

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Олена Заяць

**ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ
КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ
У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ**

Монографія

Ужгород • Поліграфцентр «Ліра» • 2019

УДК 339.54-045.73:339.92

З-40

Заяць О.І.

Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях: Монографія. – Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2019. – 248 с.

Монографію присвячено дослідженню концептуальних підходів й домінуючих особливостей розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань як інституційної основи міжнародних конвергентних процесів. Розкрито сутність інституційної конвергенції у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях, охарактеризовано механізм їх діалектичної взаємодії та конвергентних інституцій в умовах глобалізації і гетерогенних ознак моделей регіональної економічної конвергенції й інтеграції. Висвітлено особливості конвергенції державних і ринкових регулюючих інституцій у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях. Систематизовано та ідентифіковано інституційно-функціональні чинники асиметричного розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань. Визначено напрями й окреслено проблеми інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України та імплементації інструментів торгової політики ЄС у вітчизняну практику. Розроблено модель кількісного оцінювання ефективності і перспектив участі України в регіональних торговельних об'єднаннях.

Видання розраховане на працівників національних органів законодавчої та виконавчої влади, організаторів переговорних процесів щодо ефективності і перспектив участі України в регіональних торговельно-економічних об'єднаннях, науковців, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів.

Рецензенти:

Вергун В.А., доктор економічних наук, професор Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка;

Приходько В.П., доктор економічних наук, професор Ужгородського національного університету.

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (протокол №3 від 26 лютого 2019 р.)

ISBN 978-617-596-273-2

© Заяць О.І., 2019

© Поліграфцентр «Ліра», 2019

ЗМІСТ

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ЯК ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНИХ КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ	11
1.1. Теорії інституційної конвергенції та їх генеза	11
1.2. Прикордонна торгівля як передумова розвитку міжнародної економічної конвергенції	26
1.3. Діалектична взаємодія регіональних торговельно- економічних об'єднань та конвергентних інституцій	50
<i>Висновки до розділу 1</i>	87
РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ ФОРМИ ІНСТИТУЦІЙНО- КОНВЕРГЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ	89
2.1. Конвергенція державних і ринкових регулюючих інституцій у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях	89
2.2. Інституційно-функціональні чинники асиметричного розвитку регіональних торговельно- економічних об'єднань	110
2.3. Трансформація механізму регулювання регіональних торговельних угод	134
<i>Висновки до розділу 2</i>	161
РОЗДІЛ 3. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ	163

3.1. Напрями інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України	163
3.2. Оптимізація інституційної взаємодії України з регіональними торговельно-економічними об'єднаннями	187
<i>Висновки до розділу 3</i>	204
ВИСНОВКИ	206
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	212
ДОДАТКИ	230

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ

ЄС – Європейський Союз
ЗВТ – зона вільної торгівлі
АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії
ВВП – валовий внутрішній продукт
ВНП – валовий національний продукт
НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю
ООН – Організація Об'єднаних Націй
РТУ – регіональні торговельні угоди
СОТ – Світова організація торгівлі
ТНК – транснаціональні компанії
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку
ЦСЄ – країни Центральної та Східної Європи
АТЕС – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
МЕРКОСУР – Південний спільний ринок
СНД – Співдружність Незалежних Держав
ESDP – перспективи європейського просторового розвитку
РФ – Російська Федерація
КНР – Китайська Народна Республіка
МВФ – Міжнародний валютний фонд
ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ANCOM – Андське співтовариство
ECCAS – Економічна співпраця центральноамериканських країн
СЕМАС – Митний і економічний союз Центральної Африки
ЦАР – Центральноафриканська Республіка
КРТУ – Комітет з регіональних торговельних угод
МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку
БАГІ – Багатостороння агенція з гарантії інвестицій
МАР – Міжнародна асоціація розвитку
МФК – Міжнародна фінансова корпорація

ГУАМ – Організація за демократію та економічний розвиток
ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність
ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі
ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку
МТФ – Міжнародний транспортний форум
МЕА – Міжнародне енергетичне агентство
ЧМІ – Чіангмайська ініціатива

ВСТУП

У сучасних умовах нові імпульси та нову якість отримує регіональна економічна конвергенція й інтеграція, що набуває континентальних і міжконтинентальних форм, свідченням чого є значне посилення конкурентних потенціалів країн ЄС, Північної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону. Постійно збільшується кількість міжнародних регіональних торговельних угод (РТУ), при цьому регіоналізм як посилює конкурентний потенціал національних економік, так і породжує протекціонізм щодо «третіх країн». Характерною особливістю розвитку міжнародних конвергентно-інтеграційних угруповань останнього десятиліття є перехід від автономної до конвенційно-процесуальної моделі торгової політики, що пов'язано, по-перше, з диверсифікацією та зміною пріоритетів регіональної спрямованості торговельних потоків, кількісним розширенням та удосконаленням інструментів їхнього регулювання міжнародними інституціями; по-друге, з трансформацією стимулюючих і обмежувальних процедур практики торговельно-економічної співпраці у жорстких умовах сучасної міжнародної конкуренції.

Тривала внутрішня ринкова неспроможність України за порівняно слабких міжнародних позицій її економіки спонукає активно шукати нестандартні шляхи подальшого розвитку, засоби формування по-справжньому ефективною конвергентної й інтеграційної політики. Постає нагальна необхідність у реалізації нових підходів до оцінки умов, виявлення особливостей та обґрунтування мети конвергентно-інтеграційної політики, напрямів і етапів її реалізації.

Теоретичні основи дослідження торговельно-економічних об'єднань як інституційної складової міжнародних конвергентних процесів висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як Б. Балласа, В. Вольський, К. Дойч, В. Кудров, А. Гранберг, Т. Фаїст, Л. Божко, Р. Капелюшников, Р. Далімов, П. Кадочников, М. Кастельс, С. Коен, А. Ругман, Ж. Моне, П. Робсон, Р. Шуман, Ю. Юданов та ін. Складні й суперечливі проблеми економічної інтеграції знайшли відображення в працях таких українських науковців, як О. Білорус, В. Будкін,

О. Булатова, І. Бураковський, В. Вергун, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Гладій, Л. Кістерський, М. Долішній, І. Пузанов, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Т. Орехова, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Румянцев, О. Рогащ, С. Соколенко, О. Ступницький, О. Тонких, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.

Високо оцінюючи наукову значимість їх творчого доробку, зазначимо, що незважаючи на зростання інтересу до окресленого напряму досліджень, недостатньо повно розкриті теоретичні засади діалектичного взаємозв'язку регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій у контексті як секторально-регіональної специфіки сучасної парадигми глобалізації, так і координації векторів торгових політик країн, їх коаліцій та процесу модернізації інституцій міжнародних конвергентно-інтеграційних угруповань. Потребує подальшого удосконалення методологія комплексної оцінки результатів міжнародних конвергентно-інтеграційних угод в умовах асиметричного розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань й трансформації механізму їх регулювання. Дискусійними також залишаються практика імплементації торговельних механізмів та інструментів ЄС у вітчизняну економіку, пріоритети вдосконалення торгової політики України за умов підписання Угоди про асоціацію з ЄС та реалізації положень Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Усе це зумовило вибір теми монографічного дослідження, окреслило мету, логіку дослідження, завдання, об'єкт, предмет і структуру.

Метою дослідження є виявлення напрямів і механізмів інституційної конвергенції сучасних регіональних торговельно-економічних об'єднань, ідентифікація моделей управління інтеграційною взаємодією на наднаціональному рівні, а також обґрунтування найбільш ефективних форм міжнародної торговельно-економічної взаємодії України в контексті пріоритетів та особливостей євроінтеграції.

Реалізація визначеної мети зумовила виконання таких завдань:

- дослідити концептуальні підходи, домінуючі тенденції, особливості розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань як інституційної основи міжнародних конвергентних процесів;

- проаналізувати передумови формування та специфіку розвитку діалектичного взаємозв'язку регіональних торговельно-економічних об'єднань і сучасних конвергентних інституцій;
- здійснити аналіз гетерогенних ознак моделей регіональної економічної інтеграції й систематизувати методи та інструменти їх ефективного застосування;
- виявити та оцінити особливості інституційного механізму конвергентної взаємодії у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях за напрямками міжнародної торгівлі;
- визначити формат і межі конвергенції державних і ринкових регулюючих інституцій у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях у контексті сучасної політики СОТ щодо регіональних торговельно-економічних блоків;
- ідентифікувати інституційно-функціональні чинники асиметричного розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань в умовах переходу від автономної до конвенційно-процесуальної моделі торгової політики;
- узагальнити стратегічні підходи до трансформації сучасного механізму регулювання РТУ;
- визначити та обґрунтувати напрями інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України та імплементації інструментів торгової політики ЄС у вітчизняну практику;
- оцінити оптимізацію інституційної взаємодії України з регіональними торговельно-економічними об'єднаннями.

Об'єктом дослідження виступають міжнародні конвергентні процеси у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях.

Предметом дослідження є структура, напрями, пріоритети та механізми інституційно-конвергентної взаємодії регіональних торговельно-економічних об'єднань.

Джерельною й статистичною базою роботи слугували монографічні дослідження вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, нормативні акти України, агреговані дані Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Міністерства промислової політики України, офіційні публікації й

аналітичні звіти міжнародних організацій (СОТ, ОЕСР, ЮНКТАД, Світового банку, Всесвітнього торгового центру, Всесвітнього економічного форуму), інформаційні матеріали низки міжнародних експертних асоціацій, ресурси Інтернет.

Значення одержаних результатів полягає в дослідженні процесів формування і діяльності сучасних інституцій регіональних торговельно-економічних об'єднань, виявленні ключових напрямів їх модернізації в умовах конвергентної взаємодії та інституційно-функціональних чинників асиметричного розвитку міжнародних економічних угруповань і формулюванні науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення інституційної диверсифікації торговельного потенціалу України. Висновки та пропозиції, що містяться в представленій праці, можуть бути використані як національними органами законодавчої та виконавчої влади, організаціями експортерів/імпортерів, так і на міжнародному рівні у двота багатосторонніх переговорних процесах щодо участі України у діяльності окремих угруповань для вдосконалення національної торгової політики та обґрунтованості прийняття рішень стосовно ефективності участі у регіональних інтеграційних угрупованнях із різним рівнем наднаціонального регулювання. Матеріали монографії можуть бути використані також в навчальному процесі.

Жодним чином не претендуючи на завершеність усіх викладених положень та зроблених висновків, автор усвідомлює, що на окремі питання не вдалося дати вичерпних відповідей, а деякі з них окреслені лише схематично та потребують подальших досліджень, відтак із вдячністю сприйме конструктивну критику, рекомендації та пропозиції.

Автор щиро вдячна науковому консультанту – кандидату економічних наук, професору Київського державного університету ім. Т. Г. Шевченка Ступницькому О.І. та рецензентам – доктору економічних наук, професору Київського державного університету ім. Т. Г. Шевченка В.А. Вергуну, доктору економічних наук, професору Ужгородського національного університету В.П. Приходькові за слушні зауваження та цінні поради, які дали змогу значно підвищити науковий рівень дослідження.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ЯК ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНИХ КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Теорії інституційної конвергенції та їх генеза

Економічна діяльність людей має суспільний характер, її здійснюють не в ізольованому просторі, а в певному суспільному середовищі через індивідуальні та колективні дії. При цьому велике значення має не лише загальне, а й специфічне реагування суспільства на них. Прибуткові угоди в одних процесах соціально-економічного розвитку можуть виявлятися не вигідними в інших процесах, навіть за однакових умов господарювання. Наприклад, обмеження економічної поведінки людини внаслідок різних релігійних і культурних звичок.

Досягти узгодження множини зовнішніх чинників, що впливають на успіх і навіть вірогідність прийняття того чи іншого рішення, в межах економічного та соціального порядків можна за допомогою розробки схем або алгоритмів поведінки, що виявляються в конкретних умовах найефективнішими. Такі схеми й алгоритми, або матриці поведінки індивідів, за своєю суттю є інститутами.

Інституціоналізм – концепція економічної теорії, яка в економічній системі синтезує роль соціальних, правових, організаційних, політичних, етичних, ментальних, економічних інститутів у процесі їх функціонування.

Причина виникнення інституціоналізму полягає, насамперед, у переході капіталізму в монополістичну стадію, що супроводжу-

вало значною централізацією виробництва і капіталу, й породило соціальні суперечності в суспільстві.

Інституціоналізм (з лат. *institutio* – «звичай, повчання») – напрям економічної думки, який сформувався у 20–30-ті роки ХХ ст. для дослідження сукупності соціально-економічних чинників (інститутів) у часі, а також для запровадження соціального контролю суспільства над економікою. На сьогодні цей напрям вважається одним із найперспективніших з точки зору пояснення і прогнозування економічних явищ. Достатньо складна його структура, зважаючи на велику кількість економічних шкіл, які класифікуються як складові інституціоналізму. Оскільки він перебуває в процесі розвитку, то, на відміну від напрямів, хронологічні межі та наукові досягнення яких вже чітко визначені, щодо структури інституційної теорії та взаємозв'язків між її складовими тривають дискусії [1, с. 6].

Представники інституціоналізму розглядають економіку як систему, за якою відносини між господарюючими агентами складаються під впливом як економічних, так і соціальних, політичних, психологічних чинників. Об'єктом досліджень є інститути, під якими слід розуміти корпорації, профспілки, державу, а також різні юридичні, морально-етичні та психологічні явища, тобто звичаї, норми поведінки, інстинкти тощо.

В економічній науці інституціоналізм представлено значною різноманітністю шкіл і концепцій, однак для всіх його течій характерним є надання великого значення емпіричному аналізу інституційного середовища, зокрема впливу інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів та на забезпечення економічного зростання. Основною ідеєю теорії інституціоналізму є зосередження уваги на позаекономічній сутності рушійних сил суспільного розвитку, тобто, окрім технологічного фактора.

Інституційні критерії базуються на врахуванні конкретно-історичних умов тієї чи іншої країни, наслідуванні традицій, ідей, духовного світу населення, системи ціннісних уявлень. Зазначимо, що ці фактори не зводяться до суто психологічних ознак, а побудовані на взаємодії між окремими елементами, що породжує певну цілісність економічної системи загалом.

Дослідження показало, що частина елементів інституційної системи має достатньо динамічний характер (наприклад, закони, нормативні акти, угоди тощо), проте інша – є об'єктивною за змістом і формує весь спектр надбудови економічних відносин (наприклад, ринок, конкуренція, власність та ін.), тобто слабо піддається впливу. Отже, із метою обґрунтування дії і функції чинників, що формують інституційну систему, виникає потреба в розмежуванні понять «інституція» та «інститут». Уже на ранньому етапі розвитку концепцій інституціоналісти розрізняють ці поняття.

Термін «інститут» (від лат. *instutum* – встановлення, установа) запозичено з юриспруденції. Тому сутнісними характеристиками цієї категорії є як юридичні норми, так і порядок встановлення зв'язків між ними, що дає змогу впорядкувати (регламентувати) стосунки між суб'єктами права з метою надання їм стійкого характеру, для чого і створюються відповідні організаційні структури та органи контролю [2, с. 8].

За визначенням У. Гамільтона, інститут – це «словесний символ, введений для кращого опису групи суспільних звичаїв», «спосіб мислення», який став звичкою для групи людей або звичаєм для народу. Дослідник твердив, що «інститути устанавлюють межі й форми людської діяльності. Світ звичаїв і традицій, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою сплетіння й безперервну матерію інститутів» [3].

Інституційні теорії діляться на два напрями: «старий», традиційний інституціоналізм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, В. Мітчелл) та «новий» інституціоналізм, неоінституціоналізм (О. Вільямсон, Р. Коуз, Д. Норт, Г. Демсец).

Засновник інституціоналізму Торстейн Веблен визначив інститути як поширений образ думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю та окремих виконуваних ними функцій. Предметом економічної науки він вважає «інституції» – інстинкти людини, які проявляються в економічному житті під впливом суспільної психології (інстинкту самозбереження, суперництва тощо) [4, с. 201]. На основі інституцій виникають інститути, що є основним поняттям інституціональної економіки. Вони перебувають у центрі досліджень представників інституціоналізму.

Джон Коммонс, на відміну від Т. Веблена, приділяв основну увагу не технологічним факторам виробництва і їх носію – інженерно-технічному персоналу, а соціально-правовим інститутам, а Дж. Коммонс характеризує інституції у вузькому значенні, тобто як «систему законів чи природних прав, в межах яких індивіди діють як в'язні» та у широкому розумінні – як «колективну дію з контролю, лібералізації та розширення індивідуальної діяльності» [5, с. 650]. У цьому контексті сутність колективної дії варіює від неорганізованого звичаю чи традиції до множини організованих поточних відносин, таких, як сім'я, корпорація, профспілки, торговельні асоціації, держава.

Представник кон'юнктурно-статистичного інституціоналізму Вільям-Веслі-Клер Мітчелл намагався обґрунтувати правильність основних положень інституціоналізму за допомогою статистики. Він тлумачив основну категорію так: інститути – це переважаючі й найбільш стандартизовані суспільні звички [6].

Після Другої світової війни вплив чистого інституціоналізму пішов на спад, але цей напрям у дещо іншій формі відродився у творах Джона Кеннета Гелбрейта. Його основна праця «Нове індустріальне суспільство» присвячена аналізу й ролі в економіці «техноструктури» – суспільного прошарку, що охоплює вчених, конструкторів, фахівців із технологій, управління, фінансів і взагалі всього, що потрібно для забезпечення нормальної діяльності великих корпорацій. На думку Гелбрейта, поведінка сучасної ринкової економіки все більше визначається великими корпораціями (олігополіями), які виробляють складну техніку: автомобілі, літаки, системи зв'язку, комп'ютери і програмне забезпечення. Вони мають частковий контроль над ринковою ціною [7, с. 87].

Після свого виникнення «старий» інституціоналізм не набув поширення, що можна пояснити невизначеністю фундаментального поняття інституту, орієнтацією на дії таких колективів, як профспілки та уряд, відсутністю власної методології, зокрема, прагненням йти від часткових випадків до узагальнення. Інституціоналізм отримав «друге» дихання у межах «нового» інституціоналізму, де значно більшу увагу приділяють інституційному середовищу, де діють економічні агенти.

«Новий» інституціоналізм має кілька назв: неоінституціоналізм, трансакційна економіка, економічна теорія прав власності, контрактний підхід. При цьому, незважаючи на схожість назв, «новий» інституціоналізм достатньо істотно різниться від «старого».

Неоінституційна теорія, як й інституціоналізм загалом, не є однорідною течією і охоплює сукупність шкіл. Найзагальнішим критерієм класифікації неоінституційних шкіл є наголос на типі інституцій: правилах або контрактах. На правилах робиться акцент у таких напрямках неоінституціоналізму, як нова економічна теорія, теорія суспільного вибору, конституційна економіка, теорія прав власності. Вивченню контрактів віддають перевагу представники таких напрямів, як теорія контрактів, теорія агентських відносин і теорія організацій.

Із використанням традиційних мікроекономічних методів аналізу у межах неоінституціоналізму досліджуються суспільні відносини з позиції людини економічної, яка мислить раціонально. Тому в межах неоінституціоналізму будь-яка діяльність розглядається як обмін. Інститути структурують стимули у процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Такий підхід отримав назву контрактної парадигми [8, с. 23].

Відправною точкою виникнення «нового» інституціоналізму вважається стаття Р. Коуза «Природа фірми», де надано пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірми [9]. Інститути у неоінституціоналізмі розуміють як «правила гри» та систему заходів, що забезпечує їх виконання. Вони спрямовують людську взаємодію в певне річище. Про визнання здобутків нового напрямку свідчить присудження Нобелівської премії з економіки двом його визначним представникам – Р. Коузу і Д. Норту [10].

У ринковій економіці передача прав власності опосередкована формальним договором або для більшості поточних угод – неформальною контрактною угодою. Контракти відбивають структуру стимулів і антистимулів, що міститься у структурі прав власності та механізмів їхнього забезпечення.

Ідеї Р. Коуза заклали основу інституціоналізму, що пояснює структуру та еволюцію соціальних інститутів, виходячи з поняття

трансакційних витрат. Зазначимо, що саме у відсутності ринкових інститутів, які забезпечують мінімізацію трансакційних витрат, Коуз бачить основне лихо колишніх соціалістичних країн.

Якщо інститути є «правилами гри», то організації – її учасниками. Теорія економічної організації (або економіка організації) є ще одним із підходів неоінституціоналізму. Трансакційна природа фірми, за Р. Коузом, проявляється у тому, що її організаційна форма та розмір обираються за таким критерієм, як трансакційні затрати [11, с. 78]. Послідовники Р. Коуза (А. Алчіан і Г. Демсец, У. Меклінг і М. Дженсен, О. Вільямсон, Д. Крепс) розвили трансакційну природу фірми, зосередивши увагу на окремих її аспектах [12, с. 31–33]. Їх дослідження дають змогу визначити переваги кооперації (А. Алчіан і Г. Демсец); вибрати оптимальну контрактну форму, яка забезпечує економію на трансакційних затратах (У. Меклінг і М. Дженсен); зрозуміти організаційну культуру (Д. Крепс).

Останнім часом у межах нової інституціональної економіки, відомим представником якої є О. Вільямсон, сформувався погляд на економічну природу інституту, що відрізняється від позиції, запропонованої раніше. Учений розглядає інститути як механізми управління контрактними відносинами. Тому основними економічними інститутами є фірми, ринки та відносна контрактація. Такий підхід концентрує основну увагу на рівні охоплених інститутами окремих трансакцій і на проблемі їх мінімізації. Зокрема О. Вільямсон вважає, що «інституційне середовище – правила гри, які визначають контекст, де відбувається економічна діяльність» [13, с.3].

Серед сучасних представників інституціоналізму досить чітко вирізняються дві позиції щодо розуміння та визначення основної для них категорії - «інститут». Першу представляють ті вчені (Дж. Ходжсон, Б. Остром та ін.), хто надає виняткового значення з'ясуванню категорії, її формулюванню, виробленню єдиного підходу в пошуку визначень тощо. Так, Дж. Ходжсон констатує, що останніми роками у соціальних науках частіше використовують поняття «інститут», і розглядає це явище як свідчення зростання престижу інституціональної економічної теорії. Однак вчений визнає,

що навіть сьогодні немає єдності у питанні про сутність і значення цієї категорії. Ба більше того, тривалі дискусії навколо з'ясування ключових термінів «інститут», «організація» тощо спонукали деяких дослідників навіть відмовитися від пошуку дефініцій на користь виконання практичних завдань. Але, як зауважує Дж. Ходжсон, не можна здійснювати будь-який аналіз функціонування інститутів, організацій, не маючи адекватного уявлення про їх сутність [14].

Учений запропонував абстрактні визначення базових категорій інституціоналізму. Розглянемо їх детальніше. Соціальні структури – множинність соціальних інститутів, у тому числі епізодичних і не підлеглих правилам, а також і власні соціальні інститути. Інститути – різновид структур, що належать до соціального простору, вони є змістом суспільного життя. Це системи встановлених соціальних правил, що структурують соціальні взаємодії. Наприклад, мова, гроші, закони, системи мір і важелів, правила поведінки за столом, фірми (й інші організації). Правила у такому контексті – це діючі в суспільстві та стійкі нормативні приписи або іманентні нормативні схильності. Конвенції – особливий тип інституціональних правил. Організації – це інститути, що мають певні особливості. Звикання – психологічний механізм, за допомогою якого індивіди набувають здатності поводитися відповідно до сприйнятих раніше зразків.

Автор низки праць у галузі сучасного інституціоналізму Е. Остром тлумачить ключову категорію так: «Інститути – це сукупності чинних правил, на основі яких встановлюють, хто має право приймати рішення у відповідних галузях, які дії дозволені або обмежені, які загальні правила використовуватимуться, яких процедур варто дотримуватися, яку інформацію потрібно надавати, а яку ні, і який вигравш отримують індивіди залежно від своїх дій. Усі правила містять приписи, що забороняють, дозволяють або потребують певних дій чи рішень. Діючі правила – такі правила, котрі справді застосовують, дотримуючись яких здійснюють моніторинг, коли індивіди обирають ті дії, які вони хочуть здійснити» [15, с. 51].

Другу, протилежну, позицію щодо питання про сутність поняття інституту представляють ті відомі сучасні вчені (К. Ерроу, В. Єфімов

та ін.), які досить скептично ставляться до нинішніх суперечок про потребу в точному визначенні базових понять інституціоналізму, насамперед категорії «інститут». З приводу намагань Дж. Ходжсона відшліфувати сутність основних термінів інституціоналізму В. Єфімов наводить твердження американського філософа Ч. Пірса: «Машина розуму може лише трансформувати знання, але жодним чином не спричинити його виникнення, якщо вона не харчується певними спостереженнями. Аналізуючи визначення, не можна дізнатися про щось нове».

Отже, до сьогодні для представників інституціоналізму характерна різноаспектність – за формою і змістом – визначення основної категорії «інститут» та її ознак. Вона визначається як набір формальних і неформальних правил та механізмів, котрі забезпечують їх дотримання [16, с. 61]. Мета будь-якої інституції, звичайно, полягає в тому, щоб спрямувати індивідуальну поведінку в належне рiчище. І залежно від того, наскільки успішно виконується це завдання, інституції окреслюють структурні рамки повсякденної діяльності, зменшуючи тим самим їхню невизначеність [17, с. 152]. По суті, інституції «визначають структуру стимулів у суспільстві й, зокрема, в економіці» [18, с. 4]. Тож їх можна визначити як сукупність чинних правил, на основі яких устанавлюється, хто саме має право ухвалювати рішення у певних сферах, які дії дозволено або обмежено, які процедури слід виконувати, яка інформація має надаватися, який вигаш отримують індивіди залежно від своїх дій тощо. Усі правила містять розпорядження, які забороняють, дозволяють або вимагають певних дій або рішень. Чинні правила – це такі правила, які дійсно використовуються, з дотриманням яких здійснюється моніторинг, і вони захищені відповідними механізмами, коли індивіди вибирають, які дії вони мають намір учинити [19, с. 51].

У складі інституцій Д. Норт виокремлює три основні складові [17, с. 83]: неформальні обмеження (традиції, звичаї, соціальні умовності), формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти, адміністративні акти), механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, поліція та ін.).

Неформальні інституції складаються спонтанно, без будь-якого свідомого задуму, як побічний результат взаємодії безлічі людей, які мають на меті власні інтереси. Багато що в цьому процесі пояснила теорія ігор, яка дістала широке застосування в неоінституціональних дослідженнях [20, с. 250]. Формальні інституції та механізми їхнього захисту встановлюються і підтримуються свідомо, найчастіше – силою держави. Формальні правила можуть зазнати різкої одномоментної ломки (у періоди революцій), тоді як неформальні змінюються лише поступово.

Інше питання, що привертає увагу економістів, пов'язане з процесом становлення інституцій. У літературі пропонуються щонайменше два основні пояснення. Перше стверджує, що інституції виникають спонтанно (як «спонтанний порядок») на основі особистих інтересів індивідів. У цьому разі вони можуть самоорганізовуватися «без якоїсь угоди, без законодавчого примусу й навіть без урахування суспільних інтересів» [21, с. 154]. Для опису цього підходу Ф. Хайек використовує термін «еволюційний раціоналізм» [22, с. 5]. Інше пояснення стверджує, що інституції можуть бути результатом навмисного задуму. Певні впливові суб'єкти (парламент, уряд, підприємець), діючи абсолютно раціонально, можуть створити конкретну інституційну структуру, яка, на їхню думку, є доцільною. Згідно з Ф. Хайєком, це приклад «створеного порядку» – на протилежність «спонтанному» [22, с. 5]. Натомість О. Вільямсон характеризує відповідні ситуації як «навмисні» та «спонтанні» типи управління [13, с. 3]. Проте функціонування будь-якої інституції залежить від індивідів, які її використовують. Насправді, як зазначає К. Поппер, «інституції подібні до фортець. Вони мають бути добре спроектовані та укомплектовані надійним особовим складом» [23, с. 66].

З погляду інституційної економічної теорії, інтерес полягає не лише у вивченні характеристик інституцій, а й у тому, щоб зробити їх невід'ємними елементами загальної економічної моделі.

Згідно з Д. Норт, є два основні джерела інституційних змін [18, с. 363]. Перший – це зрушення в структурі відносних цін. Технічний прогрес, відкриття нових ринків, зростання населення –

все це веде або до зміни цін кінцевого продукту щодо цін факторів виробництва, або до зміни цін одних факторів щодо цін інших. Під впливом таких змін деякі з колишніх форм організаційної й інституційної взаємодії стають не вигідними, і економічні агенти починають експериментувати з новими формами. Що стосується неформальних норм, то вони «роз'їдаються» ціновими зрушеннями поступово, коли їх починають дедалі менше дотримуватися.

Іншим джерелом інституційних змін, за Д. Нортом, є ідеологія [18, с. 364]. Під ідеологією він розуміє суб'єктивні моделі, крізь призму яких люди сприймають і оцінюють навколишній світ. Ідеологічні пристрасті також не вільні від впливу економічних розрахунків: чим більше прибуткових можливостей блокує певна суб'єктивна картина світу, тим сильніші стимули до її перегляду. Водночас ідеологія, на думку Нортона, нерідко діє як самостійний чинник.

Інституції разом із людьми, котрі використовують можливості, що створюють ці інституції, називаються організаціями або «особовим компонентом інституції» [17]. Сучасна інституційна економічна теорія вивчає як інституції, так і організації, тобто інституції без людей і з людьми. Отже, нова інституційна економічна теорія вбирає – як особливу свою складову – так звану нову економічну теорію організації. Формальна організація, за визначенням К. Ерроу, – це «група індивідів, котрі прагнуть досягнення певної загальної мети або, іншими словами, максимізації цільової функції» [24, с. 224]. Згідно з К. Ерроу, проблема організаційного контролю вирішується за допомогою того, що ми називаємо порядком [24, с. 225]. В ідеалі порядок будується так, щоби точно максимізувати цільову функцію організації. Якщо прийняти таке трактування, можна стверджувати, що економічна теорія формальних організацій (тобто «створених навмисно») охоплює низку таких самих елементів, як і неокласична теорія, і водночас вписується в загальний контекст інституційної економічної теорії.

Представники неінституційної економіки вважають, що інституція формується тоді, коли ринкових рішень або неможливо досягти, або вони є неефективними. При цьому суспільні витрати

на створення та функціонування інституції не повинні перевищувати витрати, пов'язані з її відсутністю.

Основна складова діяльності економічної організації – це робота з інформацією та використання інформаційних систем у процесі управління. Інституційна теорія організацій аналізує взаємини між учасниками через структуру стимулів, мотивів, способів прийняття рішень, що створюють ієрархію відносин, влади, вибору та контролю, і саме інформація визначає весь набір взаємодій, що відбуваються [25, с. 296].

Створення й забезпечення функціонування будь-якої інституції (або організації) вимагають необхідних реальних ресурсів. Виникають витрати, які загалом називають трансакційними витратами. Якщо положення про відсутність «суперечок» в економічній системі виключено, то аналіз має радикально змінитися. За наявності таких «суперечок» неможливо миттєво і без витрат ресурсів визначити права власності або контрактні права, здійснювати їх моніторинг і забезпечувати захист. Скоріше за все всі ці фундаментальні види діяльності допускають витрати на покриття трансакційних витрат. Аналогічним чином передання прав власності або контрактних прав неминуче пов'язане з трансакційними витратами. Зокрема, існують витрати, пов'язані із функціонуванням ринку (наприклад, витрати на ведення переговорів), а також витрати адміністративної координації всередині ієрархічної організації, в тому числі витрати на створення самих ієрархій [26, с. 490]. Одне слово, у сучасній економічній системі трансакційні витрати мають усезагальний характер і є значними за розміром.

Отже, неоінституціоналізм є внутрішньо неоднорідним, постійно еволюціонуючим, вбираючи при цьому фрагменти, положення, постулати інших теоретичних шкіл, що слугувало підставою синтезу нових підходів до аналізу складної ринкової реальності. Неоінституціоналізм поєднує наукові ідеї економістів не тільки різних країн, а й різних епох. Але при цьому в неоінституціоналізмі склалася система знань, що є змістовною та логічною, яка пояснює різноманітні явища, що мають місце в ринковій економіці. І ця система

знань може знайти використання в управлінні українськими підприємствами, які опинилися у складному становищі і далеко не завжди можуть у межах класичної або неокласичної економічної теорії знайти його причини, а, головне, позначити вектори виходу з нього.

Характерною ознакою сучасних теорій міжнародної економічної конвергенції є методологічний плюралізм, використання концептуальних напрацювань не лише економічної теорії, а й інших наук, зокрема історії, політології, культурології. Це зумовлено багатогранністю самого поняття «конвергенція», яке поєднує в собі економічний, політичний, культурний та інші аспекти [27, с. 266].

На відміну від «теорії конвергенції» 70-х рр. групи «лівих» аналітиків під керівництвом З. Бжезинського («взаємна дифузія двох систем», подолання ідеологічного і геополітичного дуалізму холодної війни через створення нового проміжного між соціалізмом і капіталізмом, між чистим атлантизмом і чистим континенталізмом культурно-ідеологічного типу цивілізації) сучасні теорії конвергенції «другої хвилі» базуються на багатопланових поглядах учених на проблематику зближення еkleктично різних економічних укладів і відмінних політичних курсів країн та регіонів світу. Ці теорії розробляли у різних варіантах представники неоінституціоналізму (У. Ростоу, Р. Арон), економетрики (Я. Тінберген, Д. Шельський та О. Флехтхайм). Помітне місце також займають праці Дж. К. Гелбрейта «Економічна теорія і цілі суспільства» (1973 р.) та «Економіка безневинного обману» (2004 р.), в яких учений послідовно й аргументовано відстоював позицію необхідності адекватного співіснування та взаємодії системи державного планування і ринкових суспільних саморегуляторів.

Дослідження вчених-конвергенціоністів, які розглядали теорію конвергенції у контексті світових інтеграційних процесів та їх інституціоналізації, а саме В. Баумола [28] і П. Ромера [29] (міжкраїнна конвергенція), М. Абрамовича [30] (конвергенція як довгострокова тенденція вирівнювання рівнів доходів на душу населення у різних країнах), Г. Карліно і Л. Міллса [31] (конвергенція доходів на душу населення у США), у країнах Європи – Х. Армстронга [32] й А. Юнгміттага [33], свідчать про таке.

По-перше, плановий спосіб організації виробництва і ринкова організація управління макроекономічними системами радикально не суперечать, а доповнюють один одного, забезпечуючи сталий розвиток і функціонування різних видів економічних систем через спільність глобальних біосферно-екологічних і системно-соціальних криз.

По-друге, термін «конвергенція» використовують для визначення глобалізації, маючи на увазі зближення рівнів розвитку промислово розвинених країн та країн, що розвиваються.

По-третє, у сучасних умовах економічна конвергенція держав пояснюється двома взаємодоповнюючими теоріями – неокласичною теорією умовної конвергенції і теорією ендогенного зростання, – заснованими на аналізі практики європейської (ЄС) й американської (НАФТА) інтеграції. Базою для неокласичної теорії умовної конвергенції є гіпотеза Р. Барро [34] і Х. Сала-і-Мартіна [35] про те, що основною тенденцією довгострокового розвитку національних держав є конвергенція рівнів ВВП на душу населення до певного стаціонарного стану. В умовах глобалізації значно зростає роль міжнародних інституцій управління глобальними економічними процесами, участь в яких дає змогу використовувати для захисту національних економічних інтересів міжнародно визнані правила і стандарти здійснення економічних операцій та вирішення виникаючих суперечок (СОТ, ОЕСР) і брати участь у формуванні режимів регулювання глобальних економічних процесів (G20, G8, МВФ, СОТ).

По-четверте, сучасні глобалізаційні процеси зумовлюють науковий аналіз модифікацій теорій конвергенції, суть яких зводиться до можливості створення єдиної системи міжнародного планування і ринкового розподілу матеріальних благ, спільного світового уряду (за можливої політико-правової реконструкції ООН), які виступають як засіб усунення гострих міжнародних конфліктів. Нині термін «конвергенція» використовують у дослідженнях процесів міжнародного інтеграційного розвитку, в основі якого лежать загальні тенденції та імперативи науково-технічного й соціально-економічного прогресу, що зумовлюють зближення (тобто кон-

вергенцію) економік зростаючої кількості країн за збереження їх національних особливостей.

Сьогодні розриви у рівнях розвитку окремих країн і відмінності між національними моделями економіки, їх окремими структурами і механізмами значною мірою нівельовані глобалізацією світової економіки і супроводжуються перевагою тенденції до конвергенції (не дивергенції) – постійного зближення економік різних країн за багатьма показниками. Ступінь конвергенції пояснюють двома концепціями: бета- і сіigma-конвергенцією, при цьому концепція бета-конвергенції відображає процес скорочення (теорія «наздоганяючого розвитку») розривів у рівнях економічного розвитку, за яким бідні країни або регіони мають вищі темпи економічного зростання порівняно з розвиненішими країнами, що призводить до їх зближення. Концепція сіigma-конвергенції визначається як зменшення у часі дисперсії розподілу ВВП на душу населення або іншого показника доходу у вибірці країн і регіонів [36]. Ці два типи конвергенції, методичний підхід до дослідження яких ґрунтується на моделях економічного зростання, є взаємозалежні, але не еквівалентні один одному, оскільки у короткостроковій перспективі зовнішні (випадкові) шоки можуть призводити до короткочасного зростання міжрегіональних (міжкраїнних) відмінностей, а отже, до сіigma-дивергенції. При цьому у середньостроковому періоді може мати місце зниження відмінностей, звідси визначальною буде бета-конвергенція (довгострокова тенденція до вирівнювання рівнів економічного розвитку між регіонами/країнами) за рахунок прискореного розвитку відстаючих регіонів або країн [37].

Наразі у західній економічній науці пильна увага приділяється конвергенції між країнами ЄС і НАФТА, оскільки ці два регіональні угруповання з досить різними за рівнем доходу країнами досягли значних успіхів не лише у контексті інтеграції, а й у розширенні процесів конвергенції у власних регіонах. За останніми розрахунками, темпи конвергенції за 1995–2009 рр. склали в ЄС близько 1 %, а в НАФТА – 0,8 % на рік [38]. Посилення конвергенції як довгострокового цілеспрямованого зближення країн або регіонів відбувається під впливом зростання інвестиційного потенціалу,

швидкості передачі досвіду і технологій, ефективного використання системи субсидій, інфраструктурних проектів.

Теорії конвергенції, які є одним зі способів вирішення проблем глобалізації, проходячи множинні трансформації і досліджуючи різномірний спектр ключових галузей людської діяльності, сьогодні знаходяться у площині практичного орієнтування політичних курсів держав, регіональних і глобальних об'єднань. У середині будь-якої складної системи автономія проявляється у комплексі відцентрових сил, а взаємодія автономних структур усередині єдиної системи є конвергенцією, тобто комплексом доцентрових сил, що визначають тенденцію об'єднання «різного у тотожне» й альтернативність автономій. Внутрішньосистемні взаємодії (у контексті конвергенції) генерують альтернативні, полюсні структури, соціальна напруга навколо яких формує енергію перетворень, необхідну для їх саморозвитку. Поняття конвергенції як доцентрової взаємодії структурних компонентів системи доповнюється особливими механізмами інституційних відносин, що визначають не лише природу та умови, а й алгоритм інституціалізації конвергентних процесів (а не механічне протиріччя «дивергенція–конвергенція»).

Підпорядкування конвергенції законам діалектичної тотожності – національних економік і національних соціально-політичних структур, світового ринку і світових інституцій соціально-політичної взаємодії – сприяє структуризації конвергентних процесів навколо економіки як раціонального (ринкового) суб'єкта і держави як ірраціонального (інституційного) суб'єкта [39, с. 36–42]. Остання породжує конвергенцію внутрішню і зовнішню, при цьому зовнішня (міжнародна) базується на світовому ринку на чолі з фінансовим капіталом і міждержавних інтеграційних й пов'язаних із ними соціально-політичних структурах.

Отже, по-перше, зовнішня конвергенція використовує суб'єктну (міждержавну) роль у захисті раціонального простору ринків, незалежно від ступеня їх інтеграції; по-друге, якщо у межах внутрішньої конвергенції раціональність економіки забезпечує її сприйнятливість до соціальних чинників, то в рамках зовнішньої

конвергенції суб'єктність економіки, соціалізація останньої сприяє збереженню її раціональності [40].

У вертикальному вимірі конвергенція супроводжується турбулентністю процесів інституціалізації і появою нових управлінських і політичних структур; у горизонтально-географічному вимірі для конвергенції характерне особливе співвідношення доцентрових і відцентрових інтеграційних процесів. На основні умови інституціоналізації конвергентних процесів перетворюються транснаціональні інформаційні і транспортні мережі, що об'єднують світовий ринок й об'єктивно сприяють перетворенню ірраціональних торговельних союзів на «зони інтеграційної раціональності». У свою чергу провідним чинником є безперервна і послідовна організаційна та фінансова підтримка раціональності у вигляді програм міждержавних і міжнародних організацій, при цьому зміна ірраціональної та раціональної парадигм відбувається циклічно, а не автономно стосовно економічних суб'єктів інтеграції. Конвергенція одержала нові стимули до розвитку зі значним зростанням функцій (розподільчої і регулюючої) держави в економіці, яка набула властивостей макроекономіки. Держава у цих нових умовах повинна не лише здійснювати ефективну промислову політику, а й опікуватися рівністю мультиплікаторів інвестицій і зайнятості, співвідношенням політики економічного зростання у комбінації зі збереженням стійкого середньодушового рівня доходу, добробуту населення і рівня життя. Тому в умовах глобалізації конвергенція виконує досить складні функції одночасного збереження цілісності економічних систем та їх відкритості, причому, якщо економічна глобалізація підсилює раціональність, то формування глобальних і регіональних інтеграційних об'єднань призводить до збільшення інституційної варіантності.

1.2. Прикордонна торгівля як передумова розвитку міжнародної економічної конвергенції

Регіональне співробітництво територій, з одного боку, є стратегічним ресурсом розвитку зовнішньоекономічної відкритості економіки, а з іншого – формує проблеми його використання у зв'язку

з периферійним характером розвитку економік інших регіонів. Об'єктивний і незворотний характер загальносвітової «регіональної революції» вимагає вивчення національних доктрин регіонального (у тому числі й прикордонного) співробітництва іноземних держав і адаптації їх основних положень до вітчизняної практики з урахуванням національних особливостей. Крім того, аналіз західного досвіду розвитку регіонального та міжрегіонального співробітництва необхідно здійснювати у межах триєдиної сутності останнього у координатах «зовнішньоекономічна діяльність регіону – зовнішньоекономічні зв'язки регіону – транскордонний регіоналізм», тому що саме вони набувають різноманітних форм взаємодії як підприємницьких структур, виступаючи складовою зовнішньоекономічної діяльності регіонів суміжних держав, так і зовнішньоекономічних зв'язків регіональних органів влади, в остаточному підсумку поступово перетворюючись на форму розвитку транскордонного регіоналізму.

З погляду теорії світового господарства економічні зв'язки прикордонних регіонів, що є визначальними суб'єктами майбутньої конвергенції сусідніх країн, можна визначити як специфічний прояв міжнародних економічних відносин, сутність яких зводиться до забезпечення виробничого стикування, структурної адаптації національних господарств на територіях, що прилягають до державних кордонів.

Актуальність постановки зазначеного питання полягає в тому, що дотепер відсутнє єдине трактування цього поняття, пов'язане зі специфікою міжнародної конвергентної взаємодії: «прикордонне співробітництво», «регіональне економічне співробітництво», «транскордонне співробітництво», «міжрегіональне співробітництво», «економічна конвергенція». Іноді вони вживаються як однопорядкові, що, ймовірно, не зовсім обґрунтовано [41]. У межах регіональної економіки досліджуються питання стимулювання економічної активності в регіонах (аналізується економічний потенціал прикордонних регіонів, їх конкурентоспроможність, здійснюються оцінки їх інвестиційних рейтингів і ризиків, аналізуються

можливості створення вільних економічних зон і наслідки надання пільгових податкових і митних умов їх резидентам та ін.).

Одним з істотних наслідків глобалізації є зростання економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем, внаслідок чого відбувається формування єдиного світового ринкового господарства, від чого посилюється не лише функціональна, а й інституційна конвергентна взаємодія на регіональному рівні. Економічна регіоналізація як тенденція розвитку сучасного глобального конкурентного простору сприяє інтенсифікації і поглибленню прикордонного й транскордонного співробітництва, яке, у свою чергу, виступає передумовою, першим кроком, етапом на шляху регіональної економічної інтеграції [42]. У науковій літературі прикордонне й транскордонне співробітництво розглядаються як своєрідний підтип регіоналізації, що розвивається в рамках так званих трикутників розвитку, в яких масштаби взаємодії країн певних регіонів випереджають швидкість їх інтеграції. Цей тип регіональної економічної інтеграції рідко оформлюється будь-якими угодами, хоча форми і результати прикордонного, транскордонного співробітництва можуть бути високоефективними й збалансованими.

Низка дослідників визначає прикордонний регіон і, відповідно, співробітництво в його межах як територію, що охоплює одну або кілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та прилягає до державного кордону, у той час, як транскордонний регіон характеризує певна територія, що охоплює прикордонні адміністративно-територіальні одиниці сусідніх держав [43]. Однією з організаційно-інституційних форм практичної реалізації транскордонного співробітництва стали єврорегіони. Як справедливо зазначають О. Булатова, В. Грабовський, М. Наринський, єврорегіони – це регіональні об'єднання інтеграційного характеру, які виникають на транскордонних територіях сусідніх держав і діяльність яких не виходить за межі повноважень регіональних (муніципальних) органів влади, їх можна віднести до відповідних організацій (інституцій) прикордонного (транскордонного) міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва [42, с. 73].

У сучасній практиці міжнародних економічних відносин прикордонне співробітництво належить до особливих режимів міжнародної торгівлі, інтенсивний розвиток якого спостерігається з середини минулого століття. Динамічне зростання обсягів прикордонної торгівлі у структурі світового товарообігу, як свідчить західний досвід, часто є найважливішою передумовою розвитку форм зовнішньоекономічного, інвестиційного і промислового співробітництва, поглиблення виробничо-технологічної кооперації регіонів держав і окремих господарюючих суб'єктів на їхній території. Відбулося різке зростання взаємопов'язаності географічного, соціального простору як на кордонах регіональних, локальних систем, так і на рівні державних територій. Однак кордони послабили свою функцію бар'єра, перетворившись на одну з особливих зон контакту: розділені ними держави постали перед необхідністю міжрегіонального співробітництва з метою оптимізації процесу транскордонних комунікацій [44].

Суть процесу формування локальних (регіональних) співтовариств полягає в об'єднанні групи країн або окремих регіонів держави з метою створення, зміцнення або збереження взаємовигідних регіональних інтеграційних зв'язків, що передбачають послідовні зміни в організації просторово-територіального, політичного устрою держави. В основі регіоналізму – прагнення влади, суспільних інституцій, локальних агентів, пов'язаних комунікаційними мережами, зміцнити або створити нову ідентичність у рамках певного регіону, який може об'єднувати частини країни, країни, групи країн, що перебувають в одному географічному регіоні. Регіональне співробітництво як система погоджених дій, які спрямовані на розвиток відносин територіальних утворень і влади договірних сторін, на основі регіональних угод і домовленостей, незважаючи на властиві географічні, історичні, екологічні, економічні особливості, формує систему конвергентних взаємозв'язків соціально-економічного, просторового, соціокультурного, правового й політичного рівнів суміжних держав для вирішення питань сталого розвитку і підвищення добробуту населення, зміцнення дружби і добросусідства. Схематично система регіонального співробітництва може бути представлена таким чином (рис. 1.1).

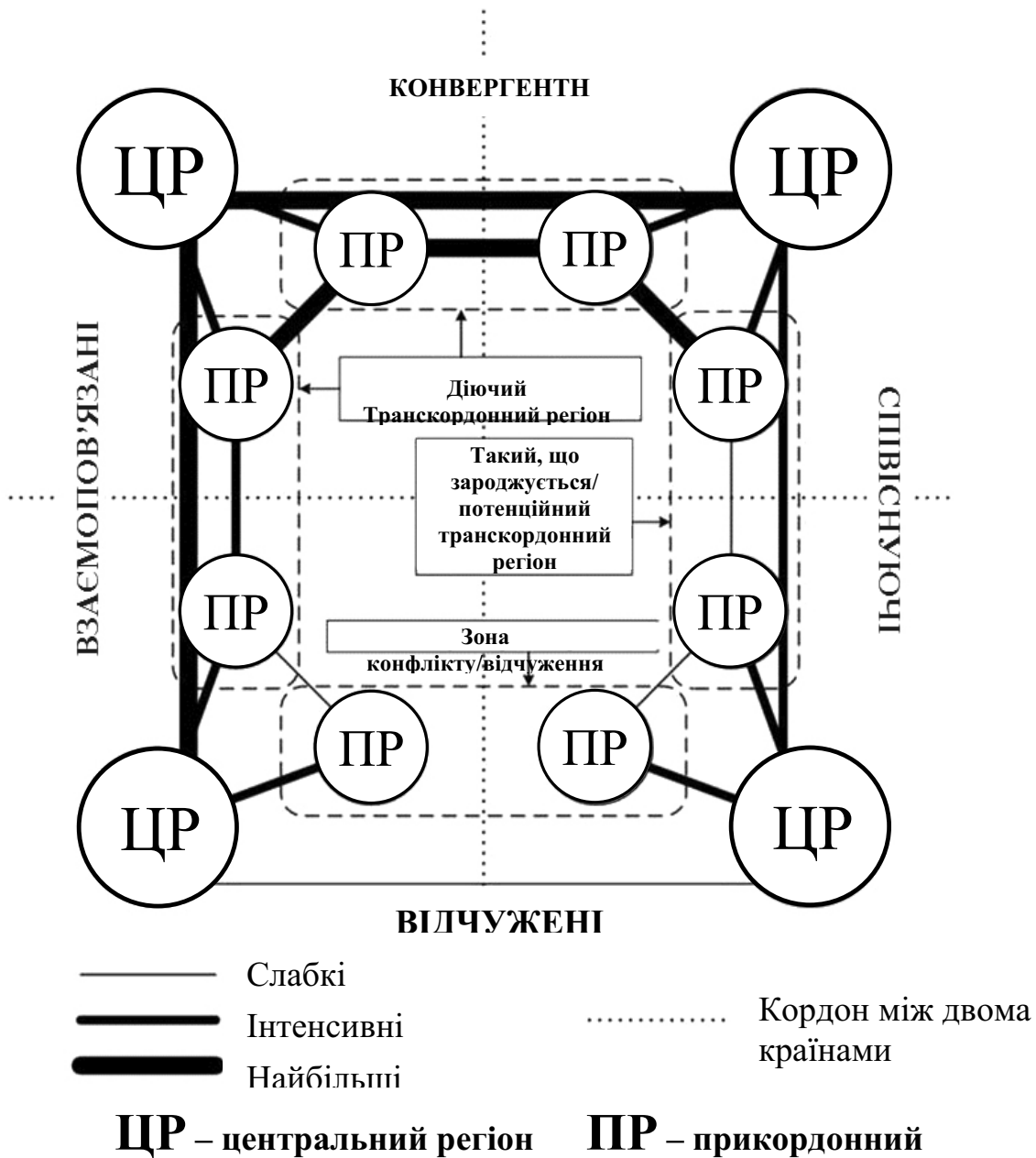


Рис. 1.1. Схема зовнішніх зв'язків прикордонних регіонів*

*Складено автором на підставі джерел [43; 45; 46]

Регіональне й міжрегіональне співробітництво як передумова та перший крок у розвитку економічної конвергенції частини національних територій або країн загалом, поступово і поетапно трансформуючись у зони вільної торгівлі й митні союзи та використовуючи фактор близькості до суміжних держав, створює

стратегічні передумови для розширення експортного потенціалу, просування на зовнішні ринки у межах окремих територіальних об'єднань. Одночасне поглиблення субрегіональної виробничо-технологічної кооперації національних та іноземних підприємств і фірм підвищує взаємну зацікавленість у зростанні конкурентоспроможності їх продукції, розширенні обсягу орендних угод і консигнаційних операцій та іншого роду зовнішньоторговельних операцій, у тому числі в межах зустрічного товарообміну. Наприклад, відповідно до європейської рамкової конвенції регіональне (прикордонне) співробітництво – це «будь-які погоджені дії, спрямовані на посилення і заохочення відносин між сусідніми територіальними співтовариствами та владою, що перебувають під юрисдикцією двох і більше договірних сторін» [47].

Сьогодні в науковій літературі прийнято виділяти чотири основні критерії контактності кордонів:

- 1) ступінь відкритості законодавчо регульованих зовнішніх зв'язків;
- 2) розвиненість інституцій, що забезпечують здійснення зовнішніх контактів;
- 3) рівень розвитку прикордонної інфраструктури;
- 4) рівень економічного розвитку прикордонних територій та їх інтеграція у міжнародні зв'язки [48].

Однак у сучасних умовах території різних регіонів можуть бути локалізовані одним великим економічним суб'єктом, для якого важлива спільність соціально-економічних, політичних і географічних факторів його діяльності. Так само формальні кордони може перетинати складна мережа неформальних відносин, що лежать за межею практик адміністративного регулювання. Крім того, як свідчить міжнародна практика конвергентних процесів, до цього часу не розроблені універсальні інструменти регулювання у системі взаємодії суб'єктів, а також територій у зонах прикордонної торгівлі через відмінності принципів державної зовнішньоторговельної та економічної політики й особливості двосторонніх відносин між

суміжними країнами. Нерідко національна зовнішньоекономічна політика окремих держав загалом може не враховувати інтереси й позиції територіальних суб'єктів регіонального співробітництва, зацікавлених більшою мірою в лібералізації процесів торговельно-економічного співробітництва, особливо якщо у ньому присутні суттєві економічні диспропорції структурно-господарського розвитку, подолання яких пов'язане з ефектом дії, власне, самого співробітництва (рис. 1.2.; Дод. А).

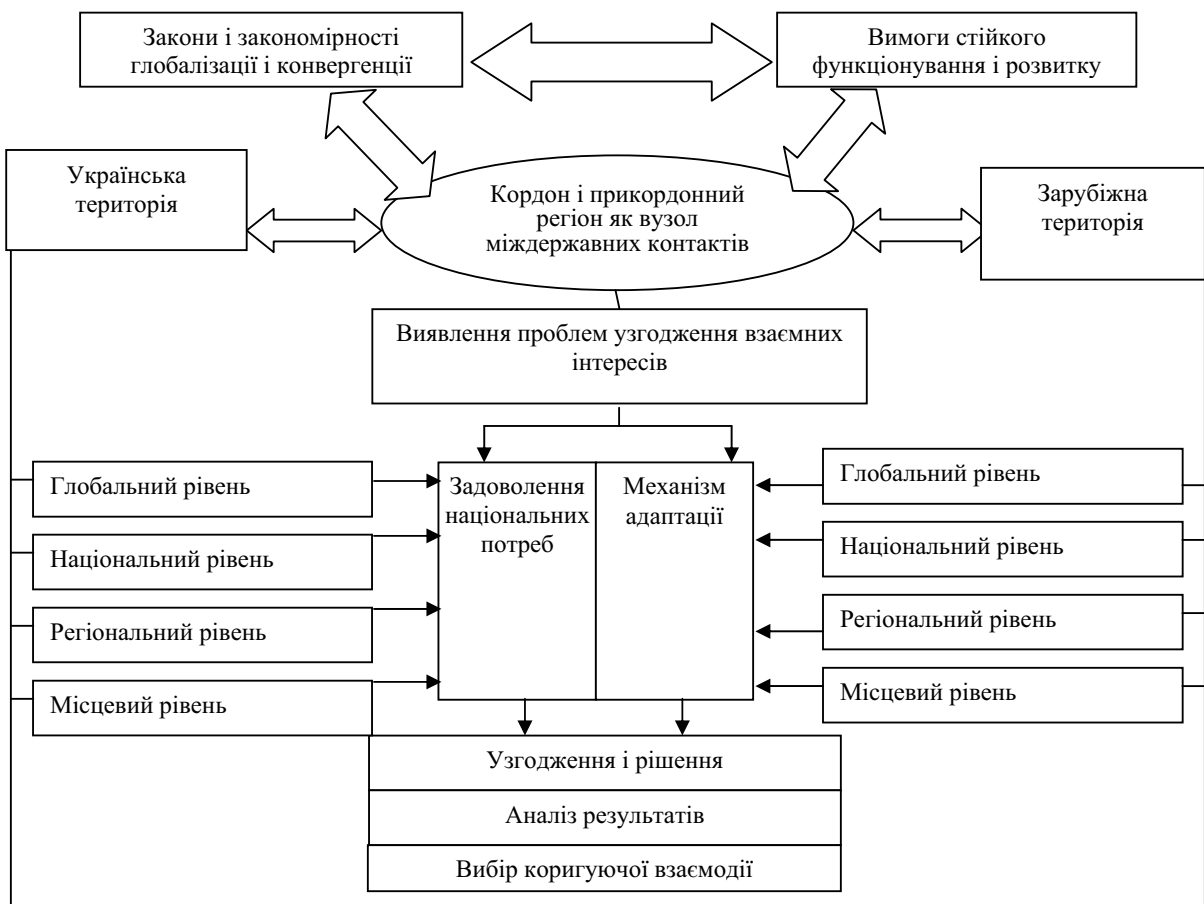


Рис. 1.2. Формування механізму адаптації управління прикордонним регіоном*

*Складено автором на підставі джерел [49; 50; 51]

Особливостями реалізації ефекту дій є такі чинники. По-перше, прикордонна і прибережна торгівля як особливий торговельний

режим повинні супроводжуватися пільговими, податковими та інвестиційними умовами й мати тарифний еквівалент (tariff equivalent), тобто окремий митний тариф, та інші заходи регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

По-друге, географічна прив'язка зон регіонального співробітництва здійснюється переважно до сухопутних державних кордонів або кордонів, що розташовані уздовж русла рік (водночас торгівлю через морські порти у більшості країн не визнають прикордонною), а, власне, регіональне співробітництво здійснюється на основі спеціальних міждержавних дво- або багатосторонніх угод [52, с. 34–35].

По-третє, формулювання і вирішення питань транскордонної безпеки значною мірою є відповіддю на загрози від країн-сусідів, що мають власні конкурентні стратегії забезпечення вигідних позицій у регіоні. Тому сьогодні варіації транскордонного регіоналізму можна пояснити такими причинами: а) необхідністю зміцнення геополітичних позицій («імперська версія»); б) спробами урівноважити вплив країни-сусіда («версія балансу сил»); в) створенням комплексу відносин і зв'язків для захисту спільних економічних інтересів («версія гегемоністської стабільності») [53].

Бурхливий розвиток процесів регіоналізації є результатом суттєвих змін, що відбуваються у сферах співпраці прикордонних регіонів (політичній, економічній, соціальній) і країн. В їх основі лежить визнання того, що тільки через співпрацю, передусім із прикордонними державами, можна максимально забезпечити національні інтереси, оскільки це дає змогу оптимально використовувати багатосторонній потенціал, яким володіє кожна країна. Саме тому пошук колективних форм забезпечення економічних інтересів держав став поштовхом до формування регіональних економічних утворень у системі світового господарства, починаючи з другої половини ХХ століття (рис. 1.3; дод. Б).



Рис. 1.3. Сфери співпраці прикордонних регіонів*

*Складено автором на підставі джерел [41; 43; 44; 52]

Окрім наведених визначень прикордонних і транскордонних регіонів, низка зарубіжних дослідників акцентує увагу на інших їх суттєвих ознаках. Так, один із провідних теоретиків регіоналізму П. Шмітт-Егнер зазначає, що прикордонний регіон – це «одинаця дії» [54, с. 37]. Схожої точки зору дотримується С. Райх у своїй праці «Транскордонне і міжрегіональне співробітництво у Європі», який визначає прикордонний регіон як територіальну одиницю з «історичними, соціально-економічними і культурними спільностями у комбінації із регіональною індивідуальністю, яка частково сформувалася, і автономними (політичними і соціальними)

інституціями» [55, с. 25.]. Водночас наявність «спільностей» (на яких ґрунтуються визначення П. Шмітта-Егнера і С. Райха) не є обов'язковою властивістю прикордонних регіонів. На наш погляд, зазначені визначення в такому сенсі не мають на увазі закономірності управління регіоном, оскільки останній визначається не стільки як функціональний простір, скільки як соціально-територіальна одиниця з певним ступенем стратегічних можливостей, що базуються на організаційних домовленостях. Тому можна погодитися із твердженням Дж. Андерсона і Л. О'Доуда, що прикордонні регіони – це територіальні одиниці, для яких регіональна єдність може проявлятися у використанні фінансових можливостей, відмінностей у розмірі оплати праці і вартості товарів та послуг, а також в інституційних нормах по обидва боки кордону [56]. Дослідники Ю.М. Баженов і К. Е. Нікульченков визначають прикордонний регіон як економічно-соціально-культурну цілісність певної території, що має митний кордон з одним або кількома закордонними регіонами і взаємодіє з ними на основі міжурядових угод з метою максимального задоволення потреб населення [57].

Дійсно, цілком логічно розглядати прикордонний регіон як сукупність «загальних» культурних, етнічних або економічних складових. Але це не є обов'язковою або «природною» основою для будь-якого прикордонного регіону, оскільки точна комбінація спільностей (або відмінностей) завжди є результатом суто історичного процесу соціального формування. Так, наприклад, у Російській Федерації термін «прикордонна територія» має рамковий характер. Така територія визначена не стільки геоекономічними, скільки геополітичними чинниками: прикордонний режим припускає не особливі умови ведення господарської діяльності в межах зазначеної території, а особливості обороноздатності таких земель [58].

Замість «транскордонний» Г. Штрасбургер вживає термін «транснаціональний простір» і визначає його як постійні потоки людей, товарів, ідей, символів, послуг через кордони, які об'єднують мігрантів із країн їх виїзду і прийому в єдину міграційну систему [59, с. 49]. У контексті теорії транснаціональних просторів

міжнародні економічні відносини (так само, як і феномен регіонального співробітництва) сприймаються як сфера взаємодії не лише державних органів, а й різноманітних суспільних інституцій, а також агентів, що беруть участь у здійсненні транснаціональних комунікаційних зв'язків (незважаючи на триваючу полеміку щодо поняття «транснаціональні мережі», у більшості випадків західні автори воліють використовувати саме його).

Співвідношення «бар'єрності» і «контактності» кордонів багато в чому визначається економічною моделлю розвитку держави, яка є одним з індикаторів стану останньої в умовах глобалізації та регіоналізації, а також здатності до взаємодій в умовах становлення нового формату кордонів – неформального. Держава може сприяти збереженню неефективних норм і організацій, якщо це збільшує її рентні доходи і зменшує видатки, причому у підтримці таких інституцій можуть бути зацікавлені й могутні фінансово-економічні угруповання. Це консервує наявну інституційну систему (навіть якщо вона вже неадекватна економічним реаліям), утворює спотворену «амальгаму» з ефективних і неефективних інституцій [60]. Тому сучасні регіональні й трансрегіональні взаємодії підтверджують когнітивну цінність моделі «дворівневої гри», коли усі їхні учасники постають перед необхідністю вибудовувати специфічну систему відносин як із внутрішніми, так і з іноземними контрагентами.

Один з основних постулатів класиків транснаціоналізму, таких, як Р. Кеохейн, Дж. Най, Т. Файст [61; 62; 63], полягає в тому, що усе більш значний спектр взаємодій між суспільствами не піддається державному, адміністративному регулюванню, а безліч агентів, розділених державними кордонами, пов'язані між собою транскордонними мережами комунікацій. Ці агенти природно прагнуть до експансії, розширення своєї діяльності на нові сфери, розглядаючи державні кордони як значну й істотну перешкоду. Тобто транснаціоналізм фактично допомагає концептуально пояснити кризу адміністративних кордонів в умовах глобалізації, а саме як кордон у вигляді інституту зазнає зростаючих труднощів із використанням його як функції бар'єра.

Нові неформальні кордони перетворюються на своєрідні «маркери» просторового розвитку в умовах слабкості й малої ефективності «раціональних» адміністративних регуляторів. Використання матриці транснаціоналізму допомагає зрозуміти, наскільки видозмінилося навантаження, що лягає на кордони, і в якому напрямі повинен еволюціонувати режим їх охорони. Прикордонні території де-факто перетворюються на один із каналів зв'язку та інтеграції розмежованих раніше ареалів, що в умовах прогресуючої неспроможності держави здійснювати тотальний контроль за усіма комунікаціями в межах нових, неадміністративних кордонів перетворює регіон на стратегічно визначальний інструмент подолання архаїчної політики самодостатності великих територіальних просторів [64]. Протириччя між адміністративно-територіальними кордонами, тобто фіксованою, певною географією держав і позатериторіальною природою проблем сучасності в майбутньому лише підсилуватиметься і це, безумовно, спричинить зменшення ролі національної держави, що втрачатиме значення ефективної конструкції для вирішення проблем окремих регіонів [65, с. 46–51].

Феномен «нового регіоналізму», використовуючи такі поняття, як «прикордонна територія», «транскордонний регіон» тощо, свідчить, що географічні кордони держав усе меншою мірою збігаються з територіальними: соціально-економічні відносини між країнами, що постійно ускладнюються, сприяють створенню регіональної структури з відносною поняття територіальності (концепція «центр-периферія» поступово втрачає актуальність). Поняття ж прикордонного регіону охоплює три рівні: макрорівень (великі прикордонні адміністративно-територіальні утворення, що мають безпосередній вихід до кордону), мезорівень (адміністративні райони у складі більших одиниць, кордони яких частково збігаються з державними), мікрорівень (прикордонна смуга з населеними пунктами, що виходять на кордон) [66].

Отже, під регіоном ми розуміємо співтовариства, що мають необхідні, але не достатні ознаки державності і де «регіональне» виступає як сукупність локальних зв'язків, спрямованих на оптимізацію соціальних,

економічних, культурних процесів. Тобто альтернативою «класичній» ієрархії між державним центром й окраїнами є територіальне об'єднання у формі мереж, які структурують регіон не як одиницю адміністративної структури, а як систему відносин, співробітництва, що розвивається поза адміністративними кордонами.

Глобалізація когерентна лише такому типу регіонального і між-регіонального співробітництва, який припускає «мережеву модель» інтеграції значної кількості «глобальних гравців». У цьому контексті їх активізація перетворюється на прямий наслідок глобалізації – регіональні, локальні співтовариства ухвалюють концепцію своєї транспортно-інформаційної дорожньої карти, тобто для глобальної економіки стають важливими не стільки держави, скільки «мережеві» співтовариства, а адміністративна «вертикаль» уже не є необхідною умовою сталого розвитку, вона потребує підтримки з боку комунікаційної «горизонталі», невід'ємним компонентом якої виступає «мережа» регіонального і міжрегіонального співробітництва.

Серед теорій, які пояснюють феномен «нового регіоналізму», розкривають сутність регіонального і міжрегіонального економічного та політичного співробітництва, чільне місце займають теорія «раціонального вибору» лауреата Нобелівської премії Дж. Б'юккенена, теорія «раціональної поведінки» Р. Лукаса, а також теорія «раціональної організації» французького економіста, лауреата Нобелівської премії 2014 р. Ж. Тіроля.

На відміну від старого регіоналізму, методологічною основою якого виступав неолібералізм у вигляді сукупності концепцій шведської, чиказької, фрайбурзької шкіл, новий регіоналізм базується на неінституціоналізмі та економічній синергетиці. У центрі уваги старого регіоналізму знаходилася така інституція, як держава, конвергенція мала формальний характер, а такі суб'єкти регіональної конвергенції, як організації та господарюючі суб'єкти, не вважалися важливими. Для нового регіоналізму характерними і відмінними ознаками є корпоративна взаємодія на основі ініціативи приватного сектору (ініціатива знизу), наявність у нього

позаекономічних аспектів, участь держав, недержавних і наднаціональних інститутів як суб'єктів регіональної інтеграції.

Зміст теорії раціонального вибору [67] полягає в тому, що будь-який політичний процес – це прояв діяльності раціональних інституцій, які призводять до оптимізації співвідношення витрат і результатів (екстраполяція на сферу політики відносин і концепцій, що існують в економіці та бізнесі). Інакше кажучи, регіональне співробітництво та встановлення транскордонних мереж комунікацій багато в чому можна пояснити позитивним результатом раціональної моделі поведінки, яка у свою чергу обумовлена балансом системи вигода/витрати. Отже, раціональність полягає не в характеристиці переваг, а у способі ухвалення раціональних рішень. Водночас, згідно з теорією раціонального вибору, поведінка індивіда раціональна у тому разі, якщо він здійснює оптимальний вибір відповідно до власних суб'єктивних інтересів (які екзогенні і не аналізуються), тобто він обирає такі цілі, які для нього найкорисніші.

Певним обмежувальним чинником теорії раціонального вибору в аналізі соціально-економічних процесів, що протікають у регіональних об'єднаннях, є та обставина, що її можна застосовувати за двох неодмінних умов: по-перше, наявності у політичних «акторів» стабільної, прозорої і мотивованої системи політичних преференцій; по-друге, їхньої прихильності довгостроковим стратегіям поведінки, засвоєним у процесі телеологічного планування. Спираючись на теорію раціонального вибору, справедливо вважати, що будь-яка проблема прикордонної сфери (прийняття бюджету, оптимізація структури управління або стимулювання малого та середнього бізнесу) може бути вирішена винятково на основі серйозного наукового аналізу з наступною розробкою зважених рішень і рекомендацій, щодо яких необхідне досягнення консенсусу усіх зацікавлених сторін [68, с. 137].

Ефективною модифікацією попереднього методологічного інструментарію є так звана нова інституціональна теорія. Класичний інституціоналізм і його подальші модифікації пов'язані з аспектами життєдіяльності політичних співтовариств, які відбуваються

паралельно зі зростанням ефективності їх основних агентів через нарощування ними своїх ресурсів. Так, Д. Норт вважає, що інституціям властиво зміцнювати своє становище в умовах дефіциту ресурсів і конкурентної боротьби для того, щоб одержувати вигоду не тільки від поточних, а й майбутніх трансакцій. У межах неінституціоналізму сформульована низка гіпотез, що перегукуються з теорією раціонального вибору. В останній книзі «Тінь насильства» Д. Норт (разом із Д. Волісом, С. Вебом і Б. Вейнгастом) на основі аналізу глобалізації сучасних міжнародних економічних відносин доводить, що стале економічне зростання залежить від балансу між динамікою інституційних змін і рівнем усвідомлення суспільними організаціями та політичними елітами напрямів розвитку прав власності, не заснованих на насильстві [69, с. 34–39]. Дистрибуція соціально-політичних ресурсів відбувається відповідно до існуючого інституційного дизайну; поведінка суб'єктів політичного процесу диктується прийнятими «правилами гри», а також засвоєними і звичними для них зовнішніми стратегіями поведінки; прагнення політичних інституцій до розширення своїх повноважень урівноважує індукція «соціально-культурних сфер» [70].

«Анархія» регіональної периферії нівелюється за допомогою авторитетних й ефективних інтеграційних інституцій, які є основою різноманітних транскордонних альянсів (деякі інституціоналісти пояснюють виникнення транснаціональних регіонів в охоплених зазначеним процесом державах ендегенними зрушеннями, що змінюють повноваження центральних, регіональних і муніципальних органів влади). Складність транскордонних трансакцій найчастіше пов'язана із так званим опортунізмом або егоїстичною поведінкою партнерів (теорія опортуністичної поведінки).

З огляду на це першочерговим завданнями є: зменшення трансакційних витрат; забезпечення взаємних гарантій усім учасникам; створення для аутсайдерів (тобто «акторів» із найменшим ресурсним потенціалом) режиму максимального сприяння, за яким їх участь в інтеграційних процесах була б максимально ефективною [71]. Нарешті, неінституціональний інструментарій дає змогу

класифікувати регіональні і міжрегіональні міграційні потоки для наступної адресної роботи з кожною виявленою специфічною групою переселенців відповідно до етнонаціонального чинника. Йдеться про стійкі націоналістичні настрої серед титульного населення територій, почуття маргіналізації і кривдження, які несумлінні і недалекоглядні політики намагаються використовувати як електоральний ресурс (навіть іноді через відхід від загальноприйнятих демократичних стандартів), а також стягнення «узаконених поборів» при перетині кордону під виглядом екологічних, дорожніх та інших зборів (так званої своєрідної прикордонної ренти).

Прихильники методології функціоналізму та неофункціонального підходу, зокрема Е. Хаас, М. О'Нілл, стверджують, що кордони – це своєрідні «інструменти інтеграції», які потрібно вмінати застосовувати через зміцнення позицій організацій, створених на неполітичній (технічній) базі. Оскільки експерти більшою мірою, ніж публічні політики, орієнтовані на створення і поширення різноманітних контактів, які в змозі редукувати конфлікти між країнами, інтенсивні функціональні зв'язки ініціюють появу нових ефективних спільних інституцій. Сьогодні нове покоління неофункціоналістів, не заперечуючи важливості зближення країн-сусідів у тих сферах, що їх поєднують, вважає, що регіональне (прикордонне) співробітництво не притаманне лише одному винятковому технологічному проекту [53]. Так, Л. Ліндберг, Ф. Шміттер, Л. Шейнеман і К. Моттола вказують на імовірнісний характер вигоди подібної взаємодії, оскільки вона є похідним від переваг діяльності правлячих політичних еліт і загального культурно-історичного контексту. Це означає, що досвід ЄС не можна механічно екстраполювати на інші території, наприклад, НАФТА або Євразійський економічний союз, а таке суттєве поняття, як «регіонобудівництво», у сфері трансрегіональної інтеграції на противагу «пасивній» регіоналізації визначає активну цілеспрямовану діяльність як державних, так і недержавних інституцій [72, с.91].

У результаті вирівнювання цін як наслідку міжнародного поділу праці національні господарства втрачають абсолют-

ні переваги в цінах на неспеціалізовану продукцію і підсилюють економічний потенціал через нагромадження доходів від спеціалізації експорту (закон «цін обміну» на основі теорій «міжнародної вартості» і «конкурентної рівноваги»). У зв'язку з цим низка науковців вважає, що, з одного боку, конвергенція можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, які є невід'ємною складовою незворотного процесу зміни їх структури [73], а з іншого – ступінь інтегрованості об'єднання визначається інтенсивністю комунікацій як між елементами, що його складають, так і між самим об'єднанням і зовнішнім оточенням: чим більший комунікаційний потік, тим вищий рівень конвергенції та інтеграції. Тобто зростання комунікаційного обміну між національними державами є одним із вирішальних чинників у стимулюванні інтеграційного процесу [74]. Нижчим рівнем економічної конвергенції є преференційна торговельна угода, що передбачає встановлення нижчих бар'єрів у відносинах із членами угруповання, ніж у співробітництві з третіми країнами, проміжним – валютний союз (отримання економічного виграшу від зменшення трансакційних витрат, здешевлення економічних розрахунків, прозоріших цін тощо [75, с. 127], вищим – політичний союз («континентальна конвергенція й інтеграція»), у рамках якого члени такого об'єднання передають частку свого суверенітету до сфери компетенції наднаціональних інституцій влади (ця форма успішно здійснюється на практиці у найбільш впливовому інтеграційному угрупованні – ЄС).

Позитивним наслідком динамічного ефекту від створення об'єднання є посилення конкуренції між виробниками з різних країн, яка стимулює зростання виробництва і зменшення витрат (переваги економії масштабу), надходження іноземних інвестицій, яке призводить до поліпшення якості товарів, мотивує створення та впровадження нових технологій тощо. З урахуванням динамічних ефектів вплив статичних ефектів на економіку країн-членів об'єднання може бути значним, проте характер впливу інтеграційних ефектів на економічні показники конкретної країни залежить

від безлічі чинників, які слід враховувати в аналізі для кожної конкретної моделі: розміри ринків, особливості попиту і пропозиції, рівень концентрації тих або інших галузей національних економік тощо [44, с. 250]. Окрім статичних і динамічних ефектів конвергенції виділяють також конвергентний ефект місцезростаювання (розподіл економічної активності за регіонами) та ефект технічного прогресу, який виникає внаслідок суттєвого впливу конвергенції на накопичення й розповсюдження технологічних знань через механізм акумулювання і передачі науково-технічної інформації, створення ринкового простору для активного впровадження інновації у спеціалізованих науково-технічних сферах.

Регіональне і міжрегіональне співробітництво перетворюється на передумову міжнародної конвергентної взаємодії за умов:

- сталого переконання в тому, що держкордон не цілком відповідає тим соціально-економічним процесам, які протікають у державі та суспільстві;
- об'єднання етнічних і культурно-релігійних основ самоідентифікації, що визначають загальний «людський» капітал;
- достатності інституційних, інформаційних, інтелектуальних, фінансово-економічних та інших ресурсів;
- визнання принципів політичної солідарності, в основі яких лежить готовність до добровільної відмови від частини державного суверенітету [76].

Історично у такий спосіб народжувалися довгострокові моделі об'єднань, відомі як «Фінно-угорський мир» і «Нордична (Північна) Європа», в яких були органічно об'єднані принципи регіонабудівництва, конвергенції, формуючи нові трансрегіональні спільноти. «Криза кордонів» значною мірою зумовлена тим, що у сферу відповідальності центральних і регіональних органів влади низки країн – учасниць конвергентних процесів потрапили специфічні, раніше невідомі їм обов'язки вирішення широкого кола взаємопов'язаних внутрішніх і зовнішніх проблем.

Маючи яскраво виражену регіональну специфіку, економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися, по-перше, на

добровільній, примусовій та напівдобровільній (напівпримусовій) основах; по-друге, у процесі поглиблення інтернаціоналізації й транснаціоналізації господарського життя і реалізації широкомасштабних двосторонніх проектів («знизу–догори»); по-третє, через створення угруповань, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності («згори–донизу»); по-четверте, через дво- і багатосторонні переговори й асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Крім того, існує певна система цілеспрямованих дій на всіх етапах, які детермінуються історичними умовами, традиціями, масштабністю глобалізаційних процесів у регіоні, особливостями розвитку країн, що зближуються, та досягнутим на передінтеграційному етапі рівнем їх взаємодії. Тому особливістю сучасних регіональних торговельних об'єднань є те, що вони не є безумовним прогресом у реалізації ідей вільної торгівлі або «капітуляції» перед протекціоністськими принципами – дилема «вільна торгівля чи протекціонізм» існує й сьогодні та переноситься на вищий рівень відносин, на якому приймаються рішення про вибір глобальної економічної стратегії групи країн для третіх країн.

Відповідно до концепції постстадійного розвитку економічної інтеграції на макрорівні Б. Баласси, країни та регіони проходять низку стадій або етапів взаємодії, кожному з яких притаманні свої риси та особливості й які визначають основні форми конвергентно-інтеграційних об'єднань [77].

Наразі існують п'ять основних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи. Зона преференційної торгівлі характеризується пільговим торговельним режимом, тобто коли дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, однак зберігають рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами (найпоказовішим історичним прикладом такої інтеграції є преференційна система внутрішньої торгівлі Британського співтовариства, яка об'єднала 48 держав [78, с. 82–112]. У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць, оскільки усунуті внутрішні тарифи за їх збереження в

торгівлі з іншими країнами світу (типовими прикладами зони вільної торгівлі є Європейська асоціація вільної торгівлі, зона вільної торгівлі «США–Канада», а також Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). Митний союз розглядається як угода між двома або кількома державами, яка передбачає усунення внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовнішнього тарифу. Зокрема такі угоди були характерними для Бенілюксу та Європейського союзу на початку його зародження [79, с. 221–228.]. Економічний союз характеризується вільним рухом факторів і результатів виробництва, що доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої політики, а у країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. Прикладом економічного союзу був ЄС на певних стадіях свого розвитку. На основі економічних створюються політичні союзи, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція [80, с. 186].

За створення зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні відносини поширюються лише на сфері обміну, тобто розвивається торговельна інтеграція. Глибші форми міждержавної інтеграції створюють умови для виробничої інтеграції. Рівні, форми й темпи міжнародної економічної інтеграції тісно взаємопов'язані між собою (рис. 1.4).

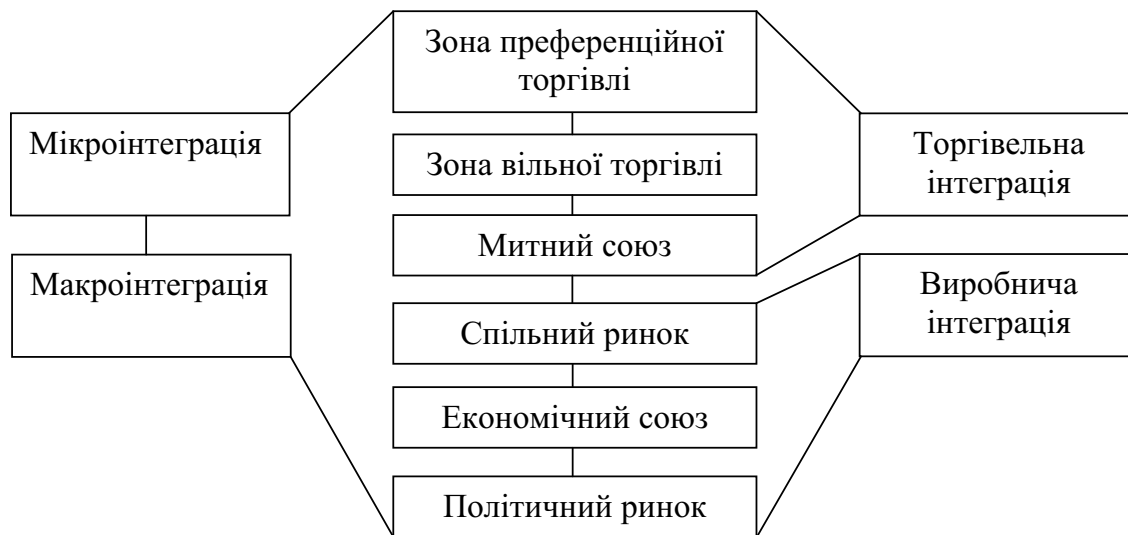


Рис. 1.4. Рівні, форми і типи міжнародної економічної інтеграції*

*Джерело: [81, с. 43].

За порівняння основних положень статутних документів ЄС та НАФТА стає очевидним, що завданням їх створення був не лише демонтаж митних бар'єрів. У межах НАФТА відбувається поступова ліквідація тарифних бар'єрів, ліквідується більшість інших обмежень для експорту та імпорту (крім певної номенклатури товарів – сільгосппродукція, текстиль і деякі інші). Створені умови для вільного руху не тільки товарів, а й послуг, капіталів, професійно підготовленої робочої сили, відпрацьовані підходи для надання національних режимів у разі здійснення прямих іноземних інвестицій, захисту інтелектуальної власності, гармонізації технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних норм, вирішення суперечок (антидемпінг, субсидії та ін.). Водночас слід зазначити, що Угодою НАФТА не передбачено вирішення проблем соціальної сфери, таких, як безробіття, освіта, культура, на противагу Угоді ЄС, де діяльність у цій сфері ретельно прописана [82, с. 71–77.]. Крім того, у межах НАФТА досі не створені спеціальні механізми, що регулюють співробітництво, аналогічні існуючим в ЄС (Комісія, Суд, Парламент та ін.), проте не виключено, що у процесі співпраці з'являться інші, ніж в ЄС, механізми, які відповідатимуть завданням співробітництва країн-членів [83].

У 2013 р. було розпочато переговори про створення зони вільної торгівлі між НАФТА та ЄС, у тому ж самому році саміт голів 27 держав – членів ЄС схвалив початок переговорів про лібералізацію торгівлі між ЄС і Японією. У сукупності ці країни становлять три «центри сили» світової економіки [84]. Загалом ЄС за останні кілька років анонсував низку трансконтинентальних ініціатив, у тому числі програму залучення до європейського банківського союзу країн, що поки не входять до єврозони. У переговорах із НАФТА ЄС наполягає на найширшому варіанті угоди, який прописуватиме порядок співробітництва як у сфері послуг, так і у сфері доступу компаній до держзамовлень, однак, НАФТА не погоджується фіксувати в угоді такі сфери, як сільське господарство й авіапром. Планується, що сторони виграють від збільшення обсягів взаємної торгівлі, що зросте мінімум на 120 млрд. дол. США (наразі товарообіг

між ЄС і НАФТА оцінюється в 445 млрд євро), а загалом зона вільної торгівлі дасть змогу сторонам наростити темпи економічного зростання на 0,3–0,7 % [85].

Особлива увага приділена сфері торгівлі фінансовими послугами та руху фінансових активів між ЄС та НАФТА, оскільки у найближчій перспективі це буде доволі цікавим елементом майбутньої трансатлантичної зони вільної торгівлі. Саме тут відбудеться зіткнення фінансових агентів і наднаціональних фінансових інститутів ЄС й фінансових агентів та інституцій НАФТА, що у свою чергу матиме серйозні наслідки і призведе або до часткової інтеграції фінансових інститутів НАФТА та ЄС (менша частка вірогідності) або ж дасть поштовх формуванню нового наднаціонального механізму фінансової конвергентно-інтеграційної взаємодії між ЄС та НАФТА (більша частка вірогідності). При цьому слід зазначити, що в НАФТА, на відміну від ЄС, існує лише один центр економічної потужності – це безпосередньо США, економіка яких потужніша, аніж економіка Канади і Мексики, разом узятих. При цьому і Мексика, і Канада економічно інтегруються саме із США, а не між собою [86].

Розроблений теорією і практикою інструментарій та методи конвергентної взаємодії спрямовуються на максимізацію ефекту від взаємного поділу і кооперації праці. Загальний інтегральний ефект міжнародної економічної конвергенції – це сукупність різноманітних ефектів як у коротко-, так і довгостроковому періодах. Крім переваг, пов'язаних з урегулюванням торгових балансів, країни отримують вигоду від спеціалізації та економії на масштабі (у довготривалій перспективі витрати на виробництво одиниці продукції зменшуються зі збільшенням обсягів виробництва), яка прямо пов'язана з розмірами ринків, що зростають зі створенням зони вільної торгівлі, митного союзу та ін. Скорочення витрат і відповідне зниження цін на товари сприяє піднесенню як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, а це у свою чергу стимулює інноваційну діяльність та зумовлює підвищення загальних темпів економічного зростання [87, с. 170–178]. Друга перевага – пожвавлення

міжфірмової конкуренції, яка загострюється внаслідок усунення бар'єрів на шляху торгівлі. Максимізації перелічених ефектів досягають у масштабах функціонування єдиного внутрішнього ринку конвергентно-інтеграційного об'єднання, економічного і валютного союзу. Третя група переваг створюється у сфері досліджень і технологічного розвитку. Технологічне оновлення відбувається в результаті концентрації ресурсів у межах зростаючих фірм (злиття і поглинання) та реалізації міжнародних наукових і технологічних програм [88].

Макроекономічний ефект конвергенції залежить від таких основних чинників: збільшення обсягу і вдосконалення структури торгівлі товарами та послугами між партнерами; поліпшення торгового балансу; створення нових робочих місць у країнах, що інтегруються; зміна ставок заробітної плати; трансформація політичного курсу; коливання цін; акумуляційний ефект (людський та фізичний капітал); створення нових товарів і послуг; зростання прямих іноземних інвестицій; розвиток відсталих країн (регіонів); зміни у ВВП [89].

Сформувалися три основні конкуруючі регіони активного розвитку міжнародних економічних відносин та конвергентно-інтеграційних процесів: європейський, американський і азійсько-тихоокеанський, визначальними об'єднаннями у кожному з них є відповідно ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН та АТЕС, в основі створення яких лежать різні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови, що має суттєвий вплив на структуру та функціонування цих міжнародних конвергентно-інтеграційних угруповань. Інститути АСЕАН та МЕРКОСУР, як і будь-які інші наднаціональні інститути, в рамках цих конвергентно-інтеграційних угруповань знаходяться ще в стані зародження і їхній подальший розвиток визначатиметься кон'юнктурою світового та регіональних ринків більшою мірою, аніж певними внутрішніми силами. Але наразі можна чітко спрогнозувати, що МЕРКОСУР розвиватиметься за моделлю НАФТА, тобто навряд чи в межах МЕРКОСУР будуть створені певні наднаціональні фінансові інститути. В АСЕАН, у свою чергу, будь-які подальші

кроки у сфері побудови наднаціональних інститутів (в тому числі й фінансових) значною мірою залежатимуть від взаємодії АСЕАН зі сусідами, насамперед Китаєм, Японією та Австралією, а також від регіональної та глобальної економічної кон'юнктури.

Різні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови, що лежать в основі створення ЄС, НАФТА, АСЕАН та МЕРКОСУР, визначають принципову відмінність у побудові та функціонуванні фінансових інститутів цих різних міжнародних економічних конвергентно-інтеграційних угруповань. Із політико-правової точки зору принципове значення має сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються, однак важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. Якщо ЄС є об'єднанням країн із пропорційним розподілом економічної потужності, то в НАФТА домінуюче положення займає США порівняно з Мексикою та Канадою. Саме це й зумовлює принципово різні засади створення та функціонування фінансових систем ЄС та НАФТА – відповідно централізована фінансова система з розвинутими наднаціональними фінансовими інститутами в ЄС та багатополюсна (багатовекторна) фінансова система без будь-яких наднаціональних фінансових інститутів у НАФТА [90].

Проте взаємодія національних господарств відбувається з різним ступенем інтенсивності, в різних масштабах, проявляючись чіткіше в окремих регіонах. Для більш відсталих країн це призводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), відбувається їх перерозподіл на користь сильніших партнерів. Не можна не зазначити наявність олігопольної змови між ТНК країн-учасниць, що призводить до підвищення цін. Ще одним негативним наслідком є ефект втрат від збільшення масштабів виробництва за дуже сильної концентрації. Ба більше періодично виникають суперечності інтересів країн-учасниць і всередині угруповань. Аналіз різних аспектів міжнародних економічних відносин і вибору подальших шляхів розвитку регіональних територій із застосуванням системного підходу показує, що формується специфічна група елементів єдності зовнішнього і внутрішнього середовищ: динаміка суперництва й узгод-

ження, стабільності й сталого розвитку (ці якісні стани тією чи іншою мірою властиві будь-якому конвергентному процесу). Тому з метою максимізації результатів дослідження автор у подальшому в кожному конкретному випадку використовує їх комбінацію, орієнтуючись на специфіку проблемного поля. На регіональному і міжрегіональному рівнях багато з існуючих сьогодні питань із найбільшою повнотою можна проаналізувати за творчого застосування «нової інституціональної теорії» й «теорії неофункціоналізму».

Отже, на початку третього тисячоліття світовий ринок перетворився на глобальну економічну систему, в якій практично не залишилося можливості для здійснення стихійних ринкових відносин між державами. Розвиток конвергентних процесів став універсальною закономірністю, що проявляється як у середовищі національних економік, так і у сфері міждержавних відносин та логічно призводить до глобалізації макроекономічного середовища. У процесі зростання ролі міжнародних корпорацій і світових фінансових центрів міжнародна економічна інтеграція має більшою мірою регіональний характер.

Глобалізаційні регіональні конвергентні процеси у світовому господарстві, загострення міжнародної конкуренції, формування нової, не лише функціональної, а й інституційної, архітектури регіональної економіки призвели до появи концепції «нового регіоналізму», якому притаманні глибші форми конвергенції, а інституціоналізація, інституційна взаємодія виступають його суттєвою ознакою. Основою останніх є регіональні торговельно-економічні об'єднання, конвергентно-інтеграційні угруповання різного рівня розвитку й зрілості.

1.3. Діалектична взаємодія регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій

Поглиблення інтеграційної взаємодії країн і регіонів, що відбувається за одночасного зростання ролі національних, регіональних, наднаціональних інститутів у регулюванні міжнародних економічних відносин, в управлінні конвергентним розвитком, призвело до появи низки концепцій, в яких аналізується, узагальнюється практика регулюючої діяльності інституцій, механізм впливу на ре-

гіональні торговельні об'єднання. Так, у концепції «міжурядового підходу» або інтергавенменталізму обґрунтовується зближення, конвергенція й інтеграція національних інтересів в Євросоюзі, концепція мультирівневого управління визначає регулюючі функції різних конвергентно-інтеграційних інституцій залежно від рівня прийняття рішень: суперсистемний, системний та мезосистемний. Суперсистемний рівень пов'язаний з прийняттям рішень в ЄС як цілісній системі, системний – забезпечує їх практичну реалізацію через трансформацію інтеграційних інститутів, мезосистемний – характеризує рівень формування політики.

Розвиток процесів конвергентно-інтеграційної взаємодії не лише в Європі, а й в інших регіонах світового господарства, зокрема північноамериканському, азіатсько-тихоокеанському, латиноамериканському, зумовив появу таких концепцій, які б діалектично поєднували у собі загальні методологічні підходи, принципи європейської конвергенції й інтеграції та специфічні особливості взаємодії країн інших регіонів світу. Так, теоретичні концепції розвитку регіональної інтеграційної взаємодії на північноамериканському континенті ґрунтуються на трьох основних методологічних засадах: неореалізмі, теорії режимів та міжнародної політики символів. Згідно з неореалістичним підходом держави – це раціональні інститути, які мають чітко визначені інтереси і ведуть переговорний процес та укладають регіональні торговельні угоди заради реалізації цих інтересів. У процесі переговорів щодо розвитку інтеграційної взаємодії особливого значення набувають міждержавні інститути влади [91].

Відповідно до теорії режимів останні розглядаються як сукупність правил і норм, що регулюють взаємодію, співробітництво суб'єктів, а отже міжнародні (наднаціональні) інститути, які формують ці правила і норми, мають вирішальне значення, оскільки впливають на поведінку і рішення держав.

Згідно з третім методологічним підходом, система символів у формі ідей, ідеологій, поглядів впливає на дії держав, незалежно від їх інтересів та інститутів.

На відміну від північноамериканської моделі розвитку конвергентно-інтеграційна взаємодія в азіатсько-тихоокеанському регіоні світового господарства розпочиналася зі співробітництва у вирішенні, передусім, питань регіональної безпеки, часткової торговельної лібералізації, розвитку кооперації та фінансування спільних проєктів. На теоретичному рівні питання конвергентної взаємодії торговельних об'єднань та інституцій спочатку розглядалися переважно з політичної точки зору, але в міру поглиблення та урізноманітнення економічного співробітництва (створення комітетів з торгівлі, промисловості, транспорту, сільського господарства), його інституціоналізації вони доповнюються суто економічними концептуальними підходами, зокрема такими, як «консенсусна модель» конвергенції, «колективна самозабезпеченість», у рамках регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань.

Під «регіональною інтеграцією» розуміємо взаємне проникнення економік регіонів країн, результатом якого є поступове взаємоприспосування, взаємодоповнення і взаємоадаптація соціально-економічних структур сусідніх країн і формування нової територіальної структури – транскордонного регіону. Останній необхідно трактувати одночасно як частину територій двох або кількох країн і як соціально-економічну систему, що характеризується певною єдністю природної першооснови і розселення, трудових і культурно-побутових зв'язків населення, господарства, інфраструктури, нерідко історичних і етнічних традицій (наприклад, сьогодні в країнах ЄС такі регіони сформувалися або формуються практично по усьому периметру їх кордонів).

Досвід міжнародного регіонального співробітництва свідчить про те, що «велика» і «мала» конвергенція тісно взаємопов'язані і взаємозалежні. Висхідні економічні зв'язки між країнами стимулюють розвиток транскордонного співробітництва, а інтенсивні зв'язки прикордонних регіонів створюють сприятливі передумови для розвитку міждержавних відносин і формування конвергентного угруповання. Водночас спостерігаємо відмінності між країнами у конкретних повноваженнях зі здійснення міжнародної економічної

діяльності і жорсткого контролю над нею з боку центральних органів влади (суттєвіший вплив «малої» конвергенції на «велику» помітний у країнах з високим рівнем децентралізації управління та розвинутими системами місцевого і регіонального самоврядування).

У Європі процес регіоналізації (регіональної конвергенції й інтеграції) набув найвищого ступеня розвитку. Формування усе-редині ЄС єдиного економічного, соціального і правового простору у комбінації з принципом субсидіарності дає змогу суттєво розширити сферу транскордонного співробітництва. На основі економіко-правової однорідності рушійною силою співробітництва виступають різноманітні інституції, які формуються у різних суспільних сферах і на різних адміністративно-територіальних рівнях. Основним завданням транскордонного співробітництва в ЄС є підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів у глобальній економіці, забезпечення стійкого економічного зростання та зближення показників соціально-економічного розвитку регіонів. Транскордонне співробітництво, в якому провідну роль відіграє діяльність інституцій, можна визначити інституційною або партнерською моделлю цього співробітництва. За відмінностей у цінах на споживчі товари, у рівнях зарплати і безробіття, практики ведення бізнесу центральне місце у процесі регіоналізації займає торгівля і трудова міграція. Тому таку модель визначають як торговельну, або традиційну [92, с. 31–32]. У межах інституцій здійснюється діяльність наднаціональних, національних і регіональних неурядових організацій на основі правових і нормативних актів, що регулюють економічну конвергентну взаємодію, а також місцеві традиції, зв'язки і ментальність населення регіону.

На сьогодні регіональна та міжрегіональна економічна конвергенція й інтеграція набувають континентальних і міжконтинентальних форм, свідченням чого є значне посилення конкурентних потенціалів країн ЄС, Північної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону. Постійно збільшується кількість міжнародних регіональних торговельних угод (наразі функціонує понад 240 зон вільної торгівлі та митних союзів, з яких 172 є реально

діючими), при цьому регіоналізм як посилює конкурентний потенціал національних економік країн-учасниць конвергентно-інтеграційних угруповань, так і породжує протекціонізм щодо «третіх країн» (часом відволікаючи країни від діяльності за багатосторонніми міжнародними зобов'язаннями).

Особливістю функціонування ЄС (на відміну від інших міжнародних економічних угруповань) є те, що він має самостійний бюджет, який об'єднує переважну більшість спільних фінансових фондів і є основною фінансовою базою інтеграційних заходів, важливим інструментом наднаціонального регулювання економік країн-учасниць. Дійсно, створення власної фінансової бази – безпрецедентний випадок в історії формування конвергентно-інтеграційних угруповань: він концентрує понад 95 % усіх об'єднаних фінансових ресурсів ЄС, а витрати останнього розподіляються приблизно так: адміністративно-господарські – 4,5 %; на проведення єдиної сільськогосподарської політики – 66,5 %, регіональної політики – 7,5 %, соціальну сферу – 6,6 %, енергетичну сферу – 0,3 %, промисловість – 0,1 %, науково-технічну сферу – 3,5 %, інформація та охорона навколишнього середовища – 0,08 %, допомога країнам, що розвиваються, – 2,1 %; компенсаційні виплати державам – членам ЄС – 8,4 % [93].

Щодо національних бюджетів країн – учасниць ЄС, то їх розробка і практична реалізація безпосередньо вимагає виконання таких завдань:

- наближення та уніфікація бюджетної документації, процедур і статистики;
- вирівнювання частки бюджетних доходів у ВВП;
- гармонізація структур бюджету;
- координація бюджетної політики;
- гармонізація податків і податкової політики.

Загалом процес гармонізації бюджетної політики в рамках ЄС характеризується певними суперечностями. З одного боку, господарські механізми країн-учасниць, хоч і взаємопов'язані, але все ж залишаються автономними (країни, як і раніше, мають

різний рівень економічного розвитку, різну соціально-політичну ситуацію всередині держави, що є причиною суперечності інтересів у економічній і бюджетній політиці), а це іноді є перешкодою на шляху до уніфікації бюджетного процесу. З іншого боку, відбувається процес обмеження автономії країн-членів у сфері бюджетного регулювання, адже кожна з них повинна надавати керівництву ЄС проекти своїх бюджетів і звіти про їх виконання, інформувати органи ЄС про проведення тих чи інших бюджетних заходів (що є переконливим доказом успішного просування процесу європейської інтеграції вперед) [94].

Специфіка конвергенції країни як набору векторів співробітництва визначається низкою чинників й залежить від зовнішніх і внутрішніх умов господарювання, стану розвитку національної економіки та зовнішньоекономічних зв'язків (рис. 1.5).

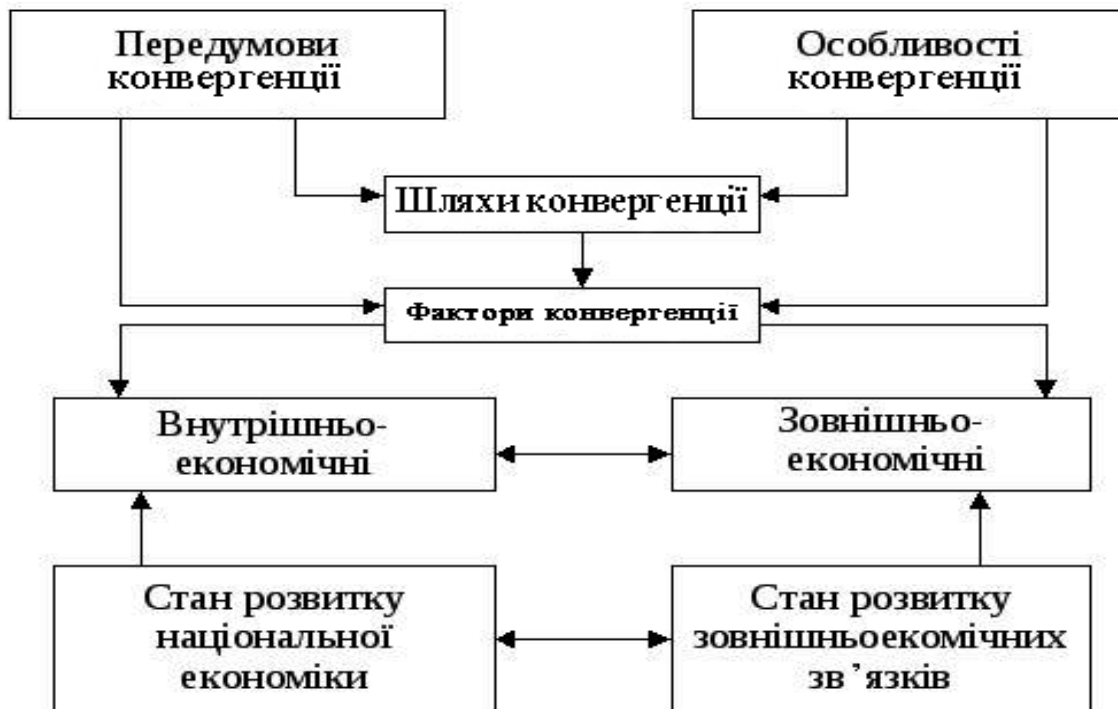


Рис. 1.5. Модель чинників та шляхів конвергенції*

*Складено автором на підставі джерела [95, ст. 89]

Отже, шляхи конвергенції країн регіональних торговельних об'єднань залежать від низки передумов: 1) близькість рівнів

економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн, що конвергуються (за рідкісним винятком НАФТА); 2) географічна близькість країн, наявність спільних кордонів та історично сформованих економічних зв'язків; 3) спільність економічних проблем; 4) «демонстраційний ефект» конвергентно-інтеграційного об'єднання (високі темпи економічного зростання та зайнятості, зниження інфляції тощо); «ефект доміно» (економічна мотивація вступу) [96, с. 361]. Різні конвергентно-інтеграційні угруповання мають неоднакові рівні розвитку, проте метою їх є використання переваг економіко-торговельного масштабу, створення сприятливого зовнішньополітичного середовища та вирішення завдань зовнішньоторговельної політики (де інтеграція – це спосіб зміцнити переговірні позиції у рамках СОТ), сприяння структурній перебудові економіки і підтримка молодих галузей національної промисловості, тому що для них з'являється ширший регіональний ринок. Така мета була провідною для конвергентно-інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки, Африки.

Внутрішні державні заходи для економічного регулювання активно впливають на економіку інших країн, особливо тих, з якими вони пов'язані тісними економічними зв'язками (підтримка рівня позичкового відсотка, державні субсидії галузям, рівні податків, внутрішні ціни, заробітна плата, технічні стандарти). Це спричинює об'єктивну потребу в узгодженні на державному рівні пріоритетних цілей, методів та інструментів регулювання як зовнішньоекономічних зв'язків, так і національної внутрішньої господарської політики (які зачіпають економічні інтереси інших держав) через, по-перше, координацію зусиль щодо ліквідації перешкод на шляху міжнародного руху товарів, капіталів та послуг; по-друге, створення інституцій для здійснення групою країн спільної економічної політики. Проте кінцевою метою є доступ до розширеного ринку, який охоплює кілька країн за рахунок об'єднання виробничих ресурсів для полегшення концентрації їх в обраних галузях, ефективної спеціалізації у сфері науково-технічних досліджень і подолання обмеженості в інженерно-інформаційній діяльності [97, с. 67].

У країнах з ринками, що формуються, економічна конвергенція деякою мірою є конвергенцією потенційною, або «передконвергенцією» (значною мірою використовується так звана вертикальна інтеграція: між розвиненими країнами та угрупованнями країн, що розвиваються) [98, с. 220]. Проте основним, що стимулює конвергентні процеси, є підвищення відкритості національних економік, а саме: усунення дискримінації та бар'єрів між членами інтеграційних об'єднань, достатній рівень конкуренції, стандартизація та уніфікація виробничо-комерційної сфери. У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні інтеграції (таб. 1.1):

Таблиця 1.1

Структурні рівні інтеграційних процесів*

РІВНІ інтеграційних процесів	КОМПОНЕНТИ інтеграційних процесів
Локальний	Фази виробничого процесу в межах мікроекономічної одиниці
Мікроекономічний	Фази виробничого процесу в межах сукупності господарських одиниць
Регіональний	Комплекс секторів регіональних економік
Національний	Взаємодіючі сектори господарюючих областей у межах держави
Мезорегіональний	Прикордонні райони сусідніх держав
Макрорівень	Країни, що складають певний регіон світу
Мегарівень	Сектори глобального економічного середовища

**Складено автором на підставі джерел [33; 48; 96; 98]*

Дійсно, структурний рівень розвитку і функціонування інтеграційних процесів визначають кількісні характеристики конвергентної системи (масштаби, кількість суб'єктів), проте не змі-

нюють її суті. Тобто залишаються сталими динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції, що зумовлений «ланцюговою» реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань, і нерівномірність розвитку та реалізації її форм (спричинена проявами відмінностей економічного розвитку країн та регіонів світу). Достатньо порівняти глибину конвергенції й інтеграції в ЄС із невдалими, хоча й амбіційними, конвергентно-інтеграційними зусиллями СНД, відсутність результатів задекларованих інтеграційних цілей більшості міждержавних угруповань у Латинській Америці і, особливо, в Африці, нерівномірний розвиток конвергенції й інтеграції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, на Близькому Сході.

У міжнародних торговельно-економічних об'єднаннях конкурують різні валюти, що являють собою інтерес для суб'єктів господарювання, а у зв'язку з цим завдання державних інституцій полягає у тому, щоб забезпечити режим найбільшого сприяння своїм національним валютам для вибору їх як валют контрактів. Надання банками учасникам регіональних торговельно-економічних об'єднань у межах міжнародної торгівлі пільгового фінансування проектів (пільгове кредитування обігових коштів, передекспортне і постекспортне фінансування угод та ін.), що становлять взаємний інтерес, мінімізація вартості продуктів і послуг за пріоритетними сферами економічних зв'язків створюють умови для розширення використання національних валют. Погоджені режими використання національних валют як вектор розвитку економічного співробітництва країн – партнерів та різнобічне проектне фінансування без регресу або з обмеженим регресом на позичальника – все це сьогодні характерне для діяльності державних інституцій, спеціалізованих агентств і комерційних банків [99].

Основою системи банківського регулювання регіональної торгівлі є, по-перше, спільний підхід до всіх учасників зовнішньоторговельної діяльності, як до фізичних і юридичних осіб, так і до резидентів і нерезидентів, а також перехід до ліберальніших важелів валютного регулювання і контролю за здійсненням суб'єктами регулювання операцій (що сприяє посиленню конкурентних

позицій стосовно інших регіонів, а відсутність поділу механізму регулювання за організаційно-правовою формою й ознакою резидентності суб'єктів регулювання підвищує легальність і прозорість зовнішньоторговельної діяльності); по-друге, застосування регулюючих механізмів на територіях суміжних держав (розробка, видання актів валютного законодавства для регулювання валютних відносин і контроль за виконанням чинних актів у межах регіональної і міжнародної торгівлі; аналіз діяльності суб'єктів регулювання на підставі відповідних статистичних показників і розробка за результатами проведеного аналізу пропозицій щодо коригування механізму регулювання торгівлі) [100]; по-третє, уніфікація законодавства з питань регулювання ступеня взаємної конвертованості національних валют у межах торговельно-економічних об'єднань (здійснення розрахунків за зовнішньоторговельними операціями у національних валютах країн, відкриття взаємних кореспондентських рахунків, ліквідація фіктивної цінової політики, що застосовується під час підписання зовнішньоторговельних угод, розширення зовнішньої конвертованості); по-четверте, дотримання принципів встановлення лімітів ризику на окремі операції, що здійснюються у національних валютах і порядку регулювання операцій з національними валютами в наявній формі й ввозу–вивозу наявних коштів для валютно-обмінних операцій, оцінка розрахунків у межах прикордонної торгівлі (перелік операцій зі списання і зарахування коштів на рахунки банків; види рахунків (коррахунки «ЛЮРО» і «НОСТРО», депозитні рахунки) і види платіжних документів; конверсія коштів, що перебувають на рахунках, у будь-яку валюту без обмежень, а також право банків використовувати для конверсії договірний курс; платежі за фінансовими і неторговими операціями) [101].

Для оцінки результатів валютного регулювання регіональної торгівлі міжнародні торговельно-економічні об'єднання використовують такі статистичні показники діяльності банківської системи, що характеризують вплив наданих можливостей у межах регіонального регулювання: а) динаміка руху коштів на кореспондентських рахунках, відкритих у банках – кореспондентах

регіонального співробітництва; б) динаміка обсягів конверсійних операцій банків та їх клієнтів національних валют у вільно конвертовані валюти і національні валюти суміжних держав; в) динаміка платежів за експортовані та імпортовані товари щодо валют платежу; г) динаміка платежів за експортовані та імпортовані послуги щодо валют платежу; д) динаміка обсягів міжбанківського кредитування.

Використання міждержавної торгівлі в процесі конвергенції ринків країн інтеграційного об'єднання породжує новий тип торговельних відносин, які стають невід'ємною складовою виробничого процесу в масштабах регіону, внаслідок чого формується регіональна система господарювання (підґрунтя для посилення міжнародних позицій країн, що об'єдналися). Важливим імпульсом щодо її практичної реалізації є бажання країн мати вищий рівень економічного розвитку, тісніше співробітництво і взаємопроникнення національних господарств: кожна країна обирає свій шлях конвергенції, шукаючи конкретні переваги, має право вибору певної форми інформації, механізмів взаємодії їх економік для створення торговельних об'єднань. Водночас наслідки впливу розвитку регіональної економічної інтеграції на міжнародну торгівлю визначаються також двома основними проявами: з одного боку, усунення різноманітних торговельно-економічних обмежень і лібералізація економічних відносин між країнами, які входять до інтеграційного об'єднання, з іншого – збереження обмежень для інших країн, які не входять до інтеграційного угруповання, тобто регіональна економічна конвергенція призводить до розвитку дискримінації в торгівлі з цими країнами.

Оскільки відсутні уніфіковані принципи і механізми, що забезпечують технічний аспект співробітництва, існують моделі трьох рівнів регіональних торговельних відносин (найбільш розвинені у практичному та юридичному відношеннях), досвід створення і функціонування яких (розмаїття і складність умов регіонального співробітництва) необхідно враховувати для забезпечення конвергентних процесів.

Модель першого рівня (режим прикордонної торгівлі) визначає особливості обслуговування і розвитку транскордонних зв'язків за допомогою низки підписаних угод між країнами/регіонами. Основою такої моделі виступають відмінності у рівнях і співвідношеннях цін на товари у сусідніх країнах, а її економічний зміст та ефективність полягає в отриманні ринку збуту для одних учасників торговельно-економічних об'єднань та доступніших товарів і послуг для інших. За значних обсягів товаропотоків транскордонними мережами виникають реальні передумови для економічного підйому регіонів у ситуації, коли немає інших альтернатив. За такої моделі визначальними чинниками є привабливість регіону для потенційних інвесторів, інвестиційний клімат і місткість ринку.

Модель другого рівня (режим вільних економічних зон) базується на необхідності створення вільних економічних зон за рахунок впровадження спеціального митного і податкового режимів з метою підвищення конкурентоспроможності регіону, створення і розробки нових форм ведення господарської діяльності в умовах інтенсифікації співробітництва з іноземним капіталом і необхідності залучення інвестицій, пом'якшення прикордонних обмежень для зони.

Модель третього рівня (режим міжнародних інтеграційних угруповань) була сформована у Західній Європі і заснована на принципах спільного планування діяльності регіональних утворень і влади. Цей вид взаємодії, по-перше, націлений на реалізацію значних торговельно-економічних проектів у різних сферах; по-друге, охоплює також такі сфери, як навколишнє середовище, транспорт і комунікації, регулювання ринку праці та зайнятість населення, освіта, культурні обміни, міграційні потоки населення, охорона здоров'я і соціальна політика [102].

Однією із цілей регіональних торговельних відносин як інституційної основи міжнародної конвергентної взаємодії виступає продукування зв'язків і відносин за рахунок нейтралізації або пом'якшення чинника кордону як бар'єра, що розділяє держави – члени торговельно-економічних об'єднань та інші дружні або

нейтральні держави. Залежно від характерних локальних або регіональних особливостей фахівці виділяють три основні типи міжрегіональної економічної інтеграції: європейський, азіатський і новий у хронологічному та організаційному плані тип – пострадянський, характерний для процесів, що протікають на прикордонних територіях Співдружності Незалежних Держав (СНД).

У післявоєнний період мета міжнародних ініціатив на європейському континенті, головним чином, полягала в ліквідації негативного впливу кордонів. Сприятливі умови, що виникли наприкінці 80-х – початку 90-х рр. ХХ ст., наприклад становлення єдиного ринку, розширення і конституювання ЄС, спільне планування і встановлення пріоритетів у межах структурної політики ЄС, класифікація країн – членів ЄС відповідно до їх сутнісних економічних, демографічних і фізико-географічних характеристик, значно інтенсифікували конвергентні процеси, а співробітництво набуло форми «рівного діалогу» [103]. Практика розвитку останнього має трирівневу структуру: а) наднаціональну (має пріоритетний розвиток, що й накладає відбиток на функціонування двох інших структур); б) безпосередньо національну (орієнтовану у межах просторового розвитку на забезпечення інтересів національних агентів); в) субнаціональну (визначає в умовах більш-менш цілісного політико-правового простору конвергентно-інтеграційного угруповання, вирішення проблем регіональної асиметрії у соціально-економічному аспекті).

Одночасно існує функціональний взаємозв'язок між визначеними рівнями, що цілеспрямовано «замикає» нижчі ієрархічні структури на наднаціональний рівень; для цього створена правова та інституційна база регулювання у вигляді, по-перше, нормативно-правових документів («Хартія регіоналізації Співтовариства», «Декларація по регіоналізму», «Європейська хартія регіонального самоврядування», «Перспективи європейського просторового розвитку (ESDP)» та ін.), а також ініціативних програм територіального розвитку периферійних територій: INTERREG I, II, III, PHARE, PHARE CBC, CREDO, MEDA; по-друге, наднаціональних

органів, включаючи Європейський фонд регіонального розвитку, Комітет регіонів ЄС, Палату регіонів ЄС, Структурний фонд, Фонд вирівнювання і Фонд місцевих ініціатив. Реалізована протягом тривалого часу концепція «Європа регіонів», що базується на перелічених вище інструментах на сучасному етапі розширення ЄС на Схід, замінюється на концепцію «зон дії з метою конвергентного просторового розвитку» і поліцентричну модель, метою яких є виявлення і реорганізація європейських зон, особливо важливих для єдності ЄС і в яких передбачається особливо інтенсивне співробітництво адміністрацій усіх рівнів. Національні ринки інкорпуються у ширший європейський економічний простір, у той час, як субнаціональні ринки розвиваються, відображаючи зростаючу функціональну і культурну важливість регіонів (формується «альянс прикордонних регіонів»).

Єврорегіон як географічно відособлена територія кількох територіально-адміністративних одиниць і створена на основі взаємних інтересів у різних сферах функціонує на основі рівних, досить широких повноважень місцевих і регіональних органів влади, ініціатив та інституцій співробітництва, принципу самоврядування, транскордонних зв'язків, дотримання чинного законодавства. Крім того, єврорегіон об'єднує спільні елементи інфраструктури, наприклад: забезпечення питною водою, переробку відходів, функціонування місцевого транспорту, що дає змогу подолати соціальну та економічну ізоляцію окремих регіонів ЄС (компенсація «відносної непроникності» зовнішніх кордонів) та ін. Однак необхідно зазначити, що ефективність діяльності єврорегіону базується на значній міждержавній інтеграції, уніфікації прав і повноважень місцевих органів влади, стійкій зацікавленості у міжнародних транскордонних проектах і, нарешті, традиціях регіоналізму [104].

Єврорегіональна інтеграція є механізмом, що дає змогу брати участь у ній не лише адміністративним органам і профспілкам, а й торгово-промисловим палатам, що відіграють вагомий роль у розвитку економічного співробітництва в регіоні. Так створювалися єврорегіони «Добрава» (Dobrava) за участю Чехії і Польщі (2001 р.), «Белазія»

(Belasica) за участю Болгарії, Греції і Македонії (2003 р.), «Адріатика» (Adriatic), що охоплює території Албанії, Боснії і Герцеговини, Хорватії, Італії, Чорногорії і Словенії (2006 р.). Стрижнем цього механізму є конкретні проекти, гроші на які виділяються з кількох джерел. Так, у німецько-голландському регіональному інтеграційному об'єднанні «Емс-Долларт» діє така схема: 50 % видатків покриває ЄС, по 15 % – кошти державних бюджетів Голландії і Німеччини, 20 % фінансують безпосередні учасники проекту [105]. Коло компетенцій, реалізованих за допомогою цього інструментарію, містить у собі: розширення економічних, у тому числі торговельних, відносин; регулювання міграційних потоків; забезпечення сприятливих умов для розвитку країн-сусідів («подвійний прикордонний міст»); вирішення екологічних проблем (створення транскордонних охоронних систем природних територій).

Вивчення економічного потенціалу євро регіонів передбачає створення спільної інформаційної бази даних про промисловість, енергетику, транспорт, що дає змогу оцінити доцільність тієї або іншої форми ділових відносин. По-перше, співробітництво у сфері інфраструктури призводить до виникнення різних консультативних служб, технопарків, бізнес-інкубаторів тощо, а удосконалення процедури переходу кордонів спрощує доступ до основних міжнародних транспортних магістралей, морських і річкових навігаційних шляхів Європейського Союзу. По-друге, розробка спільної стратегії розвитку туризму сприяє перетворенню його на стійке джерело поповнення місцевих бюджетів. По-третє, заохочення партнерських відносин між вищими навчальними закладами ЄС активізує обмін студентами і викладачами, що надає новий імпульс як освітнім програмам, так і науковим дослідженням (допомагає встановленню постійних прикордонних зв'язків між венчурними фірмами і технологічними центрами). По-четверте, систематичний моніторинг ринку праці стимулює роботу спільних центрів навчання, перекваліфікації і працевлаштування, а координація зусиль з охорони навколишнього середовища сприяє попередньому виявленню і нейтралізації джерел його забруднення.

Незважаючи на відсутність єдиної і загальновизнаної точки зору щодо того, яким чином єврорегіон повинен виникати, які стадії у своєму розвитку проходити і як він може припинити своє функціонування, існує можливість виділити необхідні передумови. Насамперед це відкрите волевиявлення сторін до довгострокової кооперації, наявність готових до спільної реалізації проектів, які матимуть транскордонний характер і пріоритетний для учасників єврорегіону, результативність комплексного підходу до створення нових інституцій на державному, національному і місцевому рівнях.

Ще в 1998 р. Європарламент, враховуючи гостроту цих проблем, прийняв «Хартію регіоналізму», згідно з якою регіон розуміють як гомогенний простір, що має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність, а також спільність господарських структур і загальну історичну долю. Важливо зазначити, що не всі ці складові повинні бути присутніми в обов'язковому порядку. Як правило, виділяється одна або кілька домінуючих ознак, а їх комбінація породжує унікальну регіональну ситуацію (за винятком колізій, обумовлених неконгруентністю законодавств країн-членів торговельно-економічних об'єднань і компетенцій окремих територій) [106]. Для будь-якої країни регіональна самосвідомість населення є одним із важливих чинників виокремлення регіонів як єдиних територіальних систем. При цьому процес регіональної ідентифікації усередині суспільства визначається не зміною формальних інституцій у період масштабної політичної трансформації, особливою формою якої є так званий «демократичний транзит», а повною їх ліквідацією. У зв'язку з цим можна дійти висновку, що феномен регіональної ідентичності виникає у результаті «кризи ідентичностей» вищого порядку і відображає варіативну низку відносин, що історично функціонували у межах системи «держава-макрорегіон».

Наприклад, особливий тип регіональної ідентичності в ЄС, який склався незалежно від контурів адміністративних кордонів, з одного боку, у концентрованому вигляді містить образ (імідж) територіальних відносин, що відтворюється як масовою свідомістю,

так і самооцінкою населення, з іншого – нерідко протистоїть загальнодержавному (оскільки імідж регіону з його високим або низьким рівнем добробуту є інформативнішим і значущішим для індивіда, ніж образ держави загалом). Усе це, з урахуванням європейських реалій, визначає загальний технічний алгоритм європейського регіонального співробітництва: максимальна децентралізація та перерозподіл повноважень між центром і владою на місцях створюють умови (у тому числі ліквідують юридичні бар'єри), які сприяють ефективному узгодженню цілей, завдань, методів і ресурсів, необхідних для реалізації спільних проєктів [107].

Розглядаючи азіатський тип прикордонного співробітництва, необхідно зазначити, що його базисом був безпрецедентний розвиток прикордонної торгівлі і «човникового» бізнесу наприкінці минулого століття. Однак зауважимо, що належність регіонів до різних культурно-цивілізаційних комплексів і геополітичних форматів створює серйозні проблеми на шляху поглиблення прикордонного співробітництва. Сьогодні можна констатувати, що потенціал розвитку останнього практично вичерпаний (за винятком прикордонного співробітництва між РФ і КНР) і необхідні якісно інші стимули для його впровадження. Наприклад, Туреччина у пошуках новацій для активізації прикордонного співробітництва з Україною схильна надавати підтримку розвитку своїх територіальних околиць, використовуючи європейську зональну модель. Цей факт створює сприятливі перспективи інтенсифікації взаємних контактів суміжних територій двох країн за широким спектром напрямів транскордонного рівня [108].

Що стосується пострадянського типу, то РФ та інші країни СНД заявляють про намір реалізувати європейську модель прикордонного співробітництва, однак цей процес перебуває лише на початковому етапі свого розвитку. Чинниками, що сприяють прикордонному співробітництву, є багаторічний досвід співіснування в межах єдиної держави, тісні економічні зв'язки, поширення російської мови як засобу міжнаціональної комунікації. Дійсно, саме прикордонне співробітництво та регіональні взаємозв'язки можуть

стати «локомотивами» для розробки і реалізації конструктивних проектів майбутнього для пострадянських держав (їх прикордонні регіони у силу історичних і соціокультурних умов спроможні генерувати конвергентні процеси саме у хронотопі пострадянського простору, потенціал якого сьогодні використовується недостатньо [109]). Пострадянський тип не генерує модернізацію економіки, уповільнює її динаміку, а традиційна модель співробітництва, в основі якої лежить економічний ефект, пов'язаний з розширенням ринку збуту для однієї сторони й одержанням дешевших товарів і послуг для іншої, значною мірою вичерпана. Якщо ціни на товари у країнах СНД з урахуванням транспортних витрат вирівнялися, то відмінності у рівнях зарплати, безробіття й умовах ведення бізнесу залишаються значними. Крім того, ефективність цієї моделі суттєво залежить від правил прикордонного, міграційного та митного контролю, тарифних обмежень, оподаткування експортно-імпортних операцій, тобто від рівня лібералізації транскордонного руху. При цьому не відбувається розвиток інституцій, які могли б компенсувати виникаючі обмеження [110].

Економічний успіх будь-якої країни базується на зовнішній торгівлі, причому жодна країна не спромоглася створити високоефективну економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи. Міжнародна торгівля відкриває безліч переваг, які стимулюють економічне зростання, завдяки їй країни отримують можливість спеціалізуватися у кількох провідних сферах економіки та імпортувати ту продукцію, якої самі не виробляють, а також беруть участь у розповсюдженні нових ідей і технологій. Міжнародний товарообмін як основна форма зовнішньоекономічних зв'язків охоплює рух усіх міждержавних товарних потоків та росте швидше від виробництва. Відповідно до результатів досліджень зовнішньоторговельного обороту на кожні 10 % росту світового виробництва припадає 16 % збільшення обсягу міжнародної торгівлі. Тим самим створюються найбільш сприятливі умови для його розвитку, а за умов, коли в торгівлі відбуваються «збої», сповільнюється виробництво.

Важливою тенденцією розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є взаємодія країн – торговельних партнерів у рамках різних конвергентно-інтеграційних об'єднань. Економічне об'єднання країн на регіональній та міжрегіональній основі зумовлене тим, що зростаючі обсяги багатомонокультурного виробництва багатьох країн стають завеликими для їх внутрішніх ринків, тому створення ширшого єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку та підвищення їх конкурентоспроможності. На території країн, що входять до відповідного регіонального або ж міжрегіонального торговельного об'єднання, ліквідуються внутрішні бар'єри для переміщення товарів, здійснюється єдина для всіх країн митна політика, координується податково-бюджетна, грошово-кредитна політика, спільно вирішуються проблеми обслуговування товарних потоків та ін. Міжнародні конвергентні процеси є однією з найважливіших складових сучасних міжнародних торговельних процесів, при цьому участь країни у тих або інших конвергентно-інтеграційних об'єднаннях є важливим чинником її економічного розвитку.

Діалектичний взаємозв'язок регіональних торговельних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами конвергенції виробництва й капіталу, що дійсно зближають економіки різних країн з існуючими національними інституціями, які виконують соціально-політичні функції державного устрою. Відбувається це тому, що потреби в розвитку сучасних продуктивних сил переростають рамки окремих країн і вимагають переходу від національних до міждержавних і навіть наднаціональних форм економічного регулювання. Це завдання країни намагаються врегулювати за допомогою міжнародної економічної інтеграції, яка покликана зняти протиріччя між інтернаціоналізацією господарського життя, з одного боку, і вузькими рамками національних держав – з іншого. При цьому, якщо інтернаціоналізація виробництва й капіталу має загальний характер, то міжнародна конвергенція з огляду на протиріччя між країнами обмежується регіональними рамками [111, с. 54].

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом науково-технічної революції, спеціалізація і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств, сприяють активізації міжнародної торгівлі. розвиток останньої на рівні регіонів у практичній площині існує і реалізується в комплексі конкретних форм співробітництва між країнами.

Розвиток регіональної економічної інтеграції значно активізувався в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним із чинників, які визначають характер торговельно-економічної співпраці. Регіональні торговельні конвергентно-інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для розвитку взаємної торгівлі, а активізація регіональної економічної конвергенції між державами забезпечує стійкіші торговельно-економічні зв'язки, що сприяє усуненню численних перешкод у міжнародних відносинах, створенню особливих зон впливу окремих держав або груп країн, появи міцних транснаціональних торгово-економічних блоків. Сьогодні у світі UNCTAD виділяє для макроекономічного аналізу 26 регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань, у тому числі: в Африці – 9, в Америці – 8, в Азії – 5, в Європі – 3 і одне в Океанії. У зв'язку з цим поглиблення та розширення конвергентних процесів потребують адекватного інституційного забезпечення (тобто прийняття відповідних національних і міжнародних нормативних актів, створення спеціалізованих організацій), встановлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунення перешкод міжнародній торгівлі.

У світовій практиці застосовують два основні методи здійснення всіх типів міжнародної економічної конвергенції: перший ґрунтується на концепції, що конвергенція розпочинається, розвивається та поглиблюється індустріальними, адміністративними заходами, акціями; другий – на принципах лібералізації економіки та зовнішньої торгівлі, яка лімітує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди і забезпечує обмін товарами між країнами у великому ринковому просторі згідно з вимогами закону попиту і пропозиції (рис. 1.6).

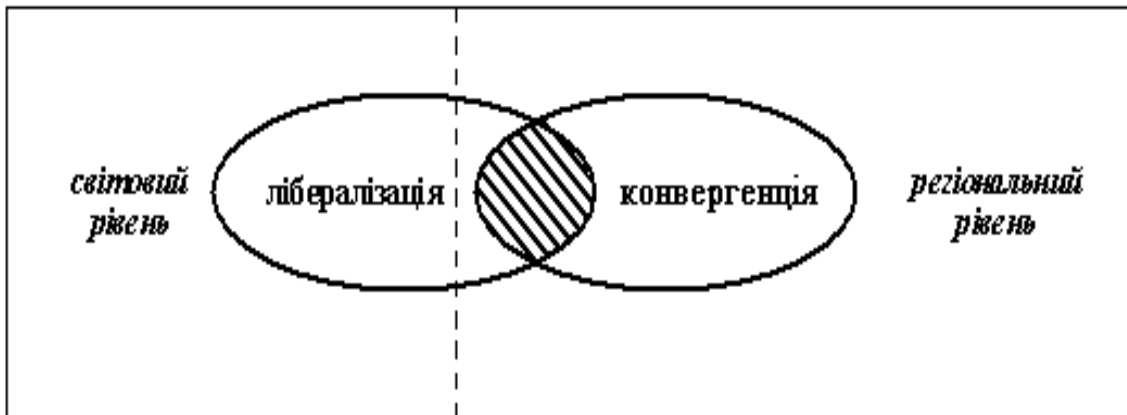


Рис. 1.6. Співвідношення конвергенції та лібералізації*

*Складено автором на підставі джерел [112, ст. 89]

Сьогодні лібералізація міжнародної торгівлі (процес розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері зовнішньої торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб'єктів), а не протекціонізм є ключовою тенденцією світогосподарського розвитку регіональних торговельних об'єднань. Відповідь на споконвічне питання: на захисті чиїх інтересів повинна стояти держава – споживачів або ж виробників – лежить у площині переваг та ефективності «відкритої» економіки, перед «закритою»: а) споживачі країни зацікавлені в ліквідації митних бар'єрів, що дає змогу знижувати ціни внутрішнього ринку на іноземну продукцію й стримувати зростання цін товарів вітчизняного виробництва; б) виробники зацікавлені у збереженні робочих місць, яке визначається попитом на вітчизняну продукцію. Чим динамічніша лібералізація торгівлі, тим більше потерпають від іноземної конкуренції галузі, які не можуть швидко адаптуватися до реалій міжнародного поділу праці, причому у менш розвинутих країнах ця ситуація загострюється внаслідок того, що позитивний ефект від лібералізації міжнародного обміну першими одержують сильніші партнери, а потім – вже слабші, що пояснюється наявністю «розгалужено-незграбної» структури економіки, яка не лише не відповідає вимогам міжнародного поділу праці, а й критеріям гнучкості та конкурентоспроможності.

Наразі функціонування системи світової торгівлі базується на трьох основних типах лібералізації зовнішньої торгівлі: двостороння (відбувається за надання країнами одна іншій торговельних преференцій, що знижують кількість і рівень обмежень на здійснення експортно-імпортних операцій); багатостороння (наднаціональна), яка обумовлена укладанням багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі, вступом до Митного союзу або до іншого економічного конвергентно-інтеграційного угруповання; глобальна, основою якої є лібералізація зовнішньоторговельної політики країни, що відбувається при вступі у систему ГАТТ/СОТ та її діяльності у цій міжнародній організації. До формування регіональних торговельних об'єднань, метою діяльності яких є багатостороння лібералізація з регіональними торговельними режимами та угодами, призводять об'єктивні політико-економічні процеси, причому активізація останніх, з одного боку, сприяє розвитку міжнародної торгівлі (у межах зон, блоків, регіонів), а з іншого – створює низку перешкод, властивих будь-якому закритому формуванню.

Важливим суб'єктом діалектичного взаємозв'язку розвитку регіональних торговельних об'єднань та інтеграційних інституцій є ТНК. Дійсно, конвергенція зумовлює, насамперед, інтенсифікацію та розширення конкуренції, вимагає реалізувати власні конкурентні переваги за межами внутрішнього ринку, що визначає об'єктивне підґрунтя експансії ТНК. Якщо розглядати функціональний регіон, що вже склався, то можна виділити кілька форм впливу ТНК на процеси регіональної економічної конвергенції, які можуть мати як «прямий», так і «опосередкований» характер. З одного боку, корпоративні структури грають провідну роль в структурі лобістів, що «проштовхують» ті або інші економіко-політичні рішення, у тому числі й у сфері регіональної економічної інтеграції. З іншого – дії корпорацій можуть викликати «реакцію» державних структур, пов'язану з особливостями реалізації ними політики, навіть якщо бізнес-структури не переслідували такої мети. Тобто в обох випадках ТНК можуть як сприяти регіональній конвергенції, так і протистояти їй. Однозначного «алгоритму» поведінки ТНК

щодо регіональної конвергенції не існує, однак варіант «ідеальних» форматів взаємодії полягає тому що: у реальності змішуються вони між собою або реалізуються різними ТНК одночасно залежить від їх стратегій і конкретних форм інтеграції [113].

Із десяти найбільших ТНК п'ять – це корпорації США («Дженерал електрик», «Форд мотор компані», «Дженерал моторз», «Ексон корпорейшн» та «Ай-Бі-Ем»), сукупні закордонні активи яких становлять 264,4 млрд дол. США, обсяг закордонних продажів – 277,2 млрд. дол. США, а закордонні філії забезпечують роботою обсягом понад 400 тис. осіб. Загалом зі 100 найбільших ТНК усього світу 27 базуються у США, на них припадає 32,4 % сукупних закордонних активів, 26 % закордонних продажів та 25,6 % зайнятих (тобто США є світовим лідером як за кількістю ТНК у списку 100 найбільших, так і за основними показниками їх діяльності). Для порівняння – частка найближчого конкурента американських ТНК – японських компаній – у списку займає 17 місце, при цьому сукупні закордонні активи найбільших японських ТНК складають 15,7 %, обсяг закордонних продажів – 22,8 %, а кількість зайнятих у закордонних філіях – 10,7 % від відповідних показників ста найбільших транснаціональних корпорацій [114].

Щодо конкурентів ТНК США із ЄС, то, хоча їх позиції у першій сотні поліпшуються, вважати цей факт тенденцією збільшення ролі та посилення впливу європейських ТНК поки що рано (незважаючи на зростання кількості європейських ТНК у списку, їх сукупні активи й сукупні продажі відносно сукупних активів ста найбільших ТНК залишалися сталими за останні десять років). Агреговані показники для ТНК із ЄС перевищують відповідні показники для американських ТНК, однак жодна окремо взята країна ЄС навіть не наближається до США за розглянутими показниками. Так, найбільша кількість європейських ТНК базується у Франції (13), їхні закордонні активи складають 9,8 %, обсяг закордонних продажів – 8,3 %, а кількість зайнятих в їх закордонних філіях – 10,1 %. На ТНК Великобританії, яка посідає разом із Німеччиною друге місце в Європі за кількістю ТНК (11), припадає 11,2 % закордонних

активів ста найбільших ТНК, 12,1 % закордонних продажів та 13,8% зайнятих в закордонних філіях. Для 11 німецьких ТНК відповідні показники становлять 12,7, 13,8 та 15 % [114].

Оскільки конвергенція є чинником, що забезпечує ТНК доступ на нові ринки, раніше «закриті» протекціоністським захистом національних урядів, вони нерідко входять до числа активних прибічників формування конвергентних та інтеграційних угруповань, їх розширення або усунення бар'єрів. Йдеться як про безпосередню відміну тарифних і нетарифних обмежень, так і про гармонізацію законодавства, що знижує витрати транскордонної економічної діяльності. У свою чергу конвергентні процеси можуть самі стати джерелом вигідного корпораціям протекціонізму, «обмежуючи» доступ на регіональні ринки вже для зовнішніх конкурентів.

Поглиблення конвергенції дає змогу здійснити навіть більше «відособлення» регіону від решти світу за рахунок тарифних бар'єрів, ніж те, яке могло би бути досягнуте окремими країнами за відсутності конвергентно-інтеграційного союзу. Сучасна реальність свідчить, що регіональні конвергентні угруповання можуть сформуватися або якщо вони підсилюють протекціоністський захист, або якщо продукована ними споживча рента настільки велика, що держави можуть ігнорувати лобізм. За інших рівних умов у галузях, де панують ефекти спотворення торгових потоків (trade diversion), конвергенція здійснюється швидшими темпами, ніж у галузях створення торгових потоків (trade creation), що залишаються під протекціоністським захистом. Створення часто прозорих наднаціональних інститутів може стати чинником підвищення впливу ТНК на прийняття політичних рішень, тобто бізнес, як через колективні органи представництва, так і в межах окремих ТНК може підтримувати ухвалення рішень про створення регіональних конвергентних структур.

Класичним прикладом формування регіональної конвергентно-інтеграційної структури під впливом галузевого лобіювання можна вважати НАФТА. Особливістю прийняття угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі був триступінчастий ха-

рактір процедури взаємодії зі структурами лобістів. На першому етапі лобіювалися члени Конгресу щодо масштабів делегування повноважень у сфері переговорів президенту; на другому – структура і рамки угоди; третій етап лобіювання стосувався безпосередньої ратифікації угоди та її підписання. Причому позиції корпоративних структур сильно різнилися залежно від сектора, в якому концентрувалася їх діяльність, угода користувалася значною підтримкою ТНК з високою економією від масштабу і значними транскордонними виробничими мережами, спроможними більшою мірою виграти від інтеграційної угоди (корпоративні інтереси на окремих етапах обговорення угоди навіть протистояли іншим групам лобістів, що побоювалися надмірної лібералізації). Загалом активна протидія інтеграції ще не є обов'язковою умовою її «блокади» – у багатьох випадках достатня відсутність суттєвого інтересу бізнес-структур до інтеграційних проектів (сама по собі «відсутність попиту» на регіональну інтеграцію може стати чинником, що перешкоджає її розвитку, точно так, як і «попит на відсутність» регіональної інтеграції).

Історія конвергентно-інтеграційних угруповань багата на приклади скептичного ставлення бізнес-структур до інтеграційних ініціатив урядів. Практично всі інтеграційні проекти наштовхуються на опір певних груп корпоративних структур, який нерідко приводить до їх невдач. Так, наприклад, у 2004 р., хоча й була підписана угода про створення Центральноамериканської зони вільної торгівлі (CAFTA), до складу якої увійшли США і шість країн Центральної Америки (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа і Домініканська Республіка), однак створення структури натрапило на серйозний опір лобі цукрової промисловості, що вбачало значні негативні наслідки через збільшення імпорту цукру (цукрова галузь у більшості країн світу, у тому числі й у США, захищена високими протекціоністськими бар'єрами і стійкими корпоративними інтересами). У зв'язку з цим успіх регіональних інтеграційних проектів пов'язаний з порівняльним співвідношенням потенціалів впливу різних груп бізнес-структур, що «підтримують» або «про-

тистоять» інтеграційному проекту. Отже, стратегічна поведінка ТНК передбачає також «зворотну» реакцію: оцінюючи ймовірність ухвалення того або іншого рішення, компанії можуть структурувати власний розвиток так, щоб оптимально відповідати йому (співвідношення вигод і витрат, розподіл владних потенціалів всередині компанії між прихильниками і противниками змін тощо). Навіть за відсутності безпосереднього лобіювання дії ТНК можуть сприяти виникненню регіональних конвергентно-інтеграційних угруповань.

По-перше, такі дії можуть породити зближення інституційних середовищ держав регіону за рахунок «експорту» ТНК національних інституцій і норм у межах своїх інвестиційних моделей, що сприяє регіональній інтеграції і генерації процесу гомогенізації інституцій, розвитку формальних самодостатніх конвергентно-інтеграційних структур. По-друге, зростаюча мобільність корпоративних структур приводить до розширення масштабів інституційної і податкової конкуренції юрисдикції або суперництва країн за мобільні фактори виробництва (насамперед, за капітал), що контролюються ТНК. І хоча конкуренція юрисдикції знижує спроможність держав контролювати дії ТНК, останні одержують додатковий інструмент тиску на органи державної влади. У такій ситуації виникає прагнення до конвергенції (як регіональної, так і глобальної) як до «реакції» на велику відкритість економіки, тобто до спроби створення нового режиму регулювання «спонтанно дерегульованої» економіки (йдеться про такі елементи конвергенції, як гармонізація інституцій і зближення економічної політики).

Існує суттєва різниця між результатами регулювання і гармонізації у різних галузях і регіонах, а спроби впровадження подібної «реагуючої» інтеграції можуть бути недостатньо успішними (наприклад, останні невдачі гармонізації оподаткування в ЄС пов'язані з позиціями різних груп корпоративних інтересів). Прикладом аналогічного ефекту розвитку ситуації можна вважати також ініціативу створення Азіатського валютного фонду за умов, коли опозиція США і МВФ та відсутність підтримки з боку КНР не дали

зможу сформувати його інституційну структуру. Тобто діяльність ТНК перетворюється на чинник, що перешкоджає формуванню формальних конвергентно-інтеграційних угруповань, а державі може бути вигідніше утримуватися від активної конвергенції, виграючи за рахунок привабливості (порівняно з іншими країнами) режиму низькоподаткової зони або сприятливого регулювання.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) як сформовані інтеграційні інституції стали основною домінуючою і, можливо, незворотною тенденцією розвитку багатосторонньої торговельної системи, а сама регіональна конвергенція дедалі частіше розглядається як форма регіональних торговельних угод, які спрямовані на включення різного типу погодження міждержавної координаційної торговельної, фіскальної, монетарної політики. Їх поява і розвиток зумовлені як економічними, так і політичними чинниками. Економічні фактори можуть бути двох видів: перший – це ефект «обсягів та конкуренції»: усунення торговельних бар'єрів є своєрідним розширенням ринку, коли розрізнені національні ринки конвергуються на регіональному рівні. Це, з одного боку, дає змогу фірмам мати вигоду від збільшення обсягів та залучення коштів до інвестиційних проєктів, для яких має значення розмір ринку, а з іншого – сприяє посиленню конкуренції між фірмами різних країн-партнерів, що, у свою чергу, змушує їх вживати заходи з підвищення ефективності. Хоча це і є основними джерелами прибутків, не завжди можна досягти бажаних ефектів, оскільки останні залежать від виду та виконання конкретної угоди. Другий економічний фактор – це ефект «торгівлі та дислокації»: преференційне зменшення тарифів у межах регіональної угоди мотивує покупців перейти на постачання з країн-членів у збиток внутрішньому виробництву та імпорту з країн-нечленів. За такої ситуації уряди втрачають доходи від тарифів, однак загальний вплив на національний дохід може бути позитивним або негативним залежно від вартості альтернативних ресурсів постачання й торговельної політики щодо країн-нечленів [115, с. 233].

Зміни в обсягах торгівлі охоплюють зміни у дислокації виробництва між країнами – членами РТУ, що зумовлено передусім

перевагами країн-членів та можливими технологічними трансферами між країнами. За окремих обставин зміщення дислокації може бути джерелом вирівнювання доходів між країнами. Виробництво з висококваліфікованою робочою силою може бути розташоване в країнах із невисоким рівнем оплати робочої сили, що за інших рівних умов буде поштовхом до зростання заробітної плати у цих країнах. За інших обставин передислокація є рушійною силою для дивергенції: індустрія може тяжіти до країн з економічними або природними перевагами, збільшуючи тим самим там доходи порівняно з іншими країнами. Саме це характерно здебільшого для РТУ типу «Південь-Південь» між економічно слабкими країнами з низьким рівнем доходу; для РТУ типу «Північ-Південь» характерною є передача корисних технологій південним країнам, якщо північна країна-член є основним виробником знань. Отже, економічні причини участі країн у РТУ (окрім ефективнішого використання ресурсів) пов'язані з намаганням позиціонувати себе на більших ринках, залучити додаткові іноземні інвестиції, поглибити структурні зрушення та прискорити економічне зростання. Важливим аргументом також є використання можливостей ефективніше вирішувати торговельно-економічні проблеми, які поки що повільно вирішуються на багатосторонньому рівні у межах СОТ.

Чимало з аргументів щодо участі у РТУ є політичними. По-перше, безпека (відчутні вигоди використання регіональної угоди як бази для підвищення безпеки відносно третіх країн-нечленів). Так, наприклад, РТУ стали рушійною силою у питаннях безпеки країни стосовно конвергентних взаємозв'язків з іншими членами, що було важливим аргументом на етапі становлення Євроінтеграції. Аргументи щодо безпеки виходять із різниці у механізмах її здійснення. Економіки країн, що охоплені РТУ, потрапили у сферу дії виснажливих у вартісному виразі конфліктів, у той час, як використання регулярних політичних контактів зміцнює довіру та зменшує загрози іншим формам транскордонного співробітництва. Водночас РТУ може створювати внутрішню напругу у країнах-членах, яка викликана переважно економічними причинами, ніж

політичними (наприклад, у разі нечесного розподілу прибутків). Історія знає приклади, коли це призводило до розпаду економічних союзів і міжнародних конфліктів.

По-друге, переваги торгівлі та надія на те, що з єдністю прийде й міцність (ймовірність цього сподівання залежить від того, які країни є членами угоди). Можливо, ЄС могло б більшою мірою гарантувати безпеку у здійсненні міжнародних переговорів, аніж країни-члени могли б це здійснювати поодиночі. Регіональні угоди між невеликими країнами, що розвиваються, не можуть досягти такої економічної вагомості та політичної сили, як ЄС, але країни-члени таких угод можуть вести переговорні процеси з більшою ефективністю, ніж це було б можливим для окремих країн. Вони з більшою вірогідністю будуть «помічені» й у такий спосіб зможуть досягти певних результатів у цьому процесі, проте все залежатиме від того, наскільки чітко країни-члени спроможні сформулювати спільну позицію з певного питання, тобто ціль не повинна бути ілюзією.

По-третє, так звана замкненість, що стосується впливу РТУ на внутрішню політику. Кроки щодо впровадження реформ завжди супроводжуються очікуванням змін, а РТУ забезпечує «механізм здійснення» торговельних та інших заходів політики реформування (шлях підвищення витрат і, таким чином, – політичних змін). І хоча цей аргумент може бути застосований, як для політичних, так і для економічних реформ (існують приклади, коли РТУ зміцнювали демократію у країнах-членах), водночас ефективність РТУ як «механізму здійснення» залежить від інтересів і ступеня залучення всіх країн до участі у РТУ, які вона охоплює. Складність аналізу цього процесу пов'язана з тим, що, з одного боку, регіональні інтеграційні угоди, які сьогодні існують у світі, перебувають на різних етапах становлення і розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації, а з іншого – вони ніколи не були однорідними і мали певну регіональну специфіку.

Поступово з розвитком двосторонніх почали активно поширюватися багатосторонні торговельно-економічні відносини у межах певного регіону, маючи характер довгострокових, включаючи не

тільки традиційно торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, іноземне інвестування, врегулювання питань інтелектуальної власності та регуляторних режимів. Крім того, у рамках деяких регіональних інтеграційних угод розвиток процесів регіональної конвергенції став результативнішим порівняно з багатостороннім механізмом регулювання торговельно-економічного співробітництва [116, с. 62–66]. Як результат – країни все більше намагаються зробити РТУ основним завданням національної торговельної політики (через неспроможність врегулювати торговельні відносини з боку багатостороннього механізму СОТ); РТУ перетворюються на складніші та комплексніші угоди, встановлюючи у багатьох випадках такі регулюючі режими, що виходять за межі багатостороннього механізму (суттєво зросла і продовжує зростати кількість транснаціональних РТУ у загальній кількості регіональних угод).

Фактично сьогодні немає жодної країни, яка б не входила до РТУ, крім Монголії. Якщо у 2003 р. РТУ не поширювалися лише на чотири митні території – Гонконг, Макао, Тайвань, Монголію, то наразі лише Монголія не охоплена відповідними угодами [117, с. 226]. Рекордна кількість РТУ у сферах торгівлі товарами та послугами була ратифікована протягом десяти перших років нового століття – 511 – це понад половину від усієї кількості діючих РТУ, починаючи з 1950 року. Відсоток усіх угод, укладених за цей період, припадає на міжрегіональні інтеграційні ініціативи, в розвитку яких найбільшу активність виявили країни Східної Азії (15 регіональних і 31 міжрегіональна угода), Європи (17 регіональних і 26 міжрегіональних угод), країни Південної Америки (3 регіональні та 28 міжрегіональних угод) [118, с. 176–177].

На характерну особливість розвитку світового господарства за сучасних умов перетворилася одночасна участь країн у кількох РТУ, які накладаються одна на одну, не тільки створюючи комплексний і складний механізм взаємодії, а й посилюючи конкуренцію серед окремих торговельних режимів. Сьогодні майже всі країни – члени СОТ є членами щонайменше однієї регіональної угоди (за винятком

Монголії). У середньому на кожну країну - члена СОТ припадає 12 преференційних торговельних угод (для порівняння – на початку 90-х років країна-член СОТ брала участь у середньому у двох РТУ). Це знаковий результат сучасної багатосторонньої торговельної системи, оскільки РТУ спрямовані на практичне втілення дій урядів країн, орієнтованих на лібералізацію та спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні через створення конкретних форм регіональної інтеграції (зон вільної торгівлі та митних союзів) та уніфікацію окремих процедур і положень, що стосуються послуг, інвестицій, технічних бар'єрів, конкуренції тощо.

Наразі основною формою залишаються угоди про вільну торгівлю: на них припадає 80 % діючих РТУ та 96 % із тих, які ще не вступили в силу. Перевага зон вільної торгівлі над митними союзами полягає у відносній простоті заснування, вони потребують меншої координації зовнішньоекономічної політики, зберігають незалежність країн у формуванні митної політики щодо третіх країн, дають змогу розвести питання членства у межах митних союзів і розвитку простих форм конвергенції. Їх перевагою є сконцентрованість на питаннях доступу до стратегічних ринків (вони часто не пов'язані безпосередньо з географічною близькістю партнерів), тоді як митні союзи передбачають у принципі наявність спільних кордонів. Крім того, непослідовність правил і процедур у регіональній торгівлі може стати бар'єром не тільки для розвитку торгівлі країн – членів митного союзу з третіми країнами, а й національних економічних політик, безпосередньо пов'язаних із торгівлею, – конкурентної, промислової, енергетичної, сільськогосподарської тощо. Практика свідчить, що значна частина існуючих митних союзів не веде до здешевлення імпорту з країн-членів або третіх країн, а участь у митних союзах разом із країнами з повільними економічними реформами, низькими темпами структурних зрушень може призвести до консервації рівня їх соціально-економічного розвитку.

Відносно новою тенденцією є розширення змісту класичних РТУ, які описують лише рух товарів, доповнюючи його положеннями,

що не є предметом домовленостей на багатосторонньому рівні у межах СОТ (регулювання сфери конкуренції, інвестицій, інтелектуальної власності, послуг, захисту довкілля, трудових стандартів). Так, наприклад, для розробки РТУ регіональне об'єднання АТЕС рекомендує такі положення: лібералізація торгівлі та інвестицій, створення Азіатсько-Тихоокеанської зони вільної торгівлі до 2020 р. (ФТААР), Транс-Тихоокеанського партнерства: АСЕАН+3, АСЕАН+6 (РСЕР), транспарентність у РТУ (прийнято у 2012 р.), перелік екологічних товарів (56 позицій) для зменшення тарифів до 5-10 % до 2015 р. (прийнято у 2012 р.), заходи з підвищення ефективності ланцюгів поставок на 10 % до 2015 р., преференції у сферах: доступ на ринок товарів і послуг, державні закупівлі, правила конкуренції, іноземні інвестиції, технічні бар'єри у торгівлі, економічна і технічна кооперація, санітарні і фітосанітарні заходи, права інтелектуальної власності, заходи з захисту ринку, фінансові послуги, телекомунікації, вирішення спорів та ін. Ці преференції є обов'язковими для розробки рамкових РТУ у регіональних торгових об'єднаннях «Трансатлантичне партнерство» (крім того, «нестандартні» питання торговельно-економічного регулювання для досягнення загальних цілей економічного розвитку), «Група Двадцяти» (крім того, підтримка багатовимірної торговельної системи, заснованої на правилах і нормах СОТ; протидія протекціонізму і моніторинг протекціоністських заходів; вивчення глобальних ланцюжків створення вартості). Сьогодні основними викликами для між-регіональних торговельно-економічних об'єднань є: 1) кількість і розмір партнерів за зонами вільної торгівлі, масштаби їх взаємної торгівлі; 2) тарифи, доступ на ринки і відповідність правилам СОТ (у тому числі СОТ+, СОТ-Х); 3) гармонізація регулювання, транспарентність угод та їх імплементація; 4) формат переговорів із третіми країнами і політичний контекст [119].

Важливою особливістю сучасних РТУ є значне їх збільшення у відносинах між розвиненими країнами та країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються. Практика останніх

тридцяти років довела незначну ефективність торговельних преференцій з боку розвинених країн для економічного розвитку менш розвинених, оскільки сама їх наявність може розглядатися як бар'єр на шляху позитивних структурних змін у національних економіках останніх. Перехід до реалізації принципу взаємності у торговельних відносинах, поступової заміни преференційного режиму на вільну торгівлю свідчить про те, що існуюча, часто значна, різниця у рівнях соціально-економічного розвитку не є істотною перешкодою на шляху конвергенції (економіки таких країн можуть доповнювати одна одну навіть через міжгалузевий обмін).

Регіональні торговельні угоди, що є конкурентними, посилюють свій економічний вплив у світовому господарстві, насамперед за рахунок збільшення місткості своїх внутрішніх ринків, інтенсивної взаємної торгівлі, а також через приєднання нових країн, розвиток міжрегіональних угод; у слабоконкурентних РТУ основна частка торгівлі припадає на треті країни і їх вплив на світову торгівлю є незначним; неконкурентні РТУ припиняють свою діяльність або навіть не починають функціонувати з різних причин. Наслідком диференціації РТУ за конкурентоспроможністю стає поява та розвиток масштабних багатосторонніх регіональних угруповань, які концентрують значну частину світової торгівлі, визначають світовий економічний розвиток, відчутно впливають на формування багатосторонніх правил міжнародної торгівлі у межах СОТ. Вони розглядаються як основа майбутніх панрегіональних торговельних угод: Європейський Союз (зараз охоплює лише приблизно половину всіх європейських країн), Американська зона вільної торгівлі (яка об'єднає країни Північної, Центральної та Латинської Америки), Африканський економічний союз (передбачає створення економічного та валютного союзу африканських країн до 2028 р.), Східноазійське Співтовариство (країни АСЕАН плюс Японія, Республіка Корея та КНР).

Іншим наслідком цієї тенденції є перехід до міжрегіональних торговельних угод, які формує, наприклад, ЄС з митними союзами

Меркосур, Ради співробітництва країн Перської затоки, країнами АКТ, середземноморськими країнами. Країнам, які недостатньо конкурентоспроможні й перебувають осторонь інтенсивних міжнародних конвергентних процесів, загрожує економічна маргіналізація. Загрози з боку РТУ багатосторонній торговій системі і негативний ефект у зв'язку зі зростанням регіоналізму є відносними (окреме положення займають малі країни з відкритою економікою). Формально РТУ за своєю природою є дискримінаційними, оскільки частково порушується принцип режиму найбільшого сприяння і торгівля в таких блоках загалом зростає швидше, ніж торгівля з третіми країнами, за винятком ЄС. І хоча конкретних доказів про те, що РТУ завдають шкоди третім країнам (не членам) не існує, торгівля з третіми країнами зростає загалом такими ж самими темпами, як і в цілому в світі, а у деяких менших та більш динамічних РТУ торгівля з третіми країнами (не членами) зростає швидше, ніж світова торгівля.

З одного боку, прихильники регіоналізму вважають, що, поперше, згідно з режимом найбільшого сприяння торговельна лібералізація відбувалася б швидше, ніж за умов вільної та відкритої торгівлі; по-друге, регіоналізм доповнює багатостороннє співробітництво, допомагає новим країнам, що намагаються увійти до багатосторонньої системи, конкурувати між собою за прямі інвестиції («багатостороння лібералізація»). Однак лише незначна кількість РТУ забезпечує повну елімінацію всіх тарифів і нетарифних обмежень між сторонами, більшість же забезпечує елімінацію та/або скорочення існуючих тарифів за умови застосування різноманітних винятків. Жодна з країн світу не має імунітету щодо впливу регіоналізму, однак питання полягає в з'ясуванні, в якому форматі країна має приєднуватися до регіональної інтеграційної угоди і які заходи мають бути вжиті – проста лібералізація торгівлі чи глибока гармонізація внутрішньої політики [120].

З іншого – господарські, торговельні контакти, які раніше підпадали під дію інструментів міжнародного регулювання, відтепер стають об'єктом взаємодії через системи РТУ всередині певних блоків,

угруповань або спільних режимів. Звідси джерело регулювання переміщується на міждержавний або навіть наддержавний рівень, а національні держави добровільно відмовляються від певної частини суверенітету (передусім в економічній сфері), від цілої низки внутрішніх інструментів регулювання (у вигляді митних стягнень, кількісних обмежень зовнішньої торгівлі та ін.). А оскільки відповідні права та обов'язки передаються (делегуються) спільним органам влади та управління за фактичної ліквідації кордонів, колишні зовнішньоекономічні зв'язки змінюють свій характер і, по суті, починають бути внутрішніми господарськими контактами в межах єдиного ринкового простору.

Домінуючою ознакою є стале збільшення ВВП та обсягів регіональної торгівлі, про що свідчать щорічні темпи зростання експорту та імпорту в конвергентно-інтеграційних об'єднаннях [121, с. 37–39], і саме взаємовигідну регіональну співпрацю у торговельній сфері країни визначають як важливий чинник економічного розвитку. Слід зазначити, що високі темпи розвитку внутрішньорегіональної торгівлі порівняно з міжрегіональною спостерігаються насамперед у регіонах, що розвиваються. Зазвичай між країнами, що розвиваються, торгівля в межах одного регіону є інтенсивнішою порівняно з іншими країнам світу. Так, сьогодні найвищі темпи зростання внутрішньорегіональної торгівлі демонструють східноазійські країни, що розвиваються, на взаємні поставки яких припадає майже половина сукупної торгівлі регіону. Наступні за цим показником – країни Латинської Америки (на їх частку припадає майже 30 % від загального зовнішньоторговельного обігу), серед африканських країн, хоча темпи внутрішньорегіональної торгівлі зростають, її частка у загальному обсязі торгівлі не перевищує й 15 %.

Загалом лише у тому разі, коли регіоналізм не погіршує умови для торгівлі з іншими державами, його можна вважати позитивним чинником розвитку світового господарства. Регіональні торговельні об'єднання можуть підняти показники системи тарифного і нетарифного захисту, що вплине на скорочення тор-

говельних потоків за межами блоку і може призвести до неоптимального розподілу ресурсів у світовому господарстві, скорочуючи ефективність їх використання. Цьому можна запобігти за умов чіткої та об'єктивної оцінки балансу критеріїв створення того або іншого конвергентно-інтеграційного угруповання та інтересів міжнародної економіки загалом: а) регіональні торговельні угоди мають покривати всі галузі економіки без винятку, причому перехідний період не повинен перевищувати 10 років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях; б) лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння повинна передувати або супроводжувати утворення будь-якого нового конвергентно-інтеграційного угруповання; в) правила визначення країни походження товару мають бути прозорими і не бути знаряддям протекціонізму всередині угруповання; г) після створення інтегрованого угруповання антидемпінгові правила не повинні більше застосовуватися у відносинах між його членами, а у відносинах із третіми країнами мають бути встановлені прозорі правила їх використання.

Згідно з правилами ГАТТ/СОТ (стаття XXIV ГАТТ), перед створенням інтеграційних угруповань можливе існування протягом досить тривалого часу «перехідних домовленостей», які повинні вести до утворення митного союзу або зони вільної торгівлі через «розумний проміжок часу» за умови, що торговельні бар'єри між членами усунені на «практично всі» товари і що бар'єри в торгівлі з іншими країнами принаймні не збільшені. Кожна із країн конвергентно-інтеграційних угруповань, крім «глобальних» цілей, має свої власні «регіональні» інтереси. Наприклад, у НАФТА США прагнуть насамперед посилити могутність північноамериканського «центру» і його вплив на світове господарство, Канада сподівається підвищити конкурентоспроможність товарів своїх виробників на ринках США і вийти на ринки країн Латиноамериканського регіону; Мексика своєю метою бачить за допомогою вільної торгівлі отримати доступ до досягнень науково-технічного прогресу для

створення потужних засад модернізації національної економіки. Укладання двосторонніх торговельних договорів у регіоні ще більше ускладнює торгівлю, створюючи систему неузгоджених (або навіть конфліктуючих) правил, а розширення конвергентно-інтеграційних угруповань створює бар'єри до конвергенції між новими членами та іншими країнами в регіоні (наприклад, у ЄС). Отже, глобальні проблеми світової конвергенції є продовженням регіональних конвергентних проблем.

Міждержавна торгівля у процесі конвергенції ринків країн регіонального інтеграційного об'єднання породжує новий тип торговельних відносин, які генерують розвиток наднаціональних інституцій, перетворюючи їх на невід'ємну складову структури регіону, як наслідок, формується нова регіональна система господарювання. Це стає підґрунтям наступних спільних дій в межах угруповань – структуризація національних ринків та їхня адаптація до глобальних зовнішньоекономічних викликів, створення привабливого інвестиційного клімату (у тому числі здійснення єдиної протекціоністської політики щодо третіх країн), підпорядкування принципів економічної взаємозалежності країн стратегічним моделям розвитку виробничих, логістичних і комунікаційних інфраструктур, взаємопроникнення їх господарських структур (спрямування відкритості країн не лише у середину об'єднання, а й на сусідні країни).

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Аналіз теоретико-методологічних основ розвитку міжнародних торговельних об'єднань як інституційної складової міжнародних конвергентних процесів, особливостей формування регіональних суб'єктів торговельної взаємодії країн, діалектики взаємодії регіональних торговельних об'єднань і конвергентних інституцій дає змогу дійти таких висновків:

1. Встановлено, що економічна регіоналізація як одна з тенденцій утворення глобального економічного простору сприяє: формуванню економічних зв'язків із домінуванням наднаціональних інтересів; вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків; створенню умов для проведення реформ у рамках угруповань; посиленню взаємовідкритості економік країн – членів об'єднання, на основі чого зроблено висновок, що регіональні об'єднання виступають, з одного боку, як практичне втілення глобалізації, а з іншого – формують полюси глобалізації.

2. У результаті дослідження динамічних і статичних інтеграційних ефектів визначено позитивні (зростання конкуренції між виробниками з різних країн; виникнення переваг економії масштабу виробництва) та негативні (відтік ресурсів із менш розвинутих країн – членів союзу до більш розвинутих; ймовірність олігопольної змови між фірмами країн-учасниць; посилення процесів монополізації; ймовірне виникнення ефекту втрат внаслідок неефективності надмірно великих компаній; високі витрати на функціонування союзу) наслідки утворення інтеграційного союзу.

3. За результатами аналізу інтеграційного ефекту місцерозташування, ефекту технічного прогресу інтеграції обґрунтовано, що реальна конвергенція групи країн відбувається лише за умов, коли країни досягають відповідного рівня конвергентної зрілості, якому притаманні високий рівень обробної промисловості (забезпечує диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків країни) і високорозвинута фінансова інфраструктура тощо.

4. Сучасний регіоналізм не виступає альтернативою формуванню світового ринку, оскільки не є перешкодою на шляху подальшої лібералізації світової торгівлі. При цьому регіоналізація сприяє створенню великих уніфікованих торговельно-економічних просторів у структурі світового господарства, посилює подальшу сегментацію світового ринку, що дає змогу позиціонувати регіоналізацію як тенденцію до глобалізації.

5. Діалектичний взаємозв'язок регіональних торговельних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами інтеграції виробництва й капіталу, що дійсно зближують економіки різних країн з існуючими національними інституціями.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНО-КОНВЕРГЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

2.1. Конвергенція державних і ринкових регулюючих інституцій у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях

Сучасні конвергентно-інтеграційні процеси утворюють найважливіший глобальний тренд: зростає кількість і видова різноманітність економічних блоків, анонсуються нові інтеграційні програми, розширюється коло концепцій створення конвергентно-інтеграційних угруповань різних інституційних форм. Відбувається розширення плюралізму концепцій життєздатних регіональних моделей і варіантів конвергенції, що доводить недостатність європейського досвіду як основи універсальної концепції міжнародної інтеграції. Хоча конвергентні процеси за своєю природою нелінійні і проходять крізь фази «порядку» й «безладу», нерівномірності та ентропії, однак будь-яка система прагне до своєї стійкості і цілісності. Сьогодні синергетичний тип глобальних конвергентно-інтеграційних процесів – це нелінійний феномен розвитку.

У сучасних умовах глобалізації активізувався розвиток регіональної конвергенції й інтеграції, які поступово стали визначальним чинником формування характеру торговельно-економічної співпраці у світі. Конвергентно-інтеграційні об'єднання створюють стабільну платформу для розвитку взаємної торгівлі й беруть безпосередню участь у регулюванні міжнародних економічних відносин. Завдяки активізації регіональної конвергенції між державами утворюються стійкіші торговельно-економічні зв'язки,

що сприяє усуненню численних перешкод у здійсненні міжнародної торгівлі, появі міцних міжнародних торговельно-економічних союзів і створенню особливих зон впливу з боку окремих держав та груп країн.

Інтернаціоналізація економіки та бізнесу, що виникла на територіальній основі, зумовила розвиток регіональної конвергенції й інтеграції як складних процесів, до яких залучено країни з різним рівнем економічного розвитку. Саме взаємовигідну регіональну співпрацю у торговельній сфері країни світу визначають як важливий чинник економічного розвитку. Характерною особливістю розвитку сучасної регіональної економічної інтеграції є її асиметричність у часовому, галузевому і територіальному вимірах, що призводить до періодичного порушення рівноваги в економічному розвитку країн та їх передиспозиції в межах окремих економічних угруповань [122, с. 142–147].

Наразі економічне зближення держав у територіально-просторовому аспекті призвело до формування нових форм і механізму організації діяльності різних економічних агентів, що забезпечують виробництво, споживання, управління, обмін товарів тощо, до яких залучено капітал, працю, сировину, управління, інформацію, технології та ін. [123, с. 81]. Просторову конфігурацію цих складових змінює регіоналізація, внаслідок чого світове господарство не просто складається з комплексу країн, а визначається як єдина торговельна система з адекватним механізмом, у якій взаємодіють національні й регіональні сектори економіки [124, с. 51].

Країни світу залучаються до глобалізаційних процесів через інтенсифікацію своїх зовнішньоекономічних зв'язків із врахуванням особливих позицій у системі географічних регіонів. На сьогодні сучасну тріаду міжнародних регіонів формують європейський, північноамериканський та азійсько-тихоокеанський, які сконцентровано визначають основну мережу сучасних міжнародних економічних відносин. Саме у межах цих регіонів розвиваються найпотужніші регіональні конвергентно-інтеграційні об'єднання, які, у свою чергу, визначають три основні моделі

регіональної економічної взаємодії: європейську (ЄС), північноамериканську (НАФТА) і азійсько-тихоокеанську (АТЕС та АСЕАН) [125]. Ці групи міжнародних регіональних угруповань поступово сформували сучасну модель розвитку світової торгівлі, яка функціонує сьогодні.

На важливий елемент сучасної міжнародної політики у сфері економічного співробітництва перетворився механізм впливу зазначених моделей регіональної економічної інтеграції на систему глобальних торговельних зв'язків [126, с. 19]. Тому саме ці моделі визначають і визначатимуть у майбутньому моделі подальшого конвергентного розвитку у сфері міжнародної торгівлі основних регіонів світової економіки, оскільки інші конвергентно-інтеграційні об'єднання та країни лише залучаються до цих процесів через розвиток регіональних, континентальних і трансконтинентальних конвергентно-інтеграційних зв'язків з ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС. Кожній із зазначених моделей притаманні характерні особливості й тенденції, які не притаманні іншим моделям. З метою дослідження зближення держав у просторово-територіальному аспекті вважаємо за доцільне детальніше розглянути й проаналізувати розвиток європейської, північноамериканської та азійсько-тихоокеанської моделей.

В основі європейської моделі регіональної конвергенції й інтеграції знаходиться угруповання країн ЄС, яке є найбільш розвинутим конвергентно-інтеграційним об'єднанням у світовому господарстві та проявом регіоналізму на найвищому рівні, що заснований на міждержавній співпраці в економічній, соціальній, політичній та інституційній сферах. Крім того, розвиток європейської моделі інтеграції ґрунтується на домінуванні суб'єктивних чинників розвитку регіональної інтеграції і визначається впливом відповідних складових розвитку: по-перше, значної та різноманітної ресурсної бази, раціональне використання якої стимулюється зростанням конкуренції з боку американських та японських ТНК (мікроекономічна складова); по-друге, високого ступеня симетрії та однорідності/порівнянності технологічних можливостей і рівнів

життя в європейських країнах (макроекономічна складова); по-третє, постбіполярного світу (геополітична складова). З інституційної точки зору, конвергентно-інтеграційному об'єднанню притаманний високий рівень організації наднаціональних інституцій, механізм дії яких створює специфічну мегадержавну регулюючу інфраструктуру, що свідчить про високий рівень інституціоналізації європейської моделі інтеграції. Зміцнення позицій ЄС у світовому господарстві сприяє активному розвитку внутрішніх процесів, тобто одночасно з посиленням зовнішнього прояву регіоналізації паралельно розвивається процес внутрішньої регіоналізації, який базується на посиленні ролі регіонів та активному розвитку міжрегіональної співпраці у межах об'єднання.

Конкурентоспроможність ЄС визначається регіональною співпрацею, адже кожен напрям економічної політики, що реалізується в Євросоюзі, має територіально виражений ефект, а безпосередньо регіональна політика є інтегрованою частиною єдиної економічної політики об'єднання, що забезпечує комплексне вирішення проблеми подолання асиметричного розвитку регіонів. Важливою особливістю європейської моделі регіональної інтеграції є те, що регіональна політика ґрунтується на чітко визначеній нормативно-правовій базі, що забезпечує послідовність і прозорість її реалізації; характеризується просторовою спрямованістю й комплексністю; основною метою регіональної політики є виконання довгострокових структурних завдань розвитку об'єднання через створення таких умов, за яких ринкові відносини могли б розвиватися найбільш ефективно. 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.

В основі північноамериканської моделі регіональної конвергенції й інтеграції лежить НАФТА – інтеграційне об'єднання, яке від початку свого створення має континентальні масштаби, а країни-члени, що утворили його, є водночас і атлантичними, і тихо-

океанськими, що забезпечує поступовий і рівномірний розвиток за різними напрямками [127, с. 19–21]. І хоча країни НАФТА мають різні рівні економічного потенціалу, розвиток північноамериканської моделі інтеграції є перспективним з точки зору охоплення майже всіх сфер економічних зв'язків. Дійсно, розвиток регіональної конвергенції й інтеграції у Північній Америці охопив великі країни, що мають значний економічний потенціал, територіальний масштаб, значну кількість населення; на розвиток інтеграційної конвергенції впливає значна асиметричність та неоднорідність економічної взаємозалежності країн – членів об'єднання, що пов'язана з домінуючим становищем США не лише у північноамериканському регіоні. Крім того, конвергентно-інтеграційний розвиток ґрунтується на домінуванні об'єктивних чинників, пов'язаних з ініціативою бізнес-сектора країн (мікроекономічні складові), під впливом якого посилюється міждержавна взаємодія країн (макроекономічні складові), що не передбачає досягнення високого рівня організації наднаціональних інституцій. Фактично створення НАФТА пов'язане з потребою США посилити свій геополітичний вплив в умовах розвитку європейської та азійсько-тихоокеанської регіональної інтеграції за умов загострення міжнародної конкурентної боротьби (геополітичні складові) [128, с. 31–32].

Механізм створення й характер розвитку північноамериканської моделі регіональної конвергентної інтеграції охоплює, окрім лібералізації торговельних відносин, питання врегулювання обміну інвестиціями та робочою силою, захисту прав інтелектуальної власності, вирішення екологічних проблем, розвитку спільної інфраструктури та інше, що свідчить про розширений формат дії зони вільної торгівлі, дає змогу використовувати більш поглиблені форми конвергенції без створення складної системи наднаціональних інститутів. Характерною особливістю північноамериканської зони вільної торгівлі є те, що конвергентно-інтеграційне об'єднання вперше об'єднало країни, що мають різні рівні соціально-економічного розвитку. Тому для більш комплексного та динамічного розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції

існує об'єктивна потреба у поглибленні взаємозалежності для всіх країн конвергентного об'єднання через створення єдиного простору за паралельного посилення двосторонньої взаємодії країн у межах НАФТА (США–Канада, США–Мексика) [129, с. 37–40].

Розвиток азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції відбувається в особливих умовах й характеризується конкретними функціональними формами, що відрізняють її від інших моделей. Це специфічні регіональні конвергентно-інтеграційні ініціативи окремих країн азійсько-тихоокеанського регіону, що знаходять своє відображення у значній кількості різного роду механізмів та угод, найбільш результативним серед яких є АСЕАН. Крім того, переважає домінування об'єктивних чинників, пов'язаних з ініціативою транснаціонального бізнесу Японії, Південної Кореї, Сінгапуру (мікроекономічні складові), що сприяє розвитку регіоналізації виробничого процесу як основної рушійної сили, розвиток і поглиблення якої одночасно із вдосконаленням інфраструктури посилює дію чинника економії масштабу в регіоні, а розширення регіональної вертикальної промислової торгівлі стимулює відповідну державну торговельну політику (макроекономічні складові). До того ж в умовах високого ступеня соціально-економічної асиметрії економік регіону, наявності двох економічних лідерів – Японії та Китаю, які мають різні економічні інтереси та позиції і досить тривалий час не мали чіткої стратегії конвергентно-інтеграційного розвитку в регіоні, а також відсутності тривалий час чітких геополітичних інтересів США в регіоні відбулося виокремлення відповідних геополітичних складових розвитку зазначеної моделі регіональної економічної інтеграції. Вирішальною мотивацією поглиблення регіональної інтеграції в регіоні є реакція на розвиток європейської та північноамериканської моделей, результати діяльності яких посилили вплив на пошук подальших шляхів залученням позарегіональних «гравців».

Поглиблення відкритості національних економік різних регіонів світу внаслідок розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин, збільшення обсягів міжнародного товарообміну,

міграції капіталу через посилення транснаціоналізації призводять до розгортання глобальної конкуренції міжнародних регіонів, посилення впливу процесів регіоналізації на світову економічну динаміку. За період з 1980 р. питома вага регіональних об'єднань, які сформувалися в межах основних регіонів тріади, у світовому ВВП збільшилася з 66,0 % до 68,9 %, а коефіцієнти відкритості конвергентно-інтеграційних об'єднань зросли за відповідний період з 27,6 % до 39,8 % для країн ЄС, з 10,7 % до 29,6 % для АТЕС, з 39,3 % до 63,8 % для АСЕАН [130].

Темпи зростання обсягів виробництва товарів і послуг міжнародними конвергентно-інтеграційними об'єднаннями в абсолютному вимірі пришвидшуються, хоча відносні показники, що характеризують зміну питомої ваги окремих конвергентно-інтеграційних об'єднань, дещо різняться. Майже 55 % світового ВВП виробляють два найпотужніші конвергентно-інтеграційні об'єднання – НАФТА та ЄС (хоча зростання економічного потенціалу країн, що розвиваються, поступово зменшує їх внесок у світове виробництво). Питома вага НАФТА у світовому ВВП поступово скорочувалася і досягла на початок 2011 р. 25,8 %, хоча у 2000 р. вона становила понад третину світового ВВП. Аналогічна тенденція спостерігається й у виробництві ВВП ЄС, частка якого у світовому ВВП становить фактично 25,2 % всього обсягу. Незважаючи на те, що ВВП ЄС за останні тридцять років збільшилося в абсолютному вимірі майже в 4,6 раза (з 3,8 трлн. дол. США у 1980 р. до 17,6 трлн дол. США у 2012 р.), його питома вага у світовому ВВП відповідно зменшилася (з 31,8 % до 25,2 %) [131, с. 653–675].

Обсяг регіонального виробництва товарів і послуг країн конвергентно-інтеграційних об'єднань, які створено з участю менш розвинених країн – АТЕС, АСЕАН, – навпаки, характеризується позитивною динамікою як в абсолютних, так і у відносних показниках: їх спільна питома вага у світовому виробництві за останні тридцять років зросла майже утричі і становила на початок 2012 р. 17,9 % світового ВВП. Протягом цього періоду темпи зростання АТЕС, АСЕАН склали відповідно 8,7 %, 5,4 %, 95

в той час, як у країнах НАФТА – 1,8 %, ЄС – 1,6 %, а загалом зростання світового ВВП за цей період становило 2,8 %. Динаміка темпів зростання ВВП всіх конвергентно-інтеграційних об'єднань виявилася чутливою до змін світової кон'юнктури (про що свідчать темпи падіння ВВП у 1998 р. у країнах АСЕАН внаслідок фінансової кризи 1997–1998 рр.). У 2009 р. падіння спостерігалось в усіх об'єднаннях, що було спричинено впливом світової кризи, хоча в АТЕС та АСЕАН скорочення ВВП не мало від'ємного значення, водночас у НАФТА та ЄС падіння виявилось удвічі більшим, ніж загальносвітове [132].

Посилення регіональної конвергенції безпосередньо впливає на напрями зовнішньої торгівлі: по-перше, на внутрішньорегіональну торгівлю, яка (відповідно до типу укладених регіональних торговельних угод) має більш лібералізовані умови товарообмінних операцій; по-друге, на позарегіональну торгівлю з країнами, які не входять до кола учасників угруповання. Крім того, у розвитку інтеграційних процесів спостерігається зростання інтенсивності торгівлі, що знаходить своє практичне підтвердження постійно зростаючим обсягом торговельних потоків у межах регіонів. Значна частина зовнішньоторговельного обігу країн, які залучено до процесів інтеграційної взаємодії, припадає саме на внутрішньорегіональну торгівлю, причому найвищі обсяги внутрішньорегіональної торгівлі припадають на конвергентно-інтеграційні об'єднання, які визначають основні регіони тріади світової економіки. В ЄС частка внутрішнього експорту між країнами-членами становить 67,2 %, а загалом на взаємну торгівлю між європейськими країнами припадає 71 % торгівлі. Для НАФТА експорт товарів між країнами-учасницями становить 48,7 % від загального обсягу експорту країн, що входять до цього конвергентно-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 АСЕАН зазначений показник становить 24,3 %, АТЕС – 12,1 % [133, с. 54–55].

Динаміка обсягів і темпи зростання внутрішньорегіональної торгівлі максимально активізуються під впливом підвищення добробуту (ВВП на душу населення), експорту технологічної продукції, надходження прямих іноземних інвестицій, а також збільшення чисельності населення. Зміна вказаних чинників загалом на 97,25 % забезпечує динаміку обсягів внутрішньорегіональної торгівлі країн НАФТА, на 99,41 % – в АСЕАН, на 99,48 % – в АТЕС, на 97,43 % – в ЄС. Динамічні зміни в розвитку міжрегіональних торговельних союзів свідчать, що темпи розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є вищими порівняно з темпами розвитку міжрегіональної торгівлі. Найвищі темпи зростання торгівлі спостерігали між країнами азійсько-тихоокеанського регіону – їх взаємні поставки становлять 52,6 % торгівлі регіону. Швидкий розвиток внутрішньорегіональної торгівлі спостерігається і серед країн Латинської Америки – на її частку припадає майже третина загального зовнішньоторговельного обігу. Поступово зростає внутрішньорегіональна торгівля і серед африканських країн, хоча їх частка у загальному обсязі торгівлі складає лише 12 % [134, с. 12-13].

Важливим чинником впливу на рівень розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є економічний потенціал країн, які зближуються й інтегруються. Так, США, залишаючись провідним експортером світу, забезпечує високий обсяг внутрішньорегіонального товарообігу у межах конвергентно-інтеграційного об'єднання НАФТА (аналогічною є ситуація з країнами ЄС – Німеччина, Франція, Велика Британія, що залишаються провідними експортерами світової економіки). Отже, якщо до конвергентно-інтеграційного об'єднання входять країни, які є провідними експортерами на світовому ринку, то й рівень внутрішньорегіональних торговельних операцій в об'єднанні буде (порівняно з іншими угрупованнями) значно вищим.

Використання тільки показника питомої ваги внутрішньорегіональної торгівлі для оцінки розвитку конвергентних процесів є недостатнім, оскільки він замало інформативний з точки зору оцінки динамічних і структурних змін у розвитку торговельно-

економічної інтеграції. Зменшення митних обмежень, що пов'язано зі створенням конвергентно-інтеграційного об'єднання, сприяє поживленню торгівлі між країнами-членами. Додаткові торговельні потоки дають змогу ефективніше використовувати ресурси, в тому числі через скорочення нераціонального виробництва. Серед суттєвих загроз слід виділити можливість виникнення відхилень у «векторах» торгівлі внаслідок створення преференцій щодо країн – партнерів по конвергентно-інтеграційному блоку та відповідно їх відсутності стосовно всіх позарегіональних виробників. Отже, ефект впливу регіонального об'єднання на розвиток країн, що його утворили, залежатиме одночасно від двох чинників – переваг створення торгівлі та їх балансу з ефектом відхилень «векторів» торгівлі.

Темпи приросту світової торгівлі постійно випереджають темпи приросту світового ВВП, що є свідченням поглиблення процесів інтернаціоналізації. Як наслідок, зміни у міжнародних товарообмінних процесах, розвитку фінансової та економічної сфер поступово набувають глобальних ознак. Сприяють цьому досить високі темпи розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин. Якщо у 1950 роках відкритість світової торгівлі становила в середньому в групі промислово розвинених країн 23,3 %, то у 2000 -х роках вже в усій світовій економіці цей показник становив 24,2 %, у 2010 р. – 29,1 %, а у 2013 р. – 31,5 %. Найвищого рівня відкритості у світі за весь період статистичних спостережень було досягнуто у 2008 р., коли відкритість економіки (як співвідношення експорту та імпорту (у середньому) до ВВП) становила 31,7 % [134, с. 32–34]. Розвиток відкритості світової економіки за 1980–2013 рр. представлено в таблиці 2.1. Ступінь відкритості, який пов'язаний з розвитком конвергенції, спостерігається в усіх конвергентно-інтеграційних об'єднаннях, однак це автоматично не означає виникнення ефекту створення торгівлі. Доводить це розрахунок питомої ваги обсягів позарегіонального експорту у структурі ВВП об'єднань за десять років (табл. 2.1; рис. 2.1).

Таблиця 2.1

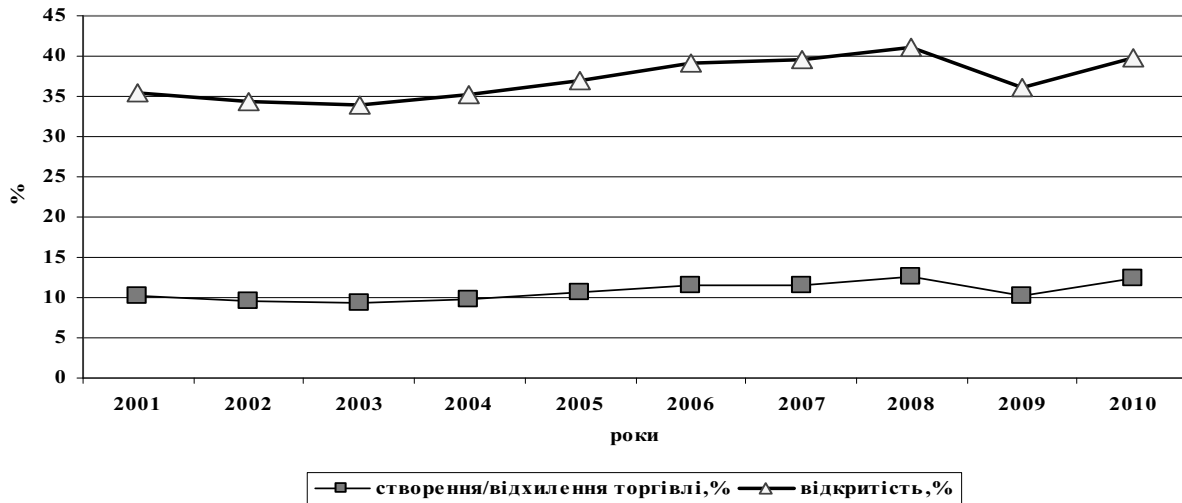
Щорічні темпи зростання світового експорту, виробництва, ВВП та показники відкритості світової економіки у 1980–2013 рр.,%.*

Рік	Світовий експорт	Виробництво	ВВП	Відкритість економіки
1980	2,3	-0,7	2,9	20,0
1985	2,6	2,8	3,5	17,8
1990	3,9	1,3	2,5	19,1
1995	7,4	4,6	2,3	20,8
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
2012	6,1	3,7	1,9	31,1
2013	7,8	5,8	3,3	31,5
2014	4,6	1,2	2,7	31,9

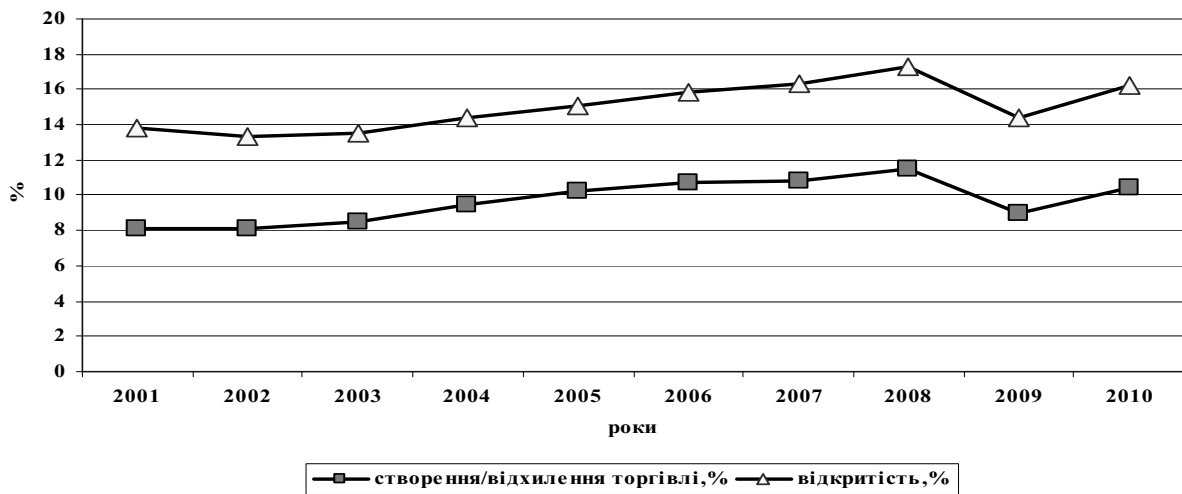
*Джерело: [134].

Примітка. Показник відкритості розраховано як середнє значення експорту та імпорту товарів і послуг відносно ВВП.

Заяць О.І. Інституціоналізація конвергентних процесів
у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях

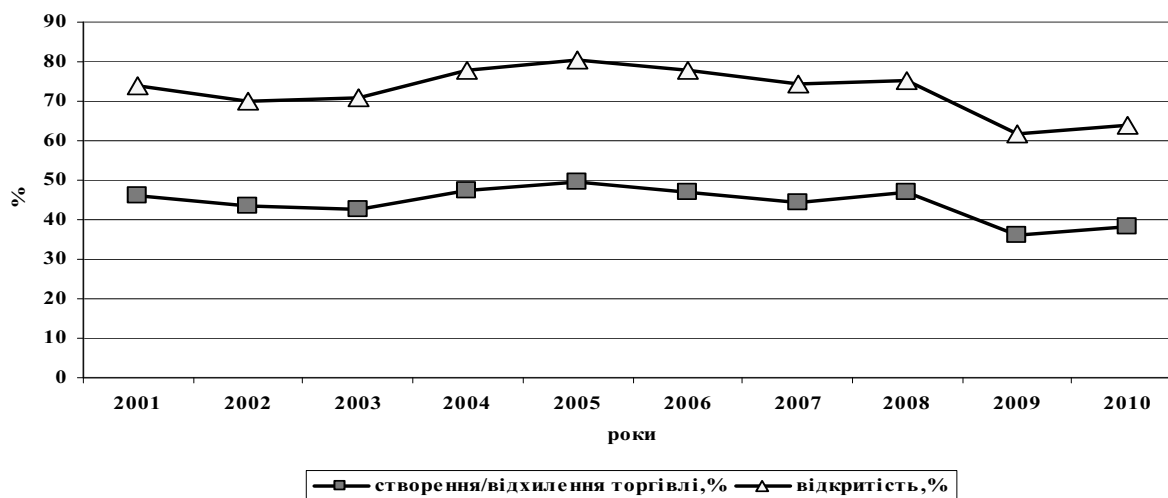


а) ЄС



б) НАФТА

Розділ 2. Особливості інституційно-конвергентної взаємодії у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях



в) ASEAN

Рис. 2.1. Динаміка показників відкритості та ефекту створення/відхилення торгівлі*

**Розраховано і складено автором на підставі аналізу джерела [134]*

За збільшення загальнорегіонального експорту в ЄС у 2,1 раза відкритість економіки зросла з 35,5 % до 39,8 %. Ефект створення торгівлі підтверджує зростання частки імпорту у ВВП об'єднання з країн, що не входять до ЄС, яка за цей період зросла з 10,2 до 12,3 % (позарегіональний імпорт зріс до 1990,9 млн дол. США). Аналогічна ситуація спостерігається і в НАФТА, експорт якої збільшився у 1,7 раза, у тому числі в 1,5 раза зросли обсяги внутрішньорегіонального експорту. Відкритість НАФТА змінилася з 13,8 % до 16,2 % (проте слід зауважити, що цей показник є значно нижчим за рівень загальносвітової відкритості, що можна пояснити високим рівнем ВВП США – 23,4 % від загальносвітового ВВП), ефект створення торгівлі зріс із 8,1 % до 10,4 % (позарегіональний імпорт збільшився до 1782 млн. дол. США).

Іншу ситуацію спостерігали в АСЕАН, де рівень експорту протягом 2000-2010 рр. зріс у 2,7 раза (в тому числі внутрішньорегіональний – у 3,1 раза), а рівень відкритості поступово знижується (з 74,1 % до 63,8 %) разом зі скороченням позарегіонального імпорту у структурі ВВП (з 46,2 % до 38,4 %). Поясненням цього є вплив загальної лібералізації, котру здійснюють в односторонньому порядку країни об'єднання, ефект від якої є більшим порівняно з

ефектом, що виникає внаслідок отримання преференцій у межах блоку. Останні дослідження свідчать, що зменшення тарифів відіграло важливу роль у розвитку регіональної інтеграції країн АСЕАН [135]. Рівень тарифів становить на Філіппінах і в Малайзії 4,54 % (на початку 1990-х рр. вони становили відповідно 23,15 % та 10,62 %), в Індонезії – 2,87 %, а Сінгапур, який забезпечує 32,6 % всього імпорту об'єднання, взагалі відмовився від тарифів [134].

Поглиблення глобалізаційних процесів, пов'язаних із науково-технологічним розвитком та інтернаціоналізацією виробництва, суттєво розширює торгівлю, яка здійснюється вже не тільки товарами, а й послугами, технологіями, знаннями та іншою інноваційною продукцією. У світовій економіці спостерігається стійка тенденція випереджальних темпів зростання світової торгівлі відносно світового ВВП (за винятком періоду, що припадає на глобальну фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр.), що наочно демонструє рис. 2.2. У середньому протягом 1991–2013 рр. середній темп зростання ВВП становив 3,1 % [136, с. 20].

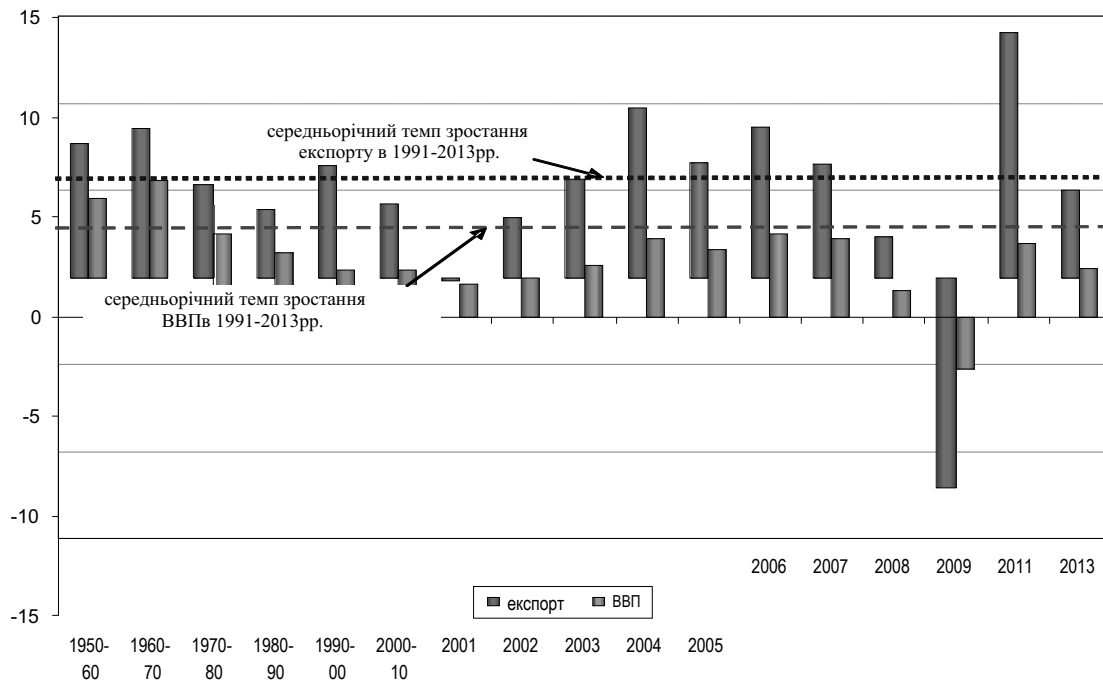


Рис. 2.2. Динаміка темпів щорічного зростання світового експорту і ВВП, %

**Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерел [134; 136]*

Криза 2008–2009 рр. відчутно вплинула на динаміку темпів щорічного зростання світової торгівлі, ВВП, інвестиційну активність, споживання та безробіття. Так, у 2009 році згортання економічної активності виявилось найбільшим серед усіх глобальних рецесій. Зменшити швидкість падіння обсягів міжнародної торгівлі та виробництва вдалося завдяки активному вживанню антикризових заходів з боку національних урядів і міжнародних економічних організацій, але за 2009 р. скорочення ВВП становило 2,6 %, експорту 12,1 % – це були найбільш суттєві темпи падіння за останні 50 років. У післякризовий період дещо вдалося відновити докризові показники обсягів світового виробництва та експорту, однак подальші перспективи розвитку світової економіки є досить невизначеними й тривала рецесія пов'язана із нестабільністю та невизначеністю глобального середовища.

Внаслідок кризи відбулося значне скорочення попиту на світовому ринку, а відтак стрімке зменшення обсягів світової торгівлі. Серед країн найбільшого падіння зазнали: США – 2,6 %, Японія – 6,3 %, країни ЄС – 4,2 % та країни з перехідною економікою – 5,6 %. У 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) [136]. Найшвидше зростає у світі азійсько-тихоокеанський регіон, передусім за рахунок зростання Китаю (темпи росту становлять 8,3–8,5 %) та Індії (відповідно 6,7–7,2 %).

Міжнародні торговельні відносини розвиваються швидшими темпами у межах регіонів світу, ніж міжрегіональні торговельні зв'язки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Внутрішньорегіональна та міжрегіональна торгівля*

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

*Складено і розраховано автором на підставі аналізу джерела [134]

Характерною особливістю зазначеного процесу є те, що зростання внутрішньорегіональної торгівлі між країнами-сусідами не обмежується розвиненими країнами, для яких цей напрям торговельного обміну є свідченням поглиблення внутрішньогалузевої спеціалізації і кооперування. Для країн, що розвиваються, розвиток внутрішньорегіональної торгівлі забезпечує реалізацію їх продукції, яка наразі не є конкурентоспроможною, на більш розвинутих і більш насичених ринках.

Розвиток внутрішньорегіональної торгівлі стимулює поширення інституційних структур ТНК, які через внутрішньофірмовий обмін також збільшують обсяги внутрішньорегіональної торгівлі. За результатами 2012 р. на торгівлю в межах Європи припадало 71 % (у 2000 р. – 67,7 %) від загальноєвропейської торгівлі, майже половина азійського експорту (52,6 %) залишилася у країнах Азії (у 2000 р. – 48,9 %), для Північної Америки цей показник становив 48,7 % (у 2000 р. 39,8 %) [134, с. 21]. Якісні зміни, що відбуваються у регіональних торговельних потоках, створюють основу для формування сучасної моделі світової торгівлі, оскільки триває переорієнтація на торгівлю готовою продукцією, обмін якою є більш визначеним і, відповідно, менш вразливим з боку цінових шоків нециклічного характеру.

У глобально структурованому торговельно-економічному просторі нова регіональна конфігурація визначатиметься з точки зору взаємодії її основних центрів [137, с. 10]. У межах сучасних регіонів тріади світової економіки (європейського, північноамериканського та азійсько-тихоокеанського) забезпечується виробництво 71,1 % світового ВВП, питома вага тріади у світовому експорті товарів та послуг становить 72,5 % (у тому числі товарів – 71,1 %, послуг – 78,0 %), в імпорті – 73,6 %, загальному обсязі прямого іноземного інвестування – 81,2 %, у міжнародних резервах – 55,6 %. За останні тридцять років вплив регіонів тріади тільки посилюється, про що свідчать дані табл. 2.3. Їх питома вага у загальносвітовому експорті товарів та послуг зросла майже на 7,6 % (з 67,4 % у 1980 р. до 72,5 % у 2012 р.), в імпорті – відповідно на 6,2 %. 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 частку припадає 37,9 % від загальносвітового експорту (7183,3 млрд дол. США). Питома вага північноамериканського регіону зменшилася і становить 13,7 % (2590,7 млрд дол. США) загальносвітового експорту товарів і послуг, а азійсько-тихоокеанського регіону – зросла майже в 3,6 раза і становить його п'яту частину (3952,0 млрд дол. США).

Таблиця 2.3

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

Регіон тріади		Рік			
		1980	1990	2000	2012
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
пряме 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

**Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [134; 139]*

Якісні та кількісні зміни, які відбуваються на світовому фінансовому ринку, свідчать про фінансову глобалізацію, у розвитку якої найбільш впливовими залишаються розвинуті країни тріади (із загальної суми 9754,8 млрд дол. США міжнародних резервів світу на частку країн тріади припадає 55,6 % (5427,7 млрд дол. США)). За останні тридцять років відбувся суттєвий перерозподіл резервів у межах самої тріади: якщо у 1970 р. на частку азійсько-тихоокеанського регіону припадало 12,2 % всіх запасів країн тріади (або 7,7 % загальносвітових), то на початок 2012 року їх питома вага зросла до 76,1 % (42,3 % загальносвітових резервів), при цьому удвічі скоротилася питома вага у резервах північноамериканського регіону. Домінують країни тріади і в інвестиційних процесах – на їх частку припадає 72,2 % прямого іноземного інвестування і 80,9 % прямого закордонного інвестування.

Роль тріади основних регіонів світового господарства в сучасних умовах посилюється, і в межах цих регіонів розвиваються найбільш потужні регіональні конвергентно-інтеграційні союзи та їх інституції, які стали рушійними силами розвитку та формування сучасної моделі світової торгівлі. Наслідком міждержавної економічної взаємодії, що спочатку була зосереджена у певних територіальних межах, з поглибленням процесів інтернаціоналізації поступово вплинула на формування певних просторових сегментів у структурі світового господарства. Критеріями виділення подібних сегментів стали: схильність до внутрішньорегіональної взаємодії, її комплексність, масштаби й тривалість не лише економічних відносин, а й політико-правових, гуманітарних тощо [140, с. 77–78].

Відповідно до внутрішньоекономічних передумов регіональна інтеграція ЄС наразі перевершує АСЕАН+3 за кореляцією рівня інфляції, а також за рівнем синхронізації реальних фінансово-економічних шоків. Однак ринок праці в АСЕАН гнучкіший і менш зарегульований, а синхронізація змін рівня безробіття в АСЕАН+3 перевершує відповідний показник в ЄС. Тобто за розглянутими внутрішньоекономічними передумовами ЄС і АСЕАН мають перспективи конвергенції й інтеграції. Крім того, для обох угруповань

характерні істотні відмінності у розмірах економіки окремих країн, а АСЕАН+3 випереджає ЄС за коефіцієнтом інтенсивності торговельних зв'язків. Оскільки середня арифметична коефіцієнта інтенсивності торговельних зв'язків за останні роки в країнах АСЕАН+3 становить 1,5 %, а в країнах ЄС – 1 %, можна стверджувати про готовність країн АСЕАН+3 до переходу в перспективі на єдину валюту за критерієм зовнішньоторговельних зв'язків [139, с.133]. За критерієм однорідності структури товарного експорту умовно можна виділити групу країн із подібними експортними потоками всередині групи – це Китай (включаючи Гонконг), Японія, Республіка Корея, Філіппіни, Сінгапур, які за критерієм подібності експортних товарних потоків у першу чергу можуть увійти до майбутньої валютної зони. Для країн ЄС за цим критерієм можна констатувати більшу подібність структури експорту, ніж для країн АСЕАН+3, що свідчить про кращу підготовленість ЄС до конвергенції й інтеграції [141].

Програма АСЕАН з координації валютних курсів країн-учасниць офіційно набула чинності у 1977 р. після укладання Угоди по свопах, однак аж до прийняття у 2000 р. Чіангмайської ініціативи (ЧМІ), яка була частиною цієї Угоди, ніяких практичних кроків у сфері своп-кредитування не було здійснено. У 2009 р. були успішно апробовані на практиці окремих країн АСЕАН+3 двосторонні своп-угоди, які згодом стали багатосторонніми, що дало змогу частково подолати недоліки ЧМІ ранніх етапів ініціативи. Зокрема багатосторонність ЧМІ обумовила швидку процедуру ухвалення рішення за розміром свопа й умовами запозичення, що суттєво полегшило координацію зусиль у разі виникнення кризової ситуації. Також країни АСЕАН+3 у прийнятті рішень за свопами почали відходити від використання зовнішньої експертизи МВФ і передали функції контролю за станом позичальника спочатку в Азіатський банк розвитку і Секретаріат АСЕАН, а потім – в Організацію по макроекономічних дослідженнях АСЕАН+3. У 2011 р. був аносований документ, що вводив єдині умови і порядок активації свопів [142].

Інтеграція фінансових ринків в ЄС набула якісно нових рис в умовах єдиної європейської валюти, що дало змогу наростити

глибину і ліквідність загального фінансового ринку єврозони. Були створені: ТАРГЕТ, ТАРГЕТ-2, система роботи із заставами, які довели свою ефективність як інститути конвергенції. У рамках АСЕАН практичні кроки з інтеграції фінансових ринків пов'язані з Азіатською ініціативою на ринку облігацій, а ініціативи АСЕАН+3 одержали імпульс розвитку після регіональної валютно-фінансової кризи 1997–1998 років. Відсутність глибоких і ліквідних фінансових ринків, безсумнівно, сприяло розширенню діапазону і терміну протікання кризи, форм прояву її негативних наслідків для економіки країн регіону. Ініціативу Азіатського фонду облігацій-1 (АФО-1) 2003 р., метою якої було об'єднання валютних резервів 11 центральних банків країн регіону, з одного боку, можна вважати одним з інструментів валютної інтеграції. З іншого – механізм гарантування інвестицій перетворився на додатковий чинник забезпечення надійності платежів за облігаціями у межах Азіатської ініціативи з ринкових облігацій. Однак, оскільки у АСЕАН не передбачається введення єдиної валюти у найближче десятиліття, то можливості для конвергенції фінансових ринків АСЕАН є сьогодні більш обмеженими порівняно з ЄС [143, с. 266–292].

Дослідження впливу передиспозиції складових регіональної конвергенції на формування сучасної моделі світової торгівлі свідчить, що розвиток конвергентної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного та інституційного простору, в межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічних політик країн за різними напрямками, що забезпечує додаткову мотивацію розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з позарегіональними. У результаті внутрішньорегіональна співпраця у межах конвергентно-інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а само конвергентно-інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини міжнародної торгівлі. Розвиток регіональної економічної інтеграції набув значної активізації в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним із чинників, які визначають характер

міжнародної торговельно-економічної співпраці. Зростання обсягів зовнішньоторговельного обігу спостерігається серед усіх регіональних торговельних об'єднань, що є свідченням тенденції посилення регіоналізації світового господарства. Загалом же конвергентно-інтеграційні торговельно-економічні об'єднання створюють стабільну основу для розширення торгівлі та розвитку інших форм інституційної конвергентно-інтеграційної взаємодії.

2.2. Інституційно-функціональні чинники асиметричного розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань

Поява значної кількості різноманітних конвергентно-інтеграційних угруповань із розмаїтим спектром спрямованості та збільшення обсягів внутрішньорегіональних і міжрегіональних потоків товарів, послуг, факторів виробництва свідчить про поширення та поглиблення процесів регіональної економічної інтеграції. Розвиток міжрегіональних торговельних союзів свідчить, що конвергентно-інтеграційні утворення знаходяться на різних етапах розвитку, засновані на використанні розмаїття моделей і форм реалізації, а отже, виникає унікальна можливість дослідження структурно-функціональних чинників асиметрії регіональної компоненти конвергентного й інтеграційного розвитку в якісному різноманітті, що складається в умовах глобальної інтеграції.

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 конвергентної взаємодії суб'єктів ринку, що відповідає певному таксономічному регіональному рівню [125, с. 15]:

1) транскордонні формування, локальні агломерації, засновані на розвитку прикордонних, внутрішньofірмових форм взаємодії (внутрішньодержавний таксономічний регіональний рівень, що охоплює рівень локальних регіональних утворень, мікро- та мезорегіони);

2) інтеграційні об'єднання, які функціонують у межах певного субрегіону світу й охоплюють кілька країн, що розташовані в цьому регіоні (державний таксономічний рівень, що відповідає макро-регіонам);

3) трансконтинентальні інтеграційні об'єднання, до яких входять країни, що належать до кількох регіонів/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 регіонів [144, с. 6]. Кожен рівень конвергентно-інтеграційного зближення і взаємопроникнення безпосередньо впливає на ефективність територіального управління як у країнах, що створили інтеграційний союз, так і в окремих їх регіонах [145]. Аналіз наукової літератури дає змогу визначити кілька основних груп чинників регіоналізації [146, с. 396–398]: глобальні процеси (нерівномірність рівнів соціально-економічного розвитку, поглиблення глобальних проблем); геополітичні чинники (географічне положення геополітичного регіону, необхідність забезпечення територіальної цілісності та системи безпеки); економічні чинники (особливого значення тут набуває необхідність вирівнювання рівнів економічного розвитку, в тому числі й через розвиток міжрегіонального та прикордонного співробітництва); науково-технічні чинники (розвиток співробітництва і кооперації у науково-технічній сфері; розвиток мережі освітніх і науково-дослідних закладів); інфраструктурні (система транспорту, комунікацій); культурно-релігійні чинники (культурно-релігійна спільність (мова, культура, традиції тощо), яка виступає додатковим засобом консолідації регіону); екологічні (необхідність вирішення проблем навколишнього середовища спільними зусиллями і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу) і, нарешті, криза традиційного інституту – інституту національної суверенної держави.

Глобальні торговельні відносини ніколи не були однорідними, мали певну регіональність протягом багатьох століть [147, с. 227–229], тобто поступово з розвитком двосторонніх почали активно поширю-

ватися багатосторонні торговельно-економічні відносини в межах певного регіону. Торговельно-економічні відносини між країнами стали глибшими, маючи характер довгострокових, включаючи не тільки традиційну торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, іноземне інвестування, врегулювання питань інтелектуальної власності та регуляторних режимів. У межах деяких регіональних інтеграційних угод розвиток процесів регіональної конвергенції набув більшої результативності порівняно з багатостороннім механізмом регулювання торговельно-економічного співробітництва.

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 здійснюється лібералізація торгівлі та спрощення її процедур через створення конкретних форм регіональної інтеграції – зон вільної торгівлі та митних союзів. Крім того, такі інституції, як сучасні регіональні угоди, окрім процедур, що охоплюють торгівлю товарами, містять положення, які стосуються послуг, інвестицій, технічних бар'єрів, конкуренції тощо. Так, СОТ класифікує регіональні угоди за кількома ознаками [136, 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 й тими, що розвиваються, – Північ-Південь);
- географічне охоплення (внутрішньорегіональні і міжрегіональні угоди у межах одного або кількох регіонів);
- тип угоди (двосторонні, багатосторонні регіональні угоди або угоди між регіональними блоками (союзами));
- ступінь ринкової конвергенції й інтеграції (зони вільної торгівлі, Митний союз) та об'єкти охоплення (товари, послуги, інвестиції, регуляторна політика).

Практика укладання регіональних угод між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, сприяє активізації не лише 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 в розвитку національної промисловості, оскільки в умовах лібералізації торговельно-економічних відносин із країнами, що мають високий рівень соціально-економічного розвитку, зниження тарифів для вітчизняної промислової продукції призводить до того, що місцеві виробники мають менш вигідні умови конкуренції відносно виробників з промислово розвинених країн (як наслідок, це призводить до суттєвих обмежень у здійсненні промислової структурної трансформації країнами, що розвиваються). Відповідно одній країні надається право протягом тривалішого часу імплементувати торговельні преференції, ніж іншій, а це, у свою чергу, призводить до асиметрії РТУ, оскільки торговельні преференції не поширюються на всіх учасників регіонального співробітництва.

Новими рисами конвергентно-інтеграційних РТУ сьогодні є: екстравертність – пошук оптимальних способів конвергенції й інтеграції країн, що входять до регіональних угод, у загальносвітові глобальні процеси; широке залучення США у різноманітні регіональні ініціативи; перехід країн, що розвиваються, до більш відкритої економічної політики; укладання різноманітних угод між розвиненими і країнами, що розвиваються; поглиблення та інституціоналізація інтеграції; розвиток валютно-фінансової інтеграції; угоди, крім економічних питань, зачіпають проблеми екології і безпеки.

Сучасні умови розвитку країн суттєво впливають на характер розвитку інституційної конвергентно-інтеграційної взаємодії. Якщо на першій фазі розвитку інтеграційних об'єднань РТУ були поширені серед високорозвинених країн (інтеграційні угоди Північ-Північ), то наступний етап був пов'язаний із формуванням нових регіональних інтеграційних угод між країнами, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку (інтеграційні угоди Північ-Південь) на основі взаємної лібералізації [148, с. 355–366; 149, с. 22]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема оптимальної конвергенції країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою до світового господарства

загалом та їх участь у конкретних регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднаннях зокрема. Іноді ці країни входять до світового економічного простору на власних умовах, які не збігаються з умовами, що встановлюють міжнародні глобальні ринки, міжнародні фінансові інституції тощо [150, с. 37].

Суттєве зростання кількості регіональних інтеграційних ініціатив, що спостерігається останнім часом, значною мірою забезпечили країни, які розвиваються. Так, якщо наприкінці 1970-х рр. на інтеграційні угоди типу Північ-Південь припадало майже 60 % усіх угод, а угоди типу Південь-Південь складали 20 %, то на початок 2013 р. питома вага регіональних торговельних угод, які укладено країнами, що розвиваються, становила дві третини загальної кількості РТУ, тоді як питома вага інтеграційних угод типу Північ-Південь становить близько 25 % (відповідно на частку інтеграційних угод типу Північ-Північ припадає близько 10 % усіх РТУ) [136, с. 55-56] (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Кількість діючих регіональних торговельних угод:
регіональний аспект***

Регіон	Північ-Північ	Північ-Південь	Південь-Південь
Африка	0	12	43
СНД	0	11	31
Європа	21	41	16
Південна Америка	0	11	54
Центральна Америка	0	3	38
Кариби	0	3	16
Західна Азія	0	1	20
Близький Схід	0	15	22
Океанія	2	11	2
Східна Азія	1	22	28
Північна Америка	2	18	18

**Складено і розраховано автором на підставі аналізу джерела [136]*

На початок 2013 р. з усієї загальної кількості діючих РТУ (як нотифікованих, так і ненотифікованих СОТ) до типу Північ-Північ належало 26 угод, 139 угод – до типу Північ-Південь, 288 угод – до типу Південь-Південь. Загальна кількість РТУ, укладених між країнами у межах певного регіону, становить 146 (32 %), усі інші угоди мають характер міжрегіональних (307, 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. Найактивніший регіон з укладання угод – це Європа. Укладено 17 % угод регіонального і міжрегіонального характеру, провідні позиції цей регіон посідає також і за показником загальної кількості внутрішньорегіональних угод – 36. Європейський Союз бере участь у найбільшій кількості РТУ (32), серед інших членів СОТ найбільшу кількість регіональних інтеграційних угод у середині 2012 р. мають Чилі (22), Мексика (16), Сінгапур (19), Туреччина (19), Індія (15), Перу (14), Японія (13), Малайзія (11), Китай (10) [151].

Оцінка динаміки укладання РТУ з точки зору їх типу дає змогу визначити, по-перше, зростання кількості двосторонніх регіональних угод, що об'єднуються у багатосторонні угоди; по-друге – особливості розвитку регіональних інтеграційних процесів уже існуючих регіональних блоків і країн-членів. Серед міжрегіональних угод більше поширена практика укладання двосторонніх угод (89), ніж багатосторонніх (12). Активну роль у розвитку як двосторонніх, так і багатосторонніх регіональних торговельних угод відіграють країни, що розвиваються, за участю яких укладено 135 та 54 угоди відповідно. Активно розвиваються на багатосторонній основі і регіональні ініціативи типу Північ-Південь, у тому числі на основі приєднання до вже існуючої регіональної угоди (41), про що свідчать дані табл. 2.5.

Таблиця 2.5

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

Тип угоди	Дво- сторонні	Багато- сторонні	Багатосторонні, в т.ч. за участю вже існуючої угоди	Усього
за типом інтеграційних угод				
Північ-Північ	6	9	8	23
Північ-Південь	29	6	41	76
Південь-Південь	135	36	18	189
Усього:	170	51	67	288
за регіональним охопленням				
внутріш- ньорегіональні	81	39	26	146
міжрегіональні	89	12	41	142
Усього:	170	51	67	288

**Складено і розраховано автором на підставі аналізу джерела [136]*

Існуючі регіональні угоди (як двосторонні, так і багатосторонні) одночасно з багатосторонньою системою регулювання, що забезпечує СОТ, формують складнішу, краще узгоджену та досконалішу глобальну архітектуру торгівлі, що характеризується «мультишвидкістю» та системою «змінних геометрій» [136, с. 54]. Це пов'язано насамперед із тим, що значна кількість РТУ, які діють сьогодні у межах світового господарства, виникла на підґрунті об'єднання в одну багатосторонню угоду кількох двосторонніх угод. Інший напрям розвитку регіональних ініціатив пов'язаний із практикою укладання угод, що мають міжрегіональний характер. Наслідком цих тенденцій є посилення фрагментації торговельних

відносин між країнами, які належать до кількох регіональних угод. Досить очікуваною є структура РТУ з точки зору розвитку ринкової конвергенції – найбільша кількість угод, як про це свідчать дані табл. 2.6, пов'язана зі створенням зон вільної торгівлі.

Таблиця 2.6

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

РТУ	Діючі регіональні торговельні угоди за типом угод			Усього
	угоди з дозвільними 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

**Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [151]*

Водночас 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 вищого ступеня координації національних політик країн-членів, втрату їхньої автономії у зовнішньоторговельній сфері. Угоди зі створення преференційних умов торгівлі, зон вільної торгівлі або Митного союзу пов'язані з неглибокою інтеграцією, тоді як створення спільного ринку, економічного та монетарного союзів, а також повна (включаючи політичну) інтеграція є формами глибокої конвергентно-інтеграційної взаємодії [152, с. 3].

Активізації поширення угод, спрямованих на створення зон вільної торгівлі, сприяло також те, що лібералізація торгівлі не обов'язково окреслюється межами географічного регіону, до якого належать країни і між якими укладаються відповідні РТУ. Тобто до практики укладання регіональних угод щодо створення зон вільної торгівлі активно залучаються країни, котрі не лише мають різний рівень соціально-економічного розвитку, а й різну географічну належність. Можливості 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, чого вимагають за створення Митних союзів. Крім того, утворення зон вільної торгівлі дає змогу одній і тій самій країні брати участь одразу в кількох конвергентно-інтеграційних угрупованнях. Найбільша кількість РТУ, пов'язаних зі створенням зон вільної торгівлі, зосереджена в європейському та середземноморському регіонах, майже втричі нижчий показник укладання регіональних угод в американському, східноєвропейському та в центральноазійському регіонах.

В конвергентно-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 (серед двосторонніх угод 62 % припадає на РТУ, що регулюють питання торгівлі товарами). У структурі міжрегіональних угод, незважаючи на те, що дія більшості з них поширюється тільки

на торгівлю товарами (84 РТУ), досить значною є й кількість угод, які поширюються і на товари, і на послуги (57 РТУ), що свідчить про подальші стратегічні мотиви розвитку міжрегіональних інтеграційних ініціатив (особливо, якщо це стосується формування міжнародної виробничої мережі). Одночасно з розширенням кількості укладених РТУ у світовому господарстві суттєво зросли й обсяги торгівлі між державами, що залучені до регіональних конвергентних процесів.

Отже, поширення регіональних угод протягом останніх 25 років пов'язане зі значною мережею учасників, які різняться рівнем розвитку і реалізують різноманітні двосторонні, багатосторонні, міжрегіональні ініціативи типу Північ-Північ, Південь-Південь, Північ-Південь. Світове торговельно-економічне співробітництво загалом перетворюється на більш розгалужене і охоплює велику кількість країн, між якими укладено певні угоди і що підпадають під певні правила глобальної архітектури СОТ. Торговельні угоди стали глибшими й ширшими, оскільки охоплюють принципово нові сфери діяльності, набули більшої відкритості та меншої дискримінаційності і, як наслідок, змінюють товарну структуру країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, серед яких найвища питома вага продукції обробної промисловості у загальному експорті належить країнам Азії (79,7 %, передусім за рахунок розвитку міжнародних виробничих мереж). В інших країнах цієї групи темпи зростання експорту продукції обробної промисловості протягом 2005–2010 рр. також є вищими 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. Потенціал використання досягнень світового господарства в національних економіках цих країн є наразі незначним.

Прямі іноземні інвестиції загалом у світовому господарстві зростають швидше (у 3,5 раза), ніж експорт товарів та послуг: за 1980–2013 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс у 27,4 раза (з 698,9 млрд дол. США до 19140,6 млрд дол. США), в той час, як експорт товарів та послуг за цей період зріс у 7,8 раза (з 2426,7 млрд дол. США до 18939,3 млрд дол. США), що дає підстави стверджувати про посилення ролі чинника міжнародної міграції капіталу у розвитку інтеграційних процесів. Хоча світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. суттєво вплинула на щорічні обсяги іноземного інвестування, вже у 2010 р. приріст прямих іноземних інвестицій склав 5,0 % щодо рівня попереднього року і становив 1243,7 млрд дол. США, а у 2013 р. досяг докризового рівня (протягом 2005–2007 рр. в середньому надходження прямих іноземних інвестицій становили 1472,0 млрд дол. США) [136, с. 2–8].

Останніми роками у розподілі прямого інвестування спостерігається суттєве зростання питомої ваги країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою у загальносвітовому обсязі надходження прямих інвестицій, що пов'язано зі змінами у розвитку міжнародного виробництва і споживання. Уперше в історії розвитку світової економіки питома вага цієї групи країн у загальному обсязі надходження іноземних інвестицій становила 52 %, проте їх залучення до міжнародних інвестиційних процесів є, по-перше, вкрай нерівномірним (у регіональному розподілі серед країн, що розвиваються, домінують країни Південно-Східної, Південної та Східної Азії, на частку яких припадає 24,1 % (299,7 млрд дол. США) всього обсягу інвестування у світі). По-друге, ступінь проникнення глобалізації до окремих сфер економічної діяльності та характер залучення регіонів світу до цього процесу є досить неоднорідним, що свідчить про існуючі протиріччя та конфлікти не стільки між країнами, скільки між тією частиною населення, яка залучена до глобалізації (користується її благами), й тими, хто має обмежений доступ до її результатів.

Глобалізація призвела до розширення диспаритетів у сфері зайнятості, прибутків, у життєвих стандартах тощо, а це, у свою чергу, по-

силює міграційні процеси світового господарства. Хоча з розвитком конвергенції як складової глобалізації суттєво лібералізується міжнародний рух товарів, послуг і капіталу, міграція робочої сили істотно обмежується існуючими нормами міграційних політик окремих країн. Підтвердженням цього є значно менші (порівняно з темпами зростання світового експорту, прямих іноземних інвестицій) темпи зростання міграції населення, які щорічно становлять близько 3 %, хоча за абсолютними показниками, лише у 2010 р. обсяг світової міграції дорівнював 214 млн осіб, що удвічі більше рівня 1980 р. (102 млн. осіб) [153, с. 389]. Територіальний чинник також впливає на розподіл внутрішньорегіональних і міжрегіональних потоків міграції – існуюча географічна близькість більш розвинених країн до країн з меншим рівнем розвитку, по суті, визначає мейнстрім міжнародної міграції, про що свідчать регіональні потоки міграції робочої сили (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**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

**Складено та розраховано автором на підставі аналізу джерела [153]*

За останні тридцять років вплив європейського, північно-американського та азійсько-тихоокеанського регіонів значно посилюється, їхня питома вага у загальносвітовому експорті товарів та послуг зросла майже на 7,6 % (з 67,4 % у 1980 р. до 72,5 % у 2012 р.), в імпорті – відповідно на 6,2 %. Основним інвестором та основним реципієнтом іноземних інвестицій протягом 1980–2012 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 %, у зарубіжному інвестуванні – з 0,2 % до 4,7 % (від загальносвітових обсягів прямих зарубіжних інвестицій).

Процес формування інституційної і функціональної структури світової економіки не завершено, розвиток регіоналізації став іманентною рисою функціонування сучасного світового господарства, що пов'язано зі зміцненням позицій у світовій архітектурі конвергентно-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. Взаємовигідна регіональна співпраця, насамперед у торговельно-економічній сфері, є першим кроком інтеграційного зближення, а аналіз структурних змін у загальній сукупності та порівнянні їх у різні періоди часу дає змогу дослідити економічну динаміку розвитку регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань. Структура внутрішньорегіонального експорту має першочергове значення для оцінки перспектив довгострокового розвитку не тільки країн світу, а й конвергентно-інтеграційних об'єднань, які вони утворюють загалом. На визначальний чинник перетворюється частка продукції обробної промисловості у внутрішньорегіональній торгівлі серед інших груп товарів: для НАФТА питома вага цієї групи товарів у внутрішньорегіональному експорті становить 69,0 %, для ЄС – 75,8 %, АСЕАН – 62,9 %, МЕРКОСУР – 71,9 %, АНКОМ – 50,9 %, в тому

числі продукції машинобудування, для виробництва якої задіяні висококваліфікована робоча сила та сучасні технології – відповідно 43,2 %, 34,7 %, 40,3 %, 44,0 %, 11,3 % [134, с. 246–264].

Товарна структура експорту країн Економічного співтовариства центральноафриканських країн (ECCAS) визначається домінуванням нафти та нафтопродуктів (складають 96,8 % товарного експорту Анголи, 84,5 % – Чаду, 78,2 % – Екваторіальної Гвінеї, 77,4 % – Конго, 73,8 % – Габона, 33,6 % – Камеруна); кави (56,6 % в структурі експорту Бурунді), деревини й деревинних заготівель (37,0 % експорту ЦАР), какао бобів (16,8 % експорту Камеруну) та ін. Оскільки Камерун, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея, Габон визначають і склад Економічного та валютного союзу країн Центральної Африки (CEMAC), то структура експорту цього конвергентно-інтеграційного об'єднання також визначатиметься тією самою сировиною. Аналогічну, моноструктуру експорту спостерігаємо і в країнах Перської затоки, у товарній структурі експорту яких домінує торгівля нафтою та нафтопродуктами (у Саудівській Аравії – 74,1 %, Кувейті – 70,8 %, Омані – 50,6 %, Катарі – 41,8 %, ОАЕ – 41,3 %, Бахрейн – 29,7 %), тому й значення індексу концентрації для конвергентно-інтеграційного об'єднання, яке створили ці країни, – Ради зі співробітництва країн Перської затоки – є досить високим.

Вплив диверсифікації (або концентрації) експорту аналізується за допомогою оцінки трьох різних вимірів спеціалізації, враховуючи: по-перше, концентрацію географічної зони призначення експортної продукції – тобто, чи постачається більша частина експорту із країни великій або малій кількості торговельних партнерів; по-друге, галузеву/секторальну концентрацію – тобто, чи «розпилений» експорт окремо взятої країни у багатьох галузях і секторах, або ж зосереджений на невеликій їх кількості; по-третє, концентрація продукції – тобто, чи виробляють експортоорієнтовані сектори країн значну кількість видів продукції, або лише кілька найменувань [155]. За порівняння країни, в структурі експорту якої переважає продукція ІТ-галузі, з країною, експорт якої широко представлений

такими галузями, як інформаційні технології, автомобілебудування та інші товарні галузі, саме остання демонструватиме низький рівень концентрації – незалежно від ступеня концентрації кожної із цих галузей в іншій країні (при цьому результати якісно не змінюються залежно від двох специфікацій – галузевої або внутрішньогалузевої концентрації).

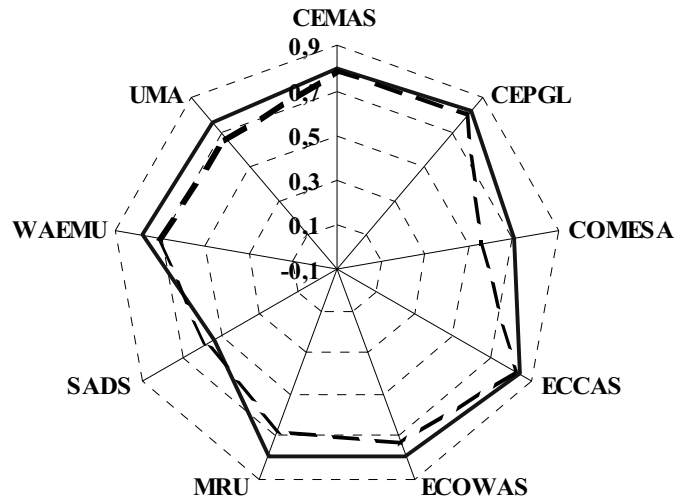
Загалом успіх торгівлі тієї або іншої країни аналізується та оцінюється за індексом ефективності торговельної діяльності (Trade Performance Index) й окремих індикаторів (обсяг чистого експорту; експорт на душу населення; частка експорту країни на світовому ринку; товарна диверсифікованість і концентрація; ринкова диверсифікованість і концентрація). Наприклад, одна країна може успішно експортувати окремих продукт на будь-якому конкретному ринку і при цьому мати високі темпи зростання, а інша – демонструвати помірне зростання експортного потенціалу шляхом диверсифікованої географії поставок продуктової лінійки.

Відповідно до прогнозів найближчими роками перспективи світової торгівлі поліпшаться за рахунок подальшого економічного розвитку та збільшення попиту в ЄС та США, зростання обсягів торгівлі у Східній Азії. Так, загалом у 2014 р. зростання світового експорту становило 4,6 % і прогнозується подальше його зростання на 5,1 % у 2015 році. Щодо окремих країн-експортерів, то за період 2008–2014 рр. лідерами були Китай (ще у 2009 р. він «потіснив» Німеччину), США і Німеччина [156]. Світовий обсяг імпорту у 2013 р. оцінювався у 18,8 трлн дол. США, трійка лідерів за цим показником сформувалася так: США (2,3 трлн. дол. США), Китай (1,9 трлн. дол. США), Німеччина (1,2 трлн дол. США). Серед двадцяти найбільших імпортерів найактивніше зростання імпорту за 2012–2013 рр. продемонстрували Бельгія (12 %), Гонконг (11 %) і Китай (7%) [157]. Найбільшим торговельним блоком світового ринку є країни – члени ЄС, на які сьогодні припадає 34 % світового експорту, або майже 6,1 трлн дол. США (2013 р.), що практично

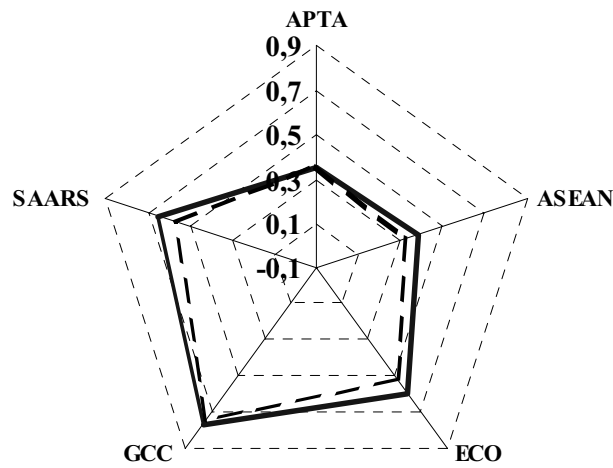
утричі більше від експорту Китаю. Нідерланди, Республіка Корея, Італія, Бельгія, Сінгапур також мають стійке позитивне сальдо торговельного балансу [158].

Наразі досить стабільні тенденції спостерігаємо і в азійському регіоні. Так, Китай розпочав кардинальні зміни власної зовнішньоекономічної стратегії – зокрема з 2013 р. почав реалізовувати прискорений план скорочення надлишкових виробничих потужностей у таких (ще кілька років тому експортоорієнтованих) галузях – сталеливарній, алюмінієвій, у суднобудуванні і склоробному виробництві. Паралельно Китай набуває ролі одного з лідерів у виробництві високотехнологічної продукції та створення новітніх технологій у регіоні. Зміна моделі пов'язана також із тим, що країна постала перед повним або майже повним вичерпанням своєї основної конкурентної переваги – дешевої робочої сили. Японія у 2013 р. розпочала досить амбіційну програму «кількісного пом'якшення», що передбачало подвоєння грошової маси до кінця 2015 р. [159, с. 77], проте через обмеження попиту на зовнішньому та внутрішньому ринках їй поки що не вдалося отримати адекватні результати, пропорційні залученим ресурсам.

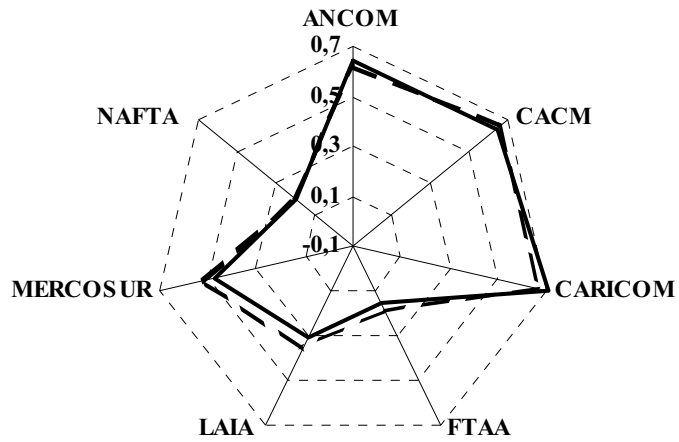
Аналіз структурних зрушень в експорті інтеграційних об'єднань з точки зору відповідності диверсифікованій структурі світової торгівлі, який виконано за допомогою індексу диверсифікації, виявив суттєве відхилення від загальносвітової структури в експорті тих об'єднань, де низький рівень диверсифікації регіональної економіки. Чим вищий є рівень індустріалізації країни, тим більш диверсифікованим є її експортний «кошик». Порівняння індексів диверсифікації структури товарного експорту регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань у 2000 та 2013 роках представлене на рис. 2.3.



а) африканських



б) азійських



в) американських

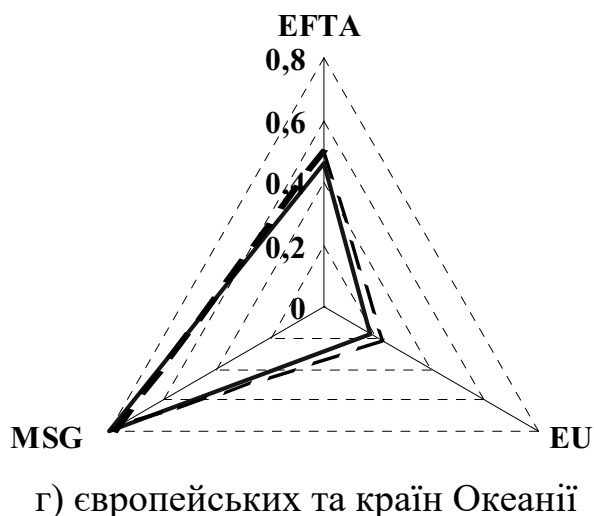


Рис.2.3. Індекси диверсифікації експорту в регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднаннях світу в 2000 та 2013 роках*

**Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [158]*

Найнижчий рівень показника індексу диверсифікації демонструють два конвергентно-інтеграційні об'єднання, які створено за участю розвинутих країн: для NAFTA показник індексу диверсифікації становить 0,2, для ЄС – 0,22. Оскільки саме розвинуті країни, які формують ядро цих конвергентно-інтеграційних об'єднань, безпосередньо впливають на формування структури світового експорту, то не випадково, що й 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. Серед інших конвергентно-інтеграційних об'єднань світу слід виділити азійські конвергентно-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 р.), АРТА, для якого цей індекс у 2013 р. становив 0,36. На жаль, для всіх інших регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань характерним є досить значне відхилення

від середньосвітової структури торгівлі, про що свідчать високі показники індексів диверсифікації.

В умовах глобалізації становище провідних і периферійних держав світу лише продовжує закріплюватися, а основний виграш від неї отримують високорозвинені країни, в яких сконцентрована більша частина світового потенціалу та багатства і розвиток яких відповідає постіндустріальній стадії. У результаті поглиблення глобалізації чітко визначилася група розвинених країн, що домінують у світовому господарстві (глобальна асиметрія) (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Глобальна асиметрія світової економіки, %*

ПОКАЗНИК	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	

**Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерел [134; 136; 160]*

До кола економічних інтересів потужніших країн та їх об'єднань залучаються країни з економікою, що розвивається, та з перехідною економікою. Якщо кількість угод між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються (угоди типу Північ-Південь), які регламентували торгівлю товарами, складала 14 % у 1995 р., то у 2013 р. їх налічувалось майже 39 %, практично стільки само угод в торгівлі послугами. Головну роль серед розвинених країн у появі нових регіональних угод типу Північ-Південь сьогодні відіграють ЄС та США. Станом на початок 2013 р. ЄС укладено 29 угод щодо створення зон вільної торгівлі, США – 11 [151]. Країни з менш розвинутими економіками активізували формальну і неформальну взаємодію на локальному, субрегіональному і регіональному рівнях щодо пошуку оптимальних розмірів економічних структур, спроможних виконувати два основні завдання: по-перше, забезпечення концентрації ресурсів (природних, інвестиційних, виробничих, технічних, інтелектуальних тощо) для сталого розвитку; по-друге – організація ефективного управління розвитком в умовах глобалізації як повноправного суб'єкта [161, с. 44].

Конвергентні процеси, які відбувалися в ЄС наприкінці 1990-х рр., активізували регіональну інтеграцію країн, що розвиваються, за рахунок ідеї заміщення імпорту, розвитку експортоорієнтованих моделей, які перетворилися на основний чинник реалізації індустріалізації цих країн і захисту національних економік. І хоча регіональні угоди, які були укладені у цей період країнами, що розвиваються, відзначалися значною мірою протекціоністським характером, передбачали значну кількість адміністративних методів регулювання і, як наслідок, мали незначний економічний результат [162, с. 22], формування конвергентно-інтеграційних об'єднань серед цієї групи країн розглядалося останніми як засіб диверсифікації їх зовнішньоекономічних зв'язків і зменшення залежності від промислово розвинених країн. Основний висновок, який був зроблений за результатами інтеграційних починань – саме досконала інституційна та економічна структура країн є умовою їх зближення й інтегрування до світового простору на паритетних

началах, а без цих двох складових стратегії зовнішньоекономічної лібералізації відкритість економіки не сприятиме очікуваним змінам [163, с. 18–19]. Відкритість економіки сама по собі, поперше, не є дієвим механізмом генерації сталого економічного розвитку, а лише призводить до прискорення розриву між рівнем доходів і добробуту окремих соціальних груп всередині країни; по-друге, вона робить країни більш залежними від зовнішніх шоків і не вирішує проблеми економічного зростання у контексті нарощування інвестиційної привабливості національної економіки. Саме тому успішними економіками наразі є ті, які обирають стратегічний і диференційований підхід до відкритості [2, с. 37].

Країни, що розвиваються, утворюють найчисельнішу та водночас найрізномірнішу за своїм складом групу країн Азії, Африки, Латинської Америки, які мають істотні відмінності у рівнях економічного розвитку, характері еволюції соціально-економічних структур, особливостях культурних і релігійних традицій тощо, що формують відповідний конвергентний потенціал. До цієї групи належать 118 держав, у яких (станом на початок 2013 р.) проживає основна частина населення світу, – 80,4 %, однак виробляють ці країни лише 32,2 % світового ВВП [133, с. 446]. Регіональні зв'язки між країнами, що розвиваються, сприяють їхній конвергенції до світових глобальних ринків, тому регіональні угоди між цими країнами є 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 [164]. Ці угоди були спрямовані на сприяння індустріалізації, створення регіональних схем організації торгівлі, що сприяло деякою мірою лібералізації торговельно-інвестиційних режимів на визначених ділянках національних ринків.

Основні зусилля щодо розширення регіональних конвергентно-інтеграційних угод типу Південь-Південь зосереджено на трьох

напрямах: сфера послуг, інвестиції та політика у галузі конкуренції. Однак практичний досвід свідчить, що жодне конвергентно-інтеграційне об'єднання країн, що розвиваються, не досягло рівня конвергентної взаємодії промислово розвинених країн, оскільки мають недосконалу систему внутрішнього ринку, а обробна промисловість є нерозвинутою. Національні господарства цих країн не можуть взаємодоповнювати одне одного, як це відбувається в умовах конвергентної взаємодії високорозвинених країн, і недостатньо конкурують між собою.

У межах регіональних торговельних угод типу Північ-Південь окреслюється певний період часу для адаптації менш розвинених країн до нових торговельних умов, а більш глибока конвергенція визначається інвестиційно-виробничими умовами, які існують у країнах з потужнішим економічним потенціалом. Протягом цього періоду у межах дії угоди менш розвиненим країнам з боку потужних партнерів надаються певні преференції (торговельні поступки, технічна допомога з питань торгівлі, виробництва, інвестування тощо). Оскільки розвиток подібної практики є реальним втіленням концепції «нового регіоналізму», країни, що розвиваються, укладаючи угоди типу Північ-Південь, намагаються підняти темпи економічного зростання, збільшити рівень добробуту у своїх громадян через забезпечення глибшої інтеграції до світової економіки.

Практика укладання регіональних інвестиційних угод із розвиненими країнами надає країнам, що розвиваються, можливості розширення експорту, залучення іноземних інвестицій, однак зміст угод типу Північ-Південь найчастіше демонструє домінування інтересів розвинутих партнерів. Конвергенція, що заснована на лібералізації товарних потоків, сама по собі не призводить автоматично до збалансованої економічної інтеграції між сусідніми країнами, а отже, між країнами, які укладають угоду про зону вільної торгівлі, економічний розрив може зберігатися. Результативнішим є розвиток глибокої конвергенції між країнами, основною метою якої є підвищення економічної ефективності через

гармонізацію нормативно-правової бази, зниження операційних витрат, вирівнювання 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.

Для країн із розвинутою ринковою економікою реалізація інтеграційної взаємодії розглядається як певна функція від вже досягнутого рівня розвитку, для країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою інтеграція використовується як засіб поліпшення їх соціально-економічного становища. Угоди про створення зон вільної торгівлі між розвиненими країнами (типу Північ-Північ) за змістом та сферою дії є значно ширшими, оскільки, окрім лібералізації торгівлі, охоплюють питання регулювання ринків, регламентів і стандартів, захист прав інтелектуальної власності, розширення співробітництва у сфері регулювання трудових відносин, охорони навколишнього середовища тощо. Укладання регіональних інвестиційних угод між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку (типу Північ-Південь) надає країнам, що розвиваються, можливості розширення експорту, залучення іноземних інвестицій, однак зміст угод типу Північ-Південь найчастіше демонструє домінування інтересів розвинутіших партнерів. Регіональні інтеграційні угоди країн, що розвиваються, (типу Південь-Південь) спрямовані на диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків та зменшення залежності від промислово розвинених країн і є привабливішими для прискорення економічного прогресу перших, оскільки сприяють ефективній реалізації їх національних стратегій розвитку через наявність спорідненості економічних потенціалів, інтересів і взаємодоповнюваності.

Сьогодні ключовими мотиваційними чинниками застосування країною моделі експортоорієнтованого розвитку є: по-перше, спроможність економіки виробляти товари, які характеризуються високою інноваційністю або ж є лише сировинними продуктами; по-

друге, високий рівень переважно сировинної імпортозалежності; по-третє, звуженість внутрішнього ринку. Трансформація форм, типів і видів національного експортного потенціалу класифікується за системою критеріїв: форми (за суб'єктами діяльності та рівнями), типи (за часовими межами, комплексністю й ступенем ринкової орієнтації), види (за усталеністю, ефективністю, добросовісністю конкуренції та якістю/інноваційністю), а основними шляхами стимулювання експорту країн-членів СОТ є формування сприятливого макроекономічного клімату й створення для виробників необхідних стимулів для експорту. Серед них: стимулювання через безпосереднє виділення державних кредитів, зниження оподаткування на біржові доходи, надання державних гарантій (країни ЄС); фінансування експорту через офіційні інститути (Експортно-імпортний банк США); забезпечення пільгових умов кредитування та надання урядових гарантій (країни Південно-Східної Азії); створення лізингових компаній із зарубіжними партнерами для довгострокового фінансового сприяння в поєднанні з технічною допомогою – доступу до сучасного обладнання і технологій (Корея); запровадження механізму страхування експортерів та експортних кредитів (Китай).

Загалом характерними особливостями є, по-перше, зменшення частки прямого субсидування (завинятком сільського господарства) і зростання частки кредитування, страхування та гарантування експорту; по-друге, використання сучасних інноваційних форм інформаційно-аналітичної підтримки експортерів; по-третє, зростання урядової підтримки: а) фінансових інституцій, орієнтованих на кредитування експорту, налагодження співпраці із зарубіжними та міжнародними банками для залучення ресурсів із глобального фінансового ринку; б) лізингових компаній та науково-дослідних інститутів, що покликані забезпечувати доступ до нових технологій; в) різних форм об'єднань експортерів, які здатні лобіювати інтереси на національному, наднаціональному та міжнародному рівнях.

2.3. Трансформація механізму регулювання регіональних торговельних угод

Поглиблення інтеграційних зв'язків між країнами відбувається за одночасного зростання ролі наднаціональних інституцій у сфері регулювання міжнародних економічних відносин (як на регіональному, так і на глобальному рівнях) та діяльності регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань, які перетворюються на впливові структури світової економіки. У свою чергу загострення міжнародної конкуренції сприяє активізації регіональних інтеграційних зв'язків між країнами, що належать до різних територіальних регіонів світового господарства. Тобто інституційний розвиток міжрегіональної співпраці створює нову систему багаторівневого управління як певний набір інструментів, формальних і неформальних норм, процедур [165, с. 172–177].

У сучасних реаліях міжнародна економічна діяльність, як правило, здійснюється не лише у межах національних кордонів окремих держав. Неспроможність тієї чи іншої держави створювати й підтримувати активно діючу економіку і увійти у глобальний бізнес означає, що вона залишиться економічно слабкою, не матиме змоги динамічно розвиватися, конкурувати на міжнародних ринках і не зможе забезпечити економічне зростання й відповідний добробут свого населення. [166, с. 137–144]. Переплетення міжнародних господарських зв'язків неминуче переростає у структури, при цьому все помітнішу роль відіграють процеси регіональної економічної інтеграції, які чинять у низці випадків вирішальний вплив на перспективи розвитку світової економіки. Їх зростаюча роль та економічний потенціал сприяють усвідомленню країнами необхідності у співпраці одна з одною для розширення спектра своїх дій та інтересів в економічній, політичній, культурній, військовій, науково-технічній та інших сферах. Реалізація інтеграційних проектів у деяких регіонах доручається державами наднаціональним утворенням, діяльність яких може вступати у протиріччя з тенденцією глобалізації економіки, особливо у

зв'язку зі створенням особливих регіональних правопорядків, що претендують на самостійне значення у міжнародно-правовій системі.

Як наслідок глобалізація світової економіки знаходить свій прояв у формуванні загального ділового та інформаційного глобального простору загальнопланетарного масштабу. Однією з її основних тенденцій є утворення навколо однієї або групи найбільш розвинених держав інтеграційних зон, які втілюються в різних міжнародно-правових формах, що визначається різним ступенем інтенсивності конвергованих процесів у конкретних регіонах світу. Іншою, не менш важливою, тенденцією розвитку останніх десятиліть є лібералізація міжнародної торгівлі, яка поряд із протекціонізмом стає інструментом регулювання міжнародної торгівлі й застосовується для реалізації зовнішньоекономічних політик [167].

Поступово виникає розуміння того, що світове господарство і міжнародні економічні відносини не в змозі стабільно функціонувати без спільних інституційних механізмів координації та управління для всіх гравців ринку. На мікрорівні фірми стали активніше створювати вертикальні схеми управління та поступово переростали у транснаціональні корпорації. На макрорівні протягом останнього десятиліття виникла ціла система міждержавних економічних і фінансових організацій із мандатами спостерігачів за світовим економічним розвитком, виникаючими дисбалансами для надання країнам у разі потреби всебічної підтримки у сфері регіональної економічної інтеграції [168]. У свій час саме Дж. М. Кейнс став одним з ідеологів і авторів статей угоди (статуту) так званих Бреттон-Вудських інституцій [169], створених в останні воєнні роки МВФ та Світового банку, які донині є ключовими міжнародними економічними організаціями. Підсумковим актом Бреттон-Вудської конференції стали рекомендації державам щодо створення з метою регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин Міжнародної організації торгівлі (через розробку Гаванського статуту

(конференція в Гавані) й створення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (конференції в Лондоні та Женеві)) [170]. За майже півстолітню історію з початку дії Генеральної угоди було проведено дев'ять таких раундів, більшість з яких стосувалися переважно зниження тарифів, але на останніх раундах почався процес перегляду, реінтерпретації або розширення статей самої Угоди.

Створення СОТ фактично стало найбільшою реформою світової торгівлі за період, що минув з кінця Другої світової війни, реалізувавши у сучаснішій формі спробу створення у 1948 р. Міжнародної організації торгівлі. Цим було завершено формування основного комплексу універсальних договорів системи ГАТТ, що дає підстави стверджувати про формування нового глобального правопорядку у трьох основних сферах торговельних операцій – товари, послуги, інтелектуальна власність.

Станом на початок 2013 р. у ГАТТ/СОТ було нотифіковано 453 регіональні торговельно-економічні угоди, з яких 288 є тими, що активно функціонують, а на початок 2014 р. кількість угод зросла до 352 [151]. Поряд із кількісними змінами спостерігаються й якісні зрушення у характері домовленостей щодо регіональної інтеграції [162]:

- 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);
- по-друге, в регіональних торговельних угодах поряд зі зниженням тарифів і квот визначається й механізм усунення інших бар'єрів, що сприяє розвитку глибокої інтеграції країн, досягнення якої потребує широкомасштабних політичних заходів (як це було зроблено в ЄС), що виходять за межі традиційної торговельної політики;
- по-третє, у світогосподарській практиці активізувалася поява торговельних блоків, що поєднують країни з різним рівнем

соціально-економічного розвитку і доходу, але які виступають як рівноправні партнери у межах укладених РТУ 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 чинником географічної близькості та спільності кордонів.

Сучасний моніторинг РТУ як інституцій, їх статистичне дослідження ускладнюються кількома обставинами. Регіональні торговельні угоди охоплюють товари та послуги, однак статистична база, яку формує СОТ, окремо обліковує торговельні угоди, що стосуються товарів, й торговельні угоди, які охоплюють торгівлю послугами (це сприяє суттєвому завищенню загальної кількості РТУ), а база даних враховує приєднання також до вже існуючої угоди як окремої нової регіональної угоди. Крім того, важливим є той факт, що не всі регіональні угоди нотифікуються у СОТ (передусім це стосується інтеграційних угод, які укладаються країнами, що розвиваються), при цьому вони є активно діючими. Іншою особливістю є те, що, якщо країни, які укладають РТУ, не є членами СОТ, то подібна угода взагалі не враховується у світовій статистиці, тому можна вважати, що кількість укладених РТУ у сучасному світовому господарстві фактично є значно більшою.

Угоди з регіональної інтеграції теж значно відрізняються одна від одної щодо охоплення продукції та глибини лібералізації залежно від вживання тарифних і нетарифних заходів. Що стосується охоплення продукції, то всі угоди охоплюють індустріальну продукцію (з певними винятками), майже всі не включають сільськогосподарську продукцію, продукцію, що не пройшла первинної обробки (продукція рибальства та лісництва), та продукцію вугледобувної галузі. Виключення сільськогосподарської продукції

відбувалося через підтримку більшістю урядів обмежувальної торговельної політики у цьому секторі в контексті національних програм підтримки фермерів. Що стосується промислової продукції, то тут існував певний визначений її перелік. Відносно глибини лібералізації, визначеної країнами – членами інтеграційних угод, необхідно зазначити, що більшість ранніх угод, укладених між країнами, що розвиваються, мала на меті часткове скорочення тарифів, водночас угоди, укладені між розвиненими країнами, прогресивно усували тарифи стосовно продукції, охопленої угодою. Кілька угод елімінують використання нетарифних прикордонних заходів між країнами-членами, такими, як імпордне ліцензування, антидемпінг та урівноважуючі заходи. Насправді ж тільки в ЄС було завершено лібералізацію міжкордонної торгівлі між його членами через зняття тарифних і нетарифних заходів щодо всієї продукції. Із цих зазначених причин термін «угода про вільну торгівлю» охоплює угоди із різними переліками продукції та різною глибиною лібералізації.

Еволюція регулювання регіональної інтеграції у межах глобальної інституційної архітектури та, власне, становлення і розвиток регіоналізації відбувається хвилеподібно й класифікується за такими етапами.

Перший етап (1950–1970-ті рр.) пов'язаний 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 уклали в цей період, фактично охоплювали країни зі схожими рівнями розвитку й розташованими в одному регіоні. Основним завданням розвитку регіональної конвергентно-інтеграційної взаємодії було взаємне усунення тарифів на промислові товари, сприяння регіональній кооперації задля досягнення регіональної узгодженості. Провідну роль у розвитку регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань відігравали державні інституції. Перші успішні результати розвитку економічної конвергенції й інтеграції у країнах ЄС підштовхнули посилення інтеграційних процесів між

країнами, що розвиваються. Саме у цей період приймаються рішення про розвиток інституцій європейської інтеграції, відбуваються перші спроби об'єднання країн із низьким рівнем економічного розвитку, які нещодавно отримали власний суверенітет від колишніх метрополій.

У цей період простежується тенденція до посилення регіональної конвергенції, коли деякі угоди між країнами припиняли діяти, а деякі фактично заміняли або модифікували попередні [171; 172]. Це стосується, насамперед, угод, укладених між країнами, що розвивалися, та угод, укладених у межах ЄС. Однак сама кількість угод не вказувала на частку охоплення країн світовою торгівлею і на обсяг охоплення торговельною лібералізацією, застосування тарифних заходів та їх впливу на торгівлю товарами. Ці та інші аспекти нотифікованих угод є важливими для розуміння взаємодії між регіональною та багатосторонньою інтеграцією на сучасному етапі.

Другий етап (друга половина 1980-х – 1990-х рр.) характеризується розвитком нового лібералізму разом із посиленням глобалізації, що вплинуло на трансформацію ідей регіональної узгодженості у напрямі визначення ефективних моделей регіонального розвитку, що ґрунтується на конкурентному механізмі, з активним використанням інструментів регіональної політики. У цей період активно розвивається міжрегіональна 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 інституційним механізмам регулювання торговельних відносин.

Третій етап (початок XXI століття і донині) ознаменувався розвитком нової хвилі регіоналізації, яка пов'язана з посиленням і поглибленням конвергентно-інтеграційної взаємодії країн Південь-Південь, де серед країн, що розвиваються, ініціатором інтеграційної співпраці виступають ті, які мають вищий рівень економічного розвитку (Індія, Бразилія, Китай). Цей період

відрізняється бурхливим розвитком регіональних інтеграційних ініціатив, які вже вийшли за рамки континентальних регіонів і мають складніший зміст конвергентної співпраці: лібералізація охоплює не тільки торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, електронну торгівлю, інвестиційний режим, регулювання механізму державних закупівель, захист інтелектуальної власності, екологічні питання (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Критерії «закритого» і «відкритого» регіоналізму*

Критерій	«Закритий регіоналізм»	«Відкритий регіоналізм»
Усунення тарифних і нетарифних обмежень	+	+
Рівень єдиного митного тарифу	високий	низький
Договір про преференційну торгівлю із країнами з відносно низьким рівнем розвитку	+	+
Створення системи компенсацій	+	+
Сприяння розвитку зовнішнього експорту	незначна увага	пріоритетна увага

*Джерело: [171]

Особливості нового етапу регіоналізму безпосередньо зумовлюють динаміку і напрями розвитку не лише конвергентно-інтеграційних об'єднань, а й національних економік, оскільки перелік питань, які охоплюють подібні РТУ, за змістом наближається до того, який розглядають у межах багатостороннього переговорного процесу. Якісно нові форми прояву регіональної та глобальної конвергенції зумовлюють залучення до конвергентно-інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому господарстві, всіх країн, незалежно від досягнутого ними рівня розвитку.

На сучасному етапі спостерігається втрата довіри до багатостороннього інституційного механізму регулювання через

поширення кризових явищ у світовій економіці, загострення продовольчої та енергетичної безпеки, несталу цінову кон'юнктуру на енергетичні та сировинні товари, уповільнення міжнародного торговельного переговорного процесу під егідою СОТ тощо. Це, у свою чергу, стимулює розвиток регіональних ініціатив, у тому числі й у напрямі розвитку регіональної інтеграції. Відповідно до Дохійської декларації, яку ухвалили країни G20 [173], наголошується на тому, що кожна країна несе основну відповідальність за власний економічний і соціальний розвиток, а в умовах взаємозалежності національної економіки та глобальної економічної системи саме ефективне використання торговельних й інвестиційних можливостей допоможе країнам забезпечити економічне зростання і 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 конвергентно-інтеграційні угруповання за участю країн, які знаходяться на різних рівнях соціально-економічного розвитку, на момент створення декларували майже однакові завдання, а саме: розширення ринкового простору, створення ліберального зовнішньоторговельного і сприятливого зовнішньополітичного середовища, вирішення конкретних питань, пов'язаних із забезпеченням економічного зростання і добробуту тощо. Однак, якщо для розвинених країн поглиблення конвергентної взаємодії можна розглядати як певну функцію від вже досягнутого рівня розвитку, то всі інші країни розглядають конвергенцію, як засіб поліпшення їх соціально-економічного становища.

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 інституційної політики, які формують достатню адаптованість до змін глобального середовища та забезпечують інтеграцію до світового простору на паритетних умовах [151, 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 насамперед така інституція, як СОТ, суттєве зростання протекціонізму вдалося стримати.

Нові обмеження імпорту, які були введені у межах антикризових заходів, тільки в країнах G20 охоплювали протягом 2008–2009 рр. 0,8 % світової торгівлі і включали 66 торговельних обмежень й 47 інших заходів [174, с. 49], що обмежували торгівлю. Протягом наступного періоду (2009–2010 рр.) обмеження було скорочено удвічі, однак і вони склали 0,4 % загального обсягу світової торгівлі. Як захисний засіб країни стали активно використовувати антидемпінгові процедури, кількість яких також зросла у кризовий період (основна частина антидемпінгових процедур (27 %) була застосована до продукції, виробленої в Китаї [175, с. 10]).

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 в цій групі країн він становив 16,4 % [176, с. 98]. У середньому на розвиток стимулюючих ініціатив країнами світу протягом 2010–2013 рр. було спрямовано значні обсяги фіскальних стимулів: розвиненими країнами світу у середньому було витрачено близько 2,1 % ВВП, країнами, що розвиваються, – 5,6 % ВВП. Найбільший за обсягом пакет стимулюючих заходів було реалізовано розвиненими країнами – США (821 млрд. дол. США) та Японією (117 млрд. дол. США), країнами, що розвиваються, – Китаєм (568 млрд. дол. США). У країнах ЄС у межах затвердженої урядової допомоги фінансовому сектору за 2010–2013 рр. було спрямовано 4,5 трлн євро, що становить 39 % ВВП країн ЄС [177, с. 43–44]. Крім того, 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 [178, с. 83].

Процес розвитку регіональної конвергенції має власну логіку, а тому не може повністю бути врегульованим в односторонньому порядку з боку такої глобальної інституції, як СОТ, оскільки розвиток конвергентно-інтеграційних блоків передбачає створення власної системи наднаціональних інституцій. За таких умов виникає певна суперечність між врегулюванням торговельно-економічних відносин між СОТ і особливим механізмом реалізації РТУ, яка існує сьогодні і потребує відповідного рішення. Водночас саме СОТ забезпечує єдині правила розвитку світової торгівлі, що створює справедливий, недискримінаційний, взаємний характер торговельно-економічних відносин між усіма країнами світового господарства. У кризових умовах розвитку світової економіки саме багатосторонній механізм регулювання торговельних відносин не дав поширитися протекціоністським заходам, які почали застосовувати країни для захисту національних економік.

Унілатералізм США спровокував у західних наукових колах бурхливу дискусію щодо подальших перспектив багатостороннього співробітництва ЄС і США у межах існуючих міжнародних інституцій. У постбіполярному світі, з його постійно мінливою кон'юнктурою коаліції не можуть існувати невизначено довгий час через відсутність когерентності між колективними та індивідуальними інтересами учасників подібних об'єднань (часом вони не схильні до обміну інформацією про свої наміри, тоді як саме ця умова є однією з найважливіших для прийняття спільних рішень). Крім того, різноманітність міжнародних інституційних структур і організацій унеможливорює ефективне виконання рішень, прийнятих на багатосторонній основі [179].

На відміну від унілатералізму, основний постулат мультилатералізму полягає в такому: обмеження свободи дій держави у процесі її колективної взаємодії з іншими міжнародними інститутами компенсується додатковими можливостями, що дають змогу всім

учасникам багатостороннього процесу досягти загальних цілей. Із розумінням того, що кожний партнер має певні порівнянні переваги у конкретній сфері, сукупні зусилля всіх учасників колективних дій здатні призвести до успіху, що був би недосяжним у разі діяльності кожного окремого суб'єкта самостійно. І хоча колективні процедури прийняття рішень, покликані забезпечити баланс інтересів і на цій основі реалістичність й досяжність рішень, залишаються основою мультилатералізму, наповнення змісту цього поняття змінюватиметься. У зв'язку з цим постбіполярний регіоналізм ЄС – якісно новий тип регіонального співробітництва, який сформувався в умовах деполаризації глобальної системи міжнародних відносин і реструктуризації стійкого світового балансу, а його особливістю є переваги рівноправного партнерства на протипагу домінуванню країн – регіональних лідерів над малими державами.

Конкуренція між регіональними торговельними угодами і багатосторонньою торговельною системою фактично визначає сутність взаємовідносин між регіоналізмом та мультилатералізмом. Однак ця конкуренція має взаємодоповнюючий характер у торговельній лібералізації та інтеграційних ініціативах як результат синергії між регіональними та багатосторонніми переговорними процесами, спрямованими на розвиток відкритості торгівлі й ринків. Наступним кроком розвитку стане поглинання цих двох стратегічних напрямів з точки зору кращого досвіду та результатів, а відтак регіональні інтеграційні угоди стануть важливою складовою (блоками будівництва) багатосторонньої системи регулювання торговельно-економічних відносин.

Механізм врегулювання проблем нормативного характеру потребує подальшого розвитку, насамперед через інтенсифікацію переговорного процесу під егідою СОТ у межах Дохійського раунду, спрямованого на узгодження механізму багатостороннього нагляду за РТУ, забезпечення їх прозорості, визначення і погодження конкретних формулювань, процедур і норм, специфічних для зазначених видів угод тощо. Правила, що регламентують розвиток і діяльність РТУ з боку СОТ, мають недостатню ефективність, а

отже, вони потребують прийняття нових інституційних механізмів торговельної взаємодії як на багатосторонньому, так і на регіональному рівнях. Важливим кроком у розвитку цього механізму регулювання є прийняття членами СОТ «Компендіуму положень, що регламентують регіональні торговельні угоди». Дія компендіуму спрямована на встановлення транспарентного механізму розвитку РТУ у межах багатосторонньої торговельної системи. Цей транспарентний механізм охоплює такі складові: визначення періоду повідомлення про укладання РТУ; забезпечення доступності й повноти статистичної інформації, що характеризує діяльність регіонального угруповання; обов'язкове повідомлення про зобов'язання учасників угруповання; вдосконалення багатостороннього механізму нагляду за РТУ, що забезпечує системність аналізу, однорідність вимог тощо.

Відповідно до Компендіуму визначено період для повідомлення про укладання РТУ, проте термін, протягом якого члени СОТ мають бути повідомлені стосовно нової угоди, існуючими вимогами чітко не врегульовано, а отже, як результат, на практиці багато РТУ нотифіковано після їх оприлюднення або введення у дію. Відповідно до Статті ГАТТ XXIV: 7(a), термін «повинні негайно повідомити» інтерпретується так, що нотифікація РТУ з боку СОТ має відбуватися до її введення у дію, а час попереднього повідомлення має бути не менший, ніж 90 днів (Стаття ГАТТ V: 5). Проблемним залишається врегулювання РТУ, які введено в дію без нотифікації у СОТ. Насамперед це стосується преференційних угод між країнами, що розвиваються. Загалом РТУ повинні покривати всі галузі економіки без винятку, а перехідний період повинен мати обмежені терміни (щонайбільше 10 років) і передбачати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях. У результаті застосування регіональних домовленостей спільний митний тариф, який впроваджується в межах Митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, який існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф у межах режиму найбільшого сприяння.

Загалом конвергенція повинна оцінюватися з точки зору того, чи є вона кроком на шляху до більшої свободи торгівлі або ж, навпаки, 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 конвергентно-інтегрованих 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 у торгівлі з іншими країнами принаймні не збільшено.

Основною причиною відсутності прогресу у межах останнього раунду переговорів є вимоги деяких країн – членів СОТ до країн, що розвиваються, відносно зниження тарифів з боку останніх на власну несільськогосподарську продукцію до рівня, який сьогодні притаманний розвиненим країнам, що суттєво обмежує експортні можливості країн, що розвиваються, а також сільськогосподарські субсидії місцевим виробникам, які поширені серед розвинених країн. Усе це значно обмежує доступ на ринки для країн, що розвиваються, і які сьогодні зацікавлені саме у впровадженні експортоорієнтованих моделей розвитку. Загалом труднощі переговорного процесу у межах Дохійського раунду можна систематизувати так:

- переговори, які тривали раніше, були достатньо успішними, оскільки охоплювали основну частину промислових товарів і не зачіпали переважно проблемних груп «чутливих» товарів й пов'язаних із ними процедур (торгівля послугами, сільськогосподарською продукцією, підтримка агропромислового виробництва, антидемпінгові заходи тощо);
- попередні раунди переговорів було зазвичай, зосереджено на тарифах, які досить легко вимірюються, а тому їх легко обговорювати;

- окремі додатки до інших предметів обговорення уповільнили прогрес переговорів;
- різноманітність інтересів і пріоритетів країн – учасниць переговорного процесу впливала на формування порядку денного переговорів;
- розвинені країни світової економіки просувають тезу щодо розвитку секторального підходу (виробництво електроніки, хімічної продукції, промислового обладнання тощо) на противагу відкриттю ринків країн, що розвиваються (особливо таких, як Аргентина, Бразилія, Китай, Індія);
- розбіжності у використанні в країнах, що розвиваються, спеціальних захисних механізмів стосовно сільсько-господарських 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).

Складність вирішення проблем у межах Дохійського раунду, поширення практик укладання двосторонніх РТУ певною мірою ставить під сумнів ідею багатосторонньої регламентованої СОТ системи торгівлі. Регіональні торговельні угоди суттєво відволікають від вищої мети багатостороннього механізму регулювання, хоча саме СОТ через систему існуючих механізмів стримала посилення протекціонізму під час останньої світової фінансової кризи, що, з одного боку, не дало повторити розвиток сценарію Великої депресії 1930-х років через постійний моніторинг торговельних, інвестиційних заходів, які вживали країни під час кризи. З іншого боку, саме глобальні кризові явища виявили невідповідність поточних домовленостей та інституційних структур, що діють на глобальному рівні, в такому важливому питанні світогосподарського розвитку, як зменшення світового економічного дисбалансу. Звідси саме регіональні інституції та угоди можуть перетворитися на важливу складову у структурі сучасного глобального управління, оскільки вони спроможні

адаптувати глобальні угоди до регіональної специфіки, тим самим забезпечивши їх ефективну реалізацію.

У концептуальних дебатах «регіоналізм-мультилатералізм» РТУ характеризуються як такі, що мають швидший темп, ніж розвиток багатосторонньої системи регулювання, і не суперечать її цілям, а навпаки, сприяють зміцненню. Однак принципи функціонування регіональних угод часто виходять за межі принципів СОТ, а отже, виникає об'єктивна необхідність врегулювання відносин між країнами – членами СОТ, що є учасниками РТУ, та іншими країнами – членами СОТ, які не входять до регіональних угруповань, гармонізації положень регіонального і багатостороннього механізмів регулювання тощо. За таких обставин завданням СОТ має стати забезпечення розвитку ініціатив країн – членів СОТ від двосторонніх до складніших багатосторонніх, що дають змогу реалізувати принцип недискримінаційної світової торгівлі. Відповідно регіональна інтеграція не може стати альтернативою багатосторонньому механізму регулювання торгівлі, вона повинна перетворитися на важливу складову цього механізму.

Практика свідчить, що за умов укладання між країнами асиметричних регіональних торговельних угод (asymmetrical trade agreements) торговельні преференції не мають до кінця взаємної основи, тобто одній країні, відповідно, надається право протягом довшого часу імплементувати торговельні преференції, ніж іншій (це стосується й декількох країн, що уклали відповідну регіональну угоду). Подібні випадки у міжнародній практиці найчастіше охоплюють РТУ, які укладають розвинені країни з країнами, що розвиваються («Північ-Південь»), і у межах яких визначається певний період часу для адаптації менш розвинених країн передусім до торговельних умов (а якщо передбачається глибша інтеграція, то й до інвестиційно-виробничих умов), які сьогодні є у розвинених країнах. Протягом цього періоду в межах дії угоди менш розвинутих країнам з боку розвинених країн надаються певні преференції (торговельні поступки, технічна допомога з питань торгівлі, виробництва, інвестування тощо).

Отже, країни, які укладають різноманітні РТУ, запроваджують власний торговельний режим у межах загального багатостороннього торговельного режиму, який регламентується СОТ. Принципи функціонування РТУ часто виходять за межі принципів СОТ, діяльність якої спрямована на поглиблення торговельної лібералізації та посилення інтенсифікації міжнародних торговельних потоків у межах багатосторонньої торговельної системи. Відповідно для гармонійного розвитку світового господарства необхідне врегулювання взаємовідносин між країнами – членами СОТ, що є учасниками РТУ, й третіми країнами-членами СОТ у глобальній торговельній системі.

Дослідження свідчать, що значна кількість РТУ містить положення, які сьогодні знаходяться поза правилами СОТ, так звані положення СОТ-х. Їх внесено до понад третини регіональних угод, вони достатньо широко представлені у діючих РТУ (рис. 2.4.), а їх поява пов'язана з періодом проведення Дохійського раунду переговорів: насамперед це стосується конкурентної політики (47 % всіх угод), руху капіталу (39 %), прав інтелектуальної власності, що не підпадає під дію угод (37 %), інвестицій (31 %) [181, с. 3].

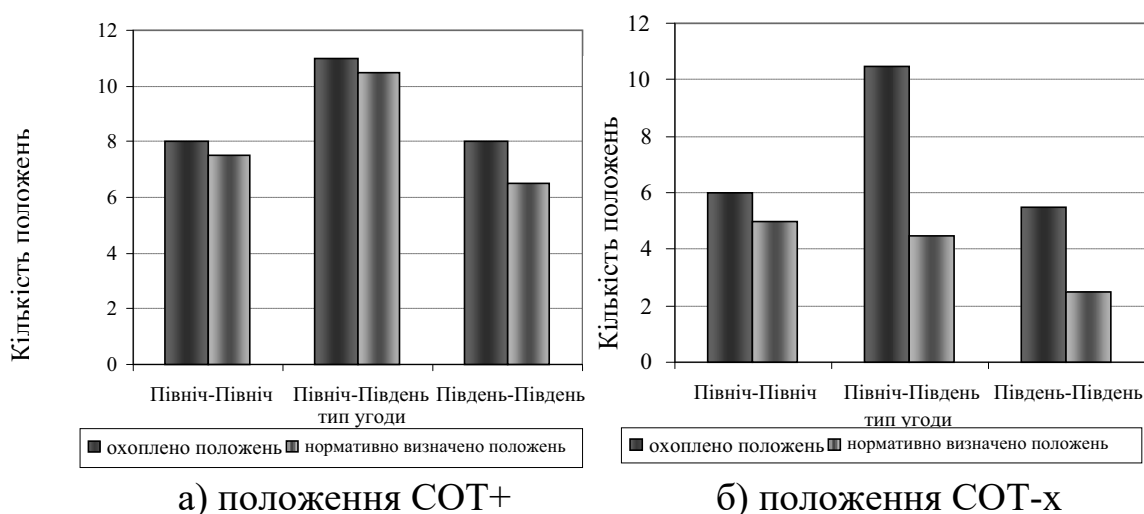


Рис. 2.4. Кількість положень СОТ+ та СОТ-х, що припадає на регіональні торговельні угоди, в середньому*

*Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [136]

Третина РТУ охоплює питання екологічних норм, регулювання ринку праці, візові питання тощо [136, с. 11]. Крім того, в них містяться положення, які стосуються глибшої інтеграції в тих галузях, на які поширюються правила СОТ (положення СОТ+, що стосуються промислових і сільськогосподарських тарифів, технічних бар'єрів, торгівлі послугами, правами інтелектуальної власності тощо та містяться в РТУ усіх типів (Північ-Північ, Північ-Південь, Південь-Південь). Оскільки положення СОТ+ розвивають існуючі положення СОТ, то саме вони можуть бути швидше прийнятими на багатосторонній основі порівняно з положеннями СОТ-х.

Формування трьох основних моделей регіональної інтеграції у світовій економіці фактично призводить до посилення конкуренції з багатосторонньою системою регулювання відносно встановлення міжрегіональних стандартів не лише щодо традиційних товарів, а й для продуктів інформаційних технологій, нанотехнологій, біотехнологій та інших продуктів «нової економіки». Однак формування міждержавних економічних просторів, які формуються на основі континентальної та трансконтинентальної моделей, фактично стимулює розвиток системи багатостороннього регулювання. Річ у тім, що регіоналізація світової економіки, яка проявляється через певне структурування зовнішнього конкурентного середовища, до якого залучаються нові країни, вимагає гармонізації не лише міжрегіональних, а й універсальних норм, регламентів і стандартів на багатосторонній основі. У результаті відбувається поступове зближення режимів, які встановлюються усередині конвергентно-інтеграційних об'єднань, а отже, подальший розвиток глобальної регіоналізації (що передбачає розвиток континентальних і трансконтинентальних моделей регіональної інтеграції) відбувається в діалектичній єдності з системою багатостороннього регулювання, яку забезпечують відповідні міжнародні інституції.

Розповсюдження ідей регіоналізму у глобалізованому світі, значне поширення регіональних інтеграційних проектів у світовій економіці свідчать, що регіональні інституційні механізми

конвергентної 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 РТУ досить складні й пов'язані з розробкою та впровадженням відповідних норм, правил, регламентів і стандартів, що суттєво впливають на подальшу гармонізацію нормативно-правової бази на багатосторонній основі. У перспективі врахування норм і положень СОТ на рівні РТУ має відбуватися з урахуванням таких положень [182; 183]:

- передбачуваність в управлінні та застосування визначених нормами СОТ правил і процедур (принцип транспарентності), що дає змогу зменшувати рівень невизначеності, мінімізувати трансакційні витрати через своєчасні публікації, пов'язані із законами, правилами і процедурами торгівлі;
- організація діяльності інфоцентрів, своєчасне адміністрування рішень;
- спрощення та узгодження з нормами СОТ відповідних норм і правил, які входять до РТУ, що сприяє їх раціоналізації відповідно до визнаних міжнародних стандартів, рекомендованих відповідними міжнародними інституціями;
- використання механізмів спільної співпраці (робочі групи, комітети тощо), що об'єднують всіх стейкхолдерів (насамперед, державні інституції та бізнес), що дає змогу забезпечити спрощення процедур торгівлі для значної кількості учасників як державного, так і приватного секторів.

У сформованих нових соціально-економічних умовах поглиблення інституційної архітектури система ГАТТ/СОТ сприймається як найбільш масштабний і успішний символ глобалізації, займає центральне місце у регулюванні міжнародних економічних відносин, розробці у межах СОТ міжнародно-правових норм і стандартів, які

перетворюються на найважливішу частину сучасного міжнародного економічного права [184, с. 78].

Поряд із цим сучасна світова економічна система характеризується не лише тенденцією до єдності, а й протилежною тенденцією до роздробленості на окремі зони економічної взаємодії та співпраці, що базуються на поглибленні міжнародного поділу праці. У низці випадків «осередки» прискореного економічного розвитку формуються навколо держав - лідерів світової економіки, що призводить до створення регіональних торговельних союзів (блоків). Міждержавна економічна конкуренція набуває якості міжблокової конкуренції, що може виступати серйозною загрозою світовій торговельній системі, яка базується на принципах лібералізації зовнішньої торгівлі й відкритості національних економік. Ці та інші чинники сприяють створенню регіональних інтеграційних організацій (РІО) або РТУ, які мають тенденцію до проліферації [185]. Вибір конкретних міжнародно-правових форм співробітництва визначається різним ступенем інтенсивності інтеграційних процесів у конкретних регіонах світу.

Міжнародні організації як інституції, що мають на меті здійснення економічної інтеграції держав-членів, відрізняються певними особливостями, які дають змогу згрупувати їх в окрему категорію, котру умовно можна визначити як міжнародні організації окремого інтеграційного типу [187]. Основні особливості такої категорії міжнародних організацій або РІО полягають у тому, що вони переслідують специфічні цілі, а саме сприяння інтеграційному процесу держав-членів через динамічний розвиток ринкових механізмів взаємодії економік цих держав [187].

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне виокремити два рівні регулювання регіональної інтеграції з урахуванням глобалізаційних процесів і проблем, які виникають у світовій економіці: перший рівень – глобальний, який представлений СОТ, другий рівень – регіональний, який представлений РІО, які виступають основним міжнародним інституційним інструментом сучасних процесів конвергенції. Наявність двох видів міжнародно-правових меха-

нізмів регулювання міжнародних економічних відносин (СОТ і РІО) викликає цілком обґрунтовані побоювання щодо «деформації» або «фрагментації» міжнародного економічного правопорядку в межах формування нової глобальної інституційної архітектури [188; 189]. Він перетворюється на все очевидніше прагнення більшості держав використовувати ті або інші форми інтеграції на основі ринкових механізмів, хоча не у всіх випадках вони, безперечно, адекватні соціально-економічним рівням об'єднаних країн, що призводить іноді до низької віддачі від реалізованих ними програм.

Хід розвитку сучасних процесів конвергенції, які мають об'єктивну основу у вигляді інтернаціоналізації господарського життя, визначається також загальними історичними закономірностями. Водночас вона передбачає свідомі дії з боку держав, що беруть у ній участь, що у свою чергу зумовлює потребу у встановленні норм і правил поведінки цих держав у їх взаємних відносинах у зв'язку зі здійсненням економічної інтеграції [190; 191]. У свою чергу міжнародно-правова основа конвергенції між державами закріплюється міжнародними угодами між ними, в яких встановлюються права та обов'язки держав-учасниць, цілі та принципи економічної інтеграції, створюються інституційні рамки інтеграційного процесу [192]. З цього випливає, що зазначені угоди перетворюються також на міжнародно-правову основу створення та діяльності міжнародних міждержавних інституцій економічного характеру, які покликані координувати зусилля держав-членів у питаннях розвитку конвергентних процесів. Отже, основною інституцією в її міжнародно-правовій формі регіональної економічної інтеграції є міжнародна угода між зацікавленими державами, яка найчастіше має рамковий характер, тому можна її характеризувати як основну угоду.

Залежно від рівня (етапу) розвитку економічної інтеграції така міжнародна угода («рамкова угода», «угода-план» або «угода, спрямована у майбутнє») [193; 194] формує договірно-правовий механізм інтеграції, що охоплює поряд із зазначеною основ-

ною угодою додаткові міжнародні угоди, які конкретизують її положення, або основна угода виступає установчим актом міжнародної організації, на яку покладається обов'язок реалізації положень основної угоди з формування конкретних ступенів економічної інтеграції (від зони вільної торгівлі до економічного союзу). В останньому випадку важливе значення у регулюванні інтеграційного процесу відведене актам органів РІО.

Загальне міжнародне право визнає право держав на участь у регіональному та субрегіональному економічному співробітництві, причому реалізація цього права обумовлена вимогами підтримки цілісності міжнародного правопорядку. Зокрема держави-члени регіональних економічних організацій вимагають, щоб політика останніх відповідала загальноновизнаним принципам і нормам міжнародного права, принципам міжнародного економічного права і у повному обсязі враховувала інтереси третіх країн, особливо країн, що розвиваються [195].

Інституційна система ГАТТ/СОТ займає центральне місце у регулюванні міжнародних торговельних відносин, а встановлювані СОТ норми є, по суті, нормами «*lex generalis*» щодо всіх інших міжнародно-правових норм, що регулюють торговельні відносини між державами (двосторонні і багатосторонні). Стаття XXIV ГАТТ визначає умови, дотримання яких необхідне для створення договірними сторонами ГАТТ регіональних інтеграційних організацій у формі зони вільної торгівлі або Митного союзу. Ці умови не поширюються на РІО, членами яких є держави, що не беруть участь у ГАТТ/СОТ [196].

Світова торгівля все більше зосереджується всередині регіональних конвергентно-інтеграційних блоків і міжрегіональних торговельних союзів, а Стаття XXIV ГАТТ визначає умови, за яких країни, що утворюють регіональне інтеграційне співтовариство, здійснюють свою діяльність. Вона вводить три основні обмеження, зокрема [197; 198]:

1) загалом не підвищувати рівень захисту у торгівлі з іншими договірними сторонами, які не є членами відповідних РІО;

2) держави-члени РІО мають право зменшувати внутрішні тарифи до «нуля» і відмінити інші обмежувальні правила торгівлі, за винятком дозволених іншими статтями ГАТТ;

3) зазначені обмежувальні правила скасовуються практично для всієї торгівлі.

Загалом стаття XXIV ГАТТ допомагає здійснювати регіональну економічну інтеграцію більш ефективно, але, безумовно, однієї цієї статті недостатньо для реалізації оптимальної економічної політики: умов створення регіональних інтеграційних організацій. Термінологія таких умов використовує загальні вислови і так звані терміни подвійного тлумачення («загалом», «інші обмежувальні правила», «практично»), чим, залишає на розгляд СОТ вирішення конкретних питань відповідності тих або інших РІО вимогам статті XXIV ГАТТ.

Викликає значні труднощі також інтерпретація умов СОТ щодо регіональної інтеграції. Так, незважаючи на прийнятий на Уругвайському раунді Меморандум про тлумачення статті XXIV ГАТТ, немає згоди з приводу того, що означає вислів «практично для всієї торгівлі», і навіть того, чи стосується він частки фактичного обсягу торгівлі, на який поширюється третя умова, або йдеться про охоплення всіх основних секторів економіки. Аналогічно не визначені ні трактування нетарифних бар'єрів у оцінці загального рівня торговельного обмеження, ані трактування правил походження. Формулювання вимоги про зняття «інших обмежувальних правил торгівлі» між державами-членами вельми двозначне: кілька винятків із цієї вимоги визначені досить точно, чого не можна сказати про інші бар'єри, що передбачають антидемпінгові мита та надзвичайні протекціоністські заходи. Повна інтеграція між членами РІО призвела б до ліквідації всіх цих бар'єрів, тому факт, що вони продовжують діяти – наприклад, у NAFTA і Євро-Середземноморських угодах, – свідчить про неготовність країн йти занадто далеко у цьому напрямі. Можливо, через непорозуміння, що допускають подвійне тлумачення, стаття XXIV ГАТТ відома своєю слабкою реалізацією. Правила про регіональну інтеграцію,

існуючі у СОТ, також далекі від досконалості, однак неможливо розробити універсальні правила, які давали б змогу чітко розділяти «корисні» і «шкідливі» РІО [199].

Діяльність із моніторингу та нагляду за відповідністю конкретних РІО критеріям, встановленим статтею XXIV ГАТТ і статтею V ГАТС, здійснює така інституція, як Комітет з регіональних торговельних угод (КРТУ), що знаходиться у компетенції Генеральної Ради СОТ. Але перед цим органом постає серйозна проблема – проблема термінів. Якщо угоди не були представлені на розгляд до СОТ на самому початку переговорів (коли вони були лише попередніми), то, як правило, перевірки вже не зможуть вплинути на їх первісну форму або перешкодити їх публічному обговоренню. Якщо у цьому разі наслідком перевірки буде вимога внести будь-які зміни, які можуть порушити ретельно узгоджені у ході переговорів компроміси, то вони зустрінуть опір і обурення членів, що негативно позначиться на іміджі інституцій, що спирається на консенсус.

Тому поки з боку держав-членів не буде розуміння і поваги до вимог, достатніх для того, щоб вони дотримувалися із самого початку, для виконання зауважень за підсумками перевірок Комітету потрібна велика політична сміливість. Аналізу взаємозв'язку перевірки та відповідної реакції могли б сприяти досконаліші економічні дослідження РІО, що виходять далеко за рамки статті XXIV ГАТТ і статті V ГАТС, однак відповідальність за те, щоб РІО були «хорошими» або «корисними», лежить на урядах держав-членів [200].

Незважаючи на слабку ефективність їх роботи на початковому етапі становлення, є достатньо підстав розглядати Комітет, як ключовий засіб щодо встановлення надійного контролю за діяльністю РІО. Одним із можливих засобів підвищення об'єктивності контрольної діяльності КРТУ є сформульована пропозиція щодо використання механізму врегулювання суперечок у рамках СОТ, що дасть змогу, з одного боку, встановити чіткі юридичні межі і дати адекватне тлумачення положенням статті XXIV ГАТТ і статті V ГАТС, а з

іншого – допоможе подолати недоліки процедури повідомлення і дасть змогу державам, які не є членами РІО, захистити свої права, не чекаючи винесення остаточного висновку КРТУ [201].

За таких умов діяльність світових наднаціональних інституцій, що регулюють процеси розвитку регіональної конвергенції й інтеграції (насамперед це стосується СОТ), має бути спрямована на:

1) подальший розвиток торговельно-економічної лібералізації у світовому господарстві як серед країн, що створюють регіональні конвергентно-інтеграційні угруповання, так і серед тих, що до них не належать;

2) стимулювання укладання таких регіональних торговельних угод, які сприяють створенню торгових потоків, мінімізують їх відхилення, а також втрати для країн, що не є охопленими відповідною регіональною угодою;

3) розвиток форм глибшої конвергенції й інтеграції, що передбачає створення економічного союзу і відповідної системи наднаціональних інституцій, що регламентують його діяльність;

4) негайне врегулювання суперечок і проблем нормативного характеру, пов'язаних з РТУ, через інтенсифікацію переговорного процесу у рамках Дохійського раунду, а саме: узгодження механізму багатостороннього моніторингу та нагляду за РТУ, забезпечення їх прозорості, визначення і погодження конкретних формулювань, процедур і норм, специфічних для РТУ.

Отже, 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. Зростання кількості РТУ розглядається як певна загроза цілісності багатосторонньої торговельної системи, правила, що регламентують розвиток і діяльність РТУ з боку СОТ, мають недостатню ефективність, а отже, потребують прийняття нових механізмів торговельної взаємодії на багатосторонньому і на регіональному рівнях.

Базовою складовою поняття «багаторівневе управління» (multi-level governance, MLG) є система постійних переговорів між

пов'язаними один з одним урядами на різних територіальних рівнях на основі мережевого принципу організації (на противагу ієрархічному) та принципу субсидіарності, тобто політична координація суспільних відносин за відсутності уніфікованої влади, але системи інституцій, які функціонують на різних – національному, наднаціональному і субнаціональному – рівнях управління. Мережа передбачає комбінацію стабільних, децентралізованих, неієрархічних відносин, які пов'язують різні за природою суб'єкти (державні і недержавні), і водночас наднаціональні, національні, регіональні і місцеві органи управління, які перетинаються у системі непов'язаних кордонами територій і політичних мереж [202]. Важливою перевагою поняття багаторівневого управління є розгляд реальності конвергенції відразу на кількох рівнях у всій складності взаємодії між структурами на самих рівнях і між ними.

«Розмивання» ієрархічних інституційних структур і перехід до мережних моделей взаємодії відзначається не тільки в теоріях конвергенції й інтеграції, а й у суспільних науках загалом (так, у філософії постмодерну навіть виникло поняття «різоми», що фіксує принципово позаструктурний і нелінійний спосіб організації цілісності, що залишає відкритою можливість для іманентної автохтонної рухливості й, відповідно, реалізації її внутрішнього креативного потенціалу самоконфігурування). Спроби вдосконалення координації міжнародних форм регулювання, хоча й здійснювалися, однак загалом призвели лише до додаткового збільшення регулюючих систем.

Транснаціональні «сфери компетенції» почали активно переймати функції регулювання системою, починаючи від легітимації й визнання і закінчуючи прийняттям рішень та регулюванням. Багаторівневе управління змушує суб'єктів різних рівнів вести один з одним переговори, формувати коаліції, інституції й діяти спільно (функціональна диференціація). Оскільки більшість із сукупної безлічі пересічних форм регулювання є багаторівневими, вони об'єднують значну кількість суб'єктів із різних територій і юрисдикцій, які, незалежно від свого положення, взаємодіють

практично з будь-яким іншим органом, співтовариством або інституцією, оскільки «багаторівневність» не є універсальною і в кожній конкретній формі або сфері проявляється по-різному [203].

Яку б торговельну стратегію не обирали сьогодні окремі держави, їм доводиться визнавати принципи й критерії ефективності, що пов'язані з відмовою від централізації функцій і аспектів управління та прийняття визначених умов багаторівневого управління міжнародною системою. Водночас поділ світової торговельної системи на окремі рівні є відносно умовним, оскільки не завжди вони є досить чіткими і проявляються у кожній сфері глобальної конвергенції по-різному, характеризуються фрагментарністю і становлять сукупність багаторівневих форм, що різняться між собою [204]. Так, результати дослідження свідчать, що глобальний і національний рівні виявилися найбільш «універсальними» (їхня участь проявляється практично в усіх основних сферах управління), що легко можна пояснити значенням держав, котрі були монополістами у сфері управління і є такими дотепер, а у випадку із міжнародними організаціями – глобальним характером проблем міжнародних економічних відносин. Регіональні організації (крім ЄС) не є «універсальними», оскільки їх створення від початку було спрямоване на чіткі цілі у певних сферах. Сьогодні ситуація поступово змінюється, але домінантою для регіональних організацій залишаються саме проблеми безпеки та економіки [205, с. 262–266]. Так, глобальний рівень ефективно формулює норми, а регіональний рівень – агрегує інтереси; від національного і субнаціонального рівня залежить успішність імплементації, а транснаціональний та індивідуальний рівні формують незалежний порядок денний і поширюють норми.

Основною формою взаємозв'язків між конвергентно-інтеграційними об'єднаннями все ще виступає регіоналізм, результатом розвитку якого є поділ світової економіки на чотири континентальні ринки та формування світової економічної тріади у вигляді ЄС, США та Японії. На тлі зазначеної тенденції набуває розвитку загальносвітова міжконтинентальна інтеграція, формами прояву

якої є трансатлантична та східно-азійська зони вільної торгівлі. Транснаціональні компанії, як правило, зосереджують свою діяльність у регіональних блоках, а ті компанії, які орієнтуються на тріадні, регіональні стратегії, найчастіше стають найбільш успішними. І хоча це означає, що світова торгівля у процесі глобалізації розвивається у межах тріади, більшість компаній, як і раніше, зосереджують найбільш значну частку свого виробництва у межах національних кордонів. Світова економіка поляризується в азійсько-тихоокеанський та європейсько-американський економічні центри, а подальший конвергентно-інтеграційний розвиток призведе до кінцевої ідеї теорії мондеалізму.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Проведений аналіз механізму інтеграційної взаємодії у регіональних торговельних об'єднаннях дає змогу дійти таких висновків:

1. Країни світу залучаються до міжнародної діяльності через інтенсифікацію своїх зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням особливих позицій найвпливовіших регіонів, які сьогодні представлені тріадою: європейського, північно-американського та азійсько-тихоокеанського. Саме в рамках цих регіонів розвиваються найпотужніші регіональні економічні союзи країн, які, у свою чергу, визначають три основні моделі регіональної економічної інтеграції: європейську (ЄС), північно-американську (НАФТА) й азійсько-тихоокеанську (АТЕС та АСЕАН). З еволюційної точки зору, ці групи міжнародних регіональних утворень поступово сформували сучасну інституційно-функціональну модель розвитку світової торгівлі.

2. Міжнародні торговельні відносини розвиваються в межах регіонів світу більшою мірою, ніж міжрегіональні торговельні зв'язки. Характерною особливістю зазначеного процесу є те, що зростання внутрішньорегіональної торгівлі між країнами-сусідами не обмежується тільки розвиненими країнами, для яких цей напрям торговельного обміну є свідченням поглиблення внутрішньогалузевої спеціалізації й кооперування. Для країн, що розвиваються, розвиток внутрішньорегіональної торгівлі забезпечує реалізацію їх продукції, яка поки що неконкурентоспроможна на більш розвинутих і насичених ринках.

3. Розвиток міжрегіональних торговельних союзів свідчить, що конвергентно-інтеграційні утворення та їх інституції, які сьогодні існують у світі, знаходяться на різних етапах становлення, засновані на використанні розмаїття моделей і форм реалізації, а отже, виникає унікальна можливість дослідження структурно-функціональних чинників асиметрії регіональної компоненти ін-

теграційного розвитку в якісному розмаїтті, що формується в умовах розвитку глобальної конвергенції.

4. Поширення таких інституцій, як регіональні угоди, протягом останніх 25 років пов'язане зі значною 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 загалом стає більш поширеним і розгалуженим й охоплює велику кількість країн, між якими укладено угоди, що підпадають під певні правила СОТ.

5. Подальша трансформація механізму функціонування міжнародної торгівлі, що передбачає розвиток континентальних і транс-континентальних моделей регіональної інтеграції, відбуватиметься в діалектичній єдності з системою багатостороннього регулювання, яку забезпечують відповідні міжнародні інституції.

РОЗДІЛ 3

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

3.1. Напрями інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України

Найважливішим чинником, що сприяє розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України, є її членство у міжнародних економічних організаціях. Відповідно до Єдиного державного реєстру Міжнародних організацій Україна є членом 77 організацій, серед яких 15 безпосередньо пов'язані із міжнародними торговельними та економічними відносинами [206]:

1. Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ) / Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA);
2. Внутрішньоєвропейська організація податкових адміністрацій / The Intra-European Organisation of Tax Administrations (ІОТА);
3. Всесвітня митна організація / World Customs Organization (WCO);
4. Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму (ЄАГ) / Eurasian group on combating money laundering and financing of terrorism (EAG);
5. Європейська організація вищих органів фінансового контролю / European Organization of Supreme Audit Institutions (Eurosai);
6. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) / European Bank for Reconstruction and Development (EBRD);
7. Міжнародна асоціація розвитку (МАР) / International Development Association (IDA);

8. Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю / International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI);

9. Міжнародна фінансова корпорація (МФК) / International Finance Corporation (IFC);

10. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) / International Bank for Reconstruction and Development (IBRD);

11. Міжнародний валютний фонд (МВФ) / International Monetary Fund (IMF);

12. Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) / Black Sea Economic Cooperation Organization (BSEC);

13. Світова організація торгівлі (СОТ) / World Trade Organization (WTO);

14. Співробітництво в рамках Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ;

15. Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР) / Black Sea Trade and Development Bank (BSTDB).

Крім того, Україна є членом Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) та Конференції ООН з промислового розвитку (ЮНІДО). Вступ України до СОТ дав змогу підписати у 2010 р. Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 2012 р., наша держава є потенційним кандидатом в Організацію Північноатлантичного союзу (НАТО), ОЕСР і ЄС.

Важливим для України є членство у СОТ, на яку припадає понад 95 % світової торгівлі, що дає нам змогу лібералізувати доступ українських товарів на світові ринки за рахунок зменшення тарифних і нетарифних обмежень, захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів, скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС, доступу до дешевших комплектуючих, устаткування та сировини, забезпечення недискримінаційного транзиту товарів і послуг. Частка промислової продукції України, що експортується, коливається на рівні 50 % від загального обсягу промислового виробництва. Понад

третину вартості загального експорту припадає на продукцію металургійної галузі, а частка в експорті продукції хімічної та нафтохімічної промисловості дорівнює 20 %, машинобудівної 17 % [207, с. 61–66].

Проведений аналіз підсумків перших років членства України в СОТ підтвердив важливість цього інституту інтеграції української економіки у світові торговельно-економічні відносини. Загальний аналіз експортних операцій з товарами після приєднання України до СОТ свідчить про позитивний вплив просування української продукції на зовнішні ринки. Так, припинення квотування української металопродукції (металургійна галузь виграла чи не найбільше серед інших секторів української промисловості від вступу до СОТ) допомогло збільшити її експорт до окремих країн ЄС, зокрема до Болгарії – у 3 рази, Румунії – в 1,7 рази. Враховуючи, що у загальному експорті частка зазначеної продукції становить близько 40 %, такі заходи були потужним стимулятором до нарощування постачань на зовнішні ринки [208].

Згідно з тарифними зобов'язаннями України, які є невід'ємною частиною Протоколу про вступ України до СОТ, зміна ставок ввізного мита відбулася як на продовольчі, так і на промислові групи товарів. Попередня діюча середньозважена тарифна ставка для всієї номенклатури становить 7,02 % (сільське господарство – 18,19 та промисловість – 6,11 %). Після вступу до СОТ вона складає 5,09 % (сільське господарство – 10,0 %, промисловість – 4,77 %). Середньоарифметична діюча тарифна ставка для всієї номенклатури становила 6,51 % (сільське господарство – 13,84 %, промисловість – 4,40 %). Після вступу до СОТ відповідно до зв'язаних рівнів по всій номенклатурі ці показники дорівнюватимуть 6,28 % (сільське господарство – 11,16 %, промисловість – 4,85 %) [209].

Результати зовнішньоекономічних операцій із країнами-сусідами України протягом перехідного періоду 2010–2015 рр. показано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Сальдо торговельного балансу України із країнами-сусідами
за період 2010–2015 рр., млн дол. США***

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Білорусь	-704,1	-433,9	-668,4	-2289,4	-2817,4	1621,6
Польща	-1942,1	-957,2	-1001,6	-389,3	-990,9	-1520,9
Росія	-3678,6	-4740,7	-8766,1	-9312,6	-9786,5	-8169,1
Румунія	-500,3	-168,7	23,7	-175,1	-378,2	-338,8
Словаччина	167,7	127,7	125,7	239,1	84,9	89,2
Угорщина	84,4	51,9	-354,5	14,1	350,7	156,4

*Джерело: [210]

Беручи до уваги отримані результати, можна конкретизувати таку інформацію: вступ України до СОТ мав негативний вплив на експортно-імпортні операції із Білоруссю, оскільки Україна знизила ставки митних тарифів. Імпорт білоруських товарів почав значно перевищувати експорт до Білорусі; основна проблема полягає в тому, що Білорусь не є членом СОТ, а високі ставки митних тарифів не дають змоги Україні збільшити обсяг експортних операцій із цією країною. Відкриття Україною своїх ринків негативно позначилося на зовнішньоекономічній діяльності із такими країнами, як Молдова та Словаччина: зі зниженням митних ставок товари цих країн стали конкурентоспроможнішими на українському ринку і, відповідно, почав збільшуватися попит на них, що призвело до зростання обсягу імпортних операцій.

Позитивна тенденція у здійсненні ЗЕД після вступу України до СОТ простежується з такими країнами, як Польща, Румунія та Угорщина, оскільки продукція українських товаровиробників на ринках цих країн стала більш конкурентоспроможною, про що свідчить збільшення обсягу експортних операцій та, як наслідок, сальдо торговельного балансу. Крім того, позитивним для України став вступ Російської Федерації до СОТ, за відсутності

зовнішніх політично-економічних впливових чинників, що є дієвим проявом опосередкованого впливу на структуру здійснення експортно-імпортних торговельних операцій. Внаслідок таких технічно-операційних процедур на ринку відбулося зниження митних ставок, що допомогло українським товарам стати конкурентоспроможнішими на російському ринку та збільшити обсяг операцій з експорту із цією країною.

Щодо ЄС, то після приєднання до СОТ більше ефективних українських компаній отримали можливість стати експортерами й розширити виробництво, витісняючи менш продуктивних конкурентів, в тому числі і з внутрішнього ринку. Скасування Україною вивізних (експортних) мит було однією з ключових вимог ЄС в рамках переговорів щодо створення ЗВТ, а відповідно до положень угоди сторони не встановлюють жодного мита або інших заходів, що мають еквівалентну дію, у зв'язку зі здійсненням експорту з України до ЄС та навпаки.

Зменшення тарифів у здійсненні експортної діяльності призводить до зростання продуктивності праці й загалом ефективності функціонування підприємств галузі за рахунок окремих елементів технології торгівлі, а саме адекватної цінової політики на готову продукцію. Підраховано, що зменшення тарифних обмежень практично на всіх найважливіших товарних ринках розвинутих країн світу збільшить надходження від експорту продукції до бюджету України майже на 200 млн дол. США за рік.

Наразі Україна доволі стримано користується захисними механізмами, дозволеними у СОТ. Так, в Україні, хоча й було здійснено 24 антидемпінгових розслідування, жодного разу не проводилися антисубсидійні розслідування та не вживалися компенсаційні заходи. Стосовно України найбільша частка відвертих дискримінаційних заходів припадає на країни СНД: зі 167 дискримінаційних заходів лише Росією запроваджено 70, Білоруссю – 19, Казахстаном – 17. В Україні торговельні розслідування порушуються та проводяться Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі, Міністерством економіки та торгівлі України, Державною митною службою України

(у рамках СОТ моніторинг антидемпінгових розслідувань здійснює Комісія з антидемпінгових заходів) [211].

Дослідження зовнішньоторговельних операцій свідчить, що відкриття Україною свого ринку призвело лише до зниження сальдо торговельного балансу – відбулося різке зростання операцій з імпорту. Тобто в Україні не відчувається вплив всіх тих позитивних наслідків, які передбачалися, і тому державі потрібно здійснювати ефективні реформи, які змогли б підвищити рівень національної економіки завдяки використанню всіх переваг, які надаються членам СОТ. Дослідження впливу членства нашої держави у СОТ на галузі її економіки на основі моделей загальної рівноваги є неможливими, оскільки практично весь період, який минув з моменту вступу, економіка України спочатку перебувала під впливом світової фінансово-економічної кризи й гостро відчувала її негативні наслідки, а зараз перебуває під впливом внутрішньої кризи та воєнно-політичного конфлікту з Росією [212]. Аналіз зовнішньоекономічних відносин України свідчить, що вступ до СОТ сприяв адаптації її торговельного законодавства до договірноп правової системи останньої та спонукав до інтенсифікації торговельних відносин з країнами-членами, надав вітчизняним виробникам нові можливості, які необхідно використовувати у своїй діяльності. Хоча й виникають певні труднощі та порушення, але Україні необхідно адаптуватися до нових умов й використовувати всі захисні інструменти митного регулювання ЗЕД, які надає СОТ.

Сьогодні розвиток зовнішньої торгівлі України характеризується цілою низкою проблем, пов'язаних передусім із нераціональною структурою вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки, низьким рівнем диверсифікації її геополітичних і регіональних пріоритетів та оптимізації структури експорту й імпорту [213, с. 25–27]. Хоча аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі України свідчить, що вона має відносно стабільний характер, однак модель міжнародної спеціалізації є неефективною (наприклад, домінуючу роль продовжують відігравати Російська Федерація (53 % укра-

їнського імпорту), Німеччина, Польща, Італія та Угорщина). Аналіз товарної структури експортно-імпортних зв'язків показує, що український експорт в ЄС складається значною мірою з мінеральних продуктів, недорогоцінних металів та виробів із них, продукції агропромислового комплексу, текстилю й текстильних виробів. Порівняння товарної структури зовнішньої торгівлі України і країн ЄС вказує на вузькість асортименту, який відображає структуру обміну ЄС з країнами, що розвиваються. Це свідчить про неспроможність держави подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР. Аналіз співвідношення між експортом та імпортом продукції показує, що майже за всіма товарними позиціями переважає імпорт товарів, який у кінцевому рахунку негативно впливає на макроекономічні показники загалом [214].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, і особливо створення зони вільної торгівлі з ЄС (як стратегічна мета двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС на середньострокову перспективу), хоча і регулюватиме значну частину економічних стандартів, встановлюючи механізм доступу до ринку, відповідні принципи, правила та процедури (насамперед, усунення бар'єрів у торгівлі і попередження їх виникнення в контексті гармонізації законодавства), не призведе до «надто швидкого» залучення України до європейського об'єднання. Дійсно, ЗВТ передбачає додаткове розширення торговельних преференцій: скасування митних тарифів, лібералізацію сфери послуг, вільний рух факторів виробництва, послаблення нетарифних бар'єрів, участь на ринках державних закупівель, активізацію товарних потоків між Україною та країнами ЄС. Однак Україна поки що не готова до відкриття свого внутрішнього ринку товарів і послуг для компаній країн ЄС негайно після підписання відповідної угоди (прикладом може бути вступ України до СОТ, який радикально не вплинув на поліпшення динаміки і структури зовнішньої торгівлі). Так, у межах ЗВТ між Україною та ЄС лібералізації підлягатиме 95 % загального обсягу торгівлі товарами і лише 5 % становитимуть винятки.

Створення ЗВТ Україна–ЄС забезпечить європейській економіці такі переваги:

- збільшення загальних обсягів імпорту з країн ЄС в Україну і, як наслідок, зростання позитивного сальдо торговельного балансу для країн ЄС;
- використання наукового потенціалу України з високим рівнем підготовки як інструмент підвищення ефективності інформаційно-інноваційної політики. Зміцнюючи інноваційну здатність європейської промислової системи і сприяючи утворенню нових підприємств, заснованих на інноваційних можливостях, науково-дослідна діяльність розглядається як основа подолання суперечностей соціально-економічного розвитку, зокрема підвищення рівня життя населення;
- розвиток сфери послуг у зв'язку із залученням до співпраці одного з історичних культурних центрів, що сприятиме збагаченню туристичної бази для європейців, розширенню транспортної інфраструктури, меж кредитного й страхового ринків, а також поліпшенню фінансового середовища європейських країн;
- створення єдиного авіаційного та космічного простору уможливить посилення ефективності системи нагляду за безпекою;
- суттєві позитивні зрушення у структурі споживчого ринку як ЄС, так і України за рахунок розширення асортименту товарів і послуг. Водночас створення ЗВТ сприятиме значному зменшенню нетарифних обмежень у торгівлі товарами; полегшенню доступу до потужних і дешевих енергетичних ресурсів; створенню умов для заохочення інвестицій та ефективного розподілу капіталу; контролю за фінансовими махінаціями та згортанню корумпованості української економіки, що знижуватиме ризик появи кризових явищ [215].

Важливою позитивною рисою угоди про ЗВТ з ЄС є те, що Україна отримає технічну та фінансову допомогу для реалізації реформ, скорочуючи пов'язані з цим витрати національного бюджету за умов

зменшення ризиків, неефективного використання наданих коштів і поліпшення якості механізмів державного управління наданими коштами. За деякими розрахунками, усунення тарифних бар'єрів у ЗВТ призведе до збільшення українського ВВП приблизно на 0,3 %, при цьому в десятирічній перспективі зростання може скласти близько 0,5 % [216].

Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення. Європейська інтеграція для України є шляхом поліпшення та модернізації економіки, вона забезпечить зростання іноземних інвестицій і залучення новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг у середині інтеграційного об'єднання, а також вихід на єдиний спільний ринок.

У межах Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) співробітництво з іншими країнами здійснюється на двох рівнях: перший передбачає укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю (угоди з Болгарією, Чилі, Хорватією, Ізраїлем, Йорданією, Ліваном, Македонією, Мексикою, Марокко, Палестинською Автономією, Румунією, Сінгапуром, Тунісом, Туреччиною та Південною Кореєю); другий – спільні декларації про співробітництво (наразі ЄАВТ уклала спільні декларації про співробітництво зі сімома країнами та регіональними організаціями, зокрема Україною, Албанією, Алжиром, Єгиптом, Сербією та Чорногорією, Торговельно-економічним союзом країн Латинської Америки (МЕРКОСУР) та Організацією співробітництва країн Перської затоки). У найближчій перспективі ЄАВТ планує укласти угоди про вільну торгівлю з Канадою й Таїландом, країнами Середземномор'я (у межах Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі, котра об'єднує ринки 40 країн, населення яких становить близько 800 млн споживачів), а також продовжити співпрацю з Україною та іншими країнами щодо створення умов, необхідних для укладення угод про вільну торгівлю.

Цілями Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (ратифікована Законом України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ») є:

- значно збільшити інвестиційні можливості у зоні вільної торгівлі;
- на взаємній основі досягти подальшої лібералізації ринків державних закупівель Сторін;
- сприяти конкуренції у своїх економіках, особливо, коли це стосується економічних відносин між Сторонами;
- забезпечувати достатній та ефективний захист прав інтелектуальної власності;
- сприяти гармонійному розвитку й розширенню світової торгівлі через усунення бар'єрів у торгівлі та інвестуванні.

Необхідність своєчасно реагувати на глобальні виклики й адекватно відповідати на організаційно-економічні трансформації розвитку регіональної економічної інтеграції у межах ЄС та проросійських економічних міждержавних об'єднань (Співдружність Незалежних Держав, Митний союз, Євразійський Єдиний Економічний Простір) зумовлює пошук Україною альтернативних оптимальних напрямів торговельно-економічного співробітництва.

Найбільш вдалим у цьому контексті є чорноморський напрям, що реалізується між країнами в межах Організації чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), торговельно-економічними пріоритетами співробітництва України у межах якого є:

а) збільшення обсягів експорту та вихід на нові ринки збуту товарів і послуг, географічна диверсифікація імпорту енергоносіїв, підвищення транзитності держав;

б) забезпечення відцентрованого стратегічного орієнтування регіональної торговельно-економічної співпраці між двома інтеграційними «центрами тяжіння» – ЄС і Росією;

в) використання світового досвіду дотримання проектно-галузевої моделі економічного співробітництва країн, що формує адекватні умови ефективного секторального розвитку національних

економік у сферах товарної торгівлі, надання транспортних і туристичних послуг тощо [217].

Інструменти реалізації інтеграційних відносин Україна-ОЧЕС на шляху комплексного удосконалення торговельно-економічного співробітництва охоплюють такі сфери: макроекономічну, фінансово-економічну, науково-технологічну, інституційну, політико-правову, інфраструктурну, соціокультурну, які функціонують на основі ринкових умов і координації регулятивних дій у контексті максимального використання всіх видів ресурсів субрегіональної економічної діяльності членів ОЧЕС.

Після двох років «паузи» у відносинах з Україною у квітні 2014 р. Рада директорів МВФ затвердила нову спільну програму «стенд-бай» на наступні два роки у сумі 17,1 млрд дол. США, з яких у 2014 р. отримано два транші – у розмірі 3,2 млрд дол. США та 1,4 млрд дол. США. Програма розроблена з метою забезпечення підтримки плану економічних реформ, сприяння відновленню макроекономічної та фінансової стабільності, здійснення структурної модернізації національної економіки.

Сьогодні серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України, портфель проектів якого спрямовано на фінансування інвестицій в електроенергетиці, житловому та комунальному господарстві, соціальному секторі, а з 2014 р. – у сфері розвитку транспортної та муніципальної інфраструктури, підтримки загального фонду державного бюджету і системних позик підтримки стратегічних реформ Уряду (угоди на загальну суму понад 3 млрд дол. США).

Щодо Європейського банку реконструкції та розвитку, то наразі портфель його проектів складається з 15 інвестиційних та 2 системних на загальну суму близько 3,3 млрд. дол. США, з яких 12 інвестиційних проектів на суму 1,72 млрд дол. США перебувають на стадії реалізації, а 3 інвестиційні проекти на суму 0,76 млрд дол. США та 2 системні проекти на суму 0,85 млрд дол. США – на стадії підготовки. Ці проекти реалізуються переважно у сферах модернізації енергетичного сектора, транспортної та міської

інфраструктури, а також пов'язані з фінансуванням Програми модернізації заходів безпеки на українських АЕС (на початку 2015 р. Банк оголосив про збільшення обсягів фінансування приватного сектора). Станом на кінець 2014 р. завершено реалізацію сімох спільних з ЄБРР проектів у державному секторі економіки України, сума позик ЄБРР в яких становить 121,88 млн дол. США та 400,75 млн євро. На стадії реалізації знаходяться п'ять проектів ЄБРР у державному секторі економіки України на загальну суму 2070 млн євро, з них сума позики ЄБРР становить 1905 млн євро, на стадії підготовки та ініціювання знаходяться ще 6 проектів, опрацьовуються 7 нових проектів.

Заслуговує на увагу перспектива входження України до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), що об'єднує нині 29 найрозвинутіших держав світу, частку яких становить дві третини світового виробництва товарів і послуг. На сьогодні Україна тісно співпрацює з ОЕСР в статусі асоційованого члена в рамках Комітету зі сталі, Глобального форуму ОЕСР з прозорості та обміну інформацією для податкових цілей; в статусі учасника (спостерігача) в рамках Комітету з конкуренції, Комітету з питань державного управління, Робочої групи з питань розвитку малого і середнього бізнесу та підприємництва; бере участь у заходах Міжнародного транспортного форуму (МТФ), Міжнародного енергетичного агентства (МЕА); приєдналася до Насінневих схем ОЕСР по сортовій сертифікації насіння зернових, кукурудзи та сорго; у 2013 р. набула членства у Глобальному форумі з транспарентності та обміну інформацією для податкових цілей в рамках ОЕСР. У 2014 р. Рада ОЕСР прийняла рішення щодо поглиблення співпраці з Україною через надання досвіду Організації для вирішення існуючих питань у сфері державного управління нашої держави та проведення необхідних реформ, а також щодо призупинення процесу приєднання РФ до Організації. У цьому самому році було підписано Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та ОЕСР щодо поглиблення співробітництва, що визначає пріоритетні сфери та форми співробітництва з

ОЕСР на дворічний термін, зокрема: розвиток малих і середніх підприємств; боротьба з корупцією; державне управління; розвиток секторної конкурентоспроможності, в тому числі в галузях сільського господарства і зеленої економіки; управління державними підприємствами; удосконалення системи податкового адміністрування (див. В).

Навіть отримання Україною статусу спостерігача в ОЕСР матиме для неї значний резонанс, оскільки з'являться умови для розширення сфери двостороннього співробітництва України та країн-членів ОЕСР, отримання міжнародної допомоги в рамках програм співпраці цієї міжнародної організації з державами перехідної економіки, а також одержання концесійних кредитів на пільгових умовах (2-3 % річних).

Одним з основних напрямів інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України є регіональне прикордонне співробітництво. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС достатньо чітко визначило європейський вектор інтеграції України в європейський економічний простір, а отже, тепер усі стратегічні кроки мають узгоджуватися з європейськими економічними об'єднаннями, більшість угод з якими здійснюється на рівні двосторонніх міждержавних договорів, а також домовленостей у форматі Україна- ЄС. Однак об'єднання національних суб'єктів є не єдиним шляхом до економічної інтеграції – досить вагому роль тут відіграють й окремі територіальні одиниці, особливо, коли йдеться про прикордонні території, на яких проживають одні етнічні спільноти або ж які мають спільні проблеми, що потребують вирішення, і навпаки, – володіють спільним потенціалом у коротко- і довгостроковій перспективі. Мовиться про мезорегіони, по-перше, як складову інтеграції України в європейський економічний простір, перспективи розширення «єврорегіоналізації» з позиції України, держави, яка прагне використати зазначений важіль для зближення з європейською економікою; по-друге, як створені не за національним принципом (тобто не завжди обмежені національними кордонами держав), а за принципом господарської, рекреаційної

та іншої цілісності, які, відповідно, можуть включати в себе окремі території сусідніх держав; по-третє, як транснаціональні економічні комплекси адміністративних областей і великих агломерацій у системі суспільного територіального поділу праці.

На шляху розвитку транскордонного співробітництва існує низка проблем, які можна згрупувати таким чином: а) правові (національні законодавства обмежують прикордонні відносини, кваліфікуючи їх лише як міжнародні відносини, акти суб'єктів транскордонного співробітництва не мають обов'язкової юридичної сили, відсутність правових інструментів, які б давали змогу розвивати транскордонне співробітництво тощо); б) інституційні (централізація владних повноважень, відсутність адекватних структур (органів) для реалізації проектів транскордонного співробітництва, дисбаланс повноважень органів місцевого самоврядування різних країн, які беруть участь у транскордонному співробітництві); в) соціально-економічні (різний рівень економічного розвитку прикордонних регіонів, закритість внутрішніх ринків, прикордонних регіонів); г) фінансово-фіскальні (фінансова автономія місцевих влад передбачає наявність достатнього обсягу власних ресурсів для фінансування значної частини витрат, пов'язаних із виконанням їх функцій); д) культурні та мовні проблеми (зокрема, мовні бар'єри); е) комунікативно-інформаційні (які є наслідком попередньої групи) [218].

Основними чинниками прикордонного співробітництва України є зовнішньоторговельні преференції, обумовлені двосторонніми угодами про вільну торгівлю й угодами про всебічне співробітництво, кооперація з пом'якшення бар'єрного ефекту нових державних кордонів (він може коливатися від тривіальної контрабанди до складних схем мінімізації трансакційних витрат і комерційних ризиків) [219]. Свого часу у практику російсько-українського прикордонного співробітництва увійшли три євро регіони: «Дніпро», до складу якого входять Чернігівська (Україна), Брянська (РФ) і Гомельська (Білорусь) області; «Ярославна» за участю Курської (РФ) і Сумської (Україна) області та «Слобожанщина» за участю Білгородської (РФ) і Харківської (Україна) областей. Однак ці форми міжрегіонального і

прикордонного співробітництва, які добре себе зарекомендували в ЄС для цілей модернізації економіки регіонів-учасників, у конкретних умовах Росії не працюють. Згодом їх кількість (з участю України) зростає: «Карпати» (4 угорські області, 4 польські воєводства, Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області (Україна), 5 румунських областей і 6 словацьких муніципальних округів); «Буг» (Брестська область (Білорусь), Волинська область, Жовківський і Сокальський райони Львівської області (Україна), Люблінське воєводство (Польща); «Нижній Дунай» (райони Вулканешти, Кагул, Кантемир (Молдова), Одеська область (Україна), повіти Бреєла, Галац, Тульча (Румунія); «Верхній Прут» (Белцький і Єдинецький повіти (Молдова), Чернівецька область (Україна), Сучавський і Ботошанський повіти (Румунія) [220].

Так, єврорегіон «Слобожанщина» створений для координування дій у галузі економіки, науки, екології, культури та освіти, логістичного супроводження нового транспортного коридору для вирішення проблем перевантаження транскордонної магістралі Харків-Белгород, узгодження екологічної політики щодо основного водного ресурсу регіону – р. Сіверський Донець, узгодження питань у сфері трудової міграції між Україною й Росією. Основою розвитку єврорегіону «Слобожанщина» є кластерна стратегія (наразі в його межах діють будівельний, фармацевтичний і туристичний кластери). Основною метою створення єврорегіону «Ярославна» є сприяння стійкому соціально-економічному розвитку, науковому і культурному співробітництву Курської (РФ) і Сумської (Україна) областей.

Що стосується західного регіоналізму, який має принципово інші умови формування і сприймається як ефективний й адекватний засіб соціальної і культурної адаптації конкретного «локусу» до умов глобальної економіки, в Україні він набув простої форми просторово локалізованого оригінального співтовариства, що передбачає самостійну систему самоврядування. Європейський досвід вільний від ієрархічності: він ґрунтується на розумінні прикордонного співробітництва як прерогативи місцевих органів

влади в їх пошуку консенсусу для вирішення спільних проблем локальних співтовариств.

Адміністрації прикордонних регіонів Росії та України після «параду суверенітетів» початку 90-х рр. минулого століття також намагалися пом'якшити вплив кордону як нового бар'єра. У 1994 р. вони виступили з ініціативою створення Ради керівників прикордонних областей. За задумом її архітекторів, на неї поклали обов'язки сприяння розвитку співробітництва нових держав, лобіювання м'якого митного режиму для тих підприємств, які перебували в єдиному технологічному ланцюгу. Отже, суттю просторової поведінки партнерів у процесах прикордонного співробітництва Україна – Росія є вибір масштабу, в межах якого вони можуть найбільш ефективно реалізувати свої інтереси: в одному випадку це масштаб міста, в іншому – регіону. Фактично пострадянський регіоналізм – це нащадок політико-адміністративної практики, результат управлінської кризи, пов'язаної з розпадом раніше єдиної держави. Оскільки регіони становлять територіальний сегмент конкретної і найчастіше своєрідної адміністративної системи, обов'язковим чинником пострадянської системи прикордонного співробітництва є «акцентування вертикалі»: його функціонування забезпечується передусім національними, а потім регіональними органами влади. Сьогодні основною парадигмою прикордонного співробітництва для регіонів РФ і країн СНД є традиційна торгово-промислова модель, що реалізується на необхідності збереження існуючих зв'язків і контактів за відсутності адаптаційного механізму, який дає змогу транслювати і реально використовувати інноваційні ідеї й технології, які є міжнародно визнаними і широко застосовуються у сфері прикордонного співробітництва.

За великої кількості країн-сусідів, що мають різні економічні і політичні системи на різних прикордонних ділянках української території, сьогодні формуються досить специфічні інституційні та економічні умови прикордонного співробітництва (асинхронна динаміка національних правових систем, різновекторний рівень економічної взаємодії України та її сусідів, специфіка критеріальності

у сприйнятті взаємозв'язку глобалізації економіки і регіонального співробітництва). Саме вони, крім жорсткості паспортного режиму і міграційного контролю, серйозно стримують відсутність суттєвого прогресу у гармонізації національних економічних систем країн СНД. Зокрема помітний збиток взаємним торговельним зв'язкам завдає невідповідність українського і білоруського законодавства у питаннях тарифного і нетарифного регулювання, ліцензування експортно-імпортних операцій, сертифікації товарів спільної торгівлі (одержання сертифікатів вимагає значних втрат часу, а іноді перетворюється на непереборну перешкоду для малого і середнього бізнесу). Види й напрями міжрегіонального й прикордонного співробітництва України і Республіки Білорусь (РБ) визначені нормативним правовим актом – Конвенцією про прикордонне співробітництво держав – учасниць СНД (2008 р.) [221]. Згідно з цією Конвенцією, співробітництво у сфері раціонального і безпечного використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища здійснюється через обмін інформацією про стан водних екосистем за гідрохімічними і гідробіологічними показниками на 11 транскордонних пунктах спостережень РБ і України (відповідно до Програми оперативного виробничого співробітництва Національної гідрометеорологічної служби РБ і Національної гідрометеорологічної служби України). У межах Конвенції здійснюється також наукове і гуманітарне співробітництво [222].

Співробітництво у сфері попередження і ліквідації надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру передбачає забезпечення координації роботи у разі виникнення надзвичайних ситуацій природного походження транскордонного характеру (зокрема між Житомирською (Україна) і Гомельською (РБ) екологічними службами). Наразі підписана також низка угод про співробітництво у сфері екології та охорони навколишнього природного середовища, згідно з якими сторони здійснюють обмін оперативною інформацією про зміни екологічної ситуації, особливо у разі небезпечних явищ у прикордонних районах, залпових

аварійних викидів небезпечних речовин, пожеж, будівництва нових екологічно небезпечних об'єктів; РБ і Україна здійснюють спільний контроль за якістю транскордонних вод і атмосферного повітря на прикордонних територіях своїх областей, вживають заходів зі зменшення їх забруднення. Прикордонне співробітництво також здійснюється у межах підписаної у 2011 р. угоди між Урядом РБ, Урядом Республіки Польща та Урядом України про створення транскордонного біосферного резервату «Західне Полісся», Угоди між Міністерством природних ресурсів і охорони навколишнього середовища РБ і Міністерством охорони навколишнього середовища України про співробітництво в галузі охорони й стійкого використання транскордонних природоохоронних територій [223, с. 192–196].

Основною метою угоди між Урядом Республіки Польща та Кабінетом Міністрів України на основі місцевого прикордонного руху (МПР) є сприяння перетину польсько-українського кордону населенням прикордонних територій, а також полегшення контактів і розвитку різних сфер співпраці в українсько-польському транскордонному регіоні. За даними головного статистичного управління Польщі, кількість українців, які здійснюють купівлю товарів в Польщі, щорічно збільшується з двох причин. По-перше, більшість товарів у Польщі можна придбати дешевше, при цьому найчастіше кращої якості і в ширшому асортименті (з правом для іноземців на повернення ПДВ). По-друге, населення прикордонних районів України може приїжджати до Польщі без візи. Дохід польських компаній від транскордонної торгівлі за 2013 рік становив близько 8,2 млрд злотих (при цьому витрати поляків на прикордонну торгівлю склали всього 698 млн злотих) [224], у той час як у 2012 році – 5 млрд злотих [225].

Угоди про МПР підписані Україною також з іншими сусідніми країнами – членами ЄС – Угорщиною та Словаччиною. З 2010 р. запроваджено моніторинг практики видачі дозволів на місцевий прикордонний рух у Закарпатській області, який здійснює Регіональний філіал Національного інституту стратегічних дослід-

жень та Центр стратегічного партнерства. Інтеграція між прикордонними областями може як сприяти прикордонній торгівлі (полегшення процедури отримання віз і гомогенізація ринків), так і стримувати її (транскордонна конвергенція, яка на перший погляд полегшує мобільність, водночас зменшує ефект «новизни» від території за кордоном і може бути підставою для зниження мобільності) [226, с. 198]. Однак разом з іншими причинами, які сприяють прикордонній торгівлі (різниця у цінах; невисокі витрати на покупки; різноманітність товарів; ширший асортимент; інфраструктурні особливості торгівлі; мова і звички), мобільність зростає.

Дійсно, застосування європейського досвіду прикордонного співробітництва у відносинах між Україною і Словацькою Республікою, Польщею, Румунією виправдане тим, що по обидва боки кордону зосереджена суттєва сільськогосподарська, виробнича і наукова бази, існує багаторічна практика реалізації економічних, освітніх, культурних та інших програм. Водночас, розвиток прикордонних зв'язків стримується недостатнім рівнем інвестиційної активності, відсутністю надійних механізмів взаєморозрахунків, високими транспортними, насамперед залізничними, тарифами. Уже сьогодні зрозуміло, що найскладніше питання для спільної діяльності єврорегіонів – фінансування робочих органів і проектів – повинно вирішуватися учасниками на паритетній основі. У разі входження до єврорегіону України і територіальної одиниці держави – члена ЄС, останній виділяються додаткові кошти із Брюсселя, частина яких розподіляється між усіма партнерами. Саме у цьому й полягає найбільша привабливість таких прикордонних співтовариств для країн Східної Європи та України. Щодо розміщення пріоритетів у виборі інституціональних форм співробітництва, то провідну роль у цьому процесі відіграє Європейський фонд регіонального розвитку, який більшу частину коштів спрямовує до економічно відсталих районів периферії ЄС і використовує їх за цільовим призначенням – створення нових або збереження існуючих робочих місць.

Створення прикордонних структур у ЦСЄ багато в чому відрізняється від їх попередників у Північній і Західній Європі (рух від разових заходів до стратегічного співробітництва, орієнтованого на розвиток: структури зазвичай виникали після того, як співробітництво було вже налагоджене). У країнах ЦСЄ цей процес здійснювався «згори» і передбачалося, що завдяки новоствореним структурам співробітництво стрімко розвиватиметься (однак цього не відбулося, відповідальність за їх функціонування з боку місцевих і регіональних органів влади була недостатня, особливо це стосується фінансування). Для України такий процес є обтяжливим, оскільки євро регіони як спосіб євроінтеграції створюються лише за участі західних областей, водночас як майже така сама кількість мезоутворень сформована на кордоні з Росією, що має протилежний ефект. Окрім того, Україна відносно пізно вступила у фазу створення конвергентно-інтеграційних об'єднань із прикордонними територіями сусідніх держав, тому, хоча чотири існуючі «про-європейські євро регіони» є дієвими і сприяють подоланню локальних проблем та задоволенню місцевих потреб, цей досвід є недостатнім, аби стверджувати про їх визначальну роль у інтеграції України в європейський економічний простір. Так, для досягнення поглибленого транскордонного співробітництва і його руху «знизу» до рівня держав необхідна адаптація законодавства в контексті регіональної політики.

У ЄС прикордонні структури тісно пов'язані з програмами прикордонного співробітництва (такими як ІНТЕРРЕГ) і у багатьох випадках здійснювали управління цими програмами на основі європейської традиції делегування повноважень. В Україні жоден створений євро регіон не був відповідальний за програму прикордонного співробітництва у зв'язку зі складністю фінансового менеджменту програм і залученням малих проектів. Дуалістична природа прикордонного співробітництва існує зараз і проявлятиметься у майбутньому, тому виклик полягає в тому, як перетворити її з проблеми на потенційний ресурс розвитку.

Оскільки для ЄС з погляду забезпечення конкурентоспроможності на глобальному ринку необхідно мати зону вільної торгівлі, яка була б ширша за зону ЄС (а Україна розглядається сьогодні як стратегічний партнер), оскільки ступінь інтеграції євро регіонів є досить важливим питанням. Європейський досвід свідчить, що серед основних показників активної, стійкої прикордонної структури існують єдина стратегія прикордонного співробітництва, єдині органи управління і бюджет. Тобто, існує конча необхідність у реалістичному підрахунку ресурсів і визначенні чітких завдань, які повинні бути виконанні (оскільки неможливо забезпечити стабільність дій на основі постійної залежності від зовнішнього фінансування, що наразі має місце).

Стає необхідним використання ресурсного потенціалу державно-приватного партнерства. Йдеться про підвищення ступеня застосування органами влади принципів збалансованого регіонального розвитку за рахунок активного діалогу з бізнесом прикордонного регіону (особливо це стосується малих і середніх підприємств) і досягнення синергії між бюджетним і приватним фінансуванням через об'єднання зусиль у забезпеченні інформації для «вхідного» і «вихідного» бізнесу на конкретній території. Крім того, в умовах подальшої інтеграції України в ЄС залишається проблема розробки практичних рішень для об'єднання інтересів і пріоритетів не тільки на горизонтальному рівні муніципального і регіонального планування, а й уникнення невідповідності інтересів у вертикальній системі муніципальних–регіональних–національних планів. Це сприяє систематизації можливостей виміру економічного ефекту прикордонного співробітництва за допомогою набору індикаторів стійкого соціально-економічного внеску програм і проектів, якості співробітництва і стабільності результатів. Стан прикордонних відносин України зі своїми сусідами по СНД на сьогодні неможливо оцінити однозначно, що позначається й на ситуації на кордоні, співвідношенні його контактних і бар'єрних функцій, співробітництві країн у розбудові прикордонної інфраструктури. Адміністрації прикордонних облас-

тей України сьогодні зустрічаються із загрозами, які ще кілька років тому були неочевидні: зони військових конфліктів (Україна-Росія), зміни етнічного складу прикордонних територій, зростання контрабандної торгівлі та ін.

У Росії з високим ступенем централізації влади умови створення з прикордонними країнами структур на кшталт єврорегіонів відсутні. Крім того, на державному рівні з відомих причин відсутня взаємна довіра, необхідна для глибших форм регіонального співробітництва, у тому числі й прикордонного. Сьогодні чинник безпеки кордону з Росією поки має пріоритет для України над чинником прикордонного співробітництва. Росія ж розглядає кордон з Україною після розпаду СРСР як «умовність», тому такий акцент скорочує ресурси економічного розвитку.

Транскордонне співробітництво з ЄС у різних форматах дає змогу українським регіонам одержувати від європейських партнерів незначні суми на основі принципу співфінансування і, що особливо важливо, нові технології. Система багаторівневого транскордонного співробітництва України та ЄС наразі не може забезпечити широку модернізацію економіки, але вона допомагає розробляти шляхи відновлення регіонального господарства, створює для цього певні інституційно-інфраструктурні передумови.

З аналізу сучасного стану прикордонного співробітництва можна визначити такі інституційно-інфраструктурні передумови.

По-перше, Міжвідомча комісія із прикордонного співробітництва України за участю всіх зацікавлених регіонів, державних органів виконавчої влади повинна виступити як орган, що координує всю роботу із прикордонного співробітництва. Основними її завданнями мають бути: а) розробка концептуальних підходів; б) підготовка й оцінка пропозицій щодо зміни законодавства; в) визначення принципів можливих майбутніх витрат коштів на прикордонне співробітництво; г) розгляд і схвалення конкретних найбільш значущих проектів, що мають серйозне і перспективне інфраструктурне значення для розвитку прикордонного співробітництва між Україною та іншими країнами (на рівні осіб, котрі

мають повноваження для прийняття рішень з правом експертної оцінки). Для цього необхідно:

а) розробити і впровадити цільову систему моніторингу прикордонних зв'язків, по-перше, з відповідною статистикою, аналізом досвіду співробітництва, накопиченого регіонами, і з постійно діючим механізмом фінансування цієї діяльності; по-друге, з активною участю робочих груп регіонів у просуванні ініціатив з питань прикордонного співробітництва; по-третє, з розробкою реальних інструментів для розвитку прикордонного співробітництва на регіональному і місцевому рівнях, у тому числі для таких форм, як прикордонна торгівля: з урахуванням механізмів координації та узгодження рамкових програм, використання можливостей їх взаємодоповнення;

б) впровадити принцип дотримання багаторівневого державного управління (multi-level governance) із залученням місцевих і регіональних органів влади, бізнесу і населення на різних стадіях у програми прикордонного співробітництва. При цьому необхідно враховувати, чи є євро регіон найбільш доцільною формою співробітництва та які основні завдання і пріоритети – розвиток проектів і програм прикордонного співробітництва або ж активна участь у стратегічному і просторовому розвитку регіону. Досвід, накопичений ЄС з програм добросусідства і прикордонного співробітництва, повинен бути ретельно оцінений і використаний Україною для підготовки її вступу до ЄС. Разом з ЄС необхідно продовжувати розробку фінансових інструментів для розвитку регіонального співробітництва на зовнішніх кордонах України, причому вони повинні базуватися на загальних принципах, але бути гнучкими для особливостей і специфічних характеристик кожного регіону (при цьому нове покоління програм прикордонного співробітництва повинно стати простішим і мати у своєму розпорядженні більші ресурси).

По-друге, структури, створені у межах програм (наприклад, спільний технічний секретаріат), повинні здійснювати суто конкретну підтримку і практичну допомогу проектним заявникам.

Важливо, щоб міжнародні програми прикордонного співробітництва підтримували й доповнювали національні програми і лише у цьому разі можна досягнути конвергентного ефекту (особливо у сфері досліджень та інновацій). Крім того, у контексті включення бюджетного фінансування у співфінансування проектів прикордонного співробітництва необхідно розробити, нормативно закріпити і впровадити систему критеріїв відбору проектів, які використовуватимуться у формуванні державних органів, що братимуть участь у відборі останніх. У самих проектах важливо акцентувати увагу на інноваційності і регіональній доданій вартості, а також на більш ефективних і цілеспрямованих інструментах інформації та комунікації.

По-третє, з боку ЄС було б доцільно розглянути можливість зміни статті регламенту Європейської групи по територіальному співробітництву для того, щоб сприяти розвитку співробітництва однієї країни – члена ЄС із країною, що не є членом ЄС, тому що у багатьох прикордонних регіонах участь двох країн – членів ЄС не завжди обґрунтована. Повинен бути продовжений процес розвитку законодавчої бази, яка дасть змогу забезпечити структури прикордонного співробітництва (євро регіони), що діють на зовнішньому кордоні ЄС, відповідним юридичним статусом. Необхідно також створити спеціальний інформаційний портал, що дасть змогу інформувати про програми, які реалізуються, конкретні приклади прикордонного співробітництва, конкретні об'єкти і конкретні пункти тієї або іншої програми. Паралельно необхідно задовольнити потребу у навчанні, формуванні програм підготовки, перепідготовки кадрів для цілей здійснення проектної діяльності (тренінги для проектних менеджерів в умовах їх нестачі), а також сприяти зростанню компетенцій і підвищенню якості управлінських навичок представників муніципальних адміністрацій, котрі працюють із прикордонними проектами через створення системи безперервного навчання (оскільки учасники цієї цільової групи постійно змінюються).

3.2. Оптимізація інституційної взаємодії України з регіональними торговельно-економічними об'єднаннями

Як зазначалось, Україна бере участь у значній кількості торговельних об'єднань. При цьому фактична участь в таких об'єднаннях або перспективи долучення до їх діяльності в майбутньому значною мірою визначали не лише економічні, а й політичні пріоритети розвитку країни. Проте, якщо інтеграція України до однієї частини торговельних об'єднань не створювала перешкод для взаємодії з іншими, то вирішення питання щодо глибшої інтеграції з ЄС або Митним союзом викликала необхідність вибору як пріоритету однієї з цих альтернатив, що потребувало відповідних досліджень ефективності на економічному рівні та пошуку на цьому підґрунті суспільного та політичного порозуміння як серед широких мас населення, так і серед відповідним чином орієнтованих політичних еліт.

Але ця задача своєчасного науково обґрунтованого розвитку не знайшла, що й стало однією з вагомих передумов, що спричинили подальші деструктивні процеси, які відбулися в нашій країні й призвели до територіальних втрат та зовнішньої військової агресії. Попри критичну зміну зовнішніх умов задача оцінювання ефективності участі України в регіональних торговельних об'єднаннях зберегла свою актуальність й потребує розробки відповідного методологічного апарату.

Найчастіше проблема оцінювання ефективності від участі в певних торговельних об'єднаннях в Україні вирішується або через визначення питомої ваги відповідного об'єднання у загальному обсязі зовнішньоторговельних потоків, або шляхом оцінки зовнішньоторговельного сальдо від взаємодії з відповідним об'єднанням. Проте вказаний підхід не оцінював рівня диверсифікації торговельних потоків за взаємодії з торговельним об'єднанням, а також ступеня концентрації цих потоків на одній з країн – учасниць зазначеного об'єднання. Як показала практика, попри високі обсяги

торговельного обігу, наприклад, з країнами Митного союзу, через їх переважну концентрацію на Росії за виникнення критичної ситуації це завдало масштабних збитків як українським експортерам, орієнтованим на цей ринок, так і вітчизняній економіці загалом через значну залежність від російських енергетичних ресурсів. Тому для оцінювання ефективності участі України в торговельних об'єднаннях пропонується застосувати систему часткових показників, серед яких провідну роль мають відігравати показники, орієнтовані на оцінювання ступеня диверсифікації товарного асортименту зовнішньоторговельних потоків, та їх концентрації на окремих країнах відповідних об'єднань. Додатково слід взяти до уваги показники оцінки динаміки обсягів зовнішньої торгівлі, що в сучасних кризових для української економіки умовах теж є вагомими індикаторами для визначення перспективних ринків і найбільш надійних у стратегічному плані торговельних партнерів.

На другому етапі на основі часткових показників, що характеризують ефективність того або іншого об'єднання за відповідними параметрами, пропонується обчислити єдиний комплексний показник, що дасть змогу побудувати рейтинг ефективності торговельних об'єднань. Для забезпечення максимальної об'єктивності результатів узагальнення часткових показників в єдиний комплексний пропонується скористатися методом аналізу ієрархій, який відомий також під назвою методу Т. Сааті.

Для практичного обчислення відповідних часткових показників можна задіяти інформаційну базу Державної служби статистики, зокрема дані щодо товарної структури зовнішньої торгівлі України. На момент дослідження доступні дані за січень-грудень 2014 року [227]. Вказаний інформаційний масив містить у розрізі країн – торговельних партнерів дані про абсолютний обсяг експорту й імпорту за основними товарними групами, питому вагу й динаміку зростання порівняно з попереднім роком. Загалом масив є досить значним за обсягом і містить 9586 записів, тому в повному обсязі наведений бути не може. Проте для зразка наведено приклад даних по лише одній з понад 200 країн – Азербайджану (Дод. Д).

На основі даних про питому вагу кожної товарної групи в загальних обсягах експорту до відповідної країни можна оцінити показник диверсифікації товарного експорту. Для цього слід скористатися методичним підходом, який застосовується, зокрема, для оцінки рівня концентрації товарних ринків і відомий під назвою індексу Херфіндаля-Хіршмана. Показник диверсифікації, обчислений на його основі, можна представити у вигляді формули:

$$I_i^{(e)} = 1 - \sum_{j=1}^{m_i} x_{ij}^2, \quad (3.1)$$

де, $I_i^{(e)}$ – показник диверсифікації товарного експорту з України до i -ої країни;

m_i – кількість найменувань товарних груп, експорт яких здійснюється з України до i -ої країни;

x_{ij} – питома вага j -ої товарної групи в загальних обсягах експорту з України до i ої країни.

У разі обчислення показника диверсифікації товарного експорту за формулою (3.1) варто мати на увазі, що більшому рівню диверсифікації відповідає більше числове значення цього показника. Причина полягає в тому, що за інших рівних обставин збільшення кількості найменувань товарних груп (m_i), експорт яких здійснюється до i -ої країни, значення другої складової показника $I_i^{(e)}$, яка входить зі знаком «мінус», зменшується. Цей показник має такі переваги, як можливість врахування рівня концентрації експорту на окремих товарних позиціях. Так, збільшення питокої ваги певної товарної групи призводить до зменшення показника $I_i^{(e)}$, отже зниження реальної диверсифікації.

Аналогічно до показника диверсифікації товарного експорту можна також обчислити показник диверсифікації товарного імпорту ($I_i^{(i)}$):

$$I_i^{(i)} = 1 - \sum_{j=1}^{m_i} y_{ij}^2, \quad (3.2)$$

де, $I_i^{(i)}$ – показник диверсифікації товарного імпорту до України з i -ої країни;

m_i – кількість найменувань товарних груп, імпорту яких здійснюється до України з i -ої країни;

y_{ij} – питома вага j -ої товарної групи в загальних обсягах імпорту до України з i ої країни.

Результати обчислення показників товарного експорту та імпорту за формулами (3.1) та (3.2) для 218 країн світу, які є зовнішньоторговельними партнерами України, наведені у (Дод. Е).

Наступним кроком є обчислення показників концентрації експорту в розрізі країн – членів відповідних торговельних об'єднань або регіональних ринків. Як торговельні об'єднання пропонуємо дослідити країни ЄС, СНД та Організації Чорноморського економічного співробітництва. Як регіональні ринки досліджені основні світові географічні ринки: Європа, Азія, Африка, Америка та Австралія з Океанією. При цьому обчислення здійснюються за формулою:

$$K_{\Omega}^{(e)} = \sum_{i \in \Omega} \left(\frac{\sum_{j=1}^{m_i} X_{ij}}{\sum_{i \in \Omega} \sum_{j=1}^{m_i} X_{ij}} \right)^2, \quad (3.3)$$

де, $K_{\Omega}^{(e)}$ – показник концентрації експорту в розрізі країн – членів торговельного об'єднання Ω ;

Ω – сукупність (множина) індексів країн, що входять до відповідного торговельного об'єднання або регіонального ринку;

m_i – кількість найменувань товарних груп, експорт яких здійснюється з України до i -ої країни;

X_{ij} – обсяг експорту j -ої товарної групи в загальних обсягах експорту з України до i -ої країни.

Отже, чисельник виразу в дужках формули (3.3) становить загальний обсяг експорту з України до i -ої країни, а знаменник – загальний обсяг експорту всіх груп товарів до усіх країн, що входять до торговельного об'єднання Ω . Узагальнені результати обчислення показників диверсифікації товарного експорту й ім-

порту, концентрації експорту й імпорту в розрізі країн – членів відповідних торговельних об'єднань, а також усереднені значення індексів зростання експорту та імпорту в сукупності відповідних країн наведені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Зведені результати обчислення часткових показників
перспективності участі України в торговельно-економічних
об'єднаннях або регіональних ринках за 2014 р.***

Торговельно- економічне об'єднання	Індекс зростання, %		Диверсифікація товарного		Концентрація за країнами	
	експорту	імпорту	експорту	імпорту	експорту	імпорту
ЄС	109,7	84,0	0,750	0,832	0,082	0,111
СНД	80,5	62,5	0,905	0,675	0,456	0,594
ОЧЕС	87,4	80,3	0,797	0,764	0,390	0,656
ЄВРОПА	172,2	79,8	0,663	0,692	0,081	0,100
АЗІЯ	103,2	784,5	0,588	0,511	0,114	0,276
АФРИКА	679,7	150,0	0,430	0,343	0,333	0,126
АМЕРИКА	515,7	208,6	0,453	0,427	0,271	0,427
АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ	34,3	277,0	0,599	0,400	0,628	0,638

*Джерело: обчислено автором за даними джерела [227].

Як свідчать наведені в табл. 3.2 результати обчислень, попри наявність окремих проблем, все ж запропонована система показників дає змогу виявити основні тенденції й характеристики результатів зовнішньоекономічної взаємодії України з відповідними торговельними об'єднаннями або регіональними ринками. Основною проблемою представлених у табл. 3.2 результатів обчислень є великі значення усереднених індексів зростання експорту та імпорту за окремими регіональними ринками. Так, усереднені індекси зростання експорту по Африці та Америці перевищують 500%, а індекси імпорту з Африки становлять більше 700%. При

цьому під час обчислення усереднених індексів імпорту з Африки було вилучено з розрахунків індекс імпорту з Бутану, який за невеликих фактичних обсягів зовнішньоторговельного обігу з цією країною становив понад 200 000 %. Причини таких аномально великих значень індексів полягають у тому, що у 2013 р. обсяги імпорту з цієї країни були близькі до нуля, проте не дорівнювали йому. Тому, коли у 2014 р. обсяги імпорту у відносинах з Бутаном зросли до 384,7 тис. дол. США, це призвело до значення індексу імпорту, що математично представлене вкрай великим числом.

Способи вирішення вказаної проблеми допускають застосування кількох варіантів. Перший з-поміж них у щонайм'якшій формі частково вже застосовано – це вилучення статистично нетипових значень. Такими можна вважати значення, що відхиляються від середнього в досліджуваній сукупності більше, ніж на три величини середньоквадратичного відхилення. Другий спосіб полягає в обчисленні індексів, зважених на обсяги експорту або імпорту. За рахунок цього вплив на усереднене значення індексів країн, у яких фактичні величини експорту-імпорту є незначними, буде мінімізовано. Третій спосіб полягає у зміні процедури обчислення індексу, а саме заміні усереднених значень індексів, обчислених для окремих країн, індексом зміни експорту-імпорту, обчисленим за сукупністю країн.

Проте прокоментуємо значення усереднених індексів без здійснення відповідних коригувань, оскільки вони є показовими вже в такому вигляді. А саме ми можемо спостерігати значне скорочення експорту й імпорту на ринках СНД або країн Організації Чорноморського економічного співробітництва, тобто тих організацій, де домінуючу роль відіграє Росія. Водночас значне зростання індексів зовнішньоторговельних операцій з країнами Азії, Африки й Америки свідчить про істотне намагання України виходити на альтернативні ринки. Показовою також є ситуація у відносинах з ЄС або країнами Європи загалом. Тут спостерігається різноспрямована тенденція зміни індексів експорту й імпорту, а саме: експорт має тенденцію до зростання, а імпорт – до скорочення. Така ситуація є досить позитивною, оскільки дає змогу

вирівнювати зовнішньоторговельний баланс, який донедавна мав негативне значення.

Також варто проаналізувати показники концентрації експорту та імпорту за країнами, що входять до відповідних торговельних об'єднань і регіональних ринків. Слід пояснити правила інтерпретації зазначених показників. Ці показники обчислюються за формулою (3.3), тому їх значення мають бути більші за нуль й менші або дорівнювати одиниці. Максимальне значення досягається в разі, якщо весь експорт (або імпорт) з України здійснюється лише до однієї з країн торговельного об'єднання або регіонального ринку. При цьому в решту країн поставки взагалі не здійснюються. Виходячи з цього, слід розуміти, що вище значення показника концентрації експорту (або імпорту) відповідає менш привабливій ситуації. Тобто, якщо більшість зовнішньоторговельних потоків на певному регіональному ринку припадає лише на одну з країн, що до нього відносяться, то це збільшує ризики втрати зазначеного регіонального ринку в разі ускладнення відносин із домінуючою на ньому країною. Власне, ця ситуація наочно спостерігається останнім часом на прикладі відносин України з регіональними ринками й торговельними об'єднаннями, де домінуючу роль відіграє Росія.

Як видно з табл. 3.2, найвищі значення показників концентрації експорту й імпорту спостерігаються в об'єднаннях, де значну роль відіграє Росія, а саме СНД та Організація Чорноморського економічного співробітництва. Також високими є показники концентрації на регіональному ринку Австралії та Океанії, де домінуючу роль відіграє Австралія. Проте ризики відносин із цим регіональним ринком незначні, оскільки через велику географічну віддаленість його питома вага у загальних зовнішньоторговельних потоках не є значною.

Найбільш позитивною ситуація є з ринками Європи та країн ЄС. Для них концентрація як імпорту, так і експорту найнижча, що є свідченням низьких ризиків співпраці з цими ринками. Тому саме цей вектор розвитку зовнішньоторговельних потоків виглядає найбільш привабливим і перспективним.

Наявність часткових показників ефективності участі України в торговельних об'єднаннях або регіональних ринках створює передумови для здійснення відповідного аналізу, проте не дає однозначної відповіді щодо комплексної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності за відповідними напрямками. Для цього треба здійснити спеціальну процедуру переходу від набору показників до єдиного комплексного індикатора. Ця задача допускає застосування різних підходів до її розв'язання, проте одним із найбільш гнучких та універсальних методичних прийомів є метод аналізу ієрархій.

Щодо такої задачі застосування зазначеного методу означатиме дворівневу процедуру аналізу. На першому рівні треба визначити локальні пріоритети критеріїв, що на практиці передбачає обчислення оцінок важливості кожного з показників, за якими оцінюється ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Таких показників для нашої задачі є шість. Три з них характеризують експорт – індекси зростання експорту, показник товарної диверсифікації експорту та показник концентрації експорту в розрізі країн – членів відповідних торговельних об'єднань або регіональних ринків. Ще три аналогічні показники оцінюють відповідні параметри імпортової діяльності.

На другому рівні слід дати оцінку локальних пріоритетів альтернатив за кожним зі шести виділених критеріїв оцінювання. Під альтернативами в нашому випадку слід розуміти різновиди торговельних об'єднань або регіональних ринків, ефективність зовнішньоторговельної співпраці з якими оцінюється для України.

Для визначення локальних пріоритетів критеріїв на першому етапі слід заповнити матрицю попарних порівнянь оціночними судженнями «ступінь переважання». Для визначення числових значень оцінок ступеня переважання слід користуватися спеціальною шкалою, яка розроблена в рамках методу аналізу ієрархій. Правила інтерпретації числових значень наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Універсальна шкала попарного порівняння*

Ступінь переважання елемента і -го рядка над j-м стовбцем, w_{ij}	Правило інтерпретації
1	Рівна значущість двох елементів
3	Несуттєве, помірне переважання од- ного елемента над іншим
5	Суттєве або сильне переважання
7	Очевидне або дуже сильне перева- жання одного фактора над іншим
9	Абсолютне переважання одного елемента над іншим
2,4,6,8	Проміжні оцінки парних порівнянь
1/2, 1/3...1/9	Обернені значення

*Джерело: [228, с. 37]

Враховуючи систему припущень методу аналізу ієрархій, мат-
риця попарних порівнянь характеризується такими особливостями.

Усі елементи діагоналі матриці дорівнюють 1, тобто:

$$w_{ij} = 1, \quad \forall i = j. \quad (3.4)$$

Матриця є обернено – симетричною, тобто:

$$w_{ij} = \frac{1}{w_{ji}}, \quad \forall i, j. \quad (3.5)$$

Для заповнення матриці попарних порівнянь критеріїв зро-
бимо припущення щодо їх відносної важливості. З цією метою
вважатимемо найважливішим показник концентрації експорту в
розрізі країн – членів відповідних торговельних об'єднань або ре-
гіональних ринків, другим за значенням – показник концентрації
імпорту, третім – показник товарної диверсифікації експорту, чет-
вертим – товарної диверсифікації імпорту, п'ятим – індекс зростання

експорту, шостим – індекс зростання імпорту. На основі цих даних, а також додаткових припущень щодо рівня відносного переважання відповідних пар показників можна побудувати матрицю попарних порівнянь критеріїв (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Матриця попарних порівнянь критеріїв*

Критерій	Показник концентрації експорту	Показник концентрації імпорту	Показник товарної диверсифікації експорту	Показник товарної диверсифікації імпорту	Індекс зростання експорту	Індекс зростання імпорту
Показник концентрації експорту	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00
Показник концентрації імпорту	0,50	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
Показник товарної диверсифікації експорту	0,33	0,50	1,00	2,00	3,00	4,00
Показник товарної диверсифікації імпорту	0,25	0,33	0,50	1,00	2,00	3,00
Індекс зростання експорту	0,20	0,25	0,33	0,50	1,00	2,00
Індекс зростання імпорту	0,17	0,20	0,25	0,33	0,50	1,00

**Джерело: побудовано автором*

Як свідчить результат обчислень, наведених у табл. 3.4, елементи матриці попарних порівнянь критеріїв відповідають умовам, представленим співвідношеннями (3.4) та (3.5).

Проте на основі наведених попарних порівнянь важливості відповідних критеріїв слід обчислити вектор локальних пріоритетів

критеріїв. Для цього спочатку слід обчислити власний вектор матриці попарного порівняння локальних пріоритетів (\bar{w}_i) за формулою:

$$\bar{w}_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n w_{ij}}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (3.6)$$

де n – кількість критеріїв.

Наступним завданням є нормалізація значень власного вектора, для чого можна скористатися формулою:

$$\hat{w}_i = \frac{\bar{w}_i}{\sum_{i=1}^n \bar{w}_i}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (3.7)$$

Числові значення \hat{w}_i , обчислені за формулою (3.7), й становлять собою значення вектора локальних пріоритетів критеріїв. Проте отримання оцінок вектора локального пріоритету не завершує процедуру аналізу критеріїв. Особливістю методу аналізу ієрархій є те, що він не лише пропонує механізм обчислення оцінок на основі узагальнення експертних оцінок і числових показників, а й дає змогу оцінити рівень узгодженості експертних оцінок, що мінімізує викривлення результатів аналізу внаслідок впливу суб'єктивних чинників.

Для цього застосовується процедура, яка передбачає кілька кроків. На першому – обчислюється числова характеристика, що називає найбільше власне значення оберненосиметричної матриці й позначається λ_{\max} . Формула має вигляд:

$$\lambda_{\max} = \sum_{j=1}^n \bar{w}_j \cdot \sum_{i=1}^n w_{ij}. \quad (3.8)$$

На другому кроці обчислюється відхилення λ_{\max} від розмірності матриці попарного порівняння критеріїв n , що має назву «індекс узгодженості» (ІУ). Обчислюється цей показник за формулою:

$$IU = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}. \quad (3.9)$$

На третьому кроці обчислюється відношення узгодженості (В) через ділення індексу узгодженості (ІУ) на випадкову узгодженість

матриці порядку n (BY_n). У вигляді формули це можна представити так:

$$B = \frac{IY}{BY_n}. \quad (3.10)$$

Для знаходження числових значень показника випадкової узгодженості матриці порядку n (BY_n) слід звернутися до спеціальних таблиць (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Таблиця стандартних значень
випадкової узгодженості n матриці розмірності***

Розмірність матриці (n)	Значення показника випадкової узгодженості (BY_n)
1	0,00
2	0,01
3	0,58
4	0,90
5	1,12
6	1,24
7	1,32
8	1,41
9	1,45
10	1,49
11	1,48
12	1,51
13	1,56
14	1,57
15	1,59

*Джерело: [229, с. 25]

Оскільки ми маємо 6 критеріїв, то розмірність нашої матриці попарних порівнянь $n = 6$. Тоді з табл. 3.5 отримуємо, що значення показника випадкової узгодженості (BY_n) дорівнює 1,24. Враховуючи, що обчислене за формулою (3.9) значення індексу узгодженості дорівнює приблизно 0,0251, то відношення

узгодженості для матриці попарних порівнянь важливості критеріїв, представленої в табл. 3.4., обчислене за формулою (3.10), становить приблизно 0,02, або 2%. Це значення свідчить про високий рівень узгодженості запропонованої системи оцінок відносної важливості критеріїв, оскільки припускається коливання граничних значень цього показника в межах 10-20%.

Аналогічно на основі числових даних табл. 3.2 визначаємо за формулами (3.6) – (3.7) вектори локальних пріоритетів кожної з альтернатив (часткового показника ефективності участі у відповідній торговельній організації або регіональному ринку) та обчислюємо рівень узгодженості оцінок за формулами (3.8) – (3.10). Результати обчислень наведені у (Дод. Е).

Останнім етапом є здійснення процедури, що має назву «синтез глобальних пріоритетів». Здійснюється вона через множення локальних пріоритетів критеріїв на локальні пріоритети альтернатив і складанням отриманих добутків за кожною альтернативою (регіональним об'єднанням).

Алгоритм застосування методу аналізу ієрархій для оцінки перспективності участі України в регіональних торговельних об'єднаннях в узагальненому вигляді представлений на рис. 3.1.

Наведена на рис. 3.1 схема представляє чотири основні блоки, втілення яких передбачає застосування зазначеного методу. Перший з блоків стосується здійснення необхідних попередніх обчислень для формування інформаційної бази аналізу.

Другий блок стосується визначення локальних пріоритетів критеріїв. Оскільки в рамках процедури аналізу як критерії застосовано шість основних показників, що характеризують динаміку зовнішньоторговельних потоків, а також рівень їх концентрації та диверсифікації, то в результаті реалізації цього блоку було отримано вектор вагових коефіцієнтів, елементи якого відображають рівень важливості відповідного показника для кінцевих результатів аналізу.

Третій блок відображає ітеративну процедуру визначення локальних пріоритетів альтернатив. Як альтернативи під час аналізу розглядали вісім основних регіональних об'єднань.

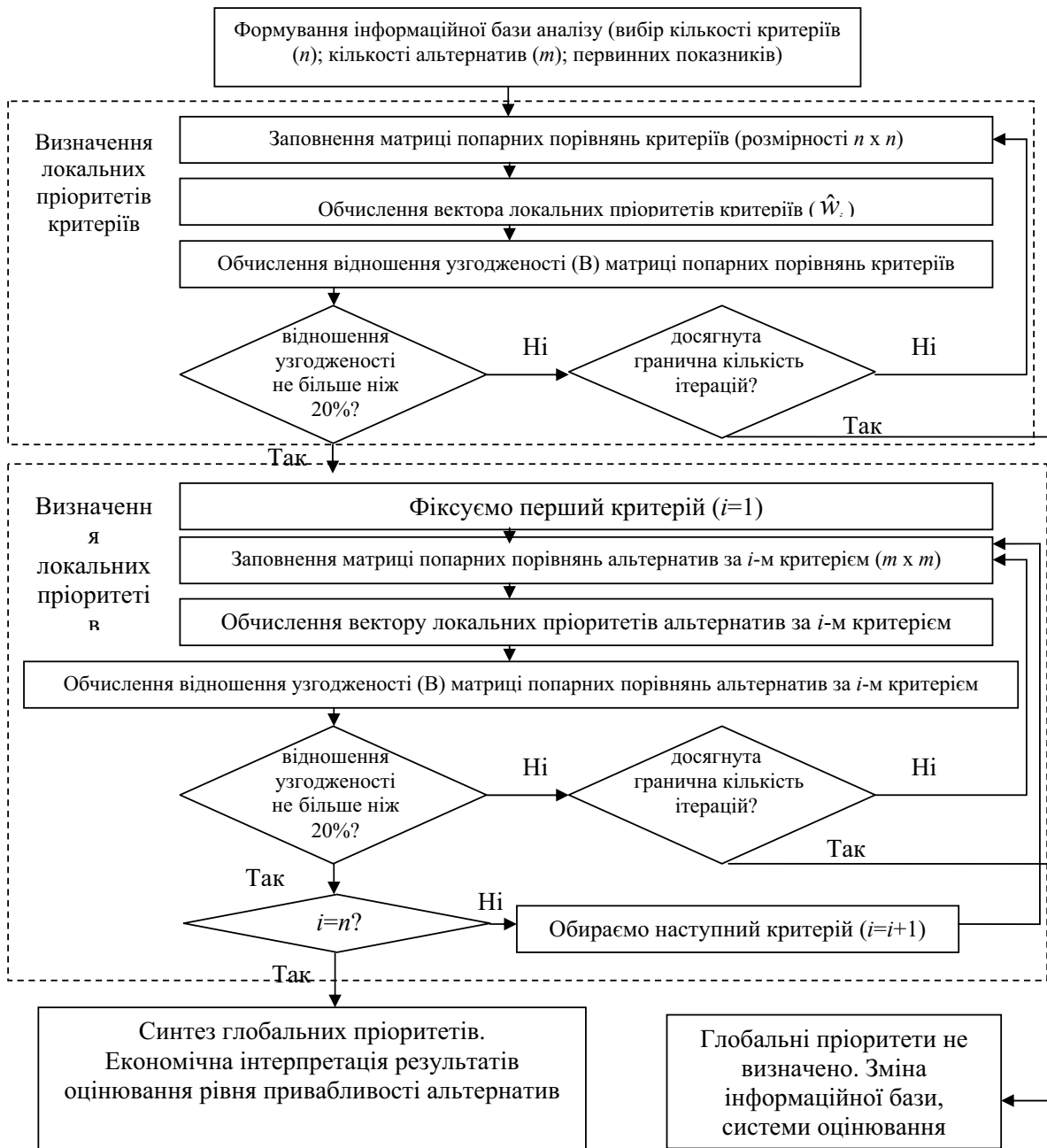


Рис. 3.1. Алгоритм застосування методу аналізу ієрархій для оцінки перспективності участі України в регіональних торговельних об'єднаннях*

*Джерело: побудовано автором

Завершальний четвертий блок відображає два основні сценарії результатів застосування процедури аналізу. В разі успішного

завершення процедури аналізу отримуємо вектор глобальних пріоритетів, значення якого інтерпретуються як рівень привабливості (перспективності) участі України у відповідному регіональному об'єднанні. Альтернативним сценарієм є нерезультативне завершення процедури аналізу.

Результат застосування методу аналізу ієрархій для оцінювання перспективності участі України в регіональних торговельних об'єднаннях можна представити у вигляді табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Результати синтезу глобальних пріоритетів для визначення перспективності участі у регіональних торговельних об'єднаннях*

	Індекс зростання експорту	Індекс зростання імпорту	Показник товарної диверсифікації експорту	Показник товарної диверсифікації імпорту	Показник концентрації експорту	Показник концентрації імпорту	Глобальний пріоритет
Вектор локальних пріоритетів	0,064	0,042	0,160	0,101	0,381	0,252	
Європейський Союз (28)	0,085	0,056	0,150	0,382	0,247	0,244	22,6%
Країни СНД	0,047	0,025	0,400	0,101	0,024	0,029	9,5%
Організація Чорноморського економічного співробітництва	0,060	0,046	0,243	0,243	0,038	0,012	8,7%
ЄВРОПА	0,122	0,038	0,089	0,157	0,369	0,372	27,4%
АЗІЯ	0,072	0,417	0,035	0,054	0,158	0,102	11,9%
АФРИКА	0,334	0,090	0,011	0,012	0,060	0,163	9,2%
АМЕРИКА	0,255	0,136	0,018	0,032	0,093	0,058	7,9%
АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ	0,026	0,191	0,053	0,020	0,012	0,019	3,0%
Разом							100%

**Джерело: побудовано автором*

Результати оцінювання перспективності участі у регіональних торговельних об'єднаннях через застосування методу аналізу ієрархій засвідчили, що регіональні ринки, на яких експортні або імпорتنі потоки концентруються на одній масштабній країні, мають нижчий рівень пріоритетності порівняно з низькоконцентрованими ринками. До регіональних об'єднань та регіональних ринків із високою концентрацією належать країни СНД, Організація Чорноморського економічного співробітництва, Америка та Австралія з Океанією. Перші два об'єднання залежать від Росії, і економіка України вже відчула вкрай негативні наслідки такої залежності. Останній ринок залежить від Австралії, з якою в Україні відсутні істотні суперечки, проте додатковою проблемою є значна географічна віддаленість цього ринку.

Результати аналізу, проведеного на основі ретроспективних статистичних даних, засвідчили про найвищу привабливість європейських ринків та високу перспективність співпраці саме з ЄС. При цьому лідерство цього регіонального ринку значною мірою зумовлене високим рівнем товарної диверсифікації експорту та імпорту, а також низькою концентрацією зовнішньоторговельних потоків, що знижує ризики зовнішньоторговельної діяльності, пов'язані зі зміною політичної кон'юнктури в одній з країн цього регіону. Водночас слід врахувати, що динамічна складова проведеного аналізу також вказує на високу перспективність саме європейських ринків.

Перспективність співпраці саме з ЄС зумовлена тим, що його переваги підтверджені не лише загальними обсягами торговельних потоків, а й їх структурою. Крім того, Україна в рамках співпраці з європейськими компаніями має змогу інтегруватися в складні технологічні ланцюги виготовлення не лише сировинної продукції, а й продукції з високою доданою вартістю. Це надає істотні переваги не лише в контексті збільшення загальних обсягів виробництва, а й забезпечення прогресивнішої структури економіки за рахунок зростання питомої ваги наукомістких і високотехнологічних виробництв.

Чинники залучення перспективних іноземних технологій та прямих іноземних інвестицій в проведеному кількісному аналізі не були розглянуті з огляду на відсутність об'єктивних кількісних показників у всіх групах проаналізованих об'єднань та регіональних торговельних ринків. Проте за умови вирішення проблеми інформаційного забезпечення розроблена методична база даватиме змогу їх врахувати й вдосконалити отримані оцінки рівня перспективності зовнішньоторговельних зв'язків.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Попередні понад два десятиліття у структурі зовнішньоекономічних зв'язків України не відбулося істотних змін – у ній, як і раніше, основне місце займає прикордонна торгівля (її обсяги нерідко знижуються через кон'юнктурні та адміністративно-митні бар'єри, жорсткість міграційного контролю тощо) і практично не освоюються нові форми співробітництва, такі, як виробнича і науково-технічна кооперація, інвестування, лізинг та ін. Існує гостра потреба в єдиному законодавчому акті, який би відрегулював усі питання.

2. Прикордонне співробітництво є найважливішим чинником активізації міжнародних економічних зв'язків регіонів, домінуючою умовою їх динамічного соціально-економічного розвитку, що забезпечує вільне переміщення товарів, послуг, капіталів, технологій, робочої сили між внутрішнім і зовнішнім ринками у межах відкритої економіки. Воно має триєдину змістовну структуру, що охоплює сукупність різних видів і форм взаємної зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів, а міжнародна взаємодія регіональних адміністративних структур у формі прямих і непрямих зовнішньоекономічних зв'язків регіонів з іноземними урядами, транснаціональними структурами і наднаціональними органами в рамках транскордонного регіоналізму передбачає найбільш ефективну форму прикордонного співробітництва – форму єврорегіонів.

3. Для оцінювання рівня привабливості участі України в торговельних об'єднаннях розроблено кількісну модель, що ґрунтується на методологічній базі методу аналізу ієрархій. Першим етапом застосування цієї моделі є обчислення часткових показників ефективності торговельної співпраці з окремими країнами та регіональними об'єднаннями. З цією метою обчислено темпи росту експорту й імпорту на рівні окремих країн. Через усереднення індексів експорту й імпорту обчислені узагальнені індекси для окремих торговельних об'єднань та регіональних ринків. Аналіз цих індексів засвідчив,

що найменш перспективною є співпраця з такими торговельними об'єднаннями, як СНД та Організація Чорноморського економічного співробітництва.

4. Оцінка перспективності торговельних зв'язків здійснювалася на основі обчислення показників товарного експорту, а також показників концентрації експорту в розрізі країн - членів відповідних торговельних об'єднань. Висока диверсифікація, тобто різноманітність товарного асортименту, що постачається на відповідні ринки, а також, навпаки, низька концентрація торгових потоків, тобто їх відносно рівномірний розподіл за різними країнами, є запорукою високої стабільності зовнішньоторговельних зв'язків, їх незалежності від локальних змін політичної та економічної кон'юнктури в окремих країнах. За цими показниками найбільш привабливою виглядає співпраця з країнами ЄС.

5. Для побудови на основі системи часткових показників єдиного рейтингу перспективності співпраці з окремими торговельними об'єднаннями та регіональними ринками було застосовано методологічні прийоми методу аналізу ієрархій. Для цього побудовано оцінку локальних пріоритетів критеріїв оцінювання, а також локальних пріоритетів альтернатив, тобто окремих торговельних об'єднань та регіональних ринків. На основі локальних пріоритетів обчислено глобальні пріоритети альтернатив.

ВИСНОВКИ

Проведене монографічне дослідження теоретичних і практичних проблем інституціоналізації конвергентних процесів у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях дало змогу виконати поставлені завдання, досягти мети і дійти таких висновків.

1. На основі сучасних форм забезпечення економічних інтересів держав, чотирьох основних критеріїв контактності кордонів і триєдиної сутності міжрегіонального співробітництва у системі координат «зовнішньоекономічна діяльність регіону – зовнішньоекономічні зв'язки регіону – транскордонний регіоналізм» визначені базові «вектори» транскордонного співробітництва як особливого режиму міжнародної торгівлі: а) розвиток форм виробничого стикування, структурної адаптації національних господарств на територіях, що прилягають до державних кордонів; б) взаємодоповненість економічних потенціалів прикордонних регіонів із врахуванням їх конкурентоспроможності, диференційованих оцінок інвестиційних рейтингів і ризиків, можливостей створення нової економічної ідентичності у межах певного регіону (послідовні зміни в організації просторово-територіального устрою суміжних держав, які поступово трансформуються у зони вільної торгівлі, митні та валютні союзи).

2. Сучасний регіоналізм не виступає альтернативою формуванню світового ринку і не є перепорою на шляху подальшої лібералізації світової торгівлі, що дало змогу позиціонувати його як тенденцію до глобалізації. Хоча діалектичний взаємозв'язок регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами інтеграції виробництва й капіталу, що дійсно зближують економіки різних країн, та існуючими національними інституціями, дослідження динамічних і статичних конвергентних ефектів допомогло визначити позитивні (зростання конкуренції між виробниками з різних країн; виникнення переваг економії масштабу виробництва) та негативні

(відтік ресурсів із менш розвинутих країн-членів союзу до більш розвинутих; ймовірність олігопольної змови між фірмами країн-учасниць; посилення процесів монополізації; ймовірне виникнення ефекту втрат внаслідок неефективності надмірно великих компаній; високі витрати на функціонування союзу) наслідки утворення конвергентно-інтеграційних союзів. Так, результати дослідження свідчать, що транснаціональні «сфери компетенції», які активно переймають функції регулювання світової торговельної системи (починаючи від легітимізації і визнання й закінчуючи прийняттям рішень та регулюванням), сприяють «розмиванню» ієрархічних інституційних структур і переходу до мережових моделей взаємодії з високим креативним потенціалом самоконфігурування.

3. На основі дослідження чинників і мотивів, які впливають на рівень трансформації і координації діяльності інституцій у сфері світової торгівлі доведено, що глобальні дисбаланси транскордонного руху капіталів за низької ефективності наднаціонального регулювання призвели до виникнення базової асиметрії сучасної економічної глобалізації (у часовому, галузевому і територіальному вимірах), а існуюче інституційне забезпечення не створює відповідних можливостей ефективного розв'язання суперечностей глобального управління світовою торговельною системою. Тобто регіональні об'єднання виступають, з одного боку, як практичне втілення глобалізації, а з іншого – як «генератори» формування полюсів глобалізації. У свою чергу міжкраїнові та міжрегіональні асиметрії посилили роль наднаціональних інституцій у пошуку оптимального й ефективного механізму скоординованих дій.

4. Аналіз генези трирівневої моделі регіональних конвергентно-інтеграційних угруповань дав змогу визначити економічні інституції як провідні організаційні утворення з відповідними структурами й типами економічної культури, економічної поведінки, способами здійснення і регулювання економічних процесів, які є своєрідним контекстом для функціонування суб'єктів просторово-географічного господарювання. При цьому розвиток внутрішніх інституцій визначає коло торговельних партнерів і, як наслідок,

загальні моделі зовнішньої торгівлі країн, впливає на загальний рівень відкритості країни в тому розумінні, що країни з кращими інституціями мають динамічніші зовнішньоторговельні відносини. У свою чергу існує пряма залежність між рівнем розвитку й функціонування інституцій та вартістю товарів і послуг національних експортерів, їх конкурентоспроможністю на світових ринках.

5. Діалектична взаємодія регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами інтеграції виробництва й капіталу (ефекти «обсягів та конкуренції» і «торгівлі та дислокації»), що дійсно поєднують економіки різних країн, та існуючими національними інституціями. Інституційно-функціональні чинники породжують як реальні позитивні наслідки – глобальну інтеграцію та економічну конвергенцію, так і негативні – внутрішньоконфліктну силову систему нового, корпоративно-конкурентного глобалізму, який є найбільшою загрозою нинішнім регіональним і національним інституційним структурам. Тобто регіональні конвергентно-інтеграційні угруповання формуються або за умов підсилення протекціоністського захисту, або якщо продукована ними споживча рента перевищує ефект «відхилення торгівлі». За інших рівних умов у галузях, де панують ефекти спотворення торгових потоків (trade diversion), інтеграція здійснюється швидшими темпами, ніж у галузях створення торговельних потоків (trade creation), що залишаються під протекціоністським захистом.

6. Засновані на використанні розмаїття моделей і форм реалізації конвергентно-інтеграційні утворення та їх інституції формуються на основі структурно-функціональних чинників асиметрії розвитку міжрегіональних торговельно-економічних союзів. Саме в межах найбільш впливових регіонів, які сьогодні представлені тріадою – європейською (ЄС), північно-американською (НАФТА) та азійсько-тихоокеанською (АСЕАН), – розвиваються найбільш потужні регіональні економічні союзи країн, які, у свою чергу, визначають три основні моделі регіональної економічної інтеграції, що генерують сучасну інституційно-функціональну модель розвитку

світової торгівлі; сприяють появі нових міжнародних торговельно-економічних союзів; створюють як стабільну платформу для розвитку взаємної торгівлі через безпосередню участь у регулюванні міжнародних економічних відносин, так і особливі зони впливу з боку окремих держав і груп країн. При цьому лібералізація (двостороння, багатостороння або глобальна) не є гарантією рівномірного розподілу переваг і вигод від співробітництва, який би задовольняв усіх його учасників.

7. Синергетичний тип глобальних конвергентно-інтеграційних процесів, що проходять крізь фази «порядку» і «хаосу», нерівномірності й ентропії, – це нелінійний феномен розвитку. Однак видова різноманітність і просторова конфігурація економічних блоків різних інституційних форм «тріади» сприяє як усуненню численних перешкод у здійсненні міжнародної торгівлі, так й існуванню власних конвергентних пріоритетів. Основною метою розвитку специфічної мегадержавної регулюючої інфраструктури ЄС, що ґрунтується на раціональному використанні різноманітної ресурсної бази і високому ступені симетрії та однорідності/порівняльності технологічних можливостей і рівнів життя, є виконання довгострокових структурних завдань, де регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції. Розвиток НАФТА ґрунтується на домінуванні об'єктивних чинників, пов'язаних з ініціативою бізнес-сектора країн (мікроекономічні складові), під впливом якої посилюється міждержавна торгівля у межах блоку (макроекономічні складові), однак не передбачає досягнення високого рівня організації наднаціональних інституцій. Специфічні регіональні конвергентно-інтеграційні ініціативи з виокремленням пріоритетів транснаціонального бізнесу регіональних «гравців» та відповідних геополітичних складових є основою розвитку азійсько-тихоокеанської моделі.

8. Аналіз динаміки міжрегіональних торговельних потоків «тріади» свідчить, що: а) у межах регіональних інтеграційних угод «тріади» розвиток процесів регіональної конвергенції й інтеграції набув більшої результативності порівняно з багатостороннім ме-

ханізмом регулювання торговельно-економічного співробітництва; б) ефект впливу регіонального об'єднання на розвиток країн, що його утворили, все більше залежить від балансу двох чинників – тривалості переваг торговельної практики країн й ефекту відхилень «векторів» торгівлі; в) відбулася кореляція рівнів інфляції та синхронізації реальних фінансово-економічних шоків із формуванням певних просторових сегментів у структурі макроекономічного регулювання торгівлі окремих країн блоку; г) інтенсивно закладаються основи для трансконтинентальних конвергентно-інтеграційних об'єднань, до яких входять країни, що належать до кількох регіонів/континентів світу. У зв'язку з цим постбіполярний регіоналізм ЄС – якісно новий тип регіонального співробітництва, який сформувався в умовах деполаризації глобальної системи міжнародних відносин і реструктуризації стійкого світового балансу, а його особливістю є переваги рівноправного партнерства на противагу домінуванню країн – регіональних лідерів над малими державами.

9. Основною тенденцією розвитку конкурентних РТУ останніх років є перехід від двосторонніх і багатосторонніх форм торговельних угод до: а) одночасної участі країн у кількох РТУ, які накладаються одна на одну, не тільки створюючи комплексний і складний механізм взаємодії, а й посилюючи конкуренцію серед окремих торговельних режимів; б) розширення змісту класичних РТУ, які описують не лише рух товарів, а й інші економіко-правові положення, що не є предметом домовленостей на багатосторонньому рівні у межах СОТ; в) розширення участі у РТУ окремих розвинених країн, країн із перехідною економікою і країн, що розвиваються; г) міжрегіональних торговельних угод (наприклад, ЄС із митними союзами Меркосур, Ради співробітництва країн Перської затоки, країнами АКТ, середземноморськими країнами) на основі міжконтинентальної інтеграції, формами прояву якої можуть стати трансатлантична та транстихоокеанська зони вільної торгівлі. На ключову тенденцію розвитку інституційного регулювання міжнародної торгівлі перетворюється оптимізація співвідношення

регіоналізму і глобалізму на основі норм та принципів СОТ в умовах глобальної поляризації світової економіки.

10. Результати аналізу, проведеного на основі показників ступеня диверсифікації товарного асортименту зовнішньоторговельних потоків, динаміки обсягів зовнішньої торгівлі і матриці попарних порівнянь критеріїв дали змогу розробити кількісну модель, що ґрунтується на базі методу аналізу ієрархій, для оцінювання ефективності і перспектив участі України в регіональних торговельно-економічних об'єднаннях. Відповідно до проведених розрахунків доведено, що, хоча привабливість окремих регіональних ринків висока завдяки сталій товарній диверсифікації експорту та імпорту, динамічна складова проведеного дослідження вказує на високу перспективність співпраці з ЄС, що обумовлена перевагами загальних обсягів торговельних потоків та їх структурою, низького коефіцієнта ризиків зовнішньоторговельної діяльності, а також використанням захисних інструментів митного регулювання ЗЕД, які забезпечує СОТ.

11. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, модернізації економіки та підвищенню її конкурентоспроможності, а також виходу на європейський спільний ринок. Пріоритетними напрямами адаптації національних зовнішньоторговельних регуляторних інституцій до системи регіональної конвергентно-інтеграційної взаємодії у контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є: 1) визначення концептуальних засад формування стратегій і механізмів державного управління національними інституціями у сфері міжнародної торгівлі згідно з міжнародними/європейськими стандартами; 2) розробка ефективної системи принципів і критеріїв розподілу управлінських повноважень в інтеграційній сфері між суб'єктами саморегуляції (державними установами); 3) створення державної програми лібералізації та пруденційного регулювання торговельних потоків («регуляторна адаптація»), ефективність використання якої базується на чітких і прозорих макро- та мікроекономічних передумовах координації діяльності державних регулятивних органів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фертікова Т. М. Інституційна економіка: навч. посібник. Миколаїв: вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 128 с.
2. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
3. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки. URL: http://pidruchniki.ws/15840720/politekonomiya/istoriya_ekonomiki_ta_ekonomichnoyi_dumki.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
5. Commons R. J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
6. Корнійчук Л. Я., Татаренко Н. О. Історія економічних вчень: підручник. К.: КНЕУ, 1999. 564 с.
7. Galbraith J. K. American Capitalism. Boston: Houghton Mifflin Company, 1956. P. 86–88.
8. Бьюкенен Дж. М. От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик . М.: Catallaxy, 1993. 546 с.
9. Coase R. H. The nature of the firm // Economics. 1937. Vol. 4, № 5. P. 386–405.
10. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія. Економічна нобелеологія: навч. посібник. К.: Академія, 2005. 336 с.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.
12. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
13. Williamson O. E. Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance// Journal of Law, Economics, and Organisation. 1991. Vol. 7. P. 87–159.
14. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
15. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 276 p.

16. Schmoller G. von. Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre / München: Leipzig, 1900. 61 s.
17. North D. C. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance / Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
18. North D. C. Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. № 84. P. 4.
19. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 51.
20. Axelrod R. Achieving Cooperation under Anarchy: States and Institutions / World Politics. 1985. October. P. 250.
21. Menger C. Problems of Economics and Sociology / Urbana: University of Illinois Press, 1963. P. 154.
22. Hayek F. A. Law, Legislation and Liberty / Chicago: University of Chicago Press, 1973. Vol. 1. P. 5.
23. Поппер К. Ницета историцизма. М.: Прогресс, 1993. 185 с.
24. Arrow K. J. Essays in the Theory of Risk-Bearing / Amsterdam: North-Holland, 1970. P. 224.
25. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. М.: Экономика, 2007. 516 с.
26. Chandler A. D. Jr. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Harvard University Press, 1977. P. 490.
27. Місяць Т. В. Оцінка ефективності економічного співробітництва між країнами на сучасному етапі світового господарства // Вісник ЖДТУ. 2010. № 2. С. 266–270.
28. Baumol W. J. Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show // American Economic Review. 1986. № 76 (5). P. 1072–1085.
29. Romer P. M. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. № 94 (5). P. 1002–1037.
30. Abramovitz M. Catching up, forging ahead, and falling behind // Journal of Economic History. 1986. № 46 (2). P. 385–406.
31. Carlino G., Mills L. Testing Neoclassical Convergence in Regional Incomes and Earnings // Regional Science and Urban Economics. 1996. № 26. P. 565–590.

32. Armstrong H. W. Convergence among regions of the European Union 1950-1990 // Papers in Regional Science. 1995. № 74. P. 143–152.

33. Jungmittag A. Innovation dynamics in the EU: convergence or divergence? A cross-country panel data analysis // Empirical Economics. 2006. № 31 (2). P. 313–331.

34. Barro R. J., Sala-i-Martin. X Convergence across States and regions / R. J. Barro, L.: Brookings Papers on Economic Activity, 1991.

35. Sala-i-Martin X. Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra. Mode of access: <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/104.pdf>.

36. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития // Весь Мир. Москва, 2009. С. 111. URL: <http://www.growthcommission.org/storage/cgdev/documents/Report/russiangrowthreport.pdf>.

37. Официальный сайт экспертных групп по обновлению «Стратегии – 2020» URL: <http://strategy2020.rian.ru/>.

38. Smaghi L. V. Real convergence in Central, Eastern and South-Eastern Europe // European Central Bank. Mode of access :URL http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/sp071001_2.en.html10.

39. Парето В. Трансформация демократии: пер. с итал. М.: Территория будущего, 2011. 207 с.

40. Стариш А. Г. Теория конвергенции – истоки открытых систем? URL: <http://www.gpntb.ru/win/inter-events/crimea98/doc1/doc28.html>.

41. Ничипорук С. В. Приграничное сотрудничество и его потенциал. URL: <https://integrationconference2011.wordpress.com/2013/10/09/>.

42. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія. Донецьк: ДонНУ, 2012. 386 с.

43. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2004. 395 с.

44. Приграничная торговля за рубежом. URL: <http://www.tks.ru/cgi-bin>.

45. Плотникова О. В., Дубровина О. Ю. Глобализация и регионализация, их влияние на международное сотрудничество регионов

государств // Власть: Экономика и экономические науки. 2013. № 2. С. 134–136.

46. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 495 с.

47. Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей ETS № 106 // Бюллетень международных договоров. 2003. № 10.

48. Божко Л. Л. Концептуальные подходы к определению приграничных территорий // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 4 (139). С. 47–54.

49. Беленький П. Ю., Микула Н.А., Герич В.П. Транскордонне співробітництво: проблеми і перспективи. Львів, 1996. 175 с.

50. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ ст.: нові пріоритети: монографія. Київ: Наукова думка, 2006. 511 с.

51. Дружинин П. В. Особенности развития приграничных регионов // Север и рынок: науч. информ. бюлл. 2003. № 2. С. 39–46.

52. Бабина В. А., Дьяченко В. Н., Уваров В.А. Приграничная торговля: проблемы и перспективы развития: монография. Хабаровск: ДВАГС, 2010. 134 с.

53. Макарычев А. С. Пространственные характеристики трансграничной безопасности: концептуальные контексты. URL: <http://www.policy.hu/makarychev/rus8.htm>.

54. Schmitt-Egner P. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit in Europa als Gegenstandswissenschaftlicher Forschung und Strategietransnationaler Praxis. Anmerkungen zur Theorie, Empirie und Praxis des transnationalen Regionalismus. Baden-Baden: Nomos, 1998. 121 s.

55. Raich S. Grenzüberschreitende und interregionale Zusammenarbeit in einem «Europa der Regionen», dargestellt anhand der Fallbeispiele Großregion Saar-Lor-Lux, EUREGIO und «Vier Motoren für Europa». Baden-Baden: Nomos, 1995. 89 s.

56. Anderson J., Dowd L. Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance // Regional Studies. 1999. Vol. 33, № 7. P. 593–604.

57. Баженов Ю. Н., Никульченков К. Е. Конкурентоспособность приграничных регионов. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-ekonomiki-prigranichnyh-regionov>.

58. Воробёва И. Н. К вопросу про конкретизацию понятия приграничного региона // Научный вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. Вып. 9. С. 57-60. URL: <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2014/09/57-60.pdf>.

59. Strassburger G. Transnational social spaces / Bilbao: University of Deusto, 2005. 123 p.

60. Чеботарев Б. А. Приграничное торгово-экономическое сотрудничество: зарубежный опыт и проблемы России // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. Серия «Экономика и экономические науки». 2009. Вып. 2. С. 69–75. URL: http://notabenenord.net/sites/default/files/event_files/B2.pdf.

61. Keohane R. O. Transnational Relations and World Politics / Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971. 224 p.

62. Faist T., Frykman M. The transnational turn in migration research: perspectives for the study of politics and policy // Transnational spaces: disciplinary perspectives. New York: New York Academy of Sciences, 2004. P. 63–72.

63. Faist T. Towards Transnational Studies: World Theories, Transnationalization and Changing Institutions // Journal of Ethnic and Migration Studies. 2010. Vol. 36, № 10. P. 1662–1667.

64. Официальный сайт Берлинской высшей школы транснациональных исследований. URL: http://www.transnationalstudies.eu/home.php?nav_id=363.

65. Приграничное сотрудничество: теория и практика. Политические, правовые, экономические проблемы международного сотрудничества на постсоветском пространстве / П. Б. Зверев, Ю. В. Косов, А. В. Торопыгин, А. А. Марышев; Северо-западная академия государственной службы. СПб., 2009. 206 с.

66. Божко Л. Л. Теоретико-методологические основы исследования процессов экономического развития приграничных территорий: автореф. дисс. на соискание ученой степени доктора экон. Наук. Екатеринбург, 2011. 47 с.

67. Buchanan J. *Theory of Public Choice II* / J. Buchanan, R. Tollison. Michigan: University of Michigan Press, 1984. 266 p.

68. Вайсс А. 101 идея для роста вашего бизнеса: результаты новейших исследований эффективности людей и организаций. М.: Альпина Паблишер, 2014. 401с.

69. *In the Shadow of Violence* / D. North, J. Wallis, S. Webb, B. Weingast. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. 216 p.

70. Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория. URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10625>.

71. Модели поведения человека в институциональной экономике. URL: <http://ie.boom.ru/Lecture2.htm>.

72. Mottola K. *Security in northern Europe – combining and reinforcing national, regional and wider European policies // Visions of European Security*. Stockholm: Olof Palme International Center, 1996. 112 p.

73. Заяць О. І. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції в умовах розвитку торговельно-економічних відносин між країнами. // *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

74. Deutschzs K. *Political community at the International Level: Problems of Definition and Measurement*. Aardvarc Global publishing, 2006. 95 p.

75. Платонова И. Н., Наговицин А. Г., Коротченя В. М. *Перестройка мировой валютной системы и позиция России*. М.: Либроком, 2009. 240 с.

76. Lahteenmaki K. *Cooperation of the European Border Regions* / K. Lahteenmaki, C. Archer, O. Jalonen // *Changing European Security Landscape*. Tampere Peace Research Institute: Research Report. 1995. № 63. P. 270-271.

77. Balassa B. *Trade Creation and Trade Diversion in the European Common* / *The Economic Journal*. 1967. Vol. 77, № 305. P. 1–21.

78. Ritzer G. *Globalization: The Essentials* / NY: John Wiley & Sons, 2011. 148 p.

79. Joshi R. M. *International Business* / London: Oxford University Press, 2009. 252 p.

80. Hitt M. A. *International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product-Diversified Firms* / M. A. Hitt, E. Rob-

ert Hoskisson, K. Hicheon // The Academy of Management Journal. New York: Stage Publications, 2008. P. 185-189.

81. Balassa B. The Theory of Economic Integration / Friburg: Routledge, 2013. 288 p.

82. Clyde H. G. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Washington: Institute for International Economics, 2009. 157 p.

83. NAFTA – Fast Facts: North American Free Trade Agreement. URL: <http://www.naftanow.org/facts>.

84. Hills C. NAFTA's Economic Upsides. URL: <http://www.foreignaffairs.com/articles/140348/carla-a-hills/naftas-economic-upsides>.

85. Trichet J. C. Macro-prudential oversight and the future European Systemic Risk Board. URL: <http://www.bis.org/review/r101126b.pdf>.

86. Fahsi M. Toward a U.S.– EU Free Trade Agreement. URL: <http://www.mintpressnews.com/toward-a-us-eu-free-trade-agreement-things-are-far-from-rosey>.

87. Bomberg E. The European Union: How Does it Work? / E. Bomberg, J. Peterson, R. Corbett. Oxford University Press, 2012. 266 p.

88. Dalimov R. T. The dynamics of the trade creation and diversion effects under international economic integration // Current Research Journal of Economic Theory. 2009. Vol. 1. P. 112–123.

89. Eichengreen B. Globalizing Capital: A History of the International Monetary System. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008. P. 99–118.

90. Zayats O. The peculiarities of modern processes of regional trade and economic integration in the context of globalization // Nayka i Studia. Przemysl, 2013. № 32. P. 58-62.

91. Mayer F. W. Interpreting NAFTA / New York: Columbia University Press, 1998. 249 p.

92. Покровская В. В. Приграничная торговля как составляющая внешнеэкономической политики государства // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 3. С. 28–47.

93. Revenue in detail. European Commission URL: http://ec.europa.eu/budget/explained/budg_system/financing/fin_en.cfm.

94. The third stage of Economic and Monetary Union. URL: http://www.cvce.eu/obj/the_third_stage_of_economic_and_monetary_union-en-e2e91dc0.

95. Пузанов І. І. Теоретичні моделі формування умов сучасної зовнішньої торгівлі. // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. 2005. Вип. 55. 298 с.

96. Задоя А. О. Міжнародна економіка: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2012. 416 с.

97. Заяць О. І. Позитивний ефект та негативні наслідки, які отримує національна економіка від участі в міжнародній економічній інтеграції // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука: теорія і практика - 2013». Економічні науки. Пшемисль, 2013. С. 66-68.

98. Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Лебедева С. Н. Економіка зарубіжних країн: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 292 с.

99. Левчук Е. Приграничная торговля как фактор экономического развития современной Европы. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/prigranichnaya-torgovlya-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya-sovremennoy-evropy>.

100. Дьяченко В. Н. Использование приграничного положения в развитии внешнеэкономических связей. URL: <http://www.uecs.ru/uecs69-692014/item/3039-2014-09-16-11-04-05>.

101. Врагова Н. О. О принципах валютного регулирования приграничной торговли. URL: <http://www.vestnik.ael.ru/LinkClick.aspx?fileticket>.

102. Международный и отечественный опыт развития приграничных территорий. URL: <http://nshf.sfedu.ru/science/grands2/opit.pps>.

103. Скотт Д. Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? URL: http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm.

104. Павлов К. В., Андреева И. Г., Сапрыка В. А. Разработка методики оценки состояния проектов и программ межрегионального приграничного сотрудничества // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 6. С. 2-8.

105. Вардомский Л. Б. Приграничное и трансграничное сотрудничество в программах сотрудничества ЕС и стран СНГ. URL: <http://analyticmz.ru/?p=706>.

106. Вардомский Л. Б. Некоторые проблемы межрегионального сотрудничества стран СНГ. URL: <http://ru.convdocs.org/docs/index-23103.html>.

107. Сапрыка В. А. Актуальные вопросы методологии управления социально-экономическими проектами и программами межрегионального сотрудничества в условиях приграничного региона // Научные ведомости. 2010. № 8 (79). Вып. 12. URL: http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/3610/1/SaprykaV_A_Actual.pdf.

108. Прикордонне співробітництво в контексті євразійської інтеграції. URL: <http://www.riss.ru/index.php/actions/2072#.Undx4nA7JGZ>.

109. Леонтьева А. Н., Сапрыка В. А. Имитационные и конструктивные проекты в приграничном сотрудничестве постсоветских государств. // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/106-7842>.

110. Мотовиц Т. Г., Ре, Зубарева Е.А. Иностраный опыт приграничного сотрудничества и возможности его использования в России // Ученые заметки ТОГУ. 2013. С. 398-401. URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2013/TGU_4_98.

111. Заяць О. І. Основи розвитку міжнародної торгівлі в умовах інтеграції // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і інновація-2013». Економічні науки. Пшемисль, 2013. С. 52–54.

112. Заяць О. І. Торговельна лібералізація, як основа міжнародної економічної інтеграції // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Нові досягнення європейської науки». Економічні науки. Софія: ООД «Бял ГРАД-БГ», 2013. С. 63–65.

113. Results: North Americans Are Better Off After 15 Years of NAFTA: North American Free Trade Agreement. URL: <http://www.naftanow.org>. 44.

114. National Economic Accounts: U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. URL: <http://www.bea.gov>.

115. Гладій І. Регіоналізація світового ринку: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 544 с.

116. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін. Київ: Знання, 2008. 431 с.
117. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 264 с.
118. Козак Ю. Міжнародна економіка: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 118 с.
119. Кадочников П. А Региональная экономическая интеграция в различных форматах: сходства и отличия. Всероссийская академия внешней торговли. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/85.pdf.
120. Заяць О. І. Поява та розвиток регіональних торговельних угод // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 5. С. 65–68.
121. Handbook of statistics. New York and Geneva: United Nations Publication, 2013. 366 p.
122. Заяць О. І. Особливості розвитку міжнародної торгівлі в умовах інтеграції // Зб. наук. праць. 2013. Вип. 1 (74). С. 142–147.
123. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
124. Ключко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой// Экономика Украины. 2011. №10. С. 51–57.
125. Булатова О. В. Регіоналізація світової економіки в умовах глобальної інтеграції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. Донецьк: ДНУ, 2013. 40 с.
126. William D. Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia, and the Americas. London: Routledge, 1998. 254 p.
127. Заяць О. І. Основні шляхи розвитку міжнародних регіональних інтеграційних утворень. // Material X mezinarodni vedecko-prakticka conference «Moderni vymozenosti vedy – 2014». Dil 2. Ekonomicke vedy. Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2014. С. 19–21.
128. Заяць О. І. Аналіз північноамериканської моделі розвитку міжнародних регіональних інтеграційних угруповань // Матеріали доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України». Ужгород: Гельветика, 2014. С. 31–32.

129. Zayats O. The development of integration union under global transformations // *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum*. Praha, 2014. № 1 (3). P. 37–40.

130. Currency Market Monitor 1st Quarter 2014. URL: <http://www.cmegroup.com/education/files/fx-market-monitor-2014-q1.pdf>.

131. Affuso A. Globalization and Competitive Strategies in European Vulnerable Regions / A. Affuso, R. Capello, U. Frat // *Regional Studies Association*. 2011. № 5. Vol. 45. P. 657–675.

132. Rugman A. Globalization and Regional Business Strategy. URL: <http://www.qfinance.com>.

133. Handbook of statistics 2013. New York and Geneva: United Nations Publication, 2013. 513 p.

134. International trade statistics 2013. Geneva: WTO Publications, 2013. 268 p.

135. Kimura F. Production Networks in East Asia: What We Know So Far. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2011. URL: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792.production.networks.east.asia/>.

136. World Trade Report 2013. The WTO and preferential trade agreements: from coexistence to coherence. Geneva: WTO Publications, 2013. 251 p. URL: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report13_e.pdf.

137. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність // *Економіка України*. 2011. №1. С. 4–15.

138. United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org>.

139. Киселева А. Ю. Анализ внешнеторговых предпосылок интеграции стран АСЕАН+3 в единую валютную зону и сравнение с ситуацией в ЕС. // *Пространственная экономика*. 2011. № 3. С. 131–142.

140. Заяць О. І. Сучасна регіональна торговельна взаємодія країн // *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми міжнародних відносин»*. Київ, 2013. С. 77–78.

141. Moffett S. EU and U.S. inch toward talks on free trade area. URL: <http://in.reuters.com/article/2012/06/20/eu-us-trade-idINL5E8H-KJIS20120620>.

142. Wong M.-H. ASEAN Competitiveness Report 2010. M.-H. Wong, R. Shankar, R. Toh. Asia Competitiveness Institute, 2011. 88 p. URL: <http://www.spp.nus.edu.sg/ACI/home.aspx>.

143. Булатова О. В. Потенциал развития трансконтинентальной интеграции // Журнал европейской экономики. 2014. № 9. С. 266–292.

144. Дергачев В. А. Регионоведение: учеб. пособие. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 519 с.

145. Долішній М. Глобалізація та її регіональні виміри // Регіональна економіка. 2002. № 3. С. 7–24.

146. Европа: вчера, сегодня, завтра. М.: Экономика, 2002. 823 с.

147. Заяць О. І. Вплив регіоналізації та глобалізації на бізнес цикли країн окремих регіонів // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційно-інноваційні засади розвитку національної економіки в ринкових умовах». Ужгород-Мукачево, 2015. С. 227–229.

148. Шишков Ю. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ. Москва: III тысячелетие, 2001. 478 с.

149. McKay J. Regional Economic Integration in a Global Framework. Frankfurt am Main: European Central Bank, 2005. 140 p.

150. Rodrik D. The New Global Economy And Developing Countries: Making Openness Work. Wasington: Overseas Development Council, 1999. 168 p.

151. Regional Trade Agreements Information System. URL: <http://rtais.wto.org/>.

152. Mukhopadhyay K. Economic and Environmental Impact of Free Trade in East and South East Asia. NY: Springer Science+Business Media, 2010. 209 p.

153. International Migration Outlook 2011. Organisation for economic cooperation and development, 2011. 452 p.

154. Ratha D. South-south migration and remittances. Washington: World Bank working paper. 2007. № 102. 55 p.

155. Нетто Н., Ромеу Р. Смягчает ли диверсификация экспорта последствия глобального финансового кризиса? URL: <http://>

www.carecprogram.org/uploads/events/2012/16th-tpcc/Imf-wp-may2011-did-export-diversification-soften-ru.pdf.

156. Global Entrepreneurship Monitor 2014. Global Report. URL: <http://gemconsortium.org/docs/download/3616>.

157. Total exports and imports (growth rate in percent). URL: <http://comtrade.un.org/monthly/Public/Datavisualization.aspx>.

158. United Nations Commodity Trade Statistics Database. 2014 URL: <http://comtrade.un.org/db/>.

159. Джалілов О. Основні сучасні тенденції світової інтеграції // БІЗНЕСІНФОРМ. 2014. № 2. С. 76–83.

160. 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. 520 p.

161. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 6. С. 43–53.

162. Шифф М. Региональная интеграция и развитие. М.: Весь мир, 2005. 376 с.

163. Булатова О. В. Регіональна компонента глобального інтеграційного розвитку // Науковий вісник дипломатичної академії України. 2012. № 18. С. 39–45.

164. Булатова О. В. Методичні підходи дослідження торгово-економічної складової регіональних економічних процесів // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. трудов. Стамбул-Донецк: ДонНУ, 2010. С. 82–86.

165. Hardacre A. The EU and the Diplomacy of Complex Interregionalism // The Hague Journal of Diplomacy. 2009. № 4. P. 167–188.

166. Заяць О. І. Еволюція регулювання регіональної інтеграції в межах глобальної інституційної архітектури // Вісник Маріупольського державного університету. Маріуполь, 2015. С. 137–144.

167. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 164 с.

168. Результати Уругвайського Раунду багатосторонніх торговельних переговорів. Тексти офіційних документів. К.: «Вимір» Секретаріат міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998.

169. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики. Москва: Социум, 2012. 479 с.

170. Довгань В. Право Світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ. Київ: КНТ, 2009. 448 с.

171. Герчикова И. Н. Международные экономические организации: учеб. пособие. Москва: Консалтбанкир, 2002. 624 с.

172. Пахомов Ю. М., Лукьяненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки у глобальному конкурентному середовищі. К.: Україна, 1997. 237 с.

173. The G20 Seoul summit leaders' declaration 2010. URL: http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit_declaration.pdf.

174. Baldwin R. The Collapse Of Global Trade, Murky Protectionism, And The Crisis: Recommendations for the G20. London: Centre for Economic Policy Research, 2009. 103 p.

175. International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities. N. Y. United National Publication, 2010. 144 p.

176. 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, 2013. 458 p.

177. Trade and Development Report 2013. Post-crisis policy challenges in world economy. Geneva: UNITED NATIONS, 2013. 224 p.

178. Global Risks 2011. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Executive_Summary_2011_EN.pdf.

179. Trans-Pacific Partnership (TPP): 13th Round of TPP Negotiations Set for an Diego. URL: <http://www.ustr.gov/tpp>.

180. Compendium of Issues Related to Regional Trade Agreements: Background Note by the Secretariat. WTO documents. URL: <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/tn/rl/W8R1.doc>.

181. Bhagwati J. World Trade And The Doha Round London, 2011. 56 p. URL: www.nationalarchives.gov.uk/doc/open-government-licence.

182. Булатова Е. В. Еврорегионы как форма организации межрегионального сотрудничества // Наука, культура, образование: материалы научно-практ. конференции. Комрат: КГУ, 2012. С. 16–19.
183. Иванова М. В. Введение в регионоведение: учебн. пособие. Томск: Изд-во Томского политехн. университета, 2011. 175 с.
184. Калитчак Р. Г. Регіоналізм у європейських інтеграційних процесах: монографія. К.: Знання, 2007. 303 с.
185. Костюнина Г. М. Регионализация Восточной Азии: истоки и основные модели // Вестник МГИМО - Университета. 2011. № 1. С. 34–42.
186. Капустин А. Я. Международно-правовые проблемы природы и действия права Европейского Союза: автореф. дисс. на соискание ученой степени докт. юрид. наук. М., 2001. 43 с.
187. Орловська Ю. В. Програмно-цільовий підхід до управління регіональним економічним розвитком // Прометей. 2007. Вип. 1. С. 35–39.
188. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства // Мировое хозяйство и международные отношения. 2009. № 5. С. 31–42.
189. Стрежнева М. В. Общее европейское экономическое пространство: концепция и реальность // Европейские страны СНГ: место в «Большой Европе». М.:Международные отношения, 2005. С. 128–165.
190. Філіпенко А. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. Київ: Знання України, 2002. 190 с.
191. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. Москва: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. 220 с.
192. Яненко Я. Захват региональных рынков. Война локальных брендов и «чужаков». Москва: Эксмо, 2007. 208 с.
193. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
194. Чижиков Г. Д. Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство: монография. Донецк: Норд-Пресс, 2006. 284 с.

195. Bartels L. Regional trade agreements and the WTO legal system. Oxford University Press, 2006. 604 p.
196. Crawford J.-A. The changing landscape of regional trade agreements. Geneva: World Trade Organization, 2005. 33 p.
197. Siebert H. Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour // *The World Economy*. 2006. Vol. 29. P. 137–159.
198. Taifeng C. Regional Trade Agreements vs. Multilateral Trading System: A Study of Chinese Interests and Policy Options. Oslo: Institute of International Affairs, 2009. 46 p.
199. Панкадж Г. Мир 3.0. Глобальная интеграция без барьеров. М.: Альпина Паблшер, 2013. 416 с.
200. Хилл Ч. Международный бизнес . СПб., 2013. 688 с.
201. Trade and development report. Three decades of thinking development. New York and Geneva: United Nations Publication, 2012. 125 p.
202. Джордж С. Многоуровневое управление и Европейский Союз. URL: <http://www.worldpolit.ru/index.php?option=comcontent&task=view&id=103&Itemid=40>.
203. Барабанов О. Проблемы глобального управления: выбор аналитической парадигмы // *Вестник международных организаций*. 2009. №2 (24). URL: [http://ecsocman.hse.ru/hsedata/2011/01/21/1208899867/Analytical Paradigms.pdf](http://ecsocman.hse.ru/hsedata/2011/01/21/1208899867/Analytical%20Paradigms.pdf).
204. Багаева А. Региональные интеграционные процессы // *Обозреватель*. 2013. № 9. С. 31–38.
205. Полуях Д. С. Эволюция системы многоуровневого управления в Европейском Союзе // *Политическая наука*. 2014. № 2. С. 259–275.
206. Участь України у міжнародних організаціях / Міністерство закордонних справ України. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/aboutukraine/internationalorganizations>.
207. Заяць О. І. Інституційна диверсифікація зовнішньоторговельних зв'язків України // *Молодий вчений : наук. журнал*. 2015. № 8. С. 61–66.
208. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.

209. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі. URL: <https://www.wto.org/>.

210. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

211. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі в Україні. URL: <https://www.wto.org.in.ua/>.

212. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України у СОТ. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2011/2011_09/WTO_three_years.pdf.

213. Заяць О. І. Удосконалення статистичної бази України для участі у прикордонній торгівлі /// Тези доповідей IV міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та менеджменту: теоретичні і практичні аспекти». Хмельницький, 2015. С. 25–27.

214. Мисик Г. І., Римарева Л. М. Проблеми ефективною зовнішньоекономічної діяльності України. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/2_83625.doc.htm.

215. Михайлишин Л. І. Вектори інтеграції України в ЄС чи СНД // Науково-інформаційний вісник: Економіка. 2013. № 3. С. 172–181. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>.

216. Підчоса О. В. Аналіз ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного Союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном. URL: http://library.univ.kiev.ua/ukr/host/viking/db/ftp/univ/apmv/apmv_2013_114_01.pdf#page=149.

217. Гончарук А. І., Троян І. А. Торговельно-економічні пріоритети України в ОЧЕС. К.: Міраж, 2013. 187 с.

218. Методичні рекомендації з питань зміцнення інституційної спроможності та підготовки стратегії розвитку євро регіонів. URL: <http://eer.org.ua/page/reports/uk/>.

219. Развитие межрегионального и приграничного сотрудничества в государствах – участниках СНГ (информационно-аналитическая записка). М.: ВИНТИ, 2010. 152 с.

220. Божко Л. Л. Оценка эффективности регулирующего воздействия в сфере приграничного сотрудничества. // Научный

вестник Уральской академии государственной службы. 2011. №1 (14). URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/01/01/>.

221. Белая книга по проблемам таможенного регулирования. URL: <http://www.nns.ru/gallery/stos/custom.html>.

222. Кушниренко А. К., Аскольский А. М., Проскуракова О. А. Развитие межрегионального и приграничного сотрудничества в государствах – участниках СНГ. М.: ИКСНГ, 2010. 114 с.

223. Акулик А. К., Бобков В. А. Беларусь в интеграционных проектах: монография. М.: Беларуская наука, 2011. 334 с.

224. Белорусы, украинцы и россияне ежегодно тратят миллиарды злотых на приграничную торговлю в Польше. URL: http://naviny.by/rubrics/finance/2014/08/02/ic_news_114_439859/.

225. Пасажиропотік на кордоні України з Польщею. URL: <http://lviv.unian.net/ukr/detail/194053>.

226. Гоблик В. В., Тимечко І. Р. Специфіка прикордонної торгівлі в транскордонному просторі України з ЄС // Регіональна економіка. 2013. № 1. С.195-200.

227. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr_tstr/arh_kr_2014.htm.

228. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети. М.: ЛИБРОКОМ, 2009. 360 с.

229. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва: Радио и связь, 1993. 320 с.

ДОДАТКИ

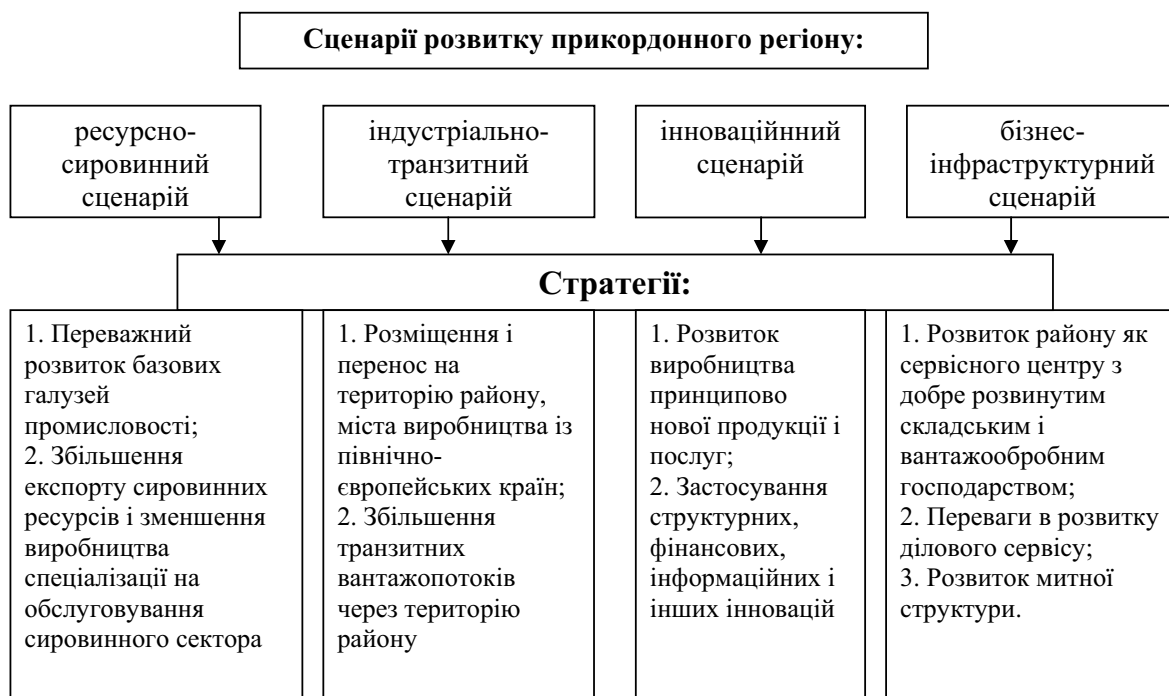
Додаток А

Основні елементи механізму адаптації управління прикордонним регіоном



Додаток Б

Сценарії розвитку прикордонного регіону



Додаток В

Пріоритетні напрями співробітництва між Україною та ОЕСР

1. Завершення в середньостроковій перспективі процедури приєднання до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства та набуття членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР.

2. Завершення в середньостроковій перспективі процедури набуття членства в Комітеті з конкуренції ОЕСР.

3. Залучення експертної допомоги ОЕСР у впровадженні Антикорупційної стратегії на 2014–2017 роки; розроблення та впровадження Загальних правил етичної поведінки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування; організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації з питань, пов'язаних із запобіганням корупції.

4. Проведення консультацій щодо співпраці з Робочою групою з боротьби з хабарництвом в міжнародних комерційних операціях ОЕСР.

5. Підготовка спільно з експертами ОЕСР дослідження «Погляд на Уряд: 2015» у рамках набуття Україною статусу асоційованого учасника в Комітеті з питань державного управління ОЕСР; продовження співпраці у рамках програми SIGMA з питань реформування державного управління, управління державними фінансами, спрощення чинної нормативної бази та ін.

6. Здійснення спільно з експертами ОЕСР експертної оцінки стану реалізації в Україні Акту з питань малого бізнесу для Європи та підготовка рекомендацій щодо реформування політики розвитку малих і середніх підприємств у рамках проекту «Індекс політики щодо малого і середнього бізнесу: країни Східного партнерства (2012–2015 рр.)».

7. Продовження реалізації III фази проекту ОЕСР «Стратегія секторної конкурентоспроможності для України» Євразійської програми конкурентоспроможності, в рамках якого мають бути впроваджені рекомендації ОЕСР, спрямовані на удосконалення державної політики та поліпшення інвестиційної привабливості секторів із високим потенціалом підвищення конкурентоспроможності.

8. Реалізація проекту ОЕСР «Створення умов для започаткування схеми гарантування кредиту для малих і середніх підприємств в агробізнесі» в рамках Євразійської програми конкурентоспроможності; проведення обстеження малих і середніх підприємств у регіонах України, аналіз напрямів державної політики та підготовка рекомендацій щодо інструментів регуляторної, інформаційної та фінансової політики на підтримку екологізації малих і середніх підприємств у рамках реалізації проекту ОЕСР «Екологізація діяльності малих і середніх підприємств» програми «Екологізація економіки країн Східного партнерства Європейського Союзу».

Додаток Д

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за січень–грудень 2014 року (на прикладі торгівлі з Азербайджаном)

ТОВАР	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	до відп. періоду поперед. року, %	до загальн. обсягу, %	вартість, тис. дол. США	до відп. періоду поперед. року, %	до загальн. обсягу, %
1	2	3	4	5	6	7
АЗЕРБАЙДЖАН	591 532,8	68,9	100,0	45 308,1	60,5	100,0
01. Живі тварини	7 530,6	158,0	1,3	-	-	-
02. М'ясо та їстівні субпродукти	5 246,7	69,7	0,9	-	-	-
03. Риба і ракоподібні	-	-	-	-	-	-
04. Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	9 156,1	77,5	1,5	42,2	-	0,1
05. Інші продукти тваринного походження	2,0	-	0,0	22,4	79,3	0,0
06. Живі дерева та інші рослини	-	-	-	-	-	-
07. Овочі	331,3	73,8	0,1	-	-	-
08. Їстівні плоди та горіхи	3 520,9	116,4	0,6	8 596,8	37,0	19,0
09. Кава, чай	90,2	84,1	0,0	748,7	155,2	1,7
10. Зернові культури	401,0	14,3	0,1	-	-	-
11. Продукція борошно-номельно- круп'яної промисловості	3 969,0	49,3	0,7	-	-	-
12. Насіння і плоди олійних рослин	5 374,5	139,9	0,9	-	-	-
14. Рослинні матеріали для виготовлення	1,3	-	0,0	-	-	-

15. Жири та олії тваринного або рослинного походження	12 648,4	57,6	2,1	-	-	-
16. Продукти з м'яса, риби	338,8	85,3	0,1	-	-	-
17. Цукор і кондитерські вироби з цукру	19 244,0	114,1	3,3	-	-	-
18. Какао та продукти з нього	20 693,8	85,0	3,5	187,6	12,9	0,4
19. Готові продукти із зерна	25 082,1	88,0	4,2	-	-	-
20. Продукти переробки овочів	1 442,1	123,0	0,2	219,5	37,9	0,5
21. Різні харчові продукти	9 300,0	83,8	1,6	-	-	-
22. Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	9 370,5	170,8	1,6	66,0	4,6	0,1
23. Залишки і відходи харчової промисловості	2 785,3	192,0	0,5	-	-	-
24. Тютюн і промислові замітники тютюну	70 365,1	106,0	11,9	2,6	0,7	0,0
25. Сіль; сірка; землі та каміння	2 585,1	82,5	0,4	-	-	-
26. Руди, шлаки і зола	-	-	-	-	-	-
27. Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	3 937,0	68,9	0,7	12 224,8	78,8	27,0
28. Продукти неорганічної хімії	437,6	2,1	0,1	-	-	-
29. Органічні хімічні сполуки	8,3	14,6	0,0	1 205,1	56,4	2,7
30. Фармацевтична продукція	13 502,3	95,8	2,3	-	-	-
31. Добрива	134,6	125,8	0,0	-	-	-
32. Екстракти дубильні	227,4	107,2	0,0	-	-	-
33. Ефірні олії	14 079,2	115,9	2,4	-	-	-
34. Мило, поверхнево-активні органічні речовини	4 430,3	122,1	0,7	1,3	2,1	0,0
35. Білкові речовини	181,8	115,8	0,0	-	-	-
36. Порох і вибухові речовини	517,1	1 118,3	0,1	-	-	-

Заяць О.І. Інституціоналізація конвергентних процесів
у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях

37. Різноманітна хімічна продукція	1 091,9	100,1	0,2	32,3	58,8	0,1
38. Пластмаси, полімерні матеріали	5 374,0	78,2	0,9	11 228,1	84,2	24,8
39. Каучук, гума	2 127,1	50,3	0,4	1,3	-	0,0
40. Вироби із шкіри	35,3	113,0	0,0	-	-	-
41. Деревина і вироби з деревини	28 591,9	121,3	4,8	0,1	-	0,0
42. Корок та вироби з нього	2,4	-	0,0	-	-	-
43. Папір та картон	23 324,6	118,5	3,9	-	-	-
44. Друкована продукція	1 140,0	155,6	0,2	1,0	1 368,2	0,0
45. Вовна	19,3	1 476,4	0,0	-	-	-
46. Бавовна	0,1	-	0,0	419,7	38,1	0,9
47. Текстильні волокна	0,0	-	0,0	-	-	-
48. Нитки синтетичні або штучні	0,0	0,0	0,0	799,2	128,8	1,8
49. Синтетичні або штучні	276,7	210,2	0,0	-	-	-
50. Вата	2 492,1	177,7	0,4	-	-	-
51. Килими	-	-	-	0,4	643,6	0,0
52.	1,0	620,2	0,0	31,8	-	0,1
53. текстильні матеріали	2 745,4	108,1	0,5	-	-	-
54. одяг та додаткові речі до одягу	4,3	7,9	0,0	-	-	-
55. одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	104,2	63,1	0,0	-	-	-
56. інші готові текстильні вироби	405,6	49,8	0,1	2 399,2	94,5	5,3
57. взуття	17,6	29,4	0,0	-	-	-
58. головні убори	0,0	1,5	0,0	-	-	-
59. парасольки	197,5	28,4	0,0	-	-	-
60. оброблені пір'я та пух	26,7	51,3	0,0	-	-	-
61. вироби з каменю, гіпсу, цементу	1 271,5	89,2	0,2	-	-	-
62. керамічні вироби	4 979,5	111,4	0,8	0,1	54,9	0,0
63. скло та вироби із скла	5 337,0	150,9	0,9	-	-	-

ДОДАТКИ

64. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	11,7	3 981,3	0,0	-	-	-
65. чорні метали	148 485,6	64,2	25,1	-	-	-
66. вироби з чорних металів	57 928,6	42,0	9,8	750,9	122,3	1,7
67. мідь і вироби з неї	472,0	22,2	0,1	-	-	-
68. алюміній і вироби з нього	1 082,9	1 315,7	0,2	5,6	-	0,0
69. свинець і вироби з нього	47,1	-	0,0	1 572,9	44,6	3,5
70. інші недорогоцінні метали	-	-	-	-	-	-
71. інструменти, ножові вироби	1 922,2	278,2	0,3	-	-	-
72. інші вироби з недорогоцінних металів	1 947,2	83,4	0,3	0,2	0,6	0,0
73. реактори ядерні, котли, машини	22 585,1	77,2	3,8	634,1	67,7	1,4
74. електричні машини	15 551,7	83,4	2,6	1 142,1	5 990,8	2,5
75. залізничні локомотиви	6 913,5	11,1	1,2	-	-	-
76. засоби наземного транспорту, крім залізничного	1 931,8	30,3	0,3	10,9	37 141,8	0,0
77. літальні апарати	1 010,1	128,3	0,2	139,7	414,3	0,3
78. судна	295,7	782,0	0,0	-	-	-
79. прилади та апарати оптичні, фотографічні	457,6	25,2	0,1	15,7	75,6	0,0
80. годинники	4,5	126,0	0,0	-	-	-
81. меблі	3 821,7	58,0	0,6	-	-	-
82. іграшки	235,9	249,6	0,0	-	-	-
83. різні готові вироби	110,4	21,2	0,0	-	-	-
84. твори мистецтва	2,5	-	0,0	-	-	-
85. Товари, придбані в портах	26,9	493,8	0,0	2 805,8	115,1	6,2
Різне	188,2	2,8	0,0	-	-	-

Додаток Е

Результати обчислення показників диверсифікації товарного експорту та імпорту зовнішньої торгівлі України у 2014 р.

№	Країна	Ie	Ii	№	Країна	Ie	Ii
1.	I. Країни СНД			42.	РУМУНІЯ	0,880	0,733
2.	АЗЕРБАЙДЖАН	0,900	0,819	43.	САН-МАРИНО	0,339	0,705
3.	БІЛОРУСЬ	0,945	0,321	44.	СЕРБІЯ	0,785	0,889
4.	ВІРМЕНІЯ	0,896	0,666	45.	СЛОВАЧЧИНА	0,783	0,918
5.	КАЗАХСТАН	0,939	0,718	46.	СЛОВЕНІЯ	0,753	0,747
6.	КИРГИЗСТАН	0,925	0,808	47.	УГОРЩИНА	0,761	0,822
7.	МОЛДОВА	0,955	0,804	48.	ФАРЕРСЬКІ ОСТРОВИ	0,000	0,000
8.	РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ	0,923	0,705	49.	ФІНЛЯНДІЯ	0,786	0,779
9.	ТАДЖИКИСТАН	0,902	0,316	50.	ФРАНЦІЯ	0,840	0,924
10.	ТУРКМЕНІСТАН	0,767	0,732	51.	ХОРВАТІЯ	0,801	0,722
11.	УЗБЕКИСТАН	0,902	0,858	52.	ЧЕХІЯ	0,716	0,905
12.	II. Інші країни світу			53.	ЧОРНОГОРІЯ	0,305	0,695
13.	ЄВРОПА			54.	ШВЕЙЦАРІЯ	0,482	0,874
14.	АВСТРІЯ	0,621	0,870	55.	ШВЕЦІЯ	0,871	0,862
15.	АЛБАНІЯ	0,688	0,641	56.	НЕВИЗНАЧЕНІ КРАЇНИ ЄС	1,000	0,000
16.	АНДОРРА	0,000	0,547	57.	АЗІЯ		
17.	БЕЛЬГІЯ	0,801	0,930	58.	АФГАНІСТАН	0,835	0,065
18.	БОЛГАРІЯ	0,482	0,872	59.	БАНГЛАДЕШ	0,601	0,699
19.	БОСНІЯ І ГЕРЦЕГОВИНА	0,620	0,465	60.	БАХРЕЙН	0,798	0,541
20.	ВЕЛИКА БРИТАНІЯ	0,876	0,924	61.	БРИТАНСЬКА ТЕРИТОРІЯ В ІНДІЙСЬ- КОМУ ОКЕАНІ	1,000	0,000

Продовження дод. Е

№	Країна	Ie	Ii	№	Країна	Ie	Ii
21.	ГІБРАЛТАР	0,089	0,000	62.	БРУНЕЙ-ДАРУССАЛАМ	1,000	0,000
22.	ГРЕЦІЯ	0,691	0,613	63.	БУТАН	1,000	0,000
23.	ДАНІЯ	0,900	0,910	64.	В'ЄТНАМ	0,773	0,812
24.	ЕСТОНІЯ	0,880	0,919	65.	ГОНКОНГ	0,850	0,796
25.	ІРЛАНДІЯ	0,247	0,768	66.	ГРУЗІЯ	0,923	0,711
26.	ІСЛАНДІЯ	0,689	0,164	67.	ЄМЕН	0,274	0,073
27.	ІСПАНІЯ	0,681	0,948	68.	ІЗРАЇЛЬ	0,719	0,618
28.	ІТАЛІЯ	0,668	0,925	69.	ІНДІЯ	0,420	0,896
29.	КОЛИШНЯ ЮГОСЛАВСЬКА РЕСПУБЛІКА МАКЕДОНІЯ	0,375	0,790	70.	ІНДОНЕЗІЯ	0,598	0,669
30.	ЛАТВІЯ	0,894	0,885	71.	ІРАК	0,356	0,120
31.	ЛИТВА	0,932	0,255	72.	ІРАН, ІСЛАМСЬКА РЕСПУБЛІКА	0,691	0,737
32.	ЛІХТЕНШТЕЙН	0,101	0,500	73.	ЙОРДАНІЯ	0,668	0,373
33.	ЛЮКСЕМБУРГ	0,638	0,896	74.	КАМБОДЖА	0,372	0,594
34.	МАЛЬТА	0,761	0,685	75.	КАТАР	0,408	0,500
35.	МОНАКО	0,078	0,553	76.	КІПР	0,321	0,774
36.	НІДЕРЛАНДИ	0,846	0,936	77.	КИТАЙ	0,598	0,919
37.	НІМЕЧЧИНА	0,916	0,915	78.	КОРЕЙСЬКА НАРОД- НО-ДЕМОКРАТИЧНА РЕСПУБЛІКА	0,429	0,861
38.	НОРВЕГІЯ	0,878	0,610	79.	КОРЕЯ, РЕСПУБЛІКА	0,521	0,855
39.	ОСТРІВ МЕН	1,000	0,000	80.	КУВЕЙТ	0,677	0,012
40.	ПОЛЬЩА	0,898	0,935	81.	ЛАОС	0,119	0,259
41.	ПОРТУГАЛІЯ	0,765	0,928	82.	ЛІВАН	0,711	0,551

Продовження дод. Е

№	Країна	Ie	Ii	№	Країна	Ie	Ii
83.	М'ЯНМА	0,530	0,617	126.	КОМОРИ	0,732	0,048
84.	МАКАО	0,000	0,310	127.	КОНГО	0,661	0,412
85.	МАЛАЙЗІЯ	0,687	0,817	128.	КОНГО, ДЕМОКРАТИЧНА РЕСПУБЛІКА	0,780	0,430
86.	МАЛЬДІВИ	0,242	0,000	129.	КОТ-Д'ІВУАР	0,231	0,137
87.	МОНГОЛІЯ	0,846	0,036	130.	ЛЕСОТО	1,000	0,000
88.	НЕПАЛ	0,418	0,816	131.	ЛІБЕРІЯ	0,635	0,000
89.	ОБ'ЄДНАНІ АРАБСЬКІ ЕМІРАТИ	0,806	0,787	132.	ЛІВІЯ	0,164	0,000
90.	ОМАН	0,132	0,096	133.	МАВРІКІЙ	0,268	0,797
91.	ПАКИСТАН	0,689	0,841	134.	МАВРИТАНІЯ	0,365	0,383
92.	ПАЛЕСТИНСЬКА ТЕРИТОРІЯ	0,610	0,439	135.	МАДАГАСКАР	0,000	0,476
93.	САУДІВСЬКА АРАВІЯ	0,595	0,415	136.	МАЛАВІ	0,027	0,010
94.	СІНГАПУР	0,198	0,778	137.	МАЛІ	0,208	0,682
95.	СИРІЙСЬКА АРАБСЬКА РЕСПУ- БЛІКА	0,734	0,321	138.	МАРОККО	0,748	0,839
96.	ТАЙВАНЬ, ПРОВІНЦІЯ КИТАЮ	0,675	0,795	139.	МОЗАМБІК	0,141	0,000
97.	ТАЇЛАНД	0,652	0,900	140.	НАМІБІЯ	0,496	0,459
98.	ТІМОР-ЛЕШТІ	1,000	0,000	141.	НІГЕР	0,735	0,227
99.	ТУРЕЧЧИНА	0,641	0,946	142.	НІГЕРІЯ	0,485	0,299
100.	ФІЛІППІНИ	0,110	0,658	143.	ОСТРІВ СВЯТОЇ ЄЛЕНИ	1,000	0,000
101.	ШРІ-ЛАНКА	0,552	0,303	144.	ПІВДЕННА АФРИКА	0,541	0,724
102.	ЯПОНІЯ	0,680	0,688	145.	ПІВДЕННИЙ СУДАН	0,339	0,529
103.	АФРИКА			146.	РЕЮНЬЙОН	0,010	0,217

ДОДАТКИ

Продовження дод. Е

104.	АЛЖИР	0,779	0,070	147.	РУАНДА	0,695	0,000
105.	АНГОЛА	0,716	0,000	148.	СВАЗІЛЕНД	0,000	0,008
106.	БЕНІН	0,585	0,207	149.	СЕЙШЕЛЬСЬКІ ОСТРОВИ	0,278	0,511
107.	БОТСВАНА	0,002	0,175	150.	СЕНЕГАЛ	0,333	0,646
108.	БУРКІНА-ФАСО	0,240	0,283	151.	СОМАЛІ	0,307	0,000
109.	БУРУНДІ	0,000	0,000	152.	СУДАН	0,397	0,811
110.	ГАБОН	0,108	0,002	153.	СЬЄРРА-ЛЕОНЕ	0,510	0,535
111.	ГАМБІЯ	0,391	1,000	154.	ТАНЗАНІЯ, ОБ'ЄД- НАНА РЕСПУБЛІКА	0,664	0,083
112.	ГАНА	0,211	0,494	155.	ТОГО	0,367	0,051
113.	ГВІНЕЯ	0,330	0,000	156.	ТУНІС	0,513	0,817
114.	ГВІНЕЯ_БІСАУ	0,609	1,000	157.	УГАНДА	0,353	0,568
115.	ДЖІБУТІ	0,514	1,000	158.	ЦЕНТРАЛЬНО- АФРИКАНСЬКА РЕСПУБЛІКА	0,000	0,000
116.	ЄГИПЕТ	0,644	0,768	159.	ЧАД	0,645	0,000
117.	ЕКВАТОРІАЛЬНА ГВІНЕЯ	0,825	1,000	160.	АМЕРИКА		
118.	ЕРИТРЕЯ	0,000	0,000	161.	АНТИГУА І БАРБУДА	0,724	0,435
119.	ЕФІОПІЯ	0,600	0,300	162.	АРГЕНТИНА	0,668	0,799
120.	ЗАМБІЯ	0,624	0,346	163.	АРУБА	0,500	1,000
121.	ЗАХІДНА САХАРА	1,000	0,000	164.	БАГАМСЬКІ ОСТРОВИ	0,261	0,168
122.	ЗІМБАБВЕ	0,077	0,173	165.	БАРБАДОС	0,218	0,174
123.	КАБО-ВЕРДЕ	0,000	1,000	166.	БЕЛІЗ	0,715	0,066
124.	КАМЕРУН	0,658	0,316	167.	БЕРМУДСЬКІ ОСТРОВИ	1,000	0,214
125.	КЕНІЯ	0,530	0,380	168.	БОЛІВІЯ, БАГАТО- НАЦІОНАЛЬНА ДЕРЖАВА	0,126	0,550

Закінчення табл. дод. Е

№	Країна	Ie	Ii	№	Країна	Ie	Ii
169.	БОНАЙРЕ, СІНТ-ЕСТАТУС І САБА	0,000	1,000	198.	СЕНТ-ЛЮСІЯ	1,000	0,000
170.	БРАЗІЛІЯ	0,764	0,871	199.	СІНТ-МАРТЕН	0,000	0,000
171.	ВЕНЕСУЕЛА, БОЛІВАРСЬКА РЕСПУБЛІКА	0,650	0,573	200.	СУРІНАМ	0,207	0,481
172.	ВІРГІНСЬКІ ОСТРОВИ (БРИТ.)	0,054	0,490	201.	США	0,717	0,903
173.	ГАЙАНА	0,094	0,004	202.	ТРІНІДАД І ТОБАГО	0,000	0,012
174.	ГАЇТІ	0,030	0,647	203.	УРУГВАЙ	0,326	0,675
175.	ГВАДЕЛУПА	1,000	0,147	204.	ФОЛКЛЕНДСЬКІ (МАЛЬВІНСЬКІ) ОСТРОВИ	1,000	0,000
176.	ГВАТЕМАЛА	0,671	0,093	205.	ФРАНЦУЗЬКА ГВІАНА	1,000	0,000
177.	ГОНДУРАС	0,117	0,716	206.	ЧІЛІ	0,416	0,883
178.	ГРЕНЛАНДІЯ	1,000	0,000	207.	ЯМАЙКА	0,574	0,181
179.	ДОМІНІКА	0,000	0,734	208.	АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ		
180.	ДОМІНІКАНСЬКА РЕСПУБЛІКА	0,041	0,789	209.	АВСТРАЛІЯ	0,808	0,492
181.	ЕКВАДОР	0,299	0,147	210.	АМЕРИКАНСЬКЕ САМОА	1,000	0,000
182.	КАЙМАНОВІ ОСТРОВИ	0,000	1,000	211.	ВАНУАТУ	0,494	1,000
183.	КАНАДА	0,876	0,826	212.	МАРШАЛЛОВІ ОСТРОВИ	0,345	0,430
184.	КОЛУМБІЯ	0,340	0,560	213.	НОВА ЗЕЛАНДІЯ	0,806	0,631
185.	КОСТА-РІКА	0,593	0,397	214.	НОВА КАЛЕДОНІЯ	0,016	1,000
186.	КУБА	0,636	0,644	215.	ОСТРОВИ КУКА	0,290	0,000
187.	КЮРАСАО	0,000	0,000	216.	ПАЛАУ	0,432	1,000
188.	МАРТІНІКА	1,000	0,000	217.	ПАПУА-НОВА ГВІНЕЯ	0,000	0,021

ДОДАТКИ

189.	МЕКСИКА	0,468	0,843	218.	ПІВНІЧНІ МАРІАНСЬКІ ОСТРОВИ	1,000	0,084
190.	НІКАРАГУА	0,684	0,258	219.	САМОА	0,000	1,000
191.	ПАНАМА	0,331	0,655	220.	СОЛОМОНОВІ ОСТРОВИ	1,000	0,117
192.	ПАРАГВАЙ	0,019	0,212	221.	ТОКЕЛАУ	1,000	0,638
193.	ПЕРУ	0,431	0,799	222.	ТОНГА	1,000	0,000
194.	ПУЕРТО-РІКО	0,623	0,118	223.	ТУВАЛУ	1,000	0,000
195.	САЛЬВАДОР	0,042	0,591	224.	ФІДЖІ	0,000	0,065
196.	СЕНТ-ВІНСЕНТ І ГРЕНАДІНИ	0,676	0,331	225.	ФРАНЦУЗЬКА ПОЛІНЕЗІЯ	1,000	0,315
197.	СЕНТ-КІТС І НЕВІС	0,407	0,108				

Заяць О.І. Інституціоналізація конвергентних процесів
у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях

Вих № 156/881
22-09-2015

SKI-HOCKEY
FISCHER

Українсько-австрійське підприємство з іноземними інвестиціями
у формі Товариства з обмеженою відповідальністю "Фішер-Мукачево"

The ukrainian-austrian venture with foreign investments in the form of
Limited liability company "Fischer-Mukachevo"

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА
про використання результатів дисертаційної роботи
Заяць Олени Іванівни на тему:
«Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних торговельних
об'єднаннях»

Для успішного експортного просування гірськолижної та спортивної продукції важливе значення має досконале знання особливостей розвитку міжнародної торгівлі в умовах розвитку різних регіональних торговельних об'єднань.

Запропоновані Заяць О.І. в дисертаційній роботі «Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних торговельних об'єднаннях» організаційно-економічні засади міжнародної регіональної інтеграції країн через визначення основних шляхів розвитку міжнародних регіональних інтеграційних утворень, застосовуються у практичній діяльності Українсько-австрійського підприємства у формі товариства обмеженої відповідальності «Фішер-Мукачево» при визначенні експортної продукції на різні регіональні ринки в сучасних умовах.

Генеральний директор
УАП ТОВ «Фішер-Мукачево»



Рябич В.А.

Ukraine, Zakarpatska region,
Mukachevo, 16 Industrialna street

Bank:
Identification code Nr 22073637
Account Nr 260074128
in AVAL Bank, Uzhgorod, MFO 312345

Phone/fax: +(38) 03131 3-69-48

Phone: +(38) 03131 3-69-50
3-69-51

Україна, Закарпатська обл.
Мукачеве, вул. Індустріальна, 16.

Банк:
Ідентифікаційний код № 22073637
Р/р № 260074128
АВАЛ банк, Ужгород, МФО 312345

Тел./Факс: +(38) 03131 3-69-48

Тел.: +(38) 03131 3-69-50
3-69-51



УКРАЇНА
ЗАКАРПАТСЬКА ОБЛАСТЬ
МУКАЧІВСЬКА МІСЬКА РАДА
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ

вул. Пушкіна, 2, м.Мукачево, 89600, тел.: 5-41-50,2-10-78, 2-10-47 факс,
web-сайт: www.mukachevo-city.org.ua, e-mail: mvk_mukachevo@carpathia.gov.ua,
код ЄДРПОУ 04053743

22 ВЕР 2015

№ 1369/01-08

На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про використання результатів дисертаційної роботи
Заяць Олени Іванівної на тему:
«Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних
торговельних об'єднаннях»

Важливою тенденцією розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є взаємодія країн-торговельних партнерів у рамках різних регіональних торговельних об'єднаннях. Економічне об'єднання країн на регіональній основі зумовлено тим, що зростаючі обсяги багатомініклатурного виробництва багатьох країн стають завеликими для їх внутрішніх ринків, тому створення ширшого єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку та підвищення їх конкурентоспроможності.

У останні десятиріччя в світі потужно розвиваються процеси регіонального об'єднання економік країн з ціллю створення загальних великих ринків. Міжнародні конвергентні процеси є однією з найважливіших складових сучасних міжнародних торговельних процесів, при цьому участь країни в тих чи інших торговельних об'єднаннях є важливим фактором її економічного розвитку.

В діяльності виконавчого комітету Мукачівської міської ради прийнято до використання результати дослідження здійсненого Заяць О.І. визначення важелів активізації участі в процесах регіональної економічної інтеграції країн, що розвиваються, що в рамках визначених гео економічних орієнтирів дозволяє вітчизняним суб'єктам господарювання використовувати наявні конкурентні переваги, що підтверджує актуальність і практичне значення проведеного дослідження.

Міський голова



З.Ленд'єл

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КІЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА

04119, м. Київ, вул. Мельникова, 36/1
Тел: (044) 481-44-37
Факс: (044) 481-45-55
E-mail: office@iir.kiev.ua



INSTITUTE OF
INTERNATIONAL RELATIONS
TARAS SHEVCHENKO NATIONAL
UNIVERSITY OF KYIV

36/1, Melnikova St., Kyiv 04119 Ukraine
Phone: (044) 481-44-37
Fax: (044) 481-45-55
E-mail: office@iir.kiev.ua

23.09.2017р. № 048/11-296
на _____ від _____

ДОВІДКА

про практичне впровадження результатів дисертаційного дослідження
«Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних торговельних
об'єднаннях» здобувачу кафедри міжнародного бізнесу Інституту
міжнародних відносин Київського національного університету імені
Тараса Шевченка Заяць Олені Іванівні (спеціальність 08.00.02 – світове
господарство і міжнародні економічні відносини)

Видана здобувачу кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка Заяць Олені Іванівні про те, що теоретичні положення та практичні рекомендації її дисертаційного дослідження впроваджені у практику науково-педагогічної діяльності кафедр міжнародного бізнесу та світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Окремі положення дисертації щодо діалектики взаємодії між розвитком регіональних торговельних об'єднань та конвергентних інституцій, тенденцій розвитку сучасної регіональної торгівельної взаємодії країн в контексті глобалізації, чинників асиметричного розвитку регіональних торговельних об'єднань, імплементації конвенційно-процесуальної моделі торговельної політики України використані при підготовці навчально-методичних матеріалів з дисциплін «Міжнародний бізнес», «Міжнародні економічні відносини», «Світова економіка», «Міжнародні організації», «Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України».

Директор



В.В. Копійка

Наукове видання

Заяць Олена Іванівна

**ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ
КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ
У РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ**

МОНОГРАФІЯ

Коректор – Алексеева Т.М.
Комп'ютерна верстка – Токар Мирослава
Дизайн обкладинки – Кобрин Ліна

Підписано до друку 6 березня 2019. Формат 64x90/16.
Папір офсетний. Друк цифр. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 16,58. Наклад 200 прим. Замов. № 1258.

Видано та віддруковано в ТОВ “Поліграфцентр “Ліра”:
88000, м. Ужгород, вул. Митрака, 25
www.lira-print.com

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ЗТ №24 від 7 листопада 2005 року.

Заяць О.І.

З-40 Інституціоналізація конвергентних процесів у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях: Монографія. – Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2019. – 248 с.

ISBN 978-617-596-273-2

Монографію присвячено дослідженню концептуальних підходів й домінантних особливостей розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань як інституційної основи міжнародних конвергентних процесів. Розкрито сутність інституційної конвергенції у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях, охарактеризовано механізм їх діалектичної взаємодії та конвергентних інституцій в умовах глобалізації і гетерогенних ознак моделей регіональної економічної конвергенції й інтеграції. Висвітлено особливості конвергенції державних і ринкових регулюючих інституцій у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях. Систематизовано та ідентифіковано інституційно-функціональні чинники асиметричного розвитку регіональних торговельно-економічних об'єднань. Визначено напрями й окреслено проблеми інституційної диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України та імплементації інструментів торгової політики ЄС у вітчизняну практику. Розроблено модель кількісного оцінювання ефективності і перспектив участі України в регіональних торговельних об'єднаннях.

Монографічне видання розраховане на працівників національних органів законодавчої та виконавчої влади, організаторів переговорних процесів щодо ефективності і перспектив участі України в регіональних торговельно-економічних об'єднаннях, науковців, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів.

УДК 339.54-045.73:339.92