиції стають ключовим елементом економічного розвитку країн, які реалізують курс розвитку регіональної інтеграції [240,с139]. Саме тому інвестиційні угоди стали важливою складовою регіональних інтеграційних угод. Ефективне використання залучених прямих іноземних інвестицій сприяє реалізації спільних інвестиційних проєктів, також спрямованих на розвиток регіональної інфраструктури, що сприяє поглибленню інтеграційних зв'язків в самому об'єднанні, розвитку диверсифікації економіки, проведенню структурних реформ тощо.

За останні тридцять років питома вага інтеграційних об'єднань регіонів тріади (EU, NAFTA, APTA, ASEAN) зросла не тільки у загальносвітовому експорті товарів та послуг, посилюється їх вплив і в розподілі прямих іноземних інвестицій. Поглиблення конкурентної боротьби за залучення іноземних інвестицій, в тому числі з боку країн, що розвиваються, і які мають найвищі темпи економічного зростання у світовій економіці, вплинуло на те, що питома вага зазначених інтеграційних об'єднань в обсязі залучених інвестицій зменшується, хоча й складає понад 2/3 від загального обсягу. На початок 2012 року з 1,524 млрд.дол. загального притоку світових прямих іноземних інвестицій на частку зазначених об'єднань припадає 64,7%, в тому числі EU – 27,6%, 18,9% – NAFTA, APTA – 10,6% , ASEAN – 7,6% .

Потоки прямих іноземних інвестицій є більш волатильними ніж ВВП, особливо на глобальному рівні, тому амплітуда коливань за темпами розвитку процесів інвестування є найвищою. В той же час питома вага інвестицій до ВВП постійно збільшується. Якщо на початку 1980-х років у цілому по світовому господарстві вона становила близько 7%, то вже у 2011 році – 29,7%, в тому числі ASEAN – 51,1%, EU – 42,4%, NAFTA – 25,0%. Таким чином, в інтеграційних об'єднаннях відбувається зростання обсягів не тільки експортних операцій, суттєве збільшення спостерігається і в сфері прямого іноземного інвестування інтеграційних об'єднань, відповідно можна констатувати: більш розвинутий рівень розвитку торговельно-економічної співпраці сприяє поглибленню інтеграційної взаємодії країн, наступним кроком якої (після торгівлі) стає інвестиційна діяльність.

Мобільність факторів виробництва (в першу чергу це стосується капіталу) в умовах подальшого розвитку лібералізації міжнародної економічної діяльності буде стосуватися здебільшого до економік тих інтеграційних об'єднань, окремих країн тощо, які спроможні забезпечити найвищий рівень окупності. Розвиток технологічних укладів сприятиме появі нових потоків капіталу, а відтак, поширення регіональної інтеграції позитивно впливатиме на економічне зростання країн, що залучені до цього процесу, не залежно від того, який рівень соціально-економічного розвитку вони мають. Особливого значення це набуває для країн, що розвиваються. Тому зростання обсягів прямого іноземного інвестування на душу населення, в першу чергу саме в цих країнах, є суттєвою позитивною ознакою існуючого потенціалу для їх подальшого розвитку. В цілому по світовому господарстві

цей показник за останні тридцять років зріс майже у 18 разів, у тому числі протягом 2000-2011 років в 2,4 рази і становить на початок 2012 року 2931,5 дол. на душу населення.

Слід відзначити, що в більшості інтеграційних об'єднань світу типу Південь-Південь це зростання виявилось ще більшим, хоча в абсолютному вимірі на душу населення цей показник значно поступається середньосвітовому значенню. Якщо в ЕУ протягом останніх десяти років показник прямих іноземних інвестицій на душу населення зріс у 3,0 рази, NAFTA – у 1,3 рази, то в азійських інтеграційних об'єднаннях це зростання було значно вищим: у Південноазійській асоціації регіональної співпраці (SAARC) та країн Ради співробітництва країн Перської затоки (GCC) – в 7,4 рази, країни Організації економічної співпраці (ECO), ASEAN та АРТА близько 3,5%. Розрив між абсолютними показниками по цій регіональній групі є дуже значним від 7683 дол. прямих інвестицій на душу населення в країнах-експортерах нафти (що в 2,6 разів перевищує середньосвітовий показник) до 144,2 дол. по країнах SAARC (що в 20 разів менше за показник прямих інвестицій на душу населення у світі в цілому). Аналогічна ситуація спостерігається й серед африканських країн, де високі темпи зростання не підкріплюються високими рівнями запасів інвестицій на душу населення. Лише країни Магрибського союзу (UMA) досягли показника на рівні 1331,3 дол., що все одно вдвічі є меншим у середньому по світовому господарстві.

Значно кращою є ситуація серед латиноамериканських країн, де залучення іноземних інвестицій до інтеграційних об'єднань, створених за їх участю, демонструють зростання й абсолютних, і відносних показників. Країни MERCOSUR, Карибського співтовариства (CARICOM) взагалі досягли рівня залучення прямих іноземних інвестицій на душу населення, який вже перевищує середньосвітовий рівень (відповідно 3174,3 дол. при рівні зростання за останні десять років в 3,6 рази та 3638,0 дол. при рівні зростання в 2,9 рази). Все це є свідченням активного залучення країн, що розвиваються, до конкурентної боротьби за світові інвестиційні ресурси, яка має підтримуватись не тільки вступом до відповідного регіонального інтеграційного об'єднання. Важливим елементом стратегії розвитку країн (особливо тих, що розвиваються) має стати загальноекономічна політика, що забезпечує ефективне функціонування фінансової та банківської системи в країні, гарантує права власників, формує сприятливий інвестиційний клімат.

Регіональна інтеграція, що передбачає більш глибокі форми, що не обмежуються тільки створенням класичної зони вільної торгівлі, сприяє поглибленню співпраці в фінансовій сфері, а відтак і більш активному залученню інвестицій. Розвиток регіональної економічної інтеграції набув значної активізації в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним з факторів, що визначають характер торговельно-економічної співпраці у світі. Зростання обсягів зовнішньоторговельного обігу спостерігається серед всіх регіональних торговельних об'єднань, що є свідченням тенденції посилення регіоналізації у світовому господарстві. У цілому ж інтеграційні об'єднання

створюють стабільну основу для розширення торгівлі та розвитку інших форм інтеграційної взаємодії.

### **3.3 Залучення країн світового господарства до інтеграційних процесів в умовах глобальної асиметрії**

Світове господарство є неоднорідним, характеризується полісистемною конфігурацією світового економічного простору, складовими елементами якого виступають регіони, а національні економіки, що їх формують, відрізняються своєю соціально-економічною структурою, політичним устроєм, рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, характером участі у міжнародних економічних відносинах. Сучасні глобальні трансформаційні процеси сприяють формуванню функціонально взаємопов'язаної єдиної цілісної світогосподарської системи, в якій чітко визначились три економічних центри та периферійні країни. За цих умов глобалізація призводить до того, що конкурентоспроможність економіки країн та регіонів все більше визначається їх інноваційним розвитком та ступенем залучення до глобально функціонуючих регіональних комплексів.

У сучасному світовому співтоваристві спостерігається втрата довіри до багатостороннього механізму регулювання міжнародної економічної системи через поширення кризових явищ в економіці світу, погіршення економічної проблеми, загострення продовольчої та енергетичної безпеки, несталої цінової кон'юнктури на енергетичні та сировинні товари, уповільнення міжнародного торговельного переговорного процесу під егідою СОТ тощо. Це, у свою чергу, стимулювало розвиток регіональних ініціатив, у тому числі і в напрямку розвитку регіональної інтеграції.

Відповідно до Дохійської декларації, яку ухвалили країни G20 [540], наголошується на тому, що кожна країна несе головну відповідальність за власний економічний і соціальний розвиток. В умовах взаємозалежності національної економіки та глобальної економічної системи, саме ефективне використання торговельних й інвестиційних можливостей допоможе країнам забезпечити економічне зростання й подолати соціальні проблеми, пов'язані з нерівністю доходів у суспільстві. Особливої актуальності ці проблеми набувають для країн, що розвиваються. Практично всі існуючі у світовому господарстві інтеграційні угруповання за участю країн, які знаходяться на різних рінях соціально-економічного розвитку, на момент створення декларували майже однакові завдання, а саме: розширення ринкового простору, за рахунок чого всі країни учасники об'єднання отримують переваги економіки масштабу, створення ліберального зовнішньоторговельного і сприятливого зовнішньополітичного середовища, вирішення конкретних питань, пов'язаних із забезпеченням економічного зростання й добробуту населення тощо. Однак, якщо для країн з розвинутою ринковою економікою розвиток інтеграційної взаємодії можна розглядати як певну функцію від вже досягнутого рівня розвитку, то всі інші країни

розглядають інтеграцію як засіб покращення соціально-економічного становища.

Становлення та розвиток регіоналізації відбувається хвилеподібно. Перша хвиля (1950-1970-ті роки) пов'язана з посиленням інтеграційних тенденцій між сусідніми країнами з домінуванням горизонтальної або широтної інтеграції, що охоплює рівень країн Північ-Північ, Південь-Південь. Регіональні торговельні угоди, які укладались в цей період, фактично охоплювались країнами зі схожими рівнями розвитку, які були розташовані в одному регіоні. Основним завданням розвитку регіональної інтеграційної взаємодії було взаємне усунення тарифів на промислові товари, сприяння регіональній кооперації задля досягнення регіональної узгодженості. Провідну роль у розвитку регіональних інтеграційних об'єднань відігравали державні інституції. Перші успішні результати розвитку економічної інтеграції в країнах ЕУ підштовхнули посилення інтеграційних процесів між країнами, що розвиваються. Саме в цей період приймаються рішення про розвиток інституцій європейської інтеграції, відбуваються перші спроби об'єднатися країнам з низьким рівнем економічного розвитку, які нещодавно отримали власний суверенітет від колишніх метрополій.

Розвиток нового лібералізму разом із посиленням глобалізації вплинули на трансформацію ідей регіональної узгодженості в напрямку визначення ефективних моделей регіонального розвитку, що ґрунтується на конкурентному механізмі, з активним використанням інструментів регіональної політики. З посиленням ініціативи саме на регіональному рівні пов'язана друга хвиля регіоналізації, яка розпочалася в другій половині 1980-х років, і в розвитку якої особлива роль належить міжнародним компаніям. У цей період активно розвивається меридіональна інтеграція, дія якої охоплює співпрацю країн типу Північ-Південь, розпочинається розвиток регіональних торговельних домовленостей (а відтак і зростання кількості інтеграційних об'єднань), які стали певною альтернативою глобальним механізмам регулювання торговельних відносин під егідою СОТ.

Нарешті, початок ХХІ століття ознаменувався розвитком нової хвилі регіоналізації, яка пов'язана з посиленням й поглибленням інтеграційної взаємодії країн Південь-Південь, де серед країн, що розвиваються, ініціатором інтеграційної співпраці виступають країни, які мають більш високий рівень економічного розвитку (Індія, Бразилія, Китай). Цей період відрізняється бурхливим розвитком регіональних інтеграційних ініціатив, які вже вийшли за рамки континентальних регіонів і мають більш складний зміст інтеграційної співпраці: лібералізація охоплює не тільки торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, електронну торгівлю, інвестиційний режим, регулювання механізму державних закупівель, захист інтелектуальної власності, екологічні питання тощо. Значне зростання кількості регіональних угод, які укладаються в цей період відбувається на тлі значних ускладнень в багатосторонньому механізмі регулювання торговельно-економічних



відносин в системі світової економіки, що відбувається під егідою Світової організації торгівлі.

Особливості нового етапу регіоналізму безпосередньо зумовлюють динаміку й напрямки розвитку не тільки інтеграційних об'єднань, але й національних економік, оскільки перелік питань, які охоплюють подібні регіональні торговельні угоди, за змістом наближається до тих, які розглядаються в рамках багатостороннього переговорного процесу. Якісно нові форми прояву регіональної та глобальної інтеграції зумовлюють залучення до інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому господарстві, всіх країн, незалежно від досягнутого ними рівня розвитку.

Країни, що мають найвищий рівень соціально-економічного розвитку, формують міцне ядро глобальної економіки. У цілому ж країни з ринковою економікою виробляють 64,4% світового ВВП (тільки на частку G7 (США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина, Канада, Італія) припадає 50,6% світового виробництва, у тому числі 78,6% серед ~~розвинутих~~ країн), забезпечують 53,9% світового експорту, а питома вага населення, що мешкає в цих країнах, становить лише 14,9% [364,с.2,404-410,446].

Розвинені країни світу поступово вилучають традиційні базові галузі національного господарства в країни, що розвиваються, або країни з перехідною економікою, що у свою чергу, впливає на структуру їх товарообігу, у якому зростає значення продукції з високим ступенем обробки, особливо продуктів нової економіки та послуг. Високо розвинуті країни орієнтують свої зовнішньоекономічні зв'язки на розвиток співпраці саме в групі розвинених країн: в Німеччині 76,8% всього експорту припадає на високо розвинені країни, Великій Британії – 76,5%, Франції – 73,8%, Італії – 72,3%, США – 47,9%, Канаді – 87,5% [364,с.59-68].

Розвинені країни домінують не лише у світовій торгівлі. Вони виступають основними світовими експортерами та імпортерами капіталу, у першу чергу, завдяки активній діяльності ТНК, материнські компанії яких зосереджено здебільшого в США, Європейському Союзі та Японії. У 2011 році загальний обсяг купівель через злиття та поглинання, що припадає на ці три економічні центри, становив 309,9 млрд.дол. (58,9% від всього обсягу подібних операцій у світовій економіці) [566], у тому числі європейські компанії здійснили 22,3% всіх купівель, японські – 11,9%, американські – 24,8%. Розвинені країни виступають основними імпортерами робочої сили, впливаючи тим самим, на формування потоків трудової міграції. Провідні позиції на світовому ринку праці (як приймаюча сторона) займають США і країни Євросоюзу. У цілому, високий рівень відкритості економік розвинутих країн, ліберальний режим регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, домінування в сучасній системі світового господарства забезпечили цим країнам провідні позиції по всіх формах міжнародних економічних відносин.

Найвищий рівень інтеграційної взаємодії серед розвинених країн у світовій економіці досягнуто лише на рівні EU. Такого шляху розвитку інтеграційного зближення не пройшло жодне інтеграційне угруповання, яке



створено за участю розвинених країн. І хоча кількість регіональних інтеграційних угод типу Північ-Північ є достатньо великою, основні з яких наведено в таблиці 3.8 [576], жодна країна, що їх уклала, не має за мету розвиток інтеграції, за зразком європейський моделі із її наднаціональними інституціями.

**Таблиця 3.8**

**Чинні регіональні угоди типу Північ-Північ**

Партнери регіональної угоди	Тип	Дата нотифікації	Дата введення в дію
1. Австралія – Нова Зеландія(ANZCERTA)	FTA, EIA	14.04.1983(товари) 22.11.1995(послуги)	01.01.1983(товари) 01.01.1989(послуги)
2. Канада – Ізраїль	FTA	15.01.1997	01.01.1997
3. EU – Андорра	CU	23.02.1998	01.07.1991
4. EU – Фарерські острови	FTA	17.02.1997	01.01.1997
5. EU – Ісландія	FTA	24.11.1972	01.04.1973
6. EU – Ізраїль	FTA	20.09.2000	01.06.2000
7. EU – Сан Марино	CU	24.02.2010	01.04.2002
8. EU – Норвегія	FTA	13.07.1973	01.07.1973
9. EU – Швейцарія – Ліхтенштейн	FTA	27.10.1972	01.01.1973
10. EU(9) розширення	CU	07.03.1972	01.01.1973
11. EU(10) розширення	CU	24.01.1979	01.01.1981
12. EU(12) розширення	CU	11.12.1985	01.01.1986
13. EU(15) розширення	CU, EIA	15.12.1994(товари) 22.12.1994(послуги)	01.01.1995
14. EU(25) розширення	CU, EIA	26.04.2004	01.05.2004
15. EU(27) розширення	CU, EIA	27.09.2006(товари) 26.06.2007(послуги)	01.01.2007
16. Європейська асоціація вільної торгівлі (EFTA)	FTA, EIA	14.11.1959(товари) 15.07.2002(послуги)	03.05.1960(товари) 01.06.2002(послуги)
17. EFTA – Канада	FTA	04.08.2009	01.07.2009
18. EFTA – Ізраїль	FTA	30.11.1992	01.01.1993
19. EFTA – Ісландія	FTA	30.01.1970	01.03.1970
20. Європейська економічна зона (EEA)	EIA	13.09.1996	01.01.1994
21. Фарерські острови – Норвегія	FTA	12.02.1996	01.07.1993
22. Фарерські острови – Швейцарія	FTA	12.02.1996	01.03.1995
23. Ісландія – Фарерські острови	FTA, EIA	10.07.2008	01.11.2006
24. Японія – Швейцарія	FTA, EIA	01.09.2009	01.09.2009
25. США – Австралія	FTA, EIA	22.12.2004	01.01.2005
26. США – Ізраїль	FTA	13.09.1985	19.08.1985

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [576]

Процес найбільшого зближення, перемезування національних економік, спрямованих на утворення єдиного господарського комплексу в рамках угруповань, знайшов вираження в Європейському Союзі – найрозвиненішому регіональному інтеграційному угрупованні типу Північ-Північ не тільки серед країн Західної Європи, але й у світі. EU став не тільки розвинутим регіонально-цивілізаційним співтовариством, а й своєрідним метапростором з поліфункціональним статусом [174,с.42]. Як визначають експерти Світового банку, саме інтеграційні процеси, які відбувалися в EU та організаціях – попередниках цього об'єднання, стали причиною різкої активізації регіональної інтеграції у світовому господарстві [240,с.30].

Розвитку європейських інтеграційних процесів сприяли певні передумови. До внутрішніх факторів європейської інтеграції слід віднести наступні: порівняно маленьку територію Європи, а звідси й близькість країн; обмеженість ресурсів; розвиток транспортних можливостей; тяжіння до розширення ринку з боку національних підприємств; взаємопроникнення капіталу. На розвиток європейської інтеграції вплинули також і зовнішні фактори: конкурентний вплив з боку економіки США, а пізніше й азійсько-тихоокеанського регіону на чолі з економікою Японії; світове політичне протистояння (особливо з соціалістичним табором); розпад колоніальної системи тощо.

Угоди, ініційовані на початку 1950-х років з боку Бельгії, ФРН, Франції, Італії, Люксембургу та Нідерландів й укладені згодом (Європейське об'єднання вугілля і сталі, Європейське Співтовариство з атомної енергії, Європейське економічне Співтовариство), стали логічним продовженням планів, розроблених Р.Шуманом і Ж.Моне, спрямованих на формування «об'єднаної Європи». Спільними зусиллями було досягнуто домовленостей (Римська угода) щодо виконання основного завдання Європейського економічного співтовариства – стабільний та збалансований розвиток, який забезпечується за допомогою створення економічного союзу і впровадження чотирьох свобод: руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

Послідовність заходів для досягнення цього завдання включала: скасування митного збору, імпорتنих і експортних кількісних обмежень на шляху руху товарів усередині співтовариства; введення загального митного тарифу і єдиної торгової політики відносно третіх країн; вільний рух факторів виробництва, свободу створення філій на території Європейського економічного співтовариства, вільну торгівлю послугами між країнами-учасницями; проведення загальної аграрної і транспортної політики; створення умов конкуренції усередині співтовариства; координацію і поступове зближення економічних політик країн-учасниць; вирівнювання внутрішньодержавних правових норм, що мають значення для спільного ринку. Всі ці заходи спрямовані на досягнення основних цілей розвитку EU:

- 1) утворення тісного союзу народів Європи;

- 2) сприяння збалансованому й тривалому економічному прогресу, особливо за допомогою створення простору без внутрішніх кордонів;

посилення економічної та соціальної взаємодії; утворення економічного й валютного союзу, а в перспективі – впровадження єдиної валюти;

3) затвердження власної ідентичності в міжнародній сфері, особливо шляхом проведення спільної зовнішньої політики й політики в галузі безпеки, а в перспективі – і спільної оборонної політики;

4) розвиток співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ;

5) збереження й примноження спільного надбання.

Слід зазначити, що перед тим, як зазначені угоди набули чинності, уряд Великобританії запропонував свій підхід до розвитку Європейської економічної інтеграції, який полягав у створенні Європейської вільної торговельної зони, яка б не вимагала ніяких поступок з боку національного суверенітету. Тарифи між країнами-учасниками були б скасовані, а стосовно інших країн існувала б повна свобода дій. Проте ця ініціатива не була прийнята рештою – шістьма країнами-учасниками.

Ідея створення єдиного ринкового простору, а відтак і зменшення залежності від позарегіональної зовнішньої торгівлі, була дуже привабливою з економічної точки зору для кожної з європейських країн, що й стимулювало розвиток інтеграційної взаємодії в регіоні. Створення єдиного великого простору в Європі створило нові можливості не тільки для розвитку сталеливарної і вугільної промисловості, але й для сільського господарства в європейських країнах, для створення і розвитку нових галузей промисловості. Європейська інтеграція дозволила країнам-учасникам захистити як політичні, так і економічні, соціальні інтереси, що слугувало поштовхом для поглиблення європейської моделі інтеграції і подальшого розширення інтеграційного об'єднання.

У серпні 1961 року Великобританія офіційно заявила про своє бажання вступити до Співтовариства. Данія й Ірландія наслідували її приклад в 1973 році. Основним фактором, який вплинув на вступ Данії і Ірландії до Співтовариства, була перспектива вільного доступу на єдиний ринок, поліпшення умов торгівлі, збільшення рівня добробуту. Після успішного проведення референдумів в Ірландії і Данії й ратифікації угод національними парламентами, Великобританія, Данія і Ірландія в 1973 році увійшли до Співтовариства. У 1961 році офіційно заявила про своє бажання вступити до Співтовариства також і Норвегія, проте на національному референдумі проти входження до Співтовариства проголосувало 53,49 %. Греція після повернення демократичного уряду заявила про своє бажання увійти до Співтовариства в 1975 році, оскільки бачила в цьому для себе шлях стабілізації знову встановленої демократії, а також збільшення свого впливу на міжнародній арені. З економічної точки зору членство в Співтоваристві могло б допомогти модернізувати грецьке сільське господарство і промисловість. У 1981 році Греція стала 10-м членом Співтовариства.

Приєднання Іспанії і Португалії викликало ряд труднощів, але всі вони були вирішені на переговорах, і після підписання відповідних угод і ратифікації всіма 12-ма національними парламентами, Іспанія і Португалія стали членами Співтовариства в 1986 році. Для Іспанії і Португалії членство

в Співтоваристві розглядалося як можливість підвищити конкурентоспроможність своїх економік, активізувати інвестиційну діяльність. Планувалося, що участь у регіональних програмах також сприятиме вирівнюванню рівня життя в усіх регіонах у цих країнах.

Заяви про членство зробили також Туреччина (1987р.), Кіпр і Мальта (1990р.) та Швейцарія (1992р.). У 1994 році успішно завершилися переговори щодо приєднання до Співтовариства Австрії, Фінляндії, Швеції і Норвегії. Рішення Австрії, Фінляндії, Швеції про членство в Співтоваристві було продиктовано економічними і торговими інтересами. Формування єдиного ринкового простору розглядалося як новий етап в розвитку країн. Відносини між Швецією, Фінляндією і Європейським Співтовариством завжди були складними внаслідок традиційного нейтралітету. Проте загострення становища в Східній Європі на початку 1990-х, зміна географічних кордонів Європи зумовили необхідність перегляду питання членства в інтеграційному об'єднанні цих країн. Улітку і восени 1994 року в цих країнах було проведено референдуми, які в Австрії, Фінляндії і Швеції завершилися на користь приєднання, тоді як в Норвегії знову проголосували проти членства, як і в 1972 році, більшістю в 52,4%. З приєднанням Австрії, Фінляндії і Швеції кількість країн-учасниць досягла 15.

Демократичні перетворення в постсоціалістичних країнах Східної Європи відкрили нові перспективи для розширення Європейського співтовариства. У 2004 році відбулося найбільше розширення Євросоюзу. У результаті референдумів, проведених у колишніх соціалістичних країнах, більшість населення підтримала ідею вступу: Словаччина – 92%, Литва – 90%, Словенія – 90%, Угорщина – 84%, Чехія – 77%, Польща – 77%, Естонія – 67%, Латвія – 67%, Мальта – 54%. З 1 травня 2004 року повноправними членами Європейського союзу стали 10 країн – Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Словаччина, Словенія, Польща, Чехія й Естонія. З їх вступом кількість країн ЄС зросла до 25 країн, територія Союзу збільшилася на чверть, обсяг економіки – на 5%, населення - на 20%. У 2007 році до ЕУ приєдналася Болгарія і Румунія.

У результаті поетапного розширення Європейський союз став найбільшим (по населенню) єдиним ринком у світі, однак приріст населення і приріст ВВП з кожним розширенням групи суттєво відрізнявся. Станом на початок 2011 року населення ЕУ становило понад 502,5 млн. осіб [574], що складає 7,3% всього населення світового господарства. ВВП ЕУ виробляє чверть світового ВВП (у 2010 році його обсяг становив 16262,2 млрд.долл або 25,8% від загальносвітового ВВП). ЕУ є найпотужнішим експортером товарів та послуг у світовому господарстві, що в 2,8 рази випереджає НАФТА. За показником ВВП на душу населення ЕУ перевищує загальносвітовий показник в 3,5 рази (32352,5 дол. проти 9274,7 дол.).

Хоча розширення Європейського Союзу у 2004 р. та в 2007 р. вивело його на перші місця у світі за виробництвом ВВП, експортом та по інших макроекономічних показниках, проте залишило далекою від вирішення проблеми регіональної збалансованості – регіональною асиметрією. Так, у

середині країн ЕУ розшарування за показником ВВП на душу населення є досить значним – від 43% (Болгарія) до 283% порівняно з середнім по ЕУ значенням [574].

На початкових етапах європейської інтеграції вважалося, що регіональна інтеграція автоматично веде до вирівнювання міжрегіональних диспропорцій, а відтак і заходи регіональної політики вважалися другорядними. Однак поглиблення регіональної асиметрії сприяло з середини 1970-х років активізації регіональної політики, для фінансового забезпечення якої було створено низку наднаціональних фондів (Соціальний, Регіональний, Гарантій для сільського господарства, фонд Згуртування тощо)[89,с.634].

Останнє розширення Євросоюзу було продиктоване швидше політичними, ніж економічними міркуваннями. Так, у 2004р. і в 2007р. до ЕУ вперше вступили держави з дуже істотним відставанням в рівні економічного і соціального розвитку. У результаті в Європейському Союзі все інтенсивнішими є процеси диференціації, зростає його неоднорідність, ускладнюється задача підтримки єдиного темпу інтеграції, ускладнюється процес ухвалення рішень і розробки єдиного курсу, що створює ризик виникнення відцентрових тенденцій у розвитку певного інтеграційного об'єднання. Сьогодні Євросоюз припинив своє подальше розширення до рішення питання про ухвалення Конституції ЕУ, покликаної стати основоположним документом в галузі регулювання діяльності Європейського Союзу, у процесі ратифікації якої виникли ускладнення.

Економічна інтеграція типу Північ-Північ, що розвивається серед європейських країн, не обмежується тільки функціонуванням ЕУ, а також пов'язана з розвитком Європейської Асоціації вільної торгівлі (*European Free Trade Association, EFTA*), до складу якої входять Норвегія, Швейцарія, Ісландія. Між ЕFTA та ЕУ діє угода про Європейський економічний простір (*European Economic Area, EEA*), який передбачає: вільний рух товарів, послуг, факторів виробництва; проведення спільної узгодженої економічної, науково-технічної, екологічної, соціальної політик; створення правової системи для реалізації загальних норм і правил. Крім того, ЕFTA укладено відповідні угоди про створення зони вільної торгівлі з іншими розвинутими країнами: Ізраїлем, Канадою, Ісландією. Кожною країною ЕFTA укладено угоди про вільну торгівлю з Фарерськими островами, аналогічну угоду укладено між Швейцарією та Японією.

Розвиток інтеграційної взаємодії між розвиненими країнами набув поширення поширеним і в інших регіонах світу. Поглиблення двосторонніх зв'язків на галузевому та міжгалузевому рівні між США та Канадою стимулювало укладання угоди про створення з 1989 року між країнами Канадсько-американської зони вільної торгівлі (*Canada-United States Free Trade Agreement, CUSFTA*), розвиток якої привів до створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*). У рамках угод типу Північ-Північ з боку США окремо укладено угоди з Австралією, Ізраїлем, які стали підґрунтям розвитку

співпраці, що виходить за межі дії класичної зони вільної торгівлі, оскільки охоплюють питання регулювання ринків, регламентів і стандартів, захисту прав інтелектуальної власності, обговорюються питання розширення співробітництва в сфері регулювання трудових відносин між обома країнами, охорони навколишнього середовища. З Ізраїлем окрему угоду укладено і з боку Канади. На відміну від США, Канада раніше почала переговорний процес щодо лібералізації торговельно-економічних відносин з європейськими країнами, результатом якого стало укладання угоди між Канадою та ЕФТА, продовжуються обговорення умов угоди про вільну торгівлю з ЕУ, яка матиме комплексний характер, а не тільки умови лібералізації торгівлі. В азійсько-тихоокеанському регіоні ще на початку 1980-х років першими уклали інтеграційну угоду про створення зони вільної торгівлі (типу Північ-Північ) Австралія та Нова Зеландія (*Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, ANZCERTA*), дія якої сьогодні охоплює питання не тільки лібералізації торгівлі, теж має більш комплексний характер.

Таким чином, розвинені країни світу активно поглиблюють співпрацю в межах своєї групи країн, у тому числі використовуючи механізм укладання інтеграційних угод типу Північ-Північ. Розвитку цього напрямку інтеграційної взаємодії й надалі сприятимуть наступні обставини:

- розвиток міжнародного поділу праці призвів до поступового домінування внутрішньогалузевого поділу;
- високий рівень доходів у високо розвинених країнах стимулює інноваційну діяльність, яка спрямована на створення нової продукції, з одного боку, а з іншого, сприяє зростанню сукупного попиту в цих країнах;
- структура попиту в країнах з майже однаковим рівнем розвитку однорідна;
- зростання в структурі світової торгівлі частки готової продукції, основними постачальниками якої є розвинені країни;
- для високорозвинених країн характерна однорідність політико-правових систем, що знаходить своє втілення у відповідній зовнішньоекономічній політиці цих країн.

В умовах глобалізації становище провідних та периферійних держав світу тільки закріплюється. Головний вигравш від глобалізації отримують високо розвинуті країни, у яких сконцентрована більша частина світового потенціалу та багатства. Саме ця група країн має найбільший вплив на структуру світового товарообігу, при цьому структурні зрушення, що відбуваються в товарній диверсифікації, свідчать на користь розвитку торгівлі послугами, розвиток яких визначає постіндустріальну стадію розвитку виробництва.

У результаті розвитку глобалізації чітко визначилась група розвинених країн, що домінують у світовому господарстві (глобальна асиметрія), як це наочно представлено в таблиці 3.9. До кола економічних інтересів більш потужних країн та їх об'єднань залучаються країни з економікою, що розвивається, та з перехідною економікою.

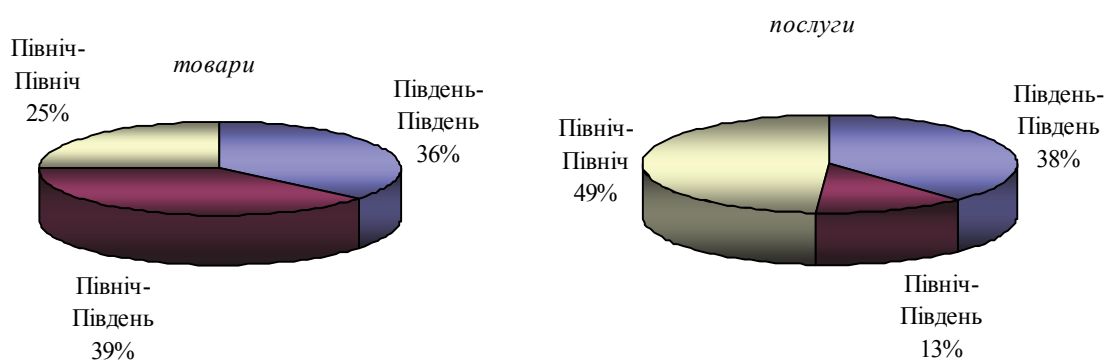
**Таблиця 3.9**

**Глобальна асиметрія світової економіки, %**

	Розвинені країни	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою
Населення	14,9	80,4	4,7
ВВП	64,4	32,2	3,4
Експорт товарів	53,9	41,9	4,2
Експорт послуг	67,5	29,8	2,7
Прямі іноземні інвестиції (залучення)	46,1	5,5	48,4
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)	63,9	32,4	3,6
Активи 100 найбільших ТНК світу	72,7	27,3	
Кількість дослідників	62,1	37,4	
Кількість патентів і торговельних марок	90,1	11,1	
Кількість інтернет-користувачів на 100 осіб населення	62,1	17,4	

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [364,554,566]

В 1995 році кількість угод між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються (угоди типу Північ-Південь), які регламентували торгівлю товарами, складала 14% у 1995 році, то в 2011 році їх нараховувалось майже 39%, практично стільки ж стосується угод відносно торгівлі послугами (рис.3.7). Основну роль серед розвинених країн у появі нових регіональних угод типу Північ-Південь сьогодні відіграють EU і США. Станом на початок 2011 року EU укладено 29 угод щодо створення зон вільної торгівлі. Для США кількість угод складає 11 [576].



**Рис.3.7 Розподіл регіональних торговельних угод за типом партнерів, %**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [576]

Країни з менш розвинутими економіками активізували формальну й неформальну взаємодію на локальному, субрегіональному і регіональному рівнях задля пошуку оптимальних розмірів економічних структур,

спроможних вирішувати два основних завдання: по-перше, забезпечення концентрації ресурсів (природних, інвестиційних, виробничих, технічних, інтелектуальних тощо) для сталого розвитку, по-друге, спроможність організувати ефективне управління розвитком в умовах глобалізації у якості повноправного суб'єкта [106,с.44].

Інтеграційні процеси, які відбувалися в Європейському економічному співтоваристві, підштовхнули в 1960-х роках до активізації регіональної інтеграції країн, що розвиваються. Ідеї заміщення імпорту, розвитку експортоорієнтованих моделей стали головною силою, що вплинула на цю активізацію, оскільки для реалізації індустріалізації цим країнам вкрай необхідним був захист національних економік. Регіональні угоди, які було укладено в цей період країнами, що розвиваються, відзначалися протекціоністським характером, передбачали значну кількість адміністративних методів регулювання та обмеження економічної діяльності, і як наслідок, мали незначний економічний результат [240,с.22].

Формування інтеграційних об'єднань серед країн, що розвиваються, розглядається останніми як засіб диверсифікації їхніх зовнішньоекономічних зв'язків та зменшення залежності від промислово розвинених країн. Хоча саме досконала інституціональна та економічна структура в країнах є умовою їх інтегрування до світового простору на паритетних началах, без цих двох складових стратегії зовнішньоекономічної лібералізації відкритість економіки не принесе очікуваних змін [492,с.18-19]. Відкритість економіки сама по собі не є дієвим механізмом генерації сталого економічного розвитку, що призводить до прискорювання розриву між рівнем доходів і добробуту окремих соціальних груп всередині країни, нарешті, відкритість робить країни більш залежними від зовнішніх шоків і не вирішує проблеми економічного зростання у контексті нарощування інвестиційної привабливості національної економіки. Саме тому успішними економіками є ті, які обирають стратегічний і диференційований підхід до відкритості [492,с.37].

Країни, що розвиваються, утворюють найбільш чисельну і водночас різномірну за своїм складом групу з країн Азії, Африки, Латинської Америки, які мають істотні відмінності у рівнях економічного розвитку, характері еволюції соціально-економічних структур, особливостях культурних та релігійних традицій тощо, що формують відповідний інтеграційний потенціал цих країн. До цієї групи належать 118 держав, у яких (станом на початок 2011 року) мешкає основна частина населення світу, – 80,4%, однак виробляють ці країни лише 32,2% світового ВВП [364,с.404,446]. Регіональні зв'язки між країнами, що розвиваються, сприяють їхній інтеграції до світових глобальних ринків. Тому регіональні угоди між цими країнами стали важливою складовою їх економічної політики протягом останніх 30 років. Регіональні угоди, які укладають країни, що розвиваються, розглядаються ними як своєрідний трамплін для розвитку міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації [426,с.2]. Ці угоди були спрямовані на сприяння



індустріалізації, утворення регіональних схем організації торгівлі, що сприяло деякою мірою лібералізації торговельно-інвестиційних режимів на визначених ділянках національних ринків (кордонів).

Основні зусилля щодо розширення регіональних інтеграційних угод типу Південь-Південь зосереджено на трьох напрямках: сфера послуг, інвестиції та політика в галузі конкуренції. Однак практичний досвід свідчить, що жодне інтеграційне об'єднання країн, що розвиваються, не досягло рівня інтеграційної взаємодії промислово розвинених країн. Країни, що розвиваються, мають недосконалу систему внутрішнього ринку, оскільки обробна промисловість є нерозвинутою. Національні господарства цих країн не зможуть взаємодоповнювати одне одного, як це відбувається в умовах інтеграційної взаємодії високорозвинених країн, і будуть значною мірою конкурувати між собою. Низький рівень взаємної торгівлі є тому доказом. Отже, чим нижчим є рівень економічного розвитку країн, що формують інтеграційне об'єднання, тим менш ефективною є регіональна інтеграція між країнами, а відтак, країни, що розвиваються, більшою мірою зорієнтовані на економічні відносини з розвиненими країнами світу.

У межах регіональних торговельних угод типу Північ-Південь, визначається певний період часу для адаптації менш розвинених країн до нових торговельних умов, а більш глибока інтеграція передбачається щодо інвестиційно-виробничих умов, які існують в країнах з більш потужним економічним потенціалом. Протягом цього періоду в межах дії угоди менш розвиненим країнам з боку потужних партнерів надаються певні преференції (торговельні поступки, технічна допомога з питань торгівлі, виробництва інвестування тощо). Розвиток подібної практики є практичним втіленням концепції «нового регіоналізму». Укладаючи угоди типу Північ-Південь, країни, що розвиваються, намагаються збільшити темпи економічного зростання, підняти рівень добробуту у своїх країнах через забезпечення більш глибокої інтеграції до світової економіки. Певною мірою саме ця група країн докладает значних зусиль щодо лібералізації умов міжнародної торгівлі та фінансів, сприяє свободі дій транснаціональних корпорацій та зменшенню відповідного державного втручання.

Укладання регіональних інвестиційних угод з розвиненими країнами надає країнам, що розвиваються, можливості розширення експорту, залучення іноземних інвестицій, однак зміст угод типу Північ-Південь найчастіше демонструє домінування інтересів більш розвинутих партнерів. Інтеграція, що заснована на лібералізації товарів, сама по собі не призведе автоматично до збалансованої економічної інтеграції між сусідніми країнами, а відтак між країнами, які укладають угоду про зону вільної торгівлі, економічний розрив може зберігатися. Більш результативним є розвиток глибокої інтеграції між країнами, основною метою якої є підвищення економічної ефективності через гармонізацію нормативно-правової бази, зниження операційних витрат, вирівнювання рівня економічного розвитку. Вона вимагає збільшення обсягів внутрішньорегіональних операцій (торгівля, інвестування, створення регіональних виробничих мереж тощо),

взаємодоповнюваності товарів і факторів виробництва, що створює потенціал для диверсифікації економіки.

Співробітництво типу Південь-Південь є більш привабливим для прискорення економічного прогресу країн, що розвиваються, оскільки сприяє ефективній реалізації їх національних стратегій розвитку. З урахуванням спорідненості структур національних господарств, їх економічних потенціалів, розвиток інтеграційної взаємодії між країнами, що розвиваються, є більш привабливим для збалансованого соціально-економічного розвитку цих [545,с.vi]. Фактично співпраця по типу Південь-Південь, як прояв солідарності і взаємодії між країнами із врахуванням спільності їх досвіду та цілей, не замінює, а стає важливим елементом, що доповнює співробітництво типу Північ-Південь [14,с.62-62].

Розвиток регіональної інтеграції, до якої залучаються країни, що розвиваються, має певні регіональні відмінності. Інтеграційні процеси в Латинській Америці і Карибському басейні почалися більше сорока років тому. Останнім часом спостерігається активізація інтеграційних процесів між країнами цього регіону, чому сприяло зростання рівня економічного розвитку країн і посилення інтеграції на інших континентах. Питома вага країн регіону у світовому ВВП складає понад 15%, однак обсяги товарного експорту складають усього 5,8% [364], показники яких наведено в таблиці 3.10.

**Таблиця 3.10**

**Окремі показники розвитку країн Латинської Америки в світовому господарстві**

Регіон	ВВП		ВВП на душу населення дол..	Експорт		Населення	
	Всього, млн.дол	Питома вага у світовому ВВП,%		Всього, млн.дол	Питома вага у світовому експорті,%	Всього, млн.осіб	Питома вага у населенні світу ,%
Карибський регіон	Н.д.	-	Н.д.	25,1	0,2	36,9	0,5
Центральна Америка	1175,6	1,9	7541	329,1	2,2	155,9	2,3
Південна Америка	3613,0	5,7	9209	518,4	3,4	392,3	5,7
Всього по регіональній групі	4905,5	7,8	5845	872,6	5,8	585,1	8,5
Світове господарство	63150,6	100,0	9275	15174,4	100,0	6895,9	100,0

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [364]

Ключовими особливостями латиноамериканського середовища розвитку інтеграційних процесів стали: наявність декількох інтеграційних блоків; майже всі країни мають безпосередній вихід до моря; багато є острівних країн; невелика різниця в основних мовах; більшість країн

знаходяться в теплому кліматі; географічне сусідство з могутньою країною світу США; порівняно маленька щільність населення.

Першим інтеграційним об'єднанням, що було створено в регіоні стала Латиноамериканська зона вільної торгівлі (*Latin America Free Trade Agreement, LAFTA*), яку утворили 11 країн регіону: Аргентина, Бразилія, Болівія, Венесуела, Еквадор, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Чилі, Уругвай, що узгодили систему торговельних преференцій, більшість яких стосувалась товарів, які не підпадали під взаємний експорт. У 1980 році об'єднання було перейменовано в Латиноамериканську асоціацію інтеграції (*LAIA*), в рамках якої діють торговельні преференції (по деяких товарах вони досягають 100%).

Найбільш розвиненим інтеграційним угрупованням в регіоні є MERCOSUR (*Mercado Comun del Sur*) – спільний ринок країн південного конусу, створений в 1991 році Бразилією, Аргентиною, Уругваєм, Парагваєм, і до якого у 2006 році приєдналась Венесуела. Угодою про створення MERCOSUR передбачалося: скасування всіх мит і тарифних обмежень у взаємній торгівлі між країнами, тобто створення зони вільної торгівлі в субрегіоні; вільний рух капіталів і робочої сили; впровадження єдиного зовнішнього тарифу й утворення митного союзу; координація політики в галузі промисловості, сільського господарства і у валютно-фінансовій сфері; уніфіковані правила функціонування вільних промислових зон; єдиний порядок походження товарів. У рамках ринку MERCOSUR виробляється 79,7% сукупного регіонального ВВП, зосереджено 46,9% всього населення Латинської Америки. Асоційованими членами об'єднання є також Чилі (з 1996р.), Болівія (з 1997р.), Перу (з 2003р.), Колумбія та Еквадор (з 2004р.). Метою розвитку інтеграційного об'єднання є створення спільного ринку через ліквідацію мит та гармонізації нетарифних обмежень, встановлення єдиного розміру тарифу щодо інших країн, що не входять до об'єднання, лібералізація торгівлі послугами, інвестиціями, координація макроекономічної політики тощо. До кінця 1990-х років зона вільної торгівлі в рамках MERCOSUR наблизилася до митного союзу (єдиний зовнішній тариф був встановлений для 85% товарів), однак певні незгодженості щодо нетарифних обмежень вирішити не вдалось. Станом на початок 2012 року обговорюється питання встановлення тарифу на імпорт на позаблокову торгівлю до 20% (з деякими винятками) на 200 продуктів для захисту місцевої промисловості [454]. Оскільки MERCOSUR належить до митного союзу, то його функціонування вимагало створення відповідних наднаціональних інституцій, основною з яких є політичний орган – Рада Спільного ринку, виконавчий – Група Спільного ринку, під її керівництвом функціонують 11 робочих груп (з промисловості, сільського господарства, фінансів, зв'язку, транспорту та інфраструктури, екології, енергетики, з питань праці, охорони здоров'я та ін.).

Однак розвиток інтеграційних процесів в рамках MERCOSUR, досить активний у 1990-х роках, тепер уповільнився. Кризові явища початку XXI століття в економіках її основних членів – Аргентині та Бразилії призвели до

перегляду мит у взаємній торгівлі. Стримують розвиток інтеграційної взаємодії й нерозвиненість транспортної інфраструктури, існуючі проблеми у сфері валютного регулювання, оподаткування трудового законодавства – у соціальній сфері. Напруга у політичних відносинах посилила протиріччя між членами інтеграційного об'єднання не тільки в торговельній сфері, що негативно вплинуло на прогрес інтеграції в регіоні.

Окрім MERCOSUR, вагоме місце серед регіональних інтеграційних проектів в Латинській Америці займають ще 3 неповних митних союзи – Андське співтовариство (*Andean Community, ANCOM*), Карибське співтовариство (*Caribbean Community, CARICOM*) і Центрально-американський спільний ринок (*Central American Common Market, CACM*), які також прагнуть створити спільний ринок. До складу Андського співтовариства входять Болівія, Колумбія, Перу й Еквадор. Об'єднання країн передбачає поступово трансформувати цю організацію в систему Андської інтеграції. Митним союзом по суті є і CARICOM, що об'єднує п'ятнадцять острівних держав – Багамські острови, Барбадос, Домініка, Гренада, Гаїті, Тринідад, Тобаго, Ямайка та ін. Перспективні плани розвитку інтеграційного об'єднання передбачають вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, розробку єдиних тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізацію інвестиційних правил, координацію політики розвитку торгівлі та бізнесу, координацію фінансової політики і створення кредитно-грошового союзу. Подібні плани розробляються і в об'єднанні Центральноамериканського спільного ринку (*Central American Common Market, CACM*), до якого входять Гватемала, Гондурас, Коста-Ріка, Нікарагуа, Сальвадор. У рамках цього блоку країн сформована зона вільної торгівлі, передбачається ліквідація мит усередині блоку і введення обмежуючих митних тарифів відносно третіх країн, проте певні політичні і соціальні проблеми в цих країнах не дозволили їм досягти таких успіхів в інтеграції, як в MERCOSUR.

Суттєвою особливістю інтеграційних процесів в азійсько-тихоокеанському регіоні є формування субрегіональних об'єднань країн, ступінь інтегрованості всередині яких дуже відрізняється і має свою специфіку. До особливостей цього регіону, що впливають на характер розвитку інтеграційних процесів, слід також віднести: значна територія; істотна диференціація в рівнях соціально-економічного розвитку країн регіону; висока чисельність і щільність населення; відмінності в політичній, соціокультурній сферах тощо.

Значення азійсько-тихоокеанського регіону у світовій економіці зростає швидше, ніж будь-коли. Навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 років темпи зростання регіону є найбільшими у світі. Середній темп росту протягом останніх тридцяти років становить 4,3%, що вдвічі більше для EU (2,0%) і в 1,6 рази більше, ніж для країн Північної Америки (2,7%) [387, с.24], у середині регіону розшарування за рівнем доходу також зростає. Китай та Індія домінують у поточній фазі економічного розвитку в Азії, однак і їх розвиток не міг бути досягнутий в

ізоляції, і вони є частиною динамічного регіону, який активно інтегрується у світове господарство. Для країн регіону притаманне значне розшарування за рівнем соціально-економічного розвитку, що свідчить про значну асиметрію і гетерогенність країн регіону. Існування єдиного незаперечного економічного й технологічного лідера в східно-азіатському регіоні – Японії лише зараз почало доповнюватися активною експансією Китаю.

Сьогодні питома вага країн, що розвиваються, належать саме до азійсько-тихоокеанського регіону, на який припадає п'ята частина світового ВВП (21,8%), половину цього обсягу забезпечує Китай (10,4%). У регіональному аспекті домінує регіон Східної Азії, що наочно демонструють показники таблиці 3.11. Сьогодні Східна Азія забезпечує 54,3% всього регіонального ВВП (7,5млрд.дол.). Азійсько-тихоокеанський регіон є найбільшим у світі за рівнем концентрації населення – 57,0% від загальносвітового рівня[364].

**Таблиця 3.11**

**Окремі показники розвитку країн азійсько-тихоокеанського регіону у світовому господарстві**

Регіон	ВВП		ВВП на душу населення дол.	Експорт		Населення	
	Всього, млн.дол	Питома вага у світовому ВВП,%		Всього, млн.дол	Питома вага у світовому експорті,%	Всього, млн.осіб	Питома вага у населенні світу ,%
Східна Азія	7571,2	12,0	5408	2716,2	17,9	1424,2	20,7
Південна Азія	2380,5	3,8	1397	373,3	2,5	1704,1	24,7
Південно-Східна Азія	1835,8	2,9	3094	1052,1	6,9	593,4	8,6
Західна Азія	1999,3	3,1	9858	823,1	5,4	206,8	3,0
<i>Всього по регіональній групі</i>	<i>13786,7</i>	<i>21,8</i>	<i>3535</i>	<i>4964,8</i>	<i>32,7</i>	<i>3928,6</i>	<i>57,0</i>
<b>Світове господарство</b>	<b>63150,6</b>	<b>100,0</b>	<b>9275</b>	<b>15174,4</b>	<b>100,0</b>	<b>6895,9</b>	<b>100,0</b>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [364]

На субрегіональному рівні характер розвитку інтеграційної взаємодії суттєво відрізняється. Регіональні інтеграційні процеси найбільш розвинені у Східній Азії, де обсяги внутрішньорегіональної торгівлі поступово наближаються до показників країн NAFTA і EU, суттєво зростають обсяги внутрішньорегіональних потоків прямих іноземних інвестицій. Значна частина цих потоків товарів та капіталів пов'язана з інформаційно-комп'ютерним виробництвом проміжної продукції, зорієнтованої на подальший експорт у країни Заходу. Крім того, Східна Азія має сильно фрагментовані ринки в сфері послуг та сільського господарства. У цілому модель розвитку країн Східної Азії представляє модель нової стратегії розвитку в епоху глобалізації [262,с.178]. Країни Південної Азії залишаються

найменш інтегрованими не тільки в азійсько-тихоокеанському регіоні, а й у світі. Не сприяє цьому й низький рівень розвитку інфраструктури в регіоні, який є одним з найнижчих у світі серед країн, що розвиваються. Всі країни Південної Азії надають значну увагу розвитку інфраструктури (і фізичної, і соціальної), і визнають роль регіональної співпраці в підвищенні конкурентоспроможності та економічному зростанні [484,с.6]. В основі формування торговельно-економічних угруповань країн Західної Азії частіше лежить спільність релігійних світоглядів, історичних і культурних традицій.

Одним з перших інтеграційних об'єднань регіону стала Асоціація країн Південно-Східної Азії (*Association of South-East Asian Nation, ASEAN*), до складу якої ввійшли Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам, М'янма, Камбоджа і Лаос, і яка належала до інтеграційних об'єднань типу Південь-Південь, що успішно розвиваються. ASEAN була створена в 1967 році з метою налагодження взаємних економічних, соціальних і культурних зв'язків, подолання економічного відставання, координації програм економічного розвитку країн-членів Асоціації, населення яких становить понад 560 млн.осіб, а також забезпечення миру та стабільності в регіоні [450,с.9]. Незважаючи на значний історичний період розвитку інтеграційного об'єднання, реальні зсуви у розвитку регіональної інтеграції почалися лише після 1992 року, коли країни-члени ASEAN підписали Угоду про вільну торгівлю (*ASEAN Free Trade Area, AFTA*), досягнувши домовленостей щодо створення спільного ефективного преференційного тарифу, і поступово почали усувати імпорتنі квоти і впроваджувати зменшення тарифів у коротший термін: тарифи мали зменшитися на 20% до 1998року (замість 2001р.). До 2002 року (замість 2008 року) шість найбільш розвинених країн об'єднання скоротили свої тарифи до 0%-5% [450,с.11]. До 2015 року заплановано створити вільну торговельну й тарифну зону, що охоплює всі країни-члени ASEAN [366,с.118].

У розвитку ASEAN зниження тарифів відіграло важливу роль адже була знижена загальна вартість торговельних трансакцій, однак при цьому досить значними залишились витратні нетарифні обмеження [407]. Певною мірою розвиток міжнародної мережі виробничих процесів може вплинути на прийняття рішень щодо спрощення процедур торгівлі, оскільки фрагментація виробничого процесу є вигідною лише до тих пір, доки вартість транспортування частин і компонентів через кордони є досить низьким, і не вимагає значного часу. Подальший розвиток соціально-економічної взаємодії країн регіону сприятиме інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів.

Створення зони вільної торгівлі країнами ASEAN підштовхнуло розвиток інших регіональних інтеграційних ініціатив, пов'язаних з торгівлею послугами та інтелектуальними правами власності, регулювання інвестиційної діяльності та вирішення суперечок, процедур взаємного визнання стандартів тощо [568,с.148]. Ще однією регіональною інтеграційною ініціативою стало укладання в 1975 році Банкогської угоди з боку Бангладеш, Індії, Лаосу, Республіки Корея, Шрі-Ланка, Філіппін і

Таїланду, відповідно до якої передбачалось лібералізувати та розширити торгівлю шляхом взаємного зниження тарифів. Фактично це стала перша торговельна угода в регіоні, яку пізніше не ратифікували Філіппіни і Таїланд. У рамках угоди було проведено три раунди переговорів, у ході яких було досягнуто домовленості щодо взаємних погоджувальних списків товарних позицій, по яких рівень тарифних поступок становив від 10% до 30%. З приєднанням Китаю до Банкогської угоди в 2001 році суттєво активізувало переговорний процес, у результаті якого було збільшено кількість товарів, які підпадали під режим преференцій до 739 (з 63, які обговорювались на початку переговорів). Під час завершення третього раунду переговорів задля зміцнення досягнутих домовленостей було укладено Азійсько-тихоокеанську торговельну угоду (*Asia-Pacific Trade Agreement, APTA*), спрямовану на розширення торговельних потоків між країнами. Загальна кількість товарів, по яких було встановлено відповідні поступки збільшилась з 1721 (які було винесено на початок третього раунду переговорів) до 4270. Для найменш розвинених країн – Бангладешу та Лаосу – було встановлено 587 спеціальних конфесій. У результаті впровадження поступок значні обсяги товарів в імпорті країн було охоплено дією угоди: 62,7% імпорту Китаю, 33,6% Кореї, 15,9% Індії тощо [105,с.9-11].

Розвиток міждержавного економічного співробітництва на шляху до інтеграції відбувається і в інших регіонах Азії. Так, у 1981 р. на Середньому Сході виникла і функціонує до тепер Рада співробітництва країн Перської затоки (*Gulf Cooperation Council, GCC*), що об'єднав ключові нафтовидобувні країни – Саудівську Аравію, Бахрейн, Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати й Оман. У 1992 р. було оголошено про створення Організації економічної співпраці (*Economic Cooperation Organization, ECO*), ініціаторами якої стали Іран, Пакистан і Туреччина. Сьогодні ця організація об'єднує 10 країн регіону Центральної Азії. В основі формування цих торговельно-економічних угруповань лежить спільність релігійних світоглядів, історичних і культурних традицій.

Про особливий стан розвитку країн Африки, окремі показники якого наведено в таблиці 3.12, неодноразово зазначалось в багатьох офіційних рішеннях, які приймалися на вищому рівні керівників країн, міжнародних організацій. Питома вага африканських країн у світовому ВВП складає лише 2,6%, в той час як населення країн формує 14,8% світового населення. Первинним глобальним завданням, що стоїть перед світовим товариством, є викорінювання бідності й повернення країна Африки в основне русло світової економіки через прискорення сталого економічного розвитку [540].

Інтеграційні процеси на африканському континенті почалися в 1960-і роки в період отримання країнами політичної незалежності. Тут створена велика кількість субрегіональних угруповань, які охопили майже всі країни континенту. Нині більшість африканських країн одночасно входять до складу двох і більше угруповань, проте їх ефективність досить низька. З 53 країн континенту 26 мають подвійне членство, 20 є членами трьох об'єднань,

Конго входить до складу чотирьох об'єднань і лише 6 країн входять до складу одного об'єднання.

**Таблиця 3.12**

**Окремі показники розвитку країн Африки у світовому господарстві**

Регіон	ВВП		ВВП на душу населення, дол.	Експорт товарів		Населення	
	Всього, млрд.дол	Питома вага у світовому ВВП,%		Всього, млрд.дол	Питома вага у світовому експорті,%	Всього, млн.осіб	Питома вага у населенні світу,%
Східна Африка	161,9	0,3	538	31,6	0,2	323,2	4,7
Центральна Африка	131,2	0,2	1035	88,6	0,6	126,7	1,9
Північна Африка	646,7	1,0	3095	174,3	1,1	209,5	3,0
Південна Африка	393,1	0,6	6803	96,9	0,7	57,8	0,8
Західна Африка	32,3	0,5	1063	101,8	0,7	304,3	4,4
<i>Всього по регіональній групі</i>	<i>1653,1</i>	<i>2,6</i>	<i>1658</i>	<i>493,2</i>	<i>3,3</i>	<i>1021,4</i>	<i>14,8</i>
Світове господарство	63150,6	100,0	9275	15174,4	100,0	6895,9	100,0

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [364]

На відмінність від інтеграційних об'єднань, які створюють латиноамериканські, азійські країни, африканські інтеграційні об'єднання декларують досить амбітні цілі створення угруповань, що не знаходять свого практичного втілення, їх ефективність досить низька, а звідси й надто низький рівень економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності учасників інтеграційних об'єднань (обсяги внутрішньорегіональної торгівлі в регіоні є найнижчими у світі і становлять близько 12% від загального обсягу торгівлі) [392,с.12-13]. Окрім декларативного характеру регіональних інтеграційних угод, причинами вкрай низької результативності регіональної інтеграції африканських країн є низький рівень інфраструктури, високий рівень митних та технічних бар'єрів, політичні суперечки та воєнні конфлікти. Регіональна інтеграція повинна відігравати важливу роль у розвитку африканських країн, сприяти їх інтеграції в глобальний економічний простір.

Процес інтеграції в Африці розвивається дуже повільно, йому властиві нерівномірність і невизначеність, у тому числі через складнощі в реалізації раніше досягнутих домовленостей, участі окремих країн в багатьох об'єднаннях одночасно. У травні 1994 році набрала чинності Угода про поетапне створення Панафриканського Економічного Співтовариства (*Pan African Economic Community, PAEC*), яка включає шість етапів протягом 34



років. Спочатку планується приділити увагу вже існуючим субрегіональним угрупованням – Економічному співтовариству держав Західної Африки (*Economic Community of West African States, ECOWAS*), Спільному ринку країн Східної і Південної Африки (*Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA*), Економічному співтовариству центральноафриканських країн (*Economic Community of Central African States, ECCAS*), Економічному та валютному союзу Центральної Африки (*Economic and Monetary Community of Central Africa, CEMAS*) тощо), забезпечити їх зміцнення, скоординувати їх діяльність. Планувалось, що цей процес формування Співтовариства може дати поштовх модернізації й уніфікації структур економічної взаємодії країн Африки, збільшити інтенсивність їх співпраці (що, зрештою, сприятиме розширенню африканських ринків) шляхом ліквідації тарифних бар'єрів у взаємній торгівлі і створення зони вільної торгівлі; гармонізації нетарифних обмежень та впровадженні єдиного зовнішнього тарифу в рамках митного союзу; лібералізації умов руху товарів і факторів виробництва в рамках спільного ринку й, нарешті, гармонізації макроекономічної політики.

У 2001 році лідери африканських країн домовились про становлення нових відносин міжнародних відносин, задля перспективного розвитку континенту через прийняття програми «Нове партнерство в інтересах розвитку Африки» [161]. Вона стала першою комплексною програмою, яку було ініційовано безпосередньо країнами Африки на основі підтримки міжнародного товариства. До основних проблем, що визначають першочергові завдання для вирішення, було віднесено: створення умов сталого розвитку за рахунок підтримки миру та безпеки, а також покращення економічного, корпоративного та політичного управління; стимулювання інвестицій у розвиток інфраструктурних проектів, розвитку людських ресурсів, сільського господарства, охорони навколишнього середовища, науки та техніки; активізація заходів по мобілізації ресурсів, у тому числі за рахунок внутрішніх накопичень, залучення офіційної допомоги, приватних інвестицій, диверсифікації виробництва та експорту.

Як і для інших країн, що розвиваються, залучення до процесів регіональної інтеграції для країн Африки стає важливою умовою підвищення їх конкурентоспроможності в глобальній торгівлі, запобігання конфліктів і зміцнення економічних і політичних реформ. За визначенням Лагоського плану дій Африканського економічного співтовариства (*African Economic Community, AEC*) розвиток інтеграційних процесів на континенті має відбуватися за п'ятьма регіональними напрямками: Північна Африка, Західна Африка, Південна Африка, Східна Африка і Центральна Африка. Однак реальна конфігурація регіональних об'єднань, створених за участю країн Африки є значно складнішою. Комісією Африканського союзу офіційно визнається тільки вісім регіональних об'єднань, які розглядаються як основа для подальшого розвитку континентальної інтеграції [272,с.5-11]: UMA, EAC, ECOWAS, SADC, IGAD, COMESA, ECCAS

Країни Африки прагнуть активізувати регіональну співпрацю, у тому числі під впливом інтеграційних процесів, продовжують пошук її адекватної

моделі. Проте низький рівень економічного розвитку країн континенту перешкоджає наповненню інтеграційної співпраці реальним змістом. Серед останніх проектів, спрямованих на посилення активізації регіональних інтеграційних ініціатив є прийняття на початку 2012 року плану зі створення континентальної зони вільної торгівлі в регіоні [161,с.6]. Основними дезінтегруючими факторами розвитку африканських країн, що можуть перешкодити втіленню поставлених завдань, залишаються: низький рівень соціально-економічного розвитку країн регіону; низький рівень доходів у суспільстві (за показником ВВП на душу населення країни Африки мають найнижчий рівень в світі); невеликі обсяги ринків одночасно з незначною диверсифікацією виробництва та нерозвиненою інфраструктурою; неефективна структура експорту, у якій домінують сировинні товари; високий ризик воєнних конфліктів і політична нестабільність. Суттєво стримують реалізацію інтеграційної взаємодії різні галузеві моделі гармонізації національних політик, складнощі виникають в юридичній та фінансовій структурах прикордонних регіональних проектів, оскільки країни-учасниці належать до різних правових систем.

Глобальна інтеграція має значний потенціал для покращення якості життя населення в країнах, що розвиваються: глобалізація знань привела до покращення системи медичного обслуговування, розширення доступу до освітніх послуг. Однак саме недосконала система управління глобалізаційними процесами має негативний вплив на бідні верстви населення. Неврегульованість лібералізації ринку капіталу призводить до несталості світових фінансових ринків, а від усіх цих негараздів страждають незаможні люди.

За оцінками ООН, кількість людей, що живуть менш ніж на один долар в день, залишиться стабільною й становить близько 1,2 млрд. осіб. Зростання міжнародної торгівлі товарами та послугами, міграційних потоків прямих та портфельних інвестицій не змогли істотно покращити перспективи розвитку цієї групи країн. Дохід на душу населення в країнах, що розвиваються, протягом 1970-2010 років, у 6,3 рази був в середньому нижчим, ніж у розвинених країнах [93,с.28]. Отже, становище країн, що розвиваються, в умовах розвитку глобальної економіки погіршується, незважаючи на досить значне зростання показника доходу на душу населення і в цілому індексу розвитку людського потенціалу, як це наведено в таблиці 3.13.

Утворюючи інтеграційні угруповання, країни, що розвиваються, спрямовують свої зусилля на прискорення економічного зростання, оптимізацію структури та зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки та відповідно на зміну свого становища в системі міжнародного поділу праці. Участь країн, що розвиваються в інтеграційних утвореннях може бути більш ефективною, якщо вони будуть належати до інтеграційного типу Північ-Південь. У межах регіональних торговельних угод типу Південь-Південь, саме економічна взаємодоповнюваність має стати ключовою характеристикою при укладанні регіональних торговельних угод між країнами, що розвиваються.

Таблиця 3.13

**Показники індексу розвитку людського потенціалу в розвинених країнах і країнах, що розвиваються**

Групи країн	Індекс розвитку людського потенціалу			Дохід на душу населення, дол.		
	значення	зміни, %		значення	зміни, %	
	2010	1970-2010	1990-2020	2010	1970-2010	1990-2020
Розвинені країни	0,89	18	7	37185	126	38
Країни, що розвиваються	0,64	57	23	5873	187	89
Світове господарство в цілому	0,68	41	18	10645	107	47

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [93]

Для групи країн з перехідною економікою можливість залучення до інтеграційних процесів на регіональному та глобальному рівнях залежить від результативності реалізованих економічних реформ, що передбачають структурну перебудову секторів національної економіки (реального, фінансового, державного, зовнішньоекономічного тощо). Сьогодні на цю групу країн припадає лише 3,3% світового ВВП, 4,1% світового експорту[588].

Основні напрями економічних реформ у країнах Центральної і Східної Європи та пострадянських державах охоплювали наступні напрями: макроекономічна стабільність і контроль ситуації в економіці; реформа цін і впровадження ринкових механізмів; розвиток приватного сектора; роздержавлення і приватизація державної власності; реформування виробничої структури; перегляд ролі держави в економіці. Перші роки реформування в колишніх соціалістичних країнах призвели до значного спаду економічної активності, сукупний спад виробництва становив від 35% в Естонії до 59% в Україні, безперервний спад виробництва в країнах Прибалтики становив 5-6 років, в Росії – сім років, в Україні він затягнувся на десятиріччя [550], в багатьох країнах почали розвиватися інфляційні процеси, зросло безробіття. Найбільшим потрясінням в цих державах стало стрімке падіння рівня життя пересічних громадян.

Процеси ринкової трансформації відбувалися з різною швидкістю і мали неоднакову ефективність реформ, що проводилися. Відповідно до методики Європейського банку реконструкції і розвитку процесам ринкової трансформації в країнах Центральної і Східної Європи і колишнього СРСР було надано наступну оцінку [92]. Належних ринкових параметрів в багатьох країнах з перехідною економікою найшвидше було досягнуто в сфері цінової лібералізації, розвитку зовнішньої торгівлі та валютного регулювання, однак найскладніше просувались ринкові трансформації в сфері управління і

проведенні структурних реформ на підприємствах, розвитку антимонопольного регулювання ринку. Трансформація економічних систем в нових незалежних країнах Центральної і Східної Європи, Азії та інших регіонах відбувається на тлі гігантських глобальних процесів трансформації традиційних ринкових систем індустріального типу в ринкові економічні системи постіндустріального типу, формування «нової економіки». Це переплетіння процесів трансформації значно ускладнює трансформацію економічних систем колишніх країн з командно-адміністративною економікою. Тому для країн з перехідною економікою актуальним завданням розвитку стає пошук раціонального співвідношення між інтересами національного економічного розвитку, регіональної та глобальної інтеграції.

Особлива роль у розвитку регіональної економічної інтеграції країн з перехідною економікою належить Європейському Союзу. Наявна перспектива членства в інтеграційному об'єднанні стимулювала проведення реформ у цій групі країн [115]. На початку 1990-х років країни Центральної Європи (Угорщина, Польща, Словаччина і Чехія) стали активно включатися в інтеграційні процеси. У грудні 1992 року ці чотири країни підписали Центральноєвропейську угоду про вільну торгівлю (*Central European Free Trade Agreement, CEFTA*), до якої з січня 1996 року приєдналася Словенія. Зазначена угода передбачала створення протягом чотирьох років зони вільної торгівлі промисловими товарами шляхом поступового взаємного скасування митного збору та інших нетарифних обмежень. Ініціатива колишніх соціалістичних країн ґрунтувалася на їх прагненні щодо швидкої інтеграції в економічну й політичну систему EU. Зняття тарифних і нетарифних бар'єрів в рамках CEFTA дозволило адаптувати національних виробників в країнах-учасниках до конкуренції, впровадити системи європейської якості і технічного рівня як результат, в 2004р. ці держави стали повноправними членами EU.

Слід відзначити, що внутрішній потенціал економічної взаємодії країн колишнього СРСР, спрямований на формування єдиного економічного простору, не реалізовано. Зазначені країни займають 16% світової території, 5% чисельності населення, 25% запасів природних ресурсів, 10% промислового виробництва, 12% науково-технічного потенціалу. Можна лише погодитись з точкою зору про те, що на процеси інтеграції впливає різний ступінь підготовки та різноманітні підходи до проведення економічних перетворень в країнах колишнього СРСР [108]. За роки після розпаду СРСР було створено декілька самостійних регіональних інтеграційних проектів.

Основною ідеєю створення СНД у 1991 році було сприяння розвитку економічній співпраці в рамках єдиного економічного простору, що поєднував більшість пострадянських республік СРСР – Азербайджану, Білорусії, Вірменії, Грузії (з 2009 року вона вийшла зі складу групи), Казахстану, Киргизстану, Молдови, Росії, Таджикистану, Туркменістану (з 2005 року вийшов зі складу із збереженням статусу асоційованого члена-спостерігача), Узбекистану та України.

Угодою про створення Економічного союзу (1993р.) передбачалось формування простору, заснованого на вільному пересуванні товарів, послуг, факторів виробництва; узгодженій грошово-кредитній, податковій, ціновій, митній, зовнішньоекономічній політиці; зближенні методів регулювання господарської діяльності, створенні сприятливих умов для розвитку прямих виробничих зв'язків. Наднаціональних повноважень СНД не має. Країни СНД спільно володіють значним ресурсним потенціалом. Співдружність володіє значними запасами нафти (20% від загальносвітових), природного газу (40%), вугілля (25%), лісових запасів (25%), виробляє десятку частину електроенергії, транспортні комунікації країн СНД займають важливу частину у світових транспортних зв'язках [206,с.2]. Країни співдружності мають значний торговельний потенціал для розвитку співпраці. Протягом останніх десяти років зовнішньоторговельний оборот країн СНД зріс майже в 5 разів і досяг на початок 2012 року 281,7 млрд.дол., серед яких найвищий рівень мають Росія – 123,3 млрд.дол., Україна – 63,4 млрд.дол., Білорусія – 47,6 млрд.дол., Казахстан – 32,7 млрд.дол., які загалом складають 94,8% від загального обсягу зовнішньої торгівлі країн СНД [211].

У цілому ж процес самоідентифікації країн СНД не тільки в економічній, а й в інших сферах, ще не завершено, а від так, використання цього потенціалу, результативність реальної інтеграції є досить низькою [235,с.84] і залежить від багатьох факторів, основними серед яких є: відмінність країн Співдружності за рівнем соціально-економічного розвитку, масштабами та результатами структурних реформ перехідного періоду, різношвидкісним та різновекторним характером залучення до регіональних інтеграційних процесів, невиконанням зобов'язань у рамках спільно прийнятих нормативних документів, що регламентують діяльність СНД.

Відповідно до Стратегії економічного розвитку СНД на період до 2020 року (затвердженої у 2008 році) взаємна економічна співпраця визнана пріоритетом і необхідною умовою сталого розвитку [206]. У рамках реалізації першого етапу (2009-2011рр.) передбачено завершити формування зони вільної торгівлі з подальшим її вдосконаленням відповідно до вимог СОТ, створення умов для вільного пересування товарів, послуг, робочої сили, капіталів, а також створення інституційних умов, що забезпечать на наступному етапі системний перехід економіки країн СНД в режим інноваційного розвитку. На другому етапі (2012-2015рр.) заплановано створення міждержавного інноваційного простору відповідно до основних напрямів довгострокової співпраці в науково-технічній та інноваційній сферах, міждержавних цільових програм інноваційного співробітництва тощо. Й, нарешті, протягом третього етапу (2016-2020рр.) планується завершити регіонального ринку наноіндустрії, що сприятиме розвитку наукоємних галузей економіки, реалізації науково-технічного та освітнього потенціалу країн-учасниць СНД.

Досвід співпраці країн СНД став підґрунтям для розвитку інших регіональних ініціатив в рамках Союзної держави Росії та Білорусії, Шанхайської організації співробітництва (ШОС), Митного союзу, Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕс) та ін. Угода про

створення Союзної держави Росії та Білорусії вступила в дію з 2000 року, відповідно до якої до повноважень Союзної держави входять зовнішня політика, оборона, безпека, грошово-кредитна та податкова системи, митне регулювання, системи енергетики, транспорту і зв'язку. Шанхайську організацію співробітництва було створено як регіональну організацію багатостороннього співробітництва, що зорієнтована на вирішення проблем регіональної безпеки і вже через створення сприятливих зовнішньополітичних умов покликана впливати на економічне співробітництво.

У 2000 році було укладено, а з 30.05.2001 року (після ратифікації всіма країнами-учасниками) введено в дію Угоду про утворення Євразійського економічного співтовариства, членами якого стали Білорусія, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан, з 2002 року статус спостерігачів мають Україна та Молдова, з 2003р. – Вірменія, Узбекистан був членом товариства протягом 2006-2008рр. На територію ЄврАзЕС припадає 91% території колишнього СРСР, де мешкають понад 180 млн.населення (64% від населення СНД) [95,с.5]. Створення ЄврАзЕС спрямовано на розвиток економічної співпраці країн-учасниць шляхом ефективного формування Митного союзу та Єдиного економічного простору. У 2007 році Росія, Казахстан і Білорусія сформували митний союз, який передбачає створення єдиної митної території – у рамках Євразійського економічного співтовариства. У межах цього простору ліквідуються мита й обмеження економічного характеру, за винятком спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів. Основними інституціями створеного митного союзу стали Міждержавна Рада (вищий орган управління) та Комісія митного союзу (постійно діючий орган регулювання).

Упровадження режиму вільної торгівлі товарами сприяло зростанню зовнішньої торгівлі між країнами учасниками, обсяги взаємного внутрішньорегіонального експорту зросли в 2,7 рази (з 14,6 млрд.дол у 2000 році до 39,2 млрд. у 2009). Позитивною є динаміка й інших основних макроекономічних показників розвитку ЄврАзЕС: порівняно з 2000 роком обсяги ВВП співтовариства зросли в 1,6 разів, виробництво промислової продукції в 1,4 рази, сільськогосподарської в 1,5 разів. З 2010 року, у рамках першого етапу формування єдиного митного простору, Комісія митного простору почала реалізовувати повноваження в сфері тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, було впроваджено Єдину товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності митного союзу, Єдиний митний тариф. Відповідно до Плану дій на 2010-2011 роки поступово реалізується наступний етап – формування в 2012 року Єдиного економічного простору [96], повноцінне функціонування якого заплановано на 2016 рік. За прогнозними оцінками [72], країни-члени співтовариства протягом десятилітнього періоду отримають приріст ВВП на рівні 15% за рахунок створення єдиного ринку товарів, послуг, трудових ресурсів і капіталів.

Глобальна інтеграція в сучасних умовах охоплює всі країни світового господарства незалежно від досягнутого рівня розвитку і відповідно соціально-економічного типу. В умовах інтеграції, яка відбувається на глобальному і на регіональному рівнях, змінюються можливості й задачі державного регулювання національних господарств. Сьогодні більший ефект від нових умов світового розвитку отримають найбільш розвинені країни світу, які формують нову економіку. Вони визначають інноваційний розвиток людства, зберігаючи за собою монополію на нові знання та технології при одночасному відкритому доступі до природних ресурсів усіх країн світу, що буде посилювати їх позиції й в подальшому.

Найбільших результатів досягають інтеграційні об'єднання, які поєднують країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, що притаманні ринковій моделі організації суспільства. Високий рівень диверсифікації національних виробництв дозволяє цим країнам отримувати економічні ефекти від взаємодоповнювання власних економічних потенціалів. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою та з економікою, що розвивається. Використання переваг, що надає взаємодія країн-учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національним економікам підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності, забезпечити оптимальну інтеграцію до світового господарства.

## РОЗДІЛ 4

### РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ МОДЕЛЕЙ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

#### 4.1 Формування європейської моделі регіональної інтеграції

Інтеграційна взаємодія країн світу має специфічні ознаки об'єктивної природи та суб'єктивної зумовленості процесів регіоналізації, які пов'язані із взаємодією та інтегруванням основних ланок національних економічних систем. Ця взаємодія відбувається шляхом формування відповідних умов розвитку інтеграційних процесів з боку державних інститутів (суб'єктивна складова), стимулювання інтеграційних процесів з боку суб'єктів господарювання через ринкові механізми взаємодії, які пов'язані із потоками товарів, факторів виробництва (об'єктивна складова). Домінування суб'єктивних або об'єктивних факторів формує базу відповідної моделі регіональної економічної інтеграції, розвиток якої відбувається під впливом конкретних мікроекономічних, макроекономічних, геополітичних детермінант. Кожна модель характеризується власними механізмами та інститутами розвитку, які визначаються широтою та глибиною регіональних інтеграційних процесів, відповідною інституціональною підтримкою. Відповідно до зазначених характеристик основними моделями міжнародної регіональної інтеграції у світовій економіці є: європейська, північноамериканська та азійсько-тихоокеанська, які розвиваються в основних регіонах-тріади.

Процеси розвитку інтеграційного зближення серед країн світу характеризуються різним ступенем глибини та швидкості. Розвиток європейської моделі регіональної інтеграції пов'язаний із домінуванням суб'єктивних факторів формування «об'єднаної Європи», що ґрунтується на розширенні та поглибленні економічної взаємодії та переплетіння національних економік європейських країн і сприяє формуванню єдиного економічного простору в системі світової економіки.

Розвиток інтеграційної взаємодії європейських країн засновано на високому рівні участі цих країн у міжнародних господарських зв'язках. Найбільш розвинутим регіональним інтеграційним угрупованням не тільки серед країн Західної Європи, але й у світі, безумовно, залишається Європейський Союз, що об'єднує 27 країн, які утворили єдиний економічний простір на умовах взаємовигідного співробітництва, що реалізується, з одного боку, на мікрорівні (через співробітництво конкретних компаній, фінансових груп та ін.) та підтримується на макрорівні (через спільну макроекономічну політику, яка реалізується за всіма напрямками). Інтеграційний розвиток Євросоюзу поступово пройшов всі форми регіональної інтеграції від зони вільної торгівлі до економічного та валютного союзу.



Лібералізація торговельно-економічних відносин в рамках об'єднання (свобода руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили), цілеспрямована макроекономічна політика дозволили забезпечити Європейському Союзу провідні позиції у світовому господарстві, що підтверджується багатьма абсолютними та відносними показниками. На долю EU припадає 25,2% світового ВВП (17556,7 млрд.дол), хоча щорічне зростання реального ВВП протягом останніх десяти років становило лише 1,6%, що було значно менше рівня в інших інтеграційних об'єднаннях світу, особливо в тих, які створено за участю країн, що розвиваються (NAFTA – 1,8%, ASEAN – 5,4%).

Під впливом фази підйому бізнес-циклу між 2003 та 2007 роками спостерігалось щорічне зростання реального ВВП EU. Однак фінансово-економічна криза 2008-2009 років не тільки уповільнила, а й привела до спаду у виробництві реального ВВП в багатьох країнах об'єднання. У 2008 році зростання реального ВВП EU становив 0,3%, а вже в 2009 досяг від'ємного значення -4,3% [406, с.18]. Така ж тенденція спостерігалась і в інших високо розвинутих країнах світу – центрах економічної тріади – США і Японії, де падіння реального ВВП мало від'ємне значення вже у 2008 році.

У створенні сукупного продукту EU не всі країни об'єднання беруть однакову участь. Європейська комісія поділяє країни-члени EU на три групи, класифікацію яких (за розміром ВВП) наведено в таблиці 4.1. Перша група складається з п'яти найбільших за розміром ВВП країн, на які припадає 71,2% ВВП EU; друга група – дванадцять середніх за розміром ВВП країн, на які припадає  $\frac{1}{4}$  ВВП EU; третя група – десять малих за розміром ВВП країн, на які припадає 2,8% від ВВП об'єднання. Основна частина ВВП інтеграційного об'єднання припадає на найбільш розвинуті країни EU («інтеграційне ядро»), які найбільшою мірою орієнтовані на взаємну співпрацю й активно її розвивають. Це Німеччина, Великобританія, Франція, Італія та Іспанія.

EU – найпотужніший актор у системі світової торгівлі, і хоча його питома вага в міжнародній торгівлі товарами та послугами через активний розвиток країн, що розвиваються, щороку поступово зменшується, співтовариство залишається найбільшим серед всіх інтеграційних об'єднань і становить 33,1% світового експорту [588]. Країни, що формують «інтеграційне ядро» EU, займають провідні позиції не тільки у виробництві, а й у зовнішній торгівлі (на їх частку припадає 55,5% всього експорту EU): питома вага найбільшого експортера – Німеччини в експорті об'єднання становить 22,4%, Великобританії – 9,6%, Франції – 9,9%, Італії – 8,1%, Іспанії – 5,5%. Значний внесок в експорт роблять також Нідерланди (9,9%), Бельгія (7,4%). Ці країни домінують і у внутрішньорегіональній торгівлі EU, а саме: Німеччина, Нідерланди, Франція, Бельгія, Італія, Великобританія. У цілому, глибина європейських інтеграційних процесів, у першу чергу, простежується саме у торговельно-економічній сфері, про що свідчить найвищий у світі рівень внутрішньорегіональної торгівлі серед усіх регіональних інтеграційних об'єднань.

**Таблиця 4.1**

**Класифікація країн – членів Європейського Союзу  
за обсягом ВВП**

Група	Країна	Частка у ВВП EU, 2000 р.	Частка у ВВП EU, 2010 р.
Найбільші країни (більш ніж 5% ВВП)	Німеччина	22,5	20,2
	Великобританія	17,1	13,9
	Франція	15,7	15,8
	Італія	13,0	12,6
	Іспанія	6,9	8,7
	<b>Всього по групі</b>	<b>75,2</b>	<b>71,2</b>
Середні країни (1%-5% ВВП)	Нідерланди	4,6	4,8
	Швеція	2,9	2,8
	Бельгія	2,7	2,9
	Польща	2,0	2,9
	Австрія	2,3	2,3
	Греція	1,5	1,9
	Данія	1,9	1,9
	Ірландія	1,1	1,3
	Фінляндія	1,4	1,5
	Португалія	1,3	1,4
	Чеська Республіка	0,7	1,2
	Румунія	-	1,0
	<b>Всього по групі</b>	<b>22,5</b>	<b>25,9</b>
Маленькі країни (менш ніж 1% ВВП)	Румунія	0,4	-
	Угорщина	0,6	0,8
	Словаччина	0,2	0,5
	Люксембург	0,2	0,3
	Словенія	0,2	0,3
	Болгарія	0,2	0,3
	Латвія	0,1	0,1
	Литва	0,1	0,2
	Кіпр	0,1	0,1
	Естонія	0,1	0,1
	Мальта	0,1	0,1
	<b>Всього по групі</b>	<b>2,3</b>	<b>2,8</b>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [574]

У товарній структурі експорту країн EU, як і в структурі всіх високо розвинутих країн, домінують товари більш глибокого ступеня переробки, які становлять 77,6% всього товарного експорту, у тому числі машинобудівна продукція (включаючи транспортне обладнання) 37,3%. Товарну структуру експорту Європейського Союзу за видами продукції представлено в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

## Товарна структура експорту країн ЕУ, млрд.дол.

Товарна структура	Світове господарство в цілому				в т.ч.			
					до країн ЕУ			
	2000	2008	2009	2010	2000	2008	2009	2010
Експорт усього	2312.3	5920.9	4594.6	5153.2	1442.2	1927.8	3064.0	3365.2
сільськогосподарська продукція	218.6	570.0	496.3	532.3	159.6	127.6	110.4	129.2
продукція добувної промисловості	143.6	611.0	379.6	680.4	100.2	172.2	113.1	147.5
продукція переробної промисловості	1892.2	4609.0	3607.7	3999.4	1154.7	1558.9	1245.7	1449.3
в т.ч. продукція машинобудівельної галузі	1013.7	2277.6	1716.5	1923.2	607.7	835.7	756.9	585.8

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [392]

Формування європейської моделі регіональної інтеграції відбувалось за класичною схемою, запропонованою Б.Балассой, що підтверджує еволюція форм регіональної інтеграції, які пройшов у своєму становленні Європейський Союз. *Етап зони вільної торгівлі* (1958-1966 рр.) характеризувався тим, що було досягнуто скасування митного збору та різних кількісних обмежень у внутрішньорегіональній торгівлі товарами між державами-членами співтовариства. Крім того, було введено загальний митний тариф і почала реалізовуватися єдина торгова політика відносно третіх країн. З 1962р. набула чинності єдина сільськогосподарська політика.

На *етапі митного союзу* (1968-1986 рр.) відбувається подальше розширення сфери діяльності європейського інтеграційного угруповання. Так, цілеспрямована аграрна політика доповнюється єдиною політикою у сфері охорони навколишнього середовища й в галузі досліджень і технологічного розвитку, формуються основи для розвитку інтеграції у валютно-фінансовій сфері.

На *етапі спільного ринку* (1987-1992 рр.) на основі Єдиного Європейського акту, а також підписаного в 1985 р. документа про програму створення внутрішнього ринку країн ЕУ, ліквідуються останні бар'єри на шляху пересування товарів і факторів виробництва. Було досягнуто «чотирьох свобод» – вільне переміщення усередині ЕУ товарів, послуг, капіталу і робочої сили. У цей же період країни ЕУ перейшли до проведення єдиної політики в окремих галузях: енергетиці, транспорті, питаннях соціального і регіонального розвитку. Слід зазначити, що на цьому етапі розвитку європейської моделі інтеграції класична схема розвитку форм регіональної економічної інтеграції зазнала певної координації, оскільки існують певні відмінності між категоріями спільного ринку (*common market*),

який міститься у класичній схемі, та єдиного ринку (*single market*), який було фактично створено в EU. Досягнення чотирьох свобод і стало фактичним впровадженням єдиного європейського ринку, у якому було усунено всі бар'єри на шляху переміщення товарів, послуг, капіталу, людей. Таким чином, національні ринки, об'єднані в спільний ринок через скасування митно-тарифних бар'єрів, фактично перетворились на єдиний європейський ринковий простір.

Економічна інтеграція в Західній Європі не обмежується тільки EU. У 1960 р. була утворена Європейська Асоціація вільної торгівлі (*European Free Trade Association, EFTA*), членами якої сьогодні є Норвегія, Швейцарія, Ісландія. Дія EFTA розповсюджується тільки на промислові товари, відносно яких діє режим вільного безмитного обігу між країнами-учасниками асоціації. Підписання в 1992 році між EU та EFTA угоди про створення європейського економічного простору (*European Economic Area*) мало важливе значення для розвитку європейської моделі інтеграції, в рамках якої забезпечується вільний рух товарів, послуг, факторів виробництва; проведення спільної узгодженої економічної, науково-технічної, екологічної, соціальної політик; створення правової системи для реалізації загальних норм і правил на території більшості європейських країн, а не тільки EU.

*Етап економічного і валютного союзу* (з 1993р.) характеризується посиленням економічної і політичної інтеграції, розвитком єдиного валютного ринку, поглибленням внутрішньорегіональних торговельно-економічних зв'язків. Утворення економічного і валютного союзу стало найважливішим інституційним економічним досягненням EU, в рамках якого його учасники добровільно делегували єдиним органам ряд суверенних прав у сфері економіко-фінансового регулювання. Рада EU розробляє і затверджує загальні напрями економічної політики Євросоюзу на середньострокову перспективу і координує економічну політику країн-членів EU, єдину (наднаціональну) грошово-кредитну політику проводить Європейський центральний банк. Впровадження єдиної валюти мало особливе значення для здійснення валютно-фінансової політики, оскільки сприяло ліквідації відмінностей в організації кредиту, розрахунків, курсової політики держав-членів угруповання; затримки платежів; невідповідності податків; уникнення валютних ризиків, встановлення єдиної бюджетної дисципліни. Через загальний бюджет EU фінансуються напрями внутрішньої політики, а також зовнішня політика (у тому числі гуманітарна і продовольча допомога третім країнам світу). Важливу роль у фінансовій діяльності EU виконує Рахункова палата, яка здійснює загальне фінансове управління, контроль над витратами різного роду фондів і фінансових інститутів об'єднання. За рахунок коштів фондів фінансуються різні напрями європейської структурної політики.

Валютна інтеграція стала невід'ємним елементом економічної інтеграції, що пов'язане з формуванням наднаціонального механізму валютно-фінансового регулювання, координацією валютної політики, створенням міждержавних валютно-кредитних і фінансових організацій (нині до зони євро входять 17 з 27 країн-членів EU). Водночас, бюджетно-

податкова політика в Євросоюзі залишилася прерогативою національних урядів, і її наднаціональний аспект сьогодні зводиться до моніторингу і рекомендацій з боку органів Євросоюзу.

Особливу роль у розвитку інтеграційних процесів в Європі зіграла Маастрихтська угода (1993р.), з якої було встановлено єдине європейське громадянство; утворено економічний і валютний союз; сформовано основи політичного союзу, основними завданнями якого стали розробка єдиної зовнішньої політики, загальної політики в галузі внутрішніх справ і правосуддя. Результатом договору стало встановлення трьох основ союзу: економіки і соціальної політики; міжнародних відносин і безпеки; правосуддя і внутрішніх справ. Країни, що підписали Маастрихтську угоду, схвалили п'ять критеріїв, яким повинні відповідати країни, що вступають до Європейського валютного союзу:

1. Дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП.
2. Державний борг повинен бути менше 60% ВВП.
3. Держава повинна протягом двох років брати участь в механізмі валютних курсів і підтримувати курс національної валюти в заданому діапазоні.
4. Рівень інфляції не повинен перевищувати 1,5% середнього значення трьох країн-учасниць Євросоюзу з найстабільнішими цінами.
5. Довгострокові відсоткові ставки за державними облігаціями не повинні перевищувати більш ніж на 2% середнє значення відповідних ставок в країнах із найнижчою інфляцією.

Згідно з Маастрихтською угодою інтеграційне об'єднання стало називатися Європейським Союзом. Реалізуючи Маастрихтську угоду, в 1999р. в ЕУ почався поступовий перехід на нову єдину грошову одиницю (євро) і був створений єдиний центр формування валютної і грошово-кредитної політики. Готівковий євро було впроваджено в обіг шляхом безкоштовного обміну старих грошових знаків країн євросони на нові за фіксованими курсами обміну, встановленим 31.12.1998р. напередодні введення євро в безготівковий обіг.

У 1993 році на засіданні Європейської Ради були прийняті Копенгагські критерії вступу країн до Європейського союзу згідно з якими країни, що претендують на членство в ЕУ, повинні дотримуватися демократичних принципів свободи і поваги прав людини, а також принципу правової держави. Важливою умовою стає наявність конкурентоспроможної ринкової економіки в країні та визнання суспільством загальних правил і стандартів ЕУ, включаючи прихильність до цілей політичного, економічного і валютного союзу.

Поглиблення економічної взаємодії європейських країн сприяло формуванню єдиного цілісного територіально-господарського комплексу, успішний розвиток якого відбувається лише за умов досягнення високого рівня економічного розвитку всіма членами об'єднання, що, в свою чергу, наповнює реальним змістом взаємодоповнюваність національних економік.

Чисельність населення, що мешкає в країнах-членах EU становить понад 511 млн. осіб, що складає 7,4% від загальносвітової чисельності населення [406,с.32]. Незважаючи на кількісне розширення об'єднання (особливо у 2004 і 2007 рр., коли приріст населення в цілому складав 25,7%), добробут населення в країнах EU зростає більш поступово, про що свідчить показник ВВП на душу населення, який порівняно з 2000 роком зріс майже вдвічі (з 17543дол. до 32312дол.) і, фактично, в 3,5 рази перевищує рівень середньосвітового показника (9178дол. на душу населення). В цілому, розподіл економічного добробуту між регіонами EU стає поступово більш рівномірним. Показник дисперсії ВВП на душу населення зменшився з 35,5% (у 2000 році) до 32,2% (у 2008 році) [530,с.57-58]. Найвищий диспаритет відносно середньоєвропейського рівня демонструють країни східної Європи, які стали членами інтеграційного об'єднання в останній період його розширення.

З урахуванням динамічного розвитку геополітичної ситуації і розширення EU особливого значення для збалансованого і гармонійного розвитку континенту набуває реалізація регіональної політики, імперативом якої є реалізація концепції «Європа регіонів», в якій регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції. Досягнення регіональної однорідності, а не політичний союз – базова основа розвитку EU. Звідси, актуальним стає формування гомогенного простору, заснованого на рівному рівні розвитку регіонів.

Вирівнювання рівнів регіонального розвитку вимагало (і вимагає) концентрації фондів Європейського Союзу та їх ефективного використання. З метою оптимізації фінансування через цільові фонди в EU прийнята система ідентифікації (класифікації) регіонів (*Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes, NUTS*). Ця система включає п'ять рівнів, три з яких (1-3) регіональні, а дві (4-5) місцеві (локальні) одиниці регіональної статистики EU (*Local Administrative Units, LAUs*) [483,с.6-8]:

NUTS I: основні соціально-економічні райони,

NUTS II: основні території застосування регіональної політики,

NUTS III: маленькі регіони, які визначаються відповідно до конкретних критеріїв (аналітичні або функціональні регіони),

NUTS IV (LAU I) визначається для таких країн EU, як Болгарія, Чеська Республіка, Німеччина, Данія, Естонія, Ірландія, Греція, Франція, Кіпр, Литва, Люксембург, Угорщина, Мальта, Польща, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія і Велика Британія,

NUTS V (LAU II) охоплює близько 120 тисяч муніципалітетів країн EU.

Зазначені рівні регіонів мають ієрархічну структуру і враховують чисельність населення:

3 млн. населення < NUTS I ≤ 7 млн. населення,

0,8 млн. населення < NUTS II ≤ 3 млн. населення,

0,15 млн. населення < NUTS III ≤ 0,8 млн. населення.

Основні результати діяльності регіонів оцінюються за допомогою певних показників: ВВП регіону на одного мешканця (по паритету

купівельної спроможності); структура зайнятості по секторах економіки, рівень безробіття (загальний, довгостроковий, серед жінок і молоді), демографічна структура населення та рівень його освіти тощо. Відповідно до класифікації NUTS на території EU станом на 01.01.2012р. виділяють: 97 NUTS I, 270 NUTS II і 1294 NUTS III.

Диференціація регіонів в країнах EU пов'язана з наступними чинниками. Найперше, регіони Європи розрізняються за досягнутим рівнем економічного розвитку, який формує відповідну галузеву структуру (пропорції добувної, обробної промисловості, сфери нематеріального виробництва). Отже, під впливом відповідного чинника виявляється і рівень розвитку регіональної інфраструктури. Географічне розміщення регіону (його віддаленість) є важливим параметром, що впливає на формування транспортних і комунікаційних витрат. Крім того диференціація регіонів викликана також їх відмінністю за демографічними показниками (агломерація, структура розселення тощо).

Територіальні диспропорції, що мають місце в європейському співтоваристві, досягли значних масштабів. Надання статусу депресивної території відбувається за умови, що показник ВВП регіону є меншим, ніж 75% в середньому по EU. Лідерами європейської економіки є регіони Великобританії (Лондон), Німеччини (Гамбург, Дармштадт, Бремен), Бельгії (Брюссель, Антверпен), Франції (Іль-де-Франс) та ряд інших, зазначений показник яких перевищує середній по EU індикатор в 1,8–2,8 рази. Разом з цим, значна частина регіонів NUTSII, що відносяться до країн-нових членів EU, а також Португалії, Іспанії, Греції мають статус депресивних, відстаючи від середнього по Євросоюзу індикатора в 1,5-2 рази. На проблемних територіях проживають близько 40% населення угруповання). Серед найбагатших регіонів EU лідируючі позиції займає Лондон (in Inner London), показник ВВП на душу населення перевищує середньоєвропейський в 3,4 рази і становить 79,4 тис.євро. Серед найбідніших бідних регіонів виділяються регіони Греції, Іспанії, Португалії, Румунії, в такому регіоні як Nord-Est (Румунія) цей показник є в 4,1 рази меншим ніж в середньому по EU (5,8 тис.євро) [405,с.234-242]. Слід особливо відзначити, що і в рамках окремої країни спостерігаються диспропорції регіонального розвитку.

Основними принципами регіональної політики, яка реалізується в EU, є: субсидіарність, децентралізація, партнерство, програмування, концентрація, адиціоналізм і компліментарність:

*субсидіарність* є суспільно-політичним принципом, згідно з яким суспільні одиниці мають право і зобов'язані вирішувати ті проблеми, які не в змозі вирішити більш низові структури;

*децентралізація* розглядається через призму перерозподілу повноважень регіонів з метою їх ефективного використання і розвитку місцевих ініціатив. Реалізація даного принципу дозволяє розмежувати повноваження різних рівнів управління, оптимізувати рішення проблемних аспектів на місцях і в поєднанні з субсидіарністю підвищити відповідальність регіонів при активізації їх ініціатив;

принцип *партнерства* полягає у тому, що реалізація будь-яких практичних завдань, які стосуються регіонального розвитку, досягається тільки тоді, коли відбувається спільна взаємодія (співпраця) суб'єктів різного рівня;

*програмування* як принцип регіональної політики передбачає розробку певних стратегій розвитку, із чітко визначеною системою цілей, для досягнення яких і розробляється відповідна стратегія; програми розвитку регіонів є основним інструментом інституційних методів, на реалізацію яких виділяються фінансові кошти із спеціалізованих фондів EU. Слід підкреслити, що дані ресурси повинні бути обов'язково розширені за рахунок місцевих фінансів.

Таким чином, досягається, з одного боку, концентрація ресурсів, необхідних для досягнення конкретних цілей, а з іншого, – їх додаткове фінансування за рахунок місцевих джерел (*принцип адиціоналізму*) і доповнення (*принцип комплементарності*). Реалізація зазначених принципів дозволяє розвивати збалансований розвиток регіонів Європи, виключаючи споживацькі настрої в депресивних районах, за рахунок: сприяння розвитку реструктуризації відсталих регіонів; підтримки соціально-економічних перетворень і сільського господарства в регіонах із структурними проблемами; модернізації політики у сфері освіти, професійно-технічної підготовки і зайнятості.

У своєму розвитку регіональна політика EU за останні роки пройшла ряд етапів, для кожного з яких була вироблена своя система пріоритетів та, відповідно, було визначено розміри фінансування. Слід зауважити, що обсяги фінансування, спрямованого на регіональний розвиток з кожною програмою істотно зростають, що наочно демонструють дані таблиці 4.3.

**Таблиця 4.3**

#### **Етапи регіональної політики EU**

Період	Кількість пріоритетів	Кількість структурних фондів	Обсяг фінансування, млрд.євро *	Питома вага у бюджеті EU, %
1994-1999	6+1	3	177,0	33,0
2000-2006	3+1	5	234,7	33,0
2007-2013	3	2	347,0	35,7

\*до 2000р. –млрд.ЕКЮ

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [574]

Пріоритетними напрямками регіональної політики EU на період 1994-1999 рр. стали:

- (1)структурна перебудова і розвиток депресивних регіонів (на реалізацію цього напрямку було використано 67,7% фінансування);
- (2)фінансування в умовах стагнації промисловості;
- (3)сприяння зайнятості та боротьба з безробіттям;
- (4)адаптація до системи змін господарських суб'єктів регіону;



(5) фінансування розвитку сільськогосподарських територій (5a) і структурної перебудови агробізнесу (5b);

(6) допомога північним територіям з низьким рівнем населеності.

На вищезгадані цілі фактично було виділено близько 177 млн.єкю, що складало практично третину загального бюджету ЕУ. Саме необхідність структурної трансформації депресивних і найменш розвинених регіонів ЕУ зумовили домінування першого напрямку, який реалізується, перш за все, на рівні NUTS II, в яких рівень ВВП на душу населення менше 75% від середнього по ЕУ.

Розвиток і поглиблення європейської інтеграції привів до більшої конкретизації напрямів регіональної політики під час наступного періоду у 2000-2006 рр., на реалізацію яких направлено 234 млрд.євро:

(1) сприяння розвитку реструктуризації відсталих регіонів (на реалізацію цього напрямку було використано 74,4% фінансування);

(2) підтримка соціально-економічних перетворень і сільського господарства в регіонах із структурними проблемами (відповідно, 11,5%);

(3) модернізація політики у сфері освіти, професійно-технічної підготовки і зайнятості (14,1% фінансування).

З 2007 року відбувається найбільша структурна перебудова регіональної політики (програмний період 2007-2013 рр.), яка є цілком логічною з точки зору найбільшого розширення ЕУ в 2004 і 2007 роках. Найперше, це виявляється в зміні структурних пріоритетів:

(1) регіональна співпраця ґрунтується на програмі INTERREG, основними формами якої є трансгранична співпраця, транснаціональна співпраця та міжрегіональна співпраця

(2) регіональна конкурентоспроможність й зайнятість – напрям, що пов'язаний з реалізацією і впровадженням інновацій та розвитком соціальної сфери з метою підвищення регіональної привабливості європейських регіонів

(3) конвергенція забезпечується за рахунок реалізації проектів в тих регіонах, де рівень ВВП на душу населення є меншим за 75% від середнього по ЕУ в цілому.

Зазначені пріоритети охоплюють завдання регіональної та соціальної політик, які в ЕУ вже не розглядаються ізольовано, а тільки комплексно. Таким чином, досягається головна мета, що пов'язана із створенням гомогенного простору: одночасне об'єднання суспільства на рівні горизонтальних зв'язків – між регіонами (головне завдання регіональної політики) та на рівні вертикальних зв'язків – між шарами суспільства (завдання соціальної політики).

На забезпечення визначених пріоритетів протягом 2007-2013 рр. передбачається використати понад 347 млрд.євро., у тому числі: на реалізацію пріоритету (1) – 6,4 млрд.євро, які будуть застосовані для посилення трансграничної і міжрегіональної співпраці, що включає розвиток загальної інфраструктури і мереж компаній малого і середнього бізнесу; понад 16% буде спрямовано на проведення соціальних і економічних реформ, впровадження інновацій і розвиток соціальної сфери для

забезпечення розвитку сфери зайнятості та підвищення регіональної конкурентоспроможності (пріоритет (2)); на фінансове забезпечення конвергенції (пріоритет 3) буде спрямована основна частина фінансування програмного періоду 2007-2013 рр., а саме: 82% (281 млрд.євро). Основним результатом реалізації регіональної політики, в першу чергу, повинне стати зростання ВВП на душу населення в новому програмному періоді на 2007-2013 рр. від 1,5% до 9%. (у 2000-2006 рр. у різних країнах він склав від 1,5% до 6%). Однак із врахуванням дії фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. ці параметри навряд чи буде досягнуто.

Серед інструментів регіонального розвитку, які сьогодні використовуються в ЕУ, поширені наступні: інвестиційні гранти, податкові пільги, субсидування відсоткових ставок, субвенції тощо. Їх використання дозволяє, з одного боку, ліквідовувати відсталість окремих регіонів, а з іншого – підсилити їх конкурентоспроможність. Головними інструментами європейської регіональної політики, яка все частіше називається політикою об'єднання (з точки зору формування єдиного простору), є структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд Фінансовий механізм розвитку рибальства тощо. Крім того, у фінансуванні держав-членів ЕУ, чий рівень ВВП на душу населення не перевищує 90% від середнього по угрупованню показника, бере участь Фонд об'єднання. Для вирішення проблем, викликаних техногенними і природними катастрофами, і надання допомоги постраждалим регіонам використовуються ресурси Фонду солідарності.

Діяльність структурних фондів спрямована на реалізацію заявлених пріоритетів регіональної політики. Важливою особливістю в роботі фондів є те, що їх вклад у фінансування кожного з пріоритетів не може бути стовідсотковим, оскільки в такому разі не було б реалізовано найважливіші принципи європейської регіональної політики – партнерства, адиціоналізму і комплементарності. Так, у фінансуванні двох перших пріоритетів – (1) розвитку регіональної співпраці і (2) розвитку регіональної конкурентоспроможності та зайнятості доля структурних фондів не може бути більшою за 50%, а пріоритету (3) конвергенція – не більшою 75% всіх витрат.

Географічний розподіл ресурсів, що виділяються на реалізацію регіональної політики Євросоюзу, зазнав ряд змін, пов'язаних із останніми розширеннями об'єднання в 2004 і 2007 роках. У рамках реалізації регіональних програм розвитку постійними одержувачами серед європейських країн є Іспанія, Італія, Португалія, Греція – найбільш проблемні держави в частині виконання завдань Лісабонської стратегії розвитку. На поточний програмний період на їх фінансування в рамках програм регіонального розвитку заплановано виділення, відповідно 10,2%, 8,0%, 6,2% і 5,7% від загального обсягу фінансування. Значні в програмному періоді 2007-2013 рр. значні обсяги фінансування отримують нові члени Євросоюзу: Польща 19,4%, Чехія 7,7%, Угорщина 7,3% [308]. Розподіл

фінансових ресурсів по країнах EU в рамках регіональної програми на 2007-2013 роки представлено в таблиці 4.4.

**Таблиця 4.4**

**Розподіл по країнах EU фінансових ресурсів  
в рамках регіональної програми на 2007-2013 роки, млн.євро**

Країна	Пріоритети регіональної політики			Всього	Питома вага в загальному обсязі фінансування %
	конвергенція	регіональна конкурентоспроможність і зайнятість	регіональна співпраця		
Австрія		177	1284	1461	0,4
Бельгія	638	1425	194	2257	0,6
Болгарія	6674		179	6853	2,0
Великобританія	2912	6979	722	10613	3,1
Угорщина	22890	2031	386	25307	7,3
Данія		510	103	613	0,2
Німеччина	16079	9409	851	26339	7,6
Ірландія		751	151	902	0,3
Греція	19575	635	210	20420	5,9
Іспанія	26180	8477	559	35216	10,1
Італія	21641	6325	846	28812	8,3
Кіпр	213	399	28	640	0,2
Латвія	4531		90	4621	1,3
Литва	6775		109	6884	2,0
Люксембург			65	65	0,0
Мальта	840		15	855	0,2
Нідерланди			1907	1907	0,5
Польща	66553		731	67284	19,4
Португалія	20473	938	99	21510	6,2
Румунія	19213		455	19668	5,7
Словенія	4101		104	4205	1,2
Словаччина	10912	449	227	11588	3,3
Франція	3191	10257	872	14320	4,1
Фінляндія		1596	120	1716	0,5
Чеська Республіка	25883	419	389	26691	7,7
Швеція		1626	265	1891	0,5
Естонія	3404		52	3456	1,0
міжрегіональна кооперація			445	445	0,1
технічна підтримка				868	0,2

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [308]

Розвиток інтеграційних процесів в Європі сприяє економічному і соціальному прогресу в європейських регіонах і країнах в цілому, його збалансованості та стійкості; поглибленню торговельної і фінансової інтеграції, розвитку тісної співпраці у сфері юстиції і внутрішніх справ. Проте в 1990-ті роки темпи економічного росту EU суттєво відставали від головного конкурента – США, що суттєво знижувало потенційні можливості

для зростання конкурентоспроможної європейської економіки через загострення соціальних проблем (в першу чергу, безробіття), недостатню модернізацію й структурну перебудову європейської економіки. Середньорічні темпи росту ВВП в цілому у розвинених країнах становили 2,5%, в тому числі в США 3,5%, тоді як у країнах EU тільки 2,1%. Відставали країни EU і за показником державного фінансування НДДКР (в 2000 році цей показник по EU становив 0,63% від ВВП, тоді як в США – 0,76%), що знижувало можливості європейських країн у розвитку конкурентоспроможної економіки.

Суттєве відставання темпів економічного зростання EU від інших передових економічних центрів світу послужило важливим поштовхом до перегляду стратегії розвитку EU, важливою складовою якої стає модернізація освіти й встановлення більш глибоких зв'язків усередині трикутника знань: бізнес, університети, дослідницькі центри. Забезпечення сталого економічного розвитку вимагало відповідної державної політики у сфері науки і техніки, головною стратегією якої повинне було стати забезпечення соціально-економічних, організаційних, правових умов для формування та ефективного використання науково-технічного потенціалу з метою освоєння світового ринку товарів і послуг. З підвищенням наукоємності виробництва зростає потреба в розвитку та використанні інноваційного потенціалу країн. Саме на цій основі в Лісабоні в 2000 році на саміті глав держав тоді ще EU(15) було прийнято стратегію, відповідно до якої визначено головне стратегічне завдання – зробити протягом десяти років з EU найбільш конкурентоспроможну та динамічну економіку в світі, заснованої на передових знаннях при збереженні західноєвропейських цінностей, забезпеченні гармонійності економічного розвитку та підвищенні соціальної згуртованості суспільства. Однак на практиці отримані результати виявилися дещо скромнішими. Аналіз розвитку економіки країн EU протягом останніх років демонструє, що, на жаль, багато прийнятих параметрів Лісабонської стратегії так і не було досягнуто.

Погіршення глобальної економічної активності та макроекономічної кон'юнктури в цілому на початку XXI століття, світова економічна криза 2008-2009 років не дозволила досягти намічених цілей. Не вдалося істотно збільшити темпи економічного росту. Про складнощі в реалізації Лісабонської стратегії говорилося і в Лісабонському ревю, що було підготовлено Всесвітнім економічним форумом, і де було надано оцінку досягнутому рівню конкурентоспроможності європейських держав [541]. Для критичної оцінки рівнів національної конкурентоспроможності було виділено вісім блоків аналізу виконання Лісабонської стратегії:

1. Створення інформаційного суспільства.
2. Розвиток європейського простору для інновацій, досліджень і розвитку.
3. Лібералізація – формування єдиного ринку, державна допомога і конкурентна політика.

4. Створення мереж у сфері комунікацій, комунальних послуг і транспорту.

5. Розвиток ефективного та інтегрованого ринку фінансових послуг.

6. Поліпшення бізнес – оточення для підприємців-початківців та в сфері регуляторної нормативно-правової бази.

7. Зростання соціальної інтеграції через створення нових робочих місць, розвиток і підвищення кваліфікації, модернізацію соціального захисту.

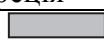
8. Зміцнення сталого розвитку.

Аналіз конкурентоспроможності країн EU, який було проведено за визначеними блоками, дозволив проранжувати виконання країнами намічених завдань Лісабонської стратегії в параметрах від 1 (найменша оцінка) до 7 (найвищий рівень оцінювання) за конкретними субіндексами. Результати рейтингів наведено в таблиця 4.5.

**Таблиця 4.5**

**Рейтинги й оцінка країн Європейського Союзу**

	Підсумковий індекс		Субіндекси							
	ранг	оцінка	Інформаційне суспільство	Інновації, дослідження та розвиток	Лібералізація	Створення мереж	Фінансові послуги	Бізнес-оточення	Соціальна інтеграція	Сталий розвиток
Фінляндія	1	5,80	5,78	5,87	5,36	6,33	6,13	5,48	5,46	5,97
Данія	2	5,63	5,68	4,87	5,14	6,51	5,96	5,60	5,52	5,78
Швеція	3	5,62	5,71	5,57	4,91	6,37	5,80	5,29	5,46	5,89
Великобританія	4	5,30	4,96	4,67	5,11	5,78	6,10	5,62	4,86	5,30
Нідерланди	5	5,21	4,99	4,60	4,94	6,04	5,67	4,71	5,29	5,57
Німеччина	6	5,18	4,95	4,90	4,64	6,36	5,62	4,64	4,37	5,96
Люксембург	7	5,14	4,98	3,57	4,96	6,22	5,72	5,17	5,19	5,28
Франція	8	5,03	4,52	4,68	4,65	6,10	5,68	4,68	4,72	5,20
Австрія	9	4,94	4,69	4,27	4,54	5,76	5,48	4,28	4,88	5,64
Бельгія	10	4,88	4,08	4,45	4,63	5,74	5,39	4,69	5,12	4,91
Ірландія	11	4,69	4,14	4,18	4,47	4,89	5,59	5,30	4,62	4,35
Іспанія	12	4,47	3,71	3,93	4,50	5,34	5,14	4,32	4,38	4,48
Італія	13	4,38	3,94	3,87	4,40	5,30	4,92	3,64	4,24	4,74
Португалія	14	4,25	3,88	3,44	4,10	5,35	4,90	3,89	4,15	4,29
Греція	15	4,00	3,16	3,44	3,96	4,99	4,74	3,78	3,90	4,00

 найкращий результат

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [541]

Найбільший прогрес в реалізації Лісабонської стратегії демонстрували країни Північної Європи: Фінляндія (займає перше місце в п'яти з восьми

категорій), Данія та Швеція. Порівняно слабо виконують завдання Лісабонській стратегії південні європейські країни – Греція, Португалія, Італія, Іспанія, які сьогодні мають значні розмежування з іншими європейськими країнами. Таким чином, відхилення запланованих Лісабонською стратегією параметрів від фактично досягнутих реальних показників є дуже значним в країнах EU вже через чотири роки її реалізації.

Зіставлення оцінки досягнутого рівня конкурентоспроможності країнами EU у порівнянні зі США, яке наведено в таблиці 4.6, в цілому є не на користь Євросоюзу, хоча й європейські країни випереджали США за такими параметрами, як: розвиток лібералізації; створення мереж у сфері комунікацій, комунальних послуг і транспорту; розвиток ефективного та інтегрованого ринку фінансових послуг; розвиток соціальної інтеграції і забезпечення сталого розвитку.

**Таблиця 4.6**

**Порівняльна характеристика США та EU  
(відповідно до критеріїв Лісабонської стратегії)**

	<b>США</b>	<b>EU</b>
1. Створення інформаційного суспільства	5,86	4,61
2. Розвиток європейського простору для інновацій, досліджень	6,08	4,41
3. Лібералізація:	5,11	4,69
- формування єдиного ринку	5,70	5,13
- державна допомога і конкурентна політика.	4,52	4,25
4. Створення мереж у сфері:	5,85	5,81
- комунікацій	5,60	5,96
- комунальних послуг та транспорту :	6,10	5,65
5. Розвиток ефективного та інтегрованого ринку фінансових послуг	5,82	5,52
6. Поліпшення бізнес – оточення	5,71	4,74
- для підприємців-початківців	5,83	4,52
- в сфері регуляторної нормативно-правової бази.	5,58	4,96
7. Зростання соціальної інтеграції	5,04	4,81
- створення нових робочих місць	5,60	5,06
- розвиток і підвищення кваліфікації	5,31	4,96
- модернізація соціального захисту	4,20	4,40
8. Зміцнення сталого розвитку	4,96	5,16
<b>Загальна оцінка</b>	<b>5,5</b>	<b>4,97</b>

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [541]

Ранжирування країн – нових членів Євросоюзу, що приєдналися до інтеграційного об'єднання в 2004 та в 2007 роках, демонструє, що в середині цієї групи країн спостерігається значне розшарування, і, як наслідок, різний ступінь готовності до практичної реалізації глибокої інтеграції. Трійку лідерів визначають Естонія, Словенія та Латвія, загальний індекс яких складає, відповідно, 4,64, 4,36 та 4,34. Естонія займає провідні позиції за такими параметрами, як створення інформаційного суспільства (4,92),

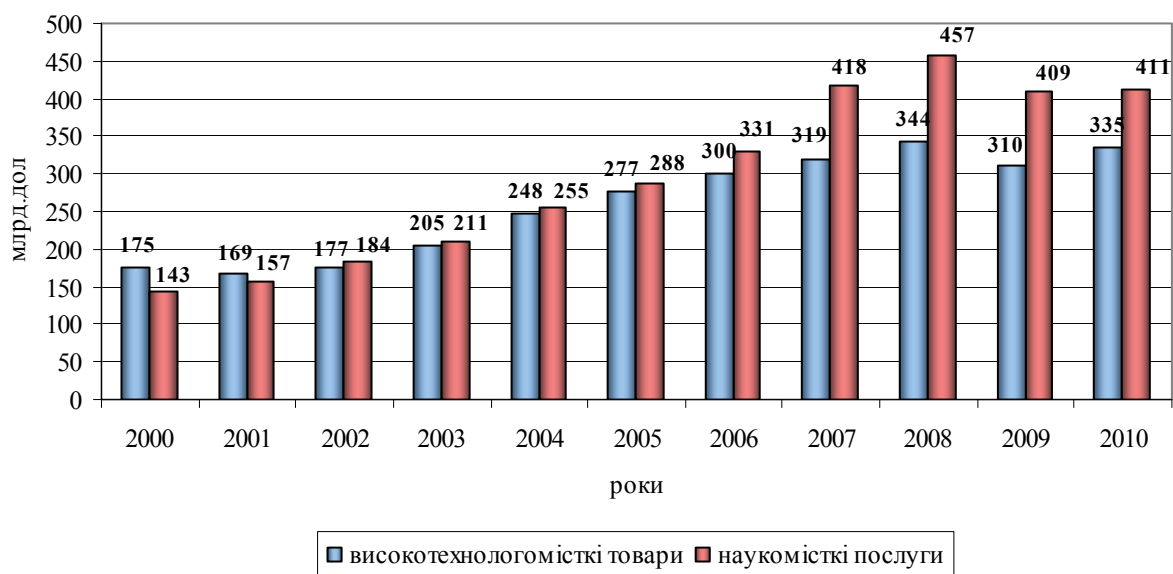
розвиток ефективного та інтегрованого ринку фінансових послуг (5,43), розвиток бізнес-оточення (4,90). Словенія домінує за такими показниками, як інновації, дослідження і розвиток (3,92), створення мереж у сфері комунікацій, комунальних послуг і транспорту (5,21), зміцнення сталого розвитку (4,0). Серед найменш підготовлених до інтеграційного зближення, як і очікувалося, виявилися Болгарія і Румунія.

Недостатній прогрес в реалізації завдань, які визначено Лісабонською стратегією, вимагав істотного перегляду та уточнення параметрів розвитку Європейського Союзу. В результаті проведеної роботи в грудні 2005 року Європейська Рада схвалила новий програмний документ – Лісабонську програму, відповідно до якої генеральним завданням в розвитку ЕУ визначено прискорення економічного зростання й створення нових робочих місць. Досягти поставленої мети передбачається через реалізацію чотирьох основних пріоритетів: інвестиції в освіту та науково-дослідну діяльність; стимулювання підприємництва; розвиток зайнятості в умовах старіння населення; розробка ефективної енергетичної політики.

При розробці пріоритетів регіонального розвитку на 2007-2013 рр. було скореговано й завдання регіональної політики, яка стала зорієнтована на розвиток інновацій, підвищення освітнього рівня населення, поширення успішного досвіду управління регіональним розвитком, а в 2010 році (на зміну Лісабонській стратегії) було прийнято нову стратегію розвитку – «Європа 2020» [328]. Ключовим індикатором, що характеризує умови розвитку конкурентних переваг в науці та технологіях, визнано рівень витрат на інновації, дослідження та розвиток, які забезпечує державний і приватний сектор. Формування надійних джерел фінансування дослідницької і інноваційної діяльності на рівні не нижче 3% ВВП стає найважливішою умовою, дотримання якої дозволить об'єднаній Європі стати найбільшою в світі економікою, заснованою на знаннях.

У останні десятиріччя глобальні витрати на науково-дослідні роботи швидко зростали. Для них характерним є дуже високий ступінь концентрації в невеликій кількості країн. В цілому, загальні витрати країн світу на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки склали майже 1,28трлн.дол, регіональний розподіл яких становить: північноамериканський регіон – 35,6%, європейський – 24,4%, азійсько-тихоокеанський – 34,9%. Витрати ЕУ на науково-дослідні розробки зросли в 2,9 рази і склали 297,9 млрд.дол (проти 184,1 млрд.дол. у 2000 році) [505]. Питома вага країн ЕУ в загальносвітових витратах на НДДКР становить 23,4%, при чому фінансування досліджень щороку в середньому зростало на 3,3%. Найбільш високими темпами щорічно зростали обсяги фінансування з боку університетів та науково-дослідних інститутів (4,68%), зростання витрат на даний вид діяльності бізнес-сектора склало 3,0% [506,с.12]. Однак фінансово-економічна криза 2008-2009 років змусила значно скоротити обсяги нарощування фінансування на наукові цілі, протягом цих років показник зростання становив лише 1,26%, тоді як у 2007-2008 рр. він становив 8,78%.

Незважаючи на постійне збільшення виробництва та експорту наукоємних товарів та послуг (за 2000-2010 рр. їх експорт збільшився, відповідно, 1,9 та 2,9 разів), динаміку обсягів яких наведено на рис.4.1, питома вага EU у світовому виробництві високотехнологічної продукції зменшується. Якщо в 2000 році за рівнем технологічності на виробництво високотехнологічної продукції на країни об'єднання припадало 15,9%, то в 2010 році вже 15,7%. Пов'язано це, в першу чергу, з жорсткою міжнародною конкуренцією на світовому ринку з боку США, Японії та активної експансії країн азійсько-тихоокеанського регіону, в першу чергу Китаю, питома вага якого у світовому виробництві високотехнологічної продукції збільшилась в 2,75 рази (з 8,1% до 22,3%).



**Рис.4.1 Динаміка експорту високотехнологічної та наукоємної продукції EU**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [505]

Валові внутрішні витрати на дослідження на душу населення в EU за 2000-2010 рр. зросли в 1,6 рази, як це доводять дані таблиці 4.7, вони в цілому становлять близько 608дол., однак цей показник є вдвічі нижчим за рівня витрат США (1306,0 дол.). По відношенню до ВВП, витрати на НДКР складають в EU – 1,9% (для порівняння, в США – 2,9%, Японії – 3,3%. Китаї – 1,7%), хоча в середині Євросоюзу значення цього показника дуже варіюється. Найвищий рівень витрат на НДКР по відношенню до ВВП демонструють Фінляндія – а 3,96% , Швеція – 3,62%, Данія – 3,02%.

Сьогодні в європейських країнах вклад приватного бізнесу та держави у фінансуванні дослідницьких робіт є недостатньо збалансованим. Якщо в EU показник питомої ваги державного сектора у фінансуванні цих робіт один з найвищих серед розвинених країн (33,5% від валових внутрішніх витрат на науково-дослідні роботи), то європейський бізнес-сектор фінансує дослідницькі розробки значно нижче, ніж в інших країнах. Так, в США цей



показник складає – 67,3%, в Японії – 77,7%, тоді як в EU – 55,0% [406,с.167]. Найвищий рівень фінансування НДДКР забезпечує бізнес-сектор Люксембургу – 76,0%, Фінляндії – 70,3%, Німеччини – 67,9%, Швеції – 64,%,

**Таблиця 4.7**

**Динаміка валових витрат на дослідження й розробки в EU**

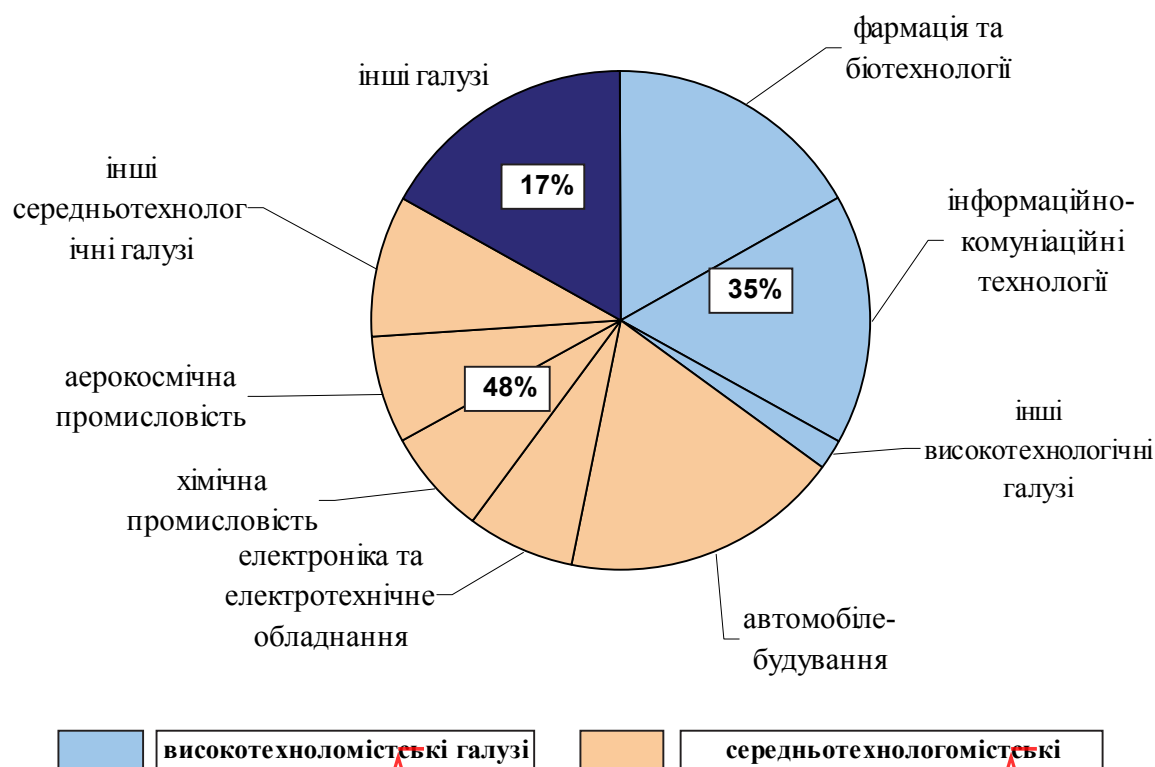
Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валові витрати на дослідження й розробки на душу населення, дол.	382,0	467,2	513,4	544,8	588,5	598,0	608,0
Валові витрати на дослідження й розробки по відношенню до ВВП, %	1,74	1,74	1,77	1,77	1,84	1,92	1,91
Валові витрати на дослідження й розробки, що фінансуються бізнесом, по відношенню до ВВП, %	0,96	0,94	0,97	0,97	1,00	1,02	..
Валові витрати на дослідження й розробки, що фінансуються держбюджетом, по відношенню до ВВП, %	0,62	0,61	0,60	0,60	0,63	0,68	..

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [461]

В розвитку НДДКР особливу роль відіграють ТНК, які є найважливішими учасниками процесу інтернаціоналізації інноваційної діяльності, яка набуває все більш інтернаціонального характеру. Свідченням зростання та поглиблення інтернаціоналізації інноваційної діяльності ТНК є те, що витрати на науково-дослідну діяльність деяких компаній значно перевищують відповідні витрати окремих країн світу. П'ять провідних за рівнем фінансування НДДКР європейських компаній (Nokia OYJ, Sanofi-Aventis SA, GlaxoSmithKline PLC, Volkswagen AG, Siemens AG) забезпечують 10,6% всього фінансування наукових розробок EU (або 31,5млрд.дол.) [505]. Спостерігається посилення ролі іноземних філій в дослідженнях і розробках, зростає чисельність альянсів, що створюються для проведення НДДКР, активізувалося патентування тощо.

Компанії, які займають в світі провідне місце за витратами на науково-дослідні роботи, сконцентровані лише в декількох галузях, в першу чергу в фармацевтиці, галузі з виробництва інформаційно-телекомунікаційного обладнання, в автомобільній промисловості, у біотехнологічній галузі. В країнах-нових членах EU зарубіжні філії ТНК перетворилися на важливе джерело НДДКР. В 2009 році європейські транснаціональні компанії скоротили інвестування в науково-дослідні розробки на 2,6%, що значно менше, ніж в США (-5,1%). Регіональний аспект інвестування в науково-дослідні розробки характеризувався домінуванням європейських компаній в середньотехнологічних галузях (43,5% від загальних вкладень ТНК світу в автомобільну промисловість, 40,3% в хімічну) [448].

Для ТНК США притаманна інша особливність – домінування інвестування науково-дослідних розробок у високотехнологічних галузях (69% від загального обсягу інвестування). Значну інвестиційну активність у фінансуванні науково-дослідних розробок в США забезпечили відносно молоді компанії, які було створено після 1975 року. Їх питома вага у загальній кількості підприємств в США складає 54,4%, тоді як в ЕУ лише 17,8%. Крім того, інтенсивність науково-дослідних розробок (тобто відношення витрат на НДДКР до загального обсягу чистого продажу) в американських компаніях практично в три рази більша, ніж в європейських (11,8% проти 4,4%).



**Рис.4.2 Інвестування транснаціональних компаній ЕУ у високо- та середньотехнологістські галузі, %**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [448]

В межах Євросоюзу також спостерігається певна секторальність інвестування науково-дослідних розробок. Так основну частину фінансування НДДКР в автомобілебудуванні забезпечують компанії Німеччини та Франції, а в ІТ секторі домінують Фінляндія і Швеція. В цілому ж німецькі, британські і французькі компанії забезпечують 2/3 від загального інвестування науково-дослідних розробок в країнах ЕУ, який склав в 2009 році 123 млрд.євро.

Серед країн ЕУ найбільші обсяги фінансування НДДКР забезпечують Фінляндія, Німеччина, Франція, Австрія. Якщо в середньому для ЕУ показник питомої ваги фінансування науково-дослідних розробок в

загальному обсязі ВВП складає 1,91%, то для цих країн він є значно вищим і становить: для Фінляндії – 3,96%, Швеції – 3,62%, Данії – 3,02%, Німеччини – 2,78%, Франції – 2,21%, Австрії – 2,75%. П'ятнадцять регіонів EU саме з цих країн також сьогодні домінують, на їх частку припадає п'ята частина всього фінансування НДДКР серед всіх регіонів об'єднання. Лідером за обсягами фінансування є регіон Oberbayern (Німеччина), обсяги фінансування НДДКР якого складають 7,9 млрд.євро, що становить 3,6% від загальноєвропейських витрат. Найбільша питома вага витрат на НДДКР в структурі ВВП також має регіон з Німеччини – Braunschweig, де цей показник становить 5,83% від ВВП, що більш, ніж в 3 рази вище за рівень в цілому по EU. Загалом серед регіонів EU лише 19 сьогодні відповідають критерію Лісабонської стратегії (рівень витрат на НДДКР повинен складати 3%ВВП), з яких – 7 знаходяться в Німеччині, 4 в Швеції, 3 у Фінляндії, по 2 в Австрії і Франції і 1 в Нідерландах.

Науково-дослідні розробки можуть приймати різні форми: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, а також розробку товарів і конкретних процесів. Як правило, фундаментальні дослідження найчастіше проводяться в державному секторі. Що ж до досліджень прикладного характеру, у тому числі пов'язаних з розробкою нових товарів і технологій, то їх, зазвичай, сконцентровано безпосередньо в реальному секторі економіки, оскільки в першу чергу саме ці прикладні розробки впливають на підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих товаровиробників, так і галузевих комплексів в цілому. Тому цілком логічним є те, що основний вплив на розвиток інноваційної діяльності роблять транснаціональні корпорації.

Серед ключових завдань, що спрямовані на практичну реалізацію Лісабонської стратегії, особливо виділяється розвиток спільних технологічних ініціатив на умовах державно-приватного партнерства, що гарантує європейське лідерство в стратегічних технологічних сферах. Такі заходи мають підтримувати попит на інновації і створювати нові ділові можливості, особливо в секторі послуг. Державні інституції гарантують і допомагають впровадженню та поширенню нових технологій і бізнес-моделей, які дозволять європейським підприємствам досягти глобального лідерства в даних секторах. Крім того, особливий акцент зроблено на розвиток ясної і послідовної структури захисту інтелектуальної власності, заснованої на високій якості, конвергенції та збалансованості між користувачами і власниками прав таким чином, щоб ідеї вільно циркулювали в динамічному інформаційному суспільстві, а система регулювання європейських стандартів була мобільною, особливо на тих ринках, що стрімко розвиваються.

Важливим напрямком в реалізації Лісабонської програми є розробка ефективної енергетичної політики, реалізація якої забезпечить енергетичну безпеку країн Європи. В рамках реалізації зазначеного пріоритету передбачається стимулювання науково-дослідних розробок в галузі нових і альтернативних джерел енергії, розвитку і впровадженні енергозберігаючих

технологій, диверсифікація імпорту енергоресурсів. Для реалізації цих планів передбачається розробка нового механізму координації роботи єдиного європейського енергоринку та інвестування близько 1 трлн.євро в розвиток електроенергетики і близько 500 млрд.євро в газову інфраструктуру.

Найважливішими джерелами новаторства виступають підприємства. В той же час новаторство і накопичення знань відбувається у взаємодії з конкурентами, постачальниками, споживачами, державними дослідницькими установами, університетами, іншими центрами знань (органами стандартизації, метрології тощо). У свою чергу характер такої взаємодії визначається інституційними рамками, відповідно до механізму розвитку національної інноваційної системи, основними елементами якої є: система професійної підготовки кадрів, система науково-дослідних інститутів; компанії та мережі комунікацій, що ними створено; ринкова інфраструктура, що забезпечує передачу знань і технологій; система державних і недержавних інститутів, що беруть участь в регулюванні, виробництві і поширенні знань і технологій; система фінансування НДДКР.

В середньому рівень інноваційної активності підприємств в ЄУ складає 51,6%. Найвищий рівень інноваційної активності мають підприємства Німеччини (79,9% від загальної чисельності), Люксембургу (64,7%) [508,с.170]. Слід зазначити, що найбільша кількість інноваційних підприємств спостерігається серед великих компаній з чисельністю більше 250 зайнятих (70,1% від їх загальної кількості). Серед малого бізнесу практично кожне третє підприємство відноситься до категорії інноваційного (34,4%) [406,с.129].

Найважливішим чинником, що стримує соціально-економічний розвиток європейських країн є скорочення осіб працездатного віку через посилення демографічної проблеми в європейських країнах. Старіння населення особливо актуальне сьогодні для Італії, де показник питомої ваги людей старше 65 років складає 20,1%, Німеччині (19,9%), Греції (18,7%), Болгарії (17,3%), Естонії (17,2%). В середньому ж по об'єднанню цей показник складає 17,0% [507,с.53]. Міжнародна міграція може змінити тенденцію старіння європейського населення, хоча й впливає на появу не тільки позитивних, а й негативних наслідків. Економічне процвітання, політична стабільність, високий рівень соціального захисту зробили Євросоюз провідним регіональним центром міграції робочої сили. З 3,2 млн.мігрантів до європейських країн 43,8% (1,1 млн.осіб) – мешканці неєвропейських країн [508,с.45].

До 2010 року планувалося створити нових 22 млн. робочих місць аби забезпечити 70% працездатного населення, у тому числі серед жінок до 57%. Державна політика відносно створення робочих місць спрямована на зближення попиту й пропозиції на ринку праці через модернізацію структур, що надають послуги працевлаштування; посилення мобільності робочої сили в країнах об'єднання; моніторинг ринку праці; управління економічною міграцією тощо. Проте ці параметри в цілому так і не були досягнуті. Рівень зайнятості в ЄУ становить 68,6%, понад 70% зайнятість працездатного

населення забезпечено лише в 12 країнах ЄУ, а саме: в Чехії (70,4%), Данії (1%), Німеччині (74,9%), Кіпрі (75,4%), Люксембурзі (70,7%), Нідерландах (76,8%), Австрії (74,9%), Португалії (70,5%), Словенії (70,3%), Фінляндії (73,0%), Швеції (78,7%), Великобританії (73,6%). Найвищим за останні десять років залишається й рівень безробіття, який в ЄУ в цілому становив в 2010 році 9,6%. В окремих країнах безробіття зросло ще більше і склало: в Іспанії 20,1%, Латвії 18,7 %, Литві 17,8 %, Естонії 16,9%, Словаччині 14,4%. Найнижчий рівень безробіття спостерігається в Норвегії, Нідерландах, Люксембурзі, Австрії, де його рівень коливається в межах 3,5-4,5%. [530,с.67-73].

Відповіддю Європи на явища глобалізації і одночасно способом надання вищій освіті «європейського виміру» став Болонський процес [7] – регіональний інтеграційний процес, який відбувається в системі європейської університетської освіти і спрямований на зміцнення інтелектуального, культурного та науково-технічного потенціалу Європи, підвищення у світі значущості європейської вищої школи, підвищення її конкурентоспроможності. Болонський процес передбачає проведення низки заходів у вищій освіті країн Європи, які зорієнтовані на формування єдиного освітнього та наукового простору в країнах ЄУ, що цілком відповідає Лісабонській стратегії.

Регіональний інтеграційний процес, який відбувається в системі європейської університетської освіти і науки, ставить на меті наступні цілі: побудову європейської зони вищої освіти як ключового напрямку розвитку мобільності громадян з можливістю працевлаштування; формування та зміцнення інтелектуального, культурного та науково-технічного потенціалу Європи, підвищення в світі значущості європейської вищої школи; постійне поліпшення якості, підвищення конкурентоспроможності випускників на ринку праці, раціональне поєднання академічної якості та прикладного характеру освітніх послуг; підвищення центральної ролі університетів у розвитку європейських культурних цінностей, в яких університети розглядаються як носії європейської свідомості; введення дворівневої системи підготовки фахівців з вищою освітою, системи сумісності, перезарахування і акумуляція кредитів, визначення та прийняття процедури визнання дипломів, оцінки і вимірювань академічних досягнень студентів, структури вчених ступенів, єдині органи – джерела норм, правил і процедур імплементації та розвитку Болонського процесу. Країни Європи знаходяться у постійному пошуку нових підходів, теоретичного обґрунтування та впровадження у навчальний процес університетів інноваційних систем професійної підготовки студентів у контексті транснаціональних проблем вищої освіти.

Європейський Союз є найбільш розвинутим інтеграційним об'єднанням у світі, модель формування якого певною мірою стала еталоном розвитку міжнародної економічної інтеграції. Особливістю європейської інтеграційної моделі стала свідомо відмова країн-учасниць ЄУ від частини національного суверенітету на користь наднаціонального

регулювання. В EU сформовано інституційну та наднаціональну структуру європейського співтовариства, яка представлена міждержавними органами управління EU і включає законодавчу, виконавчу і судову владу. Країни Європейського Союзу утворили єдиний економічний простір на умовах взаємовигідної співпраці, що реалізується на макро- і мікрорівні. Досягнення регіональної однорідності, а не політичного союзу – одна з головних ідей розвитку об'єднання, звідси, актуальним стає формування гомогенного простору, заснованого на однакому рівні розвитку регіонів. EU як спільнота має значно більший вплив у економічному, соціальному, технологічному, комерційному, політичному аспектах, ніж індивідуальні впливи кожного з членів угруповання, виступає найвпливовішою силою у світовому господарстві як єдиний суб'єкт міжнародних економічних відносин від імені усіх членів угруповання.

Інтеграція стала одним з головних джерел економічного зростання Європи. Хоча інтеграція активізувала темпи економічного зростання (багато в чому завдяки стимулюванню змін на національному рівні), її позитивна дія поступово витіснялася менш сприятливими ефектами, пов'язаними з негнучкістю внутрішньої політики. На межі XX-XXI століть Європейський Союз зіткнувся з викликами глобалізації, яка посилюється, і одночасно – з необхідністю внутрішньої модернізації, проведення глибоких реформ у ряді сфер. Розширення EU не тільки не вирішило внутрішні проблеми об'єднання, а ще більше їх загостило.

#### **4.2 Основні складові північноамериканської моделі регіональної інтеграції**

Розвиток міжнародної економічної інтеграції країн світу, що ґрунтується на об'єктивних складових, демонструє північноамериканська модель регіональної інтеграції, в якій мікроекономічні детермінанти розвитку стимулювали інтеграційні процеси. Головною відмінністю моделі північноамериканської інтеграції полягає в тому, що об'єднання країн починалося не відповідно до політичного рішення (як це було в країнах Європейського Союзу), а у відповідь на потреби ринкових структур, в першу чергу транснаціональних компаній. Тобто, порівняно з європейською моделлю регіональної інтеграції, в рамках якої створення особливого вільного простору мобільності для всіх європейських країн відбувалось через ініціативу саме державних інституцій, в Північній Америці – інтеграційні процеси розвивались під впливом прагнення до співпраці на мікрорівні до співпраці на макрорівні. Тривалий час регіоналізація виробництва в Північній Америці стимулювала розвиток інтеграційних процесів на фірмовому і галузевому рівнях і не була пов'язана з державним і міждержавним регулюванням.

Розвиток та поглиблення двосторонніх зв'язків між США та Канадою на рівні міжнародної мікроінтеграції стимулювало прийняття вже на міждержавному рівні рішення щодо створення у 1989 році зони вільної

торгівлі між Канадою та США (*Canada-United States Free Trade Agreement, CUSFTA*). Основними складовими цієї угоди було визначено скасування бар'єрів у торгівлі товарами та послугами між країнами, просування умов сумлінної конкуренції, лібералізація базових умов інвестиційної діяльності між країнами, розвиток двох – і багатосторонньої кооперації, заснування ефективних процедур спільного адміністрування вирішення суперечок [538,с.9].

У 1992~~т.~~ між США, Канадою і Мексикою було підписано угоду про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*), яка набула чинності з 1994р. [585]. Зазначена угода охоплювала майже всі аспекти, що стосуються розвитку міждержавних економічних відносин між США, Канадою та Мексикою: торговельно-економічні відносини, інвестиційно-виробничу сферу, фінансові відносини, міграцію робочої сили тощо. Фактично, підписання Угоди стало не стільки початком інтеграційного процесу, скільки першим широкомасштабним юридичним оформленням реального інтегрування США і Канади [242,с.288-289], до якого приєднався менш потужний партнер – Мексика.

NAFTA стала першою угодою, яка об'єднала в один інтеграційний блок на рівноправній основі дві високорозвинені держави і країну, що розвивається. Основними завданнями, які було визначено США, Канадою та Мексикою, стали: усунення митних обмежень у взаємній торгівлі; досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій і трудових ресурсів; досягнення повної незалежності від зовнішніх поставок енергоресурсів; посилення конкурентоспроможності північноамериканського економічного центру порівняно із західноєвропейським і азійсько-тихоокеанським центрами.

Торговельно-економічні відносини залишаються головуючими у розвитку північноамериканської моделі інтеграції. Завдяки NAFTA в світі створено найбільшу за територіальними масштабами в світовому господарстві зону вільної торгівлі, яка об'єднує 462,6 млн.населення (6,7% від загальносвітової чисельності), що виробляють товарів та послуг на загальну суму понад 17993,9 млрд.дол., що становить 25,8% від рівня світового ВВП. Незважаючи на зменшення обсягів ВВП, всі країни НАФТА залишаються найбільшими виробниками світу [461,с.35], однак поступово питома вага об'єднання у світовому ВВП зменшується і практично наблизилась до рівня Європейського Союзу.

Порівняно з EU, як інтеграційне об'єднання, NAFTA не має відповідної системи наднаціональних органів регулювання, хоча інституційний механізм, що забезпечує функціонування зони вільної торгівлі в рамках об'єднання таки створено (комісія з вільної торгівлі, міжурядові консультації тощо). Основним інституційним органом, що забезпечує нагляд за виконанням угоди, розвиваючи діалог між країнами, є комісія (*Free Trade Commission*), що складається з відповідних представників урядових виконавчих установ з міжнародної торгівлі.

Фактичний механізм створення та розвитку Північноамериканської зони вільної торгівлі, що охоплює окрім торгівлі товарами та послугами, обмін інвестиціями та робочою силою, захисту прав інтелектуальної власності, спільне вирішення екологічних проблем, розвиток спільної інфраструктури та інше, по суті характеризує створення вперше в світовому господарстві прецедент дії зони вільної торгівлі у новому розширеному форматі, «зона вільної торгівлі плюс», яка дозволяє перейти до більш глибоких форм інтеграції, без створення складної системи наднаціональних інститутів.

Укладення Угоди про вільну торгівлю сприяло утворенню одного з найбільших і багатих ринків не лише в Північній Америці, але і в світі. Специфічність цього ринку характеризується перш за все тим, що це об'єднання лише трьох, але великих як за територією, населенням, так і за економічним потенціалом країн. При цьому, економічна інтеграція між такими асиметричними партнерами в північноамериканському регіоні не мала прецеденту в світовому господарстві раніше. Основою ринку є економіка світового лідера з конкурентоспроможності США. Велика частка зовнішньоторговельного обігу Канади і Мексики припадає саме на торгівлю з США. З економікою США пов'язані також й основні інвестиційні потоки NAFTA. Незважаючи на кризові потрясіння, американська економіка і досить залишається найпотужнішою у світі, а геополітичний вплив США не зменшується.

За обсягами зовнішньоторговельної діяльності Північноамериканська зона вільної торгівлі стала другим (після EU) регіональним інтеграційним об'єднанням світового господарства. На долю NAFTA припадає 12,9% всього світового експорту та 17,4% імпорту світу, а щорічні темпи їх приросту є достатньо високими, хоча світова фінансово-економічна криза призвела до скорочення обсягів торгівлі: у 2009 році експорт об'єднання в цілому скоротився на 21,6%, імпорт, відповідно, на 25,1%, хоча у 2010 році обсяги зовнішньої торгівлі було відновлено: зростання експорту склало 22,4%, імпорту, відповідно, 22,7% [364,с.26-27,40-41].

Сьогодні вся територія Північної Америки є зоною вільної торгівлі, що сприяло розвитку не тільки зовнішньої, а й внутрішньорегіональної торгівлі. Так, на внутрірегіональну торгівлю Канади припадає: 75,7% експорту (в т.ч. 74,3% всього експорту до США та 1,4% на Мексику) та 56,9% імпорту, Мексики – 83,9%, для США цей показник значно нижчий – 48,7%. В цілому ж по об'єднанню NAFTA на внутрірегіональний експорт припадає 48,7% від загального обсягу [364,с.55].

В структурі внутрішньорегіонального експорту, обсяг якого становить 955,7 млрд.дол, домінує продукція переробної промисловості, її питома вага становить 69,0%. В свою чергу, як наочно демонструють дані таблиці 4.8, 62,3% цієї продукції припадає на продукцію машинобудівельної галузі (412,7 млрд.дол.).



Таблиця 4.8

## Товарна структура експорту країн NAFTA, млрд.дол.

Товарна структура	Світове господарство в цілому				в т.ч.			
					до країн NAFTA			
	2000	2008	2009	2010	2000	2008	2009	2010
Експорт всього	1224.9	2035.2	1602.3	1964.6	680.4	1012.5	767.9	955.7
сільськогосподарська продукція	115.3	211.2	179.8	213.5	48.8	82.9	71.3	81.6
продукція добувної промисловості	94.3	345.5	217.5	299.1	71.1	225.3	133.2	180.1
продукція переробної промисловості	963.2	1389.0	1128.6	1352.0	533.9	669.2	533.54	669.2
в т.ч. машинобудівельної галузі	622.0	814.2	649.5	788.9	350.4	408.2	321.2	412.7

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [392]

Важливою і характерною особливістю розвитку північноамериканської інтеграційної моделі є значна асиметрія економічної взаємозалежності країн-членів NAFTA, зумовлена, з одного боку, слабкою інтеграційною взаємодією між Канадою та Мексикою а, з іншого, – домінуючим становищем США, на долю яких припадає 85,0% ВВП всього об'єднання, причому значення цього показника практично не змінилося за весь період існування NAFTA, про що свідчать дані таблиці 4.9.

Таблиця 4.9

## Частка країн NAFTA в регіональному ВВП, %

Країна NAFTA	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Канада	7,0	7,0	6,2	6,4	6,1	7,3	8,2	8,8	9,1
Мексика	5,7	4,1	4,7	5,6	5,9	5,6	6,1	6,4	5,9
США	87,3	88,9	89,1	88,0	88,1	87,2	85,8	84,8	85,0

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

Укладання угоди про зону вільної торгівлі між США і Канадою стало природнім кроком у розвитку співробітництва між взаємопов'язаними країнами, в той же час приєднання до інтеграційного об'єднання Мексики було зумовлене, скоріше неекономічними факторами і пов'язано з тим, що країна розглядалась, в першу чергу, як частина американської національної стратегії безпеки, а не як економічний регіональний партнер. Саме тому, асиметрія між Мексикою та Сполученими Штатами не дозволяла аналітикам виділити, які саме економічні або політичні фактори вплинули на розвиток інтеграції, та передбачити можливі результати подальшого поглиблення взаємозалежності країн у розвитку нової динаміки американсько-мексиканських відносин [305,439]. Крім того, посилення міжнародної

конкуренції, технологічний розвиток світового господарства в цілому об'єктивно впливав би на поглиблення економічної взаємодії країн, навіть без інституційного оформлення у вигляді інтеграційного об'єднання, хоча й більш повільними темпами.

Усунення тарифів по відношенню до торговельних потоків між країнами NAFTA не тільки їх суттєво збільшило, а й вплинуло на зростання питомої ваги доданої вартості у товарах, які залучено до торгівлі між країнами об'єднання через зменшення витрат на проведення торговельних операцій, максимізації відносної переваги географічної близькості, формування інтегрованих ланцюгів постачання між обома країнами. Питома вага доданої вартості, створеної за межами Мексики, складає 48%, а на долю США фактично припадає 37,1% іноземної доданої вартості експортної продукції, що вироблена в Мексиці. Лібералізація торговельних зв'язків, що пов'язана із застосуванням пільгового режиму в межах інтеграційного об'єднання, призвела до збільшення в п'ять разів зовнішньої торгівлі між Мексикою та США (до 400млрд.дол.), порівняно з обсягами двосторонньої торгівлі, яка припадала на 1994 рік – рік створення Північноамериканської зони вільної торгівлі [440,с.2].

Кожна країна NAFTA має свої економічно обгрунтовані причини участі в об'єднанні. Провідна роль у розвитку північноамериканських інтеграційних процесів належить США, для яких участь в даному угрупованні забезпечує: розширення безмитного ринку реалізації продукції; вихід через Мексику на економіку країн Латинської Америки; доступ до канадських і мексиканських економічних ресурсів; розвиток експорту сільськогосподарської, автомобільної і текстильної продукції. Експорт США до країн-партнерів по NAFTA втричі зріс за період від створення об'єднання: з 142 млрд.дол. у 1993 році до 415 млрд.дол. у 2010 році. За цей же період на 3трлн.дол. збільшилися кумулятивні обсяги прямих іноземних інвестицій. Мексика стала потужним джерелом американського експортного росту, у 2010 році експорт товарів зріс понад 27%, що є найбільшим показником за останній час [549,с.122-129]. Країна залишається одним з найголовніших ринків для сільськогосподарської продукції США.

Більшість торгових ефектів у Сполучених Штатах, які виникли з укладанням NAFTA, пов'язані зі змінами в американській торгівлі з Мексикою та зміною інвестицій в цю країну. Загальний ефект NAFTA на економіку США був відносно незначним, перш за все тому, що обсяг двосторонньої торгівлі з Мексикою становить менше 3% від ВВП США. Хоча у деяких галузях наслідки були більш значними, що підтверджують структурні зміни у двосторонній торгівлі. Найвищий показник приросту відбувся по групі продукції автомобільної промисловості (41млрд.дол) у товарній структурі торгівлі США [556,с.16-17]. В цілому, питома вага автомобільної продукції у внутрішньорегіональному експорті становить 76,3% (156,6 млрд.дол.), у тому числі її складових компонентів 85,5% (10,6млрд.дол) [568,с.27].

Економіка Канади тісно пов'язана з економікою США, тому виграш від участі в інтеграційному об'єднанні для неї пов'язаний, перш за все, з ліквідацією протекціоністських перешкод з боку законодавства США. Канада – найбільший торговельний партнер США. Експорт до Канади сягає 251 млрд.дол [549,с.130]. Через США і Мексику Канада має можливість збільшити товарообіг з Мексикою і отримати вихід на ринки країн Латинської Америки. З 1998 року, відповідно до угоди NAFTA, Канада виключила тарифи на всю промислову та більшість сільськогосподарської продукції, які, як очікується, буде усунено до 2015 року. В цілому ж, підвищення комерційної активності сприятиме подальшому зростанню промислового виробництва, розширенню зайнятості в Канаді. Відповідно до угоди, Мексика з 2003 року усунула тарифи на всі промислові товари та більшість сільськогосподарської продукції, що імпортується зі США. Сьогодні в результаті недосягнення повних домовленостей між країнами залишились тарифи відносно 99 типів американських товарів, експорт яких становить близько 2,4 млрд.дол. або 1,5% американського експорту, в томі числі 45 – позицій відносяться до готових виробів, 54 – до сільськогосподарських товарів.

Участь в подібному інтеграційному об'єднанні забезпечує для Мексики залучення американського та канадського капіталу; можливість широкого виходу на ринки США та Канади, які раніше було обмежено протекціоністським законодавством; можливість кардинального поліпшення становища з вирішенням проблеми безробіття; прискорення розвитку мексиканської економіки в цілому. Серед загроз приєднання Мексики, в першу чергу, слід визначити суперечливий характер впливу імпорту більш дешевого американського продовольства, що сприятиме посиленню нерівності між країнами, посиленню торговельної залежності країни, що розвивається, від більш заможного партнера [240,с.105;560]. А відтак, проблематичним стає розвиток інноваційного потенціалу країни, оскільки економіка Мексики базується в основному на виробництві дешевих товарів на експорт.

Нерівність у рівнях доходів загострює інші соціально-економічні проблеми у розвитку двосторонніх відносин. За показником ВВП на душу населення, який дорівнює 9043 дол., Мексика й досі значно відстає від своїх більш потужних партнерів по об'єднанню (співвідношення становить 5,1-5,2:1). Слід відмітити, що в абсолютному вимірі зростання є досить суттєвим (протягом 2000-2010 років показник ВВП на душу населення в Мексиці зріс в 1,4 рази (для порівняння в США він становив 1,3 рази, в Канаді, відповідно, 1,96 разів). За рівнем доходів на душу населення Канада практично наблизилась до рівня показника США, забезпечивши зростання з 23638 дол. у 2000 році до 46243 дол. [588]. Хоча в середньому темпи приросту зайнятості в мексиканській економіці є вищими за показники США та Канади, розрив між рівнями заробітної плати в США, Канаді, з одного боку, та Мексики, з іншого, й досі залишається значним, в 15 та 20 разів, відповідно [300,с.128].

Таблиця 4.10

**Рівень погодинної мінімальної заробітної плати та темпи приросту  
зайнятості в країнах NAFTA**

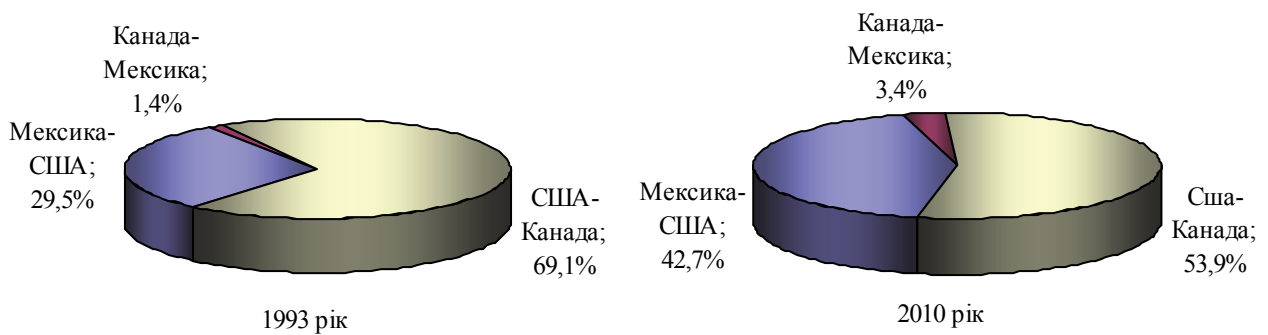
Країна	показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Канада	погодинна зарплата,дол.	5,04	6,02	6,57	7,01	7,34	7,25	8,34
	темپ приросту зайнятості,%	1,7	0,9	1,3	2,0	1,6	1,9	1,4
Мексика	погодинна зарплата,дол.	0,59	0,52	0,52	0,52	0,5	0,41	0,44
	темп приросту зайнятості,%	2,0	1,6	3,3	2,0	2,3	0,9	1,8
США	погодинна зарплата,дол.	5,84	5,15	4,99	5,14	5,59	6,24	6,49
	темп приросту зайнятості,%	1,4	1,2	1,3	0,9	1,2	0,4	0,9

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [300,577]

Незважаючи на суттєве піднесення розвитку економіки Мексики, зберігається суттєвий розрив у продуктивності праці між американською, канадською та мексиканською економіками. Продуктивність праці США незмінно випереджає Канаду і Мексику, цей розрив становить, відносно рівня США, 76,6% та 33,6%, відповідно[536]. На рівень продуктивності в країні у довгостроковій перспективі можуть вплинути розвиток промислової спеціалізації, диверсифікація виробництва та експорту, еластичність по відношенню до кризових явищ, інновативність підприємств та секторів економіки.

Досить неврегульованими у відносинах Мексики з країнами NAFTA залишаються і міграційні питання. Грошові перекази мігрантів є другим за величиною джерелом іноземної валюти для Мексики, після нафти і туризму. А сама країна є першою серед країн Латинської Америки за обсягами переказів мігрантів. Вплив фінансово-економічної кризи зменшив в 2009 році обсяги переказів до 21,1 млрд.дол. (на 16%). В 2010 році обсяги переказів до Мексики досягли 22,6 млрд.дол[580], поступаючись за розміром найбільших у світі отриманих грошових переказів мігрантів лише Індії (55,0 млрд.дол.) та Китаю(51,0млрд.дол.). Основна частина переказів, як і раніше, надходить зі США – 22,1 млрд.дол. (98%), на долю Канади припадає 0,1 млрд.дол. Значну напругу в розвитку відносин Мексики з країнами-партнерами по об'єднанню вносить неврегульованість нелегальної міграції. В США нараховується близько 12 млн. нелегальних мігрантів, з яких близько 7 млн.(59%) припадає на мешканців з Мексики [466,с.3].

Розвиток NAFTA посилив торговельну залежність Мексики від більш потужних країн-партнерів. Якщо на початок утворення об'єднання на двосторонні зв'язки Мексики та США припадало 29,5% всієї торгівлі об'єднання, то у 2010 році цей показник становив вже 42,7%, як це наведено на рис.4.3. Зросли обсяги двосторонньої мексикансько-канадської торгівлі з 1,4% до 3,4%. Поглиблення інтеграції в рамках NAFTA призвела до розвитку високої чутливості мексиканської економіки від економічного розвитку в США.



**Рис.4.3 Обсяги торгівлі між країнами-членами NAFTA, %**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [588]

Економіка Мексики зазнала найбільшого впливу світової фінансово-економічної кризи серед усіх країн Латинської Америки. Падіння реального ВВП в 2009 році становило -6,1% (для порівняння, в США -2,6%). Хоча і відновлення мексиканської економіки виявилось більшим, порівняно з США – 5,0% та 2,8%, відповідно [556,с.1]. В результаті впливу кризи суттєво зменшились і обсяги зовнішньої торгівлі країн NAFTA, а відтак зменшились й показники відкритості країн: в США з 13,0% у 2000 році до 12,6% у 2009 році, в Мексиці - з 29,1% до 28,4%, в Канаді, з 42,7% до 29,6% [461,с.176].

Мексика експортує  $\frac{3}{4}$  свого експорту до США, майже 13% експорту американських товарів спрямовується до Мексики. Крім того, в межах системи виробничих зв'язків, до американських виробників спрямовуються напівфабрикати, які отримують кінцеву обробку саме в США, де вже споживаються або спрямовуються далі на зовнішні ринки[440,с.2]. Найбільш інтегрованими в системі американсько-мексиканського виробництва виступають автомобільна, авіаційна промисловість, електроніка тощо, що забезпечує їм високий рівень міжнародної конкурентоспроможності. В 2010 році мексиканський експорт проміжної продукції досяг 140млрд.дол. Імпорт американських проміжних товарів (комплектуючих, напівфабрикатів тощо) до Мексики в цілому складає 122 млрд.дол. До 70 млрд.дол. зріс зовнішньоторговельний обіг торгівлі й засобами виробництва, у тому числі Мексика експортувала інвестиційних товарів на суму 50 млрд.дол., а імпортувала зі США засобів виробництва на суму більш ніж 20 млрд.дол. В цілому, питома вага проміжних та інвестиційних товарів формують 84% загальної торгівлі між Мексикою та США. Система експортоорієнтовного виробництва Мексики тісно пов'язана системою виробничих ланцюгів з США, що є економічно вигідним для обох країн, оскільки сприяє зростанню міжнародної конкурентоспроможності товарів, створенню додаткових робочих місць тощо.

Лібералізація торговельно-економічних відносин позитивно вплинула на розвиток інвестиційної діяльності, загальні потоки прямих іноземних інвестицій у відношенні до ВВП в цілому по об'єднанню NAFTA зросли за останні тридцять років, більш ніж у п'ять разів, в тому числі в 2,5 рази безпосередньо за період після утворення об'єднання і складають 27,3% [588].

Незважаючи на збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій до Мексики понад в три рази протягом лише останніх десяти років, у порівнянні зі США та Канадою, він залишається низьким і становить лише 7,5% від загального обсягу інвестування країн NAFTA. Крім того, приєднання до СОТ Китаю у 2001 році спрямувало значні потоки капіталу американських та канадських ТНК саме до цієї країни і певний відтік з країн NAFTA [573].

Протягом останніх десяти років обсяги інвестування мексиканської економіки з боку США та Канади були найзначнішими серед країн NAFTA, хоча погіршення світової кон'юнктури, спричиненої фінансово-економічною кризою, суттєво зменшило обсяги інвестування Мексики з боку країн об'єднання (їх питома вага у загальному обсязі прямого іноземного інвестування країни становила у 2010 році лише третину). Питома вага прямого іноземного інвестування з країн об'єднання в загальних обсягах прямих інвестицій США поступово зменшується, за період 2000-2010рр. зменшення становило майже чверть (з 13,1% до 9,9%). Для канадської економіки прямі інвестиції зі США грають першочергову роль і становлять половину загального обсягу інвестування.

Зростання прямого інвестування в межах NAFTA безпосередньо пов'язано з розвитком торгових преференцій інтеграційних угод, що посилює протекціонізм усередині регіону порівняно з європейським та азійсько-тихоокеанським регіоном, а також програмами приватизації державних компаній, які надавали можливість американським компаніям придбати недорогі активи, особливо в енергетиці, торгівлі та фінансовому секторі [539]. Крім того, збільшення обсягів інвестування мексиканської економіки з боку країн-партнерів по NAFTA стало можливим завдяки лібералізації обмежень на іноземні інвестиції, які існували в кінці 1980-х і діяли до початку 1990-х років. Ці обмеження були пов'язані з протекціоністською політикою по відношенню до іноземного капіталу, а також контрольованістю обмінного курсу задля стимулювання внутрішнього зростання. Закритим до приватних інвестицій залишається мексиканський нафтогазовий сектор, за винятком перетвореного на рідину природного газу та маркетингу нафтової продукції. Інвестиційні обмеження забороняють іноземну власність житлового нерухомого майна в межах 50 кілометрів національних узбереж і 100 кілометрів його сухопутних кордонів. В цілому, з приєднанням Мексики до NAFTA ступінь довіри іноземних інвесторів ще збільшився, які, крім того, отримали недискримінаційний режим їх інвестицій, а також захист прав інвесторів.

Майже половина від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Мексику зосереджена в обробній промисловості, в якій основна частина припадає на макиладори (*maquiladora*) – експортоорієнтовані підприємства, які створено за участю іноземного капіталу, і в яких зосереджено трудомісткі операції (виробництво автозапчастин, електронних товарів тощо), що дозволяє в цілому знизити витрати на робочу силу в загальному процесі виробництва. Макиладори почали виникати ще у 1960-х роках відповідно до прийнятої в Мексиці IMMEX-програми (*Maquiladora Manufacturing Industry*

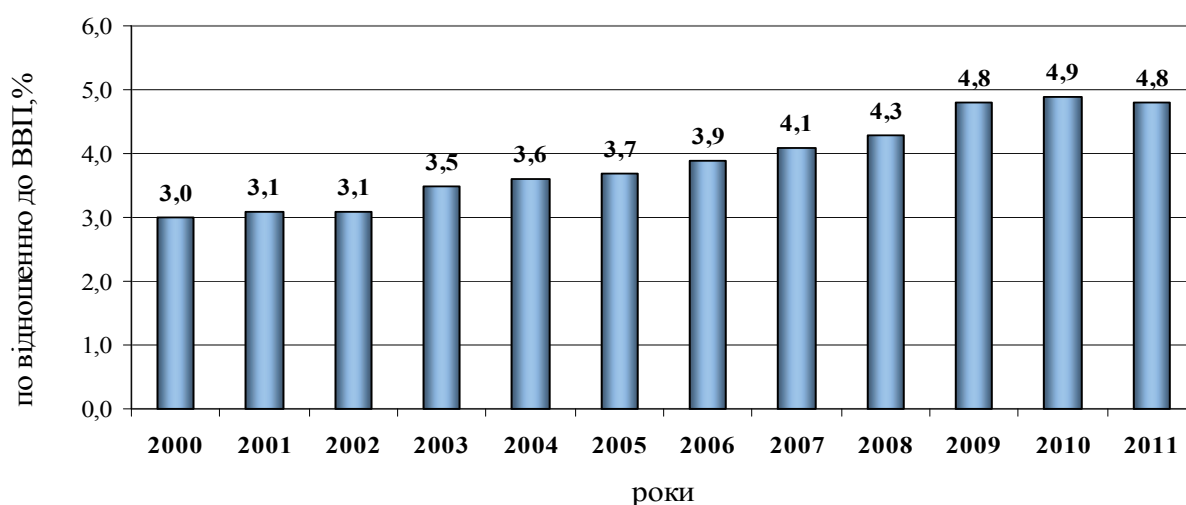
*and Export Services*) щодо їх створення, в рамках якої підприємствам, що створено за участю іноземного капіталу, дозволялось безмитно імпортувати проміжну продукцію за умов, що 20% готової продукції буде експортовано [556,с.7]. Кількість макиладорів почала стрімко зростати після створення Північноамериканської зони вільної торгівлі: з 1920 наприкінці 1990 року до 3590 у 2000 році. Під впливом фінансово-економічної кризи у 2009 році частину макиладорів було закрито, втрачено 14% робочих місць (268,6 тис.) Сьогодні саме на ці підприємства, яких нараховується понад 5,2 тисячі [326], припадає значна частина торгівлі між Мексикою та США. Цілком логічно, що основна концентрація макиладорів припадає на прикордонні зі США регіони Мексики. Таким чином, лібералізація торгівлі, відносний рівень заробітної плати, економічні умови як в США, так і в Мексиці в цілому забезпечили стрімке зростання експортоорієнтовного виробництва в мексиканській економіці з одного боку, а з іншого – дозволили американським компаніям залишатися конкурентоспроможними на світовому ринку за рахунок конкурентних цін. Крім того, позитивно на збільшення обсягів інвестування впливають й порівняльні переваги, які пов'язані з оплатою праці, транспортними витратами, нормами мексиканського екологічного законодавства, які є більш м'якими.

У результаті приєднання до NAFTA слабкіша мексиканська економіка отримала додаткові інвестиційні стимули, однак їх надлишок, одночасно з нераціональним використанням фінансових ресурсів з боку мексиканського уряду, які використовувались в тому числі й на покриття платіжного балансу, збільшення урядових витрат, політична нестабільність в країні, призвели до падіння національної валюти та значних фінансових потрясінь. Криза мексиканського песо (1994-1995рр.) майже співпала з періодом створення інтеграційного об'єднання, однак це не забезпечило автоматичне застосування відповідних засобів регулювання кризових явищ, оскільки інтеграційний механізм NAFTA не передбачає регулюючої співпраці в питаннях валютної стабілізації, монетарної співпраці, фіскальної координації. Угодою про створення об'єднання передбачалося створення Північноамериканського банку розвитку, однак початок його діяльності припадає лише на кінець 1994 року, а сам банк не в змозі був суттєво вплинути на інвестиційні процеси у Північній Америці. Тому під час кризи 1994-1995 рр. Федеральна Резервна система забезпечувала переговорний процес відносно надання валютних свопів безпосередньо з Банком Мексики за участю Банку Канади [370,с.16-17] та за активної участі міжнародних фінансових організацій – МВФ та Банку міжнародних розрахунків. У результаті переговорів було розроблено план позик і гарантій на загальну суму майже 50 млрд.дол., у тому числі 18 млрд. дол. забезпечував МВФ, 20 млрд.дол. стабілізаційний фонд держказначейства США, 13 млрд.дол. Банк міжнародних розрахунків, решту – інші банки США [559,с.16].

Визнаючи торгівлю як потужний інструмент економічного зростання, мексиканський уряд поступово реалізує програму модернізації, спрямовану на розширення торгівлі при одночасному зменшенні витрат, пов'язаних з

митними процедурами. Зростання конкурентоспроможності економіки Мексики сприяло зростанню зовнішньоторговельних потоків, а країна увійшла до десяти найпотужніших торговельних гравців з відкритою економікою. Оскільки торгівля забезпечує 60% ВВП країни, митні процедури суттєво впливають на економічне зростання. А відтак, модернізація митних процесів стала важливим кроком економічної політики країни.

Модернізація як удосконалення системних процедур, правил, організаційної структури, передбачає також суттєву інвестиційну підтримку розвитку мексиканської інфраструктури і устаткування, яка склала понад 800 млн.дол., щороку обсяги інвестування поступово зростають, як це наведено на рис.4.4 Поточний показник інвестування в розвиток й модернізацію інфраструктури країни становить 4,8% ВВП (у 2000 році цей показник становив 3,0%).



**Рис.4.4** Динаміка інвестування в інфраструктуру Мексики, у % до ВВП

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [298]

Забезпечення модернізації досягається через різноманітні заходи, у тому числі через тісну співпрацю з урядовими агентствами, через які організовується інформаційний обмін з митними владними установами країн-партнерів, які приймають на себе управління ризиками, надають оцінку і проводять моніторинг торговельних дій по відношенню до різних сегментів і типів товарів, сприяючи посиленню торговельної безпеки. Важливим елементом системи митної модернізації в Мексиці став розвиток нормативно-правової основи, що сприяє скороченню бюрократичних обмежень торгівлі. Вона включає гармонізацію і спрощення митних процесів, спрямованих на формування більш прозорих і сприятливих процедур для торгових партнерів. Розвиток і розширення митної інфраструктури забезпечило широке застосування сучасних технологій (автоматичних систем ідентифікації та огляду вантажів, камер, апаратів з рентгенівськими та гамма-променями тощо), які не тільки забезпечують зростання мексиканської торгівлі, але і гарантують високі стандарти безпеки. Впровадження програми



модернізації митних процедур сприятиме органічній інтеграції мексиканської економіки до глобального ринку, через їх більшу ефективність й прозорість, що й надалі сприятиме подальшому укріпленню торговельних позицій Мексики серед провідних експортерів й імпортерів світу.

Задля формування «глобальної логістичної платформи» через значне розширення інвестування в інфраструктурні проекти, в Мексиці прийнято закон з приватно-державного партнерства [298]. Саме через приватно-державне партнерство забезпечується розвиток інфраструктури країни, від якої залежатиме не тільки її конкурентоспроможність, а й об'єднання регіонів у глобальній економіці, найбільш повне використання потенціалу розвитку кожного регіону. Розвиток співпраці між урядом і приватним сектором дозволив не тільки суттєво збільшити кількість енергетичних об'єктів, портів, мостів і доріг, що має не тільки економічний, а й значний соціальний ефект через досягнення наступних переваг:

- забезпечення гарантованості й упевненості приватних інвесторів через розподіл ризиків між приватними та державними інвестиціями;
- більш ефективне використання державних громадських ресурсів через активне залучення внутрішніх та іноземних приватних інвестицій, що дозволяє спрямувати додаткові ресурси;
- комплексне виконання інвестиційного проекту від стадії його проектування до введення в дію інфраструктурного об'єкту, що прискорює розвиток проекту;
- досягнення прозорості й громадського контролю;
- розширення приватної ініціативи у розвитку інфраструктури в цілому.

Розвиток приватно-державного партнерства сприяє прискореному розвитку інфраструктури в країні, впровадженню новітніх технологій, що в кінцевому результаті сприяє покращенню якості життя в країні, зростанню добробуту населення, розвитку конкурентоспроможності мексиканської економіки.

Поглиблення інтеграційної взаємодії передбачає лібералізацію не тільки торговельних потоків та капіталу, а й поглиблення економічної взаємодії в інших сферах. З огляду на особливу роль науки і техніки в розвитку конкурентоспроможного і заможного суспільства, особлива увага в країнах NAFTA приділяється розвитку саме науково-технічної сфери та інноваційної активності.

Незважаючи на те, що обсяги валових внутрішніх витрат на наукові дослідження й розробки в абсолютному вимірі в Мексиці зросли в 4,2 рази від початку створення NAFTA (з 1350,1 млн.дол. до 5682,1 млн.дол.), їх інтенсивність залишається в край низькою, як це демонструють дані таблиці 4.11. По відношенню до ВВП валові внутрішні витрати на наукові розробки й дослідження становлять у Мексиці 0,37%, що значно менше рівня США (401576,0 млн.дол. або 2,9% від ВВП), Канади (23970,1млн.дол. або 1,8% від ВВП) [460,с.77].

Таблиця 4.11

## Динаміка валових витрат на дослідження й розробки в країнах NAFTA

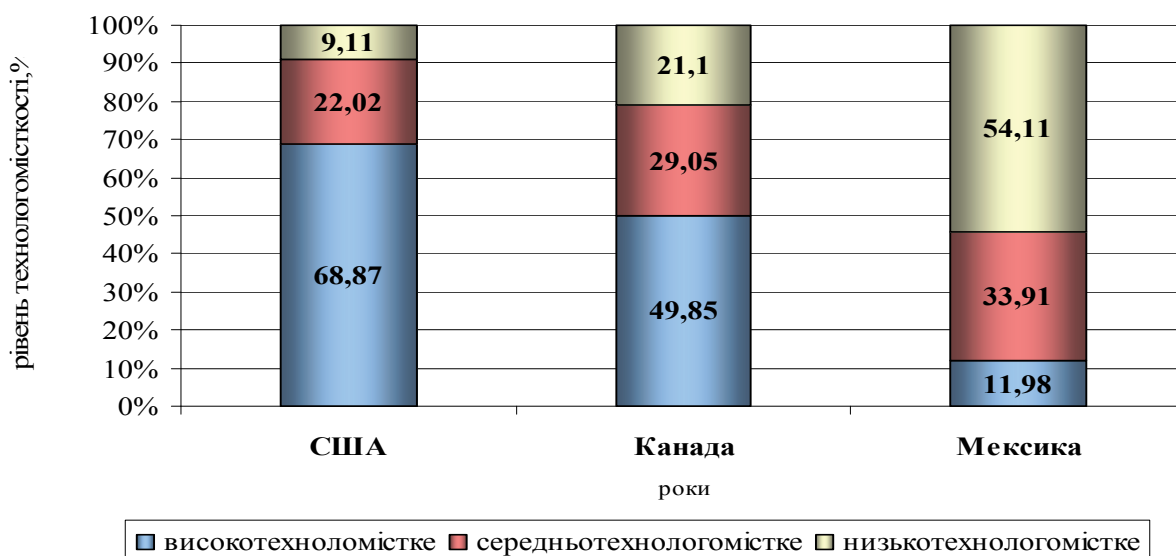
Країна NAFTA	роки							
	1993	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Валові витрати на дослідження й розробки на душу населення, дол.							
Канада	346,6	543,9	716,1	739,1	750,1	726,9	727,7	702,8
Мексика	15,4	34,2	51,5	53,2	53,8	..	..	..
США	638,3	949,4	1100,3	1173,5	1250,2	1324,2	1306,0	..
	Валові витрати на дослідження й розробки по відношенню до ВВП, %							
Канада	1,68	1,91	2,04	2,00	1,96	1,86	1,92	1,80
Мексика	0,20	0,34	0,41	0,39	0,37	0,46	0,37	..
США	2,51	2,71	2,59	2,64	2,70	2,84	2,90	..
	Валові витрати на дослідження й розробки, що фінансуються промисловістю, по відношенню до ВВП, %							
Канада	0,69	0,86	1,01	1,03	0,98	0,90	0,91	0,84
Мексика	0,03	0,10	0,17	0,17	0,17	..	..	..
США	1,46	1,88	1,65	1,71	1,77	1,82	1,78	..
	Валові витрати на дослідження й розробки, що фінансуються держбюджетом, по відношенню до ВВП, %							
Канада	0,71	0,56	0,65	0,62	0,63	0,64	..	..
Мексика	0,15	0,21	0,20	0,19	0,19	..	..	..
США	0,94	0,70	0,77	0,76	0,76	0,83	0,91	..

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [461]

Промисловий сектор поступово розширює свою участь у фінансуванні науково-технічної діяльності (на момент створення NAFTA питома вага мексиканського бізнесу у фінансуванні наукових досліджень і розробок становила лише 0,03%, а к 2008 року вже 0,17%), однак цей рівень залишається дуже низьким у порівнянні з іншими країнами NAFTA (в Канаді він становить 0,84%, в США – 1,78%) [461,с.80]. У промисловій структурі мексиканської економіки домінують мікропідприємства, малі та середні підприємства, що діють у сфері послуг та у сфері виробництва з низьким та середнім рівнем технологічності. Особливе значення для розвитку мексиканської економіки мають експортоорієнтовні промислові підприємства (макиладори), однак рівень інноваційної активності в цих підприємствах не значний [418,с.22]. Крім того, витрати бізнесу на дослідження в основному спрямовані на підприємства з середньонизькою та низькою технологічністю і становлять близько 54,11%, в той час як в Канаді – 21,1%, США – 9,11% (рис.4.5) [461,с.181].

Особлива увага у розвитку науково-технічної сфери приділяється міжнародній співпраці, розвиваючи яку мексиканський уряд підписав двосторонні і багатонаціональні угоди щодо співробітництва в цій сфері не тільки між Мексикою, Канадою та США, а й європейським та азійсько-тихоокеанським регіоном, у яких науковий розвиток є пріоритетним [418,с.28-43]. Двостороння співпраця в науковій сфері між Мексикою та США забезпечується через діяльність американсько-мексиканського

наукового фонду (*United States-Mexico Foundation for Science, FUMEC*), через який реалізуються програми і проекти, пов'язані з економічним розвитком, людськими ресурсами, довкіллям і охороною здоров'я.



**Рис.4.5 Структура розподілу витрат на НДДКР в галузі промисловості країн NAFTA за рівнем технологічності, %**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [505]

Серед країн NAFTA за кількістю зареєстрованих патентів, безперечно, провідні позиції займають США, які за кількістю патентів поступаються лише EU (таблиця 4.12). У 2009 році кількість зареєстрованих патентів США становила 43,7 тис., що складає 29,7% від загальносвітової кількості патентів. Для Канади цей показник становив, відповідно, 3,1 тис. патентів (або 2,1% від загальносвітової кількості зареєстрованих патентів). Для Мексики цей показник має дуже низький рівень – лише 179 патентів, третина з яких отримана в результаті міжнародної кооперації, в тому числі власниками 45 патентів є резиденти зі США. Майже 22% всіх патентів, які отримано внаслідок міжнародної співпраці канадськими винахідниками та фірмами, також належать американським власникам. У цілому ж у світі, внаслідок поглиблення міжнародної кооперації кількість отриманих у її результаті патентів постійно зростає і становить 14,5% від загальної кількості зареєстрованих у світі патентів.

Як і в країнах EU, у країнах NAFTA особлива увага приділяється розвитку науково-технічної інфраструктури, яка сприятиме інноваційній активності через стимулювання розвитку, в першу чергу, в сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Лише 0,5% зростання вкладень в розвиток інформаційно-комунікаційних технологій за 2000-2009 рр. в США забезпечило зростання продуктивності праці на 1,9%, в Канаді, відповідно, 0,4% та 0,8% [461, с.83].

Таблиця 4.12

**Кількість патентів, отриманих в результаті міжнародної кооперації, в країнах NAFTA порівняно з EU, одиниць**

країна	Всього патентів	в тому числі				
		отриманих в результаті міжнародної кооперації		з них		
		всього	питома вага у загальній кількості, %	Японія	США	EU
Канада	3116	1067	34,2	11	682	280
Мексика	179	71	39,7	0	45	18
США	43709	5268	12,1	443	..	2858
EU	47990	6117	12,7	312	3200	5392
<b>Світове господарство в цілому</b>	147268	21426	14,5	930	6208	10186

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [577]

Основна роль у побудові наукоємних економічних систем у розвинених країнах належить вищій освіті. Окрім європейського освітнього і наукового центру провідні позиції в світі займає й північноамериканський центр. У країнах Північної Америки і Західної Європи навчається 62,1% від загальної кількості іноземних студентів. Саме конкуренція між європейським та північноамериканським освітніми та науковими центрами визначає розвиток університетської освіти в сучасних умовах глобальної інтеграції. Університетська освіта США є однією з найбільш привабливих у світі. Сьогодні у світі нараховується близько 3 млн. іноземних студентів [348, с.181]. До 2025 року, за експертними оцінками, міжнародна студентська мобільність суттєво зросте, а кількість іноземних студентів зросте майже втричі і становитиме понад 8 млн. осіб [561, с.37]. В американських університетах навчаються найбільша кількість іноземних студентів – 21% від загальної кількості студентів-іноземців. Внесок іноземних студентів до економіки США складає п'яту частину експорту послуг країни – 18,8 млрд. дол. (за 2009-2010 академічний рік). У Великобританії здобувають вищу освіту 12% цієї категорії студентів. Замикають п'ятірку країн-лідерів за кількістю іноземних студентів Німеччина, Франція і Австралія.

Співпраця країн-членів NAFTA не обмежена суто економічними питаннями зниження тарифів та лібералізації ринків. Значних успіхів було досягнуто в таких галузях, як охорона довкілля та праці. Угода про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі має два доповнення: Північноамериканську угоду з кооперації у навколишньому середовищі (*The North American Agreement on Environmental Cooperation, NAAEC*) [583], що передбачає конкретні заходи щодо подальшого співробітництва з проблем навколишнього середовища; та Північноамериканську угоду з кооперації праці (*North American Agreement on Labor Cooperation, NAALC*) [584] – угода, що забезпечує ефективне запровадження стандартів праці та правових норм без втручання у суверенне функціонування національних систем праці. І хоча

на відміну від угод, що лежать в основі європейських інтеграційних процесів, угода NAFTA і не охоплює питання, пов'язані в соціальній сфері (зайнятість, освіту, культуру тощо), можна визначити, що зазначені два доповнення визначають соціальну складову Північноамериканської угоди вільної торгівлі, через які регіональні торговельні партнери забезпечують покращення життєвих стандартів, забезпечують захист трудових прав.

Успішний розвиток північноамериканської моделі регіональної інтеграції сприяв розвитку інтеграційної взаємодії типу Північ-Південь. Певною мірою можна вважати, що це підштовхнуло EU до розширення за рахунок приєднання країн Східної Європи, які значно відрізнялись від країн EU(15) за рівнем соціально-економічного розвитку. Відносний успіх інституційної розбудови в посткомуністичних країнах не передбачав необхідність створення нової системи, щоб допомогти цим країнам модернізувати свої інституції[417,с.25].

На відміну від північноамериканської, європейська модель регіональної інтеграції ґрунтується на побудові відповідних механізмів, розвиток яких сприяє вирівнюванню соціально-економічного розвитку, для чого використовуються різноманітні інструменти [560]. Застосування цих інструментів забезпечує різне поєднання економічних, політичних, соціальних цілей тощо задля забезпечення регіональної економічної інтеграції. Країни, що залучені до європейської моделі інтеграції, мають забезпечити регуляторні зміни в різних сферах (політичних, економічних, соціальних тощо) через включення в законодавство, що регулює діяльність інтеграційного об'єднання в цілому, норми, що регламентують національне законодавство, а також створення відповідних інституційних структур (адміністративних, судових, фінансових та ін.). Північноамериканський ринок знаходиться на однаковій відстані від європейського та від азійсько-тихоокеанського регіону. Крім того, існує реальна можливість у майбутньому розширити цей ринок на Латинську Америку. Якщо порівняти суть основних положень Угоди про зону вільної торгівлі між США, Канадою і Мексикою з базовими документами, що регламентують діяльність Євросоюзу, то можна побачити, що в довгостроковій перспективі за основну мету ставиться формування єдиного континентального американського ринку. Сприяти цьому процесові буде невирішеність питань регулювання торговельних відносин у рамках багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ та посилення процесів регіоналізації в сучасних умовах глобальної інтеграції світового господарства.

Таким чином, аналіз розвитку інтеграційних процесів у північноамериканському регіоні дозволяє виділити принципово нові підходи до формування моделі регіональної економічної інтеграції. Специфічність NAFTA полягає в тому, що це інтеграційне об'єднання має континентальні масштаби з самого початку свого створення, а країни-члени, що утворили його, є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, що дає можливість поступового і рівномірного розвитку в різних напрямках. І хоча країни NAFTA мають різні рівні економічного потенціалу, розвиток

північноамериканської моделі інтеграції є досить перспективним з точки зору охоплення майже всіх сфер економічних зв'язків.

Формування Північноамериканської зони вільної торгівлі стало фактично першою спробою створення зони вільної торгівлі, сфера дії якої виходить за межі класичного наповнення цієї форми регіональної інтеграції, оскільки, окрім торгівлі товарами, охоплює також торгівлю послугами, питання інвестиційної діяльності, міграції робочої сили тощо. Окрім того, в рамках регіонального об'єднання розвивається гармонізація технічних регламентів і стандартів, конкурентної політики, врегулювання прав інтелектуальної власності. При цьому розширення сфери охоплення зазначеної форми регіональної інтеграції не супроводжується створенням відповідних наднаціональних інституцій, хоча й відбувається перехід до більш глибокої інтеграції, пов'язаної із формуванням спільного ринку та окремим елементами економічного союзу.

#### **4.3. Розвиток азійсько-тихоокеанської моделі розвитку регіональної інтеграції**

Домінування об'єктивних складових у розвитку процесів регіональної інтеграції, окрім північноамериканської моделі, притаманно й азійсько-тихоокеанській моделі міжнародної регіональної економічної інтеграції, оскільки посилення регіональної співпраці пов'язане безпосередньо із впливом транснаціональних корпорацій, які й стали основними рушіями поглиблення інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні. Значним поштовхом для розвитку регіональної інтеграції в регіоні стало поглиблення інтеграційних процесів у рамках EU та NAFTA, а відтак об'єктивної потреби у самоідентифікації азійсько-тихоокеанського регіону, що відрізняється від європейського та північноамериканського. Однак на відміну від європейської та північноамериканської моделі регіональної інтеграції дія ринкових факторів у розвитку інтеграційної взаємодії в азійсько-тихоокеанському регіоні майже не підтримується інституційно. Особливим фактором впливу на розвиток процесів регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні стала фінансова криза 1997-1998 років.

Дослідження особливостей залучення до інтеграційних процесів країн азійсько-тихоокеанського регіону викликає особливий інтерес [309,с.68; 366,с.116-117; 400,с.6-7; 450,с.12], оскільки саме ці країни мають у сучасній системі світового господарства найвищі темпи щорічного економічного зростання, а динаміка світового господарства в умовах глобалізації значною мірою залежатиме саме від країн цього регіону. За прогностичними оцінками Азійського банку розвитку, в 2013 році зростання ВВП у країнах Східної та Південної Азії буде більш, ніж у чотири рази, відносно рівня зростання в розвинутих країнах світу (7,3% та, відповідно, 1,7%) [270,с.4,255]. Найвищі темпи розвитку прогнозуються серед країн Східної та Південної Азії, що демонструють дані таблиці 4.13.

Таблиця 4.13

Щорічний темп росту ВВП країн азійсько-тихоокеанського регіону, %

Регіон/субрегіон	2009	2010	2011	2012*	2013*
Країни азійсько-тихоокеанського регіону в цілому	6,0	9,1	7,2	6,9	7,3
Центральна Азія	3,2	6,6	6,2	6,1	6,2
Східна Азія	6,7	9,8	8,0	7,4	7,7
в т.ч. Китай	9,2	10,4	9,2	8,5	8,7
Південна Азія	7,5	7,8	6,4	6,6	7,1
в т.ч. Індія	8,4	8,4	6,9	7,0	7,5
Південно-східна Азія	1,4	7,9	4,6	5,2	5,7
Тихоокеанський регіон	4,2	5,5	7,0	6,0	4,1

\*прогнози

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [270]

На відміну від країн EU та NAFTA, країни азійсько-тихоокеанського регіону мають достатньо низький рівень співпраці в торговельно-економічній сфері, суттєві розбіжності у фінансовій та правовій основі. Вони є менш самодостатніми, про що свідчить значно менший рівень внутрішньо-регіональної торгівлі та потоків прямих іноземних інвестицій в регіоні. Високий рівень залежності від позарегіонального експорту робить країни досить вразливими від зміни загальносвітової кон'юнктури. Суттєве скорочення експорту в умовах глобальної кризи 2008-2009 рр. лише загострило необхідність посилення використання регіональних джерел зростання. Не останнім є й аргумент про те, що колективна міць азійсько-тихоокеанського регіонального блоку, який буде охоплювати половину світового населення та третину світового ВВП, стане третім полюсом світової економіки, здатним перетворити й світову політику [503].

Розвиток інтеграційних процесів в азійсько-тихоокеанському регіоні ґрунтується на принципах відкритого регіоналізму, суть якого полягає в тому, що розвиток коопераційних зв'язків і зняття обмежень на рух товарів, трудових ресурсів і капіталу всередині даного регіону поєднується з дотриманням принципів ГАТТ/СОТ, відмовою від протекціонізму відносно інших країн, стимулюванням розвитку в позарегіональних економічних зв'язках.

Процеси регіональної інтеграції в Східній Азії почали розвиватися з кінця 1960-х років і прискорилися тільки в середині 1980-х років. Незважаючи на те, що ASEAN визначалось як регіональне економічне інтеграційне утворення, економічна кооперація між країнами об'єднання не встановлювалась до кінця 1970-х рр., а політична взаємодія передувала економічній. Внаслідок фінансової кризи 1997-1998 рр., коли ASEAN перестав сприйматися як організація, що спроможна забезпечити антикризове регулювання, а рівень інвестиційної привабливості країн об'єднання суттєво впав (при майже незмінній ситуації в Китаї та Індії), відбувся суттєвий перегляд механізму співробітництва країн об'єднання в

умовах мінливого регіонального і глобального середовища[375]. Спільна регіональна діяльність, спрямована на протидію кризовим явищам, стала важливою умовою посилення колективної фінансової та монетарної співпраці в регіоні задля забезпечення сталого розвитку.

За двадцять п'ять років від створення ASEAN до прийняття рішення щодо оформлення зони вільної торгівлі відбулася заміна зовнішньоекономічної політики: від імпортозаміщення до експортоорієнтування і відкритості для прямого іноземного інвестування. За цей час обсяг експорту об'єднання зріс з 8,9 млрд. дол. в 1967 році до 357 млрд. дол. в 1992 році. Значні структурні зрушення відбулися в товарній структурі експорту, в якому питома вага і обсяги проміжної продукції зросли майже у 8 разів – з 2% (0,2 млрд. дол.) до 17,0% (60,6 млрд. дол.) [568, с. 147].

Регіональні переваги, близькість інтересів та характер розвитку виробничих процесів у рамках регіону вплинули на посилення розвитку внутрішньорегіональної торгівлі, про свідчить зростання показників індексу інтенсивності регіональної торгівлі, збільшення внутрішньорегіонального експорту. В 2010 році внутрішньорегіональна торгівля всіх країн Азії становила 52,6% (2464,2 млн. дол.), тоді як в країнах ASEAN вдвічі менше (24,3%), а в інших інтеграційних об'єднаннях регіону становить: для АРТА – 12,1%, ECO – 8,7%, SAARS – 6,0%, GCC – 4,8% [392].

Темпи щорічного зростання реального ВВП країн ASEAN є високими і становлять у середньому 5,4% (протягом 2000-2010 рр.). Позитивну динаміку демонструють й показники зростання зовнішньоторговельних операцій. Експорт об'єднання за 2000-2010 рр. зріс у 2,5 рази і становив понад 1273,6 млрд. дол. Розширюється участь ASEAN й у світовій торгівлі послугами, питома вага яких у загальному експорті складає 17,4%.

Високу чутливість ринку країн ASEAN до змін кон'юнктури на світовому ринку підтверджують суттєві коливання показників щорічного зростання експортно-імпортних операцій. Пов'язано це також з тим, що питома вага сировинних ресурсів в загальному експорті окремих країн об'єднання залишається досить високою. У 2010 році питома вага сільськогосподарської продукції у загальному експорті становила 12,6% (у 2000 році – 9,0%), паливо та продукція гірничодобувної галузі – 18,7% (у 2000 році 12,3%). Аналогічні тенденція і структура, як це демонструють дані таблиці 4.14, спостерігаються й у внутрішньорегіональному експорті – 9,6% та 25,7% у 2010 році, відповідно, проти 7,1% та 13,2% у 2000 році [392, с. 264].

Найбільша питома вага продукції переробної промисловості спостерігається в Малайзії, Сінгапурі, Філіппінах і Таїланді. Так, у структурі експорту Малайзії комп'ютерне обладнання становить 6,9%, що формує 4,31% світового експорту цієї продукції, експорт офісного обладнання становить 5,8%. У загальній структурі експорту Сінгапуру транзистори та діоди складають п'яту частину – 22,1%. Сінгапур, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, Індонезія належать до головних світових експортерів офісного обладнання та аксесуарів, комп'ютерного обладнання. Сінгапур є провідним експортером світу напівпровідникової продукції та транзисторів, питома вага



країни у світовому експорті становить 15,7%. В цілому в товарній структурі внутрішньорегіонального експорту в країнах ASEAN домінує продукція переробної промисловості (62,9%), яка на 64,1% (106,5 млрд.дол.) складається з продукції машинобудування [392].

**Таблиця 4.14**

**Товарна структура експорту країн ASEAN, млрд.дол.**

Товарна структура	Світове господарство в цілому				в т.ч.			
					до країн ASEAN			
	2000	2008	2009	2010	2000	2008	2009	2010
<b>Експорт всього</b>	<b>432,0</b>	<b>989,87</b>	<b>814,11</b>	<b>1052,07</b>	<b>98,70</b>	<b>252,00</b>	<b>201,32</b>	<b>264,53</b>
сільськогосподарська продукція	39,0	122,10	100,3	132,3	7,0	21,6	18,9	25,4
продукція добувної промисловості	53,3	204,1	146,5	197,2	13,1	68,7	50,5	67,9
продукція переробної промисловості	329,0	627,8	536,2	682,4	76,9	158,0	129,0	166,3
в т.ч. продукція машинобудівельної галузі	226,1	390,0	325,6	416,0	58,2	100,5	81,9	106,5

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [392]

Постійне розширення обсягів внутрішньорегіональної торгівлі (незважаючи на те, що ринки США і європейських країн залишаються основними для азійських товарів), пов'язане з декількома умовами. Економічне піднесення нових індустріальних країн та Китаю постійно формує зростання внутрішнього купівельноспроможного попиту, в тому числі й на імпортовану продукцію з інших країн регіону.

Регіоналізація виробничих процесів посилює внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн. З розширенням внутрішньогалузевої торгівлі в Східній Азії тісно пов'язана вертикальна спеціалізація, основна частина торговельних контрактів пов'язана з розвитком вертикально спеціалізованих виробничих процесів [407, с.6]. Розвиток регіоналізації виробничого процесу сформував корпоративну інтеграцію, яка однак не підтримувалась відповідними міждержавними інституціями, притаманними іншим моделям регіональної інтеграції. Поширення виробничих мереж транснаціональних компаній певною мірою стало альтернативою інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів, оскільки сформована мережа стає не тільки проявом корпоративної інтеграції, а й різновидом неформальної економічної інтеграції [471, с.177]

Розвиток виробничих мереж у країнах азійсько-тихоокеанського регіону має свої певні особливості, що відрізняють їх від розвитку регіоналізації виробництва у рамках північноамериканської (взаємодія американських компаній і мексиканських макиладорів) та європейської

(залучення до виробництва західноєвропейськими компаніями східноєвропейських підприємств) [568,с.146-149]. По-перше, виробнича діяльність та міжнародна торгівля країн є більш взаємозалежними. По-друге, виробничі мережі охоплюють значну кількість азійських країн, що мають різні рівні доходів. По-третє, виробничі мережі охоплюють внутрішньофірмові та позафірмові відносини. Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну. Питома вага проміжної продукції у внутрішньорегіональній торгівлі в цілому зросла з 52,8% у 2000 році до 57,7% у 2008 році [387,с.32], в тому числі у внутрірегіональній торгівлі країн Східної Азії з 52,3% до 56,3%, Північно-східної Азії з 34,0% до 43,9%. У країнах Південної Азії внутрішньорегіональна торгівля проміжною продукцією є дуже низькою, її питома вага у загальному торговельному обороті становить лише 1,3%, що підтверджує низький рівень інтеграційної взаємодії цих країн.

Інтенсифікація розвитку як національної економіки, так і світової, безпосередньо пов'язана з розвитком галузі машинобудування, від стану якої залежить трансформація суспільного виробництва, перехід від одного технологічного укладу до іншого. У структурі внутрішньорегіонального експорту країн азійсько-тихоокеанського регіону на машинобудівельну продукцію припадає 47% від загального обсягу торгівлі (в європейських країнах – 40%, країнах Північної Америки – 42%). У свою чергу, питома вага проміжної продукції в загальному обсязі машинобудівельної продукції, що залучена до внутрішньорегіонального експорту, становить 65%, тоді як в інших регіонах – близько 42%, як це наведено в таблиці 4.15 [407,с.2]. Питома вага автомобільної промисловості у внутрішньорегіональному експорті країн регіону становить 32,5%, а її компонентів та складових частин, відповідно, 43,4% [568,с.27].

**Таблиця 4.15**

**Проміжна та кінцева машинобудівельна продукція, що залучена до внутрішньорегіонального експорту**

Продукція	ASEAN +6	EU	NAFTA + UNASUR
Продукція машинобудування, всього	100,0	100,0	100,0
проміжна продукція	65,0	42,5	42,6
у т.ч. пов'язана з ІКТ	56,7	13,9	15,0
кінцева продукція	35,0	57,5	57,4
у т.ч. пов'язана з ІКТ	44,7	21,8	26,6

ASEAN +6 – країни ASEAN, Японія, Китай, Південна Корея, Індія, Австралія, Нова Зеландія  
 NAFTA+UNASUR – країни NAFTA, МЕРКОСУР, ANCOM, а також Чилі, Гайани та Суринам.

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [407]

Поглибленню процесів регіоналізації в азійсько-тихоокеанському регіоні суттєво сприяло те, що потоки прямих іноземних інвестицій та міжнародної торгівлі стали більш регіоналізованими. Найбільш інвестиційно привабливими в регіоні виступають країни Східної та Південно-Східної Азії, на долю яких припадає 11,7% від загальносвітових потоків прямих іноземних інвестицій, з урахуванням Китаю цей показник зростає до 14,7%. Тут спостерігається й високий рівень прямих іноземних інвестицій на душу населення – 3213,9дол, що на 15,4% вище середньосвітового рівня. Країни Східної Азії мають і найвищий рівень притоку інвестицій по відношенню до ВВП – 105,1% [269,с.67]. Для країн Південної Азії рівень прямих іноземних інвестицій на душу населення є дуже низьким – лише 131,5дол. на душу населення.

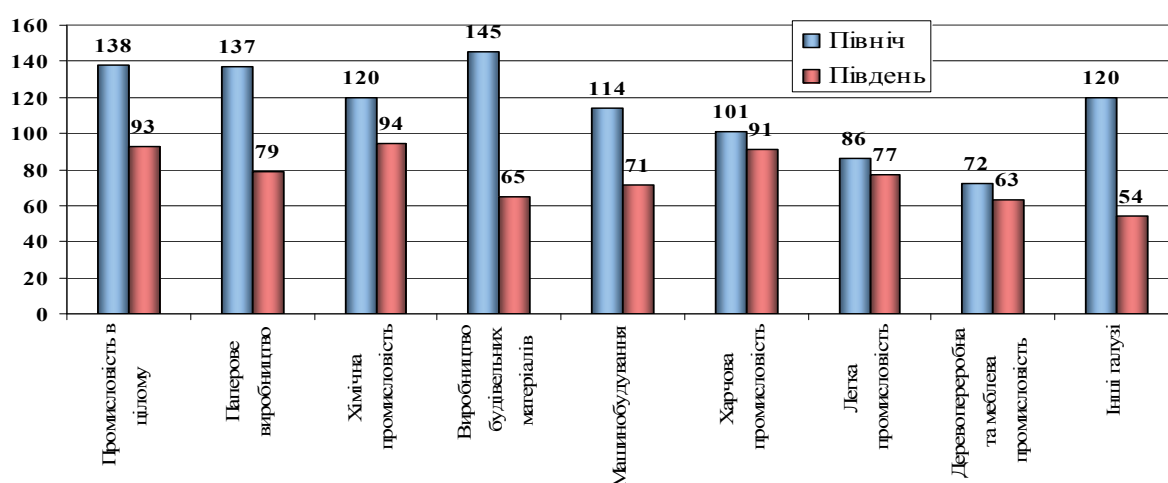
Серед всіх регіональних інтеграційних об'єднань, які сформовано в азійсько-тихоокеанському регіоні, найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій припадають на ASEAN – 431529,0 млн.дол. (1583,8дол.на душу населення). П'яту частину всіх прямих іноземних інвестицій до країн ASEAN забезпечували країни EU (21,1% в середньому за 2007-2009 рр.), Японія (11,5%), США (10,1%). Значні обсяги інвестування припадають на внутрірегіональні потоки інвестицій безпосередньо країн ASEAN – 15,0%, серед яких основними інвесторами є Сінгапур, який забезпечує майже половину всього внутрірегіонального інвестування (46,0%) та Індонезія (31,2%). Розподіл інвестицій серед країн ASEAN є також вкрай нерівномірний: половина іноземних інвестицій (50,1% від загального притоку) припадає лише на одну країну – Сінгапур, що більше, ніж вдвічі перевищує рівень ВВП країни. Другою країною за розміром залученого капіталу є Таїланд – 13,6%, й нарешті третім реципієнтом є Індонезія, на долю якої припадає 13,0% від загального притоку інвестицій до ASEAN.

Основна частина іноземних інвестицій в економіці Сінгапуру припадає на фінансово-страхову сферу 230830,1млн.дол (41,8% від загального обсягу інвестування), п'ята частина всіх інвестицій вкладено в сферу виробництва (120655,3млн.дол), у сферу продажу – 17,2% (95169,2 млн.дол) [518]. Третина всіх іноземних інвестицій, які вкладено у промисловість Сінгапуру, спрямовано в фармацевтичну галузь (31,0%), приблизно такий само обсяг інвестовано в розвиток виробництва електроніки та її компонентів [338].

Процеси інвестування країн азійсько-тихоокеанського регіону тісно пов'язані з процесами індустріалізації та регіоналізації виробничого процесу. Особливе значення у розвитку виробничих мереж у регіоні мав японський бізнес. За період 1967-1992 роки країни ASEAN отримали третю частину всіх японських прямих інвестицій, які було спрямовано в країни, що розвиваються. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій до країн ASEAN з Японії за цей період становив 13 млрд.дол. [568,с.148]. На початок 2000 року 80% японських компаній мали що найменш одно дочірнє підприємство в країнах Східної Азії. Близько 3 тис. японських компаній контролювали понад 10,2тис. фірм Східної Азії, що становило 54% від всіх дочірніх компаній, що було розташованих у регіоні [262,с.189].

Інвестування з боку Японії передбачало розміщення виробництв, що, з одного боку, сприяло швидкій індустріалізації країн ASEAN, а з іншого, – закріплювало технологічне лідерство Японії. Наступним кроком, стало залучення з боку нових індустріальних країн до регіональних виробничих мереж нових країн регіону: з 1960х років – нових індустріальних країн Східної Азії (Південної Кореї, Тайваню), з 1970х років - країн ASEAN, з 1980х років – Китаю, й нарешті, з 2000х років – В'єтнаму, Лаосу, Бірми тощо. З використанням прямих іноземних інвестицій в регіоні створено складну систему міжрегіонального виробництва (модель паралельного розвитку) з використанням розгалуженої горизонтальної мережі торгівлі та капіталу, яка мала значний вплив на розвиток східноазійської економічної конвергенції. Спочатку японські, а потім й тайванські, сингапурські та південнокорейські прямі іноземні інвестиції сприяли появі значної кількості виробничих мереж по всьому азійсько-тихоокеанському регіоні, що, в свою чергу, вимагало відповідного розвитку міжурядового співробітництва та інституційного будівництва [569,с.7-14].

Незважаючи на досить різний рівень соціально-економічного розвитку, всі країни регіону мають принципово однаковий шлях розвитку економіки: впровадження наздоганяючого циклу (парадигма «гусей, що летять»): імпортована продукція спочатку насичує внутрішній ринок, для задоволення зростаючого національного попиту налагоджується місцеве виробництво, розвиток якого, нарешті, сприяє розширенню експорту національного виробника на нові ринки. Завдяки вивозу японського підприємницького капіталу по всій Східній Азії виникли імпортозаміщуючі та експортоорієнтовані галузі, а індустріалізація регіону досягла стадії формування промислових агломерацій, однак рівень продуктивності на підприємствах, створених у країнах, що розвиваються, залишається нижчим, ніж в японських компаніях в 1,5 рази (рис.4.6) [269,с.75].



**Рис.4.6 Продуктивність праці в Японії (Північ) та східноазійських країнах,що розвиваються (Південь)**

аїі

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [269]

Поділ праці у країнах регіону є структурованим як вертикально, так і горизонтально. Країни з більш розвиненою економікою є приймаючими відносно високотехнологічних галузей і нових технологій, у той час як менш розвинені країни є постачальниками дешевої робочої сили і ресурсів. Завдяки ж горизонтальному поділу праці менш розвинені країни отримують додаткові прямі іноземні інвестиції, технологічні трансфери, залучаючись до системи субпідряду. Через розвиток міжнародного поділу праці у регіоні створено основу для економічного зростання та сталого регіонального розвитку не тільки в економічній сфері.

Зміна вимог до робочої сили в контексті глобальних трансформацій впливає на постійний розвиток знань і вмінь. Посилення процесів регіоналізації в світовому господарстві вплинуло й на розвиток і посилення взаємодії країн – членів регіональних інтеграційних об'єднань у сфері освіти і науки на міждержавному рівні. Враховуючи досвід формування загальноєвропейського освітнього простору (у рамках Болонського процесу), створення північноамериканського освітнього простору, поступово формується азійсько-тихоокеанський освітній простір, у рамках якого впроваджуються відповідні програми азійсько-тихоокеанського співробітництва тощо. Десять країн ASEAN з листопада 2008 року розпочали роботу щодо гармонізації систем вищої освіти в країнах угруповання (*Southeast Asian Ministers of Education Organization, SEAMEO*) [259]. Гармонізацію планується досягнути, в першу чергу, через розширення вільного пересування студентів у межах регіону, розвиток навчальних планів, електронного й дистанційного навчання, утворення наукових кластерів, що в сукупності сприятиме підвищенню якості вищої освіти в країнах ASEAN, забезпеченню лідерства тощо. Створення єдиного регіонального простору вищої освіти планується завершити до 2015 року. Процес регіоналізації вищої освіти в умовах глобалізації виявляється довготривалим і складним (досвід європейських країн є дуже красномовним у цьому сенсі), має свої перешкоди і загрози. Країни відрізняються розбіжностями у системі організації й рівнях національної вищої освіти, її традиціях тощо. Однак саме регіоналізація вищої освіти сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності регіону в глобальному світі, заснованому на знаннях.

Інтенсивний розвиток потоків капіталу, товарів, інформації, технологій призвів й до глобалізації ринку освітніх послуг, обсяг якого складає 50-60 млрд.дол. щорічно. Країни є Азії найбільшими постачальниками іноземних студентів у світі, в першу чергу це стосується Індії, Китаю, Південної Кореї тощо (таблиця 4.16.). Характерно, що і в перспективі саме ці країни будуть основними постачальниками іноземних студентів у світі [482, с.18].

Серед основних факторів, що впливають на поширення міжнародної мобільності студентів, слід зазначити: по-перше, економічне зростання і збільшення персональних доходів у багатьох країнах; по-друге, розширення державних програм фінансування навчання та лібералізація режиму студентських віз; по-третє, недостатність пропозиції вищої освіти у країнах-

походження студентів і, нарешті, зростання престижності навчання в університетах розвинутих країн.

**Таблиця 4.16**

**Основні країни – постачальники студентів для навчання за кордоном та кількість іноземних студентів (тис.осіб)**

країна	рік					Темп зростання, %
	2000	2005	2010	2020	2025	
Китай	218,4	437,1	760,1	1937,1	2973,3	11,0
Південна Корея	81,4	96,7	114,3	155,7	172,7	3,1
Індія	76,9	141,7	271,2	502,2	629,1	8,8

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [482]

Поглиблення участі країн у міжнародній спеціалізації і кооперації сприяло розширенню експорту наукомісткої продукції країнами азійсько-тихоокеанського регіону, посиленню конкурентоспроможності цих країн в сучасній системі міжнародного поділу праці. Питома вага високотехнологічного експорту у загальному товарному експорті країн цього регіону в цілому залишається однією з найвищих у світі [505]. Поетапний розвиток регіональних ланцюгових структур сприяє поглибленню міжгалузевої та внутрішньогалузевої кооперації і охоплює чотири стадії [569,с.10]:

1.Рання стадія (виробництво харчової, текстильної та шкіряної продукції та ін.);

2. Середня стадія (виробництво будівельних матеріалів, гумових виробів, хімічної і нафтопереробної продукції, вироби з деревини та ін.);

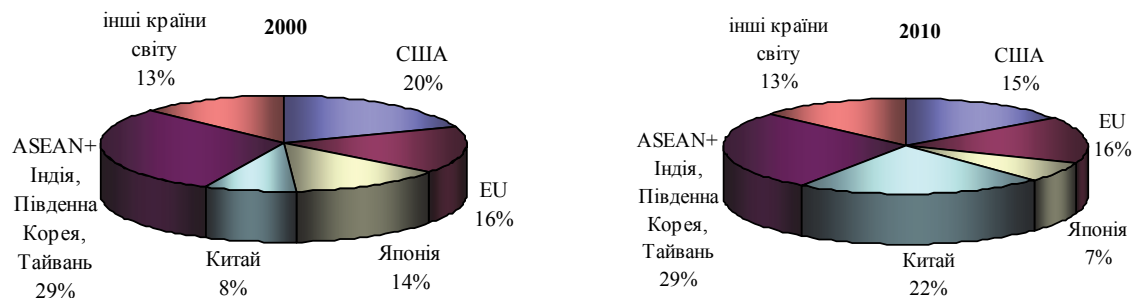
3. Пізня стадія (виробництво одягу, побутової техніки, інвестиційних товарів та ін.);

4. Високотехнологічний етап (виробництво, засноване на інформаційних, hi-tech-, біотехнологіях, матеріалознавстві тощо).

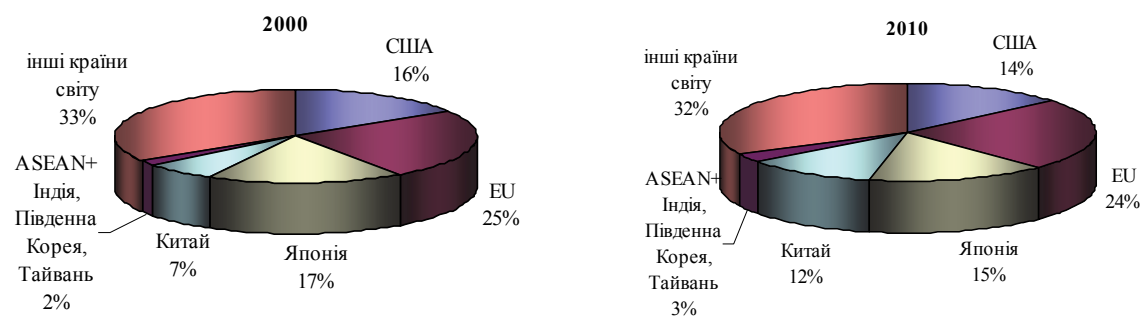
На найвищу (четверту) стадію серед країн регіону повністю перейшла лише Японія, країни Східної Азії перебувають на третьому етапі і частково перейшли на четвертий етап. Країн Південно-Східної Азії в основному знаходяться на ранній стадії. В цілому, питома вага Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру, Таїланду, Тайваню, Китаю, Індії в світовому експорті високотехнологічної продукції зросла з 38,1% (у 2000 році) до 49,3% (у 2010році (в тому числі Китаю – з 8,1% до 22,3%); середньотехнологічної продукції 8,4% до 17,7% (рис.4.7) [505].

Майже третину витрат на проведення НДДКР у світовій економіці забезпечують США(31%). Китай, Індія, Японія, Індонезія, Філіппіни, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань і Таїланд формують 32%, в тому числі Китай – 12%, Японія – 11%. Загальний обсяг фінансування цими країнами становив 399 млрд.дол., при цьому темпи фінансування в країнах азійсько-тихоокеанського регіону зростають швидше, ніж у США або ЕУ. Найвищі темпи зростання обсягів витрат на наукові розробки демонструє

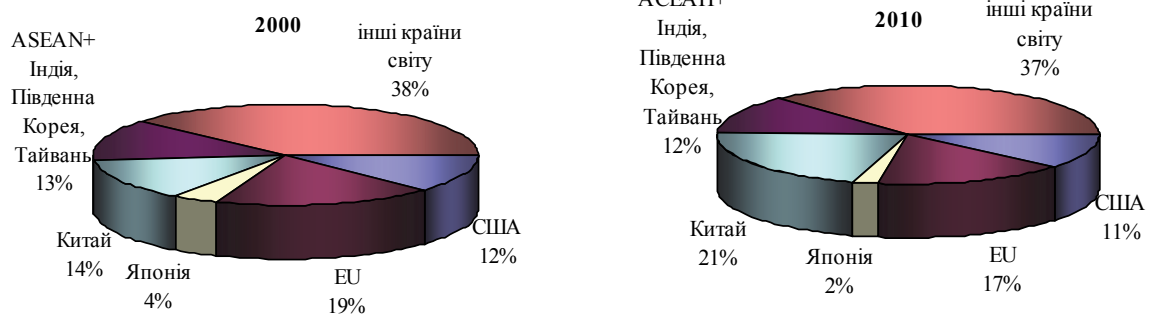
Китай – до 28% в 2010 році (навіть вище, ніж в середньому за попередні роки, коли цей показник становив 20%). Зростання витрат у США і Японії склало близько 6%, в Сінгапурі та на Тайвані – близько 10%, а в Південній Кореї – 12%. Основна частина науково-дослідних розробок реалізується в бізнес-секторі цих країн (в Сінгапурі цей показник становить 66,8%, Таїланді 40,9%, Малайзії – 84,9%). Основну частину фінансових витрат на проведення НДДКР також забезпечує приватний сектор (в Сінгапурі цей показник становить 59,8%, Таїланді 48,7%, Малайзії – 84,7%, в Китаї – 72,3) [554,с438].



#### а) високотехнологімістка



#### б) середньотехнологімістка



#### в) низькотехнологімістка

**Рис.4.7 Питома вага країн Азії у світовому товарному експорті (за рівнем технологімісткості продукції),%**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [505]

Найвищий рівень показника питомої ваги витрат на НДДКР по відношенню до ВВП серед країн регіону мають Тайвань – 2,93%, Сінгапур – 2,35%, Китай – 1,7%. В цих країнах спостерігається найвищий рівень темпів зростання обсягів витрат на наукові розробки, якщо в середньому в світовому господарстві за 1996-2009 рр. витрати на НДДКР зросли в 2,5 рази (з 522

млн.дол до 1280 млн.дол), то в країнах азійсько-тихоокеанського регіону в 3,6 рази (з 124,8 млн.дол. до 446,7 млн.дол).

Високотехнологічне виробництво забезпечує високу міжнародну конкурентоспроможність країни. Уряди багатьох країн, що розвиваються, упроваджують різноманітні програми розвитку національної економіки задля активного розвитку високотехнологічного виробництва та наукоємних послуг, які сьогодні формують 30% світового ВВП. Питома вага країн азійсько-тихоокеанського регіону у світовому високотехнологічному експорті постійно зростає: так доля Китаю зросла з 8,1% (88,8млрд.дол) у 2000 році до 22,3% у 2010 році (475,9 млрд.дол). Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань, Таїланд, Індія, Південна Корея разом забезпечують 27% (або 576,3 млрд.дол.) всього високотехнологічного експорту в світовому господарстві.

П'ятьма найбільш високотехнологічними галузями промисловості у 2010 році створено 1397млрд.дол., у тому числі в сфері виробництва комунікаційного обладнання та напівпровідників (512 млрд.дол), фармацевтики (346 млрд.дол), наукового обладнання та інструментів (275 млрд. дол.), аерокосмічної галузі (137 млрд. дол.), виробництва комп'ютерів та офісного обладнання (127 млрд.дол). І якщо у виробництві аерокосмічної продукції та фармацевтики провідні позиції займають, відповідно, США та ЕУ, то у виробництві комунікаційного обладнання провідні позиції займають країни Азії. В регіональному розрізі найбільш активно нарощують виробництво ІКТ-товарів країни Східної Азії (75,6% від загального обсягу виробництва країнами азійсько-тихоокеанського регіону, що розвиваються, що становить 644,8 млрд.дол)[588]. Країни Південно-Східної Азії забезпечують 23,4% (199,8млрд.дол.), інші країни регіону формують 1% регіонального випуску інформаційно-комунікаційних товарів. У структурі експорту країн ASEAN експорт ІКТ-товарів становить 27,2% і дорівнює 199,8 млрд.дол (14,2% від загальносвітового обсягу експорту ІКТ-товарів).

Незважаючи на активізацію науково-дослідних розробок у країнах азійсько-тихоокеанського регіону, розвиток патентування в регіоні є досить низьким, хоча питома вага країн регіону у загальній кількості патентів, зареєстрованих у світі, зросла майже в два рази. На долю Китаю припадає лише 1% від загальної кількості патентів у світі (у 2000 році – 0,2%). Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань, Таїланд, Індія, Південна Корея разом забезпечують в сукупності 10% всіх патентів (у 2000 році - 5,4%), тоді як на Японію припадає п'ята частина всіх світових патентів (21,1%) [588]. В країнах ASEAN, рівень розвитку патентування становить лише 0,4% від загальної кількості патентів, зареєстрованих у Бюро патентів й торговельних марок США та 0,8% в інших патентних установах. Серед країн ASEAN найбільшу кількість патентів мають Сінгапур (493 патентів у 2009 році), Малайзія (181 патентів) [563,с.43]

Розвиток науково-технологічної співпраці країн ASEAN спрямовано на досягнення наступних цілей[267]: забезпечення високого рівня науково-технічного співробітництва всередині ASEAN з активною участю приватного



сектора; розвиток мережі науково-технічної інфраструктури, програм розвитку державного та приватного секторів, людських ресурсів; сприяння активному розвитку економічно вигідного трансферу технологій; визнання у суспільстві важливості науки і технологій для економічного розвитку країн ASEAN; розширення науково-технічного співробітництва зі світовим співтовариством.

Аналіз розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції дозволяє дійти висновку, що вона суттєво відрізняється від європейської та північноамериканської моделей за мікроекономічними, макроекономічними та геополітичними детермінантами розвитку. Регіональна інтеграція є довгостроковим процесом, який може вплинути на різну мікроекономічну динаміку в різні періоди часу в залежності від стратегії, яка прийнята в регіоні [314,с.5]. В основі динаміки розвитку європейської інтеграції знаходилися декілька мікроекономічних факторів впливу, основними серед яких стали: пошук економії від масштабів та регіоналізація виробничого процесу тощо. Реальним поштовхом для розвитку інтеграційної взаємодії європейських країн стала інтернаціоналізація крупного американського бізнесу, пов'язаного з діяльністю ТНК, які стали розширювати свої інтереси в Європі за рахунок збільшення американського експорту, а також створення дочірніх компаній або спільних підприємств [516,562]. Саме вузькість внутрішніх ринків суттєво обмежувала активність європейських компаній і не дозволяла використовувати ефект масштабу в повному обсязі. І лише завдяки створенню єдиного ринку, заснованого на чотирьох свободах руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, європейські компанії досягли найбільших зисків на економії від масштабу.

Регіоналізація виробничого процесу стала другою мікроекономічною детермінантою впливу і пов'язана, певною мірою, з реакцією на активну заміну імпортозаміщуючих на експортоорієнтовні стратегії розвитку, які активно стали впроваджувати країни, що розвиваються, у 1980-х рр. У свою чергу, впровадження експортоорієнтовних стратегій вимагало активного залучення капіталу, чим і скористалися ТНК, які почали активно розміщувати трудомісткі види діяльності саме в інших країнах, що сприяло посиленню регіоналізації виробничого процесу. Як наслідок, регіональна внутрішньофірмова торгівля ТНК суттєво стала зростати, що, в свою чергу, вимагало підтримки вже на державному рівні за рахунок зменшення та ліквідації тарифних та технічних бар'єрів між країнами Європи.

На відміну європейської моделі регіональної інтеграції в країнах північноамериканського та азійсько-тихоокеанського регіонів фактор ефекту масштабів не мав значного впливу. Однак якщо для Канади та США був характерним високий рівень розвитку інфраструктури (з приєднанням Мексики саме розвитку інфраструктури було приділено значну увагу), то слабкий розвиток інфраструктури в країнах азійсько-тихоокеанського регіону суттєво обмежував розвиток інтеграційної взаємодії між країнами [314,с.13]. Експортоорієнтовні моделі промислового розвитку з країн регіону використовували лише Японія, Південна Корея і Тайвань, які мали

привілейовані зв'язки з США у зв'язку з геополітичними умовами, викликаними холодною війною (в тому числі через систему військових замовлень під час корейської та в'єтнамської війн) [311,504].

Відмова урядів країн ASEAN та Китаю у 1980 році від імпортозаміщуючих стратегій розвитку промисловості на користь експортоорієнтованих стратегій розвитку одночасно із суттєвим покращенням транспортної інфраструктури в регіоні посилили притоки іноземного капіталу. Внаслідок цього активно почали розвиватися інфраструктурні проекти, які сприяли створенню спільних або дочірніх компаній за участю японських ТНК, які активно підтримувались державною японською програмою допомоги [535,с.113;571,с.131].

Регіоналізація виробничого процесу з боку японських ТНК, до яких пізніше приєдналися компанії з Південної Кореї, Тайваню та Сінгапуру, стимулювали посилення регіональної інтеграції в регіоні. Перша суттєва хвиля прямих іноземних інвестицій з боку японських ТНК по відношенню до східно-азійських нових індустриальних країн відбулася в кінці 1960-х і на початку 1970-х років. Друга хвиля іноземного інвестування припадає на середину 1980-х років і пов'язана вона з країнами ASEAN. Третя хвиля прямого іноземного інвестування почалася в 1992 році і продовжується до цих пір. У 1990–2000-х роках процес регіоналізації виробництва в східно-азійських ТНК набув нової якості через розвиток субпідряду та залучення підприємств малого і середнього бізнесу. Замість країн ASEAN перше місце за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій став займати Китай, посилення інвестиційної привабливості якого вимусили країни Східної Азії суттєво переглянути власну інвестиційну політику в напрямку лібералізації розвитку внутрішньорегіональних відносин.

Розвиток регіональної вертикальної промислової торгівлі, яка вимагає відповідної державної торговельної політики, стає основною рушійною силою розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції. Перспектива створення інтегрованого ринку стає все більш привабливою з ростом купівельної спроможності східно-азійських споживачів та розвитком сучасної інфраструктури [314,с.15-18]. Таким чином, на відміну від формування європейської моделі інтеграції, для азійсько-тихоокеанської моделі саме регіоналізація виробничого процесу була основною рушійною силою. І лише з поглибленням цього процесу, а також з розвитком ринкової інфраструктури, посилюється вплив такого фактору, як економія масштабу (першочерговий в європейській моделі). Порівнюючи всі моделі регіональної інтеграції, можна зазначити, що формування єдиного азійсько-тихоокеанського ринку неминуче вимагатиме інституційного підкріплення відповідними наднаціональними установами, які будуть регулювати мікроекономічну динаміку розвитку регіональних інтеграційних процесів. Розвиток наднаціональних структур в ЕУ, активізація міждержавної взаємодії в NAFTA свідчать про важливість інституційного оформлення інтеграційних процесів, хоча із різним впливом.

У розвитку регіональних моделей розвитку інтеграційних процесів певні відмінності існують не тільки в мікроекономічних, а й макроекономічних детермінантах. В першу чергу це стосується високого ступеню гетерогенності та сильної асиметрії економік азійсько-тихоокеанського регіону. На початку розвитку європейських інтеграційних процесів, країни, що формують сьгодні інтеграційне ядро, характеризував високий ступінь симетрії та однорідності, порівнянність щодо технологічних можливостей і рівня життя, яка дозволила країнам ЕУ досягти домовленостей відносно економічної та політичної згуртованості та створювало сприятливе середовище для формування потужних наднаціональних установ. Останні розширення ЕУ довели, наскільки є важливим ступінь неоднорідності та симетрії в формуванні наднаціональних інститутів. Значна асиметрія за участю світового лідера – США знаходиться й в основі північноамериканської моделі інтеграції, однак її розвиток з самого початку має континентальні масштаби. Азійсько-тихоокеанська модель регіональної інтеграції розвивається на основі високого ступеню соціально-економічної гетерогенності та сильної асиметрії економік регіону, в якому економічними лідерами виступають Японія та Китай, що мають різні економічні інтереси і поки що не демонструють чітку стратегію щодо формування регіонального інтеграційного блоку. Особливим макроекономічним фактором впливу на розвиток процесів регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні стала фінансова криза 1997-1998-х років, протидія якій посилила фінансову співпрацю країн.

При розгляді і порівнянні процесів регіональної інтеграції слід враховувати й геополітичні обставини, які впливали на характер інтеграційного розвитку. Детермінанта геополітичного характеру, що мала вплив на посилення європейської інтеграції, пов'язана з розколом світової системи на два полюси. Зовнішня загроза розповсюдження комунізму суттєво вплинула на посилення єдності серед європейських еліт, які виступали за початок європейського будівництва, заснованого на ідеях федералізму. План Маршалла, спрямований Адміністрацією США на відновлення європейського народного господарства, мав на меті також і підрив комуністичного впливу в Західній Європі [379,с.39]. Для країн азійсько-тихоокеанського регіону не існувало геополітичних загроз, подібних європейським на початку розвитку інтеграційної взаємодії. Хоча певна частина східно-азійських еліт сприймає як певну потенційну загрозу підвищення економічної і стратегічної ваги Китаю[316,с. 9].

Порівняння моделей регіональної інтеграції дозволяє дійти висновку, що створення потужних наднаціональних установ буде дуже складним завданням з огляду на економічні, ідеологічні, культурні відмінності країн азійсько-тихоокеанського регіону. Вплив східноазійських ТНК на уряди своїх країн буде обмежуватися досягненням єдності та узгодженості політики лише в галузі торгівлі та інвестицій, що сприятиме регіоналізації внутрішньофірмової торгівлі ТНК і не буде стимулювати створення сильних наднаціональних інститутів. Крім того, поява сильних регіональних

наднаціональних інститутів, які б було наділено повноваженнями щодо дотримання політики єдності, є проблемою для Японії, бізнес-кола якої не підтримують подібну ідею. Посилення гео економічної та геополітичної ролі Китаю не тільки в регіоні, а й у світі призведе до появи нових тенденцій у розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції в майбутньому.

Загально економічною умовою розвитку процесів регіональної інтеграції, безперечно, стає посилення глобальної інтеграції, що, в свою чергу, активізує процеси регіональної інтеграції, до яких залучено всі країни світу, які розглядають регіональні інтеграційні блоки як засіб підтримки та протидії негативним наслідкам глобалізації. Поштовхом для поглиблення інтеграційних процесів у рамках азійсько-тихоокеанської моделі міжнародної регіональної економічної інтеграції також послужив подальший розвиток європейської та північноамериканської моделей інтеграції (включаючи розширення EU на Центральну і Східну Європу, розвиток монетарного союзу у євроні, успішний розвиток NAFTA, а також розвиток ініціатив щодо створення Американської зони вільної торгівлі. Посилення ролі двох основних регіональних інтеграційних блоків у світовому господарстві – NAFTA та EU, неминуче вимусив країни азійсько-тихоокеанського регіону шукати шлях посилення власної ролі в сучасній світовій архітектурі та поляризації світу задля збереження балансу. Відповідно, поглиблення інтеграції в рамках азійсько-тихоокеанської моделі є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності регіону в світовому господарстві

## РОЗДІЛ 5

### КОНТИНЕНТАЛЬНИЙ ТА ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНИЙ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

#### 5.1 Формування континентальних та трансконтинентальних напрямків розвитку регіональної інтеграції

На базі інтернаціоналізації виробництва та капіталу в системі сучасного світового господарства розвивається паралельна тенденція (дивергенція), яка проявляється у розвитку інтеграції як глобальної, так і регіональної одночасно. Регіоналізація створює додаткові можливості для подальшої лібералізації торгівлі, руху капіталу та інших факторів виробництва. Регіональні економічні комплекси, що створюються та розвиваються на інтеграційній основі, стали важливими компонентами глобалізаційного розвитку.

Країни-учасники інтеграційного об'єднання створюють особливі умови для вільної торгівлі, переміщення ресурсів. В умовах нового (відкритого) регіоналізму розвиток внутрішньорегіональних зв'язків між членами інтеграційного утворення не повинен погіршувати (порівняно з доінтеграційним рівнем) умови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами, які не входять до інтеграційного об'єднання. Проте зростання кількості двосторонніх і регіональних торговельних угод певною мірою погрожує цілісності багатосторонньої торговельної системи, стримує структурні перетворення в країнах, що розвиваються.

Розвиток регіоналізму призвів до інтенсифікації міжрегіональних зв'язків, які охоплюють країни, що належать до різних регіонів світу. Провідна роль у розвитку трансконтинентальної (інтеррегіональної) інтеграційної взаємодії належить, в першу чергу, США, EU, від стратегічних ініціатив яких залежатимуть певною мірою інтеграційні процеси в країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також характер двостороннього співробітництва з іншими потужними акторами світового господарства. І хоча в основі міжрегіональних діалогів знаходяться питання розвитку торговельних відносин, протягом останніх років активно обговорюються напрями розвитку комплексної співпраці, що охоплює також сферу науково-технічної взаємодії, співробітництво в енергетичній сфері, розвиток ринку праці, охорону навколишнього середовища, питання сталого розвитку в цілому, а також політичні питання (протидія тероризму, порушення прав людини, наркобізнес, кіберзлочинність тощо). Загострення міжнародної конкуренції сприяло активізації регіональних інтеграційних зв'язків між країнами, що належать різним регіонам світу, не тільки з боку розвинених країн, а з боку інших країн світового господарства. Через інституційний розвиток міжрегіональної співпраці фактично створюється нова система багаторівневого управління, як певний набір інструментів, норм, процедур тощо [365, с.172-177].

Логіка світового економічного розвитку, аналіз процесів регіоналізації світової економіки в умовах глобальної інтеграції дозволяє виділити принципово нові напрями розвитку регіональної інтеграції – континентальний та трансконтинентальний, реалізація яких призвела до появи й нових форм (етапів) регіональної інтеграції. Пов'язано це з тим, що головним об'єктивним чинником міжнародної економічної інтеграції є забезпечення кращих умов використання обмежених ресурсів. І якщо у середині ХХ століття перед інтеграційними об'єднаннями стояла задача об'єднання, перш за все, економічних ресурсів, то з розвитком продуктивних сил акценти зміщуються в сторону якнайкращого використання технологічних ресурсів і забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Формування нових економічних регіонів вже не обмежується такими традиційними географічними факторами, як наявність сировини або близькість до ринків. З точки зору технологічного розвитку вони скоріш зумовлені наявністю таких факторів, як спроможність до інновацій та «динамізм місцевих громад, які постійно адаптуючись, навчилися поєднувати конкуренцію і співробітництво» [121].

Стрімке кількісне розширення практики укладання регіональних угод, що почалося наприкінці ХХ століття, характеризувалося появою нових якісних змін, пов'язаних з розвитком відкритої економічної політики країн, що розвиваються; появою нових типів інтеграційних угод між розвиненими країнами і тими, що розвиваються; поглибленням та інституціоналізацією інтеграції; формуванням валютно-фінансової інтеграції; розвитком комплексних форм інтеграційної взаємодії тощо.

Різноманіття форм інтеграційного розвитку, до яких сьогодні залучено країни світу, моделі розвитку регіональної інтеграції основних регіонів світу доводить, що існуючі диференції між країнами (в економічній, політичній, гуманітарній сферах тощо) впливають на характер розвитку інтеграційної взаємодії країн, стадії якої не обов'язково мають співпадати зі схемою, запропонованою Б.Балассою. Достатня кількість існуючих у світі регіональних інтеграційних об'єднань, дійсно, розвиваються за класичною схемою (хоча й не визначаючи кінцеву мету – створення повної інтеграції). Однак розвиток процесів регіональної інтеграції виявив, що більшість існуючих об'єднань, які розвивають інтеграційну взаємодію на рівні зони вільної торгівлі, не мають за мету подальше поглиблення інтеграції. Особливо це стосується укладання регіональних торговельних угод про створення зон вільної торгівлі, що укладають країни, які не мають спільних кордонів, і які взагалі (чи не обов'язково) планують перехід до інших форм поглиблення інтеграції.

Важливою ознакою регіональних угод, укладених протягом останніх років, є те, що, незважаючи на їх оформлення у вигляді угод про створення зон вільної торгівлі, зміст цих угод виявляється значно ширшим. Все помітніше відстежується тенденція включення до регіональних угод не тільки положень, які спрямовані на розвиток лібералізації торговельних відносин через скорочення бар'єрів для торгівлі, а й таких, які стосуються

інвестицій, конкурентної політики, державних закупівель, інтелектуальної власності, електронної комерції, а також норм, що стосуються врегулювання ринку праці та питань охорони навколишнього середовища. В окремих інтеграційних об'єднаннях країн світу, тип угоди яких відноситься до митного союзу, фактично одразу встановлюється єдиний зовнішній тариф (без проходження стадії зони вільної торгівлі), фактично режим митного союзу застосовується із значними застереженнями та вилученнями.

Розвиток регіональної економічної інтеграції доводить, що формування наднаціональних інституцій, які б забезпечували регулювання інтеграційного об'єднання, є складним завданням. Країни, що укладають відповідну угоду, достатньо неохоче відмовляються від деяких регулюючих функцій задля передачі їх на наднаціональний рівень регулювання, надаючи перевагу більш «м'яким» форм регіональної інтеграції, які передбачають поглиблення лібералізації, сприяння подальшій гармонізації торговельно-економічного співробітництва і фактичне створення міждержавного економічного простору, який динамічно розвивається в умовах поглиблення глобальної інтеграції [201,с.5-6]. Таким чином, на відміну від більш «жорстких» варіантів розвитку регіональної інтеграції, що передбачають передачу відповідних повноважень від національних держав до наднаціональних інституцій, в нових умовах розвитку глобальної інтеграції, що призвела до формування глобального простору, стрімко поширюється саме «м'які» варіанти форм регіональної інтеграції, які засновані на особливому поєднанні елементів митного союзу, спільного ринку, економічного союзу тощо з урахуванням конкретних інтересів кожної країни, що залучена до процесу регіонального економічної інтеграції. Такий підхід до інтеграційної взаємодії дозволяє кожній країні-учасниці об'єднання розвивати інтеграційні зв'язки з іншими країнами, які до зазначеного об'єднання не належать. Формування подібних міждержавних економічних просторів фактично не відокремлює їх у світовому господарстві і цілком відповідає логіці відкритого регіоналізму на відміну від систем, створених по принципу закритого регіоналізму. Саме за таким принципом формуються трансконтинентальні регіональні торговельні угоди, основним завданням створення яких є сприяння міжнародній конкурентоспроможності країн-учасниць трансконтинентального об'єднання через формування відповідного міждержавного економічного простору.

Вищезазначене дозволяє розвинути класичні положення щодо еволюцій форм регіональної інтеграції, яка передбачає формування та розвиток відповідних наднаціональних структур, що забезпечують подальше просування до більш глибокої регіональної інтеграції. Сучасний розвиток процесів регіональної інтеграції дозволяє уточнити стадії розвитку регіональної інтеграції та її форми, які представлено на рис.5.1 та в таблиці.5.1, і які більш повною мірою відповідають сучасним умовам глобальної інтеграції.

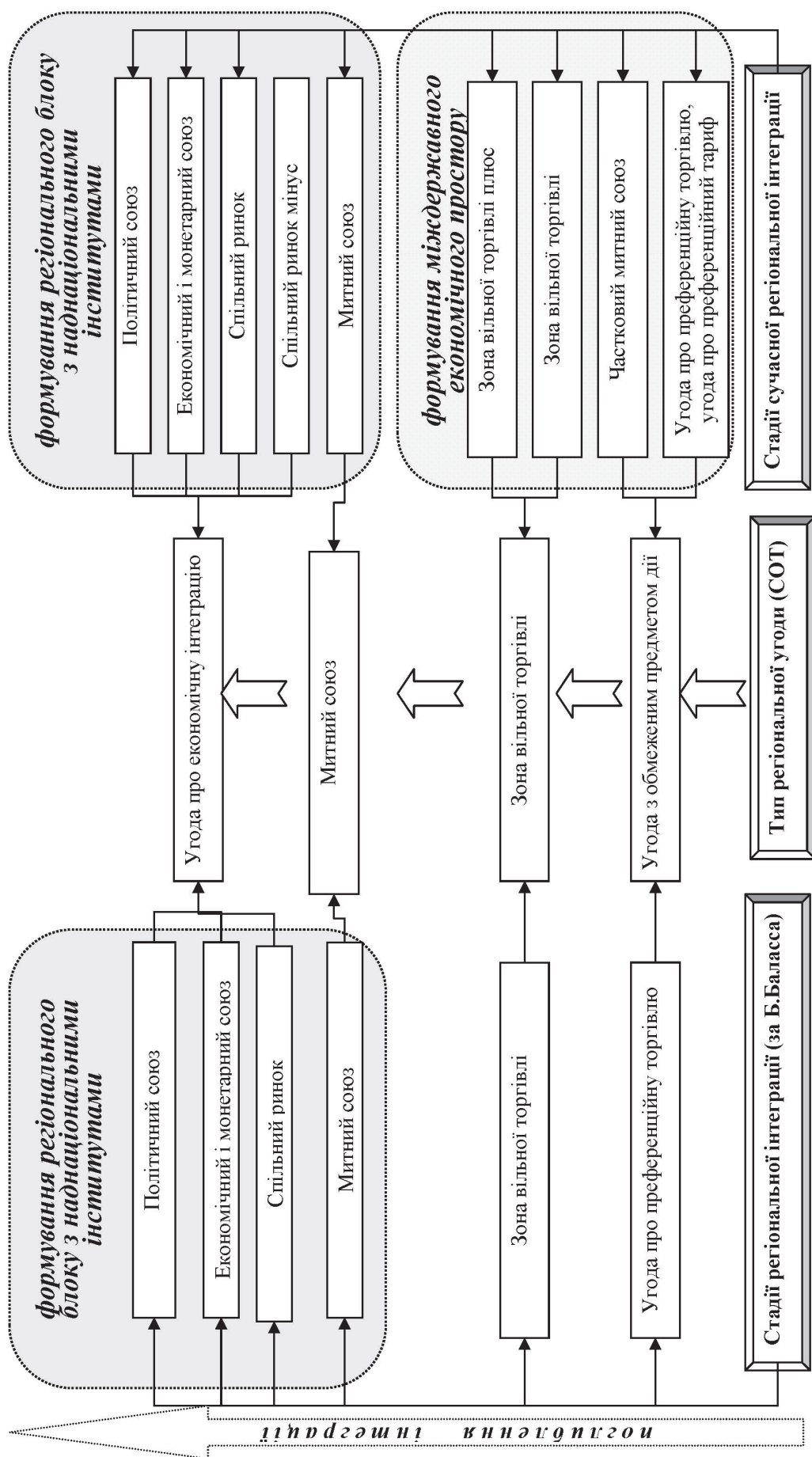


Рис. 5.1 Стадії розвитку сучасної регіональної інтеграції



Таблиця 5.1

## Основні форми регіональної інтеграції та їх характеристики

Форма регіональної інтеграції	Характеристика	Очікувані економічні результати від інтеграції
1.	2.	3.
Зона преференційної торгівлі (PTA - Preferential trade agreement, Preferential tariff Agreement)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• встановлення взаємних торговельних преференцій між країнами, що підписали угоду;</li> <li>• більш низький рівень тарифів, ніж до укладання угоди</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зростання внутрішньо-регіональної торгівлі за рахунок розвитку спеціалізації;</li> <li>• зниження рівня цін за рахунок ефекту масштабу;</li> <li>• зменшення монополізації та розвиток конкурентного механізму</li> </ul>
Частковий митний союз (PCU - Partial customs union)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• країни-учасниці зберігають свої первинні митні збори і тарифи на торгівлю з третіми країнами;</li> <li>• застосування загального зовнішнього тарифу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зростання внутрішньо-регіональної торгівлі через розвиток спеціалізації;</li> <li>• через захист регіонального ринку стимулювання промисловості в рамках об'єднання</li> </ul>
Зона вільної торгівлі (FTA - Free trade area)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• скасування більшості митних зборів і тарифів між країнами, що уклали угоду;</li> <li>• застосування індивідуального тарифу по відношенню до інших країн;</li> <li>• застосування локальних правил походження</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зростання внутрішньо-регіональної торгівлі за рахунок розвитку спеціалізації;</li> <li>• зниження рівня цін за рахунок ефекту масштабу;</li> <li>• зменшення монополізації та розвиток конкурентного механізму;</li> <li>• запобігання використанню більш «дешевих» країн-членів об'єднання як експортної платформи через застосування локальних заходів (правил походження)</li> </ul>
Зона вільної торгівлі плюс (FTA - Free trade area plus)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• застосування характеристик режиму зони вільної торгівлі;</li> <li>• часткове впровадження механізмів лібералізації інших форм обміну</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати зони вільної торгівлі;</li> <li>• розширення інвестиційної діяльності</li> </ul>
Митний союз (CU - Customs union)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• скасування більшості митних зборів і тарифів між країнами об'єднання;</li> <li>• застосування загального зовнішнього тарифу по відношенню до інших країн;</li> <li>• впровадження єдиної системи нетарифного регулювання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати зони вільної торгівлі;</li> <li>• розвиток структури торгівлі між країнами;</li> <li>• розвиток міждержавної спеціалізації в рамках регіонального об'єднання (статичні ефекти);</li> <li>• збільшення обсягів споживання, зростання добробуту (динамічні ефекти)</li> </ul>

<i>продовження табл.5.1</i>		
1.	2.	3.
Спільний ринок мінус (СМ - Common market minus)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• застосування характеристик митного союзу;</li> <li>• секторальний підхід до вільного переміщення капіталу, товарів, послуг і робочої сили між країнами об'єднання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати митного союзу;</li> <li>• прогрес у лібералізації торгівлі та інвестицій в конкретних секторах або галузях сприятиме нарощуванню потенціалу і соціальної бази для подальшої лібералізації.</li> </ul>
Спільний ринок (СМ - Common market)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• застосування характеристик митного союзу;</li> <li>• вільне переміщення факторів виробництва (капіталу та робочої сили) між країнами об'єднання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати митного союзу;</li> <li>• досягнення оптимального розподілу ресурсів серед країн об'єднання через вільний рух факторів виробництва;</li> <li>• зростання продуктивності праці;</li> <li>• розвиток збалансованого регіонального ринку</li> </ul>
Економічний і монетарний союз (EMU - Economic and monetary union)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• застосування характеристик спільного ринку;</li> <li>• координація макроекономічної політики;</li> <li>• введення єдиної валюти,</li> <li>• уніфікація законодавства в ключових сферах економіки (валютної, бюджетної, монетарної)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати спільного ринку;</li> <li>• досягнення стабільності цін в межах регіонального ринку;</li> <li>• зростання зайнятості;</li> <li>• збільшення прозорості ринкових механізмів;</li> <li>• вирівнювання рівнів регіонального розвитку;</li> <li>• посилення міжнародної конкурентоспроможності</li> </ul>
Політичний союз (PU - Political union)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• застосування характеристик економічного і монетарного союзу;</li> <li>• спільна реалізація інших напрямів політики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• економічні результати економічного та монетарного союзу;</li> <li>• посилення політичної стабільності</li> </ul>

Укладанню угоди про створення зони вільної торгівлі може передувати формування початкових умов розвитку торговельно-економічної інтеграції через встановлення взаємних торговельних преференцій між країнами, застосування більш низького рівня тарифів, ніж до укладання угоди, використовуючи угоду про преференційну торгівлю, угоду про преференційний митний тариф, а також через встановлення режиму часткового митного союзу через застосування загального зовнішнього тарифу при збереженні країнами-учасниками своїх первинних митних зборів і тарифів на торгівлю з третіми країнами.

Окрім традиційного підходу щодо формування зони вільної торгівлі, яка передбачає скасування більшості митних зборів і тарифів між країнами, що уклали угоду, впровадження індивідуального тарифу по відношенню до

інших країн, застосування локальних правил походження, країни можуть встановлювати режим «зона вільної торгівлі плюс», який передбачає також часткове застосування механізмів вільного пересування капіталу, послуг, тобто сфера дії вже не обмежується виключно торговельною сферою.

Досягнувши стадії розвитку інтеграційного співробітництва на рівні митного союзу, країни інтеграційного об'єднання можуть визначати подальше поглиблення співпраці через впровадження проміжної форми «спільний ринок мінус», що передбачає розробку та впровадження загального економічного плану, згідно з яким застосовується секторальний або галузевий підхід до створення спільного ринку. Поглиблення лібералізації торгівлі та інвестицій в конкретних секторах або галузях сприятиме подальшому розвитку та нарощуванню економічного потенціалу та формуванню відповідної соціальної бази для подальшого поглиблення інтеграції.

Розвиток регіональних інтеграційних ініціатив відповідно до уточненої еволюції форм регіональної фактично доводить, що країни світу, реалізуючи політику відкритого регіоналізму, спрямовують свої зусилля на формування особливого міждержавного економічного простору, до якого залучаються не тільки країни, розташовані в одному регіоні. Перехресна участь країн у декількох регіональних торговельних угодах створила умови розвитку принципово нового явища в світовому господарстві – континентального та трансконтинентального напрямів розвитку міжнародної регіональної інтеграції. Емпіричні дані вказують, що ця тенденція посилюється. На початок 2011-го року лише третину регіональних торговельних угод (146 угод) було укладено в межах певного регіону, тобто 2/3 всіх інших угод фактично було спрямовано на розвиток континентальних та трансконтинентальних зв'язків, що розвиваються на інтеграційній основі, переважно, у вигляді формування зон вільної торгівлі. обрання саме цієї форми регіональної інтеграції і цілком логічним з огляду на те, що їх створення потребує меншої координації зовнішньоекономічної політики, оскільки зберігається власний механізм митного регулювання по відношенню до третіх країн, крім того, їх створення не залежить безпосередньо від територіального розташування країн-партнерів, що і стає основою розвитку трансконтинентальної торговельної співпраці.

Розвиток континентальної та трансконтинентальної інтеграції виступає як реальний механізм формування багатополярного світу в глобальному просторі, причому, з одного боку, відбувається розповсюдження загальносвітових ідей і принципів розвитку господарства, а з іншого боку, посилюється тенденція розвитку особливостей форм соціально-економічного розвитку регіонів світу, збереження культурних особливостей у рамках міждержавного економічного простору. В рамках простору, який формується на основі поглиблення регіональної та розвитку континентальної та трансконтинентальної інтеграції, відбувається об'єднання країн та регіонів із взаємною інтенсивною інтеграцією. Цілком логічно, що формування континентальних та трансконтинентальних напрямів регіональної інтеграції

відбувається на основі найбільш потужних на сьогоднішній день регіональних моделей інтеграції: європейської, північноамериканської та азіатсько-тихоокеанської.

EU, який досягнув самого високого рівня інтеграційної взаємодії серед усіх інтеграційних об'єднань світу, в своїх програмних документах не ставить за мету формування континентального ринку. Однак розширення Євросоюзу, реалізація програм сусідства (у східному напрямі, з країнами Близького Сходу та північної Африки), дозволяють зробити висновок про поглиблення регіонального співробітництва EU вже не тільки в рамках певного континенту, йдеться про розширення взаємодії регіонів та економічних територій різних континентів світу. Глобальна середземноморська політика EU вже розглядає країни Північного і Південного Середземномор'я як єдиний регіон. Крім того, реалізуючи стратегічне завдання розвитку міжнародної конкурентоспроможності, EU активно розвиває інтеграційну взаємодію з країнами інших регіонів світу. Все це дозволяє визначити формування європейської континентальної та трансконтинентальної моделі регіональної інтеграції. Підтвердженням цього є той факт, що з 32 регіональних торговельних угод, які укладено від імені всього Євросоюзу, лише третина безпосередньо пов'язана з країнами, які географічно відносяться до європейського континенту. 20 регіональних торговельних угод має трансконтинентальний характер, їх укладено з країнами Азії, Африки, Латинської Америки. Слід особливо підкреслити, що основну частину цих угод (3/4 від загальної кількості) було укладено протягом 2000–першої половини 2012 років [576]. Крім того, вже анонсовано нові регіональні ініціативи за участю EU, дві з яких також мають трансконтинентальний характер (маються на увазі регіональні угоди з Канадою та з Індією). Значна частина регіональних угод трансконтинентального характеру спостерігається і в EFTA, вони складають 72,7% від загальної кількості (16 з 22 регіональних угод).

Поширення та поглиблення інтеграційної взаємодії північноамериканських, латиноамериканських країн, країн Карибського басейну формують основу для розвитку американської континентальної та трансконтинентальної моделі регіональної інтеграції. Це повністю узгоджується з метою формування єдиного американського ринку, яку поступово впроваджують США, які підтримують розвиток Американської зони вільної торгівлі, що об'єднує всі країни Південної, Центральної і Північної Америки. Безпосередньо NAFTA, як інтеграційним об'єднанням, (на відміну від EU) регіональні інтеграційні угоди не укладались. Хоча кожна з країн, що входить до складу північноамериканської зони вільної торгівлі активно розвиває регіональну інтеграційну співпрацю, в тому числі й транскордонного характеру.

Серед країн NAFTA найбільша кількість діючих регіональних торговельних угод станом на середину 2012 року припадає на Мексику – 16, з яких кожна четверта має транскордонний характер (з EFTA, EU, Японією та Ізраїлем). Інші угоди передбачають розширення та поглиблення регіональної

співпраці з країнами Латинської Америки. З 13 регіональних торговельних угод, які сьогодні укладено на за участю США, транскордонний характер мають 8 (з Австралією, Бахрейном, Ізраїлем, Йорданією, Південною Кореєю, Марокко, Оманом, Сінгапуром). Для Канади кількість регіональних торговельних угод становить 7, в тому числі транскордонного характеру – 2 (з ЕФТА та Ізраїлем) [576]. Практично всі ці угоди (за винятком угоди про створення зони вільної торгівлі між Канадою та Чилі, введеною в дію в 1997 році) було укладено протягом останніх десяти років. Серед 7 анонсованих Канадою нових регіональних торговельних угод 4 також мають трансконтинентальний характер і передбачають розвиток інтеграційної взаємодії з Сінгапуром, Україною, ЕУ, Йорданією.

Розширення інтеграційних процесів в азійсько-тихоокеанському регіоні, що охоплює формування субрегіональних, міжрегіональних трансрегіональних об'єднань на принципах відкритого регіоналізму, поглиблення азійської солідарності та поширення загальноазійських цінностей, визначає азійсько-тихоокеанську континентальну та трансконтинентальну модель регіональної інтеграції, характер якої залежатиме від внутрішньорегіональної співпраці, що визначатимуть Японія, Китай, Південна Корея та країни – ASEAN. Безпосередньо ASEAN як інтеграційним об'єднанням на середину 2012 року укладено 6 регіональних торговельних угод, які розповсюджують сферу свого впливу безпосередньо на азійсько-тихоокеанський регіон. Однак країни, які сьогодні входять до складу ASEAN, активно поширюють інтеграційну взаємодію з країнами інших регіонів світу. Так, безпосередньо Сінгапуром укладено 19 регіональних торговельних угод, з яких 5 мають трансконтинентальний характер, оскільки укладені вони з США, Панамою, Перу, ЕФТА, а також в рамках Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства. Вже триває переговорний процес по трьом новим анонсованим регіональним угодам трансконтинентального характеру за участю Сінгапуру та Канади, Коста-Ріки, України. Поступово розширюють інтеграційну співпрацю в рамках континентального напрямку інші країни ASEAN: за участю Малайзії, Таїланду укладено по 11 регіональних торговельних угод, Таїландом укладено 9 угод, по 8 угод мають Бруней, Індонезія, Лаос, В'єтнам.

Активно розвивають континентальний та трансконтинентальний напрям розвитку регіональної інтеграції й інші економічні центри азійсько-тихоокеанського регіону: з 13 регіональних інтеграційних угод, які укладено за участі Японії, 4 – мають транскордонний характер (угоди з Мексикою, Перу, Чилі, Швейцарією). Південна Корея залучена до 11 регіональних торговельних угод, з яких угоди з Перу, США, Чилі, ЕУ та ЕФТА мають трансконтинентальний характер. Поступово розширює свою участь у процесах регіональної інтеграції й Китай, яким укладено 10 регіональних торговельних угод, серед яких 4 – трансконтинентального характеру, які укладено останніми роками з Коста-Рікою, Пакистаном, Перу, Чилі. Крім того, вже анонсовано регіональні угоди з Норвегією та Швейцарією

Формування континентальних моделей розвитку стало якісно новою формою прояву «нового регіоналізму». Поступове відкриття регіонів, відхід від протекціоністської спрямованості регіональної взаємодії, яка є властивою «старому регіоналізму», посилює процеси міжрегіональної інтеграції. Кожна країна може одночасно брати участь у декількох інтеграційних об'єднаннях, що дозволяє зробити висновок про розвиток у сучасних умовах багаторівневої інтеграції, у якій зберігаються і елементи «старого» і «нового» регіоналізму.

Розвиток континентального та трансконтинентального напрямку регіональної інтеграції цілком відповідає принципам відкритого регіоналізму і є зорієнтованим, в першу чергу, на розширення та розвиток міжнародного поділу праці й отримання додаткових від цього преференцій у рамках певного міждержавного економічного простору. Країни, що приймають рішення про розвиток подібної регіональної інтеграції, не спрямовують свої зусилля на створення замкнутого механізму регіонального самозабезпечення, який передбачає формування досить складного наднаціонального механізму регулювання. Вони є відкритими для розширення співробітництва з іншими країнами. Підтвердженням цього є швидкість розвитку як внутрішньо-регіональних, так і міжрегіональних (трансконтинентальних) регіональних торговельних угод, яка є однаковою (рис.А.4. ДОДАТКА А).

З урахуванням нотифікованих та не нотифікованих СОТ угод найбільша питома вага міжрегіональних регіональних торговельних угод трансконтинентального характеру припадає на країни Південної Америки (16,9% від загальної кількості угод цього виду), в середньому на одну країну регіону тут припадає майже 4,3 угоди. Країнами Південної Америки укладено найбільша кількість регіональних торговельних угод подібного напрямку розвитку – 52 міжрегіональні торговельні угоди [568,с.57]. Країнами Європи укладено 42 угоди (або 13,7% від загальної кількості міжрегіональних угод), у середньому на одну країну припадає 1,1 угода. Питома вага країн Північної Америки у загальній кількості зазначених угод становить 12,1%. Найбільш активний період укладання міжрегіональних регіональних торговельних угод трансконтинентального характеру припадає на останнє десятиріччя. Слід підкреслити, країни, що розвиваються, мають майже однакоvu питому вагу регіональних угод трансконтинентального характеру, що є свідченням того, що цей напрям розвитку регіональної інтеграції розглядається ними як важливий в стратегіях економічного розвитку своїх національних економік.

В умовах глобалізації більший ефект від нових умов світового розвитку отримують найбільш розвинені країни світу, які формують нову економіку. Вони визначають інноваційний розвиток людства, зберігаючи за собою монополію на нові знання та технології при одночасному відкритому доступі до природних ресурсів усіх країн світу, що буде посилювати їх позиції і в подальшому. В той же час досягнути збалансованого розвитку неможливо досягнути без країн, що розвиваються. В результаті аналізу розвитку процесів регіональної інтеграції в сучасному господарстві доведено, що

сьогодні в світі розвивається досить обмежена кількість регіональних інтеграційних угод, які укладено виключно високо розвиненими країнами, більш поширеною є практика із залученням країн, що розвиваються, до співпраці з більш потужним партнером (Північ-Південь). Хоча слід зазначити, що впровадження лібералізації торговельних відносин без відповідних структурних реформ в національних економіках (в промисловості, соціальній сфері), без розвитку інфраструктури не зможе забезпечити ефективний розвиток країн, що розвиваються, їх інтеграцію до світової економіки.

Розвиток континентальних та трансконтинентальних моделей інтеграційних процесів залежатиме від розвитку техніко-економічних систем, які вони охоплюють, оскільки еволюція певних укладів пов'язана з об'єктивними закономірностями формування доіндустріального, індустріального, постіндустріального та міжнародного інтеграційного суспільства. Новий технічний базис виникає на основі попереднього, від ступеню розвитку якого залежатиме поширення інтеграційних процесів, що охоплюють сферу торгівлі, виробництва, науково-технічного обміну тощо, поглиблення інтернаціоналізації суспільного відтворення в цілому під впливом глобальної інтеграції, що поглиблюється в світовому господарстві.

Особливо важливим питанням у новому регіоналізмі, при розгляді впливу регіональних торговельних угод на розвиток країн, що розвиваються, є елементи глибокої інтеграції з розвиненими країнами, які стають вирішальними в забезпеченні потенційних зв'язків між розширенням торгівлі та підвищенням продуктивності праці. Угоди трансконтинентального характеру, які стали характерною ознакою нового регіоналізму, активно укладають як країни, що розвиваються, так і розвинені країни. Серед останніх особливо виділяються країни ЕУ (з 32 регіональних торговельних угод 20 мають трансконтинентальний характер), ЕФТА (відповідно, 22 і 16), США (13 і 8), Японія (13 і 4) та інші. Серед країн, що розвиваються, високу активність у розвитку нових інтеграційних форм взаємодії реалізують: Чилі (країною укладено 22 регіональні інтеграційні угоди, в тому числі 8 – трансконтинентального характеру), Туреччина (відповідно, 19 і 14 – найвищий рівень серед країн, що розвиваються), Сінгапур (19 і 5), Мексика (16 і 4), Україна (15 і 6), Перу (14 і 5) та інші (таблиця 5.2).

Регіональні торговельні угоди, які укладаються між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, часто несуть важкий вибір для останніх і можуть виявитися більш дорогими, ніж очікувалося. Укладаючи угоди Північ-Південь, країни, що розвиваються, прагнуть забезпечити безпеку або збільшення доступу на ринок і отримувати високі прямі іноземні інвестиції з розвинених країн; домогтися більше поступок і преференцій, які не надаються іншим країнам. Крім того, країни можуть бути вимушені приєднатися до цих угод через побоювання втратити конкурентоспроможність з іншими країнами, що розвиваються, і які вже вступили до зон вільної торгівлі з тими ж самими основними торговельними партнерами (цей критерій створює атмосферу «конкурентної лібералізації»).

Нарешті, переговорний процес у рамках ГАТТ/СОР має дуже повільний характер, що призвело до появи деяких розчарувань з боку країн, що розвиваються, і втрати надій щодо більш скорішого темпу їхнього соціально-економічного розвитку.

**Таблиця 5.2**

**Країни і об'єднання, які уклали найбільшу кількість регіональних інтеграційних угод, що нотифіковано СОР**

Країни/об'єднання	Кількість регіональних торговельних угод	в тому числі трансконтинентального характеру	
		Всього, кількість	Питома вага інтеграційних угод трансконтинентального характеру* у загальній кількості угод країни/об'єднання, %
EU	32	20	62,5
EFTA	22	16	72,7
Чилі	22	8	36,4
Туреччина	19	14	73,7
Україна	15	6	40,0
Японія	13	4	30,8
Мексика	16	4	25,0
Сінгапур	19	5	26,3
Китай	10	4	40,0
Індія	15	2	13,3
Перу	14	5	35,7
США	13	8	61,5
Республіка Корея	11	5	45,5
Малайзія	11	1	9,1
Австралія	8	2	25,0
Нова Зеландія	9	1	11,1
Канада	7	2	28,6

\* з країнами, що належать до інших регіональних ринків

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [576]

Подібне прагнення країн, що розвиваються, до укладання угод з розвиненими країнами можуть зменшити можливості національної політики, спрямованої на підтримку розвитку та структурних змін у менш розвинених країнах. Найчастіше, подібні угоди передбачають досить різке зниження тарифів на промислові товари, що робить національних виробників незахищеними перед іноземними конкурентами, а це, в свою чергу, стане стримуючим фактором розвитку цих галузей промисловості. Спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються, замінюється повною взаємністю та відповідною лібералізацією. Крім того, прийняття подібних угод супроводжується скороченням контролю національних урядів над прямими іноземними інвестиціями.

Поширення торговельних угод між країнами, що розвиваються, й розвиненими країнами може послабити багатосторонню торговельну систему



та обмежити переваги вже існуючих регіональних угод про співпрацю між країнами, що розвиваються. Зазначені угоди включають положення, які виходять за рамки правил СОТ (в таких галузях як інвестиції, права інтелектуальної власності, лібералізація послуг, конкурентна політика та державні закупівлі), і вони охоплюють області, які були виключені з торгівельних переговорів. Це, відповідним чином, скорочує можливості для країн, що розвиваються, а також для проведення активної політики на підтримку індустріалізації і структурних змін. Співробітництво типу Південь-Південь є більш привабливим для прискорення економічного прогресу [545,с.xi], оскільки сприяє національним стратегіям розвитку. Розвиток інтеграційної взаємодії типу Південь-Південь є також більш привабливим для цієї групи країн, тому що крім географічного фактору близькості є також спорідненість економічних потенціалів, інтересів і взаємодоповнюваності.

В розвитку трансконтинентальних процесів регіональної інтеграції, спрямованих на укладання відповідних угод про створення зон вільної торгівлі, можна спостерігати як певні переваги, так і певні загрози, коли переговорний процес розвивається на багатосторонній основі, тобто хоча б одна сторона переговорного процесу виступає у вигляді інтеграційного об'єднання. З одного боку, успішне просування переговорного процесу (як приклад, EU-країни Центральної Америки) сприяє розвитку трансконтинентальних потоків товарів, послуг, інвестицій між двома крупними ринками, що представлено певними групами країн, які в кінцевому результаті стимулюють подальший розвиток та поглиблення регіональної інтеграції. З іншого боку, недостатній рівень взаємодії країн-партнерів у межах інтеграційного об'єднання ускладнює переговорний процес, оскільки процес координації і погодження дуже ускладнюється (EU-ASEAN, EU-MERCOSUR), тому, як результат, більш потужне інтеграційне об'єднання починає ініціювання двостороннього переговорного процесу (EU-Сінгапур, EU-Колумбія тощо)

Поглиблення та розширення інтеграції відрізняються за різними аспектами та функціональними сферами [360,с.356-357]. Поглиблення інтеграції відноситься до розширення різних аспектів і функціональних сфер і характеризується:

- збільшенням обміну товарами та послугами через скорочення тарифів та нетарифних бар'єрів, що призводить до збільшення експортно-імпортних потоків;
- збільшенням потоків короткострокового фінансового капіталу через покращення інвестиційних можливостей;
- розширенням потоків довгострокового капіталу у вигляді прямих і портфельних іноземних інвестицій через пом'якшення нормативних вимог по відношенню до іноземних власників;
- зростанням трудової міграції населення (в тому числі й на постійній основі) через спрощення візового режиму, механізму переказів;

- розширенням інтегрованої діяльності транснаціональних корпорацій через використання механізму аутсорсингу, розвиток транспортної та комунікативної інфраструктури;

- збільшенням технологічного обміну через розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, розвитком нормативних вимог відносно захисту прав інтелектуальної власності.

В свою чергу, розширення інтеграції охоплює зазначені елементи поглиблення інтеграції із залученням нових країн, що включає повне розширення (розвиток континентального напрямку регіональної інтеграції) та подальше розширення існуючого інтеграційного об'єднання через залучення, в тому числі на трансконтинентальній основі, нових членів інтеграційного об'єднання (як окремих країн, так і вже існуючих регіональних інтеграційних об'єднань). З огляду на це, розвиток континентальних та трансконтинентальних напрямків розвитку регіональної інтеграції, її поглиблення та розширення є взаємодоповнюючими напрямками розвитку регіоналізації світової економіки в умовах глобальної інтеграції. Країни світу обирають власну стратегію участі у процесах регіональної інтеграції в залежності від тих завдань, які визначаються їхнім рівнем соціально-економічного розвитку, наявним потенціалом, характером розвитку зовнішніх відносин тощо.

Розглядаючи інтеграційну складову стратегії подальшого розвитку краї світу, слід акцентувати увагу на двох аспектах:

- по-перше, на особливостях і напрямках поглиблення інтеграційної взаємодії безпосередньо в середині вже існуючого інтеграційного об'єднання;

- по-друге, визначитись з напрямками інтеграційної політики по відношенню до інших країн, які залучаються до інтеграційної взаємодії в рамках континентальної та трансконтинентальної моделі.

Дослідження подальшого розвитку континентальних і трансконтинентальних моделей регіональної інтеграції є логічним продовженням аналізу моделей розвитку міжнародної економічної інтеграції, яка охоплює не тільки торговельно-економічну, а й інші сфери (в першу чергу, виробничу). В той же час, існуючі об'єктивні обмеження зумовлять дослідження розвитку трансконтинентальної інтеграції в частині реалізації лише торговельно-економічної співпраці, оскільки більш глибокі форми інтеграції зіткнуться з труднощами інституційного характеру.

Сьогодні в світі не існує єдиної універсальної моделі регіональної торговельної угоди, тому кожна країна або інтеграційне об'єднання застосовують, в більшості випадків, комплексний підхід до використання можливостей інтеграційних угод відносно доступу на нові ринки, розширення інвестиційних можливостей, зменшення трансакційних витрат через усунення митних зборів та обмежень, встановлення єдиних технічних норм і вимог, захисту інтелектуальних прав, встановлення єдиної конкурентної політики, прозорості механізму державного регулювання. Такий комплексний підхід в цілому сприяє поглибленню інтеграційної

взаємодії з країнами-партнерами і створенню передбачуваних політичних умов, які впливають на розвиток торговельно-економічної співпраці зі всіма регіонами в рамках певного міждержавного економічного простору, а від так поширенню континентального і трансконтинентального інтеграційного співробітництва.

## **5.2 Поглиблення та розширення європейської моделі регіональної інтеграції**

Внутрішні соціально-економічні проблеми EU (складна депресивна економічна і соціальна обстановка в більшості країн об'єднання, старіння населення, скорочення народжуваності, значні легальні та нелегальні потоки мігрантів з Північної Африки, Близького Сходу і Туреччини), а також загострення міжнародної конкуренції й ослаблення позицій EU в світовому господарстві вимагають визначення відповідних пріоритетів інтеграційної складової стратегії розвитку інтеграційного об'єднання з урахуванням, відповідно, внутрішньої та зовнішньої складових.

Формування єдиного європейського ринку стало важливою умовою розвитку міжнародної конкурентоспроможності європейських компаній. Прозорість, визначеність та передбачуваність єдиного конкурентного ринку дозволила європейському бізнесу ефективно використати можливості економії на масштабі, сприяла ефективному розподілу ресурсів, стимулювала розвиток НДДКР та впровадження інновацій.

Для країн Європи знання, інновації, інтелектуальна власність, ефективне використання ресурсів стали найважливішими факторами конкурентоспроможності. Відповідно, виникає необхідність адаптації європейської політики до сучасних вимог міжнародної конкурентоспроможності. В результаті фінансово-економічної кризи в країнах EU суттєво зріс рівень безробіття, збільшились боргові зобов'язання, під загрозою став і перспективний розвиток єврозони. Посилення соціальної напруги, погіршення економічної кон'юнктури потребують відповідного корегування стратегічних напрямків розвитку EU, в першу чергу, в рамках інтеграційного об'єднання (*внутрішній прояв інтеграційної складової розвитку*).

При збереженні існуючих тенденцій у розвитку економіки Євросоюзу в світовому господарстві в результаті втрати нею необхідної динаміки, гнучкості, інноваційності, а так, і міжнародної конкурентоспроможності, до 2050 р. 45% світового ВВП вироблятиметься в Китаї, 31% - в США і лише 17% – в Європейському Союзі. Питома вага Китаю, США і Європейського Союзу в світовій торгівлі складатиме, відповідно, 51%, 17% і 17% [128,с.27]. Посилюється інноваційний розрив між EU та США і Японією, крім того, Китай, Індія, Бразилія почали швидко наздоганяти Євросоюз за рахунок щорічного підвищення їх продуктивності на 7%, 3% і 1%, відповідно, протягом останніх п'яти років [525,с.2]. Зростання курсу євро по відношенню до долара протягом останніх років погіршує

можливості європейських компаній на американському та інших ринках. За період з 29.12.2000р. до 03.01.2012р. збільшення курсу становило 39,9% (за даними Європейського центрального банку максимум було зафіксовано 15.07.2008р., коли курс становив 1,5990 євро по відношенню до долару). Все це вимагає корегування відповідних інтеграційних пріоритетів в контексті розвитку міжнародних відносин, з одного боку, через розвиток внутрішньої політики, спрямованої на підтримку відкритості європейського ринку для товарів та інвестицій з урахуванням зовнішніх факторів впливу глобалізації, з іншого, через забезпечення більшої відкритості та формування справедливих правил на інших ринках, в тому числі й основних майбутніх партнерів EU (зовнішній прояв інтеграційної складової розвитку).

Досягнення високої конкурентоспроможності EU бачиться через досягнення регіональної конкурентоспроможності. Економічні регіони є більш гнучкими об'єктами, які частіше визначаються через торговельні та міграційні потоки, а не через адміністративні обмеження. Тому, політику регіонального розвитку має бути скоординовано через адміністративні регіони, що охоплюють економічні регіони. Конкурентоспроможний регіон став точкою росту конкурентоспроможності EU в цілому, а звідси кожен напрям політики, що реалізується в Євросоюзі, має територіально виражений ефект, що сприяє налагодженню стосунків партнерства між EU, країнами-членами, місцевими властями, приватним сектором тощо; партнерства, що забезпечать розробку стратегій розвитку та вирішення завдань на рівні всього Співтовариства. У зв'язку з цим практикується система прийняття трибічних контрактів і угод-домовленостей між EU, країнами-членами і регіональними урядами з метою визначення ролей і повноважень всіх трьох адміністративних рівнів в регіональній політиці.

Регіональна політика є інтегрованою частиною єдиної економічної політики Європейського Союзу. Це зумовлює і забезпечує комплексне вирішення проблеми подолання асиметричного розвитку регіонів. Розгляд процесів, які відбуваються усередині EU, дає можливість говорити про нову якість регіональної політики. Фактично політика об'єднання (*cohesion policy*) означає переплетення і узгодження регіональної і соціальної політик, що забезпечує вищу ефективність їх реалізації. Тому стратегія просторового розвитку Євросоюзу робить ставку на розвиток конкретних територій.

Аналіз регіональної політики Європейського Союзу дозволяє виділити наступні найважливіші особливості. По-перше, політика спирається на надійну законодавчу основу, оскільки передбачає вибір регіону, на економічний розвиток якого виділяються ресурси. Чітко визначені, на законодавчому рівні, критерії відбору, що забезпечують послідовність і прозорість регіональної політики. По-друге, регіональну політику характеризує просторова спрямованість, оскільки бюджетні обмеження вимагають чітких і обґрунтованих критеріїв відбору регіону, куди саме будуть спрямовано ресурси. По-третє, проведення регіональної політики - довготривалий процес. Хоча політика розглядається як спосіб вирішення невідкладних проблем (наприклад, безробіття), її основною метою є

вирішення довгострокових структурних завдань. Одним з фундаментальних принципів регіональної політики EU є те, що доцільніше надавати допомогу регіонам, в яких відбуваються структурні зміни, ніж субсидувати відстаючі галузі економіки або виробництва. Саме тому, мова йде про підтримку, в першу чергу, інвестицій, а не на тривалого субсидування. Четвертий аспект пов'язаний з ринковою орієнтацією регіональної політики, яка націлена на створення таких умов, за яких ринкові стосунки могли б розвиватися найбільш ефективно. Ініціативи регіональної політики спрямовуються на вдосконалення структури ринкових відносин, а відтак не вступають у протиріччя з ними. Регіональна політика передбачає скоординований підхід та розвиток партнерських стосунків, оскільки природа регіональних проблем вимагає комплексної участі в їх вирішенні національних міністерств та відомств, різних організацій регіонального рівня, а також приватного сектора економіки.

Важливим результатом розвитку регіональної політики в EU є зміна самого підходу до неї, визнання пріоритетності її завдань для успіхів інтеграційних процесів в цілому. Зміна підходів спостерігається в значному збільшенні фінансових коштів, диверсифікації форм і методів регіональної політики, спробах EU вже на етапі розробки рішень прийняти до відома їх вплив на регіональний розвиток.

В реалізації європейських програм з боку структурних фондів країни-члени EU стикаються з певними труднощами, перш за все це стосується складності і бюрократизації процесу отримання фінансових коштів. Крім того, операції з бюджетом ускладнюються у зв'язку із змінними курсами. Для підтримки розвитку регіонів-одержувачів фінансової допомоги та для забезпечення більш ефективного використання ресурсів, що виділяються, з боку структурних фондів в EU започатковано нові проекти: Спільне сприяння проектам в європейських регіонах (*JASPERS*), Спільні європейські ресурси для малих підприємств (*JEREMIE*), Спільна підтримка програм допомоги містам (*JESSICA*), в рамках яких здійснюється і технічна допомога грантоотримувачам в оформленні заявок, надані консультацій тощо.

Серед основних аспектів діяльності Структурних Фондів можна виділити наступні: включення компетенції макrorівня в регіональний розвиток EU дозволило спрямувати витрати на пом'якшення регіональних диспропорцій в межах всього об'єднання (а не країни), що сприяло зменшенню економічної та соціальної нерівності в EU; важливим засобом узгодження політики між компетенціями різного рівня управління є система програмного підходу, яка дозволяє різним органам влади проводити узгоджену політику, що відповідає пріоритетам регіонального розвитку; програми, які розраховані на декілька років, забезпечують стабільність, прозорість, мають гнучкість у використанні, достатній вплив, ресурси для учасників на всіх рівнях регіонального розвитку.

Задля забезпечення поглиблення інтеграційної взаємодії безпосередньо всередині EU, яке забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності інтеграційного об'єднання в світовому господарстві, в 2010 році (на зміну

Лісабонській стратегії) було схвалено нову стратегію розвитку «Європа 2020» [328], що спрямована на забезпечення економічного зростання й зайнятості, реалізацію соціальної моделі, що гарантує високу якість життя, продуктивне використання ресурсів, що підтримуватиме економічний розвиток. Основними індикаторами успішності реалізації стратегії визнано:

- забезпечення 75%-го рівня зайнятості для населення віком від 20 до 64 років (особливо для жінок, молоді, літніх і некваліфікованих людей та легальних мігрантів);

- фінансування НДДКР на рівні 3%ВВП;

- досягнення цілей енергетичної політики, політики зміни клімату (в тому числі зменшення викидів парникових газів до 30% відносно рівня 1990 року, збільшення на 20% ефективності використання енергії, енергії з відновлювальних джерел тощо);

- розширення доступу до освіти та зростання рівня освіченості (в тому числі забезпечення вищою освітою 30-34-річних людей на рівні не менш, ніж 40%, зменшення рівня відрахувань – не більше 10%);

- реалізація політики боротьби з бідністю через скорочення кількості осіб, що перебувають за її межею та існують у соціальній ізоляції, на 20млн.осіб.

Напрямами (пріоритетами) зростання та розвитку європейської економіки, в рамках нової стратегії розвитку, визнано наступні. По-перше, розвиток нової економіки, що заснована на знаннях та інноваціях (*smart growth*), яка спроможна забезпечити гармонійний розвиток європейського суспільства. Реалізація цього напрямку передбачає: створення Інноваційного союзу (*Innovation Union*), в рамках якого буде забезпечено єдину інноваційну політику, спрямовану на вирішення важливіших проблем суспільного розвитку – зміна клімату, підвищення енергоефективності, демографічні зміни та охорона здоров'я; реалізації програми «Молодь в дії» (*Youth on the move*), в рамках якої планується розширити академічну мобільність, покращити якість освіти та професійної підготовки, створити кращі умови для адаптації молоді на ринку праці, підвищити рівень конкурентоспроможності європейських університетів; поширення цифрових технологій та створення єдиного цифрового ринку в Європі (*Digital agenda for Europe*).

По-друге, забезпечення сталого розвитку (*sustainable growth*), що ґрунтується на ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологіях, раціональному використанні ресурсів та конкурентоспроможної економіки і передбачає: створення конкурентоспроможної низьковуглеродної економіки з ефективним використанням ресурсів; скорочення викидів та запобігання втрати біорізноманіття в рамках реалізації програм з охорони навколишнього середовища; забезпечення лідерства Європи у розробці нових екологічно чистих технологій і методів виробництва; впровадження ефективних інтелектуальних електромереж; покращення ділового середовища в масштабах EU, що забезпечить додаткові конкурентні переваги європейським компаніям (особливо для малих і середніх виробничих фірм).

Індустріальна політика, яка охоплює вищезазначені напрями, спрямована на підвищення конкурентоспроможності європейського бізнесу, в тому числі й через розповсюдження міжнародних виробничих мереж (від доступу до сировини для післяпродажного обслуговування), що забезпечить адаптацію європейської індустріальної політики до викликів глобалізації.

По-третє, забезпечення інклюзивного зростання (*inclusive growth*) через сприяння й забезпечення високої зайнятості, досягнення соціальної, економічної та регіональної єдності. Відповідно, досягнення інклюзивного зростання передбачає: підвищення рівня зайнятості в Європі через створення нових робочих місць (особливо для жінок, молоді та літніх працівників); управління змінами через інвестиції в професійну підготовку і навчання; модернізацію ринку праці та системи соціального забезпечення, що гарантує отримання вигід від економічного зростання всім регіонам EU.

Фактично, через забезпечення практичної реалізації інклюзивного зростання можна реалізувати основну мету розвитку європейської інтеграції – формування єдності європейського суспільства, що розвивається на засадах нової економіки, вимогам якої має відповідати європейська інноваційна система. Однак аналіз особливостей розвитку та результатів науково-дослідної сфери Євросоюзу виявив певну групу проблем, серед яких слід особо виділити наступні.

1. *Внесок європейських організацій в науку є вкрай низьким, порівняно з інвестиціями країн-членів об'єднання.* Роль координаторів наукових досліджень відповідно до стратегії розвитку об'єднаної Європи грають Європейська дослідницька рада, Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський інститут технологій. Бюджет цих організацій формується на основі загальноєвропейських ресурсів. Основна частина бюджету Євросоюзу протягом тривалого часу була спрямована на субсидії аграрному сектору, які в п'ять разів перевищували інвестиції у дослідження та розвиток. Проте вклад аграрного сектору у формування ВВП EU дорівнював не більше ніж 5%. Лише починаючи з бюджету 2008 року, починається суттєве збільшення фінансування програм, які зорієнтовані на економічне зростання.

Особлива роль в реалізації стратегії економічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності EU належить Європейському інституту технологій, який розглядається як засіб залучення найбільш талановитих студентів і учених зі всього світу, через відповідну інтеграцію науково-дослідних груп наукових установ і університетів, а також бізнесу. Європейський інститут технологій функціонує у вигляді організованої мережі дослідницьких університетів Європи, створених за умов інтеграції науково-дослідних груп університетів, компаній, науково-дослідних інститутів, які забезпечать науково-технологічний прорив Європи. Саме Європейському інституту технологій визначена роль флагмана у сфері інновацій, досліджень і вищої освіти в Євросоюзі. На жаль, бюджетні кошти Євросоюзу й урядів країн, що входять в об'єднання, використовуються вкрай неефективно і не відповідають запитам бізнес-сектора [312]. Розподіл інвестицій на дослідження має бюрократичний характер, що істотно впливає

на їх ефективність. Доступ до програм має бути спрощений, а підтримка Європейського інвестиційного банку, по відношенню до приватного сектора (особливо по відношенню до малого і середнього бізнесу), істотно розширена. Європейський фонд регіонального розвитку в повному обсязі повинен розвивати дослідження, спрямовані на розвиток регіональної спеціалізації.

2. В Європейському Союзі відсутній єдиний ринок патентів. Країни об'єднання щороку реєструють тисячі патентів, тільки у 2010р. кількість європейських патентів, що було зареєстровано в Бюро патентів й торговельних марок США (*US Patent and Trademark Office, USPTO*) дорівнювала 30,7 тисяч [505]. В Європейському патентному офісі (*European Patent Office, EPO*) було зареєстровано 235 тис.патентів, з яких країнам EU належить 28,3% (66,5 тис.патентів.). Серед європейських країн домінує в патентуванні Німеччина, на яку припадає 41,1% всіх європейських патентів (27,4 тис.патентів), Франція – 14,3% (9,5 тис.патентів), Нідерланди – 9,0% (6,0 тис.патентів).

Якщо порівняти рівень щорічного зростання кількості патентів серед розвинених країн світу, то Євросоюз за даним показником поступається іншим країнам: в цілому по об'єднанню він складав 2,4%, тоді як в США дорівнював – 3,0%, в Японії – 4,9% [506]. Створення єдиного ринку патентів в Євросоюзі ще не завершено, оскільки Європейська система патентів, що контролюється Європейським патентним офісом, заснована на випуску патентів, що визнаються лише в тій країні, в якій були отримані, а це суттєво перешкоджає широкому використанню патентів в межах Європейського Союзу, і впливає на збільшення вартості процедури оформлення патентів. Практичним виходом з цієї ситуації має стати укладання відповідної угоди про єдиний для Євросоюзу патент.

3. Розвитку інноваційної активності не сприяє існуюча інфраструктура, перш за все у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Не дивлячись на досить високий рівень розвитку інфраструктури науково-дослідних розробок, вона потребує постійного вдосконалення і розвитку. Для розвитку інноваційного потенціалу економіки інтеграційного об'єднання необхідна високоякісна інфраструктура, перш за все, у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, світовий ринок яких інтенсивно розвивається. За розміром витрат на інформаційно-комунікаційні технології в загальному об'ємі ВВП EU все ще відстає від США, Японії, цей показник становить, відповідно, 2,7%, 3,3% і 3,4% [574].

Удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій, поява нових методів дослідницької діяльності сприяють більшій спеціалізації науково-дослідних робіт. Позитивно на розвитку інфраструктури ринку інформаційно-комунікаційних технологій відбиваються зміни нормативно-правового характеру, що стосуються, наприклад, захисту прав інтелектуальної власності, реформування державної дослідницької діяльності, розвитку інвестиційної активності, особливе стимулювання інвестицій в дослідження і інноваційні розробки.



4. *Недостатність наукових кадрів.* У науково-технічній сфері в країнах Євросоюзу в середньому працюють 29,8% від загального обсягу зайнятих. Як і раніше, основна частина науково-дослідних робітників в країнах об'єднання зосереджена в бізнес-секторі (48,8%), в університетах та інститутах працюють 36,1% [405]. Найбільш високий рівень зазначених фахівців сьогодні сконцентровано в Швеції і Люксембурзі (39,5% в кожній країні), Нідерландах (37,2%), Німеччині (36,4%), Данії (36,2%). Слід зазначити, що найбільша питома вага осіб з вищою освітою сьогодні зосереджена в великих європейських мегаполісах, що відносяться до категорії NUTS I. Так, в Берліні, у сфері виробництва на 1000 зайнятих подібна категорія працівників складає 25,6%, а у сфері послуг – 31,1%; у Лондоні – 22,7% і 26,8%; у Брюсселі – 21,7% і 29,1%, в Мадриді – 19,8% і 28,1%, відповідно. Формування до 2014 року Європейського наукового простору протягом найближчих років повинне створити платформу для вільного переміщення знань, що фактично означатиме створення єдиного ринку досліджень, знань та інновацій в ЄУ [574, с.5-6].

В економічній сфері високорозвинених держав сьогодні спостерігаються кардинальні зміни, пов'язані з формуванням інформаційного суспільства. Розвиток виробництва на основі новітніх інформаційних технологій, відповідне скорочення життєвих циклів товарів та послуг сприяють тому, що основна конкурентна боротьба переноситься все більше в наукову сферу. Країни, які в змозі забезпечити розвиток освіти і науки, в майбутньому можуть розраховувати на провідну роль в світовій економіці, на роль лідера в багатьох галузях діяльності і протистояти тиску інших країн, в першу чергу США, Японії, країн Азії.

Конкурентоспроможні галузі розподілені в регіональному і в національному господарстві нерівномірно, для ефективного їх розвитку необхідне об'єднання даних галузей у відповідні виробничі системи – кластери – групи географічно зв'язаних компаній і організацій, які співпрацюють з ними, функціонують в певному вигляді бізнесу і взаємодоповнюють один одного. Використання різних форм взаємодії від формування кластерів простих форм до міжнародних конгломератів, дозволяє при всій багатосторонності інтересів досягати певних рівнів консолідації регіонів ЄУ з метою збільшення конкурентних переваг. Кластери мають тенденцію до швидкої еволюції протягом 10-15 років, коли вони проходять шлях від формувань локального значення до національного і глобального лідерства.

Кластерний підхід до оцінки виробничих систем є альтернативним до традиційного секторного підходу в економічних дослідженнях ринкової організації. Поступовий перехід від активної державної регуляції на користь посилення економічних механізмів сприяли появі (в першу чергу в країнах з високим рівнем розвитку ринкових стосунків) нових структур, які поєднують різноманітні та взаємодоповнюючі фірми. Подібне об'єднання компаній, які використовують спільні ресурси, технології, інформацію, канали збуту і поширення тощо стимулювало посилення спільної співпраці (що пов'язане з

ефектом синергії), а це, у свою чергу, сприяло активізації й інноваційній діяльності.

На рівні безпосереднього виробника кластерна концепція передбачає формування стратегічної групи, яка складається із спеціалізованих постачальників довкола однієї (або декількох) центральної компанії. Кластерна концепція, яка реалізується на галузевому рівні, охоплює внутрішньогалузеві і міжгалузеві зв'язки в межах виробничо-технологічних ланцюгів, які існують на регіональному рівні. Макрорівень кластерної концепції охоплює рівень взаємозв'язків промислових груп, які сформовані на основі спеціалізації як в регіональному, так і в національному господарстві. На початку ХХІ століття кластери існували у всіх розвинених європейських економіках. Особливо значна їх концентрація спостерігається в найбільш промислово розвинених регіонах, таких як «Північ-центр» Італії, Баден-Вюртемберг і Баварія в Німеччині, Кембридж у Великобританії, Ліон, Безансон і Монпельє у Франції.

Кластери слід розглядати як нові виробничі системи, які формуються в межах певного регіону, і які поєднують взаємопов'язані фірми, діяльність яких спрямована на виробництво продукції (послуг) з високим рівнем міжнародної конкурентоспроможності. Кластеризація економіки дозволяє підвищити рівень продуктивності праці всіх учасників кластера через поглиблення розподілу праці, активізацію інноваційної діяльності. З точки зору можливості кластера впливати на економічний розвиток регіону можна виділити: по-перше, такі кластери, які сприяють максимально повному використанню потенціалів кожного учасника кластера, через розвиток спільної діяльності; по-друге, потенційні кластери, які мають певні передумови для розвитку кластера в майбутньому; по-третє, приховані кластери, які мають, але не використовують можливість для взаємного доповнення.

В системі регіональної економіки дія детермінант конкурентоспроможності призводить до того, що конкурентоздатні галузі формують кластери взаємопов'язаних галузей, це дозволяє проаналізувати динаміку конкурентних переваг у кожному конкретному випадку. Конкурентоздатні галузі вертикально і горизонтально пов'язуються, що може призвести до появи нових конкурентоздатних галузей. Консолідація в мережеві структури може здійснюватися через злиття і поглинання, створення стратегічних альянсів, партнерств, розвитку тимчасової кооперації між ТНК, напівавтономними підрозділами головної компанії і мережами малих та середніх підприємств. Виробничі мережі створюються як на основі відповідних структур-кластерів за участю ТНК, так і за рахунок об'єднання малих і середніх компаній. Подібні кластерні структури дозволяють малим і середнім підприємствам ставати більш конкурентоздатними в глобальній системі виробництва. Кластеризація конкурентоздатних галузей приводить до розвитку взаємної підтримки всіх галузей, які формують кластер [332]. Кластер-проекти, що реалізовано в рамках загальноєвропейської регіональної політики в регіонах ЕУ, передбачають тісну співпрацю локальних компаній

у сфері науково-дослідних робіт, що сприяє формуванню інноваційних кластерів, а вже на їх основі – високоефективних регіональних інноваційних систем із залученням не лише крупних компаній, але і підприємств малого і середнього бізнесу. Зрештою, становлення ефективних у сфері інноваційної діяльності транснаціональних вертикально інтегрованих структур (таких, як промислово-фінансові групи) на галузевому рівні і горизонтально інтегрованих структур (таких, як промислові кластери) – на регіональному рівні сприяють створенню центрів міжнародного трансферу передових технологій, а також залучення інвестицій і венчурного капіталу.

Регіональна співпраця може розвиватися в сучасних умовах по багатьом напрямам: співпраця між державами певного регіону, між окремими регіонами національних економік, також на рівні взаємодії прикордонних територій, яка привела до появи особливого феномену в системі світового господарства, – «єврорегіонів». Розвиток європейської інтеграції передбачає особливе значення трансграничній співпраці в рамках єврорегіонів, яка розглядається як стабілізуючий чинник у відносинах між країнами. У основі функціонування єврорегіонів знаходяться наступні принципи: самоврядування, трансгранична кооперація, рівні повноваження сторін, дотримання внутрішнього законодавства тощо. Єврорегіон розглядається як географічно обмежена частина прикордонної території, яка формується з декількох територіально-адміністративних одиниць по обидві сторони кордону, що утворюються на основі взаємних інтересів в області економіки, охорони природи, розвитку культури і спорту. Виникаючі проблеми вирішуються при взаємній участі всіх сторін, що входять в єврорегіон.

Регіональний розвиток стає найважливішим резервом внутрішньої єдності європейської інтеграції. Саме тому, міжрегіональна співпраця в рамках розвитку європейської моделі інтеграції має тенденцію до посилення. Транскордонна співпраця, що реалізується в рамках регіональної політики ЕУ, здійснюється на основі програми INTERREG. Основними формами регіональної співпраці, що реалізовується в ЕУ в рамках даної програми, є наступні: транскордонна співпраця (*cross-border cooperation*), транснаціональна співпраця (*transnational cooperation*), міжрегіональна співпраця (*interregional cooperation*). Відповідно до зазначених форм співпраці визначено напрями реалізації і фінансування програми INTERREG (пакет «Агенда-2000»): перший напрям пов'язаний з розвитком зовнішніх кордонів ЕУ, він охоплює різні ініціативи, спрямовані на розширення транскордонної співпраці; другий напрям охоплює різні форми транснаціональної кооперації, які сприяють поглибленню інтеграції, і, нарешті, останній напрям передбачає розширення всіх інших форм міжрегіональної співпраці.

З урахуванням динамічного розвитку геополітичної ситуації і розширення Європейського Союзу успішна реалізація регіональної політики має особливе значення для збалансованого і гармонійного розвитку континенту, де регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції. Досягнення регіональної однорідності – одна

із базових цілей розвитку EU. Звідси, актуальним стає формування гомогенного простору, заснованого на рівному рівні розвитку регіонів, який включає економічну, соціальну, екологічну, культурну і інші складові. Як результат, на сучасному світі найбільш високого рівня процес регіоналізації досяг саме в EU. Розвиток європейського регіоналізму у подальшому буде розвиватися в у наступних напрямках. Охоплюючи перед усім економічну сферу, європейський регіоналізм поступово буде більше проявлятися у політичній площині, що знайде втілення у збільшенні самостійності в прийнятті конкретних політичних або законодавчих рішень, які стосуються діяльності регіону. Відповідно, посиляться роль регіонів й на міжнародному рівні з одного боку, а з іншого, більш тісним стане розвиток міждержавного співробітництва в сфері транскордонної співпраці. Регіоналізм і в подальшому буде посилювати інтеграційні стремління в EU, оскільки тільки через тісні взаємодію і згуртованість регіонів можна буде забезпечити розвиток кожного з них. А це передбачає й поглиблення регіонального і міжрегіонального співробітництва в межах EU. В решті решт, реструктуризація міжрегіональних відносин, яка буде продовжуватись в наслідок розширення ЄС призведе до змін у конфігурації європейських регіонів і субрегіонів.

Зовнішній прояв інтеграційної складової стратегії розвитку EU пов'язаний з поширенням інтеграційної взаємодії з країнами-сусідами об'єднання, в першу чергу через реалізацію європейської політики сусідства (*European Neighbourhood Policy, ENP*), а також з розвитком трансконтинентальної інтеграційної взаємодії за участю EU для забезпечення високої міжнародної конкурентоспроможності об'єднання в світовій економіці. Політика сусідства реалізується за декількома векторами: Північний вимір (з 1999 року), Східне партнерство (з 2009 року), Євросередземноморське партнерство або Середземноморський союз (з 2008 року, до цього – Барселонський процес) та проект Чорноморської синергії (з 2008 року), і спрямована на впровадження привілейованих відносин між EU та країнами-сусідами, заснованими на взаємній прихильності загальним цінностям (демократія і права людини, верховенство закону, належне управління, принципи ринкової економіки та сталого розвитку).

Для забезпечення спільної основи для розвитку діалогу і практичного співробітництва, зміцнення стабільності і добробуту, активізації економічного співробітництва та розвитку економічної інтеграції, конкурентоспроможності та сталого розвитку в Північній Європі EU реалізує проект Північного виміру (*Northern Dimension, ND*), який охоплює чотирьох рівноправних партнерів: Європейський Союз, Норвегію, Ісландію, Росію та спостерігачів: США та Канаду, інтереси яких пов'язані з Арктичним та Балтійським регіонами. Пріоритетними напрямками співробітництва визначено розвиток інфраструктури (транспортної, комунікаційної, енергетичної), охорона навколишнього середовища, співпраця в сфері освіти та науки, розвиток торгівлі та інвестицій, спільна боротьба із злочинністю та співпраця задля безпеки [253]. Розширення Євросоюзу в 2004 році суттєво

розширило коло учасників проекту з боку ЕУ (Данія, Німеччина, Польща, Литва, Латвія, Естонія, Фінляндія). В рамках проекту реалізуються декілька ініціатив Екологічне партнерство Північного виміру, Партнерство в сфері охорони здоров'я та соціального захисту, Партнерство в сфері транспорту та логістики, Партнерство в сфері розвитку культури тощо.

Східне партнерство охоплює шість країн (Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Молдова та Україна) і має багатосторонній вимір [317], який охоплює шість важливіших сфер взаємодії ЕУ з країнами-партнерами, кожна з яких, в свою чергу передбачає конкретні напрями співпраці за визначеними напрямками:

А. Демократія, належне управління та стабільність (стандарти виборів, свобода засобів масової інформації; співпраця між омбудсменами; реформа державного управління; регіональна та місцева влада; комплексне управління кордонами; міграція та надання притулку; поліпшення функціонування судової системи; співпраця між правоохоронними органами; боротьба з корупцією та кіберзлочинністю; цивільний захист; спільна зовнішня політика та політика безпеки, у тому числі спільна оборонна політика);

В. Економічна інтеграція та зближення з політикою ЕУ (нормативне врегулювання торгівлі і торговельного співробітництва; зміцнення співробітництва в сфері оподаткування і державних фінансів; митне співробітництво та спрощення процедур торгівлі; співпраця в сфері ринку праці та соціальної політики; співпраця в галузі макроекономічної і фінансової стабільності; навколишнє середовище та зміна клімату; транспорт; малий та середній бізнес; інформаційне суспільство; статистика; співпраця з міжнародними фінансовими інституціями);

С. Енергетична безпека (співпраця в галузі конкурентних енергетичних ринків, інтегрованих з ринком ЕУ; система розподілу електроенергії, газу та нафти; енергоефективність та використання відновлюваних джерел енергії; нормативно-правова база в сфері ядерної безпеки; сприяння відкритій політиці в галузі енергетичної безпеки, транспортування та постачання енергії);

Д. Контакти між людьми (програми Erasmus Mundus, Tempus, eTwinning; молодь; культура; наукові дослідження та інновації; аудіовізуальний сектор; загальні знання та інноваційний простір; майбутні програми ЕУ в галузі освіти, культури, молоді, досліджень та інновацій протягом 2014-2020 рр.);

Е. Взаємодія з іншими зацікавленими сторонами (Парламентська асамблея (*EURONEST*); конференція місцевих та регіональних органів управління (*CORLEAP*); громадянське суспільство, в тому числі громадянський форму східного партнерства (*CSF*); бізнес форум східного партнерства);

Ф. Горизонтальне співробітництво (розширення діалогу та секторальне співробітництво; очевидність східного партнерства; інформаційний обмін та донорське співробітництво).

Політика та практична реалізація програм Східного партнерства сприятимуть створенню умов для прискорення політичного об'єднання і поглиблення економічної інтеграції між EU та країнами-партнерами Східної Європи через залучення до європейських програм, спрощення візового режиму (в тому числі безвізового режиму як кінцевої мети), розвиток договірної процесу, спрямованого на укладання угод про асоціацію, в тому числі всеохоплюючої зони вільної торгівлі (*Deep and Comprehensive Free Trade Areas, DCFTAs*), реалізація яких сприятиме поглибленню лібералізації торгівлі та інвестицій, наближенню до стандартів EU.

Основними ініціативами Східного партнерства є програми інтегрованого управління кордонами (із загальним обсягом фінансування 44,5 млн.євро); підтримки малого та середнього бізнесу (57,0 млн.євро); розвитку ринків енергоносіїв та енергоефективності (41 млн.євро); ініціатив, пов'язаних з управлінням охороною навколишнього середовища (12 млн.євро). Інтеграційна взаємодія країн-партнерів EU в рамках Східного партнерства, стан розвитку якої наведено в таблиці 5.3, відрізняється і залежатиме від характеру розвитку переговорного процесу у відповідних сферах кожної країни.

**Таблиця 5.3**

**Стан розвитку інтеграційної взаємодії EU  
з країнами Східного партнерства**

Країна	Угода про партнерство та співробітництво	Приєднання до ініціативи Східного партнерства	Переговорний процес відносно укладання угод про асоціацію	Переговорний процес відносно створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі	Візовий режим
Вірменія	підписано 1996 введено в дію 1999	2009	розпочато 2010	-	ведеться технічна підготовка початку переговорів
Азербайджан	підписано 1996 введено в дію 1999	2009	розпочато 2010	не виконано умову початку переговорного процесу – приєднання до СОТ	-
Білорусь	процес ратифікації угоди призупинено з боку EU у 1997 році	-	-	не виконано умову початку переговорного процесу – приєднання до СОТ	-
Грузія	Підписано у 1996, введено в дію 1999	2009	розпочато 2010	-	введено в дію 2011
Молдова	Підписано у 1994, введено в дію в 1998	2003	розпочато 2010	розпочато 2011	введено в дію 2008
Україна	Підписано у 1994, введено в дію в 1998	2005	розпочато 2007	розпочато 2008	розпочато 2008

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [317,574]

Основним фінансовим інструментом, що сприяє розвитку Східного партнерства є Європейський інструмент сусідства і партнерства (*European Neighbourhood and Partnership Instrument, ENPI*), з боку якого протягом 2007-2013 рр. було виділено 4 млрд.євро. Важливе значення в фінансуванні проектів в рамках Східного партнерства має Європейський банк реконструкції та розвитку, асигнування якого країнам Східного партнерства протягом 1991-2011 рр. становили 12,6 млрд.євро., в тому числі 3,4 млрд.євро у 2010-2011рр. Значні обсяги фінансування виділяє також Європейський інвестиційний банк, яким протягом 2007-2013рр. має бути спрямовано 3,7 млрд.євро кредитних ресурсів на фінансування регіональних проектів в сфері транспорту (38%), енергетики (33%), малого та середнього бізнесу (14%), телекомунікацій (6%), охорони навколишнього середовища (4%) [581]. Новою програмою, спрямованою на розширення східного партнерства, є програма «Східна інтеграція: партнерство та співробітництво» (*Eastern Partnership Integration and Cooperation, EaPIC*) із загальним бюджетом 130 млн.євро протягом 2012-2013 рр. [317], фінансування якого також забезпечить Європейський інструмент сусідства і партнерства.

Середземноморське партнерство (*Euro-Mediterranean Partnership, EUROMED*) або Середземноморський Союз (*Union for the Mediterranean, UfM*) охоплює шістнадцять країн Північної Африки та Близького Сходу, які розташовано на півдні EU – Албанія, Алжир, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Мавританія, Монако, Чорногорія, Марокко, Палестинська Автономія, Сирія, Туніс і Туреччина. Розвиток інтеграційної взаємодії за цим вектором розвивається в рамках відповідних Євросередземноморських угод про асоціацію, які укладено між EU та країнами регіону (їх представлено в таблиці 5.4). Дію цих угод спрямовано на спільну реалізацію регіональних та субрегіональних проектів в сфері економіки, навколишнього середовища, енергетики, охорони здоров'я, міграції, культури і туризму тощо.

**Таблиця 5.4**

**Євросередземноморські угоди про асоціацію з EU**

країна	Статус угоди	Дата підписання	Введено в дію
Алжир	підписано	04.2002	09.2005
Єгипет	підписано	06.2001	06.2004
Ізраїль	підписано	11.1995	06.2000
Йорданія	підписано	11.1997	05.2002
Ліван	підписано	06.2002	04.2006
Марокко	підписано	02.1996	03.2000
Палестинська Автономія	підписано	02.1997	07.1997 тимчасова угода
Сирія	Ініційовано переговорний процес у грудні 2008		
Туніс	підписано	07.1995	03.1998
Туреччина	Митний союз	12.1995	01.1996

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [574]

Окрім питань, пов'язаних з торгівлею товарами, ці угоди охоплюють також лібералізацію торгівлі послугами та інвестицій, двосторонні механізми врегулювання торговельних спорів тощо. Дорожньою картою розвитку Євросередземноморської торгівлі (2010р.) передбачено завершити укладання угод в регіоні (по типу Північ-Південь і Південь-Південь); реалізувати конкретні ініціативи з розвитку торговельного партнерства та бізнесу; забезпечити органічне включення регіональних угод типу Південь-Південь до Євросередземноморської зони вільної торгівлі, як важливого елементу для створення повноцінної зони вільної торгівлі регіоні.

На реалізацію пріоритетів розвитку Середземноморського союзу Європейським інвестиційним банком з 2002 року було спрямовано понад 10млрд.євро, з яких на розвиток шляхів було спрямовано 29% всіх коштів, сприяння бізнесу – 26%, освітніх проектів – 13%, водопостачання – 12%, очищення Середземного моря – 9% тощо [553,с.3]. З 2011 року розпочато реалізацію операцій в рамках Середземноморського партнерства з боку Європейського банку реконструкції та розвитку.

Ще одним з напрямів розвитку інтеграційної взаємодії EU з країнами – сусідами – проект Чорноморської синергії (*Black Sea Synergy*), спрямований на поглиблення співпраці з країнами Чорноморського регіону, який охоплює різні групи країн: Греція, Румунія, Болгарія – країни члени EU, Туреччина – кандидат до приєднання EU, шість пострадянських країн – Вірменія, Азербайджан, Грузія, Молдова, Росія, Україна. Фактично, підхід EU до країн регіону складається з декількох напрямів [277,с.16-17]:

по-перше, EU стимулює регіональну економічну співпрацю та розвиток інтеграції шляхом демократичних реформ, зміцнення інституційного потенціалу, відновлення економіки і створення сильного громадянського суспільства;

по-друге, розвиток взаємодії відбувається на двосторонній основі, що впливає на динаміку регіоналізму;

й нарешті, EU реалізує диференційовану стратегію по відношенню до Росії, Туреччини та країн-партнерів в рамках Європейської політики сусідства, а звідси – різне відношення з боку останніх до європейських ініціатив.

Регіон Чорного моря має особливе значення для розвитку EU, політичної стабільності у європейському регіоні в цілому. Економічний потенціал регіону визнається його можливостями в сфері розвитку транспортних комунікацій, забезпечення безпеки, в тому числі в енергетичній сфері, спільного розв'язання екологічних проблем, боротьба з організованою злочинністю, культурне співробітництво, розширення торговельних зв'язків тощо. Поглиблення в регіональній сфері сприятиме розвитку демократичних та економічних реформ в країнах регіону Чорного моря, підтримувати його стабільність та розвиток, координації спільних дій, сприяти практичній реалізації проектів у сферах спільного інтересу, мирному врегулюванню конфліктів. Розвиток Чорноморської зони економічного співробітництва (*Black Sea Economic Cooperation, BSEC*) покликаний



забезпечити стабільний розвиток держав-учасниць, які тільки вступили в першу фазу розвитку регіональної співпраці.

Структура національного господарства в країнах Чорноморського басейну в цілому відповідає міжгосподарським пропорціям, які властиві країнам з невисоким рівнем соціально-економічного розвитку. Між цими країнами ще не сформувався стійкий розподіл праці, який є необхідним для розвитку регіонального ринку. Питома вага внутрішньорегіональної торгівлі в загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту не перевищує п'ятої частини. Для економік регіону є характерним й недостатній рівень взаємодоповнюваності економік.

В результаті цілеспрямованої політики з боку ЕУ протягом 2000-2010 років індекс комплементарності BSEC з ЕУ збільшився (з 0,50 до 0,55), цей рівень не можна вважати достатнім, хоча він є значно вищим, ніж аналогічний показник, розрахований для країн північної Африки. Те, що показники індексів, розрахованих для ЕУ по відношенню до Країн Північної Африки BSEC (вони представлені в таблиці 5.5), складають, відповідно 0,65 та 0,80, є підтвердженням суттєвої відповідності профілю європейського експорту профілю імпорту країн-партнерів.

**Таблиця 5.5**

**Індекс комплементарності торгівлі країн  
азійсько-тихоокеанського регіону**

	<b>Країни Північної Африки</b>	<b>BSEC</b>	<b>EFTA</b>	<b>EU</b>
<b>2010 рік</b>				
<b>Країни Північної Африки</b>	<b>0,31</b>	0,32	0,26	0,35
<b>BSEC</b>	0,47	<b>0,53</b>	0,40	0,55
<b>EFTA</b>	0,40	0,47	<b>0,55</b>	0,52
<b>EU</b>	0,65	0,80	0,76	<b>0,84</b>
<b>2000 рік</b>				
<b>Країни Північної Африки</b>	<b>0,24</b>	0,28	0,21	0,26
<b>BSEC</b>	0,44	<b>0,55</b>	0,40	0,50
<b>EFTA</b>	0,46	0,54	<b>0,56</b>	0,53
<b>EU</b>	0,65	0,76	0,77	<b>0,87</b>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

Для держав-членів BSEC є характерним достатньо нерівномірний рівень інтегрованості в даній організації. Так, більш ніж половина зовнішньоторговельного обігу припадає на внутрішньорегіональну торгівлю Грузії і Молдови, третя частина в Албанії, Вірменії, Болгарії, Україні. Певною мірою це є наслідком того, що країни, які входять до цього формування раніше мали різні концепції економічного розвитку, які були зорієнтовані на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з конкретними країнами світу, а це вплинуло на структуру торгівлі в цих країнах. Зміна в

геоекономічній структурі зовнішньої торгівлі вказаних країн сприятимуть активізації торговельно-економічних відносин.

Підсумовуючи, слід зазначити, що політика сусідства, яку реалізує ЕУ, (особливо це стосується програм Східного партнерства, Чорноморської синергії, Євросередземноморського партнерства) фактично, дозволяє визначити відповідну «європеїзацію» країн регіону. Мова не йде про однозначне розширення інтеграційного об'єднання (хоча ця ідея й не виключається по відношенню до деяких країн). Через конкретні регіональні програми співробітництва ЕУ сприяє проведенню реформ в країнах, модернізації економік, інституційному розвитку.

Укладання угод про створення зон вільної торгівлі поступово має призвести до більш глибокої інтеграції між країнами-партнерами та ЕУ, оскільки виступає важливим компонентом глобальної безпеки. Вважаючи регіоналізм важливою складовою формування глобальної безпеки М.Маршалл [434,с.224] порівнює його з «дилемою ув'язнених»: чи буде така система працювати з членами більшої спільноти, або ні. Однак протиставлення всій системі потягне за собою значні зміни у системі глобального розподілу і споживання. Саме розуміння цього буде стимулювати розвиток систем регіональної безпеки в рамках глобальної. Зазначена теза стосується не тільки Чорноморського регіону, вона цілком може бути віднесена й до інших регіональних ініціатив, які поширюються в світі.

Подальший розвиток європейської моделі інтеграції передбачає формування єдиного європейського ринку, відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для європейських компаній на зовнішніх ринках. Глибока інтеграція в рамках ЕУ стала важливою умовою розвитку міжнародної конкурентоспроможності європейських виробників на зовнішніх ринках. Внутрішні проблеми розвитку ЕУ, невизначеність функціонування єврозони в умовах проблеми суверенних боргів, нестійкості банківської системи, погіршення ситуації на ринку праці, що пов'язане із суттєвим зростанням безробіття в країнах ЕУ, інфляційний тиск, все це загострює проблему поглиблення інтеграції між європейськими країнами. В той же час, ситуація на світових ринках вимагає адекватного реагування й прийняття відповідної стратегії інтеграційного розвитку з іншими країнами світу, без чого неможливо посилити позиції національних компаній на міжнародних ринках, підвищити їх конкурентоспроможність. Без відповідної відкритості зовнішніх ринків, без формування єдиних правил ведення торгівлі, впровадження єдиних норм і стандартів, сподіватися на посилення міжнародної конкурентоспроможності європейського бізнесу не уявляється можливим. Розмір ринку ЕУ передбачає значний вплив на характер розвитку двосторонніх торговельних переговори. Водночас ЕУ є відкритою економікою, високоефективними ринковими механізмами, конкурентною внутрішньою політикою, що має позитивний вплив на підвищення добробуту бізнесу і споживачів в країнах об'єднання. Все це є привабливим фактором для розвитку партнерських відносин з ЕУ. В умовах, коли багатостороння

система регулювання торговельних відносин неспроможна вирішити ці питання, значення розвитку регіональних інтеграційних процесів буде тільки посилюватися, а від так EU буде розвивати інтеграційну взаємодію з країнами не тільки європейського регіону, а всіма партнерами, хто має стратегічне значення для розвитку конкурентоспроможності європейської економіки в умовах глобальної інтеграції.

Таким чином, досягнення високої конкурентоспроможності EU бачиться через досягнення регіональної конкурентоспроможності, в якій конкурентоспроможний регіон став точкою росту EU в цілому, а звідси кожен напрям політики, що реалізується в Євросоюзі, має територіально виражений ефект, а безпосередньо регіональна політика є інтегрованою частиною єдиної економічної політики Європейського Союзу, що забезпечує комплексне вирішення проблеми подолання асиметричного розвитку регіонів. Регіональна політика EU ґрунтується на чітко визначеній нормативно-правовій базі, що забезпечує послідовність і прозорість її реалізації; характеризується просторовою спрямованістю та комплексністю; основною метою регіональної політики є вирішення довгострокових структурних завдань розвитку об'єднання через створення таких умов, за яких ринкові стосунки могли б розвиватися найбільш ефективно. Важливим результатом розвитку регіональної політики в EU є зміна самого підходу до неї, визнання пріоритетності її завдань для успіхів інтеграційних процесів в цілому. Формування єдності європейського суспільства, що розвивається на засадах нової економіки, висуває особливі вимоги до європейської інноваційної системи, в розвитку якої виявлено низку проблем: внесок європейських організацій в науку є вкрай низьким, порівняно з інвестиціями країн-членів об'єднання; в EU відсутній єдиний ринок патентів; розвитку інноваційної активності не сприяє існуюча інфраструктура, перш за все у сфері інформаційно-комунікаційних технологій; недостатність наукових кадрів. Використання різних форм взаємодії від формування кластерів простих форм до міжнародних конгломератів, дозволяє при всій багатосторонності інтересів досягати певних рівнів консолідації регіонів EU з метою збільшення конкурентних переваг. З урахуванням динамічного розвитку геополітичної ситуації і розширення Європейського Союзу успішна реалізація регіональної політики має особливе значення для збалансованого і гармонійного розвитку континенту, де регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції.

Подальший розвиток європейської моделі інтеграції передбачає формування єдиного європейського ринку, відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для європейських компаній на зовнішніх ринках. Глибока інтеграція в рамках EU стала важливою умовою розвитку міжнародної конкурентоспроможності європейських виробників на зовнішніх ринках, в тому числі транснаціонального характеру. EU буде й надалі розвивати інтеграційну в взаємодію з країнами не тільки європейського регіону, а всіма партнерами, хто має стратегічне значення для

розвитку конкурентоспроможності європейської економіки в умовах глобальної інтеграції.

### **5.3 Формування американської континентальної моделі регіональної інтеграції**

Розвиток північноамериканської моделі регіональної економічної інтеграції, як і інших моделей, передбачає два напрямки, з одного боку, поглиблення регіональної інтеграції безпосередньо всередині інтеграційного об'єднання NAFTA (*внутрішній прояв інтеграційної складової стратегії розвитку*), а з іншого, більш домінуючого напрямку (з точки зору стратегії розвитку в умовах глобальної інтеграції), пов'язаного з формуванням американського континентального ринку та розвитком трансконтинентальної інтеграції американських країн (*зовнішній прояв інтеграційної складової стратегії розвитку*). Існуючі повноваження NAFTA є занадто незначними, щоб вирішувати проблеми, які виникають в розвитку північноамериканського регіону. Для вирішення спільних континентальних проблем (розвитку інфраструктури, міграції, безпеки тощо), для більш комплексного та динамічного розвитку Північної Америки існує об'єктивна потреба поглиблення взаємозалежності для всіх країн інтеграційного об'єднання [467]. Саме в межах північноамериканського простору має бути створено зовнішній периметр безпеки, в рамках якого діятиме загальний зовнішній тариф, а рух товарів, послуг, капіталів, людей буде правовим, впорядкованим та безпечним [433, с.5-8].

Розвиток Північноамериканської інтеграції не передбачає створення наднаціональної системи управління, подібної до європейської. За мету визнається створення спільного простору, який складається з трьох суверенних країн, співробітництво між якими має відображати їх взаємозалежність з урахуванням всіх відмінностей. Подальший розвиток північноамериканської інтеграції нерозривно пов'язаний із необхідністю вирішення регіональних проблем, дія яких посилюється, і розв'язання яких потребує спільних дій з боку всіх країн NAFTA, а саме: забезпечення розвитку та зростання у всіх сферах взаємодії, розвиток конкурентоспроможності регіону, протидія загальним загрозам безпеки регіону. Незважаючи на значне збільшення економічної активності між країнами NAFTA (в першу чергу в сфері торгівлі та інвестицій), залишається значний розрив у рівнях доходів в країнах, що негативно впливає на посилення проблем, які стосуються нелегальної міграції, злочинності, і потребують виключно спільних цілеспрямованих дій.

Створення NAFTA сприяло підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону, однак повністю не вирішило всі проблемні питання в сфері визначення правил походження товарів, наявності відмінностей в нормах та правилах, які існують в країнах об'єднання. Торгівля природними ресурсами, в тому числі енергетичними, сільськогосподарськими та продовольчими продуктами залишається далеко не безкоштовною, що

впливає на рівень конкурентоспроможності регіону в світовому господарстві. І хоча Північна Америка залишається економічним центром світу, посилення глобальної конкуренції, поява нових гравців на світовому ринку може послабити її міць, якщо не прийняти відповідних дій. Крім того, тривалий спад американської економіки суттєво зменшує привабливість подальшої лібералізації торгівлі.

Міжнародна злочинність, тероризм являють собою постійну загрозу для громадської безпеки в регіоні і не можуть бути врегульовані в односторонньому порядку з боку якоїсь однієї країни. Події 11 вересня 2001 року суттєво вплинули на посилення прикордонного контролю [467,с.5], в першу чергу з боку США. Нездатність ефективно співпрацювати для вирішення проблем безпеки матиме прямий вплив на розвиток торговельних відносин, якості життя, забезпечення прав і свобод в цілому.

На початку 2011 року Канада та США прийняли Декларацію «Спільне бачення периметру безпеки та економічної конкуренції» (*Shared Vision for Perimeter Security and Economic Competitiveness* [318]), яка спрямована на зміцнення відносин між двома країнами на довгостроковій основі через розвиток міжнародних кордонів, зміцнення економічних зв'язків і безпеки, шляхом ефективного управління ризиками. Програма передбачає чотири основні напрями співпраці, які включають в себе: усунення загроз; спрощення процедур торгівлі, забезпечення економічного зростання і створення робочих місць; комплексна система транскордонних переміщень, розвиток інфраструктури та забезпечення кібербезпеки. Зазначений документ став логічним продовженням Декларації про Північноамериканське партнерство в галузі безпеки та процвітання (*Security and Prosperity Partnership of North America*), прийнятої у 2005 році всіма трьома країнами NAFTA. Однак те, що Декларацію «Спільне бачення периметру безпеки та економічної конкуренції» уклали лише дві країни – США і Канада – є свідченням посилення двосторонньої системи взаємовідносин в рамках NAFTA і фактичним відходом від трилатеризму до посилення взаємодії за напрямками США-Канада, США-Мексика.

Опосередкованим підтвердженням цього є й фінансування спільних проектів в рамках NAFTA. За роки діяльності Північноамериканського банку розвитку (*North American Development Bank, NADB*), створеного спільно урядами США та Мексики, профінансовано 146 інфраструктурних проектів вздовж кордону США та Мексики загальним обсягом фінансування у формі кредитів та грантів 738,1 млн.дол., з яких 99 проектів повністю вже завершено. Бенефіціарами цих проектів стали близько 7, 3 млн. мешканців. В рамках проектів технічної допомоги Північноамериканський банк розвитку реалізує програми-допомоги для досліджень, пов'язаних з розробкою та здійсненням природоохоронних інфраструктурних проектів, а також для реалізації заходів, спрямованих на нарощування потенціалу співробітництва країн. В рамках зазначених напрямків банком запропоновано 222 проекти, загальним обсягом – 22,6 млн.дол., з яких 210 проектів – вже впроваджено, а 12 – знаходяться у стадії реалізації [534].

До 2008 року Мексика не була основним одержувачем американської зовнішньої допомоги. В результаті реалізації програми «*Mérida Initiative*» [543], схваленої Конгресом США, країна тільки в перший рік її реалізації обсяги фінансування збільшилися в 6,2 рази (з 65,4 млн.дол. у 2007 році до 405,9 млн.дол. у 2008 році). Незважаючи на зменшення фінансування програм в останні роки в цілому ж, з початку 2008 року США було виділено понад 1,6 млрд.дол. на реалізацію програми. У таблиці 5.6 наведено динаміку фінансування Мексики з боку США, яку було реалізовано за декількома джерелами, а саме: Міжнародний комітет з контролю та підтримання правопорядку (*International Narcotics Control and Law Enforcement, INCLE*), фонд економічної підтримки (*Economic Support Fund, ESF*), іноземного військового фінансування (*Foreign Military Financing, FMF*). Крім того, Мексика отримує фінансову допомогу на забезпечення цілей розвитку (*development assistance, DA*), яка має забезпечити скорочення розриву у рівнях доходу країн NAFTA, сприяння розвитку системи охорони здоров'я та запобігання дитячої смертності (*Global Health and Child Survival, GHCS*), розвиток навчальних програм, що фінансується за рахунок державного департаменту освіти та професійної підготовки (*International Military Education and Training Account, IMET*), запобігання тероризму (*Non-proliferation, Anti-terrorism and Related Programs, NADR*) [518, с.11]. Всі ці інструменти фінансування фактично спрямовано на розвиток добробуту та підвищення якості життя в найменш розвиненому партнері по NAFTA. Вирівнювання доходів між країнами-членами будь-якого інтеграційного об'єднання посилює розвиток інтеграційних процесів, їх поглиблення та розширення.

**Таблиця 5.6**

**Обсяги американської допомоги мексиканській економіці за напрямками**

Напрями програм	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Розвиток правопорядку (INCLE)	36,7	242,1	454,0	365,0	117,0	248,5
Економічна підтримка (ESF)	11,4	34,5	15,0	15,0	18,0	33,3
Військове фінансування (FMF)	0,0	116,5	299,0	5,3	8,0	8,0
Цілі розвитку (DA)	12,3	8,2	11,2	10,0	25,0	33,4
Охорона здоров'я (GHCS)	3,7	2,7	2,9	3,5	3,5	3,7
Навчання і підготовка (IMET)	0,1	0,4	0,8	1,0	1,1	1,7
Запобігання тероризму (NADR)	1,3	1,4	3,9	3,9	5,7	5,4
<b>Всього</b>	<b>65,4</b>	<b>405,9</b>	<b>786,8</b>	<b>403,7</b>	<b>178,3</b>	<b>334,0</b>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [518]

Розвиток більш глибокої регіональної інтеграції стає важливою умовою зовнішньої конкурентоспроможності в умовах розвитку глобальної інтеграції. Серед основних напрямів подальшого розвитку та поглиблення інтеграційної взаємодії NAFTA зазвичай виділяють [382, 467]: створення Північноамериканського валютного союзу (*North American Monetary Union, NAMU*), Північноамериканського митного союзу (*North American Customs*

*Union, NACU*), а також створення Північноамериканського союзу (*North American Union, NAU*).

Передумовами для створення Північноамериканського митного союзу є наявність подібних за структурою та розмірами митних тарифів. Однак створення митного союзу передбачає встановлення єдиного тарифу по відношенню до третіх країн. Відсутність єдиної тарифної політики в NAFTA є досить суттєвим обмеженням для поглиблення інтеграції. Країнами-членами об'єднання вже укладено значну кількість угод про створення зон вільної торгівлі з іншими країнами світу: США укладено 13 регіональних угод, які вже нотифіковано СОТ, Канадою – 7, Мексикою – 16. Звідси, у загальній структурі зовнішнього тарифу, який має бути застосований при створенні Північноамериканського митного союзу, існує необхідність узгодження з усіма вже укладеними угодами. Значна кількість вже діючих двосторонніх угод містить значну кількість й конкретних зобов'язань, а відтак, переговорний процес щодо утворення Північноамериканського митного союзу є досить складним завданням. Крім того, слід визнати, що фактично, мова йде про прийняття з боку Канади та Мексики таких загальних правил торгівлі, які більш відповідають американським стандартам, а не досягнуті в результаті переговорного процесу.

Відповідно до вимог СОТ, країни, що утворили митний союз, мають координувати свою торговельну політику в рамках багатосторонніх форумів. Подібний переговорний процес Європейський Союз веде в рамках СОТ як блок. Однак такий підхід є малоймовірним для країн NAFTA, оскільки тут не існує відповідного інституційного оформлення інтеграційного об'єднання. Крім того, порівняння європейської та північноамериканської моделей регіональної інтеграції доводять, що ступінь участі держави в економіці у відповідних країн-членів об'єднання, є відмінним, що викликано давніми традиціями та відповідними нормами.

Досить проблематичним є й створення Північноамериканського валютного союзу. Загальний обсяг внутрірегіональної торгівлі країн EU становив на момент утворення валютного союзу в середньому 62,9%, тоді як на долю Канади та Мексики обсяги торгівлі з США становлять, відповідно, 75,7% та 56,9%. Фактично, це може стати важним аргументом на користь того, що ці країни мають більше економічних причин на розвиток валютно-фінансової інтеграції зі Сполученими Штатами, ніж було в EU, коли дванадцять її членів перейшли на євро. На відміну від європейської моделі, де було застосовано відповідний валютний кошик з валют країн-членів об'єднання, фактично мова йде про прив'язку виключно до американського долару. Крім того, країнами EU було опрацьовано комплексний підхід щодо впровадження конкретних критеріїв макроекономічних показників залучення до єврозони (Маастрихтські критерії). Фактично, це доводить, що створення валютного союзу можливе лише за умов створення саме єдиного (а не спільного) ринку, який засновано на чотирьох свободах – вільного руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили.

Порівняння Федеральної резервної системи (ФРС) США з Європейською банківською системою доводить, що система комерційних банків США, які входять до 12 районів ФРС, не може представляти певні суспільні інтереси. Банк Канади є державною установою, на відмінність від ФРС та Центрального банку Мексики (Банко де Мехіко), який також побудовано за принципом ФРС США. Відтак, виникає суттєва інституційна несумісність банківських систем країн NAFTA, неузгодженість їх повноважень.

Підсумовуючи напрямки розвитку поглиблення північноамериканської інтеграції, можна визначити: розвиток Північноамериканського валютного союзу є більш складним завданням порівняно із створенням Північноамериканського митного союзу у форматі «частковий митний союз»:

по-перше, розвиток торговельно-економічної співпраці між країнами NAFTA є значно більшим порівняно з інституційним розвитком інтеграції, відтак створення повноцінного митного союзу, єдиного ринку є досить проблематичним;

по-друге, існують суттєві інституційні неузгодженості між банківськими устроями країн-членів NAFTA;

по-третє, створення валютного союзу між країнами NAFTA по типу єврозони на основі «амеро» є, фактично, прийняття в односторонньому порядку американського долару з боку Канади та Мексики, а ні як на єдиній основі у відповідності з певними критеріями;

по-четверте, розвиток секторального підходу в регулюванні торгових відносин призвів до появи значної кількості подібних тарифів (або взагалі ставка режиму найбільшого сприяння близька до нуля), відтак для створення Північноамериканського митного союзу є необхідним узгодження загального зовнішнього тарифу (як мінімальної вимоги) і без відповідної системи інститутів для його адміністрування, хоча того й вимагають більш зрілі митні союзи (максимальна вимога).

Інноваційна складова стала важливою умовою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Незважаючи на вже досягнутий високий рівень розвитку сфера освіти і науки постійно знаходиться в числі першочергових державних пріоритетів. Відповідно до плану відновлення лідерства США у вищій школі (*Restore America's Leadership in Higher Education*) [549], розвиток університетської освіти і науки передбачає: розширення доступу до вищої освіти, відновлення до 2020 року втрачених позицій США за показником питомої ваги громадян, що мають вищу освіту, збільшення фінансування університетів, адресну підтримку ВНЗ, що забезпечують найбільш кваліфікованих фахівців для нових галузей промисловості. За кількістю вчених на 1000 осіб робочої сили всі роки лідирують США, де цей показник становить 9,1, в Канаді – 8,3, в Мексиці – 0,86 [461, с.75]. Найбільша кількість дослідників працює в американському бізнес-секторі – 7,62 особи на 1000 осіб працюючих, в Канаді 5,2, в Мексиці 0,38.



На відміну від EU, в NAFTA не існує загальних для усіх країн спільних інституцій, що забезпечують інноваційний розвиток об'єднання в цілому. Кожна країна розробляє й реалізує власні програми, спрямовані на розвиток науково-технічного потенціалу [ 460,с.75-81]. У 2009 році в США прийнято акт (*American Recover and Reinvestment Act, ARR*), відповідно до якого 787 млрд.дол. буде спрямовано на модернізацію транспорту, з перевагою провідникових та високошвидкісних технологій; відтворювальної енергії; ІТ-технології; новітні медичні дослідження тощо. З 2009 року реалізується інноваційна стратегія, спрямована на забезпечення сталого розвитку та якісних робочих місць (*A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable growth and Quality Jobs* [266]), яка передбачає:

1. *Інвестування у побудову американських нововведень*, у тому числі у дослідження та розробки, фізичний та технологічний капітал. Формування базису інноваційного розвитку можливо через відновлення американського лідерства у фундаментальних дослідженнях; навчання нового покоління робочої сили (за рахунок розширення доступу до вищої освіти, сприяння у досягненні студентів, в першу чергу, в науці, технологіях, інженерії, математики – сферах STEM (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*)); побудування фізичної інфраструктури; розробку провідних інформаційних екосистем;

2. *Розвиток конкурентних ринків*, що стимулює підприємництво. Досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності американських компаній на світових ринках забезпечується через сприяння американському експорту; підтримку відкритих ринків капіталу, що спрямовують ресурси на реалізацію перспективних ідей; стимулювання інноваційного підприємництва та підтримка інноваційної діяльності суспільства в цілому;

3. *Прорив у забезпеченні національних пріоритетів*, таких як розвиток альтернативних джерел енергетичних ресурсів, виробництво передових транспортних засобів та покращення якості життя. Забезпечення цього напрямку здійснюється через підтримку розвитку енергоефективних технологій відтворювання енергії сонця, вітру; підтримку передових автомобільних технологій, що ґрунтуються на використанні біотоплива та електрообладнанні. Важливого значення у покращенні якості життя набуває розвиток інновацій в системі охорони здоров'я, які забезпечать зростання якості медичного обслуговування.

Розвиток напрямів STEM як ключових національних пріоритетів наукового розвитку в США передбачає [393]:

подвоєння протягом наступних 10 років обсягів федеральних інвестицій у фундаментальні дослідження (з ключовою підтримкою молодих дослідників на початку їхньої кар'єри), в тому числі й досліджень з високим ступенем ризику й потенційно високою віддачею;

створення національних зобов'язань в сфері природничо-наукової освіти і професійної підготовки;

підтримка інновацій за допомогою податкових заходів та

вдосконалення патентної системи;

орієнтація науки й техніки на вирішення глобальних викликів ХХІ століття (розробка альтернативних джерел енергії, зменшення шкідливих викидів, зниження загроз національної безпеки тощо). Реалізація вищезазначених кроків спрямована на забезпечення конкурентних переваг економіки США в світі.

Серед останніх державних програм розвитку науково-технічної сфери в Канаді та Мексиці слід зазначити наступні. В Канаді з 2007 року поступово реалізується програма мобілізації науки і технології для забезпечення переваг Канади (*Mobilizing Science and Technology to Canada's Advantage*) [444], стратегія якої базується на чотирьох принципах: просування найкращої світової вищості; фокусування на пріоритетах; заохочення партнерства; посилення відповідальності. Ця стратегія спрямована на підвищення конкурентоспроможності Канади, що ґрунтується на конкурентних перевагах у підприємстві, знаннях, людському капіталі тощо. За для досягнення переваг в країні створено розгалужену мережу центрів підтримки (*Canada's Networks of Centres of Excellence, NCE*), які плідно співпрацюють з 2000 компаній, урядових відомств і агентств, університетів та інших організацій не тільки в Канаді, а й у світі [445, с.18]. До роботи в центрах залучено понад 6 тисяч дослідників та висококваліфікованого персоналу. Програма з розвитку центрів підтримки – спільна ініціатива промисловості Канади в партнерстві з трьома Федеральними грантовими агенціями – Канадського інституту досліджень здоров'я, Науково-технічної дослідницької ради Канади та Ради з соціально-гуманітарних досліджень. Основними напрямками для розширення інвестиційної діяльності в рамках зазначеної стратегії в Канаді визнано наступні: екологічна наука і технології, природні ресурси та енергетика, охорона здоров'я, а також інформаційно-комунікаційні технології. Бюджетом країни в рамках зазначеної стратегії передбачено найбільші обсяги інвестування науково-технічної сфери за всю попередню історію: у 2009 році – 5,1 млрд.дол. спрямовано на розвиток науково-дослідницької інфраструктури, дослідження та їх комерціалізацію [444, с.10].

З метою розвитку науково-технічного потенціалу в країні, що забезпечить високий рівень конкурентоспроможності національної економіки, заснованої на знаннях, в Мексиці також прийнято ряд важливих стратегічних документів. В 2007 році в країні прийнято Національний план розвитку на 2007-2012 роки, відповідно до якого визначено пріоритети у науково-технічній політиці [460, с.75-82]. Відповідно до цього плану розроблено й прийнято загальнонаціональну програму PECiTI (*Programa Especial en Ciencia, Tecnologia e Innovacion*) на 2008-2012 рр. [418, с.14]. Основною державною інституцією, що забезпечує міжміністерську координацію, фінансування та виконання науково-технічної політики, виступає Національна науково-технічна рада (*CONACYT*). Програма PECiTI передбачає короткострокові, середньострокові та довгострокові напрями державної політики спрямованої на укріплення освіти, що, з одного боку, базується, а з іншого, пропонує наукові, технологічні, інноваційні розробки;

децентралізацію наукової, технологічної та інноваційної діяльності; сприяє розширенню фінансування фундаментальних та прикладних наукових розробок; стимулює зростання інвестування наукової інфраструктури; розширює державне інвестування в розвиток людського капіталу та наукових розробок. Основними стратегічними напрямками програми є: збільшення продуктивності праці та капіталу через технологічні новації; збільшення інвестицій в інфраструктуру; збільшення інвестицій в людський капітал через підвищення якості освіти. Пріоритетними науково-технічними напрямками визнано розвиток біотехнологій, медицини, енергетики, навколишнього середовища, нанотехнологій, інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

Зовнішнім проявом розвитку північноамериканської інтеграції є розвиток інтеграційної взаємодії країнами NAFTA з країнами, в першу чергу, Латинської Америки, а також інших регіонів світу. В цілому, можна зазначити, що регіон Латинської Америки має важливе стратегічне значення для розвитку США, який спрямовано на подальше забезпечення світового лідерства країни в сучасних умовах загострення міжнародної конкуренції.

Встановлення режиму вільної торгівлі в рамках всього континенту для США фактично означатиме більш вигідні умови, ніж для всіх інших учасників континентального ринку. З урахуванням того, що країни регіону мають значну кількість інтеграційних угод, які укладено з країнами інших регіонів світу, то, через розширення північноамериканської моделі регіональної інтеграції, з виходом її на континентальний та трансконтинентальний рівень, можливе забезпечення впливу з боку США й на інші регіони.

Характер розвитку інтеграції в рамках континенту залежатиме від розвитку взаємодії з найбільшими інтеграційними об'єднаннями країн Латинської Америки: MERCOSUR, ANCOM, CARICOM, CACM. Інтеграційні процеси між країнами даного регіону останнім часом достатньо активізувались, чому сприяло зростання рівня економічного розвитку країн і посилення інтеграції на інших континентах.

Важливим напрямком розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції, є створення Американської зони вільної торгівлі (*Free Trade Area of the Americas, FTAA*) з охопленням 34 країн Північної та Південної Америки і яка фактично охоплює всі країни, що входять до MERCOSUR, ANCOM, CARICOM, CACM, NAFTA тощо. Саме таке спільне утворення має найбільший рівень взаємодоповнюваності, про що свідчать показники індексів комплементарності, які розраховано для зазначених інтеграційних об'єднань і наведено в таблиці 5.7, індекс комплементарності в рамках FTAA становить – 0,76, тоді як кожне об'єднання окремо має показники зазначених індексів значно нижчими, що є свідченням недостатньої відповідності їх експорту профілю імпорту країн-партнерів. Виняток складає лише NAFTA, індекс компліментарності з MERCOSUR становить – 0,73, з ANCOM – 0,68, CACM – 0,61, що пояснюється високою

конкурентоспроможністю її продукції, основним ринком споживання якої виступають ринки латиноамериканських країн.

**Таблиця 5.7**

**Індекс комплементарності торгівлі країн та інтеграційних об'єднань Північної, Центральної та Південної Америки**

	Південна та Центральна Америка	ANCOM	CACM	CARICOM	FTAA	LAIA	MERCOSUR	NAFTA	OECS
<b>2010 рік</b>									
<b>Південна та Центральна Америка</b>	<b>0,55</b>	0,65	0,50	0,55	0,63	0,55	0,53	0,53	0,51
<b>ANCOM</b>	0,29	<b>0,28</b>	0,29	0,36	0,35	0,29	0,31	0,35	0,40
<b>CACM</b>	0,32	0,27	<b>0,38</b>	0,36	0,32	0,31	0,27	0,32	0,29
<b>CARICOM</b>	0,26	0,26	0,32	<b>0,44</b>	0,32	0,26	0,26	0,32	0,40
<b>FTAA</b>	0,72	0,65	0,60	0,56	<b>0,76</b>	0,72	0,70	0,74	0,51
<b>LAIA</b>	0,55	0,53	0,49	0,54	0,63	<b>0,55</b>	0,53	0,63	0,51
<b>MERCOSUR</b>	0,44	0,45	0,40	0,46	0,46	0,44	<b>0,43</b>	0,45	0,46
<b>NAFTA</b>	0,76	0,68	0,61	0,55	0,78	0,76	0,73	<b>0,76</b>	0,48
<b>OECS</b>	0,44	0,40	0,46	0,49	0,39	0,43	0,39	0,38	<b>0,52</b>
<b>2000 рік</b>									
<b>Південна та Центральна Америка</b>	<b>0,61</b>	0,63	0,56	0,62	0,70	0,60	0,60	0,69	0,49
<b>ANCOM</b>	0,29	<b>0,30</b>	0,36	0,40	0,34	0,28	0,33	0,33	0,29
<b>CACM</b>	0,31	0,27	<b>0,40</b>	0,33	0,34	0,30	0,28	0,33	0,30
<b>CARICOM</b>	0,25	0,25	0,35	<b>0,41</b>	0,29	0,24	0,27	0,28	0,33
<b>FTAA</b>	0,77	0,63	0,61	0,61	<b>0,82</b>	0,76	0,73	0,81	0,51
<b>LAIA</b>	0,61	0,56	0,55	0,62	0,70	<b>0,61</b>	0,61	0,69	0,49
<b>MERCOSUR</b>	0,51	0,50	0,51	0,51	0,51	0,51	<b>0,50</b>	0,49	0,43
<b>NAFTA</b>	0,77	0,62	0,59	0,58	0,80	0,77	0,70	<b>0,79</b>	0,50
<b>OECS</b>	0,28	0,25	0,35	0,30	0,27	0,27	0,25	0,29	<b>0,46</b>

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

Ініціатором створення FTAA були США, запропонував ще у 1990 році «Ініціативу для Америк» (*Enterprise for the Americas Initiative – EAI*)[539] шляхом впровадження митної лібералізації, мінімізації національних вимог щодо ліцензування окремих послуг, створення прозорого ринку державних закупівель, впровадження режиму регулювання іноземних інвестицій з мінімальними виключеннями за національним законодавством, впровадження режиму недискримінації та вільної конкуренції. Угода охоплювала наступні напрямки: сільське господарство, державні закупівлі, інвестиції, доступ на ринки, субсидії, компенсаційні платежі, антидемпінг,

вирішення спорів, послуги, захист прав інтелектуальної власності, конкурентна політика.

З урахуванням різних інтересів з одного боку – США, з іншого – латиноамериканських країн, ідею створення єдиної на континенті зони вільної торгівлі пропонувалось реалізувати двома шляхами: за американським варіантом або за бразильським [73,83,209]. Створення ФТАА викликано не стільки географічним фактором розширення, скільки необхідністю і можливістю інституційного розвитку поглиблення інтеграції, що контролюються США, про це свідчать матеріали доповіді Національної розвідної ради США [351,с.15], в яких визначається, що, якщо США не зможуть забезпечити широкого доступу до ринків регіону на постійній основі, вони втратять свою традиційну привілею в латиноамериканському регіоні із відповідним падінням політичного впливу.

З іншого боку, країни Латинської Америки, намагаються мінімізувати монополію США на континенті і більш активно включаються в процеси регулювання глобалізованого світу, в тому числі через активний доступ на ринки США, залучення іноземних капіталів і технологій, що має сприяти досягненню макроекономічної стабільності та експортоорієнтовному розвитку країн регіону.

Характерною особливістю розширення північноамериканської інтеграції є те, що, угодою про створення НАФТА передбачено можливість приєднання до інтеграційного об'єднання нових країн (по типу НАФТА плюс), в той же час на практиці це не відбувається, хоча й США, Канада та Мексика поодиночі активно укладають угоди про створення зон вільної торгівлі з країнами Латинської Америки (окрім Куби), які представлено в таблиці 5.8. Слід підкреслити, що всі ці країни охоплено Американською зоною вільної торгівлі.

Про розвиток континентальної інтеграції з боку США свідчать започаткування переговорного процесу щодо укладання Центральноамериканської угоди про вільну торгівлю (*Central American Free Trade Agreement, CAFTA*), укладання двосторонніх угоди про вільну торгівлю з Колумбією, Перу, Чилі, розвиток переговорного процесу з іншими країнами регіону). У 2004 році було підписано Угоду про вільну торгівлю між США, Домініканською республікою та країнами Центральної Америки – Коста Рікою, Сальвадором, Гватемалою, Гондурасом, Нікарагуа (*Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement, CAFTA-DR*). Фактично, ця угода стала першою, яку уклали США по відношенню до групи країн, що розвиваються, задля створення для них нових економічних можливостей, включаючи відкритість ринків, збільшення їх прозорості, спрощення процедур торгівлі та інвестицій між країнами, що, в свою чергу, сприятиме розвитку регіональної економічної інтеграції.

Розвиток переговорного процесу щодо ФТАА фактично було заблоковано у 2005 році з боку Венесуели і країн MERCOSUR, хоча саму ідею створення єдиного континентального ринку країнами Латинської Америки не було відхилено, які у 2008 році запропонували своє бачення

розвитку процесів регіональної інтеграції – «Шляхи до процвітання в Америці» (*Pathways to Prosperity in the Americas*). Цю ініціативу було підтримано США, Канадою, Мексикою, Чилі, Колумбією, Коста-Рікою, Домініканською Республікою, Сальвадором, Гватемалою, Гондурасом, Нікарагуа, Панамою, Перу, Уругваєм, Белізом. Країни Тринідад і Тобаго мають статус спостерігачів, а стратегічними партнерами проекту визнано Міжамериканський банк розвитку (*Inter-American Development Bank, IDB*), Організацію американських країн (*Organization of American States, OAS*) та Економічну комісію ООН для Латинської Америки та Карибського басейну (*Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC*).

**Таблиця 5.8**

**Стан розвитку інтеграційної взаємодії країн NAFTA  
з країнами Латинської Америки**

Країна Латинської Америци	Країна NAFTA	Тип угоди	Дата нотифікації	Дата введення в дію
Гватемала	Мексика	FTA і EIA	23.05.2006	15.05.2001
	Канада	Розпочато переговорний процес 21.11.2001		
Гондурас	Мексика	FTA і EIA	10.07.2006(товари) 20.07.2006(послуги)	01.06.2001
	Канада	Розпочато переговорний процес 21.11.2001		
Домінікана	Канада	Розпочато переговорний процес 07.06.2007		
Колумбія	США	FTA і EIA	08.05.2012	15.05.2012
	Канада	FTA і EIA	07.10.2011	15.08.2011
	Мексика	FTA і EIA	13.09.2010	01.01.1995
Коста-Ріка	Канада	FTA	13.01.2003	01.11.2002
	Мексика	FTA і EIA	17.07.2006	01.01.1995
Нікарагуа	Мексика	FTA і EIA	17.10.2005	01.07.1998
	Канада	Розпочато переговорний процес 21.11.2001		
Панама	США	Підписано раніше анонсовану угоду 28.06.2007		
Перу	США	FTA і EIA	03.02.2009	01.02.2009
	Мексика	FTA і EIA	22.02.2012	01.02.2012
	Канада	FTA і EIA	31.07.2009	01.08.2009
Сальвадор	Мексика	FTA і EIA	23.05.2006	15.03.2001
	Канада	Розпочато переговорний процес 21.11.2001		
Чилі	США	FTA і EIA	16.12.2003	01.01.2004
	Канада	FTA і EIA	30.07.1997	05.07.1997
	Мексика	FTA і EIA	27.02.2001	01.08.1999
CAFTA-DR	США	FTA	05.08.2004	01.03.2007 (США, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа), 01.01. 2009 (Коста Ріка)
CARICOM	Канада	Розпочато переговорний процес 19.07.2007		

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерел [576,586]

Оскільки доходи від торгівлі та економічного зростання не завжди справедливо розподілені, що впливає на соціальні можливості людей, вищезазначеними країнами ФТАА визнано, що вирішити ці проблеми можна тільки шляхом заохочення державної політики та державно-приватного партнерства [468]. За для цього, країнами визначено чотири основні напрямки поглиблення спільної співпраці:

розширення прав і можливостей малого бізнесу через створення сприятливих умов розвитку для мікро-, малих і середніх підприємств;

створення конкурентної основи для малого бізнесу скрізь кордони через спрощення процедур торгівлі, її регулювання та інфраструктури тощо;

формування сучасної робочої сили через підтримку трудових прав, визначення основних вимоги до освіти, професійної підготовки та підприємництва;

розвиток відповідального і сталого ведення бізнесу шляхом вдосконалення природоохоронної діяльності, систем захисту і співпраці.

Для досягнення визначених напрямків урядовими установами США виділено 20 млн.дол, в тому числі 5 млн.дол. для Міжамериканського банку розвитку для підтримки регіональних інфраструктурних проектів. Слід зазначити, що Міжамериканський банк розвитку є одним з найбільших в світі з банків регіонального розвитку, який забезпечує багатостороннє фінансування проектів, пов'язаних із економічним, соціальним та інституційним розвитком країн Латинської Америки і Карибського басейну. Протягом 2007-2011 років обсяги щорічного фінансування проектів банком становили 11,9 млрд.дол [388,с.2-8]. В 2011 році було ухвалено 167 проектів на загальну суму 10,9 млрд.дол., серед яких 142 – інвестиційні проекти на суму в 9,2 млрд. доларів, в тому числі 46 – під державні гарантії. 62% від загальної суми усіх коштів спрямовується на розвитку інфраструктурних проектів, в тому числі пов'язаних з охороною навколишнього середовища. Ці обсяги є значно вищими, ніж в середньому за 2002-2006 роки (6,1 млрд.дол.). В цілому ж, спільно з партнерами для країн Латинської Америки Міжамериканський банк розвитку за свою історію ухвалив проектів на 207 млрд.дол, які дозволили додатково залучити 438 млрд. інвестицій та 4,8 млрд.дол. у вигляді грантів.

Розвиваючи інтеграційну взаємодію з країнами світу країни NAFTA спрямовують зусилля на встановлення на взаємовигідних та паритетних началах, перш за все для американського та канадського бізнесу, на зовнішніх ринках. Для цього, країни NAFTA використовують механізм самостійного укладання інтеграційних угод. Саме цим пояснюється активізація та розширення практики укладання регіональних угод не тільки континентального, а й трансконтинентального характеру, при чому США, Канада і Мексика активно розвивають інтеграційну взаємодію і по типу Північ-Північ і по типу Північ-Південь.

До першого типу відносяться угоди, які уклали США з Австралією (з 01.01.2005), Ізраїлем (з 19.08.1985), до другого – двосторонні угоди з Бахрейном (з 01.08.2006), Чилі (з 01.01.2004), Колумбією (з 15.05.2012),

Йорданією (з 17.12.2001), Марокко (з 01.01.2006), Оманом (з 01.01.2009), Перу (з 01.02.2009), Сінгапуром (з 01.01.2004), Південною Кореєю (з 15.05.2012), а також багатостороння угода про вільну торгівлю між США, Домініканською республікою та країнами Центральної Америки (з 01.03.2007). Продовжується переговорний процес з Панамою (угоду вже анонсовано 28.06.2007).

Важливим напрямом розвитку інтеграційної взаємодії з боку США є укладання та розвиток торговельних та інвестиційних рамкових угод (*Trade and Investment Framework Agreements, TIFAs*) [587], які забезпечують стратегічні принципи діалогу з питань торгівлі та інвестицій між США та іншими країнами з питань доступу до ринків, праці, навколишнього середовища, охорони та захисту прав інтелектуальної власності, і, у відповідних випадках, зміцненню потенціалу. З країнами Африки США укладено 11 торговельних та інвестиційних рамкових угод (три з яких мають багатосторонній характер, оскільки укладено з COMESA, EAC, WAEMU); з країнами Латинської Америки США укладено угоду з Уругваєм та країнами CARICOM); серед європейських країн угоди укладено з Грузією, Швейцарією та Україною; 15 рамкових угод укладено з країнами Азії та Близького Сходу; 5 з країнами Центральної та Південної Азії (в тому числі одна угода – на багатосторонній основі з Казахстаном, Киргизстаном, Таджикистаном, Туркменістаном і Узбекистаном); 7 угод укладено з країнами Південно-Східної Азії (в тому числі з ASEAN).

Окремою ініціативою з боку США є укладання двосторонніх інвестиційних угод (*bilateral investment treaty, BIT*), які визначають правовий режим захисту приватних інвестицій та сприяють розширенню американського експорту. Сьогодні США укладено 41 інвестиційну угоду з країнами, що розвиваються та з перехідною економікою. Основними цілями угод є забезпечення захисту інвестицій за кордоном у тих країнах, де права інвесторів не захищено в рамках існуючих угод (в тому числі про створення зони вільної торгівлі); сприяння розвитку внутрішньої політики в країнах-партнерах на ринкових засадах задля забезпечення відкритості і прозорості та недискримінаційності по відношенню до приватних інвестицій; підтримка і впровадження норм міжнародного права в сфері регулювання інвестицій та інвестиційного режиму.

Серед основних країн-партнерів США, з якими укладено відповідні угоди, більшість відносяться до країн, що розвиваються, по відношенню до яких США реалізує власні політичні, економічні інтереси з точки зору їх впливу. Критерії відбору США класифікуються за чотирма достатньо широкими категоріями, які в окремих аспектах навіть перекривають один одного [511]: вплив на внутрішню політику, економічна політика, зобов'язання країн-партнерів для національних, регіональних і СОТ торговельних реформ, цілі зовнішньої політики.

Американські ініціативи з розвитку зон вільної торгівлі з країнами, що розвиваються, спрямовані на створення нових і двосторонніх торговельних та інвестиційних можливостей із поглиблення інтеграції між країнами-



партнерами, хоча і мають певні регіональні особливості. Переговори з африканськими країнами ускладнюються тим, що ці країни не в змозі ефективно інтегрувати між собою та взяти на себе зобов'язання у проведенні реформ, необхідних для повної реалізації змісту інших угод про вільну торгівлю. Крім того, обсяги американської торгівлі та інвестування є досить незначні для цього регіону. Ініціативи США на Близькому Сході також ускладнюються через недостатній рівень економічних реформ з боку потенційних партнерів США, розвитку регіональної інтеграції зі своїми сусідами. Навпаки, більш високий рівень внутрірегіональної інтеграції створює якісно нові можливості для розвитку інтеграційної взаємодії США з країнами ASEAN.

З розвиненими країнами співпраця США зосереджена на більш широкому колі положень, ніж це визначено класичним змістом угоди про вільну торгівлю. Так, в рамках угоди з Австралією (введено в дію з 01.01.2005р.) США розвивають вільну торгівлю, включаючи торгівлю сільськогосподарської продукції, санітарних та фітосанітарних питань, державні закупівлі, і захист прав інтелектуальної власності. З 2009 року розпочато переговорний процес щодо розвитку співпраці в сфері навколишнього середовища та регулювання риків праці в обох країнах.

Угода про вільну торгівлю між США та Ізраїлем реалізується вже понад 17 років (введено в дію з 19.08.1985р.) і стала підґрунтям розширення торгівлі та інвестицій між країнами шляхом зниження бар'єрів та сприяння прозорості регулювання ринків. До кінця не вирішеними залишаються питання з лібералізації деяких аспектів двосторонньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, для чого країнами укладено угоду про деякі аспекти торгівлі сільськогосподарською продукцією (угода періодично переглядалась у 1996 році, у 2004 році, у 2009 році тощо), якою передбачено безмитне або застосування пільгового оподаткування відносно цієї групи товарів. З 2009 року урядами країн розпочато роботу щодо обговорення угоди про взаємне визнання в галузі телекомунікацій, вирішення питань, пов'язаних зі стандартами та технічних регламентів.

Партнер США по NAFTA – Канада – також проводить самостійну політику щодо розвитку інтеграційної взаємодії як континентального, так і трансконтинентального рівня [582]. Канадою укладено та введено в дію відповідні угоди з Коста-Рікою (01.11.2002), Чилі (з 05.07.1997), Ізраїлем (з 01.01.1997), Колумбією (з 15.08.2011), Перу (з 01.08.2009), EFTA (з 01.07.2009). Вже на фінальній частині знаходяться переговори з Гондурасом (переговори завершено 12.08.2011), Панамою (підписано 14.05.2010), Йорданією (підписано 28.06.2009), анонсовано угоди з Домініканською республікою, Сальвадором, Гватемалою, Нікарагуа, Сінгапуром, Україною, Республікою Кореєю, CARICOM, EU. Триває переговорний процес з Індією, Японією, Марокко, Туреччиною, з такими інтеграційними об'єднаннями, як ANCOM, FTAA. Крім того, Канадою укладено 25 двосторонніх інвестиційних угод, вже підписано 6 та тривають переговори щодо укладання з 13 новими партнерами.

Канада активно розвиває економічну співпрацю з європейським ринком. Першим практичним кроком на шляху розвитку інтеграційної взаємодії з європейським регіоном стала Угода про вільну торгівлю між Канадою та ЕФТА, основними положеннями якої стали [455]:

- ліквідація всіх тарифів з боку ЕФТА на канадський промисловий експорт, в тому числі і в таких ключових галузях, як експорт лісоматеріалів і целюлозно-паперової продукції, алюмінію, косметичних та транспортних засобів;

- розширення доступу визначених видів канадської сільськогосподарської продукції (заморожених продуктів харчування, твердої пшениці, фруктів, овочів, напоїв тощо);

- усунення з боку ЕФТА експортних субсидій виробництво сільськогосподарської продукції, що визначено угодою;

- встановлення рівних умов торгівлі з іншими партнерами, з якими ЕФТА укладено відповідні угоди про вільну торгівлю (в першу чергу ЕУ);

- стимулювання розвитку та участі канадського бізнесу в регіональних збутових мережах.

Для розширення експансії Канади на європейські ринки на відміну від США країною з 2009 року вже розпочато офіційні переговори щодо укладання комплексної угоди про вільну торгівлю між Канадою та ЕУ, яка б охоплювала окрім торгівлі товарами, питання інтелектуальної власності, інвестицій, технічних бар'єрів в торгівлі, співпраці в галузі регулювання та конкурентної політики, розвитку мобільності робочої сили.

Мексика також проводить самостійну політику, яка спрямована на розвиток інтеграційної взаємодії. З 16 регіональних угод, які укладено країною і вже введено в дію, основна частина спрямована на розширення співпраці з країнами Латинської Америки, а 5 угод мають транснаціональний характер, серед яких 4 угоди безпосередньо відносяться до типу Північ-Південь: угода з ЕУ (з 01.07.2000р. для товарів та з 01.10.2000р. для послуг), Ізраїлем (з 01.07.2000р.), ЕФТА (з 01.07.2001р.), з Японією (з 01.04.2005р.), а співпраця в рамках Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства розвивається на багатосторонній основі.

Зацікавленість розвинутих партнерів у розвитку співпраці з Мексикою викликана необхідністю розширення їх присутності на мексиканському ринку, оскільки порівняно з Канадою та США вони знаходились у більш несприятливих умовах, пов'язаних з дією NAFTA. Незважаючи на те, що формат угоди визнано як угода про зону вільної торгівлі, сфера їх дії є значно ширшою і передбачає не тільки лібералізацію торгівлі, а й охоплює питання інвестиційної співпраці, врегулювання торговельних спорів. Крім того, через Мексику японські, європейські, ізраїльські компанії отримують доступ на канадський та американський ринки. Для латиноамериканських країн співпраця з Мексикою на засадах лібералізації торговельної діяльності фактично створює можливості виходу на північноамериканський ринок з більш сприятливими умовами.

Принципово новим напрямом розвитку трансконтинентальної інтеграції має стати розвиток Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership agreement, TPP*), запропонованого Сінгапуром, Чилі, Новою Зеландією та Брунеєм, ідею якого у вересні 2008 року підтримали Сполучені Штати. Пізніше, до угоди про розвиток стратегічного партнерства приєдналися також Австралія, Малайзія, Перу, В'єтнам, є наміри щодо приєднання з боку Канади, Японії, Мексики тощо [551]. Цією угодою фактично започатковано розвиток трансконтинентальної інтеграції на багатосторонній основі, яку активно просувають США, оскільки посилення ролі країн Азії у світовій економіці стало суттєвим поштовхом у розвитку конструктивного діалогу з торговельно-економічних питань для недопущення дискримінації по відношенню до США [288].

Угода включає в себе основні питання, які традиційно включено до регіональних торговельних угод, в тому числі питання торгівлі промисловою продукцією, сільського господарства, текстилю, а також правила з інтелектуальної власності, технічні бар'єри в торгівлі, питання праці та навколишнього середовища, розвитку конкурентної політики. Крім того, до угоди включено положення, які стосуються торгівлі інноваційними товарами та послугами, в тому числі цифровими технологіями. Особливістю зазначеної угоди (що не є типовим для інших регіональних торговельних угод) є включення питань, що стосуються розвитку більш сумісних систем регулювання бізнесу, особливо малого та середнього, як ключового ресурсу інновацій та створення нових робочих місць, що фактично дозволить розширити доступ американських компаній на ринки країн-партнерів, з одного боку, а з іншого, – дозволить більш активно брати участь у міжнародній торгівлі підприємствам країн-партнерів. Крім того, до угоди включено положення, які стосуються розвитку конкурентної політики.

Трансконтинентальною за змістом і багатосторонньою за кількістю учасників стане в майбутньому й зона вільної торгівлі між США та EU [446], які виступають найбільшими партнерами в світі, і між яким поступово почав розвиватися діалог стосовно розвитку комплексного співробітництва, яке має вийти за межі суто лібералізації торгівлі товарами. Передбачається, що вільний режим буде стосуватися також торгівлі послугами, інвестиційної діяльності, спрямований на забезпечення відкритості ринків, гармонізації та визнання відповідних технічних регламентів, норм, правил і стандартів. Суттєве значення може набути й гармонізація політики відносно третіх країн.

Для більш комплексного та динамічного розвитку Північноамериканської моделі регіональної інтеграції існує об'єктивна потреба поглиблення взаємозалежності для всіх країн інтеграційного об'єднання, через створення єдиного простору та розширення континентального та трансконтинентального напрямку інтеграцій країнами NAFTA, як по типу Північ-Північ, так і по типу Північ-Південь.

#### **5.4 Перспективи розвитку азійсько-тихоокеанської моделі розвитку регіональних інтеграційних процесів**

Визначаючи напрями подальшого розвитку інтеграційної складової стратегії країн ASEAN, слід підкреслити, що вони включають, як і в інших моделях розвитку регіональної інтеграції, дві складові: по-перше, поглиблення інтеграційних процесів безпосередньо серед країн ASEAN (*внутрішній прояв інтеграційної складової стратегії розвитку*), по-друге, розширення інтеграційної взаємодії з іншими країнами регіону в рамках континентального напрямку розвитку регіональної інтеграції та з іншими країнами світу на основі трансконтинентальної моделі регіональної інтеграції (*зовнішній прояв інтеграційної складової стратегії розвитку*).

В країнах азійсько-тихоокеанського регіону домінують підсилюючі настрої на користь азійської солідарності, пошуку загальноазіатських цінностей. У зв'язку з цим в регіоні були розроблені три головні напрями регіональної інтеграції на базі і в рамках ASEAN. Згідно з першим напрямом (ринковим), перевага віддається зоні вільної торгівлі через поетапне зниження тарифів у взаємній торгівлі з тим, щоб у результаті, і для найбільш ефективного використання ресурсів забезпечити повну свободу розміщення виробництва в країнах Асоціації. Головною особливістю другого напрямку є поєднання вибіркової торгівельної лібералізації з використанням деяких форм державного регулювання. Цей шлях відстоювався прихильниками «цілеспрямовано регульованої індустріалізації». Така стратегія спирається на загальнорегіональну промислову співпрацю, узгодження планів розвитку країн ASEAN на міжнародному рівні, реалізацію спільних проектів і підкріплюється адміністративними і політичними заходами. Провідна роль в розвитку регіональної інтеграції відводиться приватному сектору, що вимагало створення відповідних умов для сприятливого зростання крупних багатонаціональних компаній. Характер розвитку торговельно-економічної співпраці країн ASEAN дозволяє визначити ймовірні варіанти подальшого поглиблення інтеграційних процесів серед країн об'єднання, які найбільш частіше досліджуються, а саме: в рамках розширення сфери охоплення зони вільної торгівлі (зона вільної торгівлі плюс), впровадження проміжної форми регіональної інтеграції спільний ринок мінус, а також валютний союз [294,394,538,563].

Розширення зони вільної торгівлі має стати логічним продовженням дії вже прийнятих домовленостей і угод, які зорієнтовано на розвиток економічної інтеграції в ASEAN: ASEAN Free Trade Area (AFTA,1992), ASEAN Framework Agreement on Services (AFAS,1995), ASEAN Investment Area (AIA,1998). Реалізація зазначених угод забезпечить формування зони вільної торгівлі товарами та інвестиціями к 2020 року (відповідно до зобов'язань нові члени ASEAN мають вже к 2015 року впровадити нульовий тариф на більшість товарів, а відповідно до інвестиційної угоди (AIA) до 2020 року має бути встановлено й вільний режим інвестиційної діяльності) [563,с.17]. Реалізація зазначених ініціатив передбачає розвиток

співробітництва в галузі торгівлі та інвестицій через подальшу лібералізацію та спрощення процедур, які стосуються дванадцяти секторів виробництва товарів та послуг, а саме: сільськогосподарської, рибної, лісопереробної, автомобільної, каучукової продукції, текстилю, одягу, електроніки, а також пов'язаної з охороною здоров'я, з електронною комерцією, туризмом та логістикою. Це може стати основою формування в подальшому спільного ринку та виробничої бази.

Досягнення більш глибокої форми інтеграції, яка пов'язана зі створенням спільного ринку вимагає розробки відповідного економічного плану (плану дій), реалізація якого забезпечить (окрім лібералізації та усунення бар'єрів в сфері торгівлі та інвестування) впровадження режиму митного союзу, вільного руху факторів виробництва: капіталу та робочої сили. Повна мобільність робочої сили включає право на проживання та зайнятість в усіх країнах-членах об'єднання, а також взаємне визнання професійних та технічних кваліфікацій. В свою чергу, повна мобільність капіталу вимагає відсутність валютного контролю, і всі права встановлення для підприємств у всіх країнах. З урахуванням розвитку регіональних виробничих систем в регіоні, спільна політика в рамках встановлення спільного ринку може бути зорієнтована, в першу чергу, саме на сферу виробництва і торгівлю. Оскільки в існуючих умовах ASEAN досягнути вищезазначене є досить складно, більш ймовірним є впровадження галузевого (або секторального) підходу до створення спільного ринку у форматі «спільний ринок мінус». Концепцією розвитку ASEAN VISION 2020 передбачено прискорення вільного руху робочої сили, однак зараз в рамках об'єднання відбуваються значні потоки некваліфікованої робочої сили, саме тому розробка механізму регулювання трудової міграції стає важливою умовою формування спільного ринку в регіоні. Одночасно, подальшого розвитку потребує система гармонізації існуючих національних стандартів в освіті та навчанні.

Важливим елементом розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції є розвиток фінансової інтеграції, яка має також послідовно розширюватись через зміцнення нормативно-правової бази та інституційного потенціалу. За незначними винятками регіон вже має ліберальні режими обміну. Однак нестабільності потоків короткострокового капіталу вимагає розробки єдиної політики в цій сфері. Фактично, фінансова інтеграція може посилити торговельно-економічну інтеграцію в регіоні. Саме високий рівень розвитку фінансової інтеграції в регіоні робить припущення й про ймовірність розвитку валютного союзу, який матиме мультиплікативний ефект на розвиток торгівлі. Регіональна фінансова інтеграція пов'язана з процесом створення стимулюючих умов, що сприяють створенню регіонально інтегрованого ринку, який характеризується (в межах певної економічної області): вільним рухом капіталу; вільним вибором сфер і об'єктів вкладення капіталу [294,с.90]. Посилення регіонального співробітництва, спрямованого на розвиток фінансової інтеграції в межах регіону, сприятиме гармонізації регіональної фінансової і торговельної

систем з урахуванням особливостей країн регіону. Однак існуючий сьогодні координаційний механізм фінансової та валютної інтеграції країн ASEAN характеризується існуванням багаточисельних робочих груп, комітетів, форумів для вивчення різноманітних аспектів інтеграції, однак між ними відсутня інституційна взаємодія і послідовність у реалізації координаційних заходів, в тому числі у розвитку регіональних ринків у відповідності до визначених пріоритетів, як результат, існує загроза десинхронізації багато чисельних ініціатив, програм та планів.

Важливим аспектом реалізації спільної політики має стати введення принципу перерозподілу доходів і ресурсів, які можуть бути формалізовані у вигляді компенсацій, спільних зусиль для забезпечення регіональних суспільних благ, з урахуванням інтересів найменш розвинутих країн-членів ASEAN. Лібералізація торгівлі, інвестицій в конкретних секторах або галузях економіки ASEAN сприятиме розвитку соціально-економічного потенціалу для подальшого поглиблення інтеграції.

Розвиток регіональних інтеграційних процесів в регіоні потребує відповідної інфраструктури, для успішного розвитку якої протягом 2010-2020 рр. необхідно інвестицій на суму не менш ніж 8 трлн.дол (для розвитку інфраструктури на національних рівнях) та 290 млрд. дол. (для розвитку спільної регіональної інфраструктури) [394,с.19]. Для цього необхідні внутрішні та зовнішні інвестиційні ресурси різного походження (багатосторонніх банків розвитку, державних бюджетів, в тому числі на двосторонній партнерській основі), а також інноваційні фінансові механізми державно-приватного партнерства, застосування яких забезпечить практичну реалізацію плану єднання.

Особливим фактором поглиблення регіональної інтеграції в Азійсько-тихоокеанському регіоні в умовах загострення конкурентної боротьби в світовому господарстві стає інноваційна складова розвитку. Відповідно до Концепції розвитку VISION 2020, передбачається забезпечення створення технологічно конкурентного інтеграційного об'єднання в першу чергу в стратегічних галузях, за рахунок впровадження перспективних технологій, висококваліфікованої робочої сили, міцної мережі науково-технічних установ і центрів передового досвіду. Для вирішення зазначених пріоритетних напрямів в країнах ASEAN розроблено національні плани розвитку науково-технічної сфери. Крім того, для розширення міжнародного науково-технічного співробітництва впроваджуються інші проекти. Для розвитку співпраці з Китаєм створено спільний науково-технічний комітет (*Joint Science and Technology Committee, ACJSTC*), яким було визначено наступні пріоритетні напрями співробітництва в галузі науки і техніки: біотехнологія, інформаційні технології, сейсмологія, морські науки, матеріалознавство, традиційна медицина тощо. Для підтримки співробітництв в зазначених напрямках створено відповідний фонд співробітництва (*ASEAN-China Cooperation Fund, ACCF*).

Для інтенсифікації співпраці країн ASEAN та Індії створено робочу групу по науці та техніці (*ASEAN-India Working Group on S&T, AIWGST*),

діяльність якої спрямована на підтримку розвитку таких галузей, як біотехнології, мікроелектроніка, інформаційно-комунікаційні технології, матеріалознавство, технології управління та інші через розвиток людських ресурсів (проведення спільних семінарів, тренінгів, науково-дослідницьких проектів).

В рамках науково-технічної співпраці ASEAN-Японія пріоритетні сфери тривалий час не визначались, і не було постійно діючого механізму співпраці, однак Японія підтримувала проекти, пов'язані з сейсмологією, метеорологією, розвитком технологій управління тощо. Лише в 2004 році було прийнято План дій для розвитку динамічного партнерства в новому тисячолітті, відповідно до якого конкретизовано пріоритетні сфери науково-технічного співробітництва:

- інформаційні та комунікаційні технології (спільна науково-технічна діяльність і стандартизація мережевої інфраструктури, стандартизація електронної комерції, систем електронного навчання, реалізація програм розвитку людського потенціалу тощо);

- енергетична сфера (розвиток енергоефективності);

- охорона навколишнього середовища (співробітництво в сфері глобальних екологічних проблем, раціонального природокористування, сприяння розвитку зелених технологій і виробництв, забезпечення сталого розвитку, гармонізація систем моніторингу тощо);

- розвиток людських ресурсів (розширення мобільності дослідників, проведення спільних семінарів, обміну інформацією, досвідом і передовою практикою).

Подібні ініціативи щодо розвитку міжнародного співробітництва країни ASEAN розвивають з США, EU, Росією, Новою Зеландією та іншими країнами. Координує цю діяльність та забезпечує управління Комітет з науки і техніки (*ASEAN Committee on Science and Technology*).

Прийняття єдиної зовнішньоторговельної стратегії розвитку (в тому числі в сфері гармонізації зовнішніх тарифів) стає важливою умовою ефективною реалізації зовнішньої складової стратегії інтеграційного розвитку, яка пов'язана з розширення інтеграційної взаємодії ASEAN з іншими країнами в рамках континентальної та трансконтинентальної моделі регіональної інтеграції. Сьогодні спостерігається тенденція, коли нові інтеграційні угоди укладаються як ASEAN в цілому, так і окремими країнами-членами об'єднання. Звідси виникають ризики неузгодженості зовнішньоторговельної політики, що може блокувати ефективний розвиток регіональної інтеграції через посилення напруженості у відносинах серед країн об'єднання.

Бурхливе поширення практики укладання угод про створення зон вільної торгівлі свідчить про активне використання різноманітних методів економічної інтеграції, охоплення багатьох механізмів тощо [465, с.3]. Якщо в 1990-х роках в азійсько-тихоокеанському регіоні діяло 5 інтеграційних угод (серед яких найбільш потужним було об'єднання ASEAN), то на кінець 2010 року тільки країнами ASEAN було укладено 29 угод про створення зон

вільної торгівлі (6 угод було укладено від імені всього інтеграційного об'єднання), серед яких 22 угоди – охоплювали співпрацю в межах Азійсько-тихоокеанського регіону, а 7 – мали міжрегіональний /трансрегіональний характер [319,с.23]. В цілому ж країнами регіону укладено 112 угод про створення зон вільної торгівлі, в стадії переговорів 60, заплановано – ще 49, в тому числі 60% всіх угод зорієнтовано на співпрацю з поза регіональними країнами [387,с.61]. Таким чином, характер розвитку інтеграційних процесів в азійсько-тихоокеанському регіоні можна визначити як агломераційний, однак інтеграційна взаємодія в регіоні є досить складною та непрозорою через істотну кількість регіональних укладених угод, різноманітність їх характеру, масштабів і сфер дії, періоди реалізації тощо.

Подальший інтеграційний розвиток країн регіону пов'язаний зі створенням на базі ASEAN Східноазійського економічного співтовариства (*East Asian Economic Community*) до 2020 року, розвиток якого передбачає декілька варіантів: ASEAN+1, ASEAN+3, ASEAN+6.

З точки зору перспектив розширення ASEAN важливе значення має підписана в листопаді 2004 року угода про створення протягом десяти років зони вільної торгівлі ASEAN+1 (ASEAN і Китай), яка охоплюватиме понад 1,8 млрд. населення з ВВП в 2 трлн. дол. і торгівельним обігом 1,2 трлн. дол. Угода про створення зони вільної торгівлі в такому форматі створює нові можливості для розвитку виробничих мереж. В свою чергу, розвиток вертикальної інтеграції (особливо в сфері високотехнологічних виробництв) забезпечить ефективний розподіл праці та капіталу в регіоні [563,с.xiv]. Окрім торговельно-економічного співробітництва, основними сферами співробітництва виступають сільське господарство, телекомунікації, трудові ресурси, інвестиції, освоєння басейну річки Меконг. В той же час, характер розвитку країн регіону свідчить про посилення внутрішньорегіональної конкуренції, в першу чергу між країнами ASEAN та Китаєм. З точки зору суттєвого посилення геоекономічного та геополітичного значення Китаю в останні роки, можна стверджувати, що подальший розвиток інтеграційних процесів в регіоні, з одного боку, буде знаходитись під тиском інтересів саме цієї країни, а з іншого боку, протиріччя між країнами регіону, які розглядають Китай як певну загрозу, та безпосередньо Китаєм будуть загострюватись. Саме тому, лібералізація торгівлі та інвестиції сприятимуть органічному та збалансованому регіональному розвитку.

Розвиток співпраці в рамках ASEAN+3 (ASEAN і Японія, Китай і Південна Корея), який розпочато у 1997 році, спрямовано на зміцнення й поглиблення Східно-азійської співпраці на різних рівнях та в різних областях, особливо в економічній, соціальній та політичній сферах. Реалізація проекту ASEAN+3 спрямовується на створення Східноазійської зони вільної торгівлі (*East Asia Free Trade Agreement, EAFTA*), до якої увійшли всі потужні країни регіону. Більш розширений формат охоплює більшу кількість сфер, які значно розширюють формат торговельної інтеграції: дипломатія, фінанси, сільське господарство, трудові ресурси та



занятість, туризм, охорона навколишнього середовища, культура, боротьбі зі злочинністю, охорона здоров'я, енергетика, телекомунікації, інновації, державне управління тощо. Країнами групи ASEAN+3 вже накопичено досвід і поступово реалізуються спільні дії в сфері фінансової інтеграції через координацію дій на шляху укріплення стабільності регіональної фінансової системи, забезпечення сталого розвитку країн регіону. Групою вже сьогодні реалізується Chiang Mai ініціатива, яка полягає в створення системи багатосторонніх валютних свопів на основі взаємних домовленостей між країнами групи. В рамках цієї ініціативи, задля запобігання фінансових криз (подібних кризі 1997-1998 років) країнами групи створено антикризовий фонд, завдяки якому забезпечується регулювання ліквідності країн. Розмір фонду збільшено до 240 млрд.дол. [4]. З метою запобігання кризових явищ, які охопили єврозону, починаючи з 2012 року кожна країна групи має право використати кошти антикризового фонду, якій спільно створено, в розмірі 30% власної квоти, що, фактично, робить країни незалежними від антикризових програм, які реалізує МВФ.

Розвиток в напрямку ASEAN+6 (ASEAN з Японія, Китай, Південна Корея, Індія, Австралія та Нова Зеландія) передбачає поглиблення економічного партнерства (*Closer Economic Partnership in East Asia, CEPEA*), спрямованого на створення зони вільної торгівлі між 16 країнами Східної та Південно-східної Азії. Згідно з експертними оцінками, створення зони вільної торгівлі згідно моделі ASEAN+3 стимулюватиме щорічне зростання ВВП країн-учасниць об'єднання на 1,2%, згідно моделі ASEAN+6 – на 1,3% щорічно [126,с.38].

З кожним з партнерів ASEAN в рамках зазначених напрямів розширення вже укладено відповідні угоди про зону вільної торгівлі. З Китаєм угоду про створення зони вільної торгівлі було введено в дію найпершою (з 01.01.2005р. для товарів, з 01.07.2007р. для послуг). З 2010 року розпочато реалізацію інвестиційної угоди. Для ASEAN потужний ринок Китаю, найбільш динамічної країни світового господарства, має значні перспективні можливості. Зниження тарифів між партнерами угоди відбувається за різними графіками. Для більшості товарів (близько 90%) тарифи протягом 2005-2010 років доведено до нульового рівня в Брунеї, Індонезії, Малайзії, Сінгапурі, Таїланді, Філіппінах, Китаї тощо, решта найменш розвинутих країн ASEAN мають досягнути цього рівня до 2015 року. На решту високочутливих товарів тарифи мають бути вдвічі скасовано до 2018 року. Дія угоди не поширюється на такі важливі аспекти співпраці, як технічні регламенти, конкурентна політика, реалізація державних закупівель, врегулювання торговельних спорів тощо.

Угоду про комплексне економічне партнерство між ASEAN та Японією введено в дію з грудня 2008 року. На відміну від Китаю і Південної Кореї, Японією спочатку було укладено двосторонні угоди про створення зон вільної торгівлі з країнами ASEAN, а вже потім з інтеграційним об'єднанням в цілому. Викликано це було стратегічними пріоритетами розвитку японського бізнесу, який має розгалужену мережу виробництв і постачань в

країнах ASEAN. У 2010 році введено в дію угоди про розвиток торгівлі послугами та інвестування, однак діючі угоди не охоплюють положення прав інтелектуальної власності, конкуренції та державних закупівель. Реалізація договірних зобов'язань характеризується значною неоднорідністю тарифних скорочень між країнами та категоріями продуктів, які розподілено на п'ять груп: товари, по відношенню до яких тарифи усуваються негайно; тарифи усуваються протягом певного часу; без скорочень; спеціальні угоди та інші. Слід зазначити, що розвиток інтеграційної взаємодії в рамках ASEAN-Японія дещо ускладнюється через певну неузгодженість приєднання до зони вільної торгівлі з Японією на двосторонній основі окремих країн – членів ASEAN. Маючи двосторонні угоди з Японією про створення зони вільної торгівлі Індонезія та Філіппіни ще не приєдналися до відповідної угоди, яку укладено з боку ASEAN в цілому, й навпаки, Лаос і М'янма не мають двосторонніх угод з Японією, але приймають участь у загальноінтеграційній угоді. Оскільки згідно японських норм права всі ці угоди є рівноцінними, то японським компаніям рекомендується обирати ту зону вільної торгівлі, яка більше відповідає інтересам бізнесу.

Угода про створення зони вільної торгівлі між ASEAN та Південною Кореєю вступила в силу з 01.05.2009р. для послуг, з 01.01.2010р. для товарів. З 2009 року також введено в дію угоду про інвестиції. Підписання угоди мало важливе значення для обох партнерів з точки зору наявності розгалуженої регіональної виробничої мережі, яка створена системою південнокорейських ТНК в країнах ASEAN. Стимулювало укладання угоди прийняття раніше відповідних домовленості про створення зон вільної торгівлі ASEAN з Китаєм і Японією. Зниження тарифів між партнерами, як у випадку з Китаєм, відбувається за двома напрямками: для особливо чутливих товарів (близько 10% всіх тарифних позицій) та всіх інших. На основну масу товарів тарифи буде нівельовано до 2012 року (для В'єтнаму – 2016 року, для Лаосу, Камбоджі та М'янми – до 2018 року). Тарифи для особливо чутливих товарів мають бути скорочено на 20% до 2012 року, і ще на 5% до 2016 року лише в Південній Кореї, Брунеї, Індонезії, Малайзії, Сінгапурі, Таїланді, Філіппінах. Для В'єтнаму цей термін та зазначені розміри скорочення встановлено, відповідно, у 2017 та 2021 роках, для інших трьох країн ASEAN, відповідно, у 2020 та 2024 роках. Угода про створення зони вільної торгівлі між ASEAN та Південною Кореєю не містить положень про права інтелектуальної власності, конкурентну політику, державні закупівлі тощо.

З початку 2010 року введено в дію угоду про створення зони вільної торгівлі між ASEAN та Індією. Укладання угоди для Індії мало як економічне, так і політичне значення через усунення дискримінації експорту на ринки ASEAN, який вже мав відповідні угоди про зону вільної торгівлі з іншими потужними країнами регіону (Китаєм, Японією, Південною Кореєю, Австралією та Новою Зеландією). Індія приймає участь в інших різних регіональних інтеграційних проектах: Південноазійська угода про вільну торгівлю, що уклали Індія, Пакистан, Непал, Шрі-Ланка, Бангладеш, Бутан і Мальдівські острови (*South Asian Free Trade Agreement, SAFTA*),

Бенгальській ініціативі з мультісекторальної, технічної та економічної кооперації, яку реалізують Бангладеш, Індія, М'янма, Шрі-Ланка, Таїланд, Бутан і Непал (*Bengal Initiative for Multi Sectoral, Technical and Economic Cooperation, BIMSTEC*). Однак ці проекти є досить малопотужними з точки зору ринкової лібералізації. У порівнянні з іншими угодами, угода ASEAN з Індією містить значну кількість винятків, які стосуються зниження тарифів, правил походження, не мають положень відносно конкурентної політики, державних закупівель. Для основної маси товарів протягом 2010-2013 років мають знизити до нульового рівня тарифи Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур і Таїланд, до кінця 2018 року – всі інші країни. Для особо чутливої групи товарів тарифи планується скоротити лише на 5% протягом 2016-2021 років.

Угода про створення зони вільної торгівлі, яку сформовано за участі Австралії, Нової Зеландії та ASEAN (*ASEAN–Australia–New Zealand Free Trade Area, AANZFTA*), також вступила в силу в 2010 році. Австралія та Нова Зеландія є важливими торговельними партнерами для ASEAN, фактично, як Китай та Японія. Укладання угоди стало певною реакцією з боку Австралії та Нової Зеландії (ефект доміно) на розвиток інтеграційної взаємодії країн ASEAN з іншими партнерами в регіоні. Скорочення тарифів передбачено завершити к 2025 року, хоча окремі товарні групи з угоди виключено. Угода має комплексний характер і реалізується за конкретними напрямками: створення потенціалу і технічна допомога в визначенні правил походження; моніторинг за використанням тарифних преференцій; порушення інтелектуальних прав; впровадження міжнародних норм щодо статистики послуг; визнання національних рамок кваліфікацій тощо. На реалізацію зазначених напрямків протягом п'яти років Австралія виділить 20 млн.дол. [263,с.88-89].

Сьогодні в азійсько-тихоокеанському регіоні не існує жодного інтеграційного об'єднання, яке б охоплювало всі країни регіону. Крім того, відсутність чіткої стратегії щодо формування регіонального інтеграційного об'єднання з боку лідера регіону – Японії – також вплинуло на характер розвитку процесів регіональної інтеграції (на відміну від активної позиції в розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції з боку США та країн, що формують інтеграційне ядро європейської моделі). Певною мірою це пов'язано з тим, що Японія тривалий час віддавала перевагу неглибокій інтеграції, яка не виходить за межі зони вільної торгівлі.

Країни азійсько-тихоокеанського регіону розвивають інтеграційну взаємодію між собою для досягнення певних цілей. Країни, що розвиваються, в першу чергу мають на меті отримати додаткові ресурси та доступи до ринків через вдосконалення системи політичного та економічного управління, забезпечення безпеки тощо. Більш потужні гравці на ринку (в першу чергу, Японія та Китай) через інтеграційні механізми вирішують питання забезпечення регіонального лідерства з використанням регіональних механізмів в інвестиційній, антидемпінговій та конкурентній політиці тощо. Поява нових потужних регіональних лідерів – Китаю та Південної Кореї

навряд дозволять Японії бути лідером у реалізації регіональних інтеграційних ініціатив. В той же час, кожна країна регіону є зацікавленою у створенні преференційних умов для економічного співробітництва, саме цим пояснюється бурхливий розвиток регіональних інтеграційних ініціатив останніми роками.

Історично так сталося, що дві найбільш потужні країни в регіоні - Китай і Японія мають різні інтереси та позиції з економічних питань. Відсутність прогресу у китайсько-японському діалозі на вищому державному рівні буде суттєво стримувати розвиток регіональної економічної інтеграції країн азійсько-тихоокеанського регіону [366,с.121.]. Саме задля зменшення лідерства цих двох країн до інтеграційних процесів інші країни азійсько-тихоокеанського регіону залучають поза регіональних партнерів. Отже геополітичні фактори будуть й далі досить визначними для розвитку інтеграційних процесів в регіоні.

Активне залучення до трансконтинентальних інтеграційних процесів сприяє одночасному розвитку декількох інтеграційних напрямів країн Азійсько-тихоокеанського регіону. Окрім вже існуючих форм регіональної інтеграції після фінансової кризи 1997-1998 рр., прискорили інтеграційний розвиток нові форми інтеграційної взаємодії, які, дозволяють залучити позарегіональних гравців для досягнення збалансованості між усіма учасниками та забезпечення більш широкого спектру управління та лібералізації для країн регіону. Найбільш активну участь в цих процесах приймають Австралія, Нова Зеландія, Японія, Сінгапур, Китай, Індія тощо.

Історично, розвиток регіональних ініціатив був дуже стриманим з боку Японії. Фактично, процес залучення країни до інтеграційних ініціатив розпочався лише у середині 1990-х років. Сьогодні, уряд Японії вирішив абсолютно «відкрити країну» і стати «піонером нового майбутнього», що підтримуватиме високий рівень економічного співробітництва з крупними торговельними країнами, реалізовувати фундаментальні внутрішні реформи з метою зміцнення конкурентоспроможності японської економіки в світі. Сьогодні можна визнати активну лідерську позицію з боку Японії в будівництві нової азіатської економічної архітектури [288]. В 2010 році в країні визначено основи політики щодо комплексного економічного співробітництва (*Basic Policy on Comprehensive Economic Partnerships*)[284], в якій акцентувалась увага на розширення співробітництва саме з країнами Азії та країнами, що розвиваються. Фактично, Японія визнає за собою провідну роль в активному розвитку двосторонніх угод про економічне партнерство в азійсько-тихоокеанському регіоні.

Характерною особливістю є визнання урядом Японії пріоритетною формою регіональної співпраці саме угоди про економічне партнерство (*Economic Partnership Agreements -EPAs*), а не зони вільної торгівлі, оскільки останні не охоплюють всі напрямки можливого економічного та соціального співробітництва між країнами. Сьогодні за участю країни діють угоди про економічне партнерство: з Брунеєм (31.07.2008р.), В'єтнамом (01.09.2009р.), Індією (01.08.2011р.), Індонезією (01.07.2008р.), Малайзією (13.07.2006р.),

Мексикою (01.04.2005р.), Перу (01.05.2012р.), Сінгапуром (30.11.2002р.), Таїланд (01.11.2007р.), Філіппінами (11.12.2008р.), Чилі (03.09.2007р.), Швейцарією (01.09.2009р.), з ASEAN (01.12.2008р.). В стадії завершення переговорний процес про укладання відповідних угод з Австралією, GCC, Кореєю. Обговорюються питання про майбутнє укладання подібних угод з Канадою, Монголією, Китаєм, Колумбією.

Відносно основних країн та регіонів, що знаходяться за межами азійсько-тихоокеанського регіону, напрями економічного партнерства фактично охоплюють три вектори: країни азійсько-тихоокеанського регіону, основні країни та регіони за межами азійсько-тихоокеанського регіону, інші країни та регіони. Для азійсько-тихоокеанського регіону основним завданням стає розвиток регіонального економічного партнерства в рамках Китай-Японія-Корея, східноазійської угоди про вільну торгівлю (*East Asian Free Trade Agreement, EAFTA*), а також проекту комплексного економічного партнерства у Східній Азії (*Comprehensive Economic Partnership in East Asia, CEPEA*). Крім того, до першочергових завдань регіонального рівня віднесено завершення переговорного процесу з охорони навколишнього середовища з Перу і Австралії, та розпочати їх з Монголією.

Основним стратегічним партнером, з яким поступово обговорюються можливості вступити в переговори найближчим часом, і який знаходиться за межами азійсько-тихоокеанського регіону, виступає EU, для чого уряд Японії започаткував реформування системи внутрішніх нетарифних інструментів регулювання торгівлі. Серед інших перспективних регіонів для співпраці Японія визнає країни Перської затоки. Що стосується третьої групи країн, до відносно до них, Японія передбачає розвиток економічного партнерства з країнами на основі комплексної оцінки всіх переваг співпраці не тільки з економічної, а також з дипломатичної та стратегічної точки зору.

Досить активну позицію в розвитку інтеграційних процесів в регіоні та за його межами в останні роки займають Австралія та Нова Зеландія. Австралія, визнаючи головним пріоритетом механізм багатостороннього регулювання під егідою СОТ [263, с.80-84], активно розвиває регіональну співпрацю в рамках угод про створення зон вільної торгівлі із Новою Зеландією (з 01.01.1983р.), Папуа Нової Гвінеї (01.02.1977р.), Сінгапуром (28.07.2003р.), Таїландом (01.01.2005р.), США (01.01.2005р.), Чилі (06.03.2009р.), з ASEAN (разом з Новою Зеландією 01.01.2010р.). В стадії переговорного процесу укладання відповідних угод з GCC, Китаєм, Індією, Індонезією, Кореєю, Японією.

До типу Північ-Північ, які укладено за участю Австралії, відносяться угоди про вільну торгівлю з Новою Зеландією, США. Першою з двосторонніх угод про створення зони вільної торгівлі була угода з Новою Зеландією (*Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, ANZCERTA*). З моменту укладання угоди з поглибленням регіональної інтеграції між країнами до неї було додано понад 80 міждержавних угод та протоколів, які охоплювали питання мобільності, державних закупівель, координації господарського права, оподаткування, охорони здоров'я,

соціального забезпечення, взаємного визнання товарів і професій тощо. Сьогодні угода охоплює практично всю торгівлю товарами, в тому числі й сільськогосподарською продукцією і була першою угодою, до якої було включено лібералізацію торгівлі послугами (з 1989 року). Поглиблення інтеграційної взаємодії дозволило внести в діючу угоду заборонену всіх тарифів та кількісних обмежень імпорту (з 1990 року), мінімізовані умови надання експортних субсидій та пільг, гармонізовано стандарти до харчової продукції (з 1995 року). Стратегічним напрямом подальшого поглиблення регіональної інтеграції між Австралією та Новою Зеландією є вирішення питань спрощення процедур торгівлі, гармонізація регулювання і створення більш сприятливого клімату для ділового співробітництва, що дозволить створити єдиний економічний простір для бізнесу, споживачів та інвесторів, що в кінцевому результаті максимізує конкурентоспроможність обох країн.

Розвиваючи напрям інтеграційної взаємодії по типу Північ-Північ, Австралією з квітня 2007 року розпочато переговори з Японією щодо укладання угоди про вільну торгівлю. Високий рівень розвитку обох країн дозволяє їм бути взаємодоповнюючими. Японія є важливим експортним ринком для австралійського бізнесу та основним джерелом інвестицій для економіки Австралії. Суттєвим проблемним питанням, досить неузгодженими, залишається торгівля сільськогосподарською продукцією, для якої Австралія вимагає застосування преференційного доступу, в той час, як японський уряд з метою захисту національних фермерів намагається виключити цю продукцію зі сфери угоди. Укладання угоди сприятиме збільшенню економічного зростання, торгівлі, інвестицій і зайнятості в обох країнах; структурному реформуванню та підвищенню продуктивності; реалізації цілей продовольчої безпеки Японії та забезпеченню можливостей для розширенню експорту австралійської сільськогосподарської продукції та продовольства; лібералізації та спрощенню процедур торгівлі послугами; лібералізації інвестиційного режиму, в тому числі в енергетичну та ресурсну сфери; покращенню бізнес-мобільності, в тому числі через узгодження кваліфікацій.

Поряд з Новою Зеландією та 14 островами Тихого океану Австралією в 2001 році укладено угоду про тісну економічну співпрацю (*Pacific Agreement on Closer Economic Relations, PACER*), розвиток положень якої призвів до ухвали у 2007 році нової угоди – *PACER+*. Серед досить проблемних питань розвитку співпраці в рамках цієї угоди є нерівність у розвитку її партнерів, в результаті чого можливе погіршення фінансових умов в острівних країнах. Втрати державних доходів для цих країн за умов широкого скорочення тарифів (як того вимагає угода про вільну торгівлю) в середньому становлять за даними експертів форуму тихоокеанських островів 20% для Вануату, Маршаллових островів, Тонга, 19% для Кірибаті, 16% для Самоа [526,с.3]), а це суттєво зменшує для них можливості надання державних послуг, в першу чергу у соціальній сфері. Крім того, національні виробники цих країн не зможуть ефективно конкурувати з більш потужними

виробниками з Австралії та Нової Зеландії, а від так існує загроза їх банкрутства, зростання безробіття.

В розвитку трансконтинентальної інтеграції Австралії особливого значення має реалізація спільно з США угоди про створення зони вільної торгівлі, яку введено в дію з початку 2005 року. В результаті укладання угоди на 97% американських промислових товарів було встановлено безмитну торгівлю з моменту введення в дію угоди, к 2015 року заплановано відмову від усіх тарифів. По відношенню до сільськогосподарської продукції, та по відношенню  $\frac{3}{4}$  цієї продукції тарифи ліквідовано, а до 2022 року заплановано повна відмова від них (за винятком цукру та молочної продукції, що постачається поза квотою) [579]. Ринки США стали відкритими для австралійських постачальників послуг (освітніх, професійних, фінансових, транспортних тощо). Прийняття угоди забезпечує для Австралії реалізацію її інтересів в таких областях, як іноземне інвестування, охорона здоров'я (зокрема, пільги по відношенню до фармацевтичної продукції), аудіовізуальна продукція та ін. З 2009 року розпочато переговори щодо співпраці в сфері навколишнього середовища та регулювання ринків праці в обох країнах.

Серед країн, що розвиваються, найбільшу інтеграційну активність, в тому числі в трансконтинентальному напрямку, проявляють Сінгапур, Китай, Корея, Індія. Китай тільки протягом останніх років почав активно залучатися до процесів регіональної інтеграції – всі регіональні торговельні угоди, які укладено країною, нотифіковано в СОТ, введено в дію протягом останніх десяти років: угоди про створення зони вільної торгівлі з країнами ASEAN (з 01.01.2005р. для товарів і з 01.01.2007р. для послуг), АРТА (з 01.01.2002р. для товарів), Гонконгом (29.06.2003р.), Макао (17.10.2003р.), Чилі (з 01.10.2006р. для товарів, з 01.08.2010р. для послуг), Пакистаном (01.07.2007р. для послуг, з 10.10.2009р. для послуг), Новою Зеландією (з 01.10.2008р.), Перу (01.03.2010р.), Сінгапуром (01.01.2009р.) і Коста-Рікою (01.08.2011р.). Рамкову угоду про створення зони вільної торгівлі між Китаєм та Австралією було підписано в 2003 році. Австралія прагне до впровадження комплексної угоди, дія якої буде охоплювати всі галузі, в той же час Китай відстоює обмежений характер її дії. Новою регіональною ініціативою, яка може суттєво вплинути на характер розвитку інтеграційних процесів в азійсько-тихоокеанському регіоні є початок наприкінці 2011 року переговорів про створення зони вільної торгівлі, що охопить Японію, Китай та Південну Корею [306], ВВП яких в загальному обсязі становить п'яту частину світового ВВП. Поглиблення інтеграційної співпраці між цими країнами може стати суттєвим обмеження на шляху розвитку транстихоокеанського партнерства, ініційованого США. Крім того, Китай в даний час продовжує переговори про лібералізацію торговельних відносин з Ісландією, Норвегією, Швейцарією, країнами Перської затоки, Індією, Монголією.

Серед країн регіону суттєву активність у розвитку інтеграційних ініціатив демонструє Сінгапур, який побудував стратегічну мережу угод про

вільну торгівлю з партнерами з різних країн світу, намагаючись максимізувати вигоди від його стратегічного географічного розташування, впроваджуючи відкритий торговий режим, розвиваючи інфраструктуру тощо. З 19 діючих і нотифікованих в СОТ угод, які укладено країною (в т.ч. 6 в рамках ASEAN), 5 мають трансконтинентальний характер – з ЕФТА (01.01.2003р.), США (01.01.2004р.), Панамою (24.07.2006р.), Перу (01.08.2009р.), в рамках Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства (з 28.05.2006р.). На багатосторонній основі країна розвиває інтеграційні зв'язки й у складі ASEAN з Австралією та Новою Зеландією, Китаєм, Індією, Японією, Кореєю, вже анонсовано три нові інтеграційні проекти з Канадою, Україною та Коста-Рікою.

Інтеграційні угоди трансконтинентального характеру поступово розвиває й Республіка Корея, якою введено в дію угоди про створення зон вільної торгівлі з Чилі (01.04.2004р.), ЕФТА (01.09.2006р.), ЕУ (01.07.2011р.), Перу (01.08.2011р.), США (15.05.2012р.). Безпосередньо в регіоні Корея має діючі угоди з АРТА (з 17.06.1976р.), Сінгапуром (02.05.2006р.), ASEAN (з 01.05.2009р. для послуг, з 01.01.2010р. для товарів), Індією (01.01.2010р.).

Протягом останнього десятиріччя розширює інтеграційну взаємодію з країнами азійсько-тихоокеанського регіону й Індія, за участю якої укладено і вже введено в дію 15 регіональних торговельних угод з Шрі-Ланкою (15.12.2001р.), Афганістаном (13.05.2003р.), Сінгапуром (12.08.2005р.), Бутаном (29.07.2006р.), Непалом (27.10.2009р.), Республікою Кореєю (01.01.2010р.), Малайзією (01.07.2011р.), Японією (01.08.2011р.), з ASEAN відповідна угода вступила в дію з початку 2010 року. Серед угод трансконтинентального характеру першими стали угоди про вільну торгівлю товарами з Чилі (17.08.2007р.) та MERCOSUR (01.06.2010р.). Тривають переговори про укладання відповідних угод з країнами Перської затоки, Бангладеш, Індонезією, Китаєм, Ізраїлем, Єгиптом, Новою Зеландією, Росією, Гонконгом, Австралією. З США обговорюються питання щодо укладання відповідної угоди про інвестиційне співробітництво, а також окремі угоди про співпрацю в деяких секторах. З 2007 року продовжуються й переговори з ЕУ та ЕФТА відносно укладання угоди про створення зони вільної торгівлі та інвестиційної угоди.

Економічний розвиток регіону залежатиме також від впливу Міжурядового форуму Азійсько-тихоокеанське економічне співробітництво (*Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC*). Діяльність форуму спрямована на розвиток механізму гармонізації регіональних правил, норм і стандартів. Стратегічна мета об'єднання – лібералізація торгівлі та інвестицій в азійсько-тихоокеанському регіоні до 2020 року через три основні сфери: безпосередньо, торговельну та інвестиційну лібералізацію, просування бізнесу та економічне і технічне співробітництво. Питома вага населення, що мешкає в країнах АРЕС, по відношенню до населення світу становить 40,5%, цими країнами продукується 54,2% світового ВВП та забезпечується близько 43,7% світової торгівлі [450,с.9]. Учасниками даного об'єднання є 21 країна, що належать до різних регіонів світу: 5 країн Америки (Канада, США,



Мексика, Перу, Чилі), 13 країн Азії (Бруней, В'єтнам, Індонезія, КНР, Малайзія, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Таїланд, Філіппіни, Японія), а також Росія, Австралія і Нова Зеландія, відповідно, можна зазначити, що ця організація має трансконтинентальний характер. Такий різний склад учасників породжує сильну суперечність інтересів, що позначається на ефективності діяльності організації. Тому створення зони вільної торгівлі в рамках даного об'єднання багато в чому залежатиме від позицій та пріоритетів США, Японії і Китаю, залучених також до інших інтеграційних процесів, у тому числі й альтернативних. Геополітичні цілі США в Азії дозволили багатьом країнам Східної Азії отримати вигоду з фінансової та технічної допомоги фірм США. Однак посилення економічної потужності країн регіону, призвело до зміни геополітичних інтересів з боку США в 1990-х роках, коли країна спробувала нав'язати свій порядок лібералізації для підвищення відкритості економік цих країн для американських товарів та послуг, прямих іноземних інвестицій, зокрема за допомогою різних ініціатив в рамках АРЕС, але зустріла ефективний опір з боку Японії та інших країн Східної Азії [480,с.385].

Стратегія розвитку для АРЕС на найближчий період визначатиметься результативністю переговорів в рамках транстихоокеанського партнерства, яке, фактично, стає першим реальним кроком на шляху створення зони вільної торгівлі в азійсько-тихоокеанському регіоні через розвиток добровільної секторальної лібералізації, лібералізацію обміну інформаційних технологій, що дозволило визволити півтрильйона доларів. Японія активно підтримує розвиток зони вільної торгівлі в азійсько-тихоокеанському регіоні (*Free Trade Area of the Asia-Pacific, FTAAP*). Стратегічним напрямком розвитку АРЕС є формування єдиного блоку і недопущення розмежування в межах Азійсько-тихоокеанського регіону, з огляду на це, розвиток транстихоокеанського партнерства в лібералізаційному напрямі є важливим механізмом сприяння регіональній інтеграції, розвиток якого призведе до формування зони вільної торгівлі в азійсько-тихоокеанському регіоні.

Порівнюючи ASEAN та APTA, більш ймовірним та результативним є формування відповідних інституційних структур на основі ASEAN [314,с.21]. причина полягає, в першу чергу, в значних розбіжностях країнах-учасниках APTA як у рівнях, так і в моделях розвитку, що по-різному впливає на розвиток взаємодоповнюваності країн регіону. Підтвердженням цього є зменшення індексу комплементарності торговельних зв'язків, динаміку якого наведено в таблиці 5.9, який для APTA знизився у торгових відносинах з країнами східної та Південно-Східної Азії з 0,76 у 2000 році до 0,60 у 2010 році, в тому числі безпосередньо в рамках APTA показник зазначеного індексу знизився з 0,57 до 0,52. В цілому індекс комплементарності внутрішньорегіональної торгівлі становить для країн Східної та Південно-східної Азії 0,78 (для порівняння, у 2000 році він дорівнював 0,76), в тому числі він є найвищим з ASEAN (з точки зору розвитку торговельних відносин країн регіону з інтеграційними угрупованнями) і становить 0,73 (у

2000 році – 0,69). Для внутрішньорегіональної торгівлі країн ASEAN індекс комплементарності також зріс з 0,70 у 2000 році до 0,71 у 2010 році.

**Таблиця 5.9**

**Індекс комплементарності торгівлі країн  
азійсько-тихоокеанського регіону**

Region	Південна Азія*	Східна та Південно-східна Азія**	APTA	ASEAN	ECO	GCC	SAARC	APEC
<b>2010 рік</b>								
Південна Азія*	<b>0,27</b>	0,29	0,34	0,28	0,28	0,21	0,41	0,33
Східна та Південно-східна Азія**	0,53	<b>0,78</b>	0,65	0,73	0,57	0,50	0,49	0,72
APTA	0,51	0,60	<b>0,52</b>	0,57	0,53	0,53	0,44	0,64
ASEAN	0,53	0,73	0,60	<b>0,71</b>	0,58	0,47	0,48	0,68
ECO	0,42	0,43	0,44	0,41	<b>0,45</b>	0,39	0,52	0,49
GCC	0,30	0,36	0,36	0,35	0,31	<b>0,21</b>	0,48	0,33
SAARC	0,53	0,43	0,37	0,45	0,48	0,48	<b>0,41</b>	0,43
APEC	0,60	0,78	0,68	0,73	0,69	0,59	0,54	<b>0,87</b>
<b>2000 рік</b>								
Південна Азія*	<b>0,26</b>	0,26	0,28	0,22	0,24	0,19	0,30	0,27
Східна та Південно-східна Азія**	0,43	<b>0,76</b>	0,61	0,69	0,48	0,47	0,45	0,69
APTA	0,47	0,64	<b>0,57</b>	0,57	0,50	0,51	0,48	0,68
ASEAN	0,40	0,71	0,56	<b>0,70</b>	0,46	0,42	0,43	0,66
ECO	0,39	0,38	0,41	0,34	<b>0,40</b>	0,34	0,42	0,40
GCC	0,27	0,25	0,29	0,25	0,25	<b>0,15</b>	0,29	0,25
SAARC	0,39	0,33	0,32	0,30	0,33	0,37	<b>0,41</b>	0,36
APEC	0,51	0,78	0,68	0,72	0,65	0,62	0,52	<b>0,90</b>

\*за винятком Індії

\*\*за винятком Китаю

**Примітка.** Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [588]

Остання фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. фактично підтвердила розвиток всіх регіональних інтеграційних ініціатив у двох напрямках [526]: східно-азійський (*East Asian Community*), з одного боку, а з іншого – азійсько-тихоокеанський (*Asia Pacific Community*). Обидва напрямки спрямовані на розвиток регіональної інтеграції, однак її зміст, а також склад учасників - до кінця остаточно не визначено. Можна сказати про певну «чашу спагеті» в азійському регіоні, скільки кількість угод про утворення зон вільної торгівлі досить значна і охоплює різноманітний склад учасників: ASEAN+1, ASEAN+3, ASEAN+6. Крім того, поширюються різноманітні ініціативи щодо розвитку регіонального фінансового та валютно-фінансового

співробітництва: з розвитку азійського фонду облігацій, азійської валютної одиниці, з азійської ініціативи розвитку боргових ринків, Chiang Mai ініціативи по валютних свопах та ін.

Країни-члени ASEAN залежать від тих же процесів мікроекономічної динаміки, що пов'язані з регіоналізацією виробничого процесу східноазійських та японських ТНК. З урахуванням цього, ASEAN+3 ( Китай, Японія та Південна Корея) – є більш перспективним з точки зору формування ефективної інституційної основи подальшого розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції [509]. Найбільш ймовірним є розвиток деяких елементів спільного ринку (вільний рух капіталу, робочої сили), застосування нульових тарифів у внутрішньорегіональній торгівлі, з необов'язковим загальним зовнішнім тарифом, що дозволяє говорити про використання обмеженої форми спільного ринку (формат «спільний ринок мінус»), механізм розвитку якого спрямований на створення повністю інтегрованого ринку, в якому окремі регіони залишають глибоку інтеграцію на більш пізній період.

Високий ступінь неоднорідності країн регіону породжує ще одну проблему, не вирішення якої перешкоджає поглибленню інтеграційної взаємодії. Делегування повноважень до наднаціональних установ, як свідчить європейський досвід, пов'язано з тим, що найбільший тиск для формування фінансових коштів, які спрямовуються до вирівнювання рівня розвитку найбідніших членів об'єднання (реалізація політики згуртованості, промислової політики, аграрної політики тощо), несуть найбільш розвинуті країни, що входять до регіонального інтеграційного блоку. Це стосується в першу чергу Японії, бізнес-кола якої висловили свою опозицію щодо розвитку інтеграційних процесів зверху вниз, як це мало місце в європейських інтеграційних процесах, і де саме держава грає головну роль в організації і практичній реалізації механізмів регіональної солідарності. Крім того, існуючі проблеми сучасного соціально-економічного розвитку Японії (боргові проблеми), відкладають ще більше зменшують перспективу створення подібних наднаціональних структур.

Регіональні інтеграційні ініціативи обмежуються, як правило, механізмами зниження тарифів. І меншою мірою стосуються питань врегулювання нетарифних бар'єрів на шляху переміщення товарів, послуг, капіталу, хоча саме нетарифні обмеження найбільше перешкоджають розвитку внутрірегіональної торгівлі, як і складні процедури і правила походження. Врегулювати такі питання є досить складним завданням, особливо для таких гетерогенних груп, як створення зони вільної торгівлі АРЕС. Саме тому, неврегульованим питанням залишається визначення подальших напрямів розвитку регіональної інтеграції в регіоні: чи буде вона обмежуватись країнами Східної Азії, або все ж таки будуть залучатися до цих процесів і країни Південної частини регіону [503]. Сьогодні лише в країнах Східної Азії досягнуто високого рівня інтеграції в сфері виробництва, інші види економічної діяльності помірно залучено до інтеграційних процесів (це стосується питомої ваги готової продукції та

послуг у внутрірегіональній торгівлі, внутрірегіональних потоків капіталу й робочої сили).

Розвиток регіонального співробітництва країн, що розвиваються, може супроводжуватися інтеграційною взаємодією різного ступеню глибини та відповідної ефективності. Відсутність офіційних регіональних угод, що інституційно забезпечують розвиток формальної інтеграції, зовсім не виключає прояву ініціативи приватного сектору економіки (в першу чергу транснаціональних компаній), що створює умови розвитку корпоративної моделі інтеграції, яка в подальшому буде підтримана й формальною інтеграцією. Саме таким шляхом йде розвиток регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні, де, в першу чергу, завдяки діяльності міжнародних компаній створено особливий регіональний внутрішньо-фірмовий простір, в межах якого активно розвивається вільний обмін товарами і факторами виробництва. Сприятливі макроекономічні умови в країнах цього регіону тільки посилили розвиток регіоцентризму, а в подальшому й геоцентризму ТНК азійсько-тихоокеанського регіону, через створення розгалуженої мережі філій, відділень за кордоном, які функціонують відповідно до загальних цілей компанії. Орієнтація саме на розвиток «відкритого регіоналізму» в азійсько-тихоокеанській моделі (на відміну від європейської та частково північноамериканської), буде посилювати розвиток взаємодії з найважливішими економічними партнерами, які знаходяться за межами регіону, з використанням механізму створення зон вільної торгівлі.

## РОЗДІЛ 6

### СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

#### **6.1 Розвиток регіональних інтеграційних угод в межах багатосторонньої торговельної системи**

Торгівля - унікальний вид взаємодії, яка включає два основні елементи – обмін і комунікації. Ліберальна економіка забезпечує високий рівень обміну, що, в свою чергу сприяє збільшенню добробуту через посилення взаємної залежності, стимулювання кооперації і координації політики. А від так – високий рівень торгівлі кореспондується з низьким рівнем війн між торговельних партнерів [434,с.210]. Сучасна міжнародна економічна взаємозалежність досягла такого рівня, коли різко звужуються можливості проведення неузгодженої (індивідуальної) політики як у зовнішній, так і внутрішній сферах. Однак розвиток конфліктів поширюється з ростом торговельного обороту, а це, в свою чергу потребує розвитку системи мирного врегулювання торговельних конфліктів.

Характер сучасних міжнародних конфліктів знаходиться під значним впливом розвитку глобалізаційних процесів. З одного боку, це викликано неспроможністю та неефективністю державних власних інституцій якісно вирішувати питання соціального розвитку. Кордон між глобальним і локальним знаходиться всередині кожної країни (а не між державами), а від так – саме внутрідержавні конфлікти висувуються на перший ряд, порівняно з міжнародними [168,с.54]. З іншого боку, глобалізація створює нові економічні стимули розвитку конфліктів [172,с.177]. Боротьба за природні ресурси в умовах економічної та екологічної деградації є детермінуючою в більшості сучасних конфліктів. Не випадково, більшість конфліктів, що мають місце в сучасному світі пов'язані з визначенням ідентичності (яка у більшості випадків не пов'язана безпосередньо з державою)[456,с.6], оскільки політичні мотиви та ідеологія відходять на другий план [398,с.177].

Економічна нерівність і неспроможність глобального управління впливають на розвиток значно більше ніж інші глобальні ризики і перешкоджають ефективно реагувати на них. Вирішення проблем поліпшення глобального управління має важливе значення [350,с.83]. Глобалізація змінила світ, зробив його більш взаємопов'язаним і взаємозалежним. Переваги глобалізації нерівномірно розподілено в світовому господарстві, як наслідок, ними користується меншість, зростає економічна нерівність і в межах країни. Питання економічної нерівності на національному та міжнародному рівнях набувають дедалі більшого значення.

Процес розвитку регіональної інтеграції (як континентальної, так і трансконтинентальної) має власну логіку, а тому не може повністю бути врегульованим в односторонньому порядку з боку такої наднаціональної інституції як Світова організація торгівлі, оскільки розвиток інтеграційних

блоків передбачає створення власної системи наднаціональних інститутів. За таких умов виникає певна суперечність між врегулюванням торговельно-економічних відносин між СОТ і особливим механізмом реалізації регіональних торговельних угод, який існує сьогодні, яка потребує відповідного розв'язання. В той же час саме СОТ забезпечує єдині правила розвитку світової торгівлі, що створює справедливий, недискримінаційний, взаємний характер торговельно-економічних відносин між всіма країнами світового господарства. В кризових умовах розвитку світової економіки саме багатосторонній механізм регулювання торговельних відносин не дав поширитись протекціоністським заходам в світі, які почали застосовувати країни для захисту національної економіки.

Конкуренція між регіональними торговельними угодами та багатосторонньою торговельною системою фактично визначає сутність взаємовідносин між регіоналізмом та мультілатералізмом. Однак ця конкуренція має взаємодоповнюючий характер у торговельній лібералізації та інтеграційних ініціативах, як результат синергії між регіональними та багатостороннім переговорними процесами, спрямованими на розвиток відкритості торгівлі та ринків. Наступним кроком розвитку стане абсорбція (поглинання) цих двох стратегічних напрямів з точки зору кращого досвіду та результатів, а від так регіональні інтеграційні угоди стануть важливою складовою (блоками будування) багатосторонньої системи регулювання торговельно-економічних відносин.

Механізм врегулювання проблем нормативного характеру потребує подальшого розвитку, в першу чергу через інтенсифікацію переговорного процесу під егідою Світової організації торгівлі в рамках Дохійського раунду, спрямованого на узгодження механізму багатостороннього нагляду для регіональних торговельних угод, забезпечення їх прозорості, визначення і погодження конкретних формулювань, процедур і норм, специфічних для регіональних торговельних угод тощо. Правила, що регламентують розвиток і діяльність регіональних торговельних угод з боку СОТ, мають недостатню ефективність, а від так, вони потребують прийняття нових механізмів торговельної взаємодії і на багатосторонньому і на регіональному рівнях. Важливим кроком в розвитку цього механізму регулювання є прийняття членами СОТ «Компендіуму положень, що регламентують регіональні торговельні угоди» (Компендіум) [310], дія якого спрямована на встановлення транспарентного механізму розвитку регіональних торговельних угод в межах багатосторонньої торговельної системи. Визначений транспарентний механізм має охоплювати такі складові, як:

- визначення періоду повідомлення про укладання регіональної торговельної угоди,

- забезпечення доступності і повноти статистичної інформації, що характеризує діяльність регіонального угруповання,

- обов'язкове повідомлення про зобов'язання учасників угруповання,

вдосконалення багатостороннього механізму надзору за регіональними торговельними угодами, що забезпечує системність аналізу, однорідність вимог тощо.

Відповідно до Компендіуму, визначено період для повідомлення про укладання регіональних торговельних угод. Термін, протягом якого члени СОТ мають бути повідомлені стосовно нової угоди існуючими вимогами чітко не врегульовано, як результат, на практиці, багато регіональних торговельних угод нотифіковано після їх оприлюднення або введення до дії. Відповідно до Статті ГАТТ XXIV: 7(a) термін «повинні негайно повідомити» інтерпретується таким чином, що нотифікація регіональної торговельної угоди з боку СОТ має відбуватися до її введення до дію. Період попереднього повідомлення має бути не менш ніж за 90 днів (Стаття ГАТТ V: 5). Проблемним залишається врегулювання регіональних торговельних угод, які введено до дію без нотифікації в СОТ, в першу чергу це стосується преференційних угод між країнами, що розвиваються.

Регіональні торговельні угоди повинні покривати всі галузі економіки без винятку, а перехідний період повинен мати обмежені терміни (не більше 10 років) і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях. В результаті застосування регіональних домовленостей спільний митний тариф, який впроваджується в рамках митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, що існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф в рамках режиму найбільшого сприяння.

В рамках міжнародної економіки в цілому інтеграція повинна оцінюватися з точки зору того, чи є вона кроком на шляху до більшої свободи торгівлі або, навпаки, виявляється обмеженням на шляху торговельних потоків. Відповідно до правил ГАТТ/СОТ існує виняток з режиму найбільшого сприяння – стаття XXIV ГАТТ, яка є підґрунтям розвитку регіональних інтеграційних домовленостей і передбачає можливість створення митних союзів і зон вільної торгівлі. Відповідно до правил перед створенням інтеграційних угруповань можливе існування протягом досить тривалого часу «перехідних домовленостей», які повинні приводити до утворення митного союзу або зони вільної торгівлі через «розумний проміжок часу» за умов, що торговельні бар'єри між членами усунено на «практично всі» товари, а бар'єри в торгівлі з іншими країнами, принаймні, не збільшено.

Для того, щоб оцінити, наскільки створення того або іншого інтеграційного угруповання відповідає інтересам міжнародної економіки в цілому, експертами Світового банку визначено ряд критеріїв, яким мають відповідати регіональні інтеграційні проекти, що оформлюються у вигляді відповідних вимог [148,с. 387]:

- регіональні торговельні угоди мають покривати всі галузі економіки без винятку;
- перехідний період не повинен перевищувати 10 років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях;

- лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння повинна передувати або супроводжувати утворення будь-якого нового інтеграційного угруповання, особливо якщо спочатку тарифи є високими;

- спільний митний тариф, який впроваджується в рамках митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, що існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф в рамках режиму найбільшого сприяння;

- правила прийому нових членів в інтеграційні об'єднання мають бути достатньо ліберальні і не перешкоджати їх розширенню;

- правила визначення країни походження товару мають бути прозорими і не бути знаряддям протекціонізму всередині угруповання;

- необхідний швидкий перехід до найбільш розвинених форм інтеграції, які є переважними перед менш розвиненими, оскільки забезпечують раціональніший розподіл і використання факторів виробництва;

- після створення інтеграційного угруповання антидемпінгові правила не повинні більше застосовуватися у відносинах між її членами, а у відносинах з третіми країнами мають бути встановлені прозорі правила їх використання.

В контексті проведеного аналізу існуючих в світовому господарстві регіональних торговельних угод можна визначити суттєву проблему недостатнього статистичного нагляду за реалізацією регіональних торговельних угод, а без повної статистичної інформації надати якісну оцінку динаміці економічної інтеграції неможливо. Довгий термін часу проблемним залишається питання визначення ефективності нотифікованих регіональних торговельних угод з перехресним членством країн-учасниць. Відсутність якісної статистичної інформації про результативність конкретної угоди, різна інтерпретація критеріїв та правил ускладнюють процес перевірки з боку СОТ і роблять неврегульованою взаємодію глобального та регіонального рівнів розвитку торговельно-економічної співпраці.

Відповідно до своїх повноважень, Комітет з регіональних торговельних угод (що діє при СОТ) відновив вимогу щодо звітів стосовно впровадження зон вільної торгівлі та митних союзів щонайменше раз в два роки. Подібні звіти дозволять збільшити транспарентність регіональних угод (розділ I Компендіуму). Періодичне повідомлення потрібно розширити до всіх типів угод, які пов'язані з економічною інтеграцією незалежно від її форми та стадії реалізації.

Регіональні торговельні угоди, нотифіковані в СОТ, мають підлягати нагляду з різних сторін, незалежно від глибини інтеграційних процесів та їх складності. Відповідно до рішення, задекларованого у Компендіумі, запропоновано раціоналізацію процедур СОТ відносно регіональних угод задля забезпечення системного аналізу їх діяльності. Підкреслено, що до всіх регіональних торговельних угод, нотифікованих СОТ, мають бути застосовані однорідні вимоги (розділ II Компендіуму).



Практика укладання регіональних торговельних угод між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, сприяє активізації не тільки торговельно-економічного співробітництва, а й розвитку прямого іноземного інвестування, в тому числі за рахунок зниження контролю за ним з боку урядів. Однак, для країн, які розвиваються, існує певна загроза для розвитку національної промисловості, оскільки в умовах лібералізації торговельно-економічних відносин з країнами, що мають високий рівень соціально-економічного розвитку, зниження тарифів для вітчизняної промислової продукції, призводить до того, що місцеві виробники попадають в менш вигідні умови конкурентної боротьби по відношенню до виробників з промислово розвинених країн, а це, як наслідок, призводить до суттєвих обмежень у проведенні промислової структурної трансформації, яких потребують країни, що розвиваються. Відповідно, одній країні надається право протягом більш довшого часу імплементувати торговельні преференції ніж іншій. Це дозволяє говорити про асиметричність регіональних торговельних угод (*Asymmetrical Trade Agreements*), оскільки торговельні преференції не мають до кінця взаємної основи.

Про необхідність завершення Дохійського раунду та розробку стратегії, спрямованої на активізацію країн, що розвиваються, в світовій торгівлі, їх доступу на світові товарні ринки зазначалось і під час проведення Всесвітнього економічного форуму на початку 2011 року, і в доповіді Цільової групи ООН з оцінки прогресу у досягненні Цілей розвитку тисячоліття [76]. Не вирішення проблемних питань під час переговорного процесу призведе до ослаблення світової системи багатостороннього регулювання, що засновується на правилах та нормах СОТ. Фактично, головною причиною відсутності прогресу в рамках останнього раунду переговорів є вимоги деяких країн-членів СОТ по відношенню до країн, що розвиваються, відносно зниження тарифів з боку останніх на власну несільськогосподарську продукцію до рівня, який сьогодні притаманний для розвинених країн, суттєво обмежують експортні можливості країн, що розвиваються, й сільськогосподарські субсидії місцевим виробникам, які поширені серед розвинених країн. Все це суттєво обмежує доступ на ринки для країн, що розвиваються, і які сьогодні зацікавлені саме в впровадженні експортоорієнтованих моделей розвитку. В цілому можна систематизувати труднощі переговорного процесу в рамках Дохійського раунду переговорів наступним чином:

- переговори, які тривали раніше, були достатньо успішними, оскільки охоплювали основну частину промислових товарів і не торкалися в основному проблемних груп чутливих товарів і пов'язаних з ними процедур (торгівля послугами, сільськогосподарською продукцією, підтримка агропромислового виробництва, антидемпінгові заходи тощо);

- попередні раунди переговорів були, в основному, зосереджено на тарифах, які досить легко вимірюються, тому легко обговорювались; додання інших предметів обговорення уповільнили прогрес переговорів;

- різноманітність інтересів і пріоритетів країн – учасниць переговорного процесу впливало на формування порядку денного переговорів;

- розвинені країни світової економіки, просувають розвиток секторального підходу (виробництво електроніки, хімічної продукції, промислового обладнання тощо) щодо відкриття ринків країн, що розвиваються (особливо таких як Аргентина, Бразилія, Китай, Індія, Південна Африка);

- розбіжності у використанні у країнах, що розвиваються, спеціальних захисних механізмів по відношенню до сільськогосподарських виробників, де рівень тарифів стає вищим відповідно до рівня режиму найбільшого сприяння (країни, що розвиваються, наполягають на тимчасовому використанні високих тарифів задля захисту внутрішнього ринку від збільшення імпорту).

Нерозв'язання проблем в рамках Дохійського раунду, поширення практик укладання двосторонніх та регіональних торговельних угод, певною мірою, ставить під сумнів ідею багатосторонньої регламентованої СОТ системи торгівлі. Регіональні торговельні угоди суттєво відволікають від більш високої мети багатостороннього механізму регулювання, хоча саме СОТ через систему існуючих механізмів стримала посилення протекціонізму під час останньої світової фінансової кризи, що не дозволило повторити розвиток сценарію Великої депресії 1930-х років через постійний моніторинг торговельних, інвестиційних заходів, які приймали країни під час кризи. З іншого боку, саме глобальні кризові явища виявили невідповідність поточних домовленостей та інститутських структур, що діють на глобальному рівні, в такому важливому питанні світогосподарського розвитку, як зменшення світового економічного дисбалансу. Звідси, саме регіональні інститути та угоди можуть стати важливою складовою в структурі сучасного глобального управління, оскільки вони спроможні адаптувати глобальні угоди до регіональної специфіки, тим самим забезпечивши їх ефективну реалізацію.

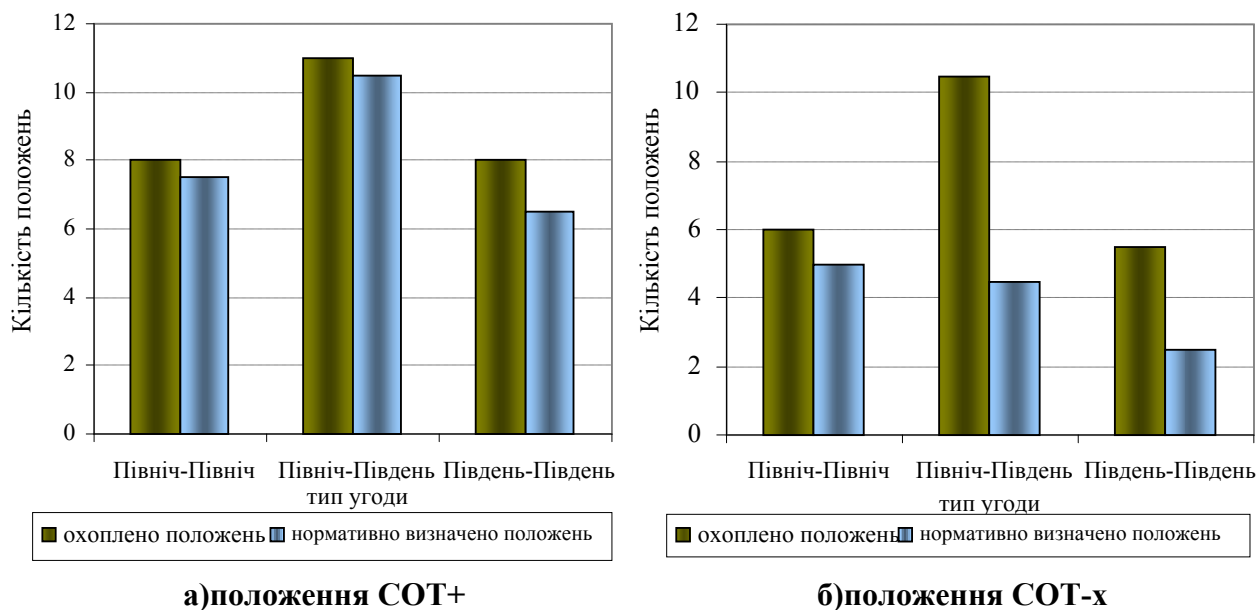
Незважаючи на те, що з 1960-х років країни, що розвиваються, формували більшість членів ГАТТ/СОТ, протилежність поглядів між ними та розвиненими країнами не заважали прогресу переговорного процесу, оскільки країни, що розвиваються, були, з одного боку, зацікавлені у поширенні режиму найбільшого сприяння, а з іншого, відсутність зниження тарифів мала незначний вплив на їхній економічний розвиток через незначні розміри національних економік. В останнє десятиріччя ситуація ж кардинально змінилась, і зневажати впливом Китаю, Бразилії, Індії та інших країн на світогосподарський розвиток є принциповою помилкою [292]. Це, в свою чергу, має враховуватись і в переговорному процесі між розвиненими країнами і тими, що розвиваються. Крім того, слід враховувати й те, що розвиток виробничих мереж призвів безпосередньо до суттєвих структурних змін у сучасній світовій торгівлі, оскільки значна її частина припадає на внутрішньофірмові потоки (в першу чергу, транснаціональних компаній), по

відношенню до яких торговельні бар'єри є більш складними, що не дозволяє країнам, що розвиваються, використовувати в повному обсязі переваги торговельних можливостей.

У традиційних, концептуальних дебатах «регіоналізм-мультілатералізм» регіональні торговельні угоди характеризуються як такі, що мають більш швидший темп, ніж розвиток багатосторонньої системи регулювання, і не суперечать її цілям, а, навпаки, сприяють зміцненню. Країни, що укладають різноманітні регіональні торговельні угоди, запроваджують власний торговельний режим, який має знаходитися в межах загального багатостороннього торговельного режиму. Однак принципи функціонування регіональних угод часто виходять за межі принципів Світової організації торгівлі. Відтак, виникає об'єктивна необхідність врегулювання відносин між країнами-членами СОТ, що є учасниками регіональних торговельних угод, та іншими країнами-членами СОТ, які не входять до регіональних утворень; гармонізації положень регіонального та багатостороннього механізмів регулювання тощо. За таких обставин, завданням СОТ має стати забезпечення розвитку ініціатив країн-членів СОТ від двосторонніх до більш складних – багатосторонніх, що забезпечать реалізацію принципу недискримінаційної торгівлі у світі в цілому. Відповідно, регіональна інтеграція не може стати альтернативою багатостороннього механізму регулювання торгівлі. Регіональна інтеграція має стати важливою складовою цього механізму.

Нові дослідження показують, що значна кількість регіональних торговельних угод включають положення, які сьогодні знаходяться поза правилами СОТ, так звані положення СОТ-х. Їх включено до більш, ніж третини регіональних угод, вони достатньо широко представлені в діючих регіональних торговельних угодах, що наочно демонструє рис.6.1 Їх поява припадає вже на період проведення Дохійського раунду переговорів: в першу чергу це стосується конкурентної політики (47% всіх угод), руху капіталу (39%), прав інтелектуальної власності, що не підпадає під дію угоди TRIPs (37%), інвестицій (31%) [292,с.3].

Третина регіональних торговельних угод охоплює питання екологічних норм, регулювання ринку праці, візові питання тощо [568,с.11]. Крім того, в регіональних торговельних угодах містяться положення, які відносяться до більш глибокої інтеграції в тих галузях, на які розповсюджуються правила СОТ (положення СОТ+). Це стосується промислових та сільськогосподарських тарифів, технічних бар'єрів, торгівлі послугами, правами інтелектуальної власності тощо. Положення СОТ+ містяться в регіональних угодах усіх типів (Північ-Північ, Північ-Південь, Південь-Південь). Оскільки положення СОТ+ розвивають існуючі положення СОТ, то саме вони можуть стати більш швидше прийнятими на багатосторонній основі, порівняно з положеннями СОТ-х.



**Рис.6.1 Кількість положень COT+ та COT-x, що припадає на регіональні торговельні угоди в середньому**

**Примітка.** Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [568]

Міжнародна торгівля – важливий фактор розвитку та поступового економічного зростання. Під час прийняття програмного документу Конференції Організації об’єднаних націй зі сталого розвитку «РІО+20» (червень 2012р.) [17,с.66] було особливо наголошено, що недискримінаційна, відкрита та справедлива багатостороння торговельна система одночасно з реальною лібералізацією торгівлі можуть стати найважливішим фактором стимулювання економічного росту та розвитку у всьому світі, що дозволить всім країнам світу (не залежно від рівня їх розвитку) впроваджувати стратегії сталого розвитку, а це потребує успішного розвитку Дохійського раунду переговорів під егідою СОТ. Прозорість, відкритість, консенсус у прийнятті рішень сприятимуть укріпленню багатостороннього механізму регулювання світової економіки. Пакет питань, що підлягають обговоренню в рамках Дохійського раунду переговорів, є досить істотним (рис.6.2). І хоча за значним обсягом домовленостей вже отримано консенсус, баланс між різними переговорними групами (розвиненими країнами і країнами, що розвиваються) ще не досягнуто.

Оптимальному розвитку інтеграційної взаємодії країн заважає неврегульованість питань сумісності інтеграційних угод про створення зон вільної торгівлі типу Південь-Південь та Північ-Південь. Так, за участю країн азійсько-тихоокеанського регіону середній розмір тарифів в угодах типу Південь-Південь, які укладено протягом останніх років, становить 9,3%, тоді як в угодах типу Північ-Південь втричі нижче, як це наведено в таблиці 6.1, і становить 3,2 % [269,с.48-51].

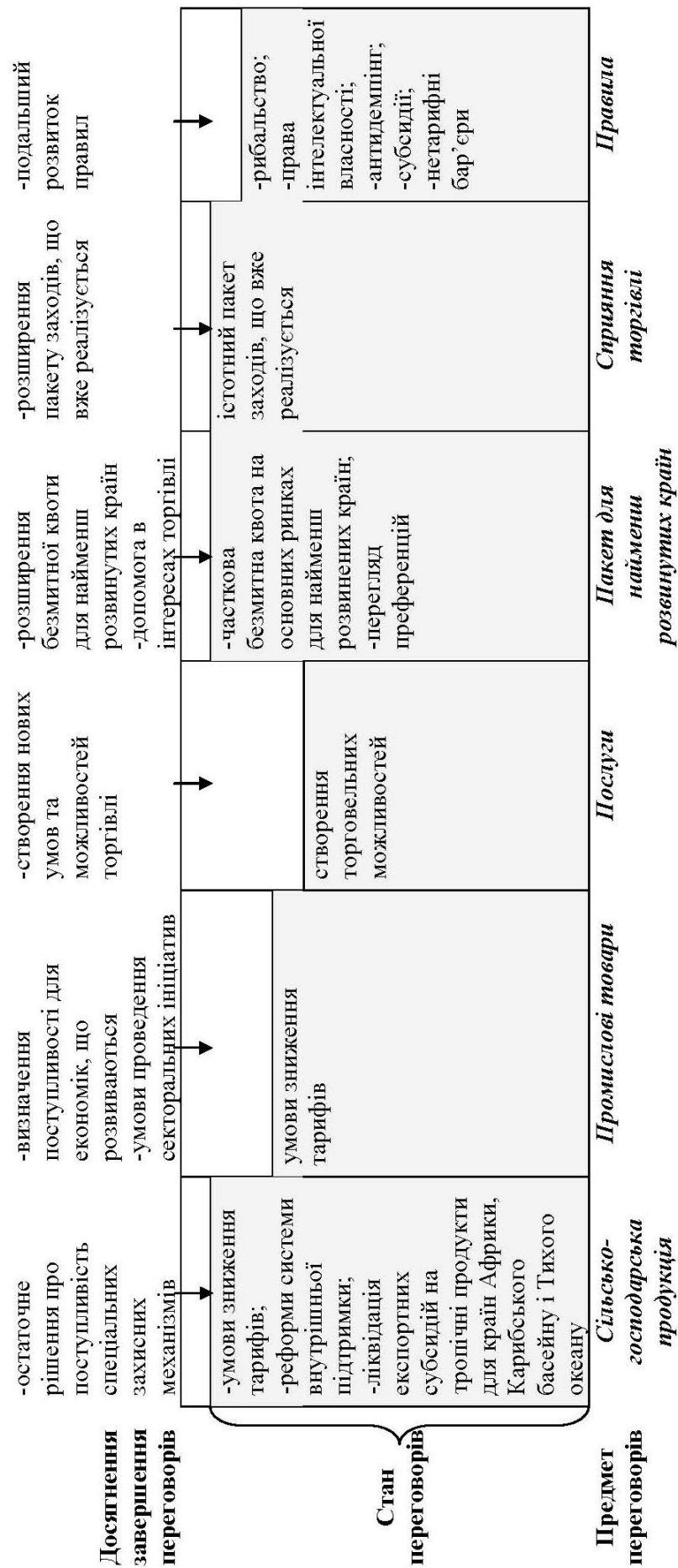


Рис.6.2 Завершення Дохійського раунду переговорів

Таблиця 6.1

**Середній тариф в інтеграційних угодах різного типу за участю країн  
азійсько-тихоокеанського регіону, що розвиваються, %**

період	Тип інтеграційної угоди	
	Північ-Південь	Південь-Південь
1985–1989	4,2	19,6
1990–1994	5,5	20,6
1995–1999	5,1	16,0
2000–2004	3,7	12,1
2005–2008	3,2	9,3

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [269]

Третина угод про створення зон вільної торгівлі типу Південь-Південь стосується лише торгівлі товарами. Усі інші угоди передбачають відмову від тарифів протягом періоду, що перевищує 5 років, тоді як в угодах типу Північ-Південь виключаються тарифи одразу ж під час введення в дію практично в кожній третій угоді, ще 25% угод передбачають це протягом 2-5 років. Правила походження визначають товари, по відношенню до яких застосовуються преференційні тарифи, запобігають торговельним порушенням. Понад 30% угод про створення зон вільної торгівлі типу Південь-Південь, мають неврегульовані питання щодо правил походження торгівлі (для порівняння, для угод типу Північ-Південь тільки 13%). Відповідно до статті V ГАТС, угоди про створення зон вільної торгівлі не повинні включати обмеження на лібералізацію таких ключових послуг, як бізнес-послуги, комунікативні, фінансові, транспортні послуги, пов'язані з мобільністю робочої сили тощо. Близько  $\frac{3}{4}$  всіх угод типу Північ-Південь лібералізували торгівлю цими послугами, тоді як серед угод типу Південь-Південь – менше 20%, майже 50% взагалі виключають послуги (вигідно відрізняється серед угод типу Південь-Південь угода про створення ASEAN, а також інші угоди за участю Сінгапуру). Значно менше врегульовані угодами Південь-Південь (близько 20% від загальної кількості угод) питання відносно інших форм співробітництва, які притаманні глибокій інтеграції, а саме: інвестиціям, конкурентній політиці, державним закупівлям. У той час як серед угод про створення зон вільної торгівлі типу Північ-Південь за участю країн азійсько-тихоокеанського регіону, що розвиваються, їх понад 80%.

Найбільш результативними з точки зору переговорного процесу є досягнення щодо попередніх домовленостей відносно сільськогосподарської продукції, інструментів сприяння торгівлі. Що стосується торгівлі промисловими товарами, то потребують визначення на добровільній основі усіма учасниками переговорного процесу умови реалізації секторальних (галузевих) ініціатив. Адаптовані критерії можуть бути застосовані для країн,

що розвиваються. У сфері торгівлі послугами і розвинені країни, і країни, що розвиваються, мають розробити спільні положення щодо створення нових можливостей для експортерів. Саме узгодження питань стосовно розвитку торгівлі послугами мають найбільший вплив для успішного завершення Дохійського раунду переговорів.

Важливого значення з точки зору формування нової системи глобального управління набуває і створення умов для найменш розвинених країн світу відносно їх доступу на ринки розвинених країн. Зазначені умови є не тільки необхідною дієвою основою для завершення Дохійського раунду переговорів, а мають важливе значення з точки зору розширення лібералізації торгівлі, яка має розглядатися не тільки як відкриття ринків для експорту, а й для імпорту, що розвиває конкуренцію, сприяє зростанню продуктивності та економічному росту в цілому.

Застосування особливих умов у розвитку інтеграційної взаємодії країн через укладання регіональних торговельних угод передбачає, що впровадження в практичну діяльність такого режиму має сприяти в цілому розвитку міжнародної торгівлі через лібералізацію торговельно-економічних відносин (хоча б і в межах регіонального інтеграційного блоку), на розвиток якої спрямовані зусилля багатосторонньої системи регулювання торгівлі в світовому господарстві. З огляду на це можна стверджувати, що регіональна інтеграція є процесом паралельним по відношенню до глобальної інтеграції, розвиток якої намагається врегулювати безпосередньо СОТ, однак організація має певні обмеження щодо впливу на внутрішній механізм розвитку регіональної співпраці. Тобто і регіональна інтеграція (регіоналізація), і глобальна інтеграція (глобалізація) сприяють лібералізації торговельно-економічних відносин, однак потребує гармонізації механізм їхнього багатостороннього й регіонального регулювання.

Формування трьох основних моделей регіональної інтеграції у світовій економіці фактично приводить до посилення конкуренції з багатосторонньою системою регулювання відносно встановлення міжрегіональних стандартів не тільки по відношенню до традиційних товарів, а й для продуктів інформаційних технологій, нанотехнології, біотехнологій та інших продуктів «нової економіки». Однак формування міждержавних економічних просторів, які формуються на основі континентальної та трансконтинентальної моделі, фактично підштовхуватиме розвиток системи багатостороннього регулювання. Річ у тому, що регіоналізація світової економіки, яка проявляється через певне структурування зовнішнього конкурентного середовища, до якого залучаються нові країни, вимагатиме гармонізації не тільки міжрегіональних, а й універсальних норм, регламентів і стандартів на багатосторонній основі. У результаті відбуватиметься поступове зближення режимів, які встановлюються в середині регіональних інтеграційних об'єднань. Відтак подальший розвиток регіоналізації світового господарства, що передбачає розвиток континентальних та трансконтинентальних моделей регіональної інтеграції, відбуватиметься у

діалектичній єдності з системою багатостороннього регулювання, яку забезпечують відповідні міжнародні інституції.

Розповсюдження ідей регіоналізму в глобалізованому світі, значне поширення регіональних інтеграційних проєктів у світовій економіці фактично доводять, що регіональні механізми інтеграційної взаємодії не можуть бути проігноровані з боку багатосторонньої системи регулювання та глобального управління. Регіональні інтеграційні угоди мають стати важливим інструментом подальшої багатосторонньої лібералізації. З іншого боку вони впливатимуть на характер національних стратегій розвитку, напрями внутрішньої політики тощо. Результати практичної реалізації регіональних торговельних угод досить складні, і пов'язані з розробкою та впровадженням відповідних норм, правил, регламентів і стандартів, що матимуть суттєві наслідки на подальшу гармонізацію нормативно-правової бази на багатосторонній основі.

Врахування норм і положень СОТ на рівні регіональних торговельних угод має відбуватися з урахуванням наступних положень:

- передбачуваність в управлінні та застосування визначених нормами СОТ правил і процедур (принцип транспарентності), що дозволить знизити рівень невизначеності, мінімізує транзакційні витрати через своєчасні публікації, що пов'язані із законами, правилами і процедурами торгівлі; організацію діяльності інформаційних центрів, і своєчасне адміністрування рішень;

- спрощення та узгодження з нормами СОТ відповідних норм і правил, які включаються до регіональних торговельних угод, що сприятиме їх раціоналізації відповідно до визнаних міжнародних стандартів, рекомендованих відповідними міжнародними інституціями;

- використання механізмів спільної співпраці (робочі групи, комітети тощо), що об'єднують всіх стейкхолдерів (у першу чергу, державні інституції та бізнес), що дозволить забезпечити спрощення процедур торгівлі на значну кількість учасників як державного, так і приватного секторів.

Таким чином, слід зазначити, що в умовах глобальної інтеграції розвиток, поширення та поява нових форм прояву регіональних інтеграційних процесів стали важливими компонентами глобалізаційного розвитку, що створює якісно нові можливості для подальшої лібералізації торгівлі, руху факторів виробництва тощо. Стрімке зростання нових практик укладання регіональних угод зумовлене розвитком відкритої економічної політики країн, що розвиваються; появою нових типів інтеграційних угод між розвинутими країнами і тими, що розвиваються; поглибленням та інституціоналізацією інтеграції; формуванням валютно-фінансової інтеграції; розвитком нових і більш комплексних форм інтеграційної взаємодії тощо.

Зростання кількості регіональних торговельних угод розглядається як певна загроза цілісності багатосторонньої торговельної системи, котра може призвести до стримування структурних перетворення в країнах, що розвиваються. Розвиток інтеграційних блоків передбачає створення власної системи наднаціональних інститутів, що може вплинути на виникнення



певної суперечності між врегулюванням торговельно-економічних відносин між СОТ і особливим механізмом реалізації регіональних торговельних угод. Підтвердженням цього є уповільнення переговорного Дохійського раунду переговорів. Правила, що регламентують розвиток і діяльність регіональних торговельних угод з боку СОТ, мають недостатню ефективність, а відтак потребують прийняття нових механізмів торговельної взаємодії на багатосторонньому і на регіональному рівнях.

## **6.2 Інтеграційні стратегії країн в умовах поглиблення глобальної регіоналізації**

Стан розвитку світової економіки дозволяє відзначити, що сучасний світ знаходиться на порозі нових багаточисельних і взаємопов'язаних проблем, поглиблення яких буде суттєво перешкоджати світовій динаміці, ефективному розвитку всіх країн світу. Світова економіка знов балансує на межі економічної кризи, наслідки якої можуть бути значно більшими ніж наслідки кризи 2008-2009 років.

Серед найактуальніших завдань, які сьогодні вирішують розвинені країни світу – забезпечення економічного росту в умовах погіршення економічної кон'юнктури; забезпечення зайнятості, у сфері якої кризові явища вже досягли загрозливих масштабів; розв'язання боргових проблем, що загрожують фінансовій стабільності; інфляція, тиск якої негативно впливає на світове економічне зростання в цілому через зниження купівельної спроможності з боку всіх суб'єктів ринку – споживачів, бізнесу, держави. Крім того, що проблеми розвинених країн взаємно посилюють одна одну, погіршуючи перспективи економічного зростання, вони ще суттєво впливають і на розвиток країн, що розвиваються, які пов'язані з розвиненими країнами системою торговельно-економічних та фінансових відносин. Економіка країн, що розвиваються, залежить від нестабільної динаміки експортних цін; попиту на сировинні ресурси, які складають основу їхнього експорту; ефективності внутрішніх реформ, від яких залежить інтеграція країн, що розвиваються, до світового господарства.

Аналітичні прогнози розвитку світової економіки з боку міжнародних інституцій [343,565] обґрунтовують, що вплив шоків (подібних останній світовій кризі 2008-2009 років) буде посилюватися, в результаті чого світова економіка все частіше буде стикатися із соціальними та економічними проблемами розвитку. Основними факторами дестабілізації світової економіки стануть фінансові кризи, соціально-економічні потрясіння, зміна клімату, нестача ресурсів (в першу чергу енергетичних), кіберзлочинність (яка несе загрозу сталому функціонуванню інфраструктури), пандемії та геомагнітні зміни, локальний характер розвитку яких призводить до глобальних наслідків.

Формування глобальної багатопольярної системи супроводжується появою нових змін серед акторів міжнародних відносин, змінюються масштаби і спектр проблем розвитку світового господарства, виникають нові

ризиків та фактори невизначеності, вплив яких швидко змінюється від локального до глобального рівня. Основним фактором ризику стає економічна нестабільність [531,с.5]. Це фактично ще раз підтверджує тезу, що в сучасних умовах глобальної інтеграції світ стає взаємозалежною та взаємопов'язаною єдиною глобальною мережею, а інтенсифікація суспільних відносин призвела до особливої просторово-часової дистанційності, в результаті чого події, які виникають на локальному рівні знаходяться під впливом подій, що відбуваються в інших місцях і навпаки. Завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій сучасні ринки швидко засвоюють та поширюють знання та інформацію, однак саме інформаційний обмін, багатократно збільшуючи ефективність глобальної економіки з одного боку, з іншого – посилює її вразливість.

Нові умови існування в умовах глобальної регіоналізації вимагають відповідного реагування та пошуку нових стратегічних підходів до систем регулювання та управління економічним розвитком на багаторівневій основі. Конкуренція у світовій економіці потребує дій на трьох взаємодоповнюючих рівнях. Звідси, інтеграційна складова стратегії розвитку країн в умовах глобальної регіоналізації світу має враховувати одночасно три рівні: національний, регіональний, глобальний. Відповідно до цих рівнів визначається й інтеграційна складова розвитку кожної країни-учасника інтеграційного об'єднання, що має охоплювати три рівні взаємообумовлених та взаємопов'язаних стратегічних цілей:

- врахування цілей глобальної та регіональної інтеграції в стратегіях національного розвитку;
- створення конкурентоспроможної інституційної основи розвитку на регіональному рівні;
- реалізація активної стратегії глобальної інтеграції.

Досягнення зазначених цілей сприятиме зміцненню відповідної регіональної архітектури з її оптимальним включенням до глобального економічного простору. Фактично це зумовлює необхідність одночасного вирішення завдань розвитку на всіх трьох рівнях – національному, регіональному та глобальному в рамках стратегії розвитку.

Традиційно, стратегії регіональної інтеграції розглядаються в міжнародному контексті з урахуванням національних інтересів [451,с.68-69]. Національні політичні уподобання, а відтак і вибір стратегій, можна розглядати з точки зору трьох рівнів: національного (внутрішнього переговорного процесу), міжнародного або регіонального (з точки зору взаємодії з іншими (потенційними) державами-членами регіонального інтеграційного об'єднання) та міжрегіонального (з точки зору регіону як актора на міжнародній арені). Відповідно, відносини між учасниками регіональних інтеграційних процесів мають розглядатися на кількох рівнях: глобальному, регіональному та національному, на кожному з яких визначається свій політичний фокус, а характер відносин розвивається в напрямі гармонізації або, навпаки, суперництва, як це представлено в таблиці 6.2.

На глобальному (міжрегіональному/міжконтинентальному) рівні, який визначається з точки зору регіону в системі міжнародних економічних відносин, розвиток стратегії пов'язаний безпосередньо з багатостороннім переговорним процесом, до якого залучено регіональні блоки, що можуть розглядатися як відповідний керований шлях до формування в майбутньому єдиної багатосторонньої системи через відповідну гармонізацію регіонального та глобального механізмів регулювання, або можуть стати суттєвою загрозою її подальшого розвитку («блоки спотикання»).

**Таблиця 6.2**

**Характер відносин учасників  
регіональних інтеграційних процесів за рівнями**

Рівень	Політичний фокус	Відносини	
		гармонізації	суперництва
<i>Глобальний (міжрегіональний/ трансконтинентальний)</i>	Багатосторонній переговорний процес	Будівництво блоків як керованого кроку на шляху до відкритої взаємозалежної багатосторонньої системи	Блоки зіткнення у міжнародній конкуренції
<i>Регіональний (міждержавний)</i>	Міжурядовий переговорний процес	Рішення проблем, що потребують колективних дій, через спільне суспільних благ	Асиметрія влади, використання подібних стратегій
<i>Національний</i>	Внутрішній переговорний процес, зокрема за участю компаній та їх основних мереж	Обслуговування національних інтересів бізнесу через захист, зниження невизначеності та зменшення трансакційних витрат	Тиск компаній через зміни конкурентного простору

У рамках регіонального рівня розвиток відносин учасників регіональних інтеграційних процесів може бути забезпечений через відповідний міжурядовий переговорний процес і спрямований на спільне розв'язання колективних проблем за рахунок спільного виробництва суспільних благ (відносини гармонізації), розвитку інших напрямків спільної діяльності, що відповідає потребам всіх учасників регіонального інтеграційного об'єднання, або через асиметричний розподіл влади посилювати відносини суперництва.

На національному рівні розвиток відносин між учасниками регіональних інтеграційних процесів забезпечується через активну участь компаній у переговорному процесі, який може забезпечувати інтереси

національного бізнесу (через систему захисту, зниження невизначеності та зменшення трансакційних витрат), або може посилити тиск на національний бізнес через зміни конкурентного простору.

Інтеграційна складова стратегії розвитку кожної країни, яка враховує всі три рівні – національний регіональний, глобальний, в сучасній світовій економіці стає важливим фактором її економічного зростання та розвитку [385,с.3]. Фактично політика розвитку регіональної інтеграції стає стратегічною платформою (*національний рівень*) для забезпечення національного економічного росту шляхом максимізації переваг, які може отримати країна в умовах глобальної інтеграції через розвиток ефективного співробітництва з іншими країнами, необхідність якого ще більше посилюється через міжнародну конкуренцію. Регіональні інтеграційні процеси розвиваються достатньо стрімко порівняно з багатосторонньою системою переговорів, а відтак лібералізація обміну товарів, послуг, факторів виробництва між стратегічними партнерами досягається швидше і є більш результативною. Спільними зусиллями легше вирішуються питання виробництва регіональних суспільних благ, будівництва та розвитку інфраструктури.

Формування інтегрованого ринку (*регіональний рівень*) забезпечує окрім використання ефекту масштабів кращий розподіл ресурсів і доходів, розвиток регіональних виробничих мереж, розповсюдження нових знань і впровадження технологій, гармонізації національних норм, стандартів, регламентів тощо. Впровадження єдиних підходів у розвитку національних політик сприятиме поглибленню інтеграційної взаємодії, особливо за підтримки відповідних наднаціональних інститутів, діяльність яких сприятиме симетричному розподілу переваг регіональної інтеграції серед усіх її учасників.

У свою чергу, через розвиток регіональної інтеграції забезпечується інтеграція національних економік в глобальну економічну систему (*глобальний рівень*). Спільна політика дозволяє вирішувати більш ефективно проблеми забезпечення сталого розвитку, подолання нерівності у світовій економіці, забезпечення безпеки тощо. Координація та узгодження регіональної політики з глобальними цілями розвитку сприятиме більш збалансованому світогосподарському розвитку в довгостроковій перспективі в цілому.

Сучасні національні економічні концепції росту мають бути переглянуті, оскільки їх сфокусовано переважно на визначення впливу політичних стратегій та інститутів на економічне зростання. Однак зростання не дорівнюється розвитку. Саме тому ООН запропоновано нову економічну концепцію – концепція економіки розвитку людини [93,с.9], розвиток якої стане основним індикатором ефективності реалізації будь-якої стратегії на будь-якому рівні. Саме тому сталий розвиток, зорієнтований на людину, спільним рішенням керівників країн світу під час Конференції ООН з сталого розвитку РІО+20 (червень 2012 року) [14] визнано базовим курсом для сталого та інклюзивного економічного зростання, соціального розвитку і

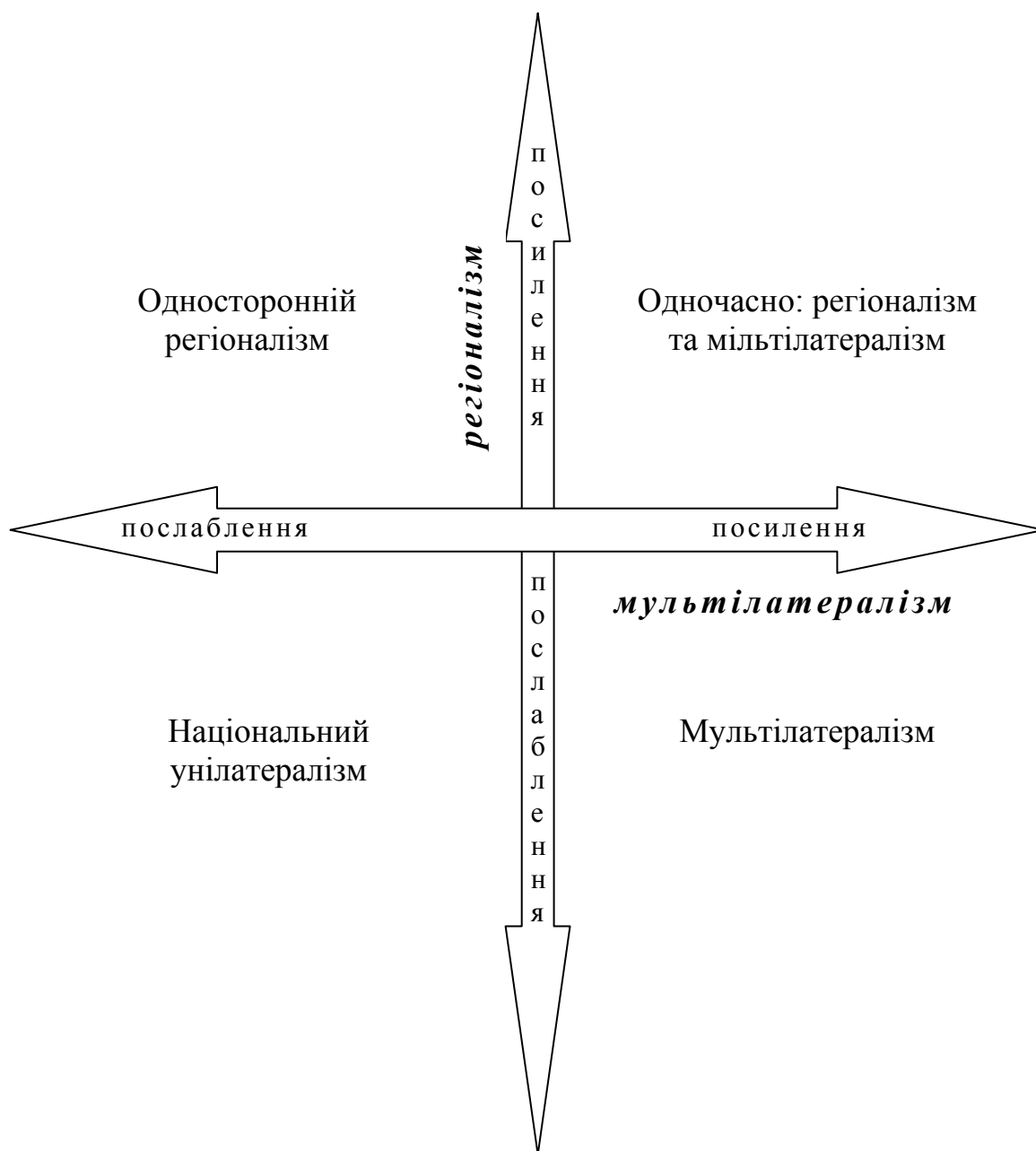
охорони навколишнього середовища. Двадцять років тому, відповідно до «Плану дій XXI» (Ріо-де-Жанейро, 1992р.) 51 країною світу [354,453] розроблено відповідні національні стратегії на основі ключових принципів, запропонованих ООН, а саме: комплексного державного підходу, довгострокової перспективи, консультацій з усіма зацікавленими сторонами, реалістичності визначення цілей в економічній, екологічній, соціальній та галузевих сферах, їх постійного моніторингу. Кожну стратегію розроблено з урахуванням економічних, соціальних, екологічних та культурних особливостей країн. Тому не існує єдиного ідеального координаційного механізму для цих стратегій. Однак усі вони мають забезпечувати соціальновідповідальний економічний розвиток задля майбутніх поколінь.

Держави світу, обираючи напрями розвитку власних інтеграційних стратегій, спрямовують зусилля на використання тих чи інших механізмів, спираючись на власний стратегічний вибір, конкретні соціально-економічні умови тощо. Відповідно, враховуючи появу нових факторів впливу, стратегічні інтереси можуть змінюватись [451,с.56-68]. Вибір стратегії розвитку регіональної інтеграції залежить від багатьох факторів. Можна передбачити, що країна може обрати таку стратегію розвитку, яка не переслідує ані регіональних, ані багатосторонніх цілей розвитку (стратегія унілатералізму). У такому випадку держави залишають за собою власні інтереси та суверенітет не залежно від інтересів інших держав.

Посилення регіональних стратегій розвитку визначає поглиблення інтернаціоналізації в межах певного регіону, який утворюють країни, охоплені регіональними інтеграційними процесами (регіоналізм), тоді як багатосторонність (мультилатералізм) визначає реалізацію ідеології лібералізації ринку в межах всього світового господарства. Відтак, усі ці три напрямки можуть доповнювати одне одного, оскільки стосуються державної стратегії інтернаціоналізації. Рис.6.3 наочно демонструє концептуальну взаємопов'язаність унілатералізму, регіоналізму та мультилатералізму.

Мотиви інтеграційної стратегії країни можуть бути різними і залежатимуть від різних факторів та умов. Не виключена і наявність певних протиріч і зон конфліктів серед суб'єктів економічної діяльності як на національному, регіональному (міждержавному), так і на глобальному (міжрегіональному/трансконтинентальному) рівнях, на яких формуються певні мотиви та джерела конфліктів, як це наведено в таблиці 6.3.

В умовах, коли на внутрішньому ринку досить напружена ситуація серед національних стейкхолдерів, використання стратегій регіоналізму та/або мультилатералізму стане важливим фактором дії на національну стабільність через вплив більш вагомого зовнішнього політичного актора.



**Рис. 6.3 Концептуальна взаємопов'язаність унілатералізму, регіоналізму та мультілатералізму**

Перевага у використанні одностороннього регіоналізму можлива за умов достатньої єдності інтересів на національному рівні. Її спрямованість буде пов'язана із забезпеченням міжнародної конкурентоспроможності, в тому числі і через використання заходів протекціонізму відносно національного ринку. Використання стратегії одностороннього регіоналізму може бути спрямована на посилення впливу національної економіки, в тому числі через обмеження дії багатостороннього регулювання. За таких умов розвиток регіональних інтеграційних проектів може дійсно стати «каменем спотикання» у розвитку світової економічної системи.

Таблиця 6.3

## Рівні конфліктів і стратегії інтернаціоналізації

Фокус конфлікту	Стратегія інтернаціоналізації	Джерела конфліктів
<i>Глобальний (міжрегіональний/ трансконтинентальний)</i>	Односторонній регіоналізм	Проблеми спільних дій (скорочення трансакційних витрат, поза плюралізм)
	Мультилатералізм Мультилатералізм-регіоналізм	Максимізація національної влади через «блоки будування»
<i>Регіональний (міждержавний)</i>	Унілатералізм	Необхідність протекціонізму з боку внутрішнього ринку; Максимізація національної влади
	Односторонній регіоналізм	Обґрунтований мультилатералізм; Максимізація національної влади через «камені спотикання»
<i>Національний</i>	Односторонній регіоналізм Мультилатералізм Мультилатералізм-регіоналізм	Інтереси національних стейкхолдерів; Зацікавленість у співпраці з іншими урядами у вирішенні колективних проблем

**Примітка.** Складено автором на підставі аналізу джерела [451]

Тоді, коли між державами виникають спільні інтереси, стратегія може бути внутрішньої чи зовнішньої орієнтації. У першому випадку вона буде спрямована на вибіркові проблеми національного розвитку, що потребують спільних дій. У випадку зовнішньої орієнтації використання регіоналізму може стати важливим напрямом розвитку до багатосторонності, що дозволяє урядам (через вагу регіонального інтеграційного об'єднання) мати додатковий вплив у визначенні майбутнього вигляду багатосторонності. У сучасній практиці господарювання кожна країна визначає власний баланс внутрішньої та зовнішньої складової стратегії економічного розвитку.

Яскравим прикладом застосування однобічного рішення багатьох питань розвитку міжнародних відносин серед розвинених країн світової економіки є США, політика унілатералізму яких навіть по відношенню до країн-партнерів рівних за розвитком негативно вплинула на характер розвитку трансатлантичного співробітництва. Численні торговельні конфлікти між Європейським Союзом та США яскраве тому свідчення (проблеми в розвитку торгівлі бананами, сталеливарною продукцією, генетично модифікованою продукцією тощо) [368, 413, 519]. І хоча обсяги товарів та послуг, які підпадають під сферу торговельних суперечок, не перевищують 1-2% від загальної торгівлі, конфлікти між двома

найпотужнішими партнерами у світовій економіці суттєво підбивають довіру до Світової організації торгівлі з боку інших учасників ринку [256,с.4].

Відмова від стратегії унілатералізму надала нового імпульсу у розвитку американсько-європейських відносин. Стратегічними за значенням можна вважати перші кроки на початку переговорного процесу між США та Євросоюзом – найбільших торговельних партнерів в світі – щодо створення зони вільної торгівлі, яка по суті буде передбачати не тільки лібералізацію торгівлі товарами, послугами, інвестицій, а й комплексне трансатлантичне співробітництво із забезпеченням відкритості ринків, узгодження технічних регламентів, взаємного визнання стандартів, вирішувати загальні проблеми доступу на ринки третіх країн. Фактично ця ініціатива з розширення торгівлі та інвестицій може зробити істотний внесок у стратегію зі зміцнення економічного зростання та створення робочих місць [446].

Платформою для поглибленого діалогу між Європейським Союзом та США є Трансатлантична економічна рада (*The Trans-Atlantic Economic Council, TEC*), яка з 2007 року стала важливим елементом стратегії розвитку «Європа 2020». Основними завданнями Ради як політичного органу є сприяння поглибленню економічної інтеграції між партнерами через досягнення більшої узгодженості між партнерами в питаннях регулювання та поліпшення умов для бізнесу, нетарифних бар'єрів для торгівлі та інвестицій (в тому числі потенційних), а також обговорення стратегічних і економічних питань, що стосуються взаємовідносин з третіми країнами. Безумовно, поглиблення взаємозв'язків між двома найпотужнішими акторами світового господарства посилить ще більше взаємозалежність економік США та Європейського Союзу. Створення єдиного трансатлантичного простору із залученням інших країн і регіонів світу сприятиме укріпленню світової безпеки.

Розвинені країни світу застосовують політику унілатералізму й по відношенню до країн, що розвиваються [264, 513]. Протягом трьох десятиліть Сполучені Штати, Європейський Союз, Канада, Австралія, Японія, Нова Зеландія, Норвегія, Швейцарія та інші розвинені країни надають односторонні торгові преференції для більш ніж 150 країн світу, що розвиваються, відповідно до «Узагальненої системи преференцій» (*Generalized System of Preferences, GSP*), яка виходить за рамки звичайного режиму найбільшого сприяння, пропонованого СОТ. Цей пільговий режим надає країнам конкурентну перевагу перед експортерами в розвинених країнах, що має сприяти залученню інвестицій, зростанню та диверсифікації експорту, і в цілому підтримувати загальний економічний розвиток країн, що розвиваються.

Першою країною, яка застосувала в односторонньому порядку режим загальних тарифних преференцій по відношенню до країн, що розвиваються, була Австралія, яка з 1966 року застосовує програму австралійської системи преференцій (*Australian System of Tariff Preferences, ASTP*). З 2003 року діє оновлена програма, в якій розширено преференції до найменш розвинутих країн світу. В цілому дія програми розповсюджується на 187 країн.



Одним з стратегічних підходів, який тривалий час використовував Європейський Союз по відношенню до країн, що розвиваються, стало застосування загальної системи преференцій (*Generalised System of Preferences, GSP*), якою користуються 176 країн (їх перелік може бути скорочено вдвічі вже найближчим часом – відповідні пропозиції розробляються Європейською Комісією). Режим загальної системи преференцій характеризується застосуванням нижчого рівня мита на товари, ніж це пропонує режим найбільшого сприяння. Ця система преференцій застосовується з 1971 року для зниження торговельних бар'єрів по відношенню до країн, що розвиваються, з метою розширення експорту та сприяння їх індустріалізації [517]. Якщо країна має обмеження щодо диверсифікації експорту і буде ефективно виконувати 27 міжнародних конвенцій (16 в сфері прав людини, 11 в сфері навколишнього середовища), то по відношенню до неї (і на її прохання) EU може застосувати додаткові преференції (режим GSP+). Для найменш розвинених країн EU взагалі дозволяє вільний (безмитний і без квотування) доступ на свої ринки продукції (за винятком зброї та боєприпасів) із застосуванням більш тривалого періоду поступової відмови від митних зборів для трьох чутливих товарів (цукор, банани, рис) – ініціатива «Все, крім зброї» (*Everything but Arms, EBA*).

У 2000 році Європейським Союзом та 79 країнами Африки, Карибського басейну і Тихого океану було укладено Котонську угоду (*Cotonou Agreement*), що замінила Ломейську конвенцію (*Lomé Convention*) і стала рамковою для визначення основ розвитку торговельного та політичного співробітництва на пільгових умовах для сприяння інтеграції країн регіону до світового ринку. Після перегляду змісту угоди у 2010 року з урахуванням нових викликів глобального розвитку до переліку напрямів співпраці ще було надано питання продовольчої безпеки, зміни клімату, регіональної інтеграції, ефективності допомоги.

На основі Котонської угоди EU веде переговори про укладання вже на двосторонній основі угод про економічне партнерство з країнами регіону, зміст яких буде суттєво розширено порівняно з угодами про створення зони вільної торгівлі, оскільки передбачається включення питань сприяння регіональної інтеграції між країнами регіону та їх розвитку. Таким чином, по відношенню до країн, що розвиваються, EU реалізує два основні стратегічні підходи: унілатералізму – одностороннє застосування з боку Європейського Союзу загальної системи преференцій, яке поступово замінюється системою двосторонніх переговорів, спрямованих на формування взаємних умов вільного доступу на ринки, основи яких визначаються рамками Котонської угоди. Такий підхід є більш перспективним з точки зору розвитку конкурентоспроможності європейської економіки, з одного боку, а з іншого – сприяє проведенню структурних реформ у країнах, що розвиваються задля їх оптимальної інтеграції у світове господарство.

Серед розвинутих країн світової економіки активно використовують спеціальні невзаємні преференційні програми також і США. До таких програм відносяться [587]:

ініціативи щодо країн Карибського басейну (*Caribbean Basin Initiative*), які спрямовані на сприяння економічному розвитку та диверсифікацію експорту країн регіону (акт про економічне відновлення країн Карибського басейну (*Caribbean Basin Economic Recovery Act, 1983p.*);

акт про торговельне партнерство між США та країнами Карибського басейну (*US-Caribbean Basin Trade Partnership Act, 2000p.*), що буде діяти до 2020 року і розповсюджується на 17 країн;

акт про сприяння африканському розвитку і можливостям (*African Growth and Opportunity Act, 2000p.*), який спрямовано на стимулювання економічного зростання 37 країн Південної Африки через розвиток торгівлі та інвестицій, а також сприяння інтеграції цих країн до світового господарства;

акт про Андські торговельні преференції (*Andean Trade Preference Act, 2002p.*), який прийнято для розширення економічних альтернатив Болівії, Колумбії, Еквадору та Перу як допомогу в їх боротьбі з нарковиробництвом і наркоторгівлею.

Канада застосовує до країн, що розвиваються, дві програми, які стосуються використання загального преференційного тарифу (*General Preferential Tariff, GPT*), котрий передбачає зменшення рівня тарифів по відношенню до країн застосування, а також програму по відношенню до найменш розвинутих країн (*Least-Developed Country Tariff, LDCT*).

Японія вперше реалізувала програму загальної системи преференцій у 1971 році. З того часу вона вже чотири рази відновлювалася. Застосовується програма по відношенню до 105 країн, що розвиваються, у тому числі і до 49 найменш розвинутих країн.

Недоліком усіх цих систем надання односторонніх преференцій, які застосовують розвинені країни світу на засадах унілатералізму по відношенню до країн, що розвиваються, у порівнянні з регіональними інтеграційними угодами є те, що вони зазвичай потребують оновлення або взагалі можуть бути перервані, переглянуті, скорочені в одноосібному порядку. Для розвитку конкурентоспроможності на зовнішніх ринках використання стратегії унілатералізму в довгостроковій перспективі є малоперспективним, оскільки застосування в односторонньому порядку будь-яких заходів торговельної політики не забезпечує впливу на конкурентоспроможність національних виробників на зовнішніх ринках, що підтверджує і досвід Європейського Союзу, для якого застосування загальної системи преференцій по відношенню до країн, що розвиваються, виявилися менш важливими, ніж створення двосторонніх взаємних умов вільного доступу на ринки, з точки зору впливу саме на зовнішню конкурентоспроможність європейських компаній [548, с.4].

Посилення та поширення регіоналізму у світовому господарстві дозволяє виділити дві основні течії його виникнення. Поглиблення

торговельно-економічного співробітництва в рамках певної групи країн, який зумовлено певними умовами, стимулює розвиток відповідних стратегій і політик з боку державних інституцій (північноамериканська, азіатсько-тихоокеанські моделі інтеграції). З іншого боку, сукупність певних політичних ініціатив може сприяти появі регіональних інтеграційних об'єднань (європейська модель регіональної інтеграції), в рамках яких буде реалізовуватися відповідна інтеграційна політика, що створює додаткові стимули для поглиблення торговельно-економічної співпраці. Дослідження розвитку існуючих регіональних моделей регіональної інтеграції дозволяє визначити, що ці дві течії є односпрямовані, оскільки мають єдину мету розвитку регіонального інтеграційного об'єднання, яка досягається лише при одночасному поєднанні економічних і політичних важелів розвитку інтеграції.

Поява в умовах багатопольного світу нового регіоналізму фактично доводить, що саме комплексне поєднання економічної, політичної, а також соціокультурної складової регіональних інтеграційних процесів призводить до розвитку більш складних і високих ступенів регіональної інтеграції на відповідному рівні. Поглиблення інтеграційних процесів між країнами об'єднання (як це відбувається в Євросоюзі), може призвести до появи принципово нового рівня розвитку регіональної ідентичності, що перетворює регіони в головних акторів міжнародних відносин. І навпаки, нестатість в політичних та економічних системах більшості країн, що розвиваються, суттєво ускладнює розвиток регіональних економічних процесів. Крім того, регіональні блоки можуть конкурувати у створенні міжрегіональних стандартів (в першу чергу це стосується таких важливих питань, як інформаційні, біологічні, нанотехнології, права інтелектуальної власності, інші важливі аспекти розвитку нової економіки), що може призвести до погіршення майбутнього Світової організації торгівлі.

Мультилатералізм характеризують декілька ознак [498,с.403-436]: по-перше, розвиток багатосторонніх відносин має довготривалу перспективу, що взагалі може характеризуватися як невизначена в часі взаємодія; по-друге, перевага універсалізму з чітко визначеними стандартами і нормами в розвитку взаємних відносин над партикуляризмом, що характеризується впливом конкретних умов та інтересів на характер співробітництва; по-третє, верховенство міжнародних норм у діях усіх суб'єктів міжнародних відносин; по-четверте, відсутність ієрархічного, дискримінаційного, привілейованого підходів у розвитку міжнародних відносин.

Розвиток системи багатостороннього співробітництва фактично залежатиме від ефективної роботи відповідних міжнародних інституцій, інших суб'єктів міжнародних економічних відносин. Однак слід враховувати, що важливою умовою є також і бажання підтримувати та розвивати цю систему з боку всіх її учасників, тобто країн світу, які підтримують загальні принципи поведінки (*generalized principles of conduct*) .

Якщо мультилатералізм можна визначити як політичні тенденції організації світового простору, то регіоналізм як відповідні ініціативи щодо

організації простору в рамках певного регіону. Структурна трансформація глобального простору фактично пов'язана з посиленням регіоналізму у світі. Регіоналізм не зможе замінити мультілатералізм, оскільки саме регіональна обмеженість його визначення не дозволяє вирішити комплексно системні проблеми, з причин яких сьогодні Дохійський раунд переговорів розвивається дуже повільно. Це стосується визначення правил походження, субсидіювання, механізму вирішення суперечок тощо. Мультілатералізм виступає переважним засобом реалізації інтересів усіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, оскільки забезпечує отримання переваг усіма учасниками ринку за рахунок перерозподілу влади через виключення дискримінаційних інструментів, відмову від ієрархічного підходу в розвитку економічної співпраці у довгостроковій перспективі.

Сучасний мультілатералізм знаходиться під впливом глибоких змін, які є результатом поступового руху світу від однополярності до формування мережових форм багатополарності, що пов'язані з появою нових багатосторонніх акторів у системі світового господарства, розвитком нових сфер, в яких виникає необхідність багатостороннього регулювання, а також розвитком нових підходів та концепцій у розвитку мультілатералізму. Характеристиками нової реальності системи мережових форм багатополарності стають диверсифікація багатосторонніх організацій; посилення впливу недержавних акторів, серед яких особливого значення набувають регіональні та наднаціональні інституції; взаємозв'язок і взаємозалежність багатьох політичних сфер; зростання простору для участі пересічних громадян. Мультілатералізм, архітектуру якого тривалий час формували держави, поступово рухається в напрямку формування мультілатералізму, основну роль у будівництві якого виграватимуть не держави, а регіональні та надрегіональні актори, а світове господарство стає «світом регіонів» [416].

Взаємопов'язаність країн в умовах глобального світу, складність факторів дестабілізації світової економіки викликають необхідність удосконалення національних систем управління розвитком у контексті співробітництва на регіональному та глобальному/наднаціональному рівнях. Фактично, як багатосторонні союзи спроможні вирішувати спільними зусиллями питання розвитку торговельно-економічної діяльності, таким самим чином вони спроможні спільно реалізовувати політику, спрямовану на зниження ризику майбутніх глобальних потрясінь. Основними напрямками співробітництва країн стають: покращення систем спільного використання даних задля попередження можливих шоків та потрясінь; збільшення ресурсів для проведення моніторингу загроз, розвитку систем попередження; розвиток спільної координації дій задля зменшення та зупинення розповсюдження критичних ситуацій; посилення міжнародної співпраці у сфері обміну інформацією, проведення стресс-тестів, посилення міжнародного співробітництва в цілому.

Регіоналізм став важливим структурним елементом багатосторонніх відносин, що має значний потенціал у налагодженні ефективного

взаємозв'язку між глобальним та національним рівнями. Він стає базою для відповідних колективних дій, реалізації відповідної політики. При цьому, спільні дії можуть бути реалізовані навіть без відповідних багатосторонніх механізмів та норм і сприяти їх подальшій розробці. Таким чином, важлива роль регіонального співробітництва міститься у тому, що завдяки йому можуть оптимально поєднуватися механізми та інструменти, які використовуються на національному та глобальному рівнях. Саме регіональні механізми доповнюють конкретні дії щодо забезпечення політики сталого розвитку, які реалізуються на національному, наднаціональному рівнях. Координовані дії регіональних інституцій мають забезпечувати стимулювання збалансованої інтеграції економічних, соціальних та екологічних аспектів сталого розвитку у відповідних регіонах, сприяти забезпеченню інституційної узгодженості стратегій, планів і програм розвитку через розробку відповідних регіональних угод.

Ефективне вирішення деяких проблем взагалі не можливе на національному, а деякі й на регіональному рівні, оскільки потенціал окремої країни є недостатнім. Це стосується питань міжнародної міграції, справедливих правил торгівлі та інвестування, міжнародних загроз, кліматичних змін тощо, регулювання та вирішення яких потребує відповідної системи глобального управління [93, с.109-110]. Програма розвитку ООН пропонує дві основні складові глобальної системи управління:

- демократична підзвітність, спрямована на мінімізацію нерівності в розподілі економічної та політичної влади через широке представництво країн (в першу чергу, що розвиваються) в міжнародних інституціях;
- інституційне експериментування, що передбачає наявність відповідного інституційного простору, в рамках якого (через відповідну відкритість) суспільство має можливість формувати, адаптувати, корегувати власні стратегії розвитку.

Неможливо розробити єдиний підхід у розробці стратегії розвитку, однаково ефективний для всіх країн, незалежно від того рівня розвитку, якого вони досягли. Базовими принципами, які мають бути в основі розробки стратегії розвитку країни, інтеграційного об'єднання, є такі, що стосуються сталого розвитку в економічній та соціальній сферах, а також у сфері охорони навколишнього середовища.

Особливого значення для забезпечення сталого розвитку набуває співробітництво країн у науково-технічній сфері, у розвитку людського капіталу як на регіональній, так і на багатосторонній основі тощо. Інновації стали невід'ємною складовою економічного розвитку сучасних розвинутих країн, спроможних забезпечити зростання їх конкурентоспроможності, сприятимуть створенню нових робочих місць, покращенню якості життя.

Останні дослідження щодо інноваційної діяльності [349], доводять, що в умовах несталого глобального середовища кризові явища негативно впливають на можливість впровадження інновацій, оскільки в умовах останньої кризи були вимушені скоротити обсяги на НДДКР (або взагалі скасувати науково-дослідні проекти) 56% респондентів, серед яких топ-

менеджери 2,8 тис. компаній з 22 країн світу. Найбільш песимістично оцінюють можливість впровадження інновацій в кризових умовах менеджери європейських компаній. 66% респондентів дослідження зазначили, що криза значно вплинула на інноваційні процеси компаній. 65% опитаних топ-менеджерів компаній зазначили, що остання криза вплинула на доступ і до державного фінансування, і до приватного (64% респондентів). Значно ускладнено й доступ до венчурного капіталу, на що звернули увагу 62% респондентів. Інновації створюють більш конкурентоспроможну економіку, на що звернули увагу 92% респондентів, а інвестиції в інновації виступають кращим способом створення робочих місць (86%), забезпечують екологізацію економіки (85%). Інновації набувають і особливого соціального значення, найзначні з яких будуть забезпечувати задоволення потреб суспільства в цілому, а не тільки окремих споживачів (84%), чи то зорієнтовані виключно на отримання прибутку (76%). Важливим компонентом нової моделі інновації в умовах глобальної економіки стає партнерство (86%).

З урахуванням складного і невизначеного економічного середовища та посилення протекціоністських заходів в світі існуючі умови стримують поширення інновацій. Це особливо підкреслюють респонденти з найбільших країн-експортерів (за винятком Китаю), де значна частина компаній повідомляє про стурбованість тим, що правила торгівлі перешкоджають інноваціям. Хоча саме вони стають основним важелем підтримки лідируючих позицій компаній і країн в умовах глобальної конкуренції, мають сприяти розвитку їх глобальної конкурентоспроможності. Значні обсяги державних боргів розвинутих країн дають підстави очікувати незначного збільшення витрат на НДДКР в цих країнах, тоді як країни, що розвиваються (в першу чергу Китай, Індія, Бразилія), значними темпами нарощують обсяги інвестування в інновації.

Підтримати інноваційну стратегію економічного розвитку країн може інтелектуальна спеціалізація (*smart specialisation*), яка досягається шляхом промислової, торговельної, інноваційної та освітньої політики з метою забезпечення нових можливостей для зростання на основі інновацій та знань. Забезпеченню інтелектуальної спеціалізації та відповідної трансформації економічного порядку сприятиме впровадження *концепції 4C* [415], яка сьогодні успішно використовується в європейській практиці:

- вибір (*Choices*): вибір обмеженої кількості пріоритетів на основі ретельного аналізу власних можливостей та міжнародної спеціалізації задля уникнення дублювання, фрагментації та розпорошеності;
- конкурентні переваги (*Competitive Advantage*): мобілізація науково-дослідних здібностей, потужностей і бізнеспотреб через впровадження підприємницької ініціативи в сферу винаходів;
- кластери та зв'язок (*Clusters and Connectivity*): розвиток кластерів світового рівня, спроможних забезпечити різноманітні та міжсекторальні зв'язки як усередині регіону/країни, так і за його межами, на базі яких розвиватиметься спеціалізована технологічна диверсифікація;

- спільне лідерство (*Collaborative Leadership*): ефективні інноваційні системи мають розвиватися на основі державно-приватного партнерства, тобто через спільні колективні зусилля.

Інтелектуальна спеціалізація досягається на основі визначення сильніших і перспективніших сфер розвитку підприємництва та економічного зростання через:

- виявлення конкурентних переваг конкретного міста, регіону, країни;
- компаративного аналізу виявлених/створених кластерів із визначенням ролі та впливу основних елементів та учасників;
- створення синергії між державними механізмами підтримки НДДКР, їх промислового впровадження та відповідними науково-освітніми установами;
- ефективнішого витрачання державних ресурсів через визначення пріоритетних галузей знань (на основі моніторингу фактичних даних) та відповідної концентрації їх фінансування;
- усунення фрагментації, дублювання заходів політики, які можуть призвести до розпорошення державних ресурсів;
- впровадження механізму багатостороннього та багаторівневого управління стратегічним розвитком.

Ініціатива щодо можливостей і практичної реалізації концепції сталого розвитку належить країнам з розвинутою економікою, які сьогодні отримують найбільші преференції в сучасних умовах розвитку світового господарства. Однак проблеми, які сьогодні стоять перед людством: збереження біологічного різноманіття, кліматичні зміни, глобальні шоки тощо, можуть бути вирішені тільки спільними зусиллями за участю країн, що розвиваються. Слід враховувати, що двадцять років тому, коли було прийнято стратегію сталого розвитку, на країни з розвинутою економікою припадало понад 4/5 всього світового ВВП, то сьогодні – вже 2/3 і ця тенденція до скорочення буде зберігатися і в майбутньому. Розрив між абсолютними обсягами ВВП у розвинених країнах і країнах, що розвиваються, за ці роки скоротився з 1:4,5 до 1:2, хоча за показником ВВП на душу населення розрив скорочується дуже повільно і залишається ще значним (1:12,6 у 1990 році до 1:10,7 у 2010 році) [364,с.404-405]. Тобто позиції країн, що розвиваються будуть тільки посилюватися, а відтак не враховувати це біло б вкрай необачно.

Глобальна економічна інтеграція буде й далі прискорюватися шляхом зростання торгівлі і потоків капіталу, поглиблення фінансової інтеграції, революційних змін у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, транспорту і зв'язку, що створює безпрецедентні можливості для зростання і розвитку. Посилення економічної сили основних регіональних інтеграційних блоків, розширення сфери їх впливу формують нові ознаки глобальної регіоналізації світової економіки. Визнаючи і враховуючи ці глобальні зміни, компанії окрім розширення інноваційної діяльності стрімко розвивають

глобальні та регіональні виробничі мережі, до яких активно залучають нові регіони і країни, в першу чергу країни, що розвиваються.

Для формування потенціалу розвитку міжнародної конкурентоспроможності національної економіки (економіки інтеграційного об'єднання в цілому) особливого значення набуває механізм регіонального співробітництва з країнами-партнерами, які створюють адекватний режим вільного доступу на ринок, сприяючи формуванню нового регіонального простору в системі світового господарства, в рамках якого діятимуть єдині норми, правила, стандарти. Однак регіоналізм не зможе замінити мультілатералізм, оскільки забезпечити недискримінаційні справедливі правила розвитку торговельно-економічного співробітництва можна лише завдяки системі багатостороннього регулювання, а регіоналізм не дозволяє вирішити комплексно системні проблеми розвитку світової економіки. Мультілатералізм стає найбільш дієвим засобом реалізації інтересів усіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, складовою якого мають стати регіональні торговельні угоди за умов їх транспарентного механізму розвитку в межах багатосторонньої торговельної системи.

### **6.3 Інтеграційна складова стратегій розвитку країн світового господарства**

Процеси, які відбуваються в сучасному світовому господарстві визначають сьогодні як умови національного економічного розвитку окремих країн, так і параметри їх міжнародного співробітництва. В умовах глобальної інтеграції світова економіка стає єдиним глобальним ринком, національні та регіональні складові якого тісно взаємодіють між собою. В умовах конкурентної боротьби, яка розгортається вже на глобальному рівні важливою формою захисту стають формування певних угруповань та блоків держав, які реалізують спільну й узгоджену політику.

Глобалізація економіки принципово змінює міжнародну систему, що рухається в напрямі формування глобальної багатополлярної системи, в якій розрив між потужностями розвинених країн світу і країн, що розвиваються, буде зменшуватися. Змінюються не тільки провідні актори в системі міжнародних відносин, змінюється спектр та масштаби питань світового розвитку, які набувають транснаціонального значення. Забезпечення конкурентоспроможності країн світу в глобальній економіці потребує визначення нових пріоритетів і нових підходів у сфері торговельної політики, основним регулюючим механізмом якої має стати багатостороння торговельна система.

Поступова відмова від протекціонізму сприяла покращенню глобального бізнес-середовища, проведенню економічних реформ у багатьох країнах світу. Розвиток відкритості зовнішніх ринків зміцнює конкурентні позиції країн в умовах глобалізації економіки і стає необхідною умовою підтримки відкритості через вирішення проблем торговельних бар'єрів (тарифних і нетарифних) на зовнішніх ринках шляхом розширення та



поглиблення інтеграційної взаємодії з країнами або регіонами світу. Стратегічним напрямом співпраці для країн стає розвиток інтеграційних процесів з економіками, які є більш потужними та динамічніше розвиваються, як по типу Північ-Південь, так і Південь-Південь. Розширення регіональної інтеграції стає важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинених країн, так і країн, що розвиваються.

Для розвинених країн світу пріоритети інтеграційної складової стратегії розвитку мають визначатися з точки зору можливостей зростання міжнародної конкурентоспроможності, яка досягатиметься через формування єдиного ринку (на регіональній, континентальній та трансконтинентальній основі), відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для національних компаній на зовнішніх ринках. По відношенню до рівнозначних партнерів – розвинених країн – ці паритетні засади охоплюють питання не тільки торгівлі, інвестиційної діяльності, а й гармонізації систем регулювання бізнесу в цілому, особливо що стосується розвитку та підтримки малих і середніх підприємств як основного джерела інновацій та створення нових робочих місць.

Погіршення світової кон'юнктури з одного боку, укріплення та розширення впливу з боку країн, що розвиваються, вимагають адекватного реагування й корегування пріоритетів інтеграційної складової відповідної стратегії для розвитку розвинених країн з іншими країнами, як у напрямі Північ-Північ, так і Північ-Південь, що сприятиме їх економічному зростанню й подальшому розвитку. Розвинені країни світу вже є відкритими економіками, яким притаманні ефективні ринкові механізми, розвинута система соціального захисту, високі стандарти якості життя, все це є стимулюючим фактором для розвитку інтеграційних зв'язків з ними країн, що розвиваються. У свою чергу розвиток інтеграційної взаємодії з країнами, що розвиваються, для розвинених країн світової економіки стає важливим джерелом підтримки їхньої міжнародної конкурентоспроможності.

Окремі країни, що розвиваються, мають найбільші темпи економічного зростання у світі, в першу чергу через зростання експортних доходів. Серед цих країн виділяються Китай та Індія, в яких протягом останніх десяти років щорічні темпи зростання ВВП становили в середньому, відповідно, 10,3% та 7,9% і на найближчі роки залишаться найбільшими у світі. Маючи темпи зростання ВВП майже втричі вище ніж у розвинених країнах, з урахуванням збільшення приватних інвестицій, темпи росту яких також очікуються вдвічі більше порівняно з розвиненими країнами, а також суттєвого посилення питомої ваги приватних інвестицій у структурі ВВП (до 37% в Китаї та до 30% в Індії до 2015 року) [564,с.44]. Саме ці країни стануть каталізаторами світогосподарського розвитку. Сприяє цьому і відповідна національна політика, яку проводять країни, що розвиваються, і що підкріплена відповідними державними витратами, щорічні темпи зростання яких на найближчі п'ять років очікуються від 5,2% до 7,1%.

Економічне зростання цих країн ґрунтується на економічній моделі, яка відмінна від західної ліберальної моделі розвитку, оскільки центральну роль в економічному розвитку відіграє держава (державно-центристська модель). Активізація систем державного регулювання в розвинутих країнах світу, особливо його посилення в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, свідчить про відносне зближення цих двох моделей національного розвитку.

Прогнози зростання для країн BRICS до 2050 року [351,с.7] фактично прирівнюють їх за обсягами ВВП до країн G7, а компанії, які належать до цих країн, посилять свій вплив у світовій економіці, в тому числі й на глобальному рівні: Бразилія – в агропромисловому комплексі та шельфових розробках; Росія – в енергетиці та металургії; Індія – у сфері послуг в інформаційних технологіях, фармацевтики, виробництві запасних частин; Китай – у виробництві сталі, побутової техніки, телекомунікаційного обладнання, ПАР – хімічній промисловості, телекомунікаційній сфері тощо. Очікується, що протягом десяти наступних років Китай досягне паритету із США у сфері державної сприйнятливості до інновацій у бізнесі, а Індія в науковому та людському капіталі, хоча і надалі США будуть світовим лідером за рівнем захисту прав інтелектуальної власності, системою стимулювання бізнесу щодо розвитку інновацій та творчості. Незважаючи на те, що суперечки між країнами BRICS за доступ к ресурсам (в першу чергу між Китаєм та Індією) можуть стати основою для розвитку нових конфліктів, у системі інтеграційних пріоритетів розвинутих країн світу співпраця саме з цими країнами набуває стратегічного значення.

Лібералізація торговельно-економічних відносин забезпечує прямий вплив на розвиток світової економіки, який, у свою чергу залежить від зростання розвинених країн світу та розширення доступу на ринки країн, що розвиваються. Рівень економічної активності діяльності розвинених країн був визначальним фактором формування доходів від експорту країн, що розвиваються, однак характер розвитку сучасного світового господарства вніс суттєві корективи у цю тезу, яка була актуальною на початку ХХ століття.

Експортоорієнтовні моделі розвитку країн і торговельна лібералізація визначали характер світової динаміки, яка тривалий час залежала від рівня економічної співпраці між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Однак у сучасних умовах взаємозалежність країн стає вагомим фактором впливу не тільки на рівні Північ-Південь, а й на рівні Південь-Південь. Більш того, нова економічна динаміка країн, що розвиваються (особливо в Китаї), позитивно впливає на розвиток ринків розвинених країн, хоча має і певні проблемні аспекти [544,с.7]:

по-перше, зміни у зростанні продуктивності швидкозростаючих великих країн, що розвиваються, суттєво залежать від обсягів і умов торгівлі з іншими країнами, що розвиваються;

по-друге, розвиток торгівлі між країнами, що розвиваються, тісно пов'язаний з китайським експортом до розвинених країн;

по-третє, розширення участі Китаю в міжнародній торгівлі сприяло появі нових проблем, пов'язаних зі зниженням експортних цін;

по-четверте, навіть за умов тривалого зростання в країнах, що розвиваються, який підтримує попит на сировинні товари, основна проблема нестабільності їхніх цін залишається невирішеною. Спекуляції на товарних ринках можуть попередити суворі заходи регулювання лише на багатосторонній основі.

Глибока інтеграція з розвиненими країнами створює переваги для країн, що розвиваються, за рахунок імпорту провідного практичного досвіду. З іншого боку, існує загроза, що загальні правила, які встановлюються в рамках регіональних угод, спрямованих на розвиток більш глибоких форм інтеграції, не завжди можуть відповідати національним потребам країн, що розвиваються [568,с.10]. Лібералізація торгівлі для країн, що розвиваються, поліпшує механізм розподілу ресурсів на основі порівняльних переваг, сприяє збільшенню експортних доходів. Фінансова лібералізація, впровадження якої викликане необхідністю залучення іноземного капіталу, має сприяти подальшому прискоренню економічного зростання не тільки через додаткові залучення прямих іноземних інвестицій, а й за рахунок передачі технологій та навичок. Однак нерегульована лібералізація для країн, що розвиваються, призвела до різкого збільшення їх імпортозалежності при недостатньо високому темпі розвитку експорту (за винятком Китаю), високого ступеня залежності від зовнішніх фінансових ресурсів, що в окремих країнах призвело навіть до кризових явищ. Постійне зростання цін на сировинні товари впливає на динаміку торгівлі країн, що розвиваються, стан їх торговельних балансів і бюджетів тощо.

Успішний розвиток експортоорієнтовної стратегії зростання був зумовлений постійно зростаючим попитом з боку розвинених країн світу (фактично до 2008 року), суттєвим збільшенням імпорту з боку китайської економіки, що найбільш стрімко розвивається навіть у кризові часи. Однак ця стратегія (особливо при низькому рівні заробітної плати) зробила країни, що розвиваються, надмірно залежними від іноземного попиту, що й продемонструвала фінансово-економічна криза 2008-2009 років. Вплив кризи призвів до скорочення експорту в розвинених країнах світу на 22,6% (в тому числі в США на 16,8%), імпорту на 25,0% (в США падіння експорту склало 26,0%). Однак саме ці країни мають високу питому вагу в структурі експорту країн, що розвиваються (в експорті Китаю вона становить 46,2%, в тому числі США 18,4%, Індії, відповідно, 34,1% і 12,3%) [364,с.28-35]. Тому використання експортоорієнтовної стратегії зростання протягом тривалого часу має бути досить обмеженим, оскільки є небезпечним без підтримки з боку відповідних реформ, пов'язаних з розвитком внутрішнього ринку.

Багато успішних експортерів серед країн, що розвиваються, застосували механізм лібералізації імпорту тільки після того, коли було забезпечено зростання експорту. Це означає, що розвиток стратегій, пов'язаних з торговельною інтеграцією, має слідувати послідовності, в якій захист значно знижується, зокрема в експортоорієнтовних галузях

промисловості, а потім й на інші товари, коли вже експортний потенціал було сформовано.

Розвиток багатосторонньої торговельної системи регулювання спроможний забезпечити достатню гнучкість для успішної реалізації стратегій індустріалізації країн, що розвиваються. На жаль, невдалий переговорний процес в рамках Дохійського раунду переговорів, що триває понад десять років, не дозволив вирішити питання щодо посилення форм захисту, нетарифних бар'єрів, подолання обмеженої лібералізації торгівлі товарами трудомістких виробництв (текстилю, одягу, сільськогосподарської продукції).

Залучення країн, що розвиваються, до міжнародного товарообміну постійно розширюється і стало важливим фактором їх поступового економічного розвитку. Розвиток регіонального ринку активізує впровадження спрощених процедур і заходів: полегшення торговельних процедур, транзиту, розповсюдження комерційної інформації тощо, суттєво полегшує для виробників умови конкуренції з іноземними компаніями країн, що не входять до сфери дій регіональної інтеграційної угоди. Однак в середині групи країн, що розвиваються, спостерігається суттєве розшарування, а відтак найменш розвинені країни неефективно використовують потенційні можливості свого поступового просування в світовому господарстві.

Для довгострокового економічного розвитку країн, що розвиваються, більш важливого значення порівняно з загальними темпами росту зовнішньої торгівлі набуває необхідність забезпечення структурних зрушень у зовнішньоторговельному обороті. Розширення обміну продукцією обробної галузі є важливою умовою забезпечення структурних реформ в економіці цієї групи країн і відповідає довгостроковим цілям їх розвитку. Розвиток внутрішньорегіональної торгівлі стає не тільки важливим кроком на шляху зростання конкурентоспроможності продукції країн, що розвиваються, а й розвитку та розширення їх інтеграції до світового ринку в цілому.

Для більш успішного розвитку регіональної інтеграційної взаємодії країн, що розвиваються, необхідна спільна реалізація не тільки заходів, що стосуються зовнішньої торгівлі. Запорукою їх прогресу має стати спільна інфраструктурна, макроекономічна, промислова, фінансова політика. Вдосконалення інфраструктури з торгівлі та розвитку збільшує можливості обміну товарами та послугами через зниження витрат, пов'язаних з транспортуванням, зберіганням, логістикою, позитивно впливає на інвестиційну привабливість відповідного регіону. Крім того, розвинута інфраструктура стає важливою умовою скорочення бідності, соціальної та економічної ізоляції населення тощо.

Пріоритетність розвитку інфраструктурних проектів зумовлена такими чинниками:

По-перше, інфраструктура позитивно впливає на розвиток торгівлі (більш інтегровані мережі постачання та збуту вимагають відповідної інфраструктури, відсутність якої призводить до суттєвих витрат через більш

високу додану вартість). Митні затримки через неефективну координацію та управління інформацією, недостатній рівень кваліфікації відповідних робітників, значний час очікування в портах та інші подібні умови характеризують низький рівень розвитку інфраструктури. Дослідження Світового банку доводять, що країни Латинської Америки мають значно вищі транспортні витрати до США, навіть у порівнянні з іншими країнами, відстань між якими та США є значно більшою (в першу чергу це стосується Китаю). У результаті загальні транспортні витрати цих країн є вчетверо більшими, ніж тарифні [327,с.4]. Їх скорочення лише на 10% спроможне забезпечити зростання продуктивності сільського господарства в Бразилії на 0,5%, Чилі на 0,7% [479].

По-друге, розвиток інфраструктури впливає на конкурентоспроможність. Фізичні інвестиції в інфраструктуру та спрощення процедур торгівлі створюють сприятливі умови для бізнес-орієнтованої економічної інтеграції. Високий рівень інфраструктури в країнах Південно-Східної Азії забезпечив їм суттєве зростання, порівняно з іншими країнами, що розвиваються.

По-третє, розвиток інфраструктури впливає на загальний рівень розвитку. Виступаючи як особливий фактор виробництва, інфраструктура сприяє технічному прогресу в країнах, що розвиваються. Поліпшення транспортної інфраструктури збільшує доступ до господарської діяльності, підвищує продуктивність праці, тим самим зменшуючи нерівність у розподілі доходів у суспільстві. Рівень розвитку та якість інфраструктури в цілому позитивно впливає на економічне зростання та розвиток країни, в тому числі збільшуючи рівень доходів у суспільстві, покращуючи систему їх розподілу. Ефективний рівень її використання забезпечує на 40% розрив у темпах зростання між розвиненими країнами та тими, що розвиваються.

У розвитку інфраструктурних проектів завжди особлива роль відводиться державі, особливо коли це стосується проектів зі значною соціальною складовою. Інвестиції (як приватні, так і державні) більш схильні до масштабних проектів, відповідно, чіткий вибір і підтримка з боку держави відповідних пріоритетів у формуванні інфраструктури є важливим аспектом залучення інвестицій в її розвиток. Тобто без відповідної ефективної політики та інституційної підтримки з боку держави розвиток інфраструктури є досить складним, оскільки буде мати періодичний характер, а відтак і малоефективний результат. І нарешті, саме держава має гарантувати дієву платформу для реалізації приватних інвестицій, у якості якої можуть виступати відповідні регіональні та міжнародні інститути (банки розвитку, відповідні агентства тощо). Не випадково в рамках усіх моделей регіональної інтеграції за відповідною державною підтримкою важливу роль відіграють регіональні банки розвитку, які забезпечують значні обсяги фінансування інфраструктурних проектів регіонального розвитку.

За оцінками експертів Світового банку, обсяги інвестицій і розвиток інфраструктурних проектів в середньому по світовому господарству мають становити близько 3-5% ВВП. Такий саме обсяг має бути забезпечено також

й на їх технічну підтримку, оскільки недостатнє технічне обслуговування може суттєво знизити ефективність використання та термін служби інфраструктури. В цілому по групі країн, що розвиваються, обсяги інвестицій та технічну підтримку інфраструктури мають становити не менш, ніж 6,5%, в тому числі в країнах Латинської Америки 4-6%, Східної Азії та Близького Сходу 6-8%, країнах Африки 6-14% [327,с.11-139]. Зрозуміло, що власними силами жодна з країн, що розвивається, не спроможна забезпечити такий рівень інвестування розвитку та підтримки інфраструктурних проєктів без використання відповідних механізмів регіональної співпраці, застосування механізмів багатосторонньої підтримки з боку міжнародних інституцій тощо.

Для успішного залучення до процесів міжнародного інвестування цієї групи країн важливе значення набуває двох- і багатопартнерські зв'язки для надання офіційної технічної допомоги, яка стає вкрай необхідною для реалізації державно-приватного партнерства, спрямованого на забезпечення мобілізації ресурсів в економіці. Основними донорами офіційної технічної допомоги країнам, що розвиваються, залишаються Світовий банк, регіональні і субрегіональні банки розвитку тощо, які реалізують інтеграційні ініціативи для розвитку інфраструктури за наступними напрямками:

- *торговельна політика*: розвиток інфраструктури через (а) стандартизацію документів для транскордонних операцій і оформлення вантажів, транспортних засобів і людей; (б) розвиток зон вільної торгівлі і митні союзи; (с) гармонізацію торгової та промислової політики (через мінімізацію тарифних і нетарифних бар'єрів) з метою сприяння розвитку виробництва;

- *інфраструктура інвестиційної діяльності*, спрямованої на розвиток регіональних транспортних коридорів, інформаційно-комунікаційної мережі тощо;

- *управління реформами*, які спрямовані на розвиток державно-приватного партнерства у сфері внутрішньорегіональної торгівлі та інвестування, інституційного розвитку через підвищення прозорості та підзвітності процесу прийняття рішень, реалізації регуляторних функцій, які необхідні для стимулювання інвестицій в транскордонні інфраструктурні проєкти.

Щороку зростають розміри офіційної допомоги, яку надають країнам, що розвиваються, більш заможні держави. Протягом 2000-2010 років її обсяги збільшились на 63%, у 2011 році розміри офіційної допомоги країнам, що розвиваються, склали 133,5 млрд.дол., що становить 0,31% від розміру національного доходу розвинених країн [542,с.58-59]. Найбільшими донорами з надання офіційної допомоги за загальними обсягами виступають США, Німеччина, Великобританія, Франція.

Укладання міждержавних інвестиційних угод (в тому числі і в рамках регіонального співробітництва) може сприяти додатковому залученню іноземного капіталу в країни, що розвиваються, за умов сприятливого інвестиційного клімату, політичної і правової сталості. Спільні зусилля зі

створення інвестиційних зон з боку країн, що розвиваються, сприяють системним змінам і в міжнародному інвестиційному режимі, створюючи більш збалансовані умови розвитку. Перекази мігрантів, які стали важливим ресурсом розвитку домогосподарств в країнах, що розвиваються, і обсяги яких постійно збільшуються, не можуть стати альтернативою прямим іноземним інвестиціям.

Важливою складовою розвитку регіональної інтеграції країн, що розвиваються, є формування та поглиблення фінансової інтеграції. Вплив фінансової кризи суттєво обмежив доступ країн, що розвиваються, до світових фінансових ресурсів, а відтак існує загроза уповільнення досягнутих ними темпів розвитку. Розвиток фінансового ринку національних економік має центральне значення для мобілізації ресурсів, саме тому він є важливим компонентом національних стратегій розвитку. Створення диверсифікованих та ефективно регульованих національних і регіональних фінансових систем (через розвиток їх транспарентності і підконтрольності) стає запорукою формування відповідних накопичень в економіці, що стає підґрунтям реалізації проектів, спрямованих на стимулювання сталого економічного росту.

Значні потоки спекулятивного капіталу негативно впливають на поточні валютні курси, а відтак сприяють розвитку дисбалансів за рахунками поточних операцій. Саме тому коливання поточних обмінних курсів потребують відповідного регулювання. Зміни валютних курсів впливають на торгівлю, від їх реального стану залежить конкурентоспроможність національної економіки. Тому за умов відсутності ефективного механізму регулювання глобальних фінансів саме регіональне співробітництво може стати інструментом регулювання в межах певного економічного простору. В умовах погіршення загальносвітової кон'юнктури регіональні механізми регулювання (особливо на етапі розвитку фінансової інтеграції) можуть стати більш дієвими, ніж офіційна допомога з боку міжнародних інституцій (йдеться про регіональні угоди про взаємне кредитування, поєднання міжнародних резервів тощо).

Розвиток фінансової інтеграції в межах певного економічного простору стає важливою умовою створення загального ринку. Забезпечення прозорості та ясності міжнародних валютних операцій, інвестицій, торгівлі фінансовими продуктами тощо, які забезпечують сталість обмінного курсу і мінімізують валютні ризики, сприятимуть розвитку фінансової інтеграції, яка може бути досягнута за наявності узгодженості, з одного боку, режиму валютного курсу, а з іншого – політики валютного контролю. Управління та лібералізація валютного режиму і валютної системи в цілому потребують послідовного послаблення транскордонних обмежень одночасно з послідовними заходами з розвитку та укріплення ринку капіталу. Така послідовність у розвитку відкритості є необхідною для збалансування переваг та втрат від можливої високої волатильності та вірогідності невідповідності термінів погашення фінансових паперів, що може призвести до фінансової нестабільності. Наступним кроком має стати імплементація

взаємної системи спектру фінансових продуктів та послуг на двосторонній (на початковому етапі) та багатосторонній (у подальшому) основі, поступово охоплюючи всі країни регіону. Одночасно, потребує укріплення та гармонізації нормативно-правова база відповідно до міжнародних стандартів і принципів. Формування інтегрованого фінансового ринку потребує також відповідної інформаційно-комунікаційної підтримки розширення співробітництва і взаємодії.

Регіональне інтеграційне співробітництво країн, що розвиваються, стає важливим інструментом мобілізації ресурсів на цілі розвитку, в тому числі через розвиток фінансової інтеграції, а відтак більш ефективної мобілізації ресурсів багатоканального фінансування, завдяки яким може бути забезпечена модернізація національних економік країн-учасниць інтеграційного об'єднання. Об'єднання ресурсів декількох країн дозволяє реалізувати структурні проекти у сфері промислового розвитку, одноосібне виконання яких з боку окремої країни може стати високозатратним. На основі моніторингу стану розвитку внутрішніх ринків капіталу та ступеню їх залучення до регіональної та глобальної інтеграції має визначатися стратегія подальшого розвитку національних ринків капіталу, узгодженої із стратегією та метою регіональної інтеграції. Серед основних напрямків стратегії розвитку фінансової інтеграції слід визначити створення дієвого механізму взаємодії всіх учасників регіонального ринку і з боку державного сектору, і приватного бізнесу кожної країни, координації між національними регуляторами ринку та інших органів, що реалізують регіональні ініціативи.

Важливою умовою розвитку країн, що розвиваються стає обсяг залучення і ефективне використання інвестицій у сферу людських ресурсів, транспорту і зв'язку, енергетики, розвитку інфраструктури, інформаційних технологій тощо. Їх освоєння забезпечує збільшення торгівлі, зростання конкурентоспроможності тощо.

Особливого значення в розвитку регіонального співробітництва набуває активізація ініціативи приватного сектору, який є важливим інструментом забезпечення економічного розвитку. Через розвиток його ініціативи, створення з боку держави відповідного середовища для розвитку підприємництва можна забезпечити інтеграційне зближення. Ось чому міжнародне співтовариство, національні уряди, регіональні економічні групи мають підтримувати цей сектор економіки і його успішний розвиток в усіх країнах не залежно від уже досягнутого ними рівня розвитку.

Аналізуючи результативність розвитку країн в сучасних умовах світового господарства експерти UNCTAD доводять, не існує жодної універсальної моделі стратегії розвитку для країн, що розвиваються [544,с.43-49]. З цим важко не погодитись, оскільки кожна країна повинна будувати свою стратегію розвитку, базуючись на власних специфічних історичних, культурних, політико-правових, інституційних умовах і факторах розвитку, досягнутого рівня економічного розвитку, ступеня забезпеченості ресурсами, макроекономічної ситуації в цілому. На різних етапах і стадіях розвитку країни стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов,



які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції. Для багатьох країн підвищення рівня доходів та створення продуктивної зайнятості вимагає зменшення залежності від сировинних товарів, у той час як для інших це вимагатиме збільшення внутрішньої доданої вартості компонентів у своїх галузях виробництва.

Елементом стратегії має стати поступова та вибіркова торгова та фінансова інтеграція. У країнах, що розвиваються, і які сьогодні демонструють успішне втілення власних стратегій розвитку, було враховано два ключових моменти. По-перше, створення диверсифікованої надійної власної вітчизняної промислової бази як потенціалу високої продуктивності та зростання доходів через встановлення зв'язку між прибутками та інвестиціями, експортом та інвестиціями, а також відповідне державне регулювання промислових структурних змін, в тому числі й підтримка окремих секторів промисловості. По-друге, для таких країн активне управління процесом інтеграції у світову економіку стало необхідною умовою для сучасної індустріалізації та розвитку, в якій лібералізація торгівлі та потоків капіталів стали не самоціллю, а інструментами розвитку, частиною стратегії зростання.

Розвитку зовнішньої торгівлі, зростанню конкурентоспроможності країн, що розвиваються, сприяє реалізація міжнародної ініціативи «Допомога в інтересах торгівлі», яка має стати важливим заходом допомоги в контексті розвитку багатостороннього торговельного переговорного процесу. Розвиток регіональної інтеграції, а також двосторонні торговельні угоди і угоди про економічне співробітництво є важливими інструментами розвитку торгівлі і заохочення інвестицій, зазначається в Дохійській декларації, які ухвалили країни G20 [540]. Однак ці угоди мають сприяти довгостроковому розвитку багатосторонньої торговельної системи. Саме тому розвиток інтеграційних ініціатив типу Південь-Південь має відповідати вимогам Світової торговельної організації. Відповідно до цієї ініціативи здійснюються заходи підтримки національних стратегій розвитку цих країн. Потенціал розвитку країни визначається зовнішнім попитом, рівнем конкуренції з боку іноземних виробників, відповідних стратегій індустріалізації, які реалізуються в інших країнах. Використання на тимчасовій основі захисних елементів для підтримки молодих галузей промисловості сприяє, з одного боку, структурній перебудові національного виробництва, забезпечує торговельні преференції при просуванні продукції цих галузей на зовнішні ринки.

Розширення внутрішнього попиту, розвиток внутрішніх факторів зростання вимагає суттєвого перегляду політики розвитку продуктивності, яка має бути заснована не на конкурентоспроможних експортних цінах за рахунок низької складової витрат праці. Зростання заробітної плати (з макроекономічної точки зору) є вагомим фактором впливу на розвиток доходів, а відтак і внутрішнього ринку. Тобто збільшення трудових витрат фактично впливає на зміцнення внутрішніх факторів зростання національної економіки. Досвід розвинених країн є досить переконливим у цьому, високий

рівень доходів сприяє розвитку новачій, формуванню відповідного попиту на внутрішньому ринку.

Посилення взаємозалежності в сучасному глобалізованому світі фактично означає, що на можливості в реалізації національного торговельного, інвестиційного, промислового розвитку суттєво впливають фактори і умови розвитку світової економіки, кон'юнктура глобального ринку тощо. Розвиток регіонального співробітництва сприяє зменшенню вразливості країн, що розвиваються. Регіональна кооперація між цими країнами має відповідний потенціал, який дозволить підтримати стратегії національного розвитку. У той же час, поширення практики укладання регіональних торговельних угод типу Північ-Південь несе певні загрози розвитку багатосторонній торговельній системі, а з іншого боку - подібні угоди зменшують можливості в реалізації національної політики в менш розвинутих країнах, особливо у сфері структурних реформ національних економік. Хоча вплив подібних угод на середньострокову і довгострокову перспективу розвитку конкурентоспроможних галузей є дуже суперечливим, поширення регіональних торговельних угод розширюють доступ до ринку, позитивно впливають на динаміку прямих інвестицій.

Перешкоди у розвитку промисловості в менш розвинених країнах пов'язані в першу чергу з тим, що відповідно до більшості угод, пов'язаних із створенням зон вільної торгівлі (або преференційних торговельних угод), включено умову стосовно зменшення тарифів на промислові товари, що робить неконкурентоспроможною продукцію, яку виробляють менш розвинені країни, а відтак звужуються можливості промислового розвитку їх економік. Не сприяє структурним реформам і зменшення контролю за прямим іноземним інвестуванням. Менш розвинені країни є більш слабкими партнерами, а відтак переговорний процес не можна вважати рівноправним.

Обмеженість економічного потенціалу країн, що розвиваються, низька конкурентоспроможність вітчизняного виробництва не дозволяє їм у повному обсязі використати можливості доступу на більш розширений регіональний ринок. Використання розвиненими країнами заходів державної підтримки чутливих галузей економіки погіршують умови конкуренції для менш розвинених партнерів. Крім того, розвинені країни постійно розширюють практику укладання регіональних угод з іншими країнами, що розвиваються, а тому преференції від їх укладання з кожною наступною угодою можуть зменшуватися.

Як свідчить світовий досвід, найбільших результатів досягають інтеграційні об'єднання, які поєднують країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, що притаманні ринковій моделі організації суспільства. Високий рівень диверсифікації національних виробництв дозволяє цим країнам отримувати економічні ефекти від взаємодоповнювання власних економічних потенціалів. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою та з економікою, що розвивається.

Використання переваг, що надає взаємодія країн-учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національним економікам підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності.

Серед найбільш загрозливих тенденцій укладання регіональних угод з точки зору впливу на багатосторонню систему є обмеження, які отримують уряди менш розвинених країн, не тільки у сфері проведення структурних реформ, а й у реалізації конкурентної, інвестиційної політики, політики державних закупівель тощо. Розширення практик укладання регіональних інтеграційних угод без урахування зазначених проблемних аспектів може призвести до того, що у результаті їх реалізації країна, що розвивається, тільки погіршить своє становище, а позитивні зміни у зовнішній торгівлі буде нівельовано іншими негативними наслідками співробітництва з більш потужним партнером.

Співробітництво типу Південь-Південь є більш привабливим для прискорення економічного прогресу країн, що розвиваються, оскільки сприяє ефективній реалізації їх національних стратегій розвитку. Важливим підтримуючим фактором є також (окрім географічного фактору) спорідненість економічних потенціалів, інтересів і взаємодоповнюваності.

Інтеграцію країн, що розвиваються, до світового господарства має забезпечити багатостороння торговельна система, що сприяє розвитку відкритості економік через поширення лібералізації та недискримінаційності торговельних відносин загалом у світовій економіці. Розширення обсягів експорту країн, що розвиваються, залежить повною мірою від успішного переговорного процесу в рамках Дохійського раунду переговорів, який, на жаль, є найбільш тривалим і малорезультативним, що й стало стимулом поширення практики укладання регіональних торговельних угод. Однак впровадження лібералізації торговельних відносин без відповідних структурних реформ в національних економіках (у промисловості, соціальній сфері), удосконалення інфраструктури не зможе забезпечити ефективний розвиток країн, що розвиваються, їх оптимальну інтеграцію до світової економіки.

Поглиблення та розширення глобальної та регіональної інтеграції зумовлює зміцнення впливу факторів розвитку національних економік, які знаходяться поза межами країн, через набуття глобального виміру ринкових попиту та пропозиції, активізації транснаціональних процесів. Вони мало залежать від внутрішньої політики, а відтак, виникають певні обмеження й у можливості реалізацій, виборі форм і методів національних політик [102], оскільки розвиток уніфікованих норм і правил, застосування принципу взаємності впливають на посилення тенденції уніфікації національних політик.

Застосування вимог СОТ, регіональних торговельних угод до національних нормативно-правових норм регулювання звужують можливості проведення незалежної промислової політики, структурної, зовнішньоторговельної політики, оскільки обмежуються можливості урядів у використанні систем диференційованого оподаткування, застосування

тарифних інструментів, інструментів підтримки внутрішнього ринку тощо. Вплив міжнародних фінансових інституцій відповідно звужує можливості урядів у проведенні самостійної кредитно-грошової та валютно-фінансової політики.

Відкритість національної економіки внаслідок розвитку регіональної інтеграції, інтеграції країни до світового господарства в цілому загострює проблему розвитку для менш конкурентоспроможних виробництв, галузей економіки, які, у свою чергу, виступають джерелом дохідної частини державних бюджетів, забезпечують створення робочих місць, формують особисті доходи населення, крім того, розглядаючи підприємство як основний рівень продукування новацій в економіці, можна передбачити й певне зниження інноваційної активності в країні.

Торгівля є невід'ємною частиною будь-якої стратегії, спрямованої на підвищення довгострокового економічного зростання та зайнятості. Як багатостороння ініціатива Дохійський раунд переговорів під егідою СОТ має найбільший потенціал для створення нових можливостей для експорту і поліпшення добробуту в країнах світу. Стабільні, прозорі та прогнозовані правила торгівлі, які будуть охоплювати всі світові торговельні потоки, сприятимуть більш раціональному прийняттю рішень, ефективному використанню ресурсів у масштабах світової економіки в цілому.

В умовах глобальної інтеграції світова економіка стає єдиним ринком, національні та регіональні складові якого тісно взаємодіють між собою. В умовах конкурентної боротьби, яка розгортається вже на глобальному рівні, важливою формою захисту стає формування певних угруповань та блоків держав, які реалізують спільну й узгоджену політику. Розширення регіональної інтеграції стає важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються, оскільки в її результаті формується особливий міждержавний простір – структуроване конкурентне середовище, яке дозволяє отримувати найбільші переваги для національних економік. Кожна країна повинна будувати власну стратегію розвитку, базуючись на специфічних історичних, культурних, політико-правових, інституційних умовах і факторах розвитку, рівні економічного розвитку, ступеню забезпеченості ресурсами, макроекономічної ситуації в цілому. На різних етапах і стадіях розвитку країни стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції.

## ВИСНОВКИ

Глобальний тренд розвитку світу став важливим фактором формування нової просторово-часової дистанційності, що визначає сучасну полісистемну конфігурацію світового економічного простору в результаті логічного розвитку інтернаціоналізації, що поєднує значну кількість процесів і тенденцій, інтенсифікація яких посилює формування гомогенності світової економіки з урахуванням нерівномірного характеру розвитку її елементів, детериторизації учасників в умовах стиснення простору, яка характеризується новими диференційованими формами взаємодії, взаємозалежності, взаємозумовленості, що вимагає нових підходів багатомірної оцінки динаміки розвитку інтеграційних процесів, що відбуваються на глобальному та регіональному рівнях. У результаті розвитку інтеграційних процесів у структурі світового економічного простору відбувається, з одного боку, формування цілісної системи з певним набором елементів (регіонів світу), між якими розвиваються стійкі економічні зв'язки, з іншого боку, посилюється диференціація сформованих територіальних угруповань, внаслідок чого поглиблюється суперечливість глобалізації та розвивається фрагментарність світового господарства через асиметрію розвитку країн світу.

Поряд з глобальним трендом розвитку світового господарства важливим фактором формування сучасної полісистемної конфігурації світового економічного простору стає регіональний тренд як результат дисипативності глобальної економіки, в якій її системні утворення (регіональні інтеграційні об'єднання) виступають активними суб'єктами глобальної інтеграції, а глобальна економіка розвивається за логікою економічної конвергенції її системних утворень. Регіональна компонента стала беззаперечним фактом глобального інтеграційного розвитку, набуваючи не тільки кількісних, але й нових якісних ознак. У результаті розвитку, розширення та поглиблення мікро-, макроінтеграції формується особливий міждержавний економічний простір, який за ступенем та глибиною охоплення національних економік, їх секторів та галузей стає базовою основою регіоналізації світової економіки, що має відповідний вплив на розвиток глобальних інтеграційних процесів у світовому господарстві, що призводять до формування цілісної глобальної системи. Розвиток нових форм регіональної економічної взаємодії відбувається без обов'язкової залежності від географічного фактору – територіальної близькості.

Розвиток регіональної економічної інтеграції в умовах посилення відкритості та недискримінаційності світової торговельної системи окрім кількісного збільшення характеризується появою якісно нових ознак, які пов'язані з переходом до відкритої моделі регіональної інтеграції; поширенням більш глибоких форм інтеграції, які вже не обмежуються традиційною торговельною інтеграцією; активним залученням до процесів регіональної інтеграції країн з різним рівнем соціально-економічного

розвитку, але які виступають як рівноправні партнери (угоди типу Північ-Південь), а також розширенням інтеграційної взаємодії країн, що розвиваються (угоди типу Північ-Південь); розвитком регіональної інтеграції між країнами, які не мають спільних кордонів і формують міждержавний економічний простір, який не обов'язково пов'язаний з фактором географічної близькості та спільності кордонів.

Регіональні торговельні угоди стали знаковою особливістю сучасної багатосторонньої торговельної системи, оскільки вони спрямовані на практичне втілення дій урядів країн у вигляді формування особливого міждержавного простору, у рамках якого встановлюється лібералізація торгівлі та спрощення її процедур через створення конкретних форм регіональної інтеграції. Наявність регіональних угод (як двосторонніх так і багатосторонніх) одночасно з багатосторонньою системою регулювання, що забезпечує СОТ, формують більш складну глобальну архітектуру торгівлі, якій притаманні «мультішвидкість» та система «змінних геометрій», внаслідок чого посилюється фрагментація торговельних відносин між країнами, що належать до декількох регіональних угод.

Регіоналізація міжнародних відносин, активний розвиток інтеграційних утворень на регіональній, континентальній, трансконтинентальній основі призвела до появи нових – глобальних – ознак у розвитку регіоналізації як процесу формування нової полісистемної конфігурації світового економічного простору, що виникає внаслідок регіонального тренду глобального розвитку, основними системними елементами якого стають регіони, чие формування визначається характером розвитку інтеграційної взаємодії. Логіка економічної конвергенції самих регіонів визначає характер глобальної інтеграції в цілому. Через розвиток процесів регіоналізації в світовому господарстві формуються і розвиваються цілісні регіони, що виступають особливими акторами в системі міжнародних відносин.

Сучасний світовий економічний простір має складну ієрархію, яка зумовлюється різномірною таксономічною моделлю, структуру якої визначають певні регіональні утворення, що формуються на інтеграційній основі та ґрунтуються на високому рівні стійких внутрішньорегіональних зв'язків. Відповідно до інтеграційного підходу в структурі сучасної світової економіки класифіковано три основні таксономічні регіональні рівні: внутрішньодержавний, державний, наднаціональний, які, у свою чергу охоплюють відповідні рівні регіонів: локальні регіональні утворення, мікро-, мезо-, макро-, мега- та метарегіони. Розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, у межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками (зовнішньоторговельної, інвестиційної, фіскальної, грошово-кредитної, інфраструктурної і т.п.), що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з позарегіональними. В результаті внутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а інтеграційне

об'єднання закріплює свій статус щодо відособленої частини світової економіки.

Розвиток регіоналізації став іманентною рисою функціонування сучасного світового господарства, що пов'язано із виділенням основних регіонів тріади світової економіки – європейського, північноамериканського та азійсько-тихоокеанського, у межах яких розвиваються найбільш потужні регіональні інтеграційні об'єднання, що стали рушієм розвитку регіональних інтеграційних ініціатив. Внаслідок розширення міждержавної економічної взаємодії, яка спочатку була зосереджена в певних територіальних межах, з поглибленням процесів інтернаціоналізації, що підтверджуються випереджувальними темпами приросту світової торгівлі порівняно з темпами приросту світового ВВП, у структурі світового господарства сформовано певні просторові сегменти – регіони тріади, критеріями виділення яких визнано: схильність до внутрішньорегіональної взаємодії, її комплексність, масштаби та тривалість економічних стосунків, що створює основу для розвитку політико-правових, гуманітарних зв'язків тощо.

У світовому господарстві регіональна інтеграція посилюється (активізація цього процесу розпочалась у 1980-х роках), що підтверджують процеси не тільки кількісного зростання існуючих інтеграційних об'єднань, а й відповідних якісних змін, які характеризують глибину інтеграційних процесів, їх швидкість, а відтак і розвиток різних моделей.

Розвиток європейської моделі регіональної інтеграції ґрунтується на домінуванні суб'єктивних факторів і визначається впливом відповідних детермінант, які пов'язані із значною та різноманітною ресурсною базою, високим ступенем симетрії та однорідності, посиленням впливу біполярного світу, що призвели до високого рівня інституціоналізації європейської моделі, розширення публічних приватних та транснаціональних мереж через зростаючу децентралізацію та багатокладність. Одночасно з посиленням зовнішнього прояву регіоналізації (зміцненням позицій Європейського Союзу у світовому господарстві) в інтеграційному об'єднанні активно розвивається процес внутрішньої регіоналізації, який ґрунтується на посиленні ролі регіонів у рамках об'єднання і який спрямовано на забезпечення високої конкурентоспроможності інтеграційного об'єднання в цілому через досягнення високої конкурентоспроможності європейських регіонів.

В основі розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції знаходиться еволюція Північноамериканської зони вільної торгівлі, що охопила країни, які характеризуються значною асиметричністю та неоднорідністю економічної взаємозалежності. Вона ґрунтується на домінуванні об'єктивних факторів, пов'язаних з ініціативою бізнес-сектору країн, під впливом якого посилилась міждержавна взаємодія країн, яка не передбачає досягнення високого рівня організації наднаціональних установ і викликана потребою США посилити свій геополітичний вплив в умовах розвитку європейської та азійсько-тихоокеанської регіональної інтеграції та загострення міжнародної конкурентної боротьби. Розвиток моделі

регіональної інтеграції доводить розширений формат дії зони вільної торгівлі – «зона вільної торгівлі плюс», що дозволяє перейти до наступних форм інтеграції (без створення системи наднаціональних інститутів), розвиток яких стримується поступовим відходом від трилатеризму до посилення взаємодії за напрямками США-Канада, США-Мексика

Розвиток азійсько-тихоокеанської моделі регіональної економічної інтеграції ґрунтується на домінуванні об'єктивних факторів, пов'язаних з ініціативою транснаціонального бізнесу Японії, Південної Кореї, Сінгапуру, що сприяло розвитку регіоналізації виробничого процесу та стимулювало вдосконалення торговельної політики країн регіону, що відзначається високим ступенем соціально-економічної гетерогенності та сильної асиметрії економік, а також наявністю різних економічних інтересів економічних лідерів регіону – Японії та Китаю – та відсутністю геополітичних інтересів США в регіоні. Розвиток фінансової інтеграції країн регіону, яка посилилась внаслідок фінансової кризи 1997-1998 років, сприяла гармонізації регіональних фінансової та торговельної систем. З урахуванням високого рівня розвитку регіоналізації виробництва в регіоні наступним етапом поглиблення інтеграції має стати впровадження галузевого (або секторального) підходу до створення спільного ринку у форматі «спільний ринок мінус» з орієнтацією спільної політики на сферу виробництва і торгівлю.

До інтеграційних процесів на глобальному і регіональному рівнях залучено всі країни світового господарства, незалежно від досягнутого ними рівня соціально-економічного розвитку. Якщо на початку розвитку регіоналізаційних процесів інтеграційні зв'язки встановлювались між країнами, які досягли одного рівня розвитку своїх соціально-економічних систем, то протягом останніх трьох десятиріч посилилася тенденція до розвитку інтеграційного зближення країн, що розвиваються, і тих, хто вже має високий рівень розвитку. Розвиток регіоналізації світової економіки має хвилеподібний характер, кожній хвилі притаманний певний вид регіональної інтеграції: на першому етапі регіоналізації домінувала горизонтальна (широтна) інтеграція, що охоплює рівень країн Північ-Північ, Південь-Південь; на другому етапі активно розвивалася меридіональна інтеграція, дія якої охоплювала співпрацю країн типу Північ-Південь; на сучасному (третьому) етапі посилюється й поглиблюється інтеграційна взаємодія країн Південь-Південь, а також набувають активного розвитку регіональні інтеграційні ініціативи, які виходять за межі континентальних регіонів і мають більш складний зміст інтеграційної співпраці. Якщо для країн з розвинутою ринковою економікою розвиток інтеграційної взаємодії розглядається як певна функція від вже досягнутого рівня розвитку, то для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, інтеграція використовується як засіб покращення їх соціально-економічного становища.

Для розвинених країн світу пріоритети стратегії інтеграційного розвитку визначаються з точки зору можливостей зростання міжнародної конкурентоспроможності, яка досягатиметься через формування єдиного



ринку (на регіональній, континентальній та трансконтинентальній основі), відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для національних компаній на зовнішніх ринках. Для країн, що розвиваються, розвиток регіональної інтеграції сприяє зменшенню їх вразливості в умовах глобальної інтеграції, відповідно, з точки зору пріоритетів, співробітництво типу Південь-Південь є більш привабливим для прискорення економічного прогресу країн, що розвиваються, оскільки сприяє ефективній реалізації їх національних стратегій розвитку, а підтримуючим фактором є також спорідненість економічних потенціалів, інтересів і взаємодоповнюваності. Інноваційна складова інтеграційного розвитку має враховувати інтелектуальну спеціалізацію, яка досягається шляхом визначення найбільш сильних і перспективних сфер розвитку та економічного зростання через виявлення конкурентних переваг конкретного регіону, країни. На різних етапах і стадіях розвитку країни стратегія інтеграційного розвитку має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної регіоналізації.

### Список використаних джерел

1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц – М.: Изд. дом «Новый век», 2002. – 416с.
2. Алаев Э.В. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э.В. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
3. Арон Р. Этапы развития социологической мысли /Р. Арон; [общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича]. – М.: Издательская группа «Прогресс» – «Политика», 1992. – 608с
4. «АСЕАН плюс 3» увеличивает в два раза резервный антикризисный фонд в рамках Чиангмайской инициативы до 240 млрд. долларов США [Электронный ресурс] // Антикризисный фонд ЕврАзЭС. – Режим доступа до статті: <http://acf.eabr.org/rus/about/regnews/index.wbp?article-id=491372C7-B874-4663-B497-71F29B9E8AF6>
5. Афонцев С. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 5. – С.65-70.
6. Бади Б. От суверенитета государства к его жизнеспособности // Мировая политика и международные отношения в 1990-е годы: взгляды американских и французских исследователей: [пер. с англ. и фр.] / Б. Бади ; [под ред. М.М. Лебедевой и П.А. Цыганкова]. – М.: Московский научный общественный фонд, 2001. – С. 103-116.
7. Балабанов К.В. Основні тенденції розвитку освіти і науки в Європейському Союзі / К.В. Балабанов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 1047-1050.
8. Бауман З. Глобалізація. Наслідки для людини і суспільства / З. Бауман ; [переклад з англ. І. Андрущенко; за наук.ред. М. Винницького]. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 109с.
9. Білорус О.Г. Глобальні трансформації та стратегії розвитку / О. Г. Білорус [та ін.]. – К.: ВІПОЛ, 1998. – 415 с.
10. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: монографія / О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2003. — 360 с.
11. Бойченко А. Процессы региональной интеграции в мировой экономике / А. Бойченко // Вестник моск.ун-та. Сер.6. Экономика. – 2007. – №2. – С.70-94.
12. Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе / Ю.А. Борко– М.: Изд.дом «Деловая література», 2003. – 464 с.
13. Будкін В. Сутнісні характеристики та форми транскордонного економічного співробітництва / В. Будкін // Економіка України. – 2008. – №12. – С.52-63.
14. Будущее, которого мы хотим [Электронный ресурс] // Итоговый документ Конференции Организации объединенных наций по устойчивому развитию

«РІО+20». Рио-де-Жанейро, Бразилія 20–22 июня 2012 года. – 66с. – Режим доступу: [www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html](http://www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html)

15. Булатова О.В. Визначення регіонів у міжнародній економіці: теоретико-методологічний підхід / О.В. Булатова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2, Т.2 (152). – С. 94-97.

16. Булатова Е.В. Влияние процессов евроинтеграции на развитие экономического сотрудничества Украины и Греции / Е.В. Булатова // Розвиток еллінізму в Україні у XVII-XXI ст.: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (21-23 травня 2007р.) / За заг.ред. доктора політ. наук, професора К. Балабанова. – Маріуполь, 2007. – С. 422-424.

17. Булатова О.В. Генезис теорій регіональної економічної інтеграції / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2011. – Т.1. – С.47-51.

18. Булатова Е.В. Геоэкономическая роль черноморского региона в развитии Европейского союза / Е.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2006. – С. 54–57.

19. Булатова О.В. Глобалізація та регіоналізація вищої освіти / О.В. Булатова, Г.О. Черниченко // Наука та освіта в сучасному університеті в контексті міжнародного співробітництва: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (23-25 травня 2011 р.). – Маріуполь: МДУ, 2011. – С. 477-479.

20. Булатова Е.В. Диверсификации форм и методов региональной политики: опыт ЕС / Е.В. Булатова // Buletinul Științific al Universității de Stat «Bogdan Petriceicu Hasdeu» din Cahul. Seria Științe Economice. (Науковий Вісник Кагульського університету, Молдова). – 2012. – №1 (7). – С. 153-160.

21. Булатова О.В. Євроінтеграція України: еколого-економічний аспект / О.В. Булатова // Відкритий діалог: влада, промисловість та громадянське суспільство. Сталій розвиток довкілля в Україні: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (18-21 вересня 2006р.) / за ред. К.В. Балабанова. – Маріуполь, 2006. – С. 179-183.

22. Булатова Е.В. Еврорегионы как форма организации межрегионального сотрудничества /Е.В. Булатова // Наука, культура, образование: материалы научно-практической конференции, посвященной 21-ой годовщине Комратского государственного университета (Молдова) 10 февраля 2012 г. – Комрат: КГУ, 2012. – С. 16-19.

23. Булатова Е.В. Изменения в структуре мирового хозяйства в современных условиях развития международного разделения труда / Е.В. Булатова // Сборник научных трудов Института экономики промышленности НАН Украины. – Донецк, 2005. – №5. – С.75-81.

24. Булатова О.В. Інтеграційна складова економічного розвитку країн, що розвиваються / О.В. Булатова // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмель-

ницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди». – 2012. – Вип. 18/3. – С.389-394.

25. Булатова О.В. Інтернаціоналізація світового фінансового ринку : монографія / О.В. Булатова, Т.В. Марена, І.Г. Яремчук. – Маріуполь: МДГУ, 2010. – 124с.

26. Булатова Е.В. Континентальные модели региональной интеграции в современной системе мирового хозяйства / Е.В.Булатова // Buletinul științific al Universității de Stat „Bogdan Hasdeu” din Cahul. – Seria: Științe Economice. Volumul II (2), 2009. – С. 158–166.

27. Булатова Е.В. Международное разделение труда как первооснова развития сотрудничества в международном бизнесе / Е.В. Булатова // Социально-экономические аспекты промышленной политики: сборник научных трудов. – Донецк: НАН Украины. ИЭП НАНУ, 2001. – Т.1. – С.360-367.

28. Булатова О.В. Методичні підходи дослідження торгово-економічної складової регіональних економічних процесів / О.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г.Донецке, 2010. – С.82-86.

29. Булатова Е.В. Механизм развития глобальной и региональной интеграции: экономические последствия / Е.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2004. – С.86-90.

30. Булатова О.В. Місце субрегіональних об'єднань у сучасній системі світового господарства (на прикладі ЧЕС) / О.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Ливадия – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 95-99.

31. Булатова О.В. Недовикористаний потенціал / О.В. Булатова // Зовнішні справи. – 2008. – №11. – С. 27-28.

32. Булатова Е.В. Особенности интернационализации рынка образовательных услуг в современных условиях : монографія / Е.В. Булатова.– Мариуполь: МГИ, 2004. – 91с.

33. Булатова Е.В. Особенности развития региональных интеграционных процессов (на примере ЧЭС) / Е.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С.274-278.

34. Булатова Е.В. Особенности современного торгово-экономического сотрудничества региональных интеграционных объединений / Е.В. Булатова, Я.А. Дубенюк // Economic Growth in Conditions of internationalization, Intern. Scientific and Practical Conf., 6-th ed. Volume I, oct. 20-21, 2011. – Ch.: IEFS, 2011. – P. 466-472.

35. Булатова О.В. Особливості розвитку відносин між Україною та Республікою Польща на сучасному етапі / О.В. Булатова, К.В. Балабанов, М.В. Трофіменко // *Polska dyplomacja na Wschodzie w XX – początkach XXI wieku.* – Olsztyn – Charkow, 2010. – Р. 638-645.

36. Булатова О.В. Особливості розвитку малого бізнесу в умовах кризи (досвід США) / О.В. Булатова, Я.А. Дубенюк // *Зовнішня політика США і Росії після президентських виборів 2008 року: матеріали Міжвід. наук.-практ. конф. ; відп. ред. Є.Є. Камінський.* – К.: Інститут світової економіки міжнародних відносин НАН України, 2009. – С. 111-125.

37. Булатова О.В. Основні тенденції формування регіональної структури світового господарства / О.В. Булатова // *Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов.* – Одесса – Севастополь – Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г.Донецке, 2011. – С.130-135.

38. Булатова Е.В. Развитие географической и товарной структуры международной торговли в современных условиях / Е.В. Булатова // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов.* – Донецк: ДонНУ, 2003. – С.94-98.

39. Булатова Е.В. Развитие межрегионального сотрудничества как основы интеграции / Е.В. Булатова // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов.* – Донецк: ДонНУ, 2004. – С.120-123.

40. Булатова Е.В. Развитие процесса глобализации на примере финансовых ресурсов мировой экономики / Е.В. Булатова // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов.* – Донецк: ДонНУ, 2005. – С.1057-1062.

41. Булатова Е.В. Развитие процессов международной экономической интеграции на макроуровне: теоретико-методологический аспект / Е.В. Булатова // *Економіка та управління соціальними процесами.* – 2008. – №1. – С. 60-65.

42. Булатова Е.В. Развитие регионов как основа интеграции Украины в мировое хозяйство / Е.В. Булатова // *Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право.* – Донецьк: ДонНУ. – 2002. – №1. – С. 98-104.

43. Булатова О.В. Регіоналізація та глобалізація як провідні тенденції розвитку сучасного світового господарства / О.В. Булатова // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов.* – Донецк: ДонНУ, 2007. – С.127-132.

44. Булатова О.В. Регіональна компонента глобального інтеграційного розвитку / О.В. Булатова // *Науковий вісник дипломатичної академії України.* – 2012. – №18 (спецвипуск). – С. 39-45.

45. Булатова О.В. Регіони в системі світового господарства / О.В. Булатова // *Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 17 груд.*

2010р.) ; редкол.: О.І. Амоша (відп.ред.) [та ін.]. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2010. – С. 147-148.

46. Булатова О.В. Розвиток азійсько-тихоокеанської моделі інтеграції / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2010. – Ч.3. – С. 727-729.

47. Булатова О.В. Розвиток глобальної економічної інтеграції: теоретичний аспект / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. –Донецк: ДонНУ, 2012. – С. 49-54.

48. Булатова О.В. Розвиток європейської моделі інтеграції / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 128-132.

49. Булатова О.В. Розвиток інтеграційної взаємодії країн ЄС / О.В. Булатова // Економічна політика країн ЄС в умовах глобалізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Познань, Польща, 16 жовтня 2009 р. – Познань – Донецьк, 2009. – С.39-41.

50. Булатова О.В. Розвиток північноамериканської моделі інтеграції/ О.В. Булатова // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2009. – № 26. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – С. 57-63

51. Булатова Е.В. Создание интегрированного регионального энергетического рынка на европейском пространстве / Е.В. Булатова, К.С. Митюшкина // Strategii si politici de management in economia contemporana / Acad. De Studii Econ. A Moldovei; coord.: Gheorghe Turcanu, Angela Solcan, Ion Negru. – Ch.: ASEM, 2012. – P. 143-149.

52. Булатова О.В. Сучасні тенденції міжнародної міграції капіталу / О.В. Булатова // Стратегия качества в промышленности и образовании: материалы V Международной конференции (6-13 июня 2009 г., Варна, Болгария). – Том I (спецвыпуск международного научного журнала Acta Universitatis Pontica Euxinus).–Днепропетровск-Варна, 2009.–С.70-72.

53. Булатова Е.В. Тенденции развития внешней торговли Украины / Е.В. Булатова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.–2006.–№3.–С.5-10.

54. Булатова О.В. Теоретико-методологічні основи визначення нового регіоналізму в світогосподарському розвитку / О.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Севастополь – Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2009. – С. 85-88.

55. Булатова О.В. Торговельно-економічні відносини ЄС, США та Японії в сучасних умовах / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических

связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2008. – С.113-118.

56. Булатова Е.В. Трансграничное сотрудничество как направление евроинтеграции регионов Украины / Е.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Таганрог–Донецк: ДонНУ, 2005. – С.155-158.

57. Булатова Е.В. Уровни правового регулирования международных экономических отношений / Е.В. Булатова// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2006. – С. 54-57.

58. Булатова О.В. Формування континентальних моделей регіональної інтеграції / О.В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Одесса - Донецк: ДонНУ, 2008. – С. 77-82.

59. Булатова Е.В. Эволюция и современные формы развития процессов региональной валютной интеграции / Е.В. Булатова, Т.В. Марена // Buletinul Științific al Universității de Stat «Bogdan Petriceicu Hasdeu» din Cahul. Seria Științe Economice. (Науковий Вісник Кагульського університету, Молдова). – 2011. – № 2 (6). – С. 116-127.

60. Буторина О.В. Понятие региональной интеграции: новые подходы / О.В. Буторина // Космополис. – 2005. – № 3 (13). – С. 17 – 21.

61. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI в. / И. Валлерстайн; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2003. – 368 с.

62. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: Введение / И. Валлерстайн ; пер. Н. Тюкиной. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 248 с.

63. Верменич Я.В. Теоретико-методологічні проблеми історичної регіоналістики в Україні / Я.В. Верменич. – К.: Ін-т історії України НАН України, 2003. – С. 90-110.

64. Воскресенский А.Д. Региональные подсистемы международных отношений и регионы мира : (К постановке проблемы) / А. Д. Воскресенский // Восток – Запад – Россия: сборник статей. – М.: Прогресс-Традиция, 2002. – С.131-144.

65. Восток/Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений/ под ред. А.Д. Воскресенского. – М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. – 528с.

66. Восточная Азия между регионализмом и глобализмом / под ред. Г.И. Чуфрина; Институт мировой экономики и международных отношений. – М.: Наука, 2004. – 282 с.

67. Всемирная история экономической мысли: в 6 т. / Черковец В.Н. [и др.]; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: Мысль, 1997. – Т.6., Кн.1. Отечественная экономическая наука. – 784с.

68. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – №9. – С.4-18.
69. Гарагонич В.В. Концептуальні засади транскордонного співробітництва України / В.В. Гарагонич // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 115. Вип. 102. Історичні науки. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – С.69-73.
70. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С.4-15.
71. Гладій І. Міжнародна регіональна економіка як наука / І. Галадій // Журнал європейської економіки. – 2006. – Т.5(№3). – С.220-236.
72. Глазьев С. О перспективах развития Таможенного союза [Электронный ресурс] / С. Глазьев. – Режим доступа к статье: [http://www.sovet-ts.ru/poleznie\\_materiali/poleznie\\_ssilki/o\\_perspektivah\\_razvitiya\\_tamozhennogo\\_soyuza/](http://www.sovet-ts.ru/poleznie_materiali/poleznie_ssilki/o_perspektivah_razvitiya_tamozhennogo_soyuza/)
73. Глинкин А.И. Интеграция в Западном полушарии и Россия / А.И. Глинкин [и др.]. – М.: ИЛА РАН, 2004. – 296 с.
74. Глобализационные приоритеты экономической политики Евросоюза / Э.А. Грязнов [и др.]; под общ. ред. Перской В.В., Фролова Б.И. – М.: Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ, 2000. – 159с.
75. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / [О. Білорус, Д. Лук'яненко та ін.; кер. автор. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус]. – К. : КНЕУ, 2001. – 733с.
76. Глобальное партнерство в целях развития: время выполнять обещания [Электронный ресурс] // Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ, 2011 год. – Нью-Йорк: Издание ООН, 2011. – 100с. – Режим доступа к докладу: [http://www.un.org/russian/millenniumgoals/mdg\\_gapreport\\_2011.pdf](http://www.un.org/russian/millenniumgoals/mdg_gapreport_2011.pdf)
77. Годовой отчет ЕБРР за 2011 год [Электронный ресурс] // London: Fulmar, Публикации ЕБРР, 2012. – 88с. – Режим доступа к отчету: [www.ebrd.com/annualreport](http://www.ebrd.com/annualreport)
78. Гонта О. І. Принципи та напрями формування політики транснаціоналізації економіки регіонів України / О.І. Гонта // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління: збірник наукових праць.— 2010. – №1 (5). – С. 62-75.
79. Горбачев М.С. Грани глобализации: трудные вопросы современного развития / М.С. Горбачев. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 592 с.
80. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. Гражевська. – К.: Знання, 2008 – 431с.
81. Гранберг А. Основы региональной экономики / А. Гранберг. – М.: ГУВШЕ, 2001. – 495 с.
82. Гурова И.П. Измерение глобальной и региональной интеграции / И.П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. - №3(4). – С.60-73.
83. Давыдов В.М. На что рассчитывать региону в новом глобальном контексте? / В.М. Давыдов // Латинская Америка. – 2008. – № 3. – С. 4-14.
84. Декларация по регионализму в Европе / Ассамблея регионов Европы. – Страсбург: Секретариат Генеральной Ассамблеи Европы, 1996. – 10с.



85. Делягин М. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис / М. Делягин. – М.: Вече, 2008. – 528 с.
86. Демелен А. Регионализация Европы [Электронный ресурс] / А. Демелен. – Режим доступа до статті: <http://www.rueu.eu/index.php?name=Pages&op=page&pid=18>.
87. Денисов Ю. Регіональний дискурс: сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку / Ю. Денисов, Л. Савельєв, Л. Шевчук // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С.179-185.
88. Дергачев В.А. Регионоведение: [уч. пособие] / В.А. Дергачев, Л.Б. Вардомский. – [2е изд., перераб. и доп.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519с.
89. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / Воротін В.Є, Куйбіда В.С., Лібанова Е.М., Макогон Ю.В. та ін.; [за ред. З.С. Варналія]. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
90. Джеймс С. Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? [Электронный ресурс] / С. Джеймс. – Режим доступа к статье: [http://www.indepsocres.spb.ru/scott\\_r.htm](http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm)
91. Дітчук І.Л. Регіоналізація світогосподарського простору і просторова структура світового господарства наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. / І.Л. Дітчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія: Географія. – Тернопіль, 2005. – №2. – С.198–205.
92. Доклад о переходном процессе за 2010 год. От восстановления к реформам. – Европейский банк реконструкции и развития, 2011. – 142с.
93. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / [пер. с англ.; ПРООН.]. – М.: Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
94. Долішній М. Глобалізація та її регіональні виміри / М.Долішній, У.Садова, Л.Семів// Регіональна економіка. – 2002.– №3. – С.7-24.
95. Евразийское экономическое сообщество. 2000-2009: [справочник] // Секретариат Интеграционного Комитета Евразийского экономического сообщества, 2010. – 112 с.
96. ЄврАзЄС сегодня [Электронный ресурс]. – Секретариат Интеграционного Комитета Евразийского экономического сообщества, 2011. – 44с. – Режим доступа: <http://www.evrases.com/about/evrazestoday>
97. Европа перемен. Концепции и стратегии интеграционных процессов / Л.Глухарев, М.Дорошенко, Ю.Шишков и др. ; [под. ред. Л. Глухарева]. – М.: Крафт, 2006. – 352с.
98. Европа: вчера, сегодня, завтра / Институт Европы РАН ; [ред.кол. РАН; отв.ред. Шмелев Н.П.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 823с.
99. Европейские страны СНГ: место в «Большой Европе» / [под. ред. В. Грабовски, А. Малыгина, М. Наринского.]. – М.: Международные отношения, 2005. – 308с.
100. Европейский Союз на пороге ХХІ века: выбор стратегии развития / [под. ред. Ю.А. Борко, О.В. Буториной.]. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 472 с.

101. Европейский союз: факты и комментарии [Электронный ресурс] // Центр документации ЕС Института Европы РАН. – 2011. – выпуск 63-64. – 84с. – Режим доступа: <http://www.edc-aes.ru>

102. Жаліло Я.А. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі / Я.А. Жаліло // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №2(19). – С.73-83.

103. Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации / В.Загашвили // Мировая экономика и международные отношения – 2009. – №5. – С.43-51.

104. Загашвили В. На пороге нового этапа экономической глобализации / В.Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №3. – С.15-23

105. Задачи в области торговли и развития: перспективы развития в регионе ключевых тенденций. Основные события и мероприятия на региональном уровне: регулирование процесса глобализации [Электронный ресурс] // Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого Океана, 6-12 апреля 2006 года. – Джакарта, 2006. – 23с. – Режим доступа: [www.unescap.org/62/Russian/E1371R.pdf](http://www.unescap.org/62/Russian/E1371R.pdf)

106. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л.Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С.43-53.

107. Зеленев Л. Современная глобализация: Состояние и перспективы / Л. Зеленев, А. Владимиров, Е. Степанов. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 304с.

108. Зиядуллаев Н. СНГ: выбор стратегии развития / Н. Зиядуллаев // Экономист. – 2004. – № 11. – С. 79-85.

109. Иванова М.В. Введение в регионоведение: [уч.пособие] / М.В. Иванова. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 175с.

110. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах / У. Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 660с.

111. Ильин М.В. Стабилизация развития / М.В. Ильин // Мегатренды мирового развития / [отв. ред. М.В.Ильин, В.П.Иноземцев] ; Центр исследований постиндустриального общества. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – С.183-191

112. Иноземцев В.Л. «Постамериканский мир»: мечта дилетантов и непростая реальность / В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №3. – С.3-15.

113. Иноземцев В.Л. Глобализация: иллюзии и реальность / В.Л. Иноземцев // Свободная мысль - XXI. – 2000. – № 1. – С. 26-36.

114. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития / В.Л. Иноземцев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономка», 2000. – 295с. – (Экономические проблемы на рубеже веков).

115. Интеграция стран с переходной экономикой в мировое хозяйство. Доклад Генерального секретаря ООН. – Женева, 2004. – 29с.

116. Интерактивная политика в Европе: Регионы в сети интеграции / [под ред. проф. Беаты Колер-Кох]. – Леске: Будрих, Опладен, 1998. – 309с.

117. Калитчак Р.Г. Регіоналізм у європейських інтеграційних процесах: монографія / Р.Г. Калитчак. – К.: Знання, 2007. – 303с.
118. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія / Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248с.
119. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М.Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608с.
120. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе [Електронний ресурс] / М.Китинг//Логос.–2003.–№6(40).– С.67-116.– Режим доступу до статті: [//www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf](http://www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf)
121. Китинг М. Новый регионализм как возможность [Електронний ресурс] / М. Китинг // Россия в глобальной политике. – 2008. – №4. – Режим доступу до статті: [//www.globalaffairs.ru/numbers/33/9979.html](http://www.globalaffairs.ru/numbers/33/9979.html)
122. Клияненко Б.Т. Влияние территориальной структуры хозяйственного комплекса регионов на динамику ее развития / Б.Т. Клияненко, Т.С. Максимова // Вісник Академії економічних наук України – 2004. – № 1. – С. 32-37.
123. Ключко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой/ В.Ключко // Экономика Украины. – 2001. – №10. – С.51-57.
124. Книш М.М. Регіоналізм і регіоналізація у науковому тезаурусі / М.М. Книш // Географія і сучасність: зб. наук. праць Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова. – К.: Вид-во Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 12 (22). – С. 3–6.
125. Копійка В.В. Європейський Союз: досвід розширення і Україна/ В.В.Копійка. – К.: Юридична думка, 2005. – 448с.
126. Костюнина Г.М. Регионализация Восточной Азии: истоки и основные модели / Г.М. Костюнина // Вестник МГИМО – Университета. – 2011. – № 1. – С.34–42.
127. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства) / Э.Г. Кочетов. – М.: Издательство БЕК, 1999. – 480с.
128. Кризис ЕС: последствия и перспективы // Современная Европа. – 2005. – №4. – С.21-25.
129. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд ; [пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова]. – М.: МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799с.
130. Кувалдин В. Глобальность: новое измерение человеческого бытия /В. Кувалдин // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / Горбачев М.С. [и др.]. – М.: «Альпина Паблишер», 2003. – С. 31-98.
131. Кувалдин В.Б. Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения / В.Б. Кувалдин; МШЭ МГУ им. М.В.Ломоносова. – М.: Магистр, 2009. – 207с.
132. Кузьмін О.Е. Регіональні особливості функціонування корпорацій / О.Е. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.В. Муқан // Регіональна економіка. – 2006. – №4. – С. 18.

133. Лавровский Б. Измерение региональной асимметрии на примере России / Б.Лавровский // Вопросы экономики. – 1999. – № 3. – С.42–52.

134. Лебедева Э. Активизация КНР и ЕС в Африке / Э.Лебедева // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №10. – С.93-101.

135. Либман А. Корпоративная модель региональной экономической интеграции / А.Либман, Б.Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №3. – С.15-22.

136. Либман А. Модели корпоративной интеграции: региональные особенности / А.Либман // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №5. – С.47-53.

137. Лицарева Е.Ю. Экономическая интеграция на Европейском континенте и в Азиатско-Тихоокеанском регионе во второй половине XX века/ Е.Ю. Лицарева. – Томск.: Изд-во Томского ун-та, 2004. –300с.

138. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204с.

139. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / [за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка]. – К.: КНЕУ, 2001. – 538с.

140. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К.: Видав. центр «ДрУк», 2002. – 320с.

141. Мазаракі А.А. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобальних викликів : монографія у 2 ч. / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, Т.М. Мельник ; [за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – Ч.1. – 389с.

142. Мазур С.А. Значення економічного регіону в просторовому упорядкуванні національної економіки / С.А. Мазур // Продуктивні сили і регіональна економіка: збірник наукових праць. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 1. – С. 261-264.

143. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція, та регулювання у глобальній економіці / Дж.Майер, Д.Олесевич. – К.: Либідь, 2007. – 703с.

144. Макогон Ю.В. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества/ Ю.В. Макогон, В.И. Ляшенко. – [изд. 2-е, исп. и допол.]. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 512 с.

145. Максимова М.М. В XXI век – со старыми и новыми глобальными проблемами /М.М. Максимова // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1998. – № 10. – С.5-22.

146. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В.Медведев // Мировая экономика и международные отношения. – №2. – 2004. – С.3-10.

147. Мизес Л. Либерализм в классической традиции / Л. Мизес ; [пер. с англ.] – М.: ООО «Социум», ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 239с.

148. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / [под ред. акад. А.А.Дынкина]/ ИМЭМОРАН.—М.: Магистр, 2007. – 429с.

149. Михеев В. Китай и Япония на фоне глобальных тенденций / Михеев В. // Мировая экономика и международные отношения.— 2007.— № 4.— С. 50-57.
150. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво / Н. Мікула. — Львів: ІРД НАН України, 2004. — 395с.
151. Міщенко А.П. Стратегічне управління / А.П. Міщенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 336с.
152. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике / А.Г. Мовсесян. — М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 2001. — 316с.
153. Могилевкин И. Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее / И. Могилевкин. — М.: Восточная литература, 2005. — 357с.
154. Молчанова Е.Ю. Економічна регіоналізація в Північній Америці / Е. Молчанова ; [відп. ред. І.Ф. Радіонова] / Інститут економіки та права «КРОК». — К.: Дорадо, 1997. — Вип. 8. — 2003. — С. 159-164.
155. На шляху до Європи. Український досвід євро регіонів / Є.Кеш, О.Вишняков, Л.Лендшел та ін. ; [за ред. С.Максименка, І.Студеннікова]. — К.: Логос, 2000. — 224с.
156. Нейсбит Д. Мегатренды /Д. Нейсбит. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. — 380с.
157. Неклесса А.И. Глобализация и новое геоэкономическое мироустройство / А.И. Неклесса // Философия хозяйства. — 2002. — № 1. — С. 108–126.
158. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н.Некрасов. — М.: Экономика, 1975. — 316с.
159. Нікіфоров П. Чинники активізації транскордонного співробітництва в регіоні / П.Нікіфоров, Н.Чемісова // Регіональна економіка. — 2007. — №1. — С.35-43.
160. Новицький В. Завдання науково-технічної політики в контексті євроінтеграції / В.Новицький // Міжнародна економічна політика. — 2005. — Вип. 2. — С.143-169.
161. Новое партнерство в интересах развития Африки: эффективность, проблемы и роль ЮНКТАД [Электронный ресурс] // Записка секретариата ЮНКТАД Совета по торговле и развитию. 55 исполнительная сессия, 2–5 июля 2012 года. — Женева, 2012. — 9с. — Режим доступа: [http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdbex55d3\\_ru.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdbex55d3_ru.pdf)
162. Орехова Т.В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: монографія / Т.В. Орехова. — Донецьк: ДонНУ, 2007. — 394 с.
163. Орловська Ю.В. Програмно-цільовий підхід до управління регіональним економічним розвитком / Ю.В. Орловська, Н.І. Кобзар, О.О. Зайченко // Прометей. — 2007. — Вип. 1. — С. 35–39.
164. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран / И.Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — №11. — С.3-14.

165. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства / И. Осадчая // Мировое хозяйство и международные отношения. – 2009. – №5. – С.31-42.

166. Павленко Ю. Глобалізація та цивілізаційні зрушення сьогодення / Ю.Павленко. // Міжнародна економічна політика. – 2005. – Вип. 2. – С.100-120.

167. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / В.І. Павлов. – Луцьк: Настир'я, 2000. – 580с.

168. Панова В.В. Современные западные исследования международного конфликта / В.В. Панова // Международные процессы. – 2005. – Т. 3. – № 2 (8). – С.53-65.

169. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении / В.И. Пантин. – М.: «Новый век», 2003. – 276с.

170. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 238с.

171. Пахомов Ю.Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю.Н. Пахомов, С.Б. Крымский, Ю.В. Павленко. – К.: Международный деловой центр, 1998. – 226с.

172. Перепелиця Г.М. Генезис конфліктів на посткомуністичному просторі Європи / Г.М. Перепелиця. – К.: Стилос – ПЦ «Фоліант», 2003. – 254с.

173. Песцов С.К. Регионализм: история развития и роль в глобализирующем мире / С.К. Песцов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – Вып. 2. – С. 179–186.

174. Пефтиев В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация? / В.Пефтиев, В.Черновская // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С.39-47.

175. Питерсон Дж. Теория сетей Петри и моделирование систем / Дж. Питерсон. – М.: Мир, 1984. – 264с

176. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч.посібник / І.О. Піддубник, А.І. Піддубна та ін. ; [за ред.І.О. Піддубного]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

177. Поповкін В.Н. Регіонально-цілісний підхід в економіці / В.Н. Поповкін. – К.: Наукова думка, 1993. – 210 с.

178. Портанский А. ВТО: перспектива переговоров Дохийского раунда сохраняется / А. Портанский // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №12. – С.65-73.

179. Портер М. Международная конкуренция / М.Портер; [пер. с англ.; под ред. Щетинина В.] – М.: Международные отношения, 1993. – 896с.

180. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір : монографія/ під наук. ред. К.В. Балабанова. – Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007. – 234с.

181. Продуктивні сили економічних районів України / Данилишин Б., Чернюк Л., Горська О., Фащевський М. [та ін.]. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2000. – 520с.
182. Размещение производства в рыночной среде: Из трудов Б.Н. Зимина / [сост. А.П. Горкин, Ю.Г. Липец] ; Институт географии РАН. – М.: Альфа-М, 2003. – 176с.
183. Расширение Европейского союза и Россия / А.Арбатова, О.Буторина, Ю. Бортко и др. ; [под ред. О. Буториной, Ю. Бортко]. – М.: Деловая Россия, 2006. – 568с.
184. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / под ред. Гранберга А.Г. – М.: Экономика, 2000. – 435с.
185. Региональные аспекты развития и система ООН [Электронный ресурс]. – Нью-Йорк, 2011. – 77с. – Режим доступа: [www.un.org/regionalcommissions](http://www.un.org/regionalcommissions)
186. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / за ред. С. Максименка. – К.: Логос, 2000. – 171с.
187. Ритцер Дж. Макдональдизация общества / Дж. Ритцер. – М.: Издательство «Праксис», 2011. – 592с.
188. Салицкий А. Вызовы глобализации и проблемы крупных полупериферийных стран / А.Салицкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 2. – С.15-19.
189. Сандретто Р. Глобалізація та національний суверенітет. Захист нетрадиційних поглядів / Р. Сандретто // Журнал європейської економіки. – Том 2 (№2). – 2003. – С.214-225.
190. Севастьянов С. Регионализм в Восточной Азии и Россия / С.Севастьянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №12. – С.102-105.
191. Сегмент для участников высокого уровня: региональная интеграция и глобальная экономика. Проблемная записка секретариата Юнктад. – Женева, 2000. – 12с.
192. Симоненко В.К. Регионы Украины. Проблемы развития / В.К. Симоненко. – К.: Наукова думка, 1997. – 263с.
193. Симония А. Глобализация и неравномерность мирового развития / А. Симония // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 3. – С.35-44.
194. Системный мониторинг: глобальное и региональное развитие / [отв. ред. Д.А.Халтурина, А.В.Коротаев]. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 296с.
195. Скотт Дж. Уэсли Северные измерения. «Мультишкалярный регионализм» в расширяющемся европейском Союзе [Электронный ресурс]/ Дж. Уэсли Скотт; перев. С. Евтушенко // Мировой политический процессор. – Режим доступа к статье: [www.worldpolit.ru/index2.php?option=com\\_content&task=view&id](http://www.worldpolit.ru/index2.php?option=com_content&task=view&id)
196. Скотт Дж. Уэсли. Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? [Электронный ресурс] / Дж. Уэсли Скотт. – Режим доступа к статье: [http://www.indepsocres.spb.ru/scott\\_r.htm](http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm)
197. Современные глобальные проблемы мировой политики / под ред. М.М. Лебедевой. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 256с.

198. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: украинский контекст / С.И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646с.
199. Солоницкий А. Мировое хозяйство: характер разнородности и задачи интеграции / А. Солоницкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 2. – С. 60–70.
200. Сорос Дж. О глобализации / Дж.Сорос; [пер. с англ. А.Башкирова]. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 224с.
201. Спартак А. Современный регионализм / А. Спартак // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №1. – С.3-15.
202. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – 2008. – №5. – С.58-65.
203. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж.Стігліц ; [пер. з англ. А.Іщенко]. – К.: Вид.дім «КМ «Академія», 2003. – 252с.
204. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц ; [пер. с англ. Г.Г. Пирогова]. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
205. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
206. Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-cis.info/>
207. Стрежнева М.В. Общее европейское экономическое пространство: концепция и реальность / Стрежнева М.В. // Европейские страны СНГ: место в «Большой Европе» / под ред. В. Грабовски, А. Малыгина, М. Наринского. – М.: Международные отношения, 2005. – С. 128–165.
208. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі в системі факторів економічного зростання : монографія. / А. А. Мазаракі., Т. М. Мельник, В. В. Юхименко та ін.; [за заг. ред. А. А. Мазаракі]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 652 с.
209. Сударев В.П. Латинская Америка в новом геополитическом измерении / В.П.Сударев // Латинская Америка. – 2011. – №5. – С. 4-17.
210. Тауш А. «Разрушительное созидание»? (Рассуждения в духе Шумпетера о некоторых трендах и Лиссабонском процессе в Европе) / А.Тауш // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №10. – С.34-41.
211. Тенденции социально-экономического развития государств-участников СНГ за 1994-2011 годы [Электронный ресурс] // Экономический совет СНГ. – 2012. – 60с. – Режим доступа: <http://www.e-cis.info/>
212. Ткач О.В. Конкурентоспроможність просторово-економічних систем: глобальні тенденції та взаємовпливи: монографія / О.В. Ткач. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 458 с.
213. Томас В. Внешнеторговая политика: опыт реформ/ В.Томас, Д. Нэш ; [пер. с англ. под науч. ред. И. Албеговой и др.]. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 361с.



214. Топчієв О.Г. Теоретичні основи регіональної економіки / О.Г. Топчієв. – К: УАДУ, 1997. – 140с.
215. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер; [пер. с англ. Е. Руднева, Бурмистрова Л. и др.]. – М.: ООО «Издательство «АСТ», 2002. – 557с.
216. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство «АСТ», 2002. – 776с.
217. Точицкая И. Региональная экономическая интеграция и обмен современными технологиями: опыт Беларуси / И. Точицкая // ЭКОВЕСТ. – 2003. – №3. – Т.2. – С.257-278.
218. Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В.Р. Сіденка. – Харків: Видавництво «Форт», 2003. – 280с.
219. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: монографія: [в 4 т.] / В.И. Дубницкий, М.П. Войнаренко, З.В. Герасимчук и др. ; [под общ. ред. В.И. Дубницкого и И.П. Булеева] / НАН Украины. Институт экономики промышленности; Донецкий экономико-гуманитарный институт; Академия экономических наук Украины. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – Т.3. – 398с.
220. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: [у 2т.] / Д.Лук'яненко, А.Поручник, Л.Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – Т.1. – 592с., Т.2. – 592с.
221. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) / за ред. Сіваченка І. – К.: ЦУЛ, 2003. – 186с.
222. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А.С.Філіпенко. – К.: «Знання України», 2002. – 190с.
223. Фукуяма Ф. Конец истории? / Ф. Фукуяма // США - экономика, политика, идеология. – № 5. – 1990. – С. 39–54.
224. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма ; [пер. с англ.]. – М: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220, [4] с.
225. Хансон Дж.А. Глобальные и национальные финансовые системы / Дж.А.Хансон, П.Хонохан, Дж.Маджнони ; [пер. с англ.]. – М.: Издательство «Весь мир», 2005. – 320с.
226. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка / С. Хантингтон // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология ; [пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева]. – М.: Академия, 1999. – С. 528-556
227. Хоффманн Л. Україна на шляху до Європи / Л. Хоффманн, Ф.Мьоллерс. – К.: Фенікс, 2001. – 343с.
228. Цивилизационная структура современного мира: [в 3 т.] / под ред. Ю.Пахомова [и др.]. – К.: Наукова думка, 2006. – Т.1. Глобальные трансформации современности. – 685с.
229. Цоуніс Н. Вплив динамічних ефектів розширення на промисловість ЄС / Н.Цоуніс, З.Калогірато // Журнал Європейської економіки. – 2004. – Том 3 (№3). – С.247-261.

230. Черковец О. Внешнеэкономическая интеграция – системный аспект / О.Черковец // Экономист. – 2005. – №1. – С.40-45.

231. Чешков М.А. Взгляд на глобализацию через призму глобалистики / М.А. Чешков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. – С.52-56.

232. Чешков М.А. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариативность / М.А. Чешков // Мировая экономика и международные отношения. – №6. – 2002. – С. 24–30.

233. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. Чижиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272с.

234. Чижиков Г.Д. Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство: монография / Г.Чижиков. – Донецк, Норд-Пресс, 2006. – 284с.

235. Шапиро Н. Интеграция стран СНГ: политический и экономико-теоретический аспект / Н.Шапиро // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №7. – С.81-85.

236. Шарыгин М.Д. Региональная организация общества / М.Д. Шарыгин. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 1992. – 176с.

237. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция / В.Г. Шемятенков. – М.: Международные отношения, 2003. – 400с.

238. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699с.

239. Широков Г.К. Регионализация: новые тенденции мирового развития на рубеже XX и XXI веков / Г.К. Шикоров // Новая и новейшая история. – № 4. – 2004. – С.55-66.

240. Шифф М. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А.Л.Уинтерс ; [пер.с англ.] / Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь мир», 2005. – 376с.

241. Шишков Ю.В. Догоняющее развитие в эпоху глобализации / Ю.В.Шишков. – М.: ВАВТ, 2006. – 242 с. – (Модульная серия «Экономист-международник»).

242. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ / Ю.В. Шишков. – М.: III тысячелетие, 2001. – 478с.

243. Шишков Ю. О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. – С.57-60.

244. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №8. – С.3-20.

245. Школа І.М. Регіональні принципи та економічні аспекти інтеграції України в Європейський Союз / І.М. Школа, О.М. Верстак // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С.222-228.

246. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі/ О.І. Шнирков. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 144с.

247. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С.3-16.
248. Эльянов А. Экономическая модернизация развивающихся стран в региональном разрезе / А.Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №6. – С.19-29.
249. Юдина И. Финансовая интеграция: опыт стран с формирующимися рынками [Электронный ресурс] / И. Юдина ; Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара – 73с. – Режим доступа до статті: [www.iep.ru/files/text/guest/yudina/bretton.pdf](http://www.iep.ru/files/text/guest/yudina/bretton.pdf)
250. Юрій С. Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика європейських країн, що розвиваються / С.Юрій, Є.Савельєв // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – №5. – С.13-21.
251. Юхименко В. Україна в глобальних інтеграційних процесах / В. Юхименко // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №3. – С.16-25.
252. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. –М.: Экономика, 2003. – 411 с.
253. Action Plan for the Northern Dimension with external and cross-border policies of the European Union 2000—2003 [Electronic resource] // European Union [Official website]. – URL: [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/north\\_dim/ndap/06\\_00\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/north_dim/ndap/06_00_en.pdf).
254. Adam K. Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European [Electronic resource] / K. Adam, T. Jappelli, A. Menichini, M. Padula, M. Pagano. – Salerno: CSEF, Department of Economics and Statistics, University of Salerno, 2002. – 60p. – URL: [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/update/economicreform/020128\\_cap\\_mark\\_int\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/economicreform/020128_cap_mark_int_en.pdf) Alary and Gollier
255. Aghion P. Endogenous Growth Theory Philippe Aghion / P. Aghion, P. Howitt, C. García-Peñalosa. – MA: MIT Press, 1998. – 694p.
256. Ahearn R. Trade Conflict and the U.S.-European Union Economic Relationship [Electronic resource] / R. Ahearn // CRS Report for Congress, 2006. – 31p. – URL: <http://fpc.state.gov/documents/organization/71826.pdf>
257. Ahmed J. Regional Integration of Capital Markets in ASEAN: Recent Developments, Issues, and Strategies / J.Ahmed, V. Sundararajan //Global Journal of Emerging Market Economies. – 2009. – Vol 1(1). – pp. 87–122.
258. Albertin G. Regionalism or Multilateralism? A Political Economy Choice / G.Albertin. – Washington: International Monetary Fund. 2008. – 26p.
259. An Asian «Bologna Process» moves forward [Electronic resource] // Changing Higher Education. December 14, 2008. – URL: <http://www.changinghighereducation.com/2008/12/an-asian-bologna-process-moves-forward.html>
260. Anderson Edward. Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence / Anderson Edward // World Development. – 2005. – Vol. 33, No.7. – pp. 1045-1063.

261. Anderson Kym. History, Geography and Regional Economic Integration / Anderson Kym, Norheim Hege // Discussion Paper ; New York: St. Martin's Press. – 1993. – No. 795. (IT) – pp. 19-51
262. Ando M. The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia / Ando Mitsuyo, Kimura Fukunari // International Trade in East Asia, NBER-East Asia Seminar on Economics ; Chicago: University of Chicago Press. – 2005. – Vol. 14. – pp. 177-216.
263. Annual Report 2010–2011 [Electronic resource] // Department Of Foreign Affairs And Trade Barton: BlueStar Print, 2011. – 379p – URL: [http://www.dfat.gov.au/dept/annual\\_reports](http://www.dfat.gov.au/dept/annual_reports)
264. Anthony D. Unilateral preferential trade programs offered by the United States, the European Union, and Canada: a comparison / D. Anthony. – Washington: The Trade Partnership Publishing, 2008. – 20p.
265. Appadurai A. Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization / A. Appadurai. – [Public Worlds ; Vol. 1]. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996. – 248p.
266. A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable growth and Quality Jobs / [Electronic resource] // The White House (Washington). – URL: <http://www.whitehouse.gov/administration/eop/nec/StrategyforAmericanInnovation/>
267. ASEAN plan of action on science and technology: 2007-2011 [Electronic resource] // Association of Southeast Asian Nations [Official website]. – URL: [www.asean.org/8504.pdf](http://www.asean.org/8504.pdf)
268. ASEAN: Regional Trends in Economic Integration, Export Competitiveness, and Inbound Investment for Selected Industries // USITC Publication 4176. – 2010. – No. 332-511. – 244p.
269. Asian development outlook 2011. – Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2011. – 273p.
270. Asian development outlook 2012. – Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2012. – 298p.
271. Asia-Pacific trade and investment report 2009: trade-led recovery and beyond United Nations. – New-York: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific United Nations Publications, 2009. – 346p.
272. Atieno N. Regional Economic Communities in Africa. A Progress Overview / N. Atieno. – Nairobi: Study Commissioned by GTZ, 2009. – 39p.
273. Attali J. Millennium: winners and losers in the coming world order / J. Attali. – New York: Random House, 1991. – 132p.
274. Bache I. Multi-level Governance / I. Bache, M. Flinders. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – 256p.
275. Balassa B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304p.
276. Balassa B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common / B. Balassa // The Economic Journal. – 1967. – Vol. 77, No. 305. – pp. 1-21.

277. Balcer A. The Eastern Partnership in the Black Sea Region: towards a New Synergy / A. Balcer. – Warsaw: DemosEUROPA, 2011. – 128p.
278. Baldwin R. A domino theory of regionalism / R. Baldwin. – National Bureau of Economic Research, 1993. – 20p.
279. Baldwin R. The Collapse Of Global Trade, Murky Protectionism, And The Crisis: Recommendations for the G20 / R. Baldwin, S. Evenett. – London: Centre for Economic Policy Research, 2009. – 103p.
280. Baldwin R. Twenty-First Century Regionalism, Doha, and the Future of the WTO [Electronic resource] / R. Baldwin // Economic Policy Program. April 7, 2011. – URL: [http://graduateinstitute.ch/ctei/ctei\\_people/baldwin/publications\\_regionalism.html](http://graduateinstitute.ch/ctei/ctei_people/baldwin/publications_regionalism.html)
281. Ball D.A. International business: The challenge of global competition / D.A. Ball, W.H. McCulloch. – Boston: Irwin: McCraw-Hill, 1996. – XXV, 773p.
282. Banik N. Regional Integration and Trade Costs in South Asia [Electronic resource] / N. Banik, J. Ilbert. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, Working Paper No127. – URL: <http://ifmr.ac.in/facultyportal/nilanjanbanik/wp-content/uploads/2009/03/adb-working-paper.pdf>
283. Bartels L. Regional trade agreements and the WTO legal system / L. Bartels, F. Ortino. – Oxford University Press, 2006. – 604p.
284. Basic Policy on Comprehensive Economic Partnerships [Electronic resource]. – URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/policy20101106.html>
285. Beaverstock J.V. A Roster of World Cities / J.V. Beaverstock, R.G. Smith and P.J. Taylor // Cities. – 1999. – Vol. 16, Issue 6. – pp. 445–458.
286. Bell D. American Academy of Arts and Sciences. Commission on the Year 2000 / D. Bell – MA: American Academy of Arts and Sciences, 1967. – 364p.
287. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – N.Y.: Basic Books, 1976. – 374 p.
288. Bergsten C. The Future of APEC and Its Core Agenda [Electronic resource] / C. Bergsten. – URL: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=1447>
289. Bhagwati J. In Defense of Globalization / J. Bhagwati. – New York: Oxford University Press, 2004. – 308p.
290. Bhagwati J. Termites in the Trading System How Preferential Agreements Undermine Free Trade / J. Bhagwati. – Oxford University Press, 2008. – 160 p.
291. Bhagwati J. The dangerous drift to preferential trade agreements / J. Bhagwati, A. Krueger. – Washington, D.C.: AEI Press, 1995. – 43p.
292. Bhagwati J. World Trade And The Doha Round. Final Report Of The High-Level Trade Experts Group [Electronic resource] / J. Bhagwati, P. Sutherland. – London: Information Policy Team, The National Archives, Kew, 2011. – 56p. – URL: [www.nationalarchives.gov.uk/doc/open-government-licence](http://www.nationalarchives.gov.uk/doc/open-government-licence)
293. Blank S. Making NAFTA work: U.S. firms and the new North American business environment / S. Blank, J. Haar. – Miami, 1998. – 112p.
294. Boldea O. A simulation study of an Asean Monetary Union [Electronic resource] / O. Boldea, J. Engwerda, T. Michalak, J. Plasmans. – Salmah - Tilburg: CentER Discussion Papers. – 2011. – No.2011-098. – 45p. – URL: <http://ssrn.com/abstract=1718988>.

295. Breslin S. New regionalism(s) in the global political economy. Conceptual understanding in historical perspective / S. Breslin, R. Higgott // *Asia Europe Journal*. – 2003. – No1. – pp.167-182.

296. Brunnen B. Economic Performance and Economic Regions in the New Economy: Foundations, Strategy and Governance / B. Brunnen // *Local government institute working paper series*. – 2006. – 34p.

297. Brzezinski Z. Between two ages. America's Role in the Technetronic Era / Z. Brzezinski – N.Y.: The Viking Press, 1970. – 123p.

298. Building Up a 21st Century Infrastructure in Mexico [Electronic resource] // *NAFTA Works*. – 2012. – Volume 17, Issue 2. – 6p. – URL: <http://www.naftamexico.net/february-2012-building-up-a-21st-century-infrastructure-in-mexico/>

299. Burfisher M.E. Regionalism: Old and New, Theory and Practice/ M.E. Burfisher, S. Robinson, K. Thierfelder. – Capri: The International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference, 2003. – 28p.

300. Burfisher M.E. The Impact of NAFTA on the United States / M.E. Burfisher, S. Robinson, K. Thierfelder // *Journal of Economic Perspectives*. – 2001. – Volume 15, Number 1. – pp.125–144.

301. Cannon M. Cross-border Regionalism. Co-operative Europeanisation or Competitive Globalization? / M. Cannon. – Zurich: World Society Foundation, 2005. – 26p.

302. Carrillo J. Cars, Carriers of Regionalism [Electronic resource] / J. Carrillo, Y. L. Montesquieu. – Rob van Tulder Erasmus University, Paris. GERPISA, 2004. – 386p. – URL: <http://www.gerpisa.univ-evry.fr>

303. Carbal A. Portals of the future North America free trade agreement (NAFTA) / A. Carbal. – Boston, 1991. – 31 p.

304. Castells M. The information age: economy, society and culture / M. Castells. – NY: John Wiley and sons, Blackwell, 2000. – T.1. The Rise of The Network Society. – 464p.

305. Chanona A. A Comparative Perspective between the European Union and NAFTA [Electronic resource] / A. Chanona. – Salvador de Madariaga Institute. - URL: <http://aei.pitt.edu/8109/1/chanonafinal.pdf>

306. Cheney C. Though FTA Unlikely, China, Japan, South Korea Trilateral Talks Remain Critical [Electronic resource] / C. Cheney. - URL: <http://www.worldpoliticsreview.com/trend-lines/11946/though-fta-unlikely-china-japan-south-korea-trilateral-talks-remain-critical>

307. Cheru F. Transforming our common future: the local dimensions of global reform / F. Cheru // *Review of International Political Economy*. – 2000. – Vol. 7, No 2. – pp. 353-368.

308. Cohesion policy 2007–13. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 160p.

309. Coleman William D. Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia, and the Americas / William D. Coleman, Geoffrey R. D. Underhill. – London: Routledge, 1998. – 254p.



310. Compendium of Issues Related to Regional Trade Agreements [Electronic resource] // World Trade Organization [Official website]. – URL: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_negoti\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_negoti_e.htm)

311. Cook Ian G. Fragmented Asia: regional integration and national disintegration in Pacific Asia / Ian G. Cook, Marcus A. Doel, Rex Li Aldershot. - Brookfield, Vt.: Avebury, 1996. – 232p.

312. Cotgreave P. Big challenge ahead for EU science [Electronic resource] / P. Cotgreave // BBC. – 30 November 2006. – URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/science/nature/6160657.stm>

313. Crawford J.-A. The changing landscape of regional trade agreements / J.-A. Crawford, R.V. Fiorentino. – Geneva: World Trade Organization, 2005. – 33 p.

314. Defraigne J.-Chr. The prospects of the East Asian integration process and of its supranational institutions in light of the experience of the European regional integration [Electronic resource] / J.-Chr. Defraigne. – Institute for European Studies, (UCL). – URL: <http://www.garnet.sciencespobordeaux.fr/Garnet%20papers%20PDF/DEFRAIGNE%20Jean%20Christophe.pdf>

315. Deutsch Karl W. Political Community and the North Atlantic Area / Karl W. Deutsch [et al.]. – N.Y.: Princeton University press, 1957. – 228p.

316. Drysdale P. Japan and China: rivalry or cooperation in East Asia? / P. Drysdale, Zhang D.D. – Canberra: Asia Pacific Press, 2000. – 182p.

317. Eastern Partnership: A Roadmap to the autumn 2013 Summit [Electronic resource] // Joint communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions. – 27p. – URL: [http://eeas.europa.eu/eastern/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/eastern/index_en.htm)

318. Ek C. Canada-U.S. Relations [Electronic resource] / C. Ek, I.F. Fergusson. – Congressional Research Service, 2012. – 68p. – URL: [www.crs.gov](http://www.crs.gov)

319. Economic Integration in South East Asia and the Impact on the EU. – Brussels: European Commission, Centre for the Analysis of Regional Integration, 2011. – 194p.

320. Economic Performance and Economic Regions in the New Economy: Foundations, Strategy / Ben Brunnen // Local government institute working paper series. – School of Public Administration University of Victoria, 2006. – 34p.

321. Economic Report of the President. Transmitted to the Congress. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers. – United States Government Printing Office Washington, 2010. – 458p.

322. Edblad J. The Political Economy of Regional Integration in Developing Countries / J. Edblad. – Umeå, Sweden: Centre for Regional Science Regional Dimensions, Working Paper No. 3. – 1996. – 58p.

323. Edwards S. Trade Policy, Growth, and Income Distribution / S. Edwards // The American Economic Review. – 1997. – vol. 87. – No.2. – pp.205-210.

324. Enright M. Regional Clusters and Multinational Enterprises: Independence, Dependence, or Interdependence? // International Studies of Management & Organization. – 2000. – Vol. 30, No. 2, Leading-Edge Multinationals and Leading-Edge Clusters. – pp. 114-138.

325. Enright M. The geographical Scope of competitive Advantage / M. Enright // *Stuck in the Region* / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen, S. van Hoff. – Utrecht, 1993. – pp.87–102.

326. Establecimientos manufactureros con programa IMMEX [Electronic resource] // Banco de Informaciyn Economica (BIE); Instituto Nacional De Estadistica y Geografia. – URL: <http://dgcnesy.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>.

327. Estache A.F. Current Debates on Infrastructure Policy / A.F. Estache. // Commission on Growth and Development. – Washington: the World Bank, 2009. – Working Paper No. 49.

328. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union [Electronic resource] // European Economic and Social Committee [Official website]. – URL: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.int-opinions.15480>.

329. European Cities in Competition / Edited by C. Jensen-Butler, A. Shachar and J. Weesep. – Brookfield, Vermont: Avebury, 1997. – 530p.

330. European Competitiveness Report 2011 [Electronic resource]. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/index_en.htm)

331. Eurostat yearbook 2011. Europe in figures. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 692p.

332. Examples of regional innovation projects. Programmes for Innovative Actions 2000-2006. – Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2007. – 86p.

333. Farrell M. Global Politis of Regionalism / M. Farrell, B. Hettne, L. Langenhove. – Pluto Press, 2005. – 336p.

334. Feenstra R.C. Integration and Disintegration in the Global Economy / R.C. Feenstra // *Journal of Economic Perspectives*. – 1998. – No 12. – pp.31-50.

335. Feenstra R.C. Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // *Joumal of Intemational Economics*. – 1997. – No 42. – pp. 371-394.

336. Feenstra R.C. Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // *American Economic Review*. – 1996. – No 86. – pp. 240-245.

337. Fernandez Jilberto Alex E. Regionalization and Globalization in the Modern Economy: Perspectives on the Third World and Transition Economies / Alex E. Fernandez Jilberto, André Mommen. – London: Routledge, 1998. – 368p.

338. Foreign equity investment in Singapore 2009 [Electronic resource] // Department of Statistics Singapore [Official website]. – URL: <http://www.singstat.gov.sg/stats/themes/economy/investment.html>

339. Frankel J.A. Trading Blocs in the World Economic System / J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei Regional. – Peterson Institute: Business & Economics, 1997. – 364p.

340. Friedmann J. The world city hypothesis / J. Friedmann // *Development and Change*. – 1986. – Vol.17, Issue 1. – pp. 69–83.

341. Fujita M. The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade / Fujita M., Krugman P.R., Venables A.J. – MIT Press, Cambridge MA, 1999. – 640p.



342. Fukunari K. Production Networks in East Asia: What We Know So Far [Electronic resource] / Fukunari Kimura, Ayako Obashi. – Tokyo: Asian Development Bank Institute. – 2011. – №320. – URL: [http://www.adbi.org/files/](http://www.adbi.org/files/wp320.production.networks.east.asia.pdf) 2011.11.11. wp320.production.networks.east.asia.pdf
343. Future Global Shocks. Improving risk governance OECD. Reviews of Risk. [Electronic resource]. – Management Policies OECD Publishing, 2011. – 138p. – URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/24/36/48256382.pdf>
344. Galbraith J.K. Economics and the Public Purpose / J.K. Galbraith. – Boston Houghton Mifflin, 1973. – 334p.
345. Geddes M. Local partnerships and social exclusion in the European Union: new forms of local social governance? / M.Geddes, J. Benington. – Routledge, 2001. – 254p.
346. Giddens A. The consequences of modernity / A. Giddens. – Stanford University Press, 1990. – 188p.
347. Gillingham J. European Integration, 1950-2003: Superstate or New Market Economy? / J. Gillingham. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – 588p.
348. Global Education digests 2010. Comparing Education Statistics Across the World. – Monreal: UNESCO Institute for Statistics, 2010. – 277p.
349. Global Innovation Barometer 2012. [Electronic resource] // Global Research Report, 2012. – 32p. – URL: <http://www.ge.com/innovationbarometer/>
350. Global Risks 2011 [Electronic resource] // World Economic Forum [Official website]. – URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalRisks\\_ExecutiveSummary\\_2011\\_EN.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_ExecutiveSummary_2011_EN.pdf)
351. Global Trends 2025: A Transformed World [Electronic resource]. – Washington US Government Printing Office, 2008. – 99p. – URL: [www.dni.gov/nic/NIC\\_2025\\_project.html](http://www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html)
352. Globalization [Electronic resource] // Stanford Encyclopedia of Philosophy. – URL: <http://plato.stanford.edu/entries/globalization/>
353. Globerman St. Assessing NAFTA: a trilateral analysis / St. Globerman, M. Walker. – Vancouver, 1993. – 314p.
354. Good Practices in the National Sustainable Development Strategies of OECD Countries [Electronic resource]. – URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/58/42/36655769.pdf>
355. Gourdon J. Openness, Inequality, and Poverty: Endowments Matter / J. Gourdon, N. Maystre, J.Melo // World Bank Policy Research: Working Paper. – 2006. – No3981. – 51p.
356. Grossman G. Innovation and Growth in the Global Economy / G. Grossman, E. Helpman. – MIT Press, 1993. – 375p.
357. Guarnizo L.E. The Economics of Transnational Living / L.E. Guarnizo // International Migration Review. – 2003. – V. 37. № 3. – pp. 666–699.
358. Guerrero R. Regional integration: the ASEAN vision in 2020 [Electronic resource] / R. Guerrero // IFC Bulletin. – 2006. – No 32. – pp. 52-58. – URL: <http://www.bis.org/ifc/publ/ifcb32c.pdf>
359. Guillen R. Arturo Foreign direct investment in North America under NAFTA

[Electronic resource] / Arturo Guillen R. - URL: <http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/guillen2002sept.pdf>

360. Gunderson M. North American Economic Integration and Globalization Morley Gunderson / M. Gunderson // The State of Economics in Canada: Festschrift in Honour of David Slater / Edited by Patrick Grady and Andrew Sharpe. – Ottawa: Centre for the Study of Living Standards, 2001. – pp. 355-377.

361. Gunnarsson M. Regionalism and security – two concept in the wind of change [Electronic resource] / M. Gunnarsson. – URL: [http://www.umu.se/cerum/publikationer/pdfs/NSB\\_1\\_00\\_6\\_1.pdf](http://www.umu.se/cerum/publikationer/pdfs/NSB_1_00_6_1.pdf)

362. Haas E. Beyond the Nation State: Functionalism and International Organization / E.B. Haas. – Colchester : European Consortium for Political Research Press, 2008. - 250p.

363. Haftel Y. Regional Integration, Signaling, and Foreign Direct Investment: The Case of ASEAN / Y. Haftel. – San Diego CA: International Studies Association Annual Convention, 2006. – 34p.

364. Handbook of statistics 2011. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2011. – 513p.

365. Hardacre A. The EU and the Diplomacy of Complex Interregionalism / A. Hardacre, M. Smith // The Hague Journal of Diplomacy. – 2009. – No4. – pp.167-188.

366. Hashmi S.M. Towards East Asian Economic Integration [Electronic resource] / S.M. Hashmi, Y.T. Lee // European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences. – 2008. – Issue 12. – pp.116-122. – URL: [http://www.eurojournals.com/ejefas\\_12\\_09.pdf](http://www.eurojournals.com/ejefas_12_09.pdf)

367. Hay C. Demystifying Globalization / C.Hay, D. Marsh. – London: Palgrave Macmillan, 2000. – 210 p.

368. Heboyan V. U.S.-EU banana war: implications of retaliatory tariffs on pecorino cheese [Electronic resource] / V. Heboyan, G. Ames, and J. Epperson. // Southern Agricultural Economics Association. Annual Conference, Fort Worth, TX January 30, 2001. – 22p. – URL: <http://ageconsearch.umn.edu/handle/16675>

369. Held D. Global transformations: politics, economics and culture / D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton. – Stanford University Press, 1999. – 515 p.

370. Henning C. Randall Economic Crises and Institutions for Regional Economic Cooperation / Henning C. Randall // ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – №81. – 2011. – 58c.

371. Hettne B. Globalism and New Regionalism/ Hettne Björn, Inotai András and Sunkel Osvaldo. – New York: Macmillan, 1999. – 308p.

372. Hettne B. Regionalism, Security and Development: A Comparative Perspective/ B. Hettne // Comparing Regionalisms. Implications for Global Development / B. Hettne, A. Inotai, O. Sunkel. – Palgrave Macmillan, 2001. – pp. 1-54.

373. Hilaire A. The United Sates and the New Regionalism/Bilateralism / A.Hilaire, Y. Yang. – New York: International Monetary Fund, 2003. – 25p.

374. Hill C. Strategic Management/ C.Hill, G. Jones. – Boston, New-York: Houghton Mifflin Company, 1998. – 314p.

375. Hill Hal. ASEAN Economic Integration: Features, Fulfillments, Failures and the Future [Electronic resource] / Hal Hill and Jayant Menon // ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – 2010. – No. 69. – 38p. – URL: <http://www.adb.org/documents/Papers/Regional-Economic-Integration/WP69-Hill-Menon-ASEAN-Economic-Integration.pdf>
376. Hodgetts R. International Management/ R.Hodgetts, F.Luthans. – N.Y.: McCraw-Hill, 1997. – 420p.
377. Hoffman S. The Clash of Globalizations? / S. Hoffman // Foreign Affairs. – 2002. – pp. 104–115.
378. Hoffman S. The European Sisyphus: essays on Europe, 1964-1994 / S. Hoffman. – Westview Press, 1995 – 326p.
379. Hogan M.J. The Marshall Plan: America, Britain and the reconstruction of Europe, 1947-1952 / Michael J. Hogan. – Cambridge University Press, 1989. – 482p.
380. Hoover E.M. An Introduction to Regional Economics [Electronic resource] / Edgar M. Hoover, F. Giarratani. – URL: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/contents.htm>.
381. Hudson R. Divided Europe: society and territory / Hudson R., Allan M. Williams Allan. – London: SAGE, 1999. – 315p.
382. Huelsemeyer A. Toward deeper North American integration: a customs union? [Electronic resource] / A. Huelsemeyer. – Canadian-American Center, University of Maine, 2004. – 43p. – URL: [http://findarticles.com/p/articles/mi\\_hb3189/is\\_59/ai\\_n29147970/](http://findarticles.com/p/articles/mi_hb3189/is_59/ai_n29147970/)
383. Hufbauer G.C. North American Free Trade: Issues and Recommendations / G.C. Hufbauer, J.J. Schott. – Peterson Institute, 1992. – 369p.
384. Huntington S.Ph. The Clash of Civilizations? / S.Ph. Huntington // Foreign Affairs. – 1993. – Vol. 72, № 3. – pp. 22–49.
385. IDB support to competitive global and regional integration. Background Paper for a new Strategic Profile and Regional Instruments Compact. – Inter-American Development Bank, Office of the vice president for sectors and knowledge, integration and trade sector. – 28p.
386. Information Economy Report 2011. – United Nations: New York and Geneva, 2011. – 164p.
387. Institutions for regional integration: toward an Asian economic community. Mandaluyong City. – Philippines: Asian Development Bank, 2010. – 313p.
388. Inter-American Development Bank. Annual Report 2011: The Year in Review [Electronic resource] // IDB. – 2011. – 61p. – URL: [www.iadb.org/ar/2011](http://www.iadb.org/ar/2011)
389. International Migration Outlook 2011. – Organisation for economic co-operation and development, 2011. – 452p.
390. International Student Statistics [Electronic resource] // Export.gov. – URL: [http://www.export.gov/industry/education/eg\\_main\\_022059.asp](http://www.export.gov/industry/education/eg_main_022059.asp)
391. International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities. – N.Y.: United National Publication, 2010. – 144p.
392. International trade statistics 2011. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 268p.

393. Investing in America's Future: Barack Obama and Joe Biden's Plan for Science and Innovation [Electronic resource] // The White House (Washington) [Official website]. – URL: <http://www.whitehouse.gov/>
394. Jaseem A. Regional Integration of Capital Markets in ASEAN: Recent Developments, Issues, and Strategies / A.Jaseem and V. Sundararajan // Global Journal of Emerging Market Economies. – 2009. – Vol 1(1). pp. 87–122.
395. Johansson B. Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies / B.Johansson, Ch.Karlsson, R.Stough. – Berlin: Springer, 2001. – 428 p.
396. Jones E. The Political Economy of European Integration: Theory and Analysis/ E. Jones, A. Verdun. – New York: Routledge, 2005. – 223 p.
397. Jukarainen P. Any space for the postmodern identity? / P.Jukarainen; International conference «Border regions in transition», (14-16 June 1997). - Sartavala ; Joensuu : [s. n.], 1997. – 17 p.
398. Kaldor M. New and Old Wars: Organized Crime in a Global Era / M. Kaldor. – Cambridge: Polity Press, 2001. – 216 p
399. Karlsson C. Handbook of research on cluster theory / C. Karlsson. – Edward Elgar Publishing, 2008. – 316p.
400. Kawai M. Asian FTA's: Trends and Challenges / M.Kawai, G.Wignaraya // ADBI Working Paper Series. – 2009. – No144. – 38p.
401. Keating M. The New Regionalism in Western Europe. Territorial Restructuring and Political Change. – Cheltenham: Edward Elgar Publishers, 1998. – 242 p.
402. Keating M. The political economy of regionalism / M. Keating, J. Loughlin. – Taylor & Francis, 1996. – 504p.
403. Keohane R. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy / R. Keohane. – Princeton University Press, 2005. – 312p.
404. Keohane R. Transnational Relations and World Politics / R.Keohane, J. Nye. – Boston: Harvard University Press, 1973. – 462p.
405. Key figures on Europe. 2010 edition. – Luxemburg: Publications Office of the European Union, 2010. –245 p.
406. Key figures on Europe. 2011 edition. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. — 173p.
407. Kimura F. Production Networks in East Asia: What We Know So Far [Electronic resource] / F.Kimura, A.Obashi // ADBI Working Paper. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2011. – No 320. – URL: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792.production.networks.east.asia/>
408. Kindleberger C. European integration and the international corporation / C. Kindleberger // Columbia Journal of World Business. –1966. – vol.1. – pp.65-73.
409. Krauss M.B. Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey/ Melvyn B. Krauss // Journal of Economic Literature. – 1972. – Vol.10. – No.2. – pp.413-436.
410. Krasner S. International Regimes / S. Krasner. – Cornell University Press, 1983. – 372 p.

411. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences / P. Krugman, R. Cooper, T. Srinivasan // *Economic Activity*. – 1995. – No. 1 (25<sup>th</sup> Issue). – pp. 327-377.
412. Krugman P. Strategic trade and the new international economics / P. Krugman. – Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. – 313p.
413. Lambert R. Misunderstanding Each Other / R. Lambert // *Foreign Affairs*. – 2003. – Vol. 82, No. 2. – pp. 62-74.
414. Lane P., G. Milesi-Ferretti, International Monetary Fund. Research Dept The external wealth of nations mark II: revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970-2004. – International Monetary Fund, 2006. – 47p.
415. Landabaso M. Research and innovation Strategies for Smart Specialisation/ M. Landabaso. – European Commission, DG REGIO, Thematic Coordination and Innovation, 2012. – 38p.
416. Langenhove L. The Transformation of Multilateralism Model 1.0 to Model 2.0 / L. Langenhove // *Global Policy*. – 2010. – Vol. 1, Issue 3. – pp. 263-270.
417. Laszlo B. Transnational Integration Regimes as Development Programs [Electronic resource] / Laszlo Brus, Gerald A. McDermott. // *The Transnationalization of Economies, States, and Civil Societies* / Ronald Holzhaacker (eds.). – New York: Springer, 2009. – pp. 23-61. – URL: [http://www.springer.com/cda/content/document/cda\\_downloaddocument/9780387893389-c1.pdf?SGWID=0-0-45-786603-173866323](http://www.springer.com/cda/content/document/cda_downloaddocument/9780387893389-c1.pdf?SGWID=0-0-45-786603-173866323)
418. León R.L. Erawatch country reports 2010: Mexico [Electronic resource] / L.R. León. – Joint Research Centre - Institute for Prospective Technological Studies (JRC-IPTS), 2010. – 53p. – URL: <http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/>
419. Lessinger J. Region of Opportunity. A Bold New Strategy for Real Estate Investment with Forecast to the Year 2010/ J. Lessinger. – New York, Toronto: Times Book, 1986. – 308p.
420. Levitt P. The Transnational Villagers / P. Levitt. – University of California Press, 2001. – 294 p.
421. Levitt T. The Globalization of Markets [Electronic resource] / T. Levitt // *Harvard Business Review*. – 1983. – pp. 2-11. – URL: <http://www.scribd.com/doc/6585162/Hbr1983-the-Globalization-of-Markets>.
422. Levitt T. The Marketing Imagination / T. Levitt. – Publisher Free Press, 1986. – 238p.
423. Lindberg L. Political Integration: Definitions and Hypotheses / L. Lindberg // *The European Union: reading on the Theory and Practice of European Integration* / edited by B.F. Nelsen. – Boulder : Lynne Rienner Publishers, 2003. – pp. 151-162.
424. Lipsey R. The Theory of Customs Unions: A General Survey / R. Lipsey // *The Economic Journal*. – 1960. – vol. 70. – pp. 496-513.
425. Lloyd P. Global economic integration / P. Lloyd // *Pacific Economic Review*. – 2010. – No. 15:1. – pp. 71-86.
426. Lombaerde P. Governing Regional Integration for Development. Monitoring Experiences, Methods and Prospects/ P. Lombaerde, A. Estevadeordal, K. Suominen. – Ashgate Publishing, Ltd., 2008. – 290p.



427. Lombaerde P. Multilateralism, regionalism and bilateralism in trade and investment: 2006 world report on regional integration / P. Lombaerde. – United Nations Conference on Trade and Development: Springer, 2007. – 277p.
428. Lucas R. On the mechanics of economic development / R. Lucas, E. Robert // Journal of Monetary Economics. – 1988. – vol. 22, issue 1. – pp. 3-42.
429. Madhur S. Roads for Asian Integration: Measuring ADB's Contribution to the Asian Highway Network [Electronic resource] / S. Madhur, G. Wignaraja, P. Darjes. – ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – 2009. – No. 37. – 29p. – URL: [www.adb.org/publications/category.asp?id=2805](http://www.adb.org/publications/category.asp?id=2805)
430. Mansfield E. The Political Economy of Regionalism / E. Mansfield, H. Milner. – N.-Y: Columbia University Press, 1997. – 274p.
431. Marcusen A. Region: The Economics and Politics of Territory/ A. Marcusen. – Totowa: Rowman and Littlefield Publishers, 1987. – 346 p.
432. Marks G. Structural policy and multi-level governance in the EC. / G. Marks // State of European community / A. Cafruny, G. Rosenthal. – Boulder Colorado: Lynne Rienner and London: Logman, 1993. – vol. 2. – pp. 391-410.
433. Manley J. Creating a North American Community. Chairmen's Statement Independent Task Force on the Future of North America [Electronic resource] / John P. Manley, Pedro Aspe and William F. Weld. – New York, Council on Foreign Relations, 2005 – 15p. – URL: [www.cfr.org](http://www.cfr.org).
434. Marshall M.G. Third World War: System, Process, and Conflict Dynamics / M.G. Marshall. – Boston: ROWMAN ROWMAN & LITTLEFIELD PUBLISHERS, INC, 1999. – 222p.
435. Mashayekhi M. Multilateralism and Regionalism: The New Interface / M. Mashayekhi, T. Ito. – New York and Geneva: UNCTAD, UN press, 2005. – 192 p.
436. Mayer F.W. Interpreting NAFTA: The Science and Art of Political Analysis / Frederick W. Mayer. – Columbia University Press, 1998. – 249 p.
437. McGinnis M. Bioregionalism / M. McGinnis. – London: Routledge, 1999. – 231p.
438. McKay J. Regional Economic Integration in a Global Framework / J. McKay, M. Armengol, G. Pineau. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2005. – 140p.
439. McKinney J.A. NAFTA's Effects on North American Economic Development: A United States Perspective [Electronic resource] / J.A. McKinney. – University of Toronto, 2005. – URL: <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Future%20of%20NAFTA%20-%20McKinney%20Paper.pdf>
440. Mexico's Key Role in North America's Supply Chain [Electronic resource] // NAFTA Works. – 2011. – Vol. 16, Issue 8. – 6p. – URL: <http://www.naftamexico.net/august-2011-the-young-face-of-mexico-in-the-global-market/>
441. Milward A.S. Interdependence or Integration? A National Choice / Alan S. Milward. – London: Routledge, 1994. – pp. 1-32.

442. Mintz A. New Directions for International Relations: Confronting the Method of Analysis Problem / A. Mintz, B. Russett. – Lexington Books, Lanham MD, 2005. – 281p.
443. Mitrany D. The functional theory of politics / D. Mitrany. – London: London School of Economics and Political Science, 1975. – 294p.
444. Mobilizing science and technology to Canada's Advantage. Executive Summary [Electronic resource] // Public Works and Government Services Canada, Ottawa. – 2007. – 14p. – URL: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ic1.nsf/eng/00871.html>
445. Mobilizing science and technology to Canada's Advantage. Progress report: Monograph [Electronic resource] // Government of Canada Publications Ottawa. – 2009. – 52p. – URL: <http://publications.gc.ca/site/eng/347967/publication.html>
446. Moffett S. EU and U.S. inch toward talks on free trade area [Electronic resource] / S. Moffett. - BRUSSELS, Reuters, 2012 – URL: <http://in.reuters.com/article/2012/06/20/eu-us-trade-idINL5E8HKJIS20120620>
447. Molle W. The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy / W. Molle. – Aldershot: Ashgate Publishing, 2001. – 548 p.
448. Monitoring industrial research: The 2010 EU Industrial R&D Investment. SCOREBOARD. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 114p.
449. Moravcsik A. Centralization or Fragmentation?: Europe Facing the Challenges of Deepening, Diversity, and Democracy / A. Moravcsik. – Council on Foreign Relations, 1998. – 201p.
450. Mukhopadhyay K. Economic and Environmental Impact of Free Trade in East and South East Asia / K. Mukhopadhyay, P. Thomassin. – New York: Springer Science+Business Media B.V., 2010. – 209p.
451. Muller A. The Rise of Regionalism Core Company Strategies under the Second Wave of Integration / A. Muller. - New York: Erasmus Research Institute of Management (ERIM), 2004. – 330p.
452. Mundell R. Theory of Optimum Currency Areas / R. Mundell // The American Economic Review. – 1961. – No 51. – pp. 717-725.
453. National Sustainable Development Strategies. Division for Sustainable Development [Electronic resource]. – URL: <http://www.un.org/esa/dsd/>
454. Nejamkis G. Mercosur welcomes Venezuela, suspends Paraguay [Electronic resource] / G. Nejamkis and A. Mendoza, Argentina, 2012. – URL: <http://www.reuters.com/article/2012/06/30/us-mercosur-idUSBRE85S1JT20120630>
455. New Free Trade Deal Caps Successful Year for Canada in Global Commerce [Electronic resource]. - June 7, 2007. – No. 76. – URL: [http://www.international.gc.ca/media\\_commerce/comm/newscommuniques/2007/385203.aspx?lang=eng&view=d](http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/newscommuniques/2007/385203.aspx?lang=eng&view=d)
456. Newman E. The «New Wars» Debate: A Historical Perspective is Needed / E. Newman // Security Dialogue. – 2004. – Vol.35. – №2. – pp. 173–189.
457. Novotny J. Convergence and divergence in living standards among regions of the enlarged European Union (1992-2006) [Electronic resource] / J. Novotny //

MPRA Paper. – 2011. – No 34145, posted 16. – URL: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/34145/>

458. Nye J. Transnational Relations and World Politics: An Introduction / J. Nye, R. Keohane // International Organization. – 1971. – Volume 25, Issue 03. – pp. 329-349.

459. Obama's education plan: Restore America's Leadership in Higher Education [Electronic resource] // The White House (Washington) [Official website]. – URL: <http://www.whitehouse.gov/>

460. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010. – OECD Publishing, 2010. – 280p.

461. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011. – OECD Publishing, 2011. – 204p.

462. Ohmae K. The borderless world: power and strategy in the interlinked economy / K. Ohmae. – N.Y.: Harper Business, 1990. – 223 p.

463. Ohmae K. The End of the Nation State: The Rise of Regional Economics / K. Ohmae. – New York: Free Press, 1995. – 224 p.

464. Ohmae K. Triad Power. The Coming Shape of Global Competition / K. Ohmae. – New York: Free Press, 1985. – 345 p.

465. Okamoto J. Flexible processes for integration in East Asia Economics [Electronic resource] / J. Okamoto // East Asia Forum. Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific. – 2011. – URL: <http://www.eastasiaforum.org/2011/01/14/flexible-processes-for-integration-in-east-asia/>

466. Passel J.S. Trends in Unauthorized Immigration: Undocumented Inflow Now Trails Legal Inflow: Report [Electronic resource] / Jeffrey S. Passel, D'Vera Cohn. – Washington, DC, Pew Hispanic Center, 2008. – 16p. – URL: <http://www.pewhispanic.org/2008/10/02/trends-in-unauthorized-immigration/>

467. Pastor R.A. The North American Idea: A Vision of a Continental Future / Robert A. Pastor. – Oxford University Press, 2011. – 264p.

468. Pathways to Prosperity in the Americas. Fact Sheet. Bureau of Western Hemisphere Affairs [Electronic resource]. – URL: <http://www.state.gov/p/wha/rls/fs/2012/187784.htm>

469. Payne A. Introduction: the Political Economy // Regionalism and World Order / A. Payne, A. Gamble. – Macmillan, London, 1996. – p.2.

470. Pelkmans J. European integration: methods and economic analysis / J. Pelkmans. – Pearson Education, 2006. – 480p.

471. Peng D. The Changing Nature of East Asia as an Economic Region / D. Peng // Pacific Affairs. – 2000. – Vol. 73, No. 2. – pp. 171-191.

472. Perkmann M. Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions / M. Perkmann, N.-L. Sum. – N.-Y: Macmillan, 2002. – 288p.

473. Petersheim M.-J. Foreign direct investment and regional integration in emerging markets / M.-J. Petersheim. – State university of New York at Buffalo, 2010. – 224p.



474. Petrakos G. Growth, integration, and regional disparities in the European Union/ G. Petrakos, A. Rodríguez-Pose, A. Rovolis // *Environment and Planning*. – 2005. – Vol. 37(10). – pp. 1837–1855.
475. Pieterse J.N. Globalization as Hybridization / J.N. Pieterse // *International Sociology*. – 1995. – Vol.9, Issue: 2. – pp. 45-68.
476. Pomfret R. *The Economics of Regional Trading Arrangements*/ R. Pomfret. – Oxford: Clarendon Press, 1997. – 444 p.
477. Porter M. Clusters and the new economics of competition / M. Porter. – *Harvard Business Review*. – 1998. – Vol. 76 Issue 6. – pp.77-90.
478. Portes A. Global villagers. The Rise of Transnational Communities [Electronic resource] / A. Portes // Hunter College: Maxweber. – URL: [http://maxweber.hunter.cuny.edu/pub/eres/BLPR102\\_PIMENTEL/Portes.html](http://maxweber.hunter.cuny.edu/pub/eres/BLPR102_PIMENTEL/Portes.html)
479. Pagés C. The Age of Productivity: Transforming Economies [Electronic resource] / C. Pagés. – Washington: IADB, 2010. – 348p. – URL: <http://www.iadb.org/en/research-and-data/dia-publication-details,3185.html?id=2010>
480. Rapkin D. The United States, Japan and the power to block: the APEC and AMF cases / D. Rapkin // *The Pacific Review*. – 2001. – Vol.14, No.3. – pp.373-410
481. Ratha D. South-south migration and remittances /D. Ratha, W. Shaw. – Washington: D.C World Bank working paper. – 2007. – No. 102. – 55p.
482. Raychaudhuri A. Assessing Barriers to Trade in Education Services in Developing Asia - Pacific Countries: An Empirical Exercise / A. Raychaudhuri, D. Prabir // *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*. – 2007. – No. 34. – 57p.
483. *Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2010/EU-27*. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 143p.
484. *Regional Cooperation Strategy South Asia 2011–2015* [Electronic resource] // Asian Development Bank, 2011. – 16p. – URL: <http://beta.adb.org/documents/south-asia-regional-cooperation-strategy-2011–2015>
485. Report On The First Year Of Implementation Of The Black Sea Synergy. Communication From The Commission To The Council And The European Parliament [Electronic resource]. – URL: [http://www.eeas.europa.eu/blacksea/index\\_en.htm](http://www.eeas.europa.eu/blacksea/index_en.htm)
486. *Reshaping economic geography world development report 2009*. – Washington: The World Bank, DC, 2009. – 383p.
487. Reuveny R. Economic Openness, Democracy, and Income Inequality. An Empirical Analysis / R.Reuveny // *Comparative Political Studies*. – 2003. – vol. 36, No. 5. – pp. 575-601.
488. Rivera-Batiz L.A. Economic Integration and endogenous Growth / L.A.Rivera-Batiz, P.M.Romer // *The Quarterly Journal of Econpmics*. – 1991. – Vol.106, No.2. – pp. 531-555.
489. Robertson R. *Globalization: Social Theory and Global Culture* / R. Robertson. – London: Sage Publications Ltd., 1992. – 211 p.

490. Robinson W. Theories of Globalization / W. Robinson // Blackwell Companion to Globalization / G. Ritzer. – Oxford: Blackwell, 2007. – c.125-143. – URL: <http://www.soc.ucsb.edu/faculty/robinson/publications.html>
491. Robson P. The Economies of International Integration/ P. Robson – [3-rd ed.]. – London: Routledge, 1998. – 334 p.
492. Rodrik D. The New Global Economy And Developing Countries: Making Openness Work / D. Rodrik. – Wasington D.C.: Overseas Development Council, 1999. – 168p.
493. Romer P. Endogenous Technological Change / P. Romer // The Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No. 5, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. – pp. 71- 102.
494. Ropke W. International order and economic integration / W. Ropke. – DORDRECHT-HOLLAND, 2007. – 276p.
495. Rosamond B. Theories of European Integration/ B.Rosamond. – N.-Y: Macmillan, 2000. – 256p.
496. Rostow W. The Stages of Economic Growth / W. Rostow. – [3<sup>rd</sup> ed.]. – Cambridge: At the University Press, 1995. – pp. 8-12.
497. Ruggie J. Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form / J. Ruggie. – Columbia University Press, 1993. – 479 p.
498. Ruggie J. Multilateralism: The Anatomy of an Institution / J. Ruggie // International Organization. – 2010. – Vol. 46. №. 3. – pp. 561-598.
499. Rugman A.M. International business: a strategic management/ Alan M. Rugman. – N. –Y: McGraw-Hill, 1997. – 530p.
500. Rugman A. Regional transnationals and Triad strategy / A. Rugman, A. Verbeke // Transnational Corporations. – 2004. – Vol. 13, No. 3. – pp.1-20.
501. Rüland J. ASEAN Regionalism Five Years after the 1997/98 Financial Crisis: A Case of ‘Co-operative Realism? / J. Rüland // Asia-Pacific Economic and Security Co-Operation: New Regional Agendas /edited by Christopher M. Dent. – New York: Palgrave Macmillan, 2003. – pp. 53-71.
502. Russett Br. World Politics: The Menu for Choice / Russett Br., Starr H., Kinsella D. – Wadsworth: Cengage Learning, 2009. – 552p.
503. Sally R. Economic integration: Will Asia go regional? [Electronic resource] / R. Sally // East Asia Forum. Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific. – 2009. – URL: <http://www.eastasiaforum.org/2009/11/03/economic-integration-will-asia-go-regional/>
504. Samuels R. Rich Nation Strong Army: National Security and the technological transformation of Japan / R. Samuels. – New-York: Cornell University Press, 1996. – 455p.
505. Science and Engineering Indicators 2012. [Electronic resource] // National Science Foundation [Official website]. – URL: [www.nsf.gov/statistics/indicators/](http://www.nsf.gov/statistics/indicators/).
506. Science, technology and innovation in Europe. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. -125p.

507. Science, technology and innovation in Europe. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2010. –129 p.
508. Science, technology and innovation in Europe. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2011. –159 p.
509. Scollay R. New Subregional Trading Arrangements in the Asia-Pacific (Policy Analyses in International Economics) / R. Scollay, J. Gilbert. – Washington: Institute for International Economics, 2001. – 100p.
510. Scott A. J. Regions, globalization, development/ Allen J. Scott and Michael Storper // Regional Studies. – 2003. – vol. 37: 6&7. – pp 579-593.
511. Schott J. Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities / J. Schott. – Washington, DC Institute for International Economics, 2004. – 472 p.
512. Seelke R. Mexico: Issues for Congress Clare Ribando Seelke [Electronic resource] / R. Seelke // Congressional Research Service, 2011. – 39p. – URL: [www.crs.gov](http://www.crs.gov)
513. Sekkel J. Summary of Major Trade Preference Programs [Electronic resource] / J. Sekkel. – Center for Global Development, 2009. – 16p. – URL: <http://www.cgdev.org/section/search?q=Summary+of+Major+Trade+Preference+Programs>
514. Shimizu K. Intra-ASEAN Economic Cooperation: Research Issues and Methods/ Kazushi Shimizu // Economic journal of Hokkaido University.— 2002.— VoL 31.— pp. 95-111
515. Siebert H. Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour / H. Siebert // The World Economy. – 2006. –Vol. 29, Issue 2. – pp. 137–159.
516. Simon M. Some dimension of the American Commercial Invasion of Europe, 1871-1914 / M. Simon, D. Novack // Journal of Economic History. –1964. – Volume XXIV. – pp. 591 – 605.
517. Sindzingre A.N. The Limitations of European Union's Interregionalism: The Example of the Economic Partnership Agreements in Sub-Saharan Africa / A.N. Sindzingre. – UNU-CRIS Working Papers W-2012/1. – Brugge: United Nations University Institute on Comparative Regional Integration Studies, 2012. – 48p.
518. Singapore's Total Direct Investment Abroad by Country/Region, 2006-2010 [Electronic resource] // Department of Statistics Singapore [Official website]. – URL: <http://www.singstat.gov.sg/stats/themes/economy/investment.html>
519. Skidmore D. Understanding the Unilateralist Turn in U.S. Foreign Policy / D. Skidmore // Foreign Policy Analysis.— July 2005.— Volume 1, Issue 2.— pp. 207–228.
520. Sklair L. Globalization: Capitalism and Its Alternatives / L. Sklair. – [3rd edition]. – New York, Oxford: OUP Oxford, 2002. – 392 p.
521. Sklair L. The Transnational Capitalist Class/ L. Sklair. – Wiley-Blackwell, 2000. – 304p.
522. Slaughter M.J. Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages / M.J. Slaughter // Journal of International Economics. – 2000. – No. 50. – pp. 449–472.

523. Snooks G.D. *Global Transition: A General Theory of Economic Development* / G.D. Snooks. – Basingstoke Macmillan, 1999. – 352 p.

524. Söderbaum F. *Theories of New Regionalism. A Palgrave Reader International Political Economy Series* / F.Söderbaum, T.M. Shaw. – Palgrave Macmillan, 2004. – 256p.

525. State of the Innovation Union 2011. Report From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions [Electronic resource]. – URL: <http://eur-lex.europa.eu>

526. Soni N. Responding to the Revenue Consequences of Trade Reforms in the Forum Island Countries [Electronic resource] / N. Soni, B. Harries, B. Zinner-Toa. – Port Vila, 2007. – 191p. – URL: [www.forumsec.org](http://www.forumsec.org)

527. Stiglitz–J. –The global crisis, social protection and jobs / J. Stiglitz // *International Labour Review*. – 2009. – Vol. 148, No. 1–2. – pp.1-13.

528. Storper M. *Globalization, Localization and Trade* / M. Storper // *The Oxford Handbook of Economic Geography* / Edited by Gordon L. Clark, Maryann P. Feldman, and Meric S. Gertler. – Oxford (U.K.): Oxford University Press, 2000. – pp. 146

529. Stubbs P. Stretching Concepts Too Far? Multi-Level Governance, Policy Transfer and the Politics of Scale in South East Europe / P. Stubbs // *Southeast European Politics*. – 2005. – Vol. VI, No. 2. – pp. 66 – 87.

530. Sustainable development in the European Union – 2011 monitoring report of the EU sustainable development strategy. – Luxembourg: Publications Ofce of the European Union 2011. – 377p.

531. Taifeng C. *Regional Trade Agreements vs. Multilateral Trading System: A Study of Chinese Interests and Policy Options/* C. Taifeng. – Norwegian, Oslo: Institute of International Affairs, 2009. – 46p.

532. Taylor P. The spatial order of European cities under conditions of contemporary globalization / P. Taylor, M. Hoyler // *Journal of Economic and Social Geography*. – 2000. – Vol. 91, Issue 2. – pp. 176–189.

533. Taylor P. *World city network: a global urban analysis* / P. Taylor. – London: Routledge, 2004. – 241p.

534. Technical Assistance Report North American Development Bank. March 2012 [Electronic resource] // North American Development Bank [Official website]. - URL: <http://www.nadbank.org/publications/main.asp>

535. Terry E. *How Asia Got Rich: Japan, China and the Asian Miracle* / E. Terry. – New-York: M.E. Sharpe, 2002. – 688p.

536. Teslik L.H. NAFTA's Economic Impact [Electronic resource] / L.H. Teslik // *Counsil Foreing Relation*. – 2009. - URL: <http://www.cfr.org/economics/naftas-economic-impact/p15790#p7>

537. Thambipillai P. ASEAN negotiating styles: asset or hindrance? / P. Thambipillai, J. Saravanamuttu // *ASEAN negotiations: two insights (ASEAN Political Studies)*. – Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 1985. – P.3-28.

538. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) [Electronic resource] // Foreign Affairs and International Trade Canada [Official website]. – 325p. - URL: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng&view=d>
539. The Enterprise for the Americas Initiative: Description and Up-date. The Development Group For Alternative Policies, Inc. [Electronic resource]. – Washington: The Development GAP, 1992. – URL: [http://www.developmentgap.org/americas/EAI\\_Description\\_and\\_Update.pdf](http://www.developmentgap.org/americas/EAI_Description_and_Update.pdf)
540. The G20 Seoul summit leaders' declaration 2010 [Electronic resource]. – URL: [http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit\\_declaration.pdf](http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit_declaration.pdf)
541. The Lisbon Review 2004. An Assessment of Policies and Reforms in Europe. – Geneva: World Economic Forum. – 13p.
542. The Millennium Development Goals Report 2012. – New York: United Nations, 2012. – 69p.
543. The Merida Initiative: Expanding the U.S./Mexico Partnership [Electronic resource]. // U.S. Department of State [Official website]. – Bureau Of Western Hemisphere Affairs, March 2012. – URL: <http://www.state.gov/p/wha/rls/fs/2012/187119.htm>
544. Trade and development report, 1981-2011. Three decades of thinking development. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2012. – 125p.
545. Trade and Development Report 2007. Regional Cooperation for Development. – New York and Geneva: UNITED NATIONS, 2007. – 195p.
546. Trade and Development Report 2011. Post-crisis policy challenges in world economy. – Geneva: UNITED NATIONS, 2011. – 224p.
547. Trade Bloks. Policy Research Report. World Bank. – New York: Oxford University Press, 2000. – 145p.
548. Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy. Report On Progress Achieved On The Global Europe Strategy, 2006-2010 // Accompanying Document To The Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions. – Brussels: EUROPEAN COMMISSION, 2010. – 27p.
549. Trade Policy Agenda 2011 and 2010 Annual Report [Electronic resource] // Office of the United States Trade Representative [Official website]. – 146p. – URL: [http://www.ustr.gov/2011\\_trade\\_policy\\_agenda](http://www.ustr.gov/2011_trade_policy_agenda)
550. Transition report 2005. Business in transition. – London: European Bank for reconstruction and Development, 2006. – 118p.
551. Trans-Pacific Partnership (TPP): 13th Round of TPP Negotiations Set for San Diego, California - July 2-10, 2012 [Electronic resource] // The Office of the United States Trade [Official website]. – URL: <http://www.ustr.gov/tpp>
552. Tatsumi O. Twenty Years of ASEAN. Its Survival and Development / O. Tatsumi. – Tokyo, Japan: Institute of International Affairs, 1988. – 171p.

553. Union for the Mediterranean. Role and vision of the EIB [Electronic resource] // Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership. – 2010. – № 12. – pp.3–7. – URL: <http://www.eib.org/projects/publications/union-for-the-mediterranean.htm>

554. UNESCO Science Report 2010. The Current Status of Science around the World Division for Science Policy and Sustainable Development. – Paris: the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 2010. – 520p.

555. UNU-CRIS (2007a) Technical notes [Electronic resource] // Regional Integration Knowledge System [Official website]. – URL: [www.cris.unu.edu/riks](http://www.cris.unu.edu/riks)

556. Villarreal M. U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications [Electronic resource] / M. Angeles Villarreal. // CRS Report for Congress Congressional Research Service, 2012. – URL: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>

557. Viner J. The customs union issue/ J. Viner. – New York: Garland, 1983. – 221p.

558. Wannop U.A. The Regional Imperative: Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States / U.A. Wannop. – London, Jessica Kingsley, 1995. – 441p.

559. Whitt Jr. The Mexican Peso Crisis / Jr. Whitt, A. Joseph. – Federal Reserve Bank of Atlanta: Economic Review, 1996. – 20p.

560. Who's Better in International Trade and Development the EU or NAFTA? [Electronic resource] // Knowledge@Wharton. – URL: <http://www.knowledgeatwharton.com.cn/index.cfm?fa=printArticle&articleID=1615&languageid=1>

561. Wildavsky B. The Great Brain Race: How Global Universities Are Reshaping the World / B. Wildavsky. – Princeton: Princeton University Press, 2010. – 248.

562. Wilkins M. The Emergence of the Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914 / M. Wilkins – Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press: London, Oxford Univ. Press, 1971. – 310p.

563. Wong M.-H. ASEAN Competitiveness Report 2010 [Electronic resource] / Wong M.-H., R. Shankar, R. Toh; Foreword by Michael E. Porter. – Asia Competitiveness Institute, 2011. – 88p. – URL: [www.spp.nus.edu.sg/ACI/home.aspx](http://www.spp.nus.edu.sg/ACI/home.aspx)

564. World Economic situation and prospects 2011: Global outlook.–New York:United Nations,2010.– 46p.

565. World Economic Situation and Prospects as of mid-2012 [Electronic resource] // UNCTAD [Official website]. – URL: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/index.shtml>

566. World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development [Electronic resource]. – Switzerland: United Nations Publication, 2011. – 226p. // UNCTAD [Official website]. – URL: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf)

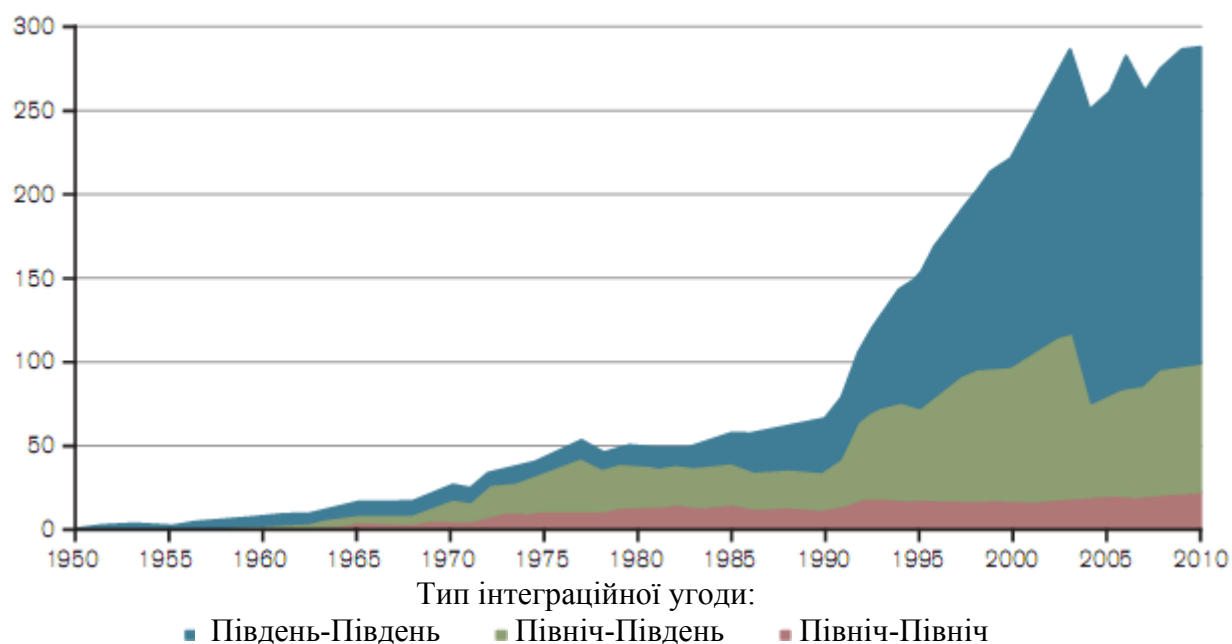
567. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies [Electronic resource]. – Geneva: United Nations Publication, 2012. – 204p. // UNCTAD [Official website]. – URL: [www.unctad.org/en/docs/wir2012\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2012_en.pdf)

568. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence [Electronic resource]. – Geneva: WTO Publications, 2011.

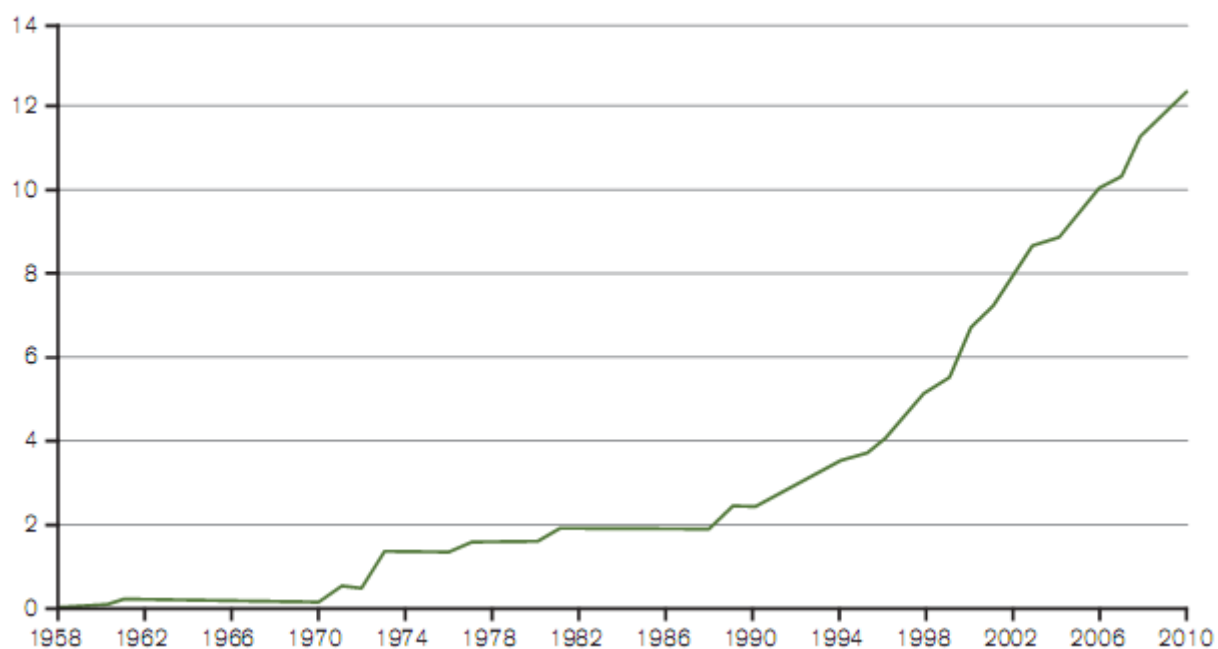
- 251p. // World Trade Organization [Official website]. – URL: [www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report11\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf)
569. Xing L. East Asian Tegalional Integration: From Japan-led «Flying-geese» to China-centred «Bamboo Capitalism» / L. Xing // CCIS Research Series. Working Paper. – 2007. – No. 3. – 27p.
570. Yamakage S. Ideas on an East Asian Community from Comparative Perspectives / S. Yamakage. – The University of Tokyo, 2006. – 24p.
571. Yamamura K. Asia in Japan's embrace: building a regional production alliance / K. Yamamura, W. Hatch. – Cambridge University Press, 1997. – 281p.
572. Young Oran R. Political Leadership and Regime Formation: On the Development of Institutions in International Society / Oran R. Young // International Organization. – 1991. – Vol. 45, No. 3. – pp. 281-308.
573. Zarsky L. NAFTA, Foreign Direct Investment, and Sustainable Industrial Development in Mexico [Electronic resource] / L. Zarsky, K.P. Gallagher. – 2004. – URL: <http://ase.tufts.edu/gdae/pubs/rp/amerprogfdijan04.pdf>
574. <http://ec.europa.eu/> – European Commission [Official website].
575. <http://gfs.eiu.com> – The Economist [Official website]
576. <http://rtais.wto.org/> – Regional Trade Agreements Information System. WTO [Official website]
577. <http://stats.oecd.org> – Organisation for economic co-operation and development [Official website].
578. <http://www.asean.org> – ASEAN [Official website].
579. <http://www.dfat.gov.au> – Department of Foreign Affairs and Trade. Australian Government [Official website]
580. <http://econ.worldbank.org> – The World Bank [Official website]
581. <http://www.eib.org> – EIB [Official website]
582. <http://www.international.gc.ca> – The Foreign Affairs and International Trade Canada [Official website]
583. <http://www.naaec.gc.ca> – North American Agreement on Environmental Cooperation [Official website]
584. <http://www.naalc.org> – Secretariat of the Commission for Labor Cooperation [Official website].
585. <http://www.nafta-sec-alena.org/> – NAFTA Secretariat [Official website]
586. <http://www.state.gov> – Existing U.S. Free Trade Agreements [Official website]
587. <http://www.ustr.gov> – The Office of the United States Trade [Official website]
588. <http://unctad.org> – United Nations Conference on Trade and Development [Official website]



**Додаток А**  
**Динаміка регіональних торговельних угод та розвиток СОТ**

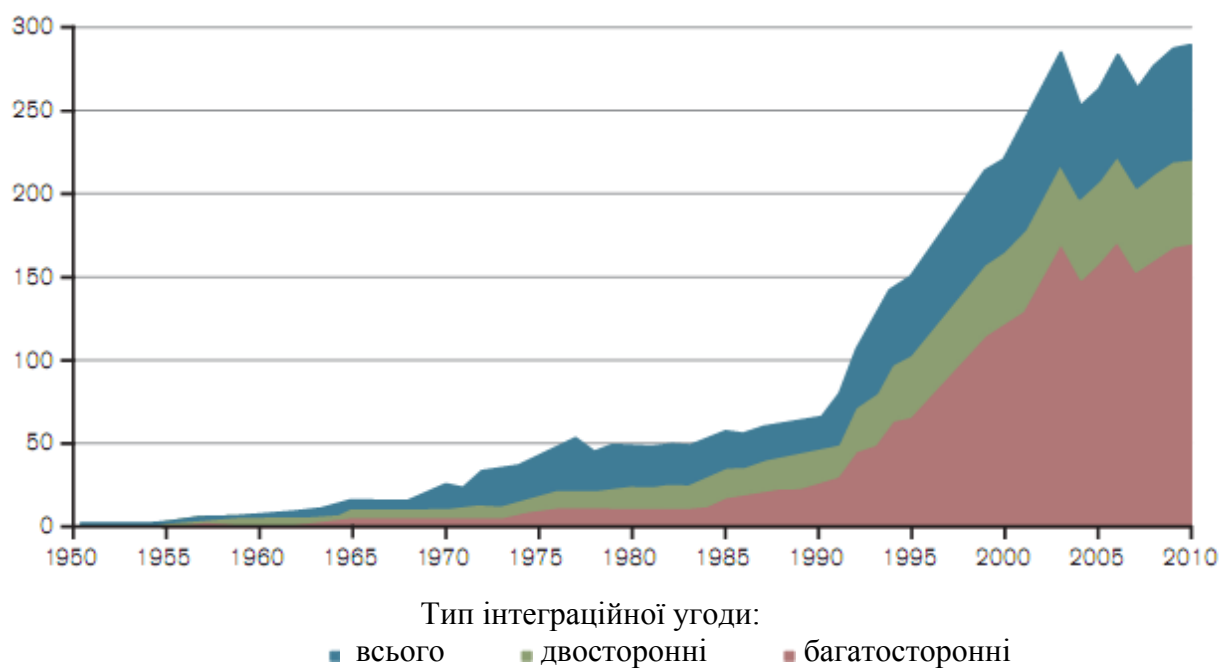


**Рис.А.1 Динаміка діючих регіональних торговельних угод, кількість**



**Рис.А.2 Кількість регіональних торговельних угод, що в середньому припадає на країну-члена СОТ**

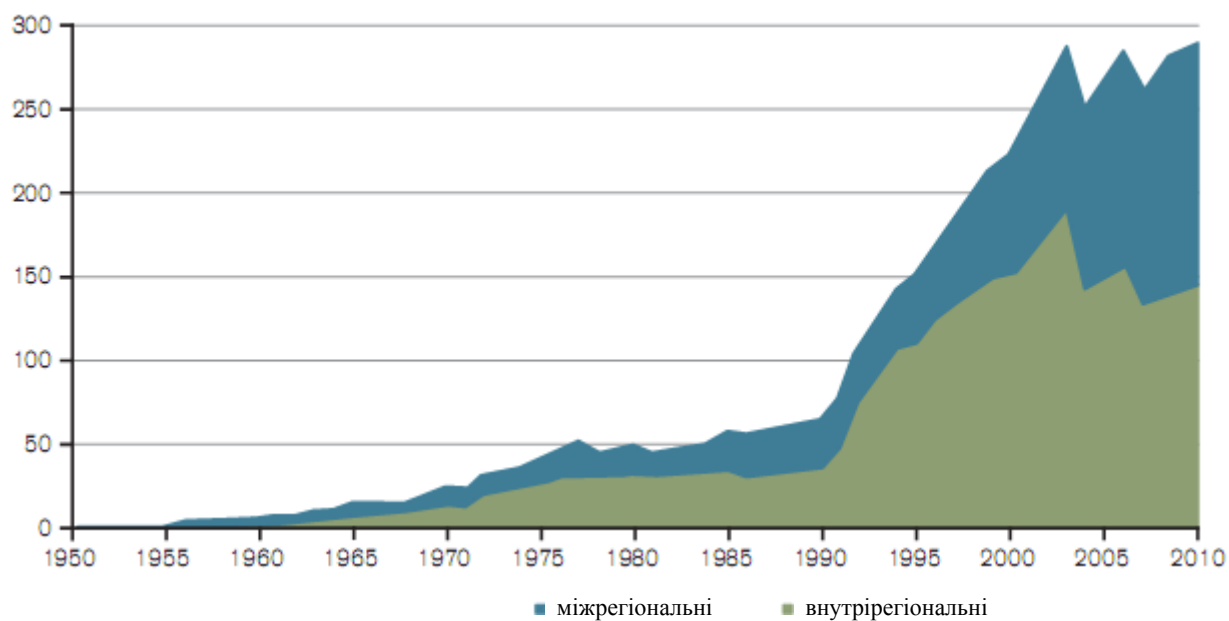




**Рис.А.3 Динаміка укладання двосторонніх та багатосторонніх регіональних торговельних угод, кількість**

**Таблиця А.1**  
**Розподіл регіональних торговельних угод за об'єктами охоплення**  
**(станом на початок 2011 року)**

Тип угоди	товари	товари та послуги	послуги	всього
<i>за типом інтеграційних угод</i>				
Північ-Північ	13	9	1	23
Північ-Південь	36	40	0	76
Південь-Південь	145	41	1	187
Всього	194	90	2	286
<i>за кількістю учасників</i>				
двосторонні	104	64	0	168
багатосторонні	38	11	2	51
багатосторонні, в т.ч. за участю вже існуючої РТА	52	15	0	67
Всього	194	90	2	286
<i>за регіональним охопленням</i>				
внутрірегіональні	110	33	2	145
міжрегіональні	84	57	0	141
Всього	194	90	2	286



**Рис. А.4 Динаміка укладання регіональних та міжрегіональних торговельних угод, кількість**

**Таблиця А.2**

**Мережа нотифікованих та не нотифікованих діючих регіональних торговельних угод (станом на початок 2011 року): регіональний аспект**

	Африка	СНД	Європа	Південна Америка	Центральна Америка	Кариби	Західна Азія	Близький Схід	Океанія	Східна Азія	Північна Америка
Африка	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
СНД	0	29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Європа	16	4	36	-	-	-	-	-	-	-	-
Південна Америка	3	0	6	13	-	-	-	-	-	-	-
Центральна Америка	1	0	2	19	7	-	-	-	-	-	-
Кариби	2	0	3	16	11	0	-	-	-	-	-
Західна Азія	4	1	3	4	1	1	7	-	-	-	-
Близький Схід	13	1	12	3	1	1	4	7	-	-	-
Океанія	1	0	1	3	0	1	0	0	5	-	-
Східна Азія	3	0	5	8	6	1	9	3	7	17	-
Північна Америка	4	0	6	16	9	4	2	7	2	5	1

**Додаток Б**  
**Динаміка світового виробництва та інвестування**

**Таблиця Б.1**

**Щорічні темпи зростання світового експорту, виробництва, ВВП та показники відкритості світової економіки у 1980-2010 роки, %**

<b>роки</b>	<b>світовий експорт</b>	<b>виробництво</b>	<b>ВВП</b>	<b>відкритість економіки</b>
1980	2,3	-0,7	2,9	20,0
1981	-0,6	0,1	2,0	19,6
1982	-2,2	-1,0	0,8	18,6
1983	2,6	2,2	2,9	17,7
1984	8,4	6,5	4,6	18,2
1985	2,6	2,8	3,5	17,8
1986	4,0	2,8	3,4	17,0
1987	5,5	3,5	3,7	17,6
1988	8,5	4,9	4,5	17,9
1989	6,4	3,5	3,8	18,5
1990	3,9	1,3	2,5	19,1
1991	3,7	-0,4	0,8	18,5
1992	4,8	0,1	1,1	18,7
1993	4,4	-0,1	0,9	18,4
1994	9,3	2,8	2,2	19,4
1995	7,4	4,6	2,3	20,8
1996	5,1	3,5	3,3	21,4
1997	10,1	4,9	3,4	22,2
1998	4,6	2,2	2,1	22,3
1999	4,6	3,1	2,9	22,3
2000	10,8	5,2	4,2	24,2
2001	-0,2	-1,0	1,6	23,7
2002	3,5	1,3	1,9	23,7
2003	5,6	3,5	2,6	24,6
2004	9,7	5,4	3,9	26,5
2005	6,5	3,3	3,4	27,8
2006	8,6	4,6	4,1	29,4
2007	6,5	4,3	3,9	30,3
2008	2,3	0,8	1,3	31,7
2009	-12,1	-2,7	-2,6	26,7
2010	14,1	4,0	3,7	29,1
2011*	5,0	2,4	2,4	30,9

\*попередні оцінки

**Примітка.** Показник відкритості розраховано як середнє значення експорту та імпорту товарів та послуг по відношенню до ВВП

Таблиця Б.2

ПІІ на душу населення в окремих інтеграційних об'єднаннях світу, дол.

Інтеграційне об'єднання	1980	1990	2000	2010	2011	2011 до 2000,рази
<b>Світове господарство в цілому</b>	<b>158,9</b>	<b>393,8</b>	<b>1221,6</b>	<b>2897,4</b>	<b>2931,5</b>	<b>2,4</b>
<b>АФРИКА</b>						
Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)	72,1	123,9	146,5	848,7	983,4	6,7
Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL)	19,7	12,4	11,2	52,2	70,8	6,3
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	40,2	63,4	94,8	339,2	349,3	3,7
Economic Community of Central African States (ECCAS)	33,7	55,8	121,7	355,0	364,1	3,0
Economic Community of West African States (ECOWAS)	36,0	77,3	141,2	307,6	349,9	2,5
Mano River Union (MRU)	95,8	164,8	196,7	334,1	373,1	1,9
Southern African Development Community (SADC)	192,8	118,1	330,0	818,6	715,8	2,2
Arab Maghreb Union (UMA)	182,1	200,0	318,1	1301,6	1331,3	4,2
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	23,4	34,4	45,4	149,7	160,1	3,5
<b>АМЕРИКА</b>						
Andean Community (ANCOM)	53,8	104,2	391,1	1445,6	1652,0	4,2
Central American Common Market (CACM)	70,8	140,8	336,8	1030,4	1160,9	3,4
Caribbean Community (CARICOM)	260,3	409,5	1258,6	3433,4	3638,0	2,9
Free Trade Area of the Americas(FTAA)	294,0	1069,4	4191,2	6039,3	6133,0	1,5
Latin American Integration Association (LAIA)	106,0	249,7	897,4	2811,4	2797,8	3,1
Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR)	129,4	249,5	877,9	3182,0	3174,3	3,6
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	414,2	1829,0	7428,3	9340,1	9454,7	1,3
<b>АЗІЯ</b>						
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA) (Former Bangkok Agreement)	1,9	13,2	103,1	337,1	376,2	3,6
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)	51,4	144,4	508,4	1643,6	1798,8	3,5
Economic Cooperation Organization(ECO)	70,3	64,5	124,4	820,3	757,6	6,1
Gulf Cooperation Council (GCC)	***	801,0	1039,8	7341,4	7683,0	7,4
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	2,0	4,2	19,5	146,2	144,2	7,4
<b>ЄВРОПА</b>						
European Free Trade Association(EFTA)	617,0	4177,4	9921,6	59772,1	61886,4	6,2
European Union (EU)	538,2	1644,5	4813,0	14510,7	14440,4	3,0
<b>ОКЕАНІЯ</b>						
Melanesian Spearhead Group (MSG)	263,6	349,3	215,0	846,4	977,0	4,5

**Додаток В**  
**Окремі показники діяльності інтеграційних регіональних об'єднань**

**Таблиця В.1**

**Розвиток відкритості окремих інтеграційних об'єднань світу, %**

<b>Інтеграційне об'єднання</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2010</b>
<b>АФРИКА</b>				
Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)	29,5	27,7	38,5	43,2
Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL)	20,4	21,8	15,7	38,9
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	30,2	24,3	21,8	31,0
Economic Community of Central African States (ECCAS)	27,2	27,6	42,3	48,0
Economic Community of West African States (ECOWAS)	27,3	26,9	34,8	34,9
Mano River Union (MRU)	39,1	32,5	34,9	44,9
Southern African Development Community (SADC)	30,2	25,1	30,8	35,3
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	32,9	25,5	32,2	36,6
Arab Maghreb Union (UMA)	32,7	25,3	30,3	41,3
<b>АМЕРИКА</b>				
Andean Community (ANCOM)	16,4	15,0	17,1	20,6
Central American Common Market (CACM)	31,7	26,8	38,5	37,7
Caribbean Community (CARICOM)	92,8	43,6	46,6	44,3
Free Trade Area of the Americas (FTAA)	12,5	11,6	15,2	16,4
Latin American Integration Association (LAIA)	15,1	13,3	18,7	18,8
Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR)	13,8	8,2	11,0	13,0
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	11,3	11,4	15,1	16,2
<b>АЗІЯ</b>				
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA)	10,7	16,0	23,6	29,6
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)	39,3	48,7	77,3	63,8
Economic Cooperation Organization (ECO)	12,2	14,8	21,6	24,8
Gulf Cooperation Council (GCC)	48,7	40,1	40,9	53,4
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	9,8	9,6	15,1	22,3
<b>ЄВРОПА</b>				
European Free Trade Association (EFTA)	35,8	33,9	38,7	40,6
European Union (EU)	27,6	26,3	35,7	39,8
<b>ОКЕАНІЯ</b>				
Melanesian Spearhead Group (MSG)	46,6	49,8	58,4	60,0
<b>Світова економіка</b>	<b>20,0</b>	<b>19,1</b>	<b>24,2</b>	<b>29,1</b>

Таблиця В.2

**Питома вага у світовому експорті окремих інтеграційних об'єднань:  
регіональний аспект, %**

<b>Інтеграційне об'єднання</b>	<b>роки</b>				
	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>АФРИКА</b>					
Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3
Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL)	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	1,7	0,7	0,5	0,8	0,5
Economic Community of Central African States (ECCAS)	0,4	0,3	0,3	0,6	0,6
Economic Community of West African States (ECOWAS)	1,6	0,6	0,5	0,8	0,9
Mano River Union (MRU)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Southern African Development Community (SADC)	1,8	1,1	0,8	1,1	1,2
Arab Maghreb Union (UMA)	2,0	0,9	0,7	0,9	0,9
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>АМЕРИКА</b>					
Andean Community (ANCOM)	0,6	0,4	0,4	0,6	0,7
Central American Common Market (CACM)	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Caribbean Community (CARICOM)	0,6	0,1	0,1	0,1	0,1
Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR)	1,5	1,3	1,3	1,8	1,9
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	15,3	16,1	19,0	12,9	12,5
<b>АЗІЯ</b>					
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA) (Former Bangkok Agreement)	2,3	4,3	7,4	15,0	15,3
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)	3,6	4,2	6,7	6,9	6,8
Economic Cooperation Organization (ECO)	0,9	1,1	1,3	2,2	2,4
Gulf Cooperation Council (GCC)	7,6	2,5	2,7	4,4	5,0
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	0,7	0,8	1,0	1,8	2,0
<b>ЄВРОПА</b>					
European Free Trade Association (EFTA)	2,4	2,9	2,2	2,2	2,2
European Union (EU)	41,5	44,5	38,0	33,8	33,1
<b>ОКЕАНІЯ</b>					
Melanesian Spearhead Group (MSG)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1

**Індекси інтенсивності внутрірегіональної торгівлі та симетричної торговельної інтроверсії окремих інтеграційних об'єднань світу**

Інтеграційне об'єднання	Індекс інтенсивності внутрірегіональної торгівлі (ІТІ <sub>i</sub> )		Індекс симетричної торговельної інтроверсії (STJ <sub>i</sub> )	
	На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду
<b>АФРІКА</b>				
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)1993-1999	13,11	14,16	0,87	0,88
Economic Community of Central African States (ECCAS)1982-1988	14,29	78,55	0,87	0,98
Economic Community of West African States (ECOWAS)1974-1980	3,13	69,9	0,54	0,98
Mano River Union (MRU)1972-1978	3,28	13,8	0,53	0,87
Southern African Development Community (SADC)1991-1997	57,23	9,9	0,97	0,83
Arab Maghreb Union (UMA)1988-1994	2,67	8,14	0,47	0,80
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)1993-1999	287,8	30,5	0,99	0,95
<b>АМЕРИКА</b>				
Andean Community (ANCOM)1995-2001	15,71	22,34	0,90	0,93
Caribbean Community (CARICOM)1973-1979	23,78	31,84	0,93	0,95
Latin American Integration Association (LAIA)1979-1985	3,05	2,57	0,59	0,51
Mercado Comun Sudamericano (MERCOSUR)1993-1999	13,42	14,06	0,91	0,91
North American Free Trade Agreement (NAFTA)1993-1999	2,0	2,08	0,65	0,70
Organization of Eastern Caribbean States (OECS)1980-1986	490,6	379,3	1,0	1,0
<b>АЗІЯ</b>				
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)1996-2002	3,14	3,82	0,65	0,71
Economic Cooperation Organization (ECO)1991-1997	3,13	3,41	0,53	0,57
Gulf Cooperation Council (GCC)1980-1986	0,58	5,77	-0,26	0,73
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)1984-1990	3,0	2,9	0,52	0,51
<b>ЄВРОПА</b>				
European Free Trade Association (EFTA)1970-1976	0,34	0,50	-0,50	-0,33
European Union (EU)1972-1978	1,19	1,27	0,55	0,58
European Union (EU)2003-2008	1,58	1,61	0,77	0,75
<b>ОКЕАНІЯ</b>				
Melanesian Spearhead Group (MSG)1992-1998	16,85	6,83	0,89	0,75

**Зміна індексів концентрацій і диверсифікації  
окремих інтеграційних об'єднань світу**

Інтеграційне об'єднання	2000		2010		2011	
	H <sub>i</sub>	S <sub>i</sub>	H <sub>i</sub>	S <sub>i</sub>	H <sub>i</sub>	S <sub>i</sub>
<b>АФРИКА</b>						
Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)	0,64	0,80	0,71	0,79	0,71	0,79
Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL)	0,54	0,82	0,36	0,80	0,40	0,80
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	0,36	0,69	0,39	0,61	0,26	0,55
Economic Community of Central African States (ECCAS)	0,73	0,83	0,81	0,81	0,82	0,81
Economic Community of West African States (ECOWAS)	0,66	0,79	0,57	0,73	0,65	0,73
Mano River Union (MRU)	0,26	0,79	0,32	0,71	0,32	0,67
Southern African Development Community (SADC)	0,18	0,53	0,27	0,57	0,30	0,57
Arab Maghreb Union (UMA)	0,42	0,75	0,46	0,68	0,40	0,66
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	0,23	0,78	0,24	0,71	0,24	0,70
<b>АМЕРИКА</b>						
Andean Community (ANCOM)	0,23	0,64	0,24	0,62	0,27	0,62
Central American Common Market (CACM)	0,17	0,64	0,15	0,64	0,17	0,66
Caribbean Community (CARICOM)	0,24	0,71	0,24	0,65	0,25	0,66
Free Trade Area of the Americas (FTAA)	0,08	0,15	0,08	0,18	0,08	0,19
Latin American Integration Association (LAIA)	0,12	0,31	0,14	0,38	0,14	0,36
Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR)	0,08	0,47	0,13	0,51	0,13	0,51
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	0,08	0,19	0,08	0,20	0,08	0,20
<b>АЗІЯ</b>						
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA) (Former Bangkok Agreement)	0,08	0,35	0,09	0,36	0,09	0,36
Association of South-East Asian Nations (ASEAN)	0,18	0,38	0,13	0,33	0,12	0,3
Economic Cooperation Organization (ECO)	0,32	0,60	0,36	0,49	0,40	0,52
Gulf Cooperation Council (GCC)	0,64	0,77	0,54	0,66	0,57	0,65
South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	0,13	0,63	0,14	0,53	0,14	0,53
<b>ЄВРОПА</b>						
European Free Trade Association (EFTA)	0,18	0,46	0,16	0,49	0,18	0,49
European Union (EU)	0,07	0,17	0,07	0,22	0,06	0,22
<b>МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ОБ'ЄДНАННЯ</b>						
Melanesian Spearhead Group (MSG)	0,28	0,80	0,32	0,77	0,31	0,78
<b>Світова економіка</b>	0,074	-	0,075	-	0,083	-

H<sub>i</sub> – індекс концентраціїS<sub>i</sub> – індекс диверсифікації