

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) [www. economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua) | № 9, 2020 | 24.09.2020 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2020.9.66](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.9.66)

УДК 339.977

*О. І. Заяць,  
к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
Ужгородський національний університет  
ORCID ID: 0000-0001-9904-8706*

## **КОНКУПЕРАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ**

*O. Zayats  
PhD in Economics,  
Associate Professor of the Department of International Economic Relations,  
Uzhorod National University.*

### **COOPETITION OF INTERNATIONAL INTEGRATION GROUPINGS**

*У даній статті досліджується конкуренція між міжнародними інтеграційними об'єднаннями. Зазначено, що перехід від «твердих» до «м'яких» форм конкуренції у світовій торговельній практиці сприяв появі нового неологізму – терміна конкуперація. Виокремлено форми конкурентного співробітництва на основі конкуперації. Визначено, що основним напрямом, згідно якого реалізується стратегія конкуперації на глобальному рівні є координація спільних дій МІО для зменшення негативного впливу асиметрії інформації на ринках з високим рівнем конкуренції та значними логістичними витратами у ланцюгах створення цінності. Охарактеризовано чотири основні механізми, за допомогою яких МІО можуть розділити суперництво і співробітництво та пом'якшити властиву конкуперації напруженість. Виділено складові формування довгострокової конкурентної політики: рівновага та збалансованість; гомеостаз; саморегуляція; аутопоезис; еквіфінальність; загальна фінальність.*

*This article examines the competition between international integration groupings. It has been noted that the transition from "hard" to "soft" forms of competition in world trade practice has contributed to the emergence of a neologism "coopetition". The article singles out forms of competitive cooperation based on coopetition. It has been identified that while the cooperation involves activities aimed at acquisition of the comparative advantage through agreements (bilateral and multilateral) on conditions that create any benefit, ensuring its equal distribution among all members, competition aims to reduce the comparative advantage of other actors by undermining the credibility, refusing to participate in the proposed formats of cooperation and / or the establishing alternative formats that are similar in terms of goals or resources involved. It has been determined that the main direction of implementing the competition strategy at the global level is the coordination of international integration*

*groupings' joint actions to reduce the negative impact of information asymmetry in markets with a high level of competition and significant logistics costs in value chains. The article describes the four main mechanisms through which international integration groupings can separate competition and cooperation and alleviate competition tensions. The research substantiates the appropriateness of considering the essence of coopetition processes with respect to: scope: economic, societal, environmental, political and military; lateralism: bilateral or multilateral; commitment: recommendatory or binding; uniqueness: the existence of similar alternative forms; inclusiveness: inclusiveness (transparency) or exclusiveness principle. The components of long-term competition policy have been highlighted: balance and equilibrium; homeostasis; self-regulation; autopoiesis; equifinality; common finality. Results. Coopetition does not imply equilibrium – neither cooperation nor competition have the means to equally bring the two competing international integration groupings closer to the goal of mutually acceptable and generally accepted cooperation framework. Thus, the choice of international integration groupings' competition tools causes reputational losses and reduces the motivation to participate in the institutional transformations of the merger model, the time between the initiative on changing the model and the effect of its implementation increases (the competition process becomes more complicated, and the benefits of cooperation are significantly being reduced).*

**Ключові слова:** *конкуперация; партнерство; співробітництво; конкуренція; міжнародне інтеграційне об'єднання.*

**Keywords:** *coopetition; partnership; cooperation; competition; international integration grouping.*

**Постановка проблеми.** Сучасна конкуренція на макрорівні (у рамках національних господарств) має досить складну структуру, а кожному типу господарських суб'єктів властиві свої особливості: у провідних монополій – це сила, у дрібних фірм – гнучкість, у спеціалізованих компаній – пристосованість до особливих сегментів та «ніш» ринку, у фірм-новаторів – переваги першовідкривачів і т. д. При цьому у конкретних ринкових ситуаціях вирішальну перевагу отримує то одна, то інша властивість. Конкуренція на глобальному рівні, учасниками якої є ТНК, існуючі МІО, міжнародні інтеграційні мегаблоки декількох МІО, що формуються, вносить у класичне поняття конкуренції принципово нові специфічні особливості [1]. У той час як економіки більшості МІО створюють усе більш складні структури взаємодії на внутрішньому та трансрегіональному рівнях шляхом участі у двосторонніх і багатосторонніх переговорах, глобальні економічні ефекти вносять істотні зміни як у трансрегіональну кон'юнктуру преференційної торгівлі, так і у глобальну конкуренцію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню даної проблематики свою увагу присвятили такі науковці: Д. Дерелі [1], С. Єна і С. Сармах [2], Г. Швіндіна [3], Т. Лазоренко і О. Солосіч [4], А. Бранденбургер і Б. Налєбуфф [5], М. Тело [6], Р. Батес, І. Сенед і С. Галяні [7], Дж. Баркін [8], А. Воскресенські [9], Дж. Сейб [10], Дж. Чауфоур [11], Ф. МакЧесней, М. Рексулак і В. Шугхарт [12], Д. Кузнецов [13], А. Шаститко і А. Курдин [14], Е. Аріффін [15]. Однак, зважаючи на сучасний стан конкуренції між суб'єктами глобального ринку, актуальним є питання конкуперації МІО.

**Метою статті** є дослідження процесів конкуперації між міжнародними інтеграційними об'єднаннями.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні у системі світового господарства глобальна конкуренція – це, насамперед, масштабна конкуренція між МІО за технологічне лідерство, володіння джерелами унікальної сировини та ресурсів. Перехід від «твердих» до «м'яких» форм конкуренції у світовій торговельній практиці сприяв появі нового неологізму – терміна конкуперація (coopetition), яка являє собою конкурентне співробітництво або соконкуренцію (cooperation + competition) особливо у контексті пошуку оптимального балансу між міжнародним співробітництвом і суперництвом у межах МІО [1]. Наразі міжнародне суперництво не часто зустрічається у «чистому» вигляді, проте часто ефективність інтеграційних процесів МІО залежить від певного рівня «мирного співіснування» її основних гравців, а не суперечливості відносин між конкурентами. І хоча деякі із вітчизняних авторів використовують визначення «коопетиція» (припускаючи той же зміст) [2; 3], у нашому дослідженні ми будемо використовувати дифеніцію «конкуперація».

В умовах становлення Індустрії 4.0 і прискороного розвитку цифровізації світової економіки успіх у конкурентній боротьбі залежить від стратегії, завдяки якій органічно інтегруються конкуренція та співробітництво. І хоча потреба у конкуперації не викликає жодних сумнівів, важливим залишається питання – як керувати колізіями, які вона у собі несе [4]. Розуміння чіткої межі між кооперативною і наступальною поведінкою генерує максимально високу цінність створення простору, де можна було б реалізувати подвійну стратегію співробітництва та суперництва (конкуренції). Насамперед, необхідно окремо зупинитися на формах конкурентного співробітництва на основі конкуперації. Якщо співробітництво припускає діяльність, спрямовану на придбання відносної переваги шляхом домовленостей (двох- і багатосторонніх) про умови, що створюють будь-яку вигоду, допускають її рівномірний розподіл між усіма учасниками, то суперництво спрямоване на зменшення відносної переваги інших акторів шляхом завдання збитків довірі, відмови від участі у запропонованих форматах співробітництва й/або створення альтернативних форматів, які схожі за встановленими цілям або задіяними ресурсами. Співробітництво супроводжується раціональним визнанням того, що інтереси партнера інкорпуються у власні національні інтереси. Протилежністю є «гра з нульовою сумою» – на першому місці постає конкуренція, яка й визначає природу економічних відносин, а угоди, що відображають здатність до компромісу, лише коректують негативні наслідки такої гри. Тому основним напрямом, згідно якого реалізується стратегія конкуперації на глобальному рівні є координація спільних дій МІО для зменшення негативного впливу асиметрії інформації на ринках з високим рівнем конкуренції та значними логістичними витратами у ланцюгах створення цінності.

Аналіз, проведений в роботі, свідчить, що у сучасних умовах інтеграційної взаємодії використовуються чотири основні механізми, за допомогою яких МІО можуть розділити суперництво і співробітництво та пом'якшити властиву конкуперації напруженість. По-перше, поділ у межах наднаціональних органів МІО повноважень між існуючими організаційними структурами, які беруть на себе функції «буфера» між співробітництвом і конкуренцією. По-друге, тимчасовий розподіл стратегій, коли провідні гравці МІО використовують підхід, що обмежує взаємодію «кооперація-конкуренція», а за необхідності застосовують ту або іншу. По-третє, поділ співробітництва і конкуренції у межах різних сфер діяльності фірм країн-учасниць МІО (якими, наприклад, можуть бути виробництво, територіальні ринки або окремі ланки у ланцюгах поставок). По-четверте, контекстуальна інтеграція, в основі якої лежить запобігання колізій за рахунок синтезу сфер діяльності для забезпечення цілісності інтеграційних стратегій. І хоча контекстуальна інтеграція вимагає набагато більше регуляторної уваги, ніж перші три механізми, її переваги можуть стати особливо очевидними на етапі поглиблення інтеграції. Отже, конкуперація є необхідною у глобальних конкурентних екосистемах у зв'язку із використанням складної комбінації співробітництва і конкуренції при підтримці їх «діалектичної напруги на межі хаосу» [5]. У процесі ускладнення міжнародного бізнес-середовища здатність інтегрувати конкуренцію і співробітництво перетворюється у провідну ознаку ефективності взаємодії та партнерства між МІО. Концентрація спільних ресурсів з метою ліквідації конкретних «вузьких місць», які стримують розвиток мегаінтеграції між окремими МІО, послабляє протиріччя у взаємодії різних гравців, властиві природі конкуперації.

Для розуміння сутнісних аспектів процесу конкуперації пропонується розглянути її у наступних площинах:

- I. Сфера діяльності (scope): економічна, соціетальна, екологічна, військово-політична.
- II. Латеральність (lateralism): двостороння або багатостороння.
- III. Ступінь зобов'язання (commitment): рекомендаційна або зобов'язуюча.
- IV. Унікальність (uniqueness): існування аналогічних альтернативних форм.
- V. Відкритість (inclusiveness): принцип відкритості (транспарентності) або закритості.

Сфера діяльності і латеральність у цілому є незалежними змінними. МІО охоче йдуть на зближення у економічних питаннях, віддаючи перевагу двостороннім форматам на протипагу багатостороннім. При цьому, сучасні дослідження режимів вільної торгівлі [6; 7; 8] свідчать, що позитивний результат ініціатив зі створення багатосторонніх інститутів вільної торгівлі залежить від кількості угод про двосторонню торгівлю, які були укладені між їх учасниками. Ступінь зобов'язань перебуває у залежності з іншими змінними: МІО, що знаходяться у полоні міркувань щодо «власної унікальності», віддають перевагу рекомендаційним ініціативам економічного співробітництва, ніж зобов'язуючим. Аспект зобов'язань по виконанню партнером запропонованих умов забезпечує можливість імплемувати їх у економічні прогнози та формувати інтеграційний «список очікувань». Досягаючи певного рівня інтеграційної взаємодії, МІО віддають перевагу окремим рамковим угодам, що носять рекомендаційний характер, і уникають брати на себе будь-які ексклюзивні зобов'язання.

Унікальність конкуперації полягає в тому, що стратегії як суперництва, так і співробітництва концентруються у трьох субоптимах: приєднання, зміна (включаючи скасування), створення альтернативних форм. При цьому, створення відносної переваги того або іншого МІО прямо пропорційно балансу сил та інтересів і обернено пропорційно зацікавленості у співробітництві в одній і

тій же економічній сфері. Що стосується відкритості, то у процесі створення, формування і функціонування усіх без винятку МІО відсутня практика формулювання вимог, що дискримінують, спрямованих конкретно проти того або іншого МІО. Останні висувають вимоги за характеристиками, несумісними з політичним або економічним устроєм того суб'єкта, якого вони не прагли б бачити своїм партнером. Прикладом є ВПТТП, умови якого по регулюванню екологічного і трудового законодавств, по судовому захисту інтересів бізнесу генерують витрати, які, наприклад, КНР вважає неприпустимими [9].

Створення міжнародних платформ кооперації у межах МІО припускає пошук і формування «моделей поведінки», заснованих на принципі «конкуренція у одній сфері і співробітництво – у іншій», прагматичних принципах складного ділового співробітництва у спільних форматах, а не на «списках претензій» одне до одного. МІО докладають зусилля по розширенню і поглибленню своєї присутності на міжнародних ринках, створенню нових джерел зростання, для чого їх наднаціональні структури надають перевагу створенню нових інститутів, які спрощують співробітництво за рахунок взаємообумовленості визначених трендів трансрегіональної інтеграції. При цьому, економічне зростання МІО визначається взаємозалежністю, яка, у свою чергу, вимагає створення режимів і механізмів упорядкування складної конфігурації економічних відносин.

Країни, що входять до багатьох МІО належать до різних економічних систем, іноді мають діаметрально протилежні підходи до організації інститутів, релігії, мови, культури, однак вони опосередковуються спільною діяльністю по створенню глобального режиму співробітництва і конкуренції у межах організації процесів інтеграції. У цьому зв'язку, спостерігається унікальне явище, яке раніше не було характерним для глобального інтеграційного процесу: наднаціональні інститути МІО, як інструменти співробітництва та суперництва, самі генерують конкуренцію одне з одним, і ця взаємодія між інститутами є тенденцією, що швидко прискорюється [10, с. 124-131]. Відбувається процес створення ними інструментів, що дозволяють ефективно порівнювати і погоджувати між собою кооперативні та конкурентні тенденції.

З урахуванням глобалізації сучасну конкурентну політику МІО необхідно розглядати як підсистему, що формується у межах наднаціональних і міжнародних інститутів конкурентної політики. Відмінні риси глобальної конкурентної політики МІО пов'язані із її методами: максимізація суспільного добробуту досягається через розвиток конкуренції між економічними агентами міжнародних об'єднань. Її стабільність залежить від використаних ресурсів, систем моніторингу виконання цілей і завдань та статусу стратегічного програмного документу (включаючи, рамковий акт щодо принципів і правил), що закладає основу довгострокової конкурентної політики і описує конкретні напрями і показники її розвитку [11]. Важливою є також інтеграція її у загальноекономічні документи стратегічного планування інтеграційних процесів, партнерства та співробітництва між МІО. Якщо перевагами стратегічного документу позиціонування довгострокових пріоритетів конкурентної політики є висока ступінь погодженості пріоритетів, стабільність через високі витрати зміни і складність відхилення від виконання, то недоліками – надмірна універсалізація і необхідність зміни існуючих структури та складу інших стратегічних документів. Що стосується рамкового акту та його імплементації у загальноекономічні документи, то перевагами цього процесу є, насамперед, конкретизація пріоритетів та механізмів їх досягнення. При цьому, як свідчить практика, застосування гібридного підходу до їх реалізації (об'єднання різних альтернатив) багатьма МІО призводить до зростання трансакційних витрат подальших стратегічних розробок.

Системний підхід до формування довгострокової конкурентної політики МІО припускає її подальше функціонування на основі наступних складових [12, с. 21-32]:

- а) рівновага та збалансованість (здатність відповідати вимогам систем більш високого рівня);
- б) гомеостаз (механізми зворотнього зв'язку для виявлення та подолання відхилень);
- в) саморегуляція (існування внутрішніх адаптивних механізмів);
- г) аутопоезис (здатність до самовідтворення);
- д) еквіфінальність (здатність досягнення стійкого стану за умов динамічних взаємодій);
- е) загальна фінальність (цілеспрямованість до загальної фінальної мети у всіх взаємодіючих елементів).

У сучасних умовах провідні МІО використовують дві моделі конкурентної політики як «інтегруючих елементів»: активна (широкий спектр заходів щодо розвитку конкуренції на тих ринках і в тих сферах економіки, де її раніше не існувало) і захисна (запобігання «антиконкурентних» угод і зловживань домінуючим положенням, а також боротьба з несумлінною конкуренцією). Особливістю функціонування зазначених моделей є те, що вони визначаються як співвідношення між інструментами, які або доповнюють, або заміщають (витісняють) один одного, так і взаємозв'язком між інститутами конкурентної політики МІО, нормами та механізмами примусу (у т. ч. гарантів цих норм). На стратегію відкритої конкурентної політики МІО впливає обсяги та властивості ресурсів, які виділяються для реалізації її цілей, глобальна кон'юнктура і кон'юнктура окремих світових товарних ринків, поведінка

об'єктів конкурентної політики (наприклад, їх ініціативи щодо зміни її норм, судові позови у контексті заперечення процедур і результатів) [13].

Реалізація довгострокових пріоритетів конкурентної політики МІО відбувається різними шляхами (у т. ч. з використанням альтернативних інструментів), проте базові умови залишаються незмінними, що об'єднує її відкритість та еквіфінальність (наприклад, при зміні вектора економічної політики між експортною орієнтацією та імпортозаміщенням, примусовому зменшенні фінансування наднаціональними органами конкурентної політики або їх окремих функцій). При цьому, важливим є підтримка статичної і динамічної рівноваги у стратегії конкурентної політики МІО з метою щоб, по-перше, довгострокові пріоритети не призводили до незбалансованого впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на стратегію самі по собі, а по-друге, дозволяли підтримувати саморегуляцію конкурентної політики [14]. Крім того, необхідно також мати на увазі, що механізми зворотного зв'язку повинні діяти не лише щодо заходів конкурентної політики, але й щодо заходів трансрегіонального регулювання, які впливають на конкуренцію та іноді не виправдано її спотворюють.

Основою взаємодії конкуренції та співробітництва МІО є, з одного боку, теорії балансу сили і гегемоністської стабільності, які ефективно застосовуються для пояснення процесів та наслідків конкуренції провідних МІО у боротьбі за лідерство в трансрегіональному масштабі [15]. Однак, вони не пояснюють, у які моменти (періоди) МІО повинно погоджуватися йти на поступки іншому МІО при формуванні загальних зон вільної торгівлі, митних союзів та спільних ринків, а у які їх інструментарій повинен ґрунтуватися на прагматичному неофункціоналізмі. З іншого боку – теорії балансу інтересів і кооперативної гегемонії, які відображають «симетричність» інститутів у економічних, соціальних і політичних процесах та відповідають концепціям неоінституціоналізму [16]. Дійсно, оскільки в теорії міжнародних економічних відносин суперництво традиційно було прерогативою реалізму і неореалізму, а співробітництво – лібералізму і неолібералізму, остільки процеси співробітництва та суперництва, розглянуті разом, є інструментами досягнення відносної або абсолютної переваги того або іншого МІО, за допомогою яких вони змінюють або відновлюють свої баланси сили та інтересів. Останні визначаються шляхом застосування відповідних врівноважених або попереджувальних дій, що мають характер співробітництва або суперництва. У зв'язку з цим, розвиток сьогодні ідеї інституційного регіоналізму МІО свідчить про високий евристичний потенціал її концептуалізації.

У цілому, система балансу сил та інтересів у МІО побудована на конкурентних й/або кооперативних моделях посилюючого, урівноважуючого, попереджаючого зворотнього зв'язку, властивих інституційному регіоналізму всіх, без винятку, МІО. Дії останніх у напрямку співробітництва та суперництва здійснюються за допомогою створення, зміни, заміни або скасування інститутів МІО, що забезпечують ту або іншу відносну перевагу, або нівелюють відносну перевагу конкуруючих МІО. В остаточному підсумку різноманіття таких дій формує інституційний механізм процесів трансрегіональної інтеграції. Як свідчить сучасна інтеграційна практика, чим більшу відносну перевагу у економічному впливі одержує одне МІО, тим більш висока ймовірність того, що інші МІО оберуть застосування інструментів співробітництва та суперництва у якості альтернативи змінам існуючих або створенню альтернативних інститутів, що підтримують трансрегіональну інтеграцію, з метою часткового або повного нівелювання відносної переваги МІО-конкурента [17].

Суперництво між МІО не за абсолютну перевагу у вигляді придбання ролі гегемона, а за відносну перевагу у вигляді виграшу від торгівлі та регіональної стабільності визначає вибір: яким обсягом відносної переваги МІО готове поступитися на користь іншого МІО. При цьому, якщо сукупна кількість поступок набирає критичну масу, яка створює нову якість існуючого МІО, виграш розподіляється між усіма МІО – чим менше здатність у отриманні МІО одностороннього виграшу від трансрегіоналізації, тим більше поступок воно готове зробити. Як результат – вибір між стратегіями співробітництва та суперництва МІО залежить від наступних умов:

- доступність інформації про наміри інших МІО;
- наявність передумов, що роблять ефективними рішення економічних питань у порівнянні з військово-політичними;
- різниця між очікуваним виграшем МІО від двосторонніх і багатосторонніх переговорів;
- вибір між конфліктом і асиметричними діями у контексті рівня економічної взаємозалежності.

**Висновки.** Непогодженість окремих елементів концепції «конкуренція–партнерство – співробітництво» призводить до наступної ситуації: чим більших успіхів досягають МІО у забезпеченні конкурентної сили, що сприяє зростанню взаємозалежності, тим уразливішими вони стануть від впливу глобальної світової економіки. Більше того, цілі і мотиви, правила поведінки та організаційні форми іноді перетворюють наміри використання інструментів у результат. Конкуренція між трансрегіональними проектами МІО неминуче впливає на процеси розвитку мегаінтеграції, оскільки консенсусний принцип ведення переговорів не гарантує спільності інтересів учасників у прийнятті ними правил поведінки. Конкуперация не припускає рівноважного стану – ані співробітництво, ані суперництво не мають засобів, що дозволяють наблизити два МІО-конкуренти до мети однаковою мірою

– створенню взаємно прийнятних і загально визначених рамок взаємодії. У свою чергу, взаємодіючи один з одним, МІО прагнуть мінімізувати вплив глобального середовища на свої економіки таким чином, щоб вони у достатньому ступені були автономними стосовно негативних змін на світовому ринку.

#### Список використаної літератури.

1. Dereli D. D. (2015) Innovation Management in Global Competition and Competitive Advantage. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, No 195, p. 1365-1370. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.323>
2. Jena S. & Sarmah S. (2016) Price and service coopeitton under uncertain demand and condition of used items in a remanufacturing system. *International Journal of Production Economics*, No 173, p. 1-21.
3. Швіндіна Г. О. (2017) Інновації у розвитку стратегічного менеджменту: від конкуренції до коопетиції. *Маркетинг и менеджмент инноваций*, № 1, С. 180–192.
4. Лазоренко Т. В., Солосіч О. С. (2018) Коопетиція як сучасний підхід до стратегічного управління підприємством. *Проблеми системного підходу в економіці*, Випуск № 6(68), С. 96-100.
5. Brandenburger A. & Nalebuff B. Co-opetition. A Revolutionary Mindset That Combines Competition and Cooperation – URL: <https://web.archive.org/web/20120417123034/>
6. Telo M. (2017) Regionalism in Hard Times. *Competitive and Post-Liberal Trends in Europe, Asia, Africa, and the Americas*. London, New York: Routledge, 86 p.
7. Bates R. H., Sened I., Galiani S. (2014) The New Institutionalism. The Work of Douglas North. / *Institutions, Economic Growth, and Property Rights: The Legacy of Douglass North*. Cambridge University Press. – URL: <http://scholar.harvard.edu/rbates/publications/new-institutionalism-work-douglas-north>
8. Barkin J. S. (2015) On the Heuristic Use of Formal Models in International Relations Theory. *International Studies Review*. No 17, p. 617–634.
9. Voskressesni A. D. (2017) Non-Western Theories of International Relations: Conceptualizing World-Regional Studies. Shpringer Global (Europe-America): Palgrave Macmillan, 270 p.
10. Seib G. F. (2015) Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China. *Wall Street Journal News*, April 27. – URL: <http://www.wsj.com/articles/obama-presses-case-for-asia-trade-deal-warns-failure-would-benefit-china-1430160415>
11. Chauffour J.-P. (2018) Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook / J.-P. Chauffour, J.-C. Maur (eds) – Washington, DC: The World Bank. – 536 p.
12. McChesney F., Reksulak M., Shughart W. (2015) Competition Policy in Public Choice Perspective / Blair R., Sokol D. (eds.). *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics*, Volume 2, Oxford University Press, 664 p.
13. Kuznetsov D. A. (2019) Discussion on Transregionalism and the Destiny of the Mega-Projects TPP and TTIP // *The Regional World Order. Transregionalism, Regional Integration, and Regional Projects across Europe and Asia*. Lanham, Boulder, New York, London: Rowman & Littlefield / Lexington Books. – URL: <https://www.comparativepolitics.org/jour/article/view/993/690>
14. Шаститко А., Курдин А. (2016) Стимулы к процессным инновациям в дискретных структурных альтернативах конкурентной политики. *Вопросы экономики*, № 4, С. 56–85.
15. Ariffin E. (2019) How the CPTPP could widen inequality. *The Asian Post*, 02/20/2019. – URL: <https://theaseanpost.com/article/how-cptpp-could-widen-inequality>
16. Deep Provision in Regional Trade Agreements: How Multilateral Friendly? OECD Trade and Agriculture Directorate. – URL: <http://www.oecd.org/tad/benefitlib/Deep-Provisions-RTA-February-2015.pdf>
17. Regional Trade Agreements and the WTO: A Troublesome Relationship / World Trade Organization web-page. – URL: [https://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers12b\\_e.pdf](https://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers12b_e.pdf)

#### References.

1. Dereli, D. (2015), “Innovation Management in Global Competition and Competitive Advantage”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol.195, pp. 1365-1370. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.323>
2. Jena, S. and Sarmah, S. (2016), “Price and service coopeitton under uncertain demand and condition of used items in a remanufacturing system”, *International Journal of Production Economics*, vol.173, pp. 1-21.
3. Shvindina, G. (2017), “Innovations in the development of strategic management: from competition to cooperation”, *Markety`ng y` menedzhment y`nnovacy`j*, vol.1, pp. 180–192.
4. Lazorenko, T. and Solosich, O. (2018), “Cooperation as a modern approach to strategic enterprise management”, *Problemy` sy`stemnogo pidxodu v ekonomici*, № 6 (68), pp. 96-100.
5. Brandenburger, A. and Nalebuff, B. (1996), “Co-opetition. A Revolutionary Mindset That Combines Competition and Cooperation”, available at: <https://web.archive.org/web/20120417123034/> (Accessed 15 Sept 2020).

6. Telo, M. (2017), *Regionalism in Hard Times. Competitive and Post-Liberal Trends in Europe, Asia, Africa, and the Americas*, Routledge, London, New York.
7. Bates, R. Sened, I. and Galiani, S. (2014), "The New Institutionalism. The Work of Douglas North", *Institutions, Economic Growth, and Property Rights: The Legacy of Douglass North*, Cambridge University Press, available at: <http://scholar.harvard.edu/rbates/publications/new-institutionalism-work-douglas-north> (Accessed 15 Sept 2020).
8. Barkin, J. (2015), "On the Heuristic Use of Formal Models in International Relations Theory", *International Studies Review*, vol.17, pp. 617–634.
9. Voskressesni, A. (2017), *Non-Western Theories of International Relations: Conceptualizing World-Regional Studies*. Shpringer Global (Europe-America), Palgrave Macmillan, London, UK.
10. Seib, G. (2015), "Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China", *Wall Street Journal News*, vol. April 27, available at: <http://www.wsj.com/articles/obama-presses-case-for-asia-trade-deal-warns-failure-would-benefit-china-1430160415> (Accessed 15 Sept 2020).
11. Chauffour, J.-P. (2018), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, The World Bank, Washington, DC.
12. McChesney, F. Reksulak, M. and Shughart, W. (2015), *Competition Policy in Public Choice Perspective*, The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2, Oxford University Press, Oxford, UK.
13. Kuznetsov, D. (2019), "Discussion on Transregionalism and the Destiny of the Mega-Projects TPP and TTIP", *The Regional World Order. Transregionalism, Regional Integration, and Regional Projects across Europe and Asia*, Lanham, Boulder, New York, London: Rowman & Littlefield, Lexington Books, available at: <https://www.comparativepolitics.org/jour/article/view/993/690> (Accessed 15 Sept 2020).
14. Shasty'tko, A. and Kurdy'n, A. (2016), "Incentives for innovation processes in discrete structural alternatives competition policy", *Voprosu ekonomy'ky'*, vol.4, pp. 56–85.
15. Ariffin, E. (2019), "How the CPTPP could widen inequality", *The Asian Post*, available at: <https://theaseanpost.com/article/how-cptpp-could-widen-inequality> (Accessed 15 Sept 2020).
16. OECD Trade and Agriculture Directorate (2015), "Deep Provision in Regional Trade Agreements: How Multilateral Friendly?", available at: <http://www.oecd.org/tad/benefitlib/Deep-Provisions-RTA-February-2015.pdf> (Accessed 15 Sept 2020).
17. World Trade Organization web-page (2006), "Regional Trade Agreements and the WTO: A Troublesome Relationship", available at: [https://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers12b\\_e.pdf](https://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers12b_e.pdf) (Accessed 15 Sept 2020).

*Стаття надійшла до редакції 20.09.2020 р.*