

УДК 339.977

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.2>

Заяць О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПЛИВУ ВСТУПУ КРАЇНИ В ІНТЕГРАЦІЙНЕ ОБ'ЄДНАННЯ НА ЙОГО КОНКУРЕНТНУ СИЛУ

У статті розглянуто ефекти впливу економічної інтеграції на національну економіку. Ідентифіковано, що для того щоб визначити вплив інтеграції на конкурентну силу, необхідно здійснити для окремої держави порівняльний аналіз умов реалізації інтеграційних ефектів. Виокремлено індекси визначення величини ефекту конкуренції: індекс коопераційності; індекс конкурентоспроможності; індекс імпортозалежності та систематизовано підходи до оцінки ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу: аддитивна модель ефективності, мультиплікативна модель ефективності, стратегічний підхід. Визначено, що саме стратегічний підхід досить добре корелюється з визначенням синергетичної ефективності, оскільки досягнення позитивного ефекту відповідає вимогам ефективності за Парето. Згруповано економічні результати вступу країни у міжнародне інтеграційне об'єднання у контексті зростання її конкурентної сили та відзначено позитивну динаміку основних макроекономічних показників.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, інтеграційне об'єднання, конкурентна сила, національна економіка, інтеграційні ефекти.

APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF THE COUNTRY'S ACCESSION TO AN INTEGRATION GROUPING ON ITS COMPETITIVE FORCE

Zayats Olena

Uzhhorod National University

This article considers the effects of economic integration on the national economy. It has been noted that the integration effects affect the competitive force and manifests itself in the short, medium and long term. The article proves that in order to assess the impact of integration on the competitive force, it is necessary to carry out a comparative analysis of the conditions for the integration effects for an individual state: scale effect, competition effect, reorientation effect and trade allocation (deviation) effect, resources reallocation effect, synergetic effect, effect of coordinated economic policy of Member States. The indices for the magnitude of the competition's effect have been identified: index of cooperation (the ratio of mutual trade in intermediate goods to the output), competitiveness index (the ratio of intermediate goods in foreign trade with third countries to the output); import dependence index (the ratio of intermediate goods imports in foreign trade with third countries to the output). The article systematizes the approaches to assessing the impact of the country's accession to the integration grouping on its competitive force: additive efficiency model, multiplicative efficiency model, strategic approach. It has been determined that the strategic approach correlates well with the definition of synergetic efficiency, since the assuring of a positive effect meets the requirements of Pareto efficiency. The economic results of the country's accession to the international integration grouping in terms of the growth of its competitive force have been grouped and the positive dynamics of the main macroeconomic indicators has been highlighted. As a result of the study, it has been concluded that the economic effects of the competitive force of a country planning to join an international integration grouping are related to the degree of its participation in: established levels of global production systems and import-export flows of intermediate goods of preferential trade areas; multilateral and unilateral preferential trade agreements on reducing tariff barriers to enhance competitiveness; system of multilateral trade regulation of cross-border movement of intermediate goods and services in the face of objective existence of divergences regarding the compromise and balance of mutual concessions; comprehensive harmonization of legislation in accordance with the standards and norms of WTO regulation (including formats and methods of scheduling commitments).

Keywords: international economic integration, integration grouping, competitive force, national economy, integration effects.

Постановка проблеми. У сучасних умовах практично жодна країна не може ефективно розвиватися без взаємодії з іншими державами, не об'єднуючись на загальних принципах власних політичних, економічних, геополітичних або геоекономічних інтересів і не створюючи різні за суттю та формами інтеграційні угруповання (їх сьогодні понад 50). Саме тому

оцінка ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання ефективності впливу вступу країни у міжнародне інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу досліджували як вітчизняні, так і закордонні науковці:

Р. Балдвін [1], Л. Лебедева [2], А. Кудрін [5], С. Кузнецов [7], В. Кондратьєв [8], О. Булигіна [11].

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація економічних ефектів конкурентної сили країни, що планує входження у міжнародне інтеграційне об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні найбільш популярною під час аналізу економічних ефектів від вступу країни в міжнародне інтеграційне об'єднання є теорія митних союзів Дж. Вінера, згідно з якою інтеграція країн впливає на взаємні і зовнішні торговельні потоки, а також на перерозподіл ресурсів [1, с. 26–34]. Виділяють, головним чином, два види ефектів впливу інтеграції на національну економіку: а) ефект створення торгівлі (ефект конкуренції, масштабу), який виникає завдяки об'єднанню окремих національних ринків у єдиний ринок, що дає змогу суб'єктам господарювання збільшити обсяги та зменшити питомі витрати виробництва (посилення конкуренції стимулює їх у цьому процесі); б) ефект переорієнтації торгівлі (ефект торгівлі та аллокації) [2], який пов'язаний із ліквідацією торговельних бар'єрів, у результаті чого взаємний імпорту країн-учасниць стає дешевше і витісняє товари неефективного місцевого виробництва та товари з третіх країн, що призводить до змін у структурі торгівлі.

Інтеграційні ефекти можуть проявлятися у коротко-, середньо- і довгостроковому періодах, що також впливає на формування конкурентної сили. При цьому необхідно також урахувати, що ефекти реаллокації внутрішніх ресурсів відповідно до порівняльних переваг (ефекти створення та зміни умов торгівлі) набувають сили статичних ефектів, тому що вони виникають у перші ж роки створення інтеграційного об'єднання. Ефекти, пов'язані зі зміною самих порівняльних переваг і подальшою повторною реаллокацією ресурсів (ефекти конкуренції, економії на масштабі, створення та відхилення інвестицій), динамічні, тому що вони поступово накопичують зміни в економіці країни-учасниці [3, с. 45–55].

Очевидно, що й для держав, що володіють різними масштабами економіки, виробничими потенціалами і ринковими можливостями, ефект від інтеграційної взаємодії буде різним. Для того щоб визначити *вплив інтеграції на конкурентну силу*, необхідно здійснити для окремої держави порівняльний аналіз умов реалізації інтеграційних ефектів.

По-перше, це *ефект масштабу*, в основі якого лежать розширення торгівлі і скорочення адміністративних бар'єрів за рахунок діяльності суб'єктів господарювання на єдиний, більш ємний ринок за допомогою зменшення питомих витрат і укрупнення національних компаній. Хоча за інтеграції малих економік ефект масштабу виявляє переважно позитивний вплив на розвиток малих економік, однак він може бути нівельований (або навіть мати негативне значення) через зростання конкуренції (сумлінної або несумлінної) з боку партнерів по інтеграційному союзу [4, с. 21–34].

По-друге, *ефект конкуренції* за рахунок скорочення торговельних бар'єрів і підвищення ефективності використання ресурсів, зростання різноманітності й якості продукції, вирівнювання цін та банкрутства нерентабельних компаній. Ефект конкуренції вигідний для більш розвинених у технологічному відношенні

економік і галузей за рахунок їх позиціонування на: а) світовому ринку (ступінь експортно-імпоротної орієнтованості виробництва – частка експорту готової продукції на ринку і її динаміка); б) внутрішньому ринку порівняно з іноземними конкурентами (частка імпорту готової продукції на ринку та її динаміка) [5].

Сьогодні для визначення величини цього ефекту використовуються три індекси:

1) індекс коопераційності (відношення обсягу взаємної торгівлі проміжними товарами до обсягу виробництва);

2) індекс конкурентоспроможності (відношення обсягу експорту проміжних товарів у зовнішній торгівлі з третіми країнами до обсягу виробництва);

3) індекс імпортозалежності (відношення обсягу імпорту проміжних товарів у зовнішній торгівлі з третіми країнами до обсягу виробництва) [6, с. 17–18].

Однак слід зауважити, що розрахунки зазначених індексів не завжди збігаються з розрахунками ефекту під час використання кореляційної агрегованої моделі конкурентного потенціалу країни, що свідчить про неоднозначність впливу ефекту конкуренції на кількісні показники розвитку економіки держави (особливо в контексті зростання промислового виробництва і зовнішнього товарообігу). Використовується також матриця формування конкурентної карти ринку по досліджуваній товарній групі, яка будується на основі перехресної класифікації конкурентів з урахуванням ключових характеристик, що свідчать про ступінь їх домінування на ринку: розмір і темпи зростання ринкових часток щодо конкретного типу товарів. Межі кожної з груп визначаються величинами середньоквадратичних відхилень, а також мінімальними і максимальними значеннями часток і темпів їх зростання. Найбільш вагомих конкурентний статус мають фірми 1-ї групи (лідери з конкурентною позицією, що швидко поліпшується), найбільш слабкий – фірми 16-ї групи (аутсайтери ринку з конкурентною позицією, що швидко погіршується). Положення фірми всередині кожної групи визначається величиною її ринкової частки. Незважаючи на можливі відхилення, загальна динаміка ефекту відслідковується в кожному разі: розширення конкуренції впливає на якісні характеристики промислового комплексу завдяки змушеній оптимізації його структури, зменшенню витрат, упродовженню нової техніки і технологій.

По-третє, *ефект переорієнтації та аллокації (відхилення) торгівлі* припускає скорочення транзакційних витрат за рахунок зміни товарної і географічної структури торгівлі країни (заміщення імпортованих товарів із третіх країн товарами країн – партнерів по інтеграційному об'єднанню). У результаті більш ефективні виробники з найменшими витратами серед країн-учасниць починають витісняти виробників із більш високими витратами, причому розширення торгівлі та виробництва відбувається лише у тих галузях, у яких країна-учасниця має або здобуває порівняльні переваги. Аналіз зазначеного ефекту надає можливість визначити рівень імпорто- і експортоорієнтованості країни та їхній вплив на розвиток національної промисловості (позитивний ефект стимулювання імпорту з країн – технологічних лідерів). За умови, коли країна не є світовим технологічним лідером, переорієнтація торгівлі промисловими товарами може негативно

позначитися на темпах і рівні модернізації її економіки [7, с. 24–28]. У цьому разі пріоритетом є розвиток внутрішньої торгівлі кінцевою продукцією споживчого призначення та проміжними товарами невисокого рівня технологічності (взаємні коопераційні поставки), модернізуючи на цій основі власну економіку через запозичення інновацій.

В умовах коли митно-тарифний потенціал розвитку промислового співробітництва держав-членів (результат створення митного союзу) вичерпаний, найбільший позитивний ефект від участі в інтеграційному об'єднанні одержує країна з малою (ефект масштабу), але технологічно розвинутою (ефект конкуренції) економікою або має велику питому вагу партнерів по інтеграційному об'єднанню у загальному обсязі зовнішньої торгівлі (ефект торгівлі та аллокації). У зв'язку із цим важливим є створення інтеграційних виробничих «ланцюгів доданої вартості» через участь національних виробничих потужностей у процесі виконання певних технологічних функцій на умовах субпідряду або аутсорсингу, а помилковим – фокусування всіх зусиль на реалізації одного лише ефекту масштабу на ринках партнерів по інтеграції [8].

По-четверте, *ефект реаллокації виробничих ресурсів*, результатом дії якого є зміна порівняльних переваг, раціональне використання сукупних ресурсів, розвиток поділу праці та спеціалізації виробництва (згідно з порівняльними перевагами). Формування зазначених вище «ланцюгів доданої вартості» відбувається на основі використання порівняльних переваг держав-учасниць і ефектів реаллокації внутрішніх ресурсів (підвищення мобільності факторів виробництва, їх вільне переміщення всередині об'єднання, зменшення ступеня зношування та зростання коефіцієнту відновлення основного капіталу і т. п.) [9]. У процесі зростання конкурентної сили ефект від реаллокації капіталу одержить як країна-реципієнт (створення нового виробництва і робочих місць, збільшення податкових надходжень, залучення нових технологій), так і країна-інвестор (зростання прибутку та віддачі від використання капіталу на основі більш вигідних умов, використання порівняльних переваг країни розміщення). Окрім того, створення в країні привабливих умов для ведення бізнесу, а також активна політика держави з формування динамічних порівняльних переваг (як існуючих, так і потенційних) сприятимуть залученню капіталу. Що стосується трудових ресурсів, то основним одержувачем ефекту реаллокації є країна-експортер за рахунок припливу валюти у вигляді грошових переказів трудових мігрантів (країна, що надає робочі місця, своєю чергою, заповнює, таким чином, нішу дефіциту даного ресурсу).

По-п'яте, *синергетичний ефект* (ціле може мати особливі властивості, відсутні у його складових), результатом якого є не стільки зростання кількісних показників системи і переростання їх у якісні, скільки поява нових порівняльних переваг. Інакше кажучи, синергетичний макроекономічний ефект виникає як результат реального об'єднання економік країн-учасниць в єдину економічну систему, коли, наприклад, кількісні ефекти створення і переорієнтації торгівлі товарами та ресурсами переростають в якісні ефекти формування нових порівняльних переваг. Фактично якість інтеграційних зв'язків між державами-учасни-

цями стимулює виникнення синергетичного ефекту в інтеграційному об'єднанні, причому дуже важливо, щоб вони самі ідентифікували себе як елемент системи більш високого порядку, яку вони вирішили сформулювати, а не як незалежний суб'єкт міжнародних економічних відносин.

По-шосте, *ефект погодженої економічної політики держав-учасниць*, який полягає у зростанні конкурентоспроможності національних економік як усередині інтеграційного формування, так і на міжнародних ринках, за рахунок: а) синхронізації координуючих і регулюючих дій держав у часі та просторі; б) встановлення раціональних зв'язків (комунікацій) і обміну інформацією між ними з метою найбільш оперативного й ефективного вирішення виникаючих протиріч. Якщо всі перераховані вище ефекти описують зміни, що відбуваються на ринку і стосуються взаємодії його суб'єктів унаслідок зміни умов господарювання, то ефект погодженої економічної політики держав-учасниць – це усвідомлена і цілеспрямована діяльність, що припускає координацію економік, що інтегруються. Він, наприклад, відрізняється від синергетичного ефекту тим, що останній виникає спонтанно (у разі формування відповідних умов), а його прояви загалом непередбачувані та некеровані. Відсутність погодженості у діях держав-учасниць призводить до негативного або нульового ефекту, а щодо розглянутого нами ефекту, то ключовим чинником є не сама їхня промислова політика або її відсутність, а умова її погодженості [10]. Необхідно також урахувати той факт, що навіть в одній країні інтереси різних суб'єктів економічної політики різноспрямовані (наприклад, можуть бути дезорієнтовані девальвацією національної валюти), і, відповідно, дії цих суб'єктів матимуть суперечливий характер.

Дослідження автором наукової літератури дало змогу систематизувати підходи до оцінки ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу і здійснити вибір найбільш прийняттого.

1) *адитивна модель ефективності*, у якій загальна ефективність системи розглядається шляхом ділення на кількість показників ефекту (n) суми показників ефективності E_i на коефіцієнти значимості i -го параметра g_i , сума яких дорівнює одиниці:

$$A = 1 / n \sum_{i=1}^n E_i \times g_i, \sum_{i=1}^n g_i = 1;$$

2) *мультиплікативна модель ефективності*, у якій загальна ефективність одержують шляхом множення показників ефективності E_i на коефіцієнти значимості i -го параметра g_i , сума яких дорівнює одиниці:

$$M = \prod_{i=1}^n E_i \times g_i, \sum_{i=1}^n g_i = 1.$$

3) *стратегічний підхід*, із погляду якого ефективність залежить від: а) якості цілеспрямованості; б) сили та спрямованості мотивацій, що стимулюють потенційного учасника інтеграційного процесу до досягнення цілей; в) адекватності вибраних стратегій інтеграції сформульованим цілям; г) обсягу й якості ресурсів, що використовуються у процесі інтеграції.

На думку автора, саме стратегічний підхід досить добре корелюється з визначенням синергетичної ефективності, оскільки досягнення позитивного ефекту відповідає вимогам ефективності за Парето.

Найбільш характерним у контексті впливу вступу країни до інтеграційного об'єднання на її конкурентну силу є приклад Польщі щодо приєднання її до ЄС у 2004 р. Він є досить наочним, оскільки Україна також планує членство у Європейському Союзі. Так, Польща на першому етапі отримала пропозицію стати бенефіціаром нетто у фінансових надходженнях із бюджету ЄС, а оцінки та прогнози майбутнього членства базувалися на аналітиці (згідно з Частиною II секторного аналізу) незалежних експертів за сценарієм: вплив членства на польську економіку, сільське господарство, ринок праці, торговельний обмін, сектор малого і середнього бізнесу та стан державного бюджету. Існували значні побоювання («шок вступу»), які висловлювалися перед приєднанням, відносно зменшення конкурентної сили країни за рахунок захоплення польського ринку дешевою споживчою продукцією з ЄС, масового банкрутства малих і середніх підприємств, погіршення життєвого рівня працівників сільського господарства та масової купівлі землі іноземцями. Однак, як виявилось, у цих галузях усе відбувалося практично непомітно, часом із точністю до навпаки. Більше того, так званий унійний ефект, який проявляється у почутті дезорієнтації, зумовленої, між іншим, наслідком конфронтації надмірних чи то очікувань вигоди, чи то страхів, пов'язаних із приєднанням, у Польщі фактично не відбувся (у т. ч. й загрози для національної ідентичності, культури, безпеки і суверенітету країни).

Сьогодні аналіз та оцінка наслідків приєднання Польщі до ЄС свідчать про зростання конкурентної сили країни. Зменшився розрив у рівні економічного розвитку між Польщею і ЄС: відношення ВВП на душу населення держави до середнього значення по ЄС зросло з менш як 50% перед приєднанням до ЄС до 87% у 2019 р. Окрім номінального зростання ВВП, важливими є позитивні структурні трансформації виробництва та експорту в бік високотехнологічної продукції. Нині значний внесок у ВВП роблять машинобудування, ІТ-індустрія, будівництво, легка промисловість, освіта та наука. Досвід Польщі також спростував тезу про те, що вступ до ЄС автоматично призведе до «охолодження» торговельних відносин зі східними країнами – навпаки, після приєднання до ЄС Польща значно збільшила експорт до цього регіону, зокрема й до України, що зумовлено загальним підвищенням конкурентоспроможності польської економіки [12].

Оцінка наслідків приєднання у сфері захисту прав споживачів свідчить про зростання рівня дотримання положень захисту споживачів, а також закріплення їх існування у свідомості учасників ринку в Польщі. Країна почала зі створення відповідних структур ЄС, мета яких – забезпечити споживачів найширшою допомогою у висуненні скарг на спільному європейському ринку. До таких інституцій належить Європейський центр інформування споживачів (ЄЦІС), що діє при Відділі захисту конкуренції і прав споживачів із 2005 р. у межах так званої системи EEJ-net (European Extra-Judicial Network). Центр, створення і функціонування якого фінансувалося на 70% із коштів ЄС, окрім ведення інформаційної політики у сфері прав споживачів, надає також юридичну й організаційну допомогу у сфері гарантії безпеки продуктів, у разі тран-

скордонних суперечок (зокрема, несудових рішень та погодження суперечок щодо порушення прав споживачів). Сьогодні Польща є членом системи широкого оповіщення про небезпечні продукти для країн ЄС – PAREX, що зумовлює створення європейської «споживчої ідентичності», тобто загального усвідомлення споживачами своїх прав і захисту цих прав.

Залишаючи поза увагою опосередковані, хоча й гіперважливі, здобутки проєвропейського вектора інтеграції, такі як поліпшення бізнес-клімату, зростання ринкової економіки, створення ефективної системи захисту прав власності, прямий доступ до фінансових ринків європейських країн, відсутність митних бар'єрів у рамках ЄС, Польща отримала також прямі конкретні економічні вигоди. Так, щодо механізму фінансування, то кошти ЄС потрапляють до Польщі через фінансування операційних програм, які пропонуються національними органами влади та погоджуються з органами управління ЄС. При цьому більша частина коштів – це капітальні видатки, які неможливо спрямувати на інші цілі: модернізація інфраструктури Польщі (будівництво автострад, аеропортів, модернізація залізничних колій, оновлення парку комунального транспорту), реалізація енергоефективних проєктів (від розвитку проєктів «зеленої» енергетики до переобладнання ТЕС на споживання газу), підтримка НДДКР, розвиток малого бізнесу, фінансування освіти та науки тощо. Окрім прямих бюджетних дотацій, безпосередньою вигодою від приєднання до ЄС є зростання реальних прямих іноземних інвестицій (а не зростання обсягів репатріації капіталу, як це відбувається в Україні): сьогодні 90% інвестицій у польську економіку здійснюють європейські та американські компанії, а їх «польський вектор» інвестиційної орієнтації зумовлений інтеграцією держави до єдиного європейського економічного простору і зростанням її конкурентної сили.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного в роботі дослідження можна зробити висновок, що економічні ефекти конкурентної сили країни, що планує входження у МІО, зумовлені ступенем її участі у:

а) створених ланках глобальних виробничих систем та імпортно-експортних потоках проміжної продукції зон преференційної торгівлі;

б) багатосторонніх та односторонніх преференційних торговельних угодах щодо зменшення тарифних бар'єрів із метою підвищення конкурентоспроможності;

в) системі багатостороннього торговельного регулювання транскордонного переміщення проміжних товарів і послуг у умовах об'єктивного існування розбіжностей щодо компромісу і балансу взаємних поступок;

г) всеосяжній гармонізації законодавства згідно зі стандартами і нормами регулювання СОТ (включаючи формати та методи фіксації зобов'язань).

Більше того, для країни, що прагне вступити у впливове на міжнародній арені та економічно могутнє МІО, привабливість вибору пов'язана не стільки з можливістю за короткий строк домогтися вигідного використання власних порівняльних економічних переваг, скільки з розрахунком знайти стабільне джерело конкурентної сили та структурної фінансово-економічної допомоги (навіть іноді ціною прийняття на себе ролі залежного партнера).

Список використаних джерел:

1. Baldwin R. (2014) *Multilateralising 21st Century Regionalism*. Geneva : OECD, 46 p.
2. Лебедева Л.Ф. Трансконтинентальные партнерства на перепутье: факторы, риски, последствия. *Контуры глобальных трансформаций*. 2019. № 4. С. 54–69.
3. Региональные аспекты интеграции: Европейский Союз и Евразийское пространство : монография / под. ред. Р.Ш. Давлетгильдеева. Москва : Статут, 2019. 239 с.
4. Eastern European Borders Annual Risk Analysis 2015 / European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union (FRONTEX), Warsaw, 2015, 44 p.
6. Кудрин А. Долгосрочные приоритеты конкурентной политики: системный подход. 2018. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155118> (дата звернення: 02.09.2020).
6. Бу Тун. Теоретико-методологические подходы к исследованию международной экономической регионализации и интеграции. *ЭКО*. 2017. № 5. С. 16–20.
7. Кузнецов С.В., Миллер А.Е., Давиденко Л.М. Перспективы развития технологической интеграции: региональный аспект. *Проблемы прогнозирования*. 2019. № 1. С. 23–32.
8. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. 2014. URL: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/globalnyje_cepochki_dobavlennojstoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.htm (дата звернення: 09.09.2020).
9. Measuring the economic impact of short-termism. McKinsey Global Institute, 2017. URL: <http://www.mckinsey.com/global-themes/long-term-capitalism/where-companies-with-a-longterm-view-outperform-their-peers> (дата звернення: 07.09.2020).
10. Social Impact Investment 2019: the Impact Imperative for Sustainable Development, OECD (2019), OECD Publishing, Paris. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/development/social-impact-investment-2019_9789264311299-en#page1 (дата звернення: 11.09.2020).
11. Булыгина О.В., Емельянов А.А., Емельянова Н.З. Имитационное моделирование в экономике и управлении : учебник / под ред. А.А. Емельянова. Москва : ИНФРА-М, 2019. 592 с.
12. Інтеграція до ЄС: досвід Польщі та виклики для України. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/integraciya-do-yes-dosvid-polschi-ta-vikliki-dlya-ukrayini-.html> (дата звернення: 17.09.2020).

References:

1. Baldwin R. (2014) *Multilateralising 21st Century Regionalism* / Richard Baldwin. Geneva: OECD, 46 p.
2. Lebedeva L.F. (2019) *Transkontinentalnyye partnerstva na pereputye: faktory, riski, posledstviya*. *Kontury globalnykh transformatsiy*. No. 4. P. 54–69.
3. Regionalnyye aspekty integratsii: Evropeyskiy soyuz i Evraziyskoye prostranstvo: monografiya (2019) / za red. R. SH. Davletgildeev. Moskva: Statut, 239 p.
4. Eastern European Borders Annual Risk Analysis 2015 / European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union (FRONTEX), Warsaw, 44 p.
5. Kudrin A. (2018) *Dolgosrochnyye priority konkurentnoy politiki: sistemnyy podkhod*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155118> (accessed 02.09.2020).
6. Bu Tun (2017) *Teoretiko-metodologicheskiye podkhody k issledovaniyu mezhdunarodnoy ekonomicheskoy regionalizatsii i integratsii*. *EKO*. No. 5. P. 16–20.
7. Kuznetsov S.V. Miller A.E., Davidenko L.M. (2019) *Perspektivy razvitiya tekhnologicheskoy integratsii: regionalnyy aspekt*. *Problemy prognozirovaniya*. No. 1. P. 23–32.
8. Kondratyev V.B. (2014) *Globalnyye tsepochki dobavlennoy stoimosti v sovremennoy ekonomike*. Available at: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/globalnyje_cepochki_dobavlennojstoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.htm (accessed 09.09.2020).
9. Measuring the economic impact of short-termism. McKinsey Global Institute, 2017. URL: <http://www.mckinsey.com/global-themes/long-term-capitalism/where-companies-with-a-longterm-view-outperform-their-peers> (accessed 07.09.2020).
10. Social Impact Investment 2019: the Impact Imperative for Sustainable Development, OECD (2019), OECD Publishing, Paris. Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/development/social-impact-investment-2019_9789264311299-en#page1 (accessed 11.09.2020).
11. Bulygina O.V. Emelyanov A.A., Emelyanova N.Z. (2019) *Imitatsionnoye modelirovaniye v ekonomike i upravlenii: ucheb.* / pod red. A. A. Emelyanova. Moskva: INFRA-M, 592 p.
12. Інтеграція до ЄС: досвід Польщі та виклики для України. Available at: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/integraciya-do-yes-dosvid-polschi-ta-vikliki-dlya-ukrayini-.html> (accessed 17.09.2020).

E-mail: olena.zayats@uzhnu.edu.ua