

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

**РОЗВИТОК НОВІТНІХ ФОРМ
МІЖНАРОДНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ**

Монографія



УДК 339.92
ББК 65.5
Р64

Автори:

О. І. Шнирков (підрозд. 1.4, 2.1), А. С. Філіпенко (підрозд. 1.1),
Р. О. Заблоцька (підрозд. 4.1, 5.3), Д. П. Расшивалов (підрозд. 3.7),
З. О. Луцишин (підрозд. 3.4), А. П. Румянцев (підрозд. 3.8),
В. І. Мазуренко (підрозд. 3.3), Н. В. Резнікова (підрозд. 1.2, 1.3, 3.5, 4.3, 4.7, 5.2),
О. А. Чугаєв (підрозд. 5.7), Л. С. Поліщук (підрозд. 4.4),
В. В. Батрименко (підрозд. 5.5), А. В. Негода (підрозд. 5.4),
А. М. Копистира (підрозд. 4.6), Р. Д. Стаканов (підрозд. 3.2),
Д. М. Русак (підрозд. 4.2, 4.5), М. М. Відякіна (підрозд. 1.5, 3.5, 4.7, 5.1),
М. П. Хмара, Ю. О. Шкрабалюк (розд. 6), Р. В. Михайлов (підрозд. 4.8),
Н. М. Рилач (підрозд. 3.1), А. С. Нанавов (підрозд. 3.6),
Л. О. Шворак (підрозд. 2.2, 5.6), П. П. Яремович (підрозд. 3.8)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. І. В. Бураковський,
д-р екон. наук, проф. О. І. Рогач

*Рекомендовано до друку вченою радою Інституту міжнародних відносин
(протокол № 6 від 22 грудня 2015 року)*

*Ухвалено науково-методичною радою
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 3-15/16 від 1 березня 2016 року)*

Р64 Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції
на початку ХХІ століття : монографія / О. І. Шнирков,
А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. – К. :
ВПЦ "Київський університет", 2016. – 415 с.

ISBN 978-966-439-907-1

Розглянуто новітні форми міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ ст. Особливу увагу приділено трансформації теоретичних концепцій інтеграції, аналізу розвитку секторальної, міжрегіональної та мега-регіональної економічної інтеграції, ролі глобальних виробничих мереж у зазначених процесах.

Для науковців, аспірантів і студентів, які досліджують та вивчають процеси міжнародної економічної інтеграції.

**УДК 339.92
ББК 65.5**

ISBN 978-966-439-907-1 © Шнирков О. І., Філіпенко А. С., Заблоцька Р. О. та ін., 2016
© Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
ВПЦ "Київський університет", 2016

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- ААНЗФТА – Австралійсько-Новозеландська торговельна угода
АІФТА – зона вільної торгівлі Індія – АСЕАН
АКТ – країни Африки, Карибського та Тихоокеанського басейнів
АНЗСЕРТА – Угода про тісніше економічне співробітництво між Австралією та Новою Зеландією
АНЗЮС – "Тихоокеанський пакт безпеки"
АПЕК – Азіатсько-Тихоокеанське співробітництво
ТА – Тихоокеанський альянс
АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії
АСЕАН + 3 – Асоціація держав Південно-Східної Азії + КНР, Пд. Корея, Японія
АСЕАН + 6 – Асоціація держав Південно-Східної Азії + КНР, Японія, Південна Корея, Індія, Австралія, Нова Зеландія
АСЕМ – Азіатсько-європейський форум
АТЕС – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
АТР – Азіатсько-Тихоокеанський регіон
АФТА – зона вільної торгівлі АСЕАН
БРІКС – Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР
ВВП – валовий внутрішній продукт
ВНЗ – вищий навчальний заклад
ВСП – Всеохоплююче стратегічне партнерство між ЄС і Китаєм
ГАТС – Генеральна угода з торгівлі послугами
ГАТТ – Генеральна угода з торгівлі і тарифів
ЕКОВАС – Економічне співтовариство країн Західної Африки
ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі
ЄАЕС – Євразійський економічний союз
ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄврАзЕС – Євразійське економічне співтовариство

Євро-Мед – Євро-Середземноморське партнерство
ЄВС – Європейський валютний союз
ЄЕС – Євразійський економічний союз
ЄМБН – Єдиний механізм банківського нагляду
ЄМІ – Європейський монетарний інститут
ЄМРПБ – Єдиний механізм роботи із проблемними банками
ЄПК – Європейська патентна конвенція
ЄПС – Європейський платіжний союз
ЄС – Європейський Союз
ЄСМ – Європейський стабілізаційний механізм
ЄФВС – Європейський фонд валютного співробітництва
ЄФПБ – Єдиний фонд порятунку банків
ЄФТА – Європейська зона вільної торгівлі
ЄНП – європейський науковий простір
ЄЦБ – Європейський центральний банк
ЗВТ – зона вільної торгівлі
ЗВТ АСЕАН – зона вільної торгівлі між країнами АСЕАН
ЗВТ КНРПК – зона вільної торгівлі КНР – Корея
ЗВТ КНРЯПК – зона вільної торгівлі між КНР, Японією, Південною Кореєю
ЗВТ КПК – зона вільної торгівлі КНР – Південна Корея
ЗВТ КЯ – китайсько-японська угода про зону вільної торгівлі
ЗВТ-ЯПК – зона вільної торгівлі Японія – Південна Корея
ЗМІ – засоби масової інформації
ІБСА – Індія, Бразилія, ПАР
КАРІКОМ – Карибське співтовариство
КАФТА – зона вільної торгівлі Китай – АСЕАН
КОМЕСА – Спільний ринок країн Східної та Південної Африки
КЯПК – торговельна й інвестиційна співпраця КНР – Японії
– Південної Кореї
ЛАД – Ліга арабських держав
ЛВС – Латинський валютний союз
МВФ – Міжнародний валютний фонд
МГЛК – міжнародні господарські логістичні комплекси
МЕРКОСУР – Спільний ринок країн Південної Америки

МС – митний союз
МТК – міжнародні транспортні коридори
НАФТА – Північноамериканська зона вільної торгівлі
НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки
НІС – національна інноваційна система
НДІ – науково-дослідний інститут
НТБ – нетарифні бар'єри
НТП – науково-технічний прогрес
ТАФТА – Трансатлантична зона вільної торгівлі
ТНК – транснаціональна корпорація
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН – Організація Об'єднаних Націй
ОЧЕС – Організація Чорноморського економічного співробітництва
ПАМС – Південно-Африканський митний союз
ПАФТА – Панарабська зона вільної торгівлі, ПАФТА
ПДВ – податок на додану вартість
ПІІ – прямі іноземні інвестиції
ПРЗВТ – поглиблена та розширена зона вільної торгівлі
ПТУ – преференційна торгова угода
РВЕП – Регіональне всеосяжне економічне партнерство
РП – рамкова програма
РТУ – регіональна торгова угода
САС – Східноазіатський саміт
САС – Східноафриканське співтовариство
СЕПЕА – Всеосяжне економічне партнерство країн Східної Азії
СОТ – Світова організація торгівлі
СОТ+, СОТ-Х – поглиблені та розширені екстенсивні зони вільної торгівлі
СРК – союз ринків капіталів
СФГД – Спільний фонд гарантування депозитів
ТРИПС – угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності
ТТІП – Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство

ТТР – Транстихоокеанське партнерство

франк КФП – французький тихоокеанський франк

ЮНСІТРАЛ – Комісія ООН із права міжнародної торгівлі

ЯАФТА – зона вільної торгівлі Японія – АСЕАН

АЈСЕР – Угода про всеохоплююче економічне партнерство між Японією та державами – членами Асоціації держав Південно-Східної Азії

ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América) – Боліваріанський альянс для народів нашої Америки

AMU – Марракешська угода про Союз арабських країн Магрибу

АРЕС – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (Asia-Pacific Economic Cooperation)

ВСЕАО – Центральний банк західноафриканських держав

CALS-технологія (Continuous Acquisition and Lifecycle Support) – метод проектування і виробництва високотехнологічної та наукомісткої продукції

CASE (Computer Aided Software Engineering) – перелік інструментів і методів програмної інженерії для проектування програмного забезпечення

CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) – Співдружність держав Латинської Америки та Карибського басейну

СЕМАС – Економічне і монетарне співтовариство Центральної Африки

СЕРЕА (Comprehensive Economic Partnership for East Asia) – Всеохоплююче східноазіатське економічне партнерство

СЕТА (Comprehensive Economic and Trade Agreement) – Всеосяжна торговельно-економічна угода

СОМЕСА – Спільний ринок країн Східної та Південної Африки

СОРДИС – електронна служба інформації ЄС із НДДКР та інноваційної політики

СРТФ (Customs Procedures and Trade Facilitation) – митні процедури та сприяння торгівлі

СР (Continjous replenishment) – логістична технологія "безперервного поповнення запасів"

CREST – Комітет із наукових і технологічних досліджень
DSTI/STP/OECD – звіт "Доступ і розширення науково-технологічної бази знань"

DRP II (Distribution resource planning) – метод планування ресурсів усієї системи дистрибуції: площі складів, обладнання, вантажо-розвантажувальної техніки, людських ресурсів, потреби в транспортуванні, фінансах

EAC – Східноафриканське співтовариство

EAFTA (East Asia Free Trade Agreement) – Східноазіатська зона вільної торгівлі

ECLS (Eastern Caribbean Liaison Services Office) – Східнокарибське управління послуг зв'язку

ECOWAS – Економічне співтовариство країн Західної Африки

EIT – Європейський інститут інновацій і технологій

EMFTA – Європейська середземноморська зона вільної торгівлі

ELA (European Logistics Association) – Європейська логістична асоціація

EMA (European Monetary Agreement) – Європейська валютна угода

EPO – Європейське патентне відомство

ESMA – Європейське управління із нагляду за ринком цінних паперів

ESTA – Європейська науково-технологічна асамблея

"Euro-Log" (The integration company for logistics) – інтеграційна структура в логістиці

Eurostat – Європейське статистичне агентство

FEALAC (Forum for East Asia – Latin America Cooperation) – Форум співробітництва Східна Азія – Латинська Америка

GAFTA (Greater Arab Free Trade Area) – Велика арабська зона вільної торгівлі, ГАФТА

IRDAC – Консультаційний комітет промислових досліджень і розробок

ISDS (Investor-State Dispute Settlement) – Механізм урегулювання спорів між інвесторами та державами

ISO – Міжнародна організація зі стандартизації

JRC – Об'єднаний дослідницький центр
CIP – Рамкова програма конкурентоспроможності й інновацій
MAP – Програма партнерства з оздоровлення економічного розвитку Африки в новому столітті
MEDA (The MEDA-programme) – головний фінансовий інструмент ЄС у реалізації "європейського-середземноморського партнерства" (Euro-Mediterranean Partnership) з державами східного та південного Середземномор'я
MILA (Mercado Integrado Latinoamericano) – Інтегрований фондовий ринок Латинської Америки
MRP II (Manufacturing resource planning) – метод ефективного планування ресурсів виробничого підприємства
NAI – Нова африканська ініціатива
NEPAD – Нове партнерство для розвитку Африки
OECS – Організація східнокарибських держав
ОТР (Optimized Production Technology) – система організації виробництва і постачання
PACER (The Pacific Agreement on Closer Economic Relations) – Тихоокеанська Угода про тісніші економічні відносини
РАЕС – Панафриканське економічне співтовариство
PCA (Prompt Corrective Action) – своєчасні корегуючі заходи в межах функцій ЄЦБ
PPS (Pharmaceutical Procurement Services) – Сервіс державних фармацевтичних закупівель
QR (Quick response) – матричний штрих-код
ROO (Rules of Origin) – правила походження
SADC – Співтовариство з розвитку країн Південної Африки
SPARTECA (The South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement) – Угода Південно-Тихоокеанської регіональної торгівлі та економічного співробітництва
SPS (Sanitary and Phytosanitary Measures) – санітарні та фіто-санітарні заходи
STRACAP (Standards, Technical Regulations and Conformity Assesment Procedures) – стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності)

TAFTA (Transatlantic Free Trade Area) – Трансатлантична зона вільної торгівлі

TEP (The Trade Enhancement Programme) – Програма розширення торгівлі

TFTA – Тристороння зона вільної торгівлі

TPP – Транстихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership)

T-TIP – Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство

TRIM (Trade-Related Investment Measures) – угода з інвестиційних заходів, пов'язаних із торгівлею

UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas) – Союз південноамериканських націй

UNECA – Економічна комісія ООН для Африки

WAEMU – Західноафриканський економічний і монетарний союз

ПЕРЕДМОВА

Розвиток світового господарства на початку ХХІ ст. характеризується поглибленням двох взаємопов'язаних фундаментальних процесів – формуванням глобальних виробничих мереж й інтенсифікацією міжнародної економічної інтеграції.

Сучасний етап науково-технічної революції вносить принципові зміни до міжнародного поділу праці. Швидке зростання номенклатури та різноманіття продуктів і послуг, що пропонують на світових ринках, перехід до принципово нових технологій виробництва, необхідність концентрації значних ресурсів на рівні підприємств, галузей і сфер виробництва унеможливають здатність окремих, навіть самих потужних, національних економік ефективно конкурувати на зовнішніх ринках з широкого переліку готових товарів. Фрагментація міжнародного виробництва, спеціалізація країн лише на окремих складових спільного виробничого процесу з подальшим об'єднанням їх потенціалів стає імперативом розвитку та формою зняття обмежень у сучасному міжнародному поділі праці. Ті країни, що інтенсивно інтегруються у глобальні, регіональні та двосторонні ланцюжки створення доданої вартості, мають найбільші темпи економічного зростання. Країни, що обмежують свою участь у таких мережах лише висхідними, первинними товарами (*upstreamgoods*) та/або імпортом вже готової продукції (*downstreamgoods*) залишаються на периферії світового господарства.

Трансформація характеру та змісту міжнародного поділу праці на основі поглиблення фрагментації міжнародного виробничого процесу об'єктивно висуває нові вимоги щодо економічного середовища функціонування інтернаціональних виробничих мереж. Їх ефективний розвиток дедалі більше залежить від усунення або зменшення різного роду бар'єрів на шляху руху всіх факторів виробництва (товарів, послуг, капіталу, інтелектуальної власності, робочої сили), створення більш-менш однорід-

ного регуляторного середовища в межах таких мереж. Уругвайський раунд у межах ГАТТ/СОТ (1994) заклав лише мінімальні вимоги та спільні багатосторонні правила міжнародного руху товарів, послуг, інтелектуальної власності та, частково, капіталу. Проте вони вже не відповідають повною мірою новим потребам формування та поглиблення міжнародних виробничих мереж. Дохійський раунд лише довів суттєво різне бачення окремих груп країн свого становища в системі сучасного міжнародного поділу праці. Отже, подальше зближення існуючих і розробка нових, поглиблених правил міжнародної торгівлі дедалі ефективнішим виявляється на груповій основі.

Таку функцію на початку століття починають інтенсивно й ефективно виконувати міжнародні інтеграційні угруповання. За останні 15 років їх кількість зросла в кілька разів. Однак головним тут є не кількісні параметри, а якісні зміни у змісті та формах міжнародної економічної інтеграції: розвиток галузевих економічних союзів країн, поява нових форм і модифікацій економічної інтеграції, формування мегарегіональних об'єднань, початок розвитку міжрегіональних угруповань. У центрі розвитку таких інтеграцій перебувають уже не прикордонні обмеження, а регуляторна кооперація, що реально зближує економічні правила міжкраїнного переміщення та подальшого розміщення і використання всіх факторів виробництва. Міжнародна економічна інтеграція за сучасних умов стає передумовою та важливим чинником участі країн у глобальних, міжрегіональних і регіональних виробничих мережах.

Зрозуміло, що основну роль у процесі формування поглиблених і всеохоплюючих правил міжнародних економічних відносин у межах інтеграційних об'єднань відіграють основні центри економічного розвитку сучасності – ЄС, США, КНР. Важливою є також роль і нових центрів економічного зростання. Іншим країнам слід швидко визначитися із власними стратегіями свого інтеграційного розвитку, адже гальмування цього процесу може так і залишити їх на периферії світогосподарських процесів.

Видавничо-поліграфічний центр
"Київський університет".
Версія не для друку

РОЗДІЛ 1

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

1.1. Новітні теорії міжнародної економічної інтеграції

Міжнародну економічну інтеграцію розглядають у контексті трьох теорій: чистої (абсолютної), митної та монетарної [1, с. 6]. Чиста теорія, елементи якої присутні в меркантилізмі, у фізіократів та й у сучасних неокласиків, тлумачить економічну науку як природниче вчення про економіку, де категорія грошей використовується, але не є структурним елементом теорії. Чиста теорія розкриває переваги зовнішньої торгівлі в тому числі при формуванні регіональних торговельно-економічних об'єднань, використовує стандартні мікро- та макроекономічні положення, трактуючи міжнародні інтеграційні процеси. Митна теорія намагається обґрунтувати необхідність запровадження певних протекціоністських заходів із метою ефективнішого використання внутрішніх ресурсів, поліпшення співвідношення між експортом й імпортом, поступової конвергенції до рівня розвинених країн світу. Митна концепція Вінера – Міда є основою пояснення регіональних інтеграційних процесів, особливо первинних форм – преференційної зони, зони вільної торгівлі, митного союзу.

Монетарна теорія МЕВ пояснює взаємозв'язок макроекономічних величин, що мають грошовий вимір, та спираються на мікроекономічний фундамент теорії виробництва. Теоретичну основу міжнародної монетарної політики становить учення про обмінний (валютний) курс, платіжний баланс і міжнародні фінансові ринки [2, р. 273, 299, 329]. Водночас монетарна теорія тлумачить монетарну інтеграцію на рівні валютного союзу регіонального і глобального масштабів.

Усі зазначені теоретичні концепції використовують у нових теоріях міжнародної економічної інтеграції. Традиційно міжнародну економічну інтеграцію розглядали через призму утворення регіональних економічних об'єднань. Зазначений підхід превалює й нині, що є цілком природним з огляду на актуальність та порівняну новизну даної проблематики. Однак останнім часом у наукових публікаціях спостерігається розширене трактування міжнародних інтеграційних процесів, яке охоплює чотири рівні: глобальний, георегіональний, національний та рівень фірми (ТНК) [2, р. 243–263; 3, р. 180–187]. Зважаючи на неможливість в одному розділі розглянути всі складові такого підходу до міжнародних інтеграційних процесів, обмежимося короткою характеристикою нових складових, а саме: глобального, національного та рівня фірми.

Глобальну (планетарну) інтеграцію безпосередньо пов'язують із поглибленням та диверсифікацією економічної глобалізації, її фінансово-інвестиційних і виробничо-технологічних аспектів, із формуванням глобальних мереж – вартісних, продуктових, інноваційних, корпоративних, збутових, регуляторних тощо. На цій основі посилюється економічна єдність світу, зростає його цілісність, структурна взаємозалежність елементів, більшою мірою виявляється якісна гомогенність. Велику увагу приділяють інституційній і ресурсній складовим глобальної економічної інтеграції, її головним акторам та механізмам здійснення економічних трансакцій на глобальних ринках [4, р. 3]. Процеси глобальної економічної інтеграції та економічної глобалізації часто ототожнюють, що зазвичай не сприяє удосконаленню наукового бачення обох феноменів сучасності. Так, відомий макроекономіст і банкір Б. Бернанке відлік глобальної інтеграції розпочинає з Римської імперії, за якої існували розвинена транспортна мережа, спільна мова, правова система, валюта [5, р. 1].

Близькою є позиція Ф. Адамса, який до факторів інтеграції світової економіки відносить випереджальне зростання міжнародної торгівлі порівняно зі зростанням світового ВВП, збільшення фінансових і людських потоків між країнами порівняно з попередніми періодами; ширший доступ до знань та інформації шляхом подорожей, використання можливостей телебачення,

Інтернету для впровадження новітніх технологій у країнах, що розвиваються, з метою розвитку бізнесу та промисловості. Автором пропонуються три групи показників глобальної інтеграції (глобалізації): економічні, політичні, соціальні [6, р. 53]. При цьому інший дослідник Косе розрізняє де-юре показники та де-факто. Де-юре показники відображають торговельні обмеження, контроль за рухом капіталу, інші регуляторні обмеження вільної торгівлі чи зниження торговельних бар'єрів, таких як транспортні витрати. Де-факто показники розкривають результати міжнародної торгівлі, зарубіжних інвестицій, міграції робочої сили тощо. Зазначені кількісні показники щодо торгівлі, фінансів засвідчують реальну участь країни у процесах глобальної інтеграції. Л. Саммерс розглядає трилему глобальної інтеграції, що охоплює власне економічну інтеграцію, публічний (державний, громадський) економічний менеджмент і національний суверенітет¹ [7, р. 9, 11]. Усі три процеси є суперечливими з економічного та політичного поглядів. Регіональна інтеграція, на думку Саммерса, може мати не тільки позитивний, а й негативний (згубний) ефект, урядування нею є витратним, вимагає додаткових коштів, а національний суверенітет – чутливий у політико-правовому сенсі. Існує три підходи для пошуку компромісних рішень. Перший підхід пропонує розвивати інтеграцію в тих економічних просторах, що характеризуються меншою конфліктністю та волевиявленням щодо передачі владних повноважень міжнародним інституціям, акцентуючи увагу більшою мірою на договірно-правових аспектах, ніж на ціннісних. Це можуть бути міжнародні угоди в галузі стандартизації, банківської діяльності, оподаткування, міграції робочої сили тощо. Другий підхід стосується національного суверенітету та реалізації національних інтересів у глобальному середовищі. Так, у Групі 7 дипломатична майстерність спрямовується на поєднання національного суверенітету та вигоди від прийнятих рішень для всіх сторін.

¹ Принагідно зазначимо, що в теоретичній філософії розглядають трилему Агріпи, суть якої полягає в тому, що за жодного переконання ми не можемо дійти до пояснення, тому що маємо три незадовільні можливості для обґрунтування будь-якої думки [8, S. 75].

Наприклад, представники США переконують, що американське трудове право та право інтелектуальної власності збігаються з інтересами інших країн, захищаючи робітників від несправедливої конкуренції, з одного боку, та зміцнюючи засади інтелектуальної власності як на державному, так і на індивідуальному рівні – з іншого. Третій підхід стосується ситуації, за якої відсутня широка угода чи переконання щодо участі у глобальній інтеграції, тоді країни інтегруються на субглобальному рівні, як Європейський Союз. У таких регіональних об'єднаннях для членів торговельного блоку існує ефект створення торгівлі, для решти – ефект відхилення торгівлі. Інтенсивна проліферація регіональних торговельних блоків останнім часом створює певну напруженість у світовій торговельній системі, гальмуючи водночас процеси глобальної економічної інтеграції.

Слід зауважити, що існують й інші оцінки, зокрема європейської економічної інтеграції, що концептуально не відрізняється від глобалізації, однак вона означає не що інше, як поглиблення останньої на регіональному рівні [9, p. 1425, 1427]. Серед основних напрямів глобальної інтеграції виділяють інтеграцію в банківській сфері, формування глобальної фінансової архітектури, розвиток світового монетарного союзу [10; 11, p. 164–168]. Зокрема, при формуванні світового монетарного союзу пропонують заснувати світовий центральний банк із єдиною валютою на зразок СПЗ із залученням до союзу крім ЄС, США, Англії та Японії також Південної Кореї, Бразилії, Нової Зеландії, Китаю, Індії. Здійснення спільної монетарної політики передбачає запровадження гнучкого обмінного курсу, гармонізацію облікових ставок центральних банків, лібералізацію руху капіталу тощо [11, p. 167–168].

На зазначеному історичному етапі рівень глобальної економічної інтеграції є недостатнім у контексті існування політичних складнощів у системі координації й імплементації оперативних змін в економічній політиці. Оптимальною вважають стратегію, за якої країни можуть отримати переваги на відкритих ринках торговельних партнерів, що зрештою може сприяти глобальній економічній лібералізації. Типова проблема, з якою зіштовхується країна в питанні міжнародної співпраці, інтеграції у світову економіку – це невизначеність здобутків і втрат для

національного господарства. Глобальна економічна інтеграція дає максимум користі, коли переважна більшість країн залучена в цей процес та здійснює відповідну політику. Якщо якась країна припускається помилки або політика лібералізації здійснена несвоєчасно, тоді вона отримує миттєву реакцію з боку міжнародних ринків. За даного припущення країни втрачають економічну динаміку, тоді світ загалом повертається до нижчого рівня інтеграції. Зазначені процеси добре можна описати за допомогою теорії ігор, важливе місце в якій належить "дилемі ув'язненого" [12, р. 214–216]. Окремі сценарії яскраво ілюструє модель "самовпевнена гра" (*assurance game*) або "полювання на оленя" (*stag hunt*), що зображена в табл. 1.1 [13, р. 74–75].

Таблиця 1.1

"Самовпевнена гра"

Гравець А	Гравець В	
	Стратегія 1	Стратегія 2
Стратегія 1	(4, 4)	(1, 3)
Стратегія 2	(3, 1)	(2, 2)

Зазначена модель має такі припущення. Ідеться про двох мисливців (гравець А та гравець В), що полюють на оленя. Вони досягли взаємної згоди щодо полювання лише на оленя (стратегія 1). Полювання на інших звірів (стратегія 2) може завадити полюванню на оленя. У кінці полювання мисливці констатують неможливість реалізації стратегії 1 та вдаються до стратегії 2 з метою отримання певної вигоди, тобто гравці можуть отримати одиничний найпривабливіший результат, але без використання домінантної стратегії. Результатом компромісу стало отримання Парето-неефективної рівноваги. У такій грі досягнення Парето-ефективної рівноваги не є завчасно визначеним. Сумнів одного із гравців щодо вибору стратегії 1 міг спонукати його вибрати стратегію 2, що гарантує йому вищий мінімальний виграш. Такий результат є радше небажаним у світлі привабливості стратегії 1.

За допомогою даної гри можна розкрити окремі риси фінансової глобалізації. Зі зростанням потоків капіталу між країнами глобальні ринки капіталів поглиблюються та створюють більші

можливості для окремих країн. За таких умов помилки в економічній політиці деяких країн можуть швидко дестабілізувати ринки. Побоювання потенційно негативного впливу від такої дестабілізації може спонукати країни до запровадження заходів, що стримують рух капіталу. Це спричинить зміни очікувань інших акторів, наслідком чого може знизитися рівень інтеграції або у світі загалом, або в окремих регіонах. Така ситуація мала місце під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр.

Національна економічна інтеграція розвивається у процесі становлення національних держав (XVIII–XIX ст. – країни Західної Європи, США, Японія та ін.). У кінці XX ст. внаслідок розпаду СРСР, Югославії також відбувалися процеси національної економічної інтеграції, формування цілісних господарських комплексів. Вони охоплюють розвиток поділу і кооперації праці між територіями та галузями економіки, запровадження національних грошових одиниць, створення власної інституційно-економічної інфраструктури (банківської та фінансової систем, економічного законодавства, оформлення митної території тощо). Як показує практика, у тому числі й вітчизняна, ці процеси відбуваються доволі складно і потребують часу та застосування еволюційного підходу при їхньому врегулюванні.

У межах багатонаціональних компаній (БНК) відбувається горизонтальна та вертикальна інтеграція. Одна з найвизначніших рис системи багатонаціональних компаній – це стрімкий розвиток відносин між філіями, оскільки керівництво материнської компанії намагається вдосконалити функціонування всієї системи. Освоєння нових ринків для товарів компанії і налагодження зв'язків між філіями на регіональному та глобальному рівнях створюють передумови для використання переваг подібності національних ринків, ефекту масштабу та міжнародної спеціалізації. Внаслідок цього система БНК стає більш інтегрованою у виробництві, маркетинговій діяльності, фінансових та наукових дослідженнях і розробках та управлінні.

Горизонтальна інтеграція. На рис. 1.1 подано схему внутрішньовиробничого переміщення продукції внаслідок високого ступеня інтеграції у виробництві кінцевих продуктів. Замість того, щоб материнська компанія (*P*) та кожна закордонна (*A*)

виробляла повний асортимент продукції, правління материнської компанії створює певну модель спеціалізації між ними, беручи до уваги розміри компаній і перелік послуг, наявних у кожній країні розташування (у т. ч. і країні базування); витрати на зберігання, транспортування; обмеження, накладені імпортерами митами, квотами й іншими торговельними бар'єрами. Переміщення кінцевої продукції між ними і материнською компанією дає системі ТНК змогу забезпечувати повний асортимент товарів на ринку кожної країни нижчої вартості або вищої якості порівняно з тією ситуацією, коли ці товари було повністю виготовлено кожною філією.

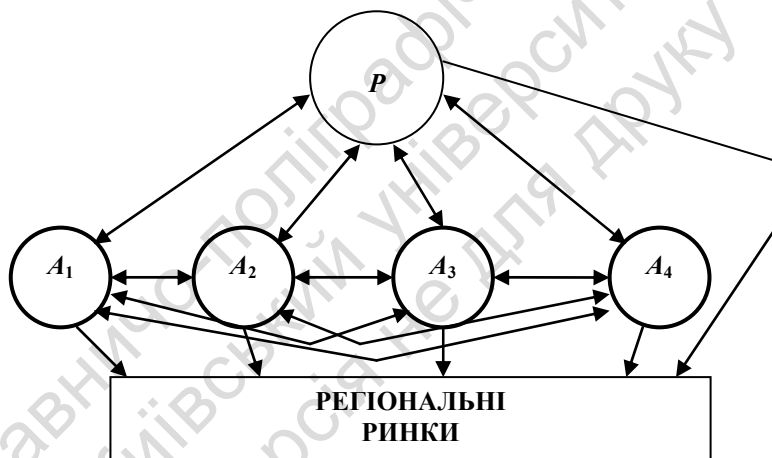


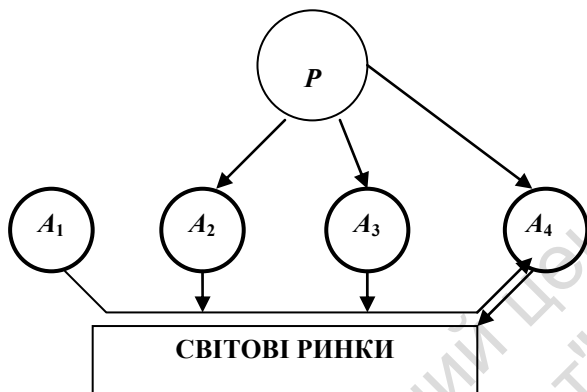
Рис. 1.1. Переміщення продукції в межах системи ТНК: горизонтальна інтеграція

Крім того, материнській компанії та кожній філії визначено прийнятніший регіональний ринок. Наприклад, французька філія (A_1) обслуговує всі ринки в Європейському Союзі, мексиканська (A_2) обслуговує всі ринки в Латинській Америці і т. д. Отже, материнська компанія та філії експортують кінцеву продукцію на багатонаціональні регіональні ринки і водночас беруть участь у

внутрішньофірмовій торгівлі. Цей мультиринковий підхід може стати основою для отримання додаткової вигоди, крім економії на спеціалізації та масштабі виробництва. Міжнародна стандартизація продукції в системі ТНК дозволяє застосовувати однакову маркетингову політику (особливо з погляду видатків) до ринків багатьох країн. Наприклад, видатки на рекламу можна поділити на сотні ринків. З огляду на попит, стандартизація продукції (у т. ч. однаковий асортимент продукції, торговельні марки, фірмові знаки, пакування – спільні для всіх учасників системи) сприяє створенню іміджу світового рівня, що збільшує попит в усьому світі. Таким чином, багатонаціональні компанії можуть також скористатися перевагами комунікаційних зв'язків поміж споживачами (у т. ч. й виробничими) в різних країнах.

Вертикальна інтеграція. Вертикальна інтеграція у виробництві також веде до руху продукції в межах системи багатонаціональних компаній. Вона виникає тоді, коли виробник вирішує виробляти щонайменше кілька проміжних виробів, необхідних для виробництва кінцевої продукції. Вертикальна інтеграція може розпочинатися з видобування корисних копалин, але для більшості компаній (крім галузей важкої промисловості таких, як сталеплавильна, хімічна, нафтопереробна) характерним є виробництво певних деталей і вузлів, з яких складаються кінцеві вироби. Вертикальна інтеграція стає міжнародною тоді, коли система ТНК виробляє сировину, комплектуючі вироби або інші компоненти в одній або більше компаній-учасниць (у т. ч. в материнській компанії) для використання у виробництві компаній-учасниць в інших країнах.

На рис. 1.2 подано одну зі схем внутрішньофірмового обігу продукції, що є наслідком вертикальної інтеграції у виробництві. Материнська компанія (P) передає проміжну продукцію філіям A_2 , A_3 , A_4 для виробничого споживання. Водночас A_1 виробляє компонент, який передає до A_4 , а A_2 та A_3 також виробляють матеріали для A_4 .



**Рис. 1.2. Переміщення продукції в межах системи ТНК:
вертикальна інтеграція**

Згодом A_4 використовує всі ці складові для виробництва кінцевого продукту, який продають на ринках, поширених в усьому світі.

Як і у випадку горизонтальної інтеграції, вертикальна інтеграція надає системі БНК можливість отримувати переваги від міжнародної спеціалізації й отримувати доходи. Класичним прикладом вертикальної інтеграції у глобальному масштабі є провідні нафтові компанії, чії філії (розміщені у країнах, що розвиваються) постачають сирю нафту до переробних філій (розташованих зазвичай у розвинених країнах), які у свою чергу доставляють рафіновані продукти до збутових філій на продаж у межах світової економіки.

Принципові зміни в теоретичних підходах щодо регіональних інтеграційних процесів пов'язані з концепцією нового регіоналізму. Суть нового регіоналізму полягає у зміні інтеграційного змісту регіоналізму. За старого регіоналізму переважали імпортозаміщуюча стратегія, планове розміщення ресурсів, державне регулювання інституційно-ресурсного наповнення інтеграційних процесів, домінування індустріальної сфери [14, р. 139]. Зазначений (старий) тип інтеграції отримав назву "shallow" (поверхова, неглибока) інтеграція і пояснюється в системі координат теорії митного союзу Вінера – Міда. Ключовими

позиціями стандартної теорії інтеграції є концепція загальної рівноваги, у межах якої визначаються: ефект створення торгівлі, ефект відхилення торгівлі й ефект умов торгівлі.

Головні відмінності нового регіоналізму полягають у тому, що в інтеграційних процесах країн об'єднання здійснюється експортна орієнтація, розміщення ресурсів відбувається на ринковій основі, пріоритет у реалізації інтеграційних заходів надається приватним фірмам, приватному капіталу, предметом взаємного обміну є не лише промислові товари, а й результати усіх інших видів виробництва, послуг та інвестицій. За нового регіоналізму розвивається глибока інтеграція, що має низку особливостей, у тому числі у сфері торгівлі. Якщо стара теорія торгівлі (старого регіоналізму) зосереджувала свою увагу на торгівлі товарами та цінах, то нова теорія торгівлі робить акцент на інших ефектах торгівлі та на механізмах, що не обмежуються ефективним секторальним розміщенням факторів виробництва. Нова теорія торгівлі розглядає зв'язок торговельної продуктивності (нову теорію зростання), недосконалу конкуренцію та інноваційну стратегію в контексті регіоналізму та багатосторонності (мультилатералізму). Для нового регіоналізму (глибокої інтеграції) характерними є такі риси й особливості:

- вищий рівень інтеграції;
- створення економічного і валютного союзу;
- вільний рух фінансових та інвестиційних ресурсів і їхній захист;
- лібералізація руху робочої сили;
- гармонізація податкової політики та політики субсидій, особливо у сфері виробництва та торгівлі;
- гармонізація макроекономічної політики включно з координацією політики обмінного курсу;
- функціонування інтеграційних інституцій (регіональні фонди розвитку, система стандартизації, переговорні механізми тощо);
- удосконалення інфраструктури транспорту і зв'язку в контексті сприяння торгівлі та мобільності факторів виробництва;
- гармонізація законодавства (антимонопольне, комерційне право, ринок праці, фінансові інституції);

- створення монетарного союзу, запровадження спільної валюти, інтегрованої монетарної політики та політики обмінного курсу [15, р. 10–11].

Отже, теорія регіональної інтеграції, що розвивається в умовах нового регіоналізму, розкриває особливості регіону не як територіального утворення, а як функціональної структури. Вона відображає зміни економічного середовища кінця ХХ – початку ХХІ ст. та трансформацію соціально-економічних умов у контексті четвертої глобальної наукової революції. Аналіз таких процесів, як участь приватного сектора, конкуренція, зростання ролі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), ефект створення інвестицій та ефект відхилення інвестицій, бурхливе зростання сфери послуг, економія на масштабі тощо відрізняє нову теорію інтеграції від концепції Вінера. Нове поняття створення інвестицій означає рух інвестицій, а отже і виробництва, із країн із високими ставками відсотка (*high cost source*) до країн із низькими ставками. Відхилення ж інвестицій відбувається за зворотного процесу, тобто коли інвестиції (виробництво) рухаються із країн – членів об'єднання з низькими ставками відсотка до країн з високими ставками.

Нова теорія торгівлі в контексті сучасної теорії регіональної інтеграції розширено трактує ефект добробуту внаслідок залучення таких компонентів, як:

- трансферт знань і технологій, розвиток технологічної дифузії, особливо у відносинах розвинених країн і країн, що розвиваються;
- реалізація динамічних торговельних переваг на основі принципу "*learning by doing*";
- елімінування марнотратної рентопошукової діяльності через торговельну лібералізацію;
- проконкурентний вигреш від зростання імпоротної конкуренції в умовах недосконалої конкуренції, що створює можливості отримання економії на масштабі;
- зростання географічної дисперсії виробництва;
- використання дефіцитних факторів виробництва (ефект Рікардо);

- місцева економія на масштабі за рахунок спеціалізації та поділу праці (ефект за Смітом);
- зростання високотехнологічних ПП, що сприяє збільшенню продуктивності;
- ефект від ширшого залучення у світові ринки;
- шумпетеріанські інновації та "творче руйнування" стимулюють зростання конкуренції через розширення торгівлі [16, р. 27–28].

Відтак, нова теорія інтеграції базується на концепції нового регіоналізму, на нових аспектах теорії торгівлі й інвестицій, на якісно новому рівні інтеграційних процесів (глибока інтеграція) та на новому інституційному механізмі (наднаціональні органи). Новий інституційний механізм у розвинених інтеграційних об'єднаннях розглядають під кутом зору політичної інтеграції. Зокрема, ідеться про взаємозв'язок економічної та політичної інтеграції, про політичний союз, політичний ринок і їхній вплив на діяльність фірм, на економічне зростання та добробут країн-учасниць [17, р. 1162–1163].

Серед нових теоретичних напрямів міжнародної економічної інтеграції є також концепції, що стосуються інтеграції країн, які розвиваються. Однією з головних причин наукового пошуку стала невідповідність (неадекватність) "старих" інтеграційних теорій інтеграційним процесам, що розгортаються у так званому третьому світі. Ідеться про те, що ефект інтеграції для даної групи країн має розповсюджуватися не тільки на виробництво та споживання, а й на зайнятість, продуктивність і дохід. Наголошується також, що головним економічним інтересом країн, які розвиваються, є не зниження тарифних бар'єрів, тарифна політика, а політика розвитку. Наприклад, Південно-африканське товариство розвитку (САДК), створене 1970 р., надає перевагу проектам розвитку, скороченню бідності, сприянню охороні здоров'я та освіті, боротьбі з ВІЛ – СНІДом. Питання ж тарифів, внутрішньорегіональна торгівля мають другорядне значення. Відхилення торгівлі, імпортозаміщення в цих країнах оцінюють позитивно як такі, що сприяють розширенню зайнятості, зростанню доходу [15, р. 141].

Таким чином, новітні теорії економічної інтеграції розглядають зазначені процеси в широкому сенсі, беручи за основу чотирирівимірний аспект (глобальний, регіональний, національний і фірмовий). У вузькому значенні аналізуються сучасні тенденції, нові явища і процеси, що відбуваються в регіональних інтеграційних об'єднаннях переважно в контексті теорії нового регіоналізму, яка передбачає якісний перехід від "поверхових" форм інтеграції першої половини ХХ ст. до глибоких інтеграційних структур у економічній та політичній сферах кінця ХХ – початку ХХІ ст.

Література

1. Stadermann H.-J. *Monetäre Theorie der Weltwirtschaft* / H.-J. Stadermann. – Tübingen, 1996.
2. Thompson H. *International Economics. Global Market and Competition*. – 3rded. / H. Thompson. – New Jersey-Singapore, 2011.
3. Jager H. *Introduction to International Economics. Second Edition* / H. Jager, C. Jepma. – L., 2011.
4. *The Foundations of Worldwide Economic Integration. Power, Institutions, and Global Markets, 1850–1930* / ed. by Chr. Dejung & N.P. Petersson. – Cambridge University Press, 2013.
5. Bernanke B. *Global Economic Integration; What's New and What's Not?* – At the Federal Reserve Bank of Kansas City's Thirties Annual Economic Symposium / B. Bernanke [Electronic source]. – August, 25, 2006. – Access mode : <http://www.kansascityfed.org/publications/research/escp>.
6. Adams F.G. *Globalization, Today and Tomorrow* / F.G. Adams. – L. and N. Y., 2011.
7. Summers L.H. *Distinguished Lecture on Economics in Government. Reflecting on Managing Global Integration* [Electronic source] / L.H. Summers // *Journal of Economic Perspectives*. – 1999. – Vol. 13, N. 2. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/2647114>.
8. Hübner Johannes. *Einführung in die theoretische Philosophie* / Johannes Hübner. – Stuttgart, 2015.
9. Krieger-Boden Chr. *Identifying European Economic Integration and Globalization; A Review of Concepts and Measures* / Chr. Krieger-Boden, R. Soltwedel // *Regional Studies*. – 2013. – Vol. 47, № 9.
10. Greenspan A. *Global Economic Integration: Opportunities and Challenges* [Electronic source] / A. Greenspan // *Global Integration in the Banking Industry : Federal Reserve Bulletin*. – November, 2003. – Access mode : <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/1103lead.pdf>.

11. Fiorentini R. The New Global Political Economy. From Crisis to Supranational Integration / R. Fiorentini, G. Montani. – Cheltenham, 2012.
12. Peterson M. An Introduction to Decision Theory / M. Peterson. – Cambridge University Press, 2009.
13. Global Political Economy / ed. by Ravenhill J. – 3rd Ed. – Oxford University Press, 2011.
14. Hettne B. The new regionalism approach [Electronic source] / B. Hettne, Fr. Söderbaum // Politea. – 1998. – Vol.17. – № 3. – P. 11–18. – Access mode : http://papers.ssm.com/sol3/paperscfm?abstract_id.
15. Hosny A.S. Theories of economic integration: A survey of economic and political literature [Electronic source] / A.S. Hosny // International journal of economy, management and social sciences. – 2013. – № 2 (5), May. – Access mode : <http://www.int.j.econ.manag.soc>.
16. Burfischer M.E. Regionalism: Old and New, Theory and Practice / M.E. Burfischer, S. Robinson, K. Thierfelder. – 2004. – MTID Discussion Paper. – № 65. – <http://www.ifpri.org/site/default/filespublications/mtidp65.pdf>.
17. Brou D. Economic Integration, Political Integration or Both? / D. Brou, M. Ruta // Journal of the European Economic Association. – December, 2011.

1.2. Детермінанти міжнародної інтеграційної співпраці

Спроба класифікувати наявні об'єднання й існуючі блоки, на яких покладено виконання інтегруючої функції, виправдовує їхній поділ за організаційно-функціональними ознаками з таким виокремленням:

- регіональних і міжрегіональних інтеграційних співтовариств (що, у свою чергу, за цілями реалізації можуть бути умовно поділені на суто економічні, політико-економічні з елементами соціальної інтеграції, політичні, військово-політичні, інституціонально-координаційні тощо);
- мегарегіональних торговельних альянсів;
- секторальних економічних союзів; міжнародних урядових наднаціональних організацій координуючого типу;
- міжнародних неурядових організацій.

До основних моделей інтеграційних процесів у регіонах належать:

- моделі політико-економічної інтеграції (з урахуванням соціальних аспектів);
- моделі торговельно-економічної співпраці;
- моделі міжнародних економічних надурядових організацій, що регламентують торгівлю, тарифну політику і виробляють економічну стратегію;
- моделі політичних союзів і військових блоків [13].

Сама по собі юрисдикційна інтеграція втілює у собі те, що Дж. Раггі [8] описує як "розмежування" ексклюзивної територіальності, що Е. Коен [1] зображує як зміну концентрації державної влади, і те, що А.-М. Слотер [9]) називає розпорошенням суверенітету. Юрисдикційну інтеграцію можна визначити як процес, за якого держава шляхом укладання офіційних угод погоджується обмежити в певній сфері або сферах свої загальноновизнані повноваження автономно ухвалювати рішення, здійснювати правозастосовні заходи для їх виконання, а також приймати щодо них судові рішення. І навпаки, юрисдикційна дезінтеграція є процесом, за якого держава розширює свої повноваження шляхом зміни офіційних домовленостей з іншими країнами, наприклад, шляхом виходу з угоди.

Юрисдикційна інтеграція між двома державами може здійснюватися шляхом прямого укладання угоди між двома або за участі більшої кількості держав, без втручання з боку міжнародних організацій, або непрямым шляхом, у випадку, коли даний процес відбувається в межах офіційної міжнародної організації, до складу якої входять різні держави. Таким чином, до юрисдикційної інтеграції не належать будь-які односторонні дії держав, спрямовані на "імпорт" або "експорт" (спробу експортувати) юрисдикції через державні кордони. Юрисдикційна інтеграція містить поняття, яке Дж.-П. Трачтман описав як "угоди щодо суверенітету", тобто договори, що укладають між собою держави для усунення торговельних бар'єрів [10, р. 17].

Зосереджуючи нашу увагу на повноваженнях *de jure*, ми не заперечуємо той факт, що на практиці в багатьох держав часто немає іншого виходу, як підписати міжнародну угоду або затве-

рдити в себе іноземний стандарт через те, що вони не володіють достатнім впливом та не мають достатніх засобів для здійснення односторонніх дій. Саме тому ми розглядаємо юрисдикційну інтеграцію як поняття, що передбачає горизонтальний розподіл та передачу повноважень між державами, а також вертикальний розподіл і передачу повноважень між міжнародними організаціями та їхніми державами-членами.

Інтеграційна кооперація поділяється на підкатегорії, до яких входять:

- **проста кооперація** (співвідноситься з обміном інформацією та обговореннями),
- **координація** (передбачає співпрацю, а саме ту, що стосується спільного обговорення, планування й упровадження певних заходів або складових політик з огляду на їх зміст та час імплементації),
- **горизонтальна інтеграція** (має місце, коли дві країни погоджуються об'єднати свої національні юрисдикції у певній сфері політики),
- **вертикальна інтеграція** (виникає, коли державні юрисдикції співпрацюють з метою створення об'єднання, яке має наднаціональні повноваження, що виражаються в тій чи іншій формі, таким чином, держави делегують певний обсяг повноважень міжнародній організації).

Найпростішою формою координації є технічна кооперація, спрямована на забезпечення дотримання отримувачами технічної допомоги міжнародних стандартів і норм. Технічну допомогу надають державам технічні фахівці з державних агентств інших країн або з міжнародних організацій. Прикладом можуть служити транскордонна технічна кооперація між регуляторними органами, технічна допомога, що надається міжнародними фінансовими установами, СОТ та ЮНКТАД, а також комітети, які створюють для стимулювання економічної та технічної кооперації в межах Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Ще однією формою координації є правила юрисдикційної координації. Сюди входять угоди про транскордонне узгодження стандартів, наприклад, для транспорту, комунікацій або енергетичної інфраструктури, або конвенції про мі-

жнародні операції, сформульовані Комісією ООН із права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). Концептуально схожі погоджені правила оподаткування доходів, які є об'єктами оподаткування у двох національних податкових юрисдикціях, або виплати соціального забезпечення та пенсій особам, що мігрували з однієї країни в іншу. Такі правила містяться в різноманітних двосторонніх податкових угодах і двосторонніх угодах про соціальне забезпечення. Ще всередині дев'яностих років Д. Леброн розвинув свою концепцію міжнародного координаційного апарату держав, яку він дещо символічно назвав концепцією держав, що перебувають "на відстані витягнутої руки", які не мають спільної політичної або економічної влади (цим самим він вилучив з аналізу митні союзи, спільні ринки й економічні союзи).

Механізм міжнародної регуляторної координації розглядають як послідовну комбінацію таких складових:

- взаємне визнання, спільні правила з окремими національними регуляторними агенціями;
- єдина транснаціональна регулятивна інституція, що визначає окремі національні правила;
- єдина установа, яка встановлює спільні правила.

Ф. Молл запропонував уточнення класичної схеми Б. Баласи за такими напрямками: зона вільної торгівлі, неповний митний союз, митний союз, неповний спільний ринок, спільний ринок, економічний союз, валютний союз, економічний і валютний союз, політичний союз, повний союз [4, р. 273]. Політичний союз досягається у випадку, коли інтеграція виходить за межі економічної сфери й охоплює такі галузі, як охорону правопорядку, зовнішню політику і національну безпеку. Повний союз передбачає повну уніфікацію економік країн, що беруть участь в інтеграційних процесах, і містить певною мірою деякі форми федералізму. Дж.П. Ву, проводячи дослідження, спрямоване на пояснення і вимірювання рівнів регіональної економічної інтеграції, додає секторальні торговельні угоди як перший дуже обмежений етап, що відображає торговельно-економічну співпрацю, а не фактично інтеграцію [11].

Слід акцентувати на тому, що між етапами економічної інтеграції та рівнем політичного співробітництва, необхідним для її

підтримки, існує важливий логічний взаємозв'язок. Наприклад, порівняно із зонами вільної торгівлі, митний союз сигналізує про намір вести переговори про введення єдиного зовнішнього тарифу та створення адміністративного апарату для збору та перерозподілу доходів від тарифних обмежень. Проходження етапу Митного союзу традиційно розглядають як ширшу політичну співпрацю, оскільки внутрішня політика, яка може спотворювати торгівлю й інвестиційну динаміку, стала предметом колективного обговорення і міжнародної взаємодії. Утім, варто зазначити, сама по собі теоретична полеміка, що відобразилась в різноманітних класифікаційних підходах до аналізу міжнародної економічної інтеграції, втрачає свою гостроту в частині того, що жоден із запропонованих варіантів авторського бачення окресленого феномену не передбачав жорсткого відокремлення економічної інтеграції від інтеграції політичної. Виправданням цього може стати позиція Дж. Ная, сформульована ще в 1968 р., згідно з якою "економічна та політична інтеграція систематично не коваріюють" [5, р. 863].

Концепція Тінбергена – Піндера яскраво демонструє трансформаційну природу інтеграційної взаємодії в термінах так званої позитивної та негативної інтеграції. Попри дещо радикальну назву, негативна інтеграція є певним переліком дій, спрямованих на зняття бар'єрів між країнами на шляху реалізації принципу "чотирьох свобод" і пов'язана із формуванням системи взаємопов'язаних ринків, створенням єдиного ринкового економічного простору у групі країн, які беруть участь в інтеграції.

Слід акцентувати, що позитивна інтеграція трактується як дії, спрямовані на зближення економічної та соціальної політики держав, що інтегруються, гармонізацію владних інститутів, що часто супроводжується формуванням наднаціональних органів влади. Таким чином саме на етапі позитивної інтеграції передбачається суттєве корегування якості міжкраїнової залежності із власне взаємодії до взаємозалежності.

Водночас регіональна інтеграція виражається як розміщення діапазону форм інтеграції між країнами. Наприклад, у діапазоні В. Добсона інтеграція постає як найміцніша форма міждержавної взаємодії, що містить у собі загальну політику для всіх дер-

жав-учасниць (рис. 1.3). Таке зображення феномена інтеграції демонструє, у який спосіб вона розміщується щодо інших форм взаємодії, однак не обов'язково пояснює, як сама співпраця перетворюється на інтеграцію. У цій структурі інтеграція протиставляється конфлікту, а незалежність посідає центральне місце.



Рис. 1.3. Спектр В. Добсона [3]

Інше питання, яке постає перед дослідниками, породжується існуючою дуальністю між *формальною* та *неформальною* або *реальною* інтеграцією. Згідно з типологією Г. Ондарта, реальна інтеграція протиставляється формальній чи інституційній як такий, що базується на формальних угодах і доповідях. Однак це не передбачає протиставлення монетарній чи фінансовій, як у випадку з економічною інтеграцією. Формальну та реальну інтеграцію можна розглядати як два відносно автономні паралельні процеси: перший не обов'язково має на увазі другий і навпаки. Формальна інтеграція зазвичай керована державою, тоді як у так звану реальну інтеграцію держава практично не втручається. Наголосимо, що Г. Ондартс розмежовує категорію формальної інтеграції як інтеграції "за угодою" та формальної інтеграції у її прямому значенні [6, р. 9]. Остання категорія має на увазі створення наднаціональних реальностей, що розпочинають автономно координувати процес інтеграції.

Добре відомими є аналізи торгівлі *ex ante*, які оцінюють можливі наслідки нових угод регіональної торгівлі щодо торговельних потоків і соціального забезпечення. Однак самі дослідження *ex ante* не обмежуються лише питаннями торгівлі. Так, Е. Бест проаналізував закономірності управління об'єднанням за умов поглиблення регіональної інтеграції. Дослідник у своїх міркуван-

нях відштовхується від того, що певна складність інтеграції полягає в негомогенності її як феномена, зміна складових і спрямування якого не залежить від часу. Із практичних міркувань Е. Бест доповнює класифікацію рівнів інтеграції Б. Баласси, спираючись на детальну систематику Ж. Пелкманса [7], зауважуючи, що актуальні процеси інтеграції не завжди є точними копіями теоретичних моделей. Ж. Пелкманс відштовхується від типів стадій економічної інтеграції, запропонованих Б. Баласою, однак кожен рівень він деталізує, виокремлюючи більш специфічні угоди. Так, преференціонізм він пропонує розділити на частковий секторний преференціонізм, секторну інтеграцію, безквівалентні преференційні системи та відповідний частковий преференціонізм, а зони вільної торгівлі, у свою чергу, розрізняє відповідно до того, чи охоплюють вони всю промисловість, чи окремі сектори.

Слід зауважити, що обов'язкові до виконання політичні зобов'язання можуть мати загальний і спеціальний характер. Загальні зобов'язання накладають широкі зобов'язання на внутрішню політику держави, однак або не визначають конкретних зобов'язань, або ж містять положення, що дозволяють від них ухилитися. Загалом, як зазначається в літературі у сфері легалізації, вони дають можливість державам діяти на власний розсуд, порівняно з конкретнішими зобов'язаннями. До них належать зобов'язання дотримуватися принципу "застосування найменш обмежувальних заходів" в Угоді СОТ "Про технічні бар'єри у торгівлі" та вимога в додаткових угодах НАФТА щодо дотримання "високих стандартів праці".

Існують два способи взаємодії між міжнародною економічною інтеграцією та міжнародною політичною кооперацією. Законодавці, насамперед, концентрують свою увагу на очікуваному впливі політичної кооперації на економічну інтеграцію. Наприклад, аналіз політики щодо членства в РТУ, або щодо міжнародної регуляторної інтеграції зазвичай зосереджений на можливостях підвищити рівень торгівлі й економічних обмінів за рахунок таких угод. З іншого боку, можливою є також ситуація, за якої економічна інтеграція створює попит на посилення економічної кооперації. Так, зона вільної торгівлі може також бути радше відповіддю на, аніж причиною зростання торговельних потоків. Очевидно, що держави схилиються до формування

зон вільної торгівлі, оскільки вигоди від їх створення переважають витрати. Більше того, зростання економічного обміну між країнами сприяє внутрішній політичній підтримці міжнародних угод, що передбачають подальше поглиблення інтеграції та забезпечують захист приватних інтересів від опортуністської поведінки іноземних урядів.

Після досягнення певного рівня економічної інтеграції, пов'язаного з усуненням митних бар'єрів, таких як тарифи та квоти, на передній план виходять перешкоди до торгівлі, пов'язані з відмінностями у "немитних" політиках, внаслідок чого зростає попит на поглиблення інтеграції. Д. Болдвін дещо поетично порівнює зазначений процес з осушенням болота, коли при спаданні рівня води стають помітними усі підводні камені нетарифних бар'єрів, які потрібно усунути. Водночас держави можуть спрямувати свою обмежувальну політику в інше русло, наприклад, використовувати нетарифні бар'єри через зростання обмежень у використанні тарифних бар'єрів. Дж.-П. Тратчман описав дане явище як "...перший закон торговельної динаміки: закон збереження захисту...Таким чином, внутрішнє регулювання може стати наступною лінією оборони" [10, р. 17].

Інший вторинний ефект виникає, коли ефекти від проведення попередніх інтеграційних заходів підвищують привабливість подальшої інтеграції – наприклад, створення монетарного союзу може спонукати до певного рівня зближення фіскальних політик. Підвищення інтенсивності економічної інтеграції – у формі ПІІ, міжгалузевої торгівлі, діяльності ТНК зі створення транснаціональних мереж – також може призвести до зростання застосування нетарифних торговельних бар'єрів і розширення заходів транснаціональної антиконкурентної діяльності.

Із цього випливає, що з часом може відбутися зміна ролей економічної та юрисдикційної інтеграції в контексті обумовлення виникнення однієї іншою. На найнижчих рівнях (де основну вагу приділяють усуненню прикордонних бар'єрів) юрисдикційна інтеграція сприяє виникненню економічної інтеграції, однак на певному етапі поглиблення юрисдикційної інтеграції може сприяти подальшій економічній інтеграції.

Водночас вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики (табл. 1.2) теж мають свою ціну.

Таблиця 1.2

**Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації
у сфері економічної політики**

Назва ефекту	Характеристика ефекту міжнародної координації у сфері економічної політики
<i>Економія трансакційних витрат</i>	Серед іншого, сприяння торгівлі (співпраця між митними органами) може скоротити витрати для експортерів на переміщення товарів через кордон; регуляторна кооперація може скоротити витрати внаслідок зменшення необхідності у багаторазовому тестуванні та сертифікації продукції
<i>Економія від масштабу</i>	Взаємне визнання та/або гармонізація можуть підвищити економію від масштабу шляхом розширення виробництва продукції через зникнення потреби у диференціації продукції для різних національних ринків
<i>Гарантії щодо певних активів</i>	ПІ є уразливими до ризику втрат внаслідок непослідовних дій урядів країн інвестування, через що виникає попит на механізми обмеження таких дій урядів країн, що приймають (наприклад, двосторонні інвестиційні угоди, механізми регулювання інвестицій, конкуренції, урегулювання суперечок у межах РТУ). Вважають, що фірми мають обмежені можливості щодо управління такими ризиками іншими методами, такими як страхування та хеджування
<i>Зменшення політичних ризиків</i>	Шляхом збільшення прозорості та прогнозованості загального політичного клімату у країнах-партнерах, наприклад, через встановлення механізмів нагляду, охоплюючи регіональні установи, політична кооперація підвищує очікувану прибутковість майбутніх інвестицій в експортний потенціал та ПІІ
<i>Страхування торгівлі</i>	Шляхом створення безпечнішого "регіонального" ринку, політична кооперація зменшує втрати, які могли б виникнути, якби експортери були витісненими з ширших експортних ринків, наприклад, унаслідок торговельної війни між ворогуючими торговельними блоками. Із цього випливає, що менші країни шукатимуть гарантій через співпрацю з більшими країнами, а не з малими
<i>Зближення бізнес-циклів</i>	Залежно від ступеня асинхронності бізнес-циклів регіональних економік, посилення регіональної інтеграції, що супроводжується більшою політичною кооперацією, може допомогти скоротити волатильність попиту

Закінчення табл. 1.2

Назва ефекту	Характеристика ефекту міжнародної координації у сфері економічної політики
<i>Зростання конкуренції на внутрішніх ринках</i>	Зниження вхідних бар'єрів внаслідок кооперативної лібералізації та регуляторної кооперації, наприклад, з упровадження конкурентної політики щодо підприємств, які здійснюють свою діяльність на багатьох національних ринках, може призвести до створення цінових, якісних вигод і вигод від розширення асортименту для національних споживачів
<i>Зниження витрат на постачання суспільних благ</i>	Міжнародну економічну інтеграцію розглядають у контексті зростання кількості питань щодо політики, які перебувають поза межами ефективного контролю з боку окремих держав, та вимог з боку приватного сектора до держав щодо зниження ними витрат при здійсненні своєї діяльності шляхом делегування виробництва певних суспільних благ наднаціональним установам (відповідно до теорії фіскального федералізму). З огляду на зростання мобільності факторів виробництва держави визнають, що система оподаткування має бути конкурентоздатною у сфері залучення фінансового та людського капіталу
<i>Сприяння та блокування національних політичних реформ</i>	Юрисдикційна інтеграція передбачає створення механізму, який дозволяє державам дотримуватися зобов'язань щодо як національних, так і міжнародних інтересів з огляду на низку немитних інструментів політики, які можуть перешкоджати торгівлі й економічній інтеграції. Спроби уникнути виконання односторонніх зобов'язань, наприклад, шляхом консультативних поправок, або заснування незалежних установ, можуть виявитися менш ефективними та реальними частково через високі витрати на вихід з РТУ

Джерело: укладено автором за: Kahler M. Governance in a Global Economy: Political Authority in Transition / M. Kahler, D. Lake. – Princeton New Jersey : Princeton University Press, 2003. – 472 p.

Наприклад, залежно від глибини політичної кооперації, міжнародні угоди можуть:

- обмежувати здатність держав використовувати найбільш доречні інструменти політики, які б відповідали особливостям певної країни або змінювати політику у випадку зміни обставин;
- схилити держави до ризику заміни державами-партнерами митних обмежень прихованими заходами протекціонізму у формі внутрішнього регулювання, або заміни державного захисту приватними обмеженнями;
- створити підстави до виникнення адаптаційних витрат для певних категорій осіб, таких як працівники та власники підприємств, які опинилися в умовах зростаючої конкуренції, а також втрати державами тарифних доходів, що призводить до виникнення національного спротиву міжнародній політичній кооперації;
- обмежуючи автономію національних органів влади, підірвати ідеї політичної легітимності унаслідок послаблення взаємозв'язку між громадянами й особами, які виробляють та/або імплементують політику.

Зростання неспроможності урядів самостійно впливати на економічні результати також означає, що вони, імовірно, будуть змушені здійснити відповідні дії для досягнення політичних цілей. Вважають, що економічні показники країни мають великий вплив на середньостатистичного виборця, а отже, визначають поведінку урядів.

По-друге, вимагаючи від країн-партнерів дотримуватися принципу еквівалентності (на відміну від односторонньої лібералізації), держава може одночасно як скоротити економічні витрати на лібералізацію – за рахунок того, що разом зі зняттям обмежень на імпорт перед країною відкриваються експортні ринки – так і збільшити підтримку економічної лібералізації з боку вітчизняних експортерів.

По-третє, укладання міжнародних торговельних угод може стати сигналом для національних й іноземних підприємств того, що держава здійснюватиме ліберальну економічну політику. Зазначений сигнал, на переконання Р. Фернандес та Дж. Портес,

обґрунтовується тим, що найбільші політичні витрати при укладанні РТУ здійснюються на початку [2, р. 201]. До того ж, підписання міжнародної торговельної угоди зазвичай супроводжується наглядом за торговельною політикою кожної країни-члена з боку іноземних урядів або/та міжнародних організацій. Це, у свою чергу, поліпшує можливість урядів інформувати виборців про свої переконання щодо торговельної політики, знижуючи витрати на інформування електорату порівняно з односторонньою торговельною політикою, за якої можуть таємно здійснюватися протекціоністські заходи, які не набувають широкого міжнародного розголосу.

По-четверте, деякі характеристики міжнародних угод, такі як положення про здійснення нагляду, процедуру вирішення суперечок, конкурентну політику, зменшують ризик невиконання іншими державами своїх зобов'язань. Це, у свою чергу, зменшує політичний ризик держави від участі в угоді.

По-п'яте, уряди, що здійснюють ліберальну політику, зацікавлені в обмеженні дій майбутніх урядів, які будуть здійснювати протекціоністську політику. Повертаючись до широких визначальних чинників міжнародної економічної кооперації, варто підкреслити, що другою загальною теорією визначальних чинників є *міркування безпеки та зовнішньої політики*. Держави можуть укладати угоди про кооперацію у сфері економічної політики, з метою досягнення неекономічних цілей, таких як зменшення регіональної напруги, забезпечення регіональної стабільності, зміцнення політичних альянсів, поширення демократії, скорочення ризиків поширення негативних побічних ефектів від сусідніх країн, наприклад, широкомасштабна нелегальна імміграція.

Одним із детермінуючих чинників міжнародної кооперації у сфері економічної політики є внутрішні політичні чинники. Політичний режим, тобто, демократичний або авторитарний, може вплинути на схильність держави брати участь у міжнародних угодах про кооперацію у сфері економічної політики – хоча *a priori* важко визначити напрям такого впливу. Наприклад, демократичні уряди можуть більше орієнтуватися на реакцію електорату на економічні вигоди від міжнародної кооперації. З іншого боку, демократичні країни можуть біти більш зацікавлені

ними наслідками розподілу сил, тобто тим, які сили програють, а також легітимними витратами від обмеження їхньої політичної автономії. Емпірично доведено, що демократичні країни удвічі більш схильні до укладання угоди про преференційну торгівлю (ПТУ), ніж авторитарні країни, і що імовірність укладання ПТУ між парами демократичних країн є у чотири рази вищою.

Ще однією внутрішньополітичною змінною, що може вплинути на міжнародну економічну кооперацію, є ступінь правового регулювання у країні. Авторитарні режими можуть скептично ставитися до міжнародної кооперації, що передбачає більш глибоку (або більш "легалізовану") форму кооперації. Виявлено, що країни, у яких внутрішнє правове регулювання відіграє важливу роль, краще дотримуються зобов'язань перед МВФ. До інших внутрішніх політичних індикаторів, які були використані в емпіричних дослідженнях, належить показник корупції та індекс економічної свободи.

Здійснюючи компаративний аналіз між правовими системами так званого західного й азійського типів, дослідники зазначають, що перші покладаються більше на формальні зобов'язання та змагальні форми врегулювання суперечок, у той час як серед інших більш поширеними є необов'язкові зобов'язання, ухвалення рішень шляхом консенсусу, проведення переговорів для розв'язання суперечок. Особливості національної правової культури можуть впливати на бажання держави брати участь у міжнародних домовленостях, що передбачають формальні, обов'язкові до виконання зобов'язання та формальні способи (особливо із залученням третьої сторони) врегулювання суперечок. Іншими ментальними факторами, що здатні вплинути на вибір інтеграційної стратегії, є релігійні переконання та етнічність.

Географічне розташування тривалий час вважали важливим чинником, що визначає міжнародну кооперацію. Ефекти "перетікання" між країнами в деяких сферах політики є найбільшими між географічними сусідами. Наприклад, ризик відхилення торгівлі внаслідок спроби отримати вигоди від різниці в митних ставках щодо імпорту із третьої країни, який є вищим для країн, що мають спільний кордон, може створити стимули до гармонізації зовнішніх тарифів шляхом формування митного союзу. Так

само, прийняття єдиної валюти у валютному союзі є більш характерним для країн-сусідів, аніж для країн, що перебувають на великій відстані одна від одної.

Міжнародну кооперацію в межах економічної політики також пояснює теорія так званих *стратегічних торгів між державами*. Згідно з нею, рівень політичної кооперації визначається рівнем економічної асиметрії між сторонами міжнародних угод. Асиметрія має позитивний вплив на глибину кооперації у сфері правозастосування, коли кооперацію вимірюють як інтеграцію законодавчої юрисдикції, та що такий вплив буде більш значним при укладанні двосторонніх угод порівняно з угодами, до яких входить більша кількість учасників. Можна також припустити, що асиметрія матиме негативний вплив на кооперацію у випадку, якщо її вимірюють як інтеграцію виконавчої юрисдикції.

До інших факторів, що визначають процес міжнародної кооперації у сфері економічної політики, зараховують:

- *Кількість країн*. Вважають, що попит на міжнародну кооперацію є тим вищим, чим більша кількість країн до неї прагне.
- *Систему глобальної гегемонії*. Існує переконання, що за біполярної або однополярної світової системи існує вплив на поведінку держав в економічній сфері.
- *Відновлення ролі державного регулювання*. Упродовж двадцятого століття державне регулювання стало поширенішим у багатьох країнах, особливо коли йдеться про втручання держав у ринкові відносини з метою досягнення політичних цілей.
- *Взаємозв'язок між багатосторонньою та двосторонньою економічною інтеграцією*. У той час, як багатосторонні угоди, такі як ГАТТ, є видом міжнародної економічної інтеграції, ГАТТ також певною мірою є частиною ширшого кола відносин, у межах яких відбувається регіональна та двостороння економічна кооперація.

Таким чином, економічна інтеграція закладає у взаємовідносини держав-членів елементи справжнього економічного федералізму. Цікаво, що, на думку більшості зарубіжних правників, обмеження суверенітету держав – це невід'ємна ознака будь-якої економічної інтеграції, хоча юридично коректніше було б говорити про добровільне обмеження юрисдикції держави. Суверенітет

держави при цьому не обмежується з юридичного погляду, проте він може фактично зникнути, коли інтеграційне об'єднання максимально наблизитиметься до федеративної форми державного устрою. Отже, логіка економічної інтеграції формує підґрунтя формуванню нової парадигми економічної взаємозалежності, яка спрямовує до економічного федералізму, який передбачає, що створення єдиного ринку має відбуватися на основі глибокої гармонізації усієї сукупності умов виробництва й обігу товарів і послуг. Така гармонізація може трапитися, якщо держави згодні з передачею компетенції, тобто, з необхідністю обмеження суверенітету на користь органів економічної інтеграції.

Як справедливо зауважує В.М. Шумілов, нині держави "продавлюють" власні інтереси не так силою військово-політичною, як економічною. Консолідуються інтереси в межах інтеграційних об'єднань, які і стають інструментом економічної сили [12, р. 174]. Це вкотре засвідчує, що сила не зникла з міжнародного права, а лише змінює свою форму: світоустрій щоразу більше залежить від сили економічної.

Література

1. Cohen E. Globalization and the Boundaries of the State: A Framework for Analyzing the Changing Practice of Sovereignty / E. Cohen // *Governance*. – 2001. – Vol. 14 (1). – P. 75–97.
2. Fernandez R. ReturnstoRegionalism: An Analysis of International Gainsfrom Regional Trade Arrangements / R. Fernandez, J. Portes // *The World Bank Economic Review*. – 1998. – Vol. 12. – P. 197–220.
3. Lombaerde P. Indicators of Regional Integration: Methodological Issues [Electronic source] / P. De Lombaerde, L. Van Langenhove // *IIS Discussion Paper*. – IIS Discussion Paper. – 2005. – № 4. – Access mode : <http://www.cris.unu.edu/uploads/media/iisidp64.pdf>.
4. Molle W. The economics of European integration: theory, practice, police / W. Molle. – 3rded. – Farnham, 1997.
5. Nye J.S. Comparative Regional Integration: Concept and Measurement / J.S. Nye // *International Organization*. – 1968. – Vol. 22 (4). – P. 855–880.
6. Ondarts G. La nuevaintegración / G. Ondarts // *Integraciónlatinoamericana, Argentina*. – 1992. – Vol. 17(175). – P. 3–12.

7. Pelkmans J. Comparando las integracioneseconómicas: prerequisites, opciones e implementaciones / J. Pelkmans // *Integraciónlatinoamericana*. – 1996. – Vol. 191. – P. 3–17.

8. Ruggie J. Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations / J. Ruggie // *International Organization*. – 1993. – Vol. 47 (1). – P. 139–174.

9. Slaughter A.-M. Judicial Globalization / A.-M. Slaughter // *Virginia Journal of International Law*. – 2000. – Vol. 40. – P. 1103–1124.

10. Trachtman J.P. The International Economic Law Revolution / J.P. Trachtman // *Journal of International Economic Law*. – 1996. – Vol. 33. – P. 1–22.

11. Wu J. Measuring and Explaining Levels of Regional Economic Integration [Electronic source] / J. Wu. – Access mode : <http://www.zei.uni-bonn.de/dateien/working-papae/B04-12.pdf>.

12. Шумилов В.М. Международное экономическое право в эпоху глобализации / В.М. Шумилов. – М., 2003.

13. Щербина Т.В. Теорії регіональної економічної інтеграції в контексті розвитку міжнародних відносин / Т.В. Щербина // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. праць. – Суми, 2014. – Вип. 38. – С. 306–314.

1.3. Діалектика сучасних стратегій міжнародної економічної інтеграції в контексті нового регіоналізму

Ключова типологічна спорідненість стратегій інтеграційної співпраці визначається не процедурою ухвалення інтеграційних рішень або мірою реалізованості принципу наднаціональності, а стійкою орієнтацією учасників інтеграції на пріоритетність розвитку внутрішньогрупових зав'язків щодо позагрупових, готовністю заради цього надавати один одному на взаємній основі особливі права, пільги та привілеї, а також інтенціями до багатосторонньої співпраці у розв'язанні спільних проблем. З огляду на подібне трактування процесу інтеграції, порівнювати слід не так форми втілення інтеграційних намірів, як стійкість, спрямованість, альтернативність і результативність такої взаємодії.

Структура інтеграційного процесу містить політичні (узгодження стратегічних інтересів і законотворча діяльність), соціа-

льні (проблеми трудової міграції тощо), виробничі (проблеми розвитку промисловості, транспортних зв'язків, енергетичної галузі), економічні (формування зони вільної торгівлі, функціонування митного союзу, встановлення єдиних тарифів тощо), фінансові (питання функціонування ринку капіталу, розвитку інвестиційної діяльності тощо), безпекові (співпраця у військовій сфері, сфері боротьби із кримінальними злочинами тощо), культурні, наукові, освітні елементи. Відповідно, функціонування зазначених елементів відбувається на різних рівнях інтеграції, які можна класифікувати на верхній, середній і нижчий [12, с. 52–53].

Інтеграційні процеси в Європі були обумовлені низкою чинників, з яких політика відігравала не останню роль [1]. На користь європейської інтеграції зіграли також такі чинники, як наявність загальноєвропейських цінностей і поступове згасання націоналізму разом зі зростанням добробуту і формуванням громадянської політичної культури.

Значний інтерес у зв'язку із цим становлять теорії, розроблені в ході пошуку шляхів інтеграції в Європі. Науковий скепсис течій політичного реалізму і геополітики, що керувалися постулатами про нерозв'язність суперечностей між національними інтересами і непорушність державних суверенітетів, був вдало скомпенсований внеском у розробку інтеграційного проекту адептами ліберального напрямку політичної науки. Серед діалектичних за своєю природою суперечностей, які виявляються у процесі об'єднання, можна виокремити такі:

- незалежність – комплексна взаємозалежність;
- співпраця – суперництво;
- принцип одноголосності – принцип більшості;
- державний суверенітет – наддержавність;
- елітизм – демократизм;
- єдність – культурне різноманіття;
- європейська ідентичність – національна ідентичність;
- консолідація Союзу – розширення Союзу [14, с. 26].

Єдина Європа будувалася відповідно до принципу управління складними соціальними процесами, що отримав назву "інкременталізм". Це означало відсутність грандіозних планів і

конкретного визначення очікуваних результатів, а також резервування можливостей для обхідних маневрів і відступів. Цей принцип був закладений у Декларації Шумана, підписаній у 1950 р. Францією і Німеччиною. Розв'язання проблем регіональної інтеграції відбувалося під впливом трьох основних теоретичних шкіл: федералізму; (нео)функціоналізму; теорії міжурядових взаємодій ("інтергавернменталізму"). Ці три парадигми різною мірою відображають роль політики і форми її взаємодій з економікою, а також визначають методи ухвалення рішень у межах міждержавного об'єднання [10].

Загалом міжурядовий підхід актуалізує такі методи ухвалення рішень у міжнародних організаціях, відповідно до яких влада зрештою належить державам, а рішення часто (хоча і не завжди) ухвалюють одногосно. Протилежним у теоретичному і політичному сенсах є метод ухвалення рішень, який у політології називають "наддержавність", що характеризується делегуванням урядових повноважень, що належать окремим державам, міжнародним організаціям, прийняття рішень у яких ґрунтоване на принципі більшості. Країни, що вступили в такі організації, можуть опинитися в ситуації, в якій мають підкорятися прийнятим рішенням навіть тоді, коли вони з ними не згодні. Держави в об'єднаннях подібного типу продовжують зберігати повний формальний суверенітет, але в політичному сенсі вони вимушені ділитися їм із наднаціональними структурами. Таким чином, у міждержавних відносинах переважає акцент не на "жорстку", а на "м'яку" силу. Перша виявляється в гонці озброєнь і готовності застосувати військову потужність, а друга означає здатність країни діяти в такий спосіб, щоб "інші держави хотіли того, що хоче вона" за рахунок так званого ресурсу аттрактивності – привабливості її культури й ідеології [11, р. 181–182]. Перша форма впливу домінує у Східній Азії та інших регіонах світу, а друга – у Європейському Союзі.

Уявлення про суть і межі політики впродовж історії змінювалися. У дискурсі східноазійських лідерів панує концепція про "відокремлення економіки від політики", що відображає застарі-

лі погляди на роль політичного процесу в сучасних суспільствах і дозволяє врегулювати такі завдання інтеграції:

- забезпечити економічне зближення країн регіону з їх різнорідними політичними режимами і культурами;
- розвивати економічну співпрацю, незважаючи на міждержавні територіальні й інші суперечки;
- обмежити взаємозалежність країн – учасниць інтеграційного процесу сферою економіки, зберігаючи повний державний суверенітет і практикуючи невтручання за ідеологічними мотивами у внутрішні справи;
- забезпечити рішення завдань модернізації та збереження внутрішньополітичної стабільності в умовах асинхронного розвитку економічних і політичних інститутів.

У регіоні поняття суверенітету вважають недоторканим, і держави, ідучи на інтеграцію, за жодних умов не готові їм поступитися навіть заради економічних вигод. У зв'язку із цим економічна інтеграція у Східній Азії здійснюється головним чином через ринки і на основі двосторонніх угод, а не через утворення багатосторонніх міжнародних інститутів [7, р. 9]. Відповідно роль держав тут не знижується, а підвищується. Продовжуючи рухатись у бік взаємного економічного зближення, східноазіатські країни поряд з терміном *інтеграція* використовують термін *регіоналізація*, уживаючи його в тому самому значенні, що й поняття інтеграція використовується для опису процесів у Європейському Союзі.

Це дозволяє узагальнити, що економічна інтеграція відбувається у формі інтергавернменталізму, тобто міждержавних угод і лише частково з використанням методу неофункціоналізму. Таким чином, формування національних стратегій економічної інтеграції нерозривно пов'язане з тенденціями регіоналізації, а, отже, для розуміння перспектив інтеграційного поступу слід визначитись з основними теоріями інтеграційної співпраці в контексті регіоналізму.

Концепції регіонів і регіоналізму не є ані послідовними, ані стаціонарними з погляду на той смисл, у якому їх використовують у різних дисциплінах [2]. У галузі міжнародних відносин регіони часто розглядають як макрорегіони, тобто наднаціона-

льні системи всередині міжнародної системи, до складу яких входять держави, що є географічно близькими та певною мірою взаємозалежними. Згідно з таким підходом регіоналізм можна розглядати як упорядковану, багатосторонню та контрольовану державами взаємозалежність усередині регіонального простору, що виражається в різноманітних конкретних регіональних проєктах і відповідних їм інституціях. Хоча різні вчені-теоретики ставлять під сумнів таке сприйняття регіоналізму через причини, що іноді є спірними, ми пристаємо на бік державоцентричного підходу, оскільки він полегшує аналіз структур і причинних зв'язків на макрорівні [12]. Це основний принцип традиційних теорій міжнародних відносин. Аналогічним способом можна застосовувати термін регіональна інтеграція, тобто як регіоналізм, хоча перший, залежно від контексту описує або статичний стан справ, або процес.

Регіоналізм можна розглядати як кластер різних багатовимірних регіональних проєктів співпраці, обмежених територією кордонів держав-членів. Що стосується функціонального навантаження інститутів, то якщо регіоналізм розбивається на окремі численні інституціолізовані проєкти регіональної співпраці, то це розмиває навіть межу між регіоналізмом і міжнародними режимами, а міжнародні режими інтерпретують у вузькому сенсі, насамперед як статичні угоди про співпрацю. Такому тлумаченню регіоналізму притаманний обмежений підхід до міжнародних відносин, оснований на "раціональному виборі", який придатний для застосування у цій частині теорії співпраці як точка відліку для аналізу причин, особливостей і наслідків інституціолізованої регіональної співпраці. Хоча це, напевно, не найбільш комплексний спосіб інтерпретації реальності, він усе ж спрощує та дозволяє моделювати причинні зв'язки й ілюструвати тенденції на вищому рівні [6].

Стимул до міжнародної співпраці походить від структури міжнародної системи, взаємодії, на якій вона заснована, та проблем, пов'язаних із колективними діями. Останні ґрунтуються на взаємозалежності, але за припущенням існує неореалістичне сприйняття міжнародної системи як такої, що структурована анархією та характеризується відсутністю будь-якого ієрархіч-

ного порядку або глобального механізму примусу. З огляду на це держави мають необхідні засоби для егоїстичного переслідування своїх інтересів, аби забезпечити собі виживання та добробут. Однак анархія в міжнародній системі не обов'язково передбачає ворожий і войовничий сценарій, зображений у "Левіафані" Т. Гоббса, а, навпаки, допускає, що навіть егоїстичні, користюлюбні актори прагнуть до взаємної співпраці в конкретних проблемних ситуаціях. Однією із причин переважання проблемних ситуацій у міжнародних відносинах є існування комплексної взаємозалежності між різними акторами, тобто державами, у різних сферах. Комплексна взаємозалежність у міжнародних відносинах передбачає, що політика дії кожної держави складається не з ізольованих подій, а залежить від політики інших держав. Згідно з таким тлумаченням взаємозалежність напевно не зводиться до економічної площини, а має місце у фактично всіх сферах міжнародних відносин, таких як безпека, інфраструктура, клімат і довкілля. Якщо актори реалізують суто егоцентричні та неузгоджені стратегії, то переважна модель взаємозалежності в певній сфері майже неодмінно породить політичні екстерналії для всіх інших, кого стосується ця сфера. Внаслідок цього політика, спрямована на координацію та співпрацю – залежно від ситуації, що переважає, – сприятиме досягненню усіма акторами Парето-оптимальних результатів за умови, що очікувані вигоди перевищують виграші від некоординованого статус-кво.

Якщо колективні дії при співпраці забезпечують раціональним акторам вищі прибутки, ніж суто індивідуалістичні стратегії, тоді дилемні ситуації особливо потребують інститутів для сприяння тривалій співпраці, оскільки односторонній вихід із гри (free-riding) завжди є заманливим варіантом. Ці інститути мають чисельні функції, але вигоди від них такі ж самі: подібно міжнародним режимам вони полегшують, підтримують і навіть просувають співпрацю у проблемних ситуаціях, де одностороння і самостійна діяльність не приноситиме індивідуальний і не збільшуватиме колективний виграш. Ураховуючи структурні бар'єри для співпраці в міжнародній системі, такі інституції – зокрема завдяки притаманним їм нормам, принципам і правилам – полегшують і підтримують співпрацю через усунення неви-

значеності (надання інформації або скорочення інформаційних витрат), усунення порушень (шляхом моніторингу й упровадження механізмів санкцій), формування зобов'язань і репутації. У найкращому разі вони забезпечують процедурну базу для подальшого руху (або для ініціалізації такого руху) в напрямі поглиблення взаємодії [6]. Полегшуючи міжнародну співпрацю та активізуючи колективну взаємодію, регуляторні та цивілізаційні елементи міжнародних інститутів сприяють абсолютному збільшенню колективного й індивідуального добробуту країн, а також формують стабільне та мирне міжнародне середовище. Отже, якщо міжнародні – так само як і регіональні – інститути будуть ефективними, вони як ніхто інший сприятимуть сталому розвитку в ширшому сенсі.

У контексті теорії ігор і співпраці ситуаційно-структурний підхід виокремлює кілька ідеальних типів проблемних ситуацій, що характеризуються різними ступенями схильності до взаємодії та до формування спільних регуляторних інститутів: співпраці порівняно легко досягти у проблемних ситуаціях, що відповідають координаційним іграм, складніше – у ситуаціях, які є дилемними, і найскладніше – у ситуаціях, що відповідають так званим іграм "Рембо" [5]. З огляду на це, ймовірно, досяжний ступінь реалізації міжнародної співпраці, запит на відповідні інститути та релевантність і впливовість потенційних ситуаційних змінних – усе це принципово залежить від характеру та структури відповідної проблемної ситуації, тобто типу гри.

Аспект влади, тобто відносний розподіл влади між залученими акторами, може значно впливати на появу міжнародної співпраці та її інституційну модель. Усі раціональні актори, що прагнуть максимізації вигоди, за припущенням мають спільний інтерес в отриманні абсолютних вигод від колективної діяльності та у співпраці у відповідних ситуаціях, але водночас вони мають різноспрямовані й егоїстичні переваги в тому, що стосується розподілу непередбачуваних витрат та активів, тобто відносних вигод. Розгляд і розв'язання цих так званих проблем другого порядку, що нагадують координаційні ігри з ефектом розподілу, є необхідною умовою виникнення ефективної міжнародної співпраці [3]. Для досягнення найкращого індивідуально-

го результату актори послідовно вступатимуть у переговори щодо інституційного охоплення та моделі спільного проекту співпраці. Спроможність актора до ведення так званих стратегічних торгів визначається не так у класичних термінах економічної та військової сили, як у термінах сили, обумовленої його ситуаційною позицією.

Згідно з теорією укладання угод на міждержавних переговорах, переговорна позиція актора визначається характером сукупної асиметричної взаємозалежності між усіма акторами й особливо характером асиметричної взаємозалежності між ними щодо конкретних проблемних сфер. Структурний аспект визначає переговорні позиції переговорників, оскільки він показує ймовірність "загрози зриву угоди" через наявність привабливих альтернатив односторонньої політики та варіантів виходу із гри. Слабка переговорна позиція з конкретних питань спричинена переважно обмеженістю варіантів виходу та відносною "залежністю" від укладання спільної угоди. Причиною цього є порівняно високі вигоди від співпраці, а також відсутність привабливих альтернатив односторонньої політики. І навпаки, сильна або визначальна переговорна позиція актора визначається його "незалежністю" або байдужим ставленням до результатів переговорів щодо угоди про співпрацю [6]. Причиною цього може бути порівняно низька інтенсивність переваг такої угоди, незначна важливість пов'язаних із нею вигід, існування привабливих альтернатив односторонньої політики, а відтак наявність реальних варіантів виходу із гри.

Отже, ураховуючи структурну асиметричну взаємозалежність усередині конкретної проблемної сфери, спроможність держави до ефективного застосування переговорної позиції пов'язана, по-перше, з реальною можливістю "зірвати угоду" через існування привабливих альтернатив односторонньої політики і варіантів виходу з переговорів.

При міждержавних переговорах на регіональному рівні ті держави, що залежать від своїх партнерів у деяких проблемних сферах і не мають у розпорядженні гідних варіантів виходу із гри, опиняються в порівняно слабкій позиції під час переговорів, особливо якщо вони не в змозі реально погрожувати формуванням

альтернативної коаліції. І навпаки, держави, що мають центральну позицію, тобто такі, від яких залежать інші, мають відносно сильну переговорну позицію і відіграють вирішальне значення для появи й успіху конкретних угод про співпрацю та відповідних інституційних рамок. На регіональному рівні такі ключові держави можуть сприяти або перешкоджати процесу регіональної інтеграції і можуть ґрунтувати свою участь у проєктах регіональної співпраці на неготовності їхніх регіональних партнерів до компромісів і поступок. З огляду на це регіоналізм лише відображатиме розстановку найбільш головних переваг держав регіону, а також відносну позицію сили учасників переговорів [8].

На підставі вищезгаданих припущень можна стверджувати, що регіональна інтеграція на Півдні зазвичай слідує тій самій логіці та має ті ж самі обмеження, що й у північній півкулі, тобто в Європі та Північній Америці. Хоча за інших рівних умов це дійсно так, але при цьому не враховуються відмінні структурні умови існування регіонів та багатьох країн Півдня, особливо Південної Африки. У багатьох проблемних сферах регіональні організації та країни південної півкулі демонструють значну асиметричність позарегіональних відносин із третіми, зовнішніми акторами. У цьому полягає очевидна відмінність між регіоналізмом розвинених і дуже взаємозалежних країн Півночі, до яких прив'язана більшість традиційних теорій регіональної інтеграції та їхня аргументація, і регіоналізмом країн Півдня, які є менш залежними одна від одної, але більш залежними від інших. В економічному вимірі ця асиметрія виявляється не тільки в напрямі та якості торговельних й інвестиційних потоків, а й в іноземній допомозі, структурній перебудові та донорському фінансуванні. У загальному сенсі такий тип економічної нерівноваги структурно розмежовує економічну ситуацію в південній півкулі та на Півночі. Подібна модель спостерігається у проблемній сфері безпеки, де існує взаємозалежність у військовій сфері і сфері безпеки. Держави й організації північної півкулі, особливо великі західні держави, загалом вважаються більш сильними, ніж їхні менш розвинені партнери із Півдня, коли йдеться про військовий потенціал і витрати на оборону. Регіональний аспект цієї асиметрії стає очевиднішим, якщо брати до уваги непрямі

потоки військової допомоги, військової присутності та бази зовнішніх сил у деяких південних регіонах. Є це чи не є спадщиною колоніалізму, ця тіньова структура асиметричної позарегіональної взаємозалежності має значний вплив на появу, динаміку й ефективність регіоналізму та організацій регіональної інтеграції, куди входять країни, що розвиваються [4].

Сильна й асиметрична позарегіональна взаємозалежність між регіональними та третіми акторами, що переважає в регіоні, змінюватиме фактичну структуру проблемних ситуацій у регіоні у бік більш несприятливої для регіональної співпраці ситуації й у такий спосіб гальмуватиме розв'язання проблеми колективної діяльності в регіоні. Відповідно до цього дилемна ситуація може перетворитися на структуру типу "Рембо", де неохочими до співпраці Рембо будуть ті регіональні актори, що мають у розпорядженні привабливі позарегіональні альтернативи [5]. Це може статися, якщо актори надають перевагу співпраці з перспективними зовнішніми сторонами на підставі сильних позарегіональних відносин із ними, а не участі у взаємно неможливій інтеграції всередині менш перспективного регіону їх розташування. Однак може бути альтернативний випадок, коли присутність сильної асиметричної позарегіональної взаємозалежності може стати сприятливою для формування проектів регіональної співпраці, якщо треті сторони діють безкорисно і допомагають у подоланні проблем колективної діяльності в регіоні, у тому числі надаючи фінансову підтримку, збільшуючи вигоди від співпраці, скорочуючи витрати на реалізацію проектів і поліпшуючи функціональність інститутів регіональної співпраці. Таким чином, справжня дилемна ситуація або навіть ситуація типу "Рембо" може бути переведена в розряд сприятливіших ситуацій, тобто координаційної гри з розподільним конфліктом, коли потоки із зовні є благами, що розподіляються координованими засобами. На практиці це відповідатиме випадку, коли зовнішні актори постачають фінансові або логістичні ресурси на умові існування регіональної співпраці та регіональних інститутів. На крайній випадок регіональних акторів можна в такий спосіб заохотити до співпраці, оскільки вигоди від співпраці у більшості мають "зовнішнє" походження. Утім, будь-яка проблемна ситуація, що забезпечує

шанс на плідотворну майбутню співпрацю, повинна мати регіональне походження, і це є необхідною умовою.

Міждержавні переговори на регіональному рівні можуть відбуватися на переважному тлі сильної та асиметричної позарегіональної взаємозалежності між однією або кількома сторонами в регіоні, з одного боку, та зовнішніми акторами, з іншого. Така ситуація може бути пов'язана із розподілом влади у відповідній проблемній сфері на рівні конкретного регіону, що впливає на умови взаємодії щодо рівня врегулювання проблем під час міждержавних переговорів. Сильні позарегіональні відносини держави можуть принципово поліпшити її переговорну позицію на регіональному рівні і щодо регіональних питань, оскільки вони припускають наявність додаткових альтернативних політичних стратегій і реальних варіантів виходу з переговорів. Для таких держав масштаби діяльності значно розширюються, оскільки вони за припущенням є менш залежними від проблем регіональної співпраці, результатів відповідних переговорів і створення відповідних інститутів. Однак переговорна позиція, забезпечувана ззовні, вважається досить нестабільною, оскільки вона залежить від неконтрольованих зв'язків із третіми акторами. Така переговорна позиція держави швидко втратить свою впливовість, щойно треті актори позбавлять її альтернатив позарегіональної політики, варіантів виходу із гри або стимулів. Сильний та асиметричний зв'язок із позарегіональними акторами не передбачає наявності альтернативних варіантів для регіональних акторів – учасників переговорів на регіональному рівні. Адже якщо взаємозалежність характеризується сильною односпрямованою асиметрією, тоді зовнішні актори за припущенням виносять рішення щодо доступності таких варіантів виходу. Більше того, така структурна модель забезпечує позарегіональним акторам можливість уживати заходів примусу або переконання. Вплив зовнішніх акторів на фактичні регіональні проблеми найпомітніше підсилюється, якщо їхній вплив безпосередньо охоплює рівень регіональних проблем другого порядку. На практиці такий зовнішній вплив реалізується, якщо позиції регіональних акторів у регіональних міждержавних переговорах зазвичай стимулюються ресурсами зовнішніх акторів і їхніми засобами тиску або заманювання [9].

Сильна й асиметрична позарегіональна взаємозалежність між регіональними та зовнішніми акторами може впливати на діяльність й ефективність регіональних інститутів. Ефективність можна тлумачити як досягнення цілі й оцінити шляхом аналізу ступеня досягнення цілей регіонального проекту співпраці у часі. Зовнішній вплив може трансформувати проблемні ситуації у структури, не схильні до співпраці, й у такий спосіб від початку загальмувати створення будь-яких інститутів або згодом знизити ефективність уже існуючих. Останнє станеться, якщо регіональні актори не пов'язують себе з інститутами, відповідальними за регіональний проект, оскільки вигоди від співпраці зменшуються або взагалі не виявляються внаслідок наявності або попереднього досвіду більш привабливих або взаємно несумісних альтернативних варіантів, заснованих на позарегіональних відносинах. Якщо неефективність регіональних інститутів обумовлена тим, що їхні члени від них відсторонюються або врешті-решт обирають для себе позарегіональну співпрацю, це все одно відбувається під опосередкованим впливом структурної моделі сильних й асиметричних відносин із зовнішніми акторами. З іншого боку, зовнішня підтримка існуючих регіональних інститутів може поліпшити їхню функціональність і мати підсилювальний вплив на їхню ефективність, особливо, якщо регіональні актори не впевнені в потенційних вигодах або неспроможні здійснювати необхідні початкові інвестиції. Це, зокрема, має місце тоді, коли взаємовплив усередині регіону є слабким й очікувані вигоди від інституціональної регіональної співпраці складно зіставити з витратами на ex-ante створення інститутів. З урахуванням цього віддані справі регіональної співпраці зовнішні актори можуть сприяти регіональній інтеграції через посилення стимулів або зниження витрат на проекти інституціоналізованої регіональної співпраці. Можливі заходи можуть, крім іншого, передбачати інформаційне забезпечення, матеріально-технічну та фінансову підтримку регіональних акторів та/або їхніх спільних інститутів. Утім, для регіональних інститутів, заснованих насамперед завдяки вливанням від зовнішніх покровителів, кінець такої зовнішньої підтримки означа-

тиме їх руйнування, якщо вони ще не встигли стати незалежним й ефективним джерелом створення вигод.

Таким чином, поява регіоналізму та відповідної йому інституційної бази загалом підпорядковується однаковій логіці й однаково забезпечуватиме розв'язання проблем колективної діяльності як на менш розвинутому Півдні, так і на більш розвиненій та дуже взаємозалежній Півночі. У теоретичному контексті ситуаційно-структурного підходу основні припущення, на яких будується логіка інтеграційної співпраці, може бути зведена до такого:

- За умови сильної асиметричної внутрішньо-регіональної залежності між регіональними державами, держава з відносною позицією сили буде здатна вплинути на модель й успішність проекту інтеграційної співпраці.
- У разі наявності проблемної ситуації в регіоні та попиту на взаємовигідну регіональну співпрацю, супутні їй інституції продемонструють ефективність. Однак оскільки країни в південній півкулі, особливо менш розвинені, більш схильні до моделі ендемічної, сильної й асиметричної позарегіональної взаємозалежності з міцними зовнішніми акторами в багатьох ключових сферах (особливо в економіці), останні будуть у змозі, через структурні чинники, згодом впливати на створення, динаміку й ефективність регіоналізму на Півдні. Отже, успішність інтеграційної співпраці на Півдні значною мірою залежатиме від політики зовнішніх акторів, яка виходить за межі регіону.
- За умови сильної та асиметричної позарегіональної взаємозалежності держав регіону зовнішні держави із сильною позицією можуть вплинути на модель і успішність проекту регіональної інтеграції.
- У разі одночасно і сильної, й асиметричної позарегіональної взаємозалежності держав регіону за вплив на реалізацію процесу регіоналізму боротимуться ті регіональні та зовнішні актори, які є ключовими гравцями в регіоні. Оскільки згідно із цією доволі раціоналістичною теоретичною базою актори за припущенням діють у корисливий спосіб, за вищезгаданих умов через суто структурні причини зовнішні актори найімовірніше матимуть неоднозначний вплив на формування регіоналізму.

Це вкотре актуалізує дискусію щодо ступеня припустимої "десуверенізації держав" і "денаціоналізації свідомості", а також здатності інтеграційного об'єднання як протистояти, так і заохочувати зміцнення національної держави і її невід'ємних монополій на забезпечення безпеки, захист меж і внутрішніх справ від втручання ззовні. Таким чином, інтеграційні процеси зразка ХХІ ст. демонструють співіснування стратегій не універсальної, а вибіркової, не тотальної, а дозованої інтеграції в економіці під суворим контролем суверенних національних урядів (східноазіатська версія) зі стратегією пом'якшення вихідних принципів зближення та збагачення його форм на тлі розбудови наднаціональних інституцій (європейська версія).

Література

1. Cable V. Trade Blocs? The Future of Regional Integration / V. Cable, D. Henderson. – L., 1994.

2. Fuchs Ch. Structuration theory and self-organization / Ch. Fuchs // Systemic Practice and Action Research. – 2003. – Vol. 16. – № 2. – P. 133–167.

3. Hettne Bjrn. Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation / Bjorn Hettne – Basingstoke, 1999.

4. Hurrell A. The Regional Dimension in International Relations Theory / A. Hurrell // Global Politics of Regionalism / M. Farrell, B. Hettne L. Van Langenhove. – L., 2005. – P. 38–52.

5. Katzenstein P.J. Regionalism in Comparative Perspective [Electronic source] / P.J. Katzenstein // Cooperation and Conflict. – 1996. – Mode of access : http://arch.neicon.ru/xmlui/handle/123456789/2871149-papers1996/wp96_1.htm.

6. Mitrany D. The Prospect of Integration: Federal of Functional? [Electronic source] / D. Mitrany // Journal of Common Market Studies. – 1965. – Vol. 4 (2). – P. 119–149. – Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1965.tb01124.x/abstract>.

7. Stubb A.A Categorization of Differentiated Integration [Electronic source] / A. Stubb // Journal of Common Market Studies. – 1996. – Vol. 34. – P. 283–295. – Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1996.tb00573.x/abstract>.

8. The Link Between Institutional and Economic Integration: Insights for Latin America from the European Experience [Electronic source] / E. Dorrucchi, S. Firpo, M. Fratzscher, F. Mongelli // Open Economies Review. – 2004. – Vol. 15. – P. 239–260. – Access mode : <http://journals.kluweronline.com/issn/0923-7992/contents>.

9. Tollison R.D. International Integration and the Interdependence of Economic Variables [Electronic source] / R.D. Tollison, T.D. Willett // International Organization. – 1973. – Vol. 27. – P. 255–271. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/2706099>.

10. Tussie D. Regionalism: Providing a Substance to Multilateralism? / D. Tussie // Theories of New Regionalism: A Palgrave Reader (International Political Economy Series) / F. Söderbaum, T.M. Shaw. – N. Y., 2003. – P. 99–116.

11. Warleigh A. Comparative Regional Integration: Towards a Research Agenda [Electronic source] / A. Warleigh, B. Rosamond. – Access mode : <http://ecpr.eu/Events/PanelDetails.aspx?PanelID=2081&EventID=51>.

12. Європейська інтеграція та розвиток теорії державного управління : наук. розроб. / О.М. Руденко, В.Д. Бондаренко, І.В. Валентюк та ін. – К., 2012.

13. Смоляков В.А. Политическое измерение экономической интеграции (сравнение европейской и восточноазиатской моделей) / В.А. Смоляков // Вестник ХГАЭП. – 2010. – № 3 (48). – С. 23–35

1.4. Регуляторна кооперація в міжнародних інтеграційних процесах

У документах ОЕСР регулювання визначається достатньо широко як система різноманітних інструментів, якими уряд встановлює вимоги до підприємств і громадян. Регулювання передбачає закони, формальний і неформальний порядок, підпорядковані правила, які визначає уряд, а також правила неурядових і самоврядних організацій, яким уряд делегував регуляторну владу. Традиційно, під міжнародною регуляторною кооперацією розуміли процес перемовин урядів або регуляторних інституцій на дво- або багатосторонньому рівнях із партнерами з інших країн з метою координації регулювання та відповідних процедур через взаємне визнання або гармонізацію технічних стандартів.

Нині міжнародна регуляторна кооперація охоплює різні фірми міжнародного та транснаціонального процесу розробки регуляторних правил, які вже не зводяться лише до процесу розробки та визначення правил технічного регулювання, а охоплюють фактично всі економічні та соціальні сфери, співробітництво в яких є важливим для країн. Хоча наразі не існує міжнародно визнаного визначення міжнародної регуляторної

кооперації, в ОЕСР для певних видів досліджень її розуміють як формальну або неформальну договірну або організаційну співпрацю країн (на двосторонньому, регіональному або багатосторонньому рівнях) шляхом розробки, моніторингу, реалізації, постфактум адміністрування регулювання з метою зближення й узгодженості правил, які існують у різних країнах.

У 1995 р. ОЕСР прийняла перший міжнародний документ щодо регуляторних принципів, спільних для країн-членів, "Рекомендації Ради щодо поліпшення якості урядового регулювання". Згодом рекомендації щодо глибини, охоплення та змісту принципів було зафіксовано в "Керівних принципах для якості та реалізації регулювання" (2005), "Рекомендаціях Ради щодо регуляторної політики та управління" (2012), проаналізовано у доповідях "Регуляторна політика та управління: підтримуючи економічне зростання і послуговуючи суспільним інтересам" (2011), "Міжнародна регуляторна кооперація: звертаючись до глобальних викликів" (2013), "Міжнародна регуляторна кооперація та міжнародні організації" (2014). У них, зокрема, систематизовано форми (див. табл. 1.3) та переваги і виклики для міжнародної регуляторної кооперації (див. табл. 1.4).

Таблиця 1.3

Форми міжнародної регуляторної кооперації

Тип механізму	Визначення	Приклади
1. Інтеграція/гармонізація шляхом створення наднаціональних або спільних інституцій	Компетенції національних регуляторів передають наднаціональним інститутам. Регуляторна кооперація відбувається шляхом гармонізації правил	Інституції ЄС та директиви. Агенція з терапевтичної продукції Австралії та Нової Зеландії
2. Спеціальні угоди	Форми регуляторної кооперації з визначеними зобов'язаннями держав в окремих сферах регулювання	Монреальський протокол, Угоди про запобігання подвійному оподаткуванню

Продовження табл. 1.3

Тип механізму	Визначення	Приклади
3. Регуляторні партнерства країн	Формальні, "парасолькові", широкі політичні угоди між країнами, що підтверджують згоду поліпшувати якість регулювання та мінімізувати не необхідні регуляторні відмінності	Рада з регуляторної кооперації Канада – США. Трансатлантичне економічне партнерство, Рада з регуляторної кооперації високого рівня Мексика – США; Транстасманійська кооперація
4. Міжнародні організації	Членство в міжнародних організаціях, що передбачають регуляторну співпрацю	СОТ, АПЕК, МОП, ОЕСР та ін.
5. Регіональні угоди з регуляторними положеннями	Регіональні угоди, які охоплюють певні аспекти регуляторної кооперації поряд з іншими, метою яких є сприяння економічної інтеграції, торгівлі тощо	Регіональні торговельні угоди
6. Угоди про взаємне визнання	Держави-учасниці визначають та реалізують рішення, які було ухвалено компетентними органами іншої країни	"Новий підхід" до технічної гармонізації та стандартизації: ЄС (1985); Транстасманійська угода про взаємне визнання між Австралією та Новою Зеландією
7. Трансурядові мережі	Кооперація шляхом вільного та відкритого спілкування відповідних національних спеціалізованих регуляторних структур	Міжнародна мережа з питань конкуренції; Базельський комітет із банківського нагляду

Закінчення табл. 1.3

Тип механізму	Визначення	Приклади
8. Формальні зобов'язання врахувати міжнародну регуляторну кооперацію за умов розробки національних регуляторних правил	Міжсекторальні та міжурядові зобов'язання відповідних структур розглянути всі відповідні міжнародні стандарти в певному секторі за умов розробки регуляторних заходів	Керівництво з кращої практики регулювання Ради австралійських урядів
9. Визнання міжнародних стандартів	Інкорпорація міжнародних стандартів у національну систему регулювання певної сфери	Міжнародна організація зі стандартів
10 "М'який закон"	Співпраця, заснована на інструментах, що не є зобов'язуючими (кодекс поведінки, дорожня карта, огляд, рамкові умови)	Угоди про партнерство та співробітництво з ЄС
11. Діалог / неформальний обмін інформацією	Конференції, форуми, семінари, де зустрічаються представники регуляторних органів з метою обміну інформацією	Трансатлантичний діалог ЄС і США у Трансатлантичній економічній раді; Діалог із глобальних ризиків

Джерело: International Regulatory Cooperation. OECD [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc.htm>.

Таблиця 1.4

**Схематичний підхід до переваг,
витрат та викликів міжнародної регуляторної співпраці**

Переваги	Витрати та виклики
Економічні вигоди	Витрати на додаткові рівні координації
Подолання міжнародних ризиків та невизначеності	Специфічність процесу регуляторної узгодженості
Більша управлінська ефективність	Політична економія співпраці
Перевага знань	Виклики реалізації

Джерело: International Regulatory Cooperation, OECD [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc.htm>.

Зокрема, до економічних переваг від регуляторної співпраці належить зростання взаємної торгівлі, збільшення прямих іноземних інвестицій, поліпшення інноваційного процесу, підвищення конкурентоздатності та продуктивності, більший дохід на душу населення, зростання зайнятості.

Основним викликом для міжнародної регуляторної кооперації є можливість обмеження регуляторного суверенітету. До інших проблемних питань у процесі регуляторної кооперації різних країн можна віднести недостатню регуляторну гнучкість, зменшення конкуренції регуляторних режимів, юридичні бар'єри, погіршення якості регулювання, витрати на додаткові рівні координації економічної діяльності, нерівний розподіл витрат та ефектів, збільшення адміністративних витрат.

Для процесів міжнародної економічної інтеграції концепція міжнародної регуляторної кооперації трансформується в концепцію поглибленої інтеграції. Традиційні, класичні, неглибокі торговельні угоди концентруються переважно на прикордонних заходах й інструментах регулювання й охоплюються торговельною політикою. З погляду внутрішнього регулювання такі угоди надають максимально національний режим для іноземних товарів і фірм, однак не поширюються на національну економічну політику поза цим режимом. З іншого боку, угоди, які вже містять внутрішні правила для подальшого руху товарів та діяльності фірм, розглядають як поглиблені угоди. Такий підхід можна

порівняти з розмежуванням категорій "спільний ринок" (відсутність прикордонних бар'єрів на шляху міжнародного руху факторів виробництва) та "єдиний внутрішній ринок" (однакові, однорідні, гомогенні правила руху факторів виробництва вже всередині національних ринків, що інтегруються) в аналізі розвинених форм інтеграції.

Поглиблена економічна інтеграція та торговельне регулювання є взаємопов'язаними процесами. Поглиблена інтеграція може бути необхідною для розвитку торгівлі в окремих галузях. Гармонізація внутрішнього регулювання галузей послуг може стати передумовою зростання торгівлі послугами, оскільки саме прикордонні бар'єри для руху цього фактора виробництва не є вирішальними. Спільна або гармонізована значним чином конкурентна політика може також сприяти реалізації порівняльних переваг виробників на відповідних внутрішніх ринках різних країн. З іншого боку, торговельна лібералізація згодом може привести до необхідності подолання проблеми диференціації внутрішнього регулювання як основного бар'єру на шляху подальшого обміну факторами виробництва.

Ця взаємозалежність значним чином зростає за умов розвитку глобальних, регіональних і двосторонніх виробничих мереж. Формування та розвиток таких мереж як відносин нового вияву міжнародного поділу праці вже не може відбуватися лише за умов торговельної лібералізації. Останні теоретичні й емпіричні дослідження прямих іноземних інвестицій, фрагментації міжнародного виробничого процесу, аутсорсингу доводять, що, крім реалізації традиційних переваг і за рахунок диференціації цін факторів виробництва та нових технологічних досягнень, для таких мереж з'являється нова сфера конкурентних переваг – витрати, пов'язані з подоланням диференціації національних систем регулювання економічної активності в різних країнах.

Зменшення таких витрат внаслідок регуляторної гармонізації між країнами суттєво підвищує конкурентоспроможність компаній таких країн порівняно з компаніями інших країн, які не залучено до процесу міжнародної регуляторної кооперації. Більш того, таким чином компанії третіх країн об'єктивно регуляторно дискримінуються, оскільки вимушені витратити додат-

кові ресурси на подолання існуючої регуляторної диференціації. З огляду на це саме міжнародна регуляторна кооперація стає центральною ланкою нової генерації угод про економічну інтеграцію між країнами на початку XXI ст.

Екстенсивні форми поглибленої інтеграції характеризуються розширенням сфери інтеграції поза лише тарифними поступками в торгівлі товарами. Це стосується розширення охоплення факторів виробництва (послуги, капітал, робоча сила, знання), галузей національних економік, видів економічної політики (державні закупівлі, конкуренція, податки, бюджет тощо). Сучасні дослідження виокремлюють уже 52 сфери регулювання у поглиблених інтеграційних угодах [1]. Положення, що стосуються конкурентної політики, інвестицій, технічного регулювання, прав інтелектуальної власності, містяться у понад 40 % торговельних угод, діючих у 2012 р. [2].

Інтенсивні форми поглибленої інтеграції характеризуються вже зміною самого характеру ухвалення регуляторних рішень у процесі економічної інтеграції, переходом до делегованого, спільного або єдиного регулювання. Обмежені можливості спільного регулювання в інтенсивних формах міжнародних інтеграції можуть згодом привести до необхідності посилення єдиного регулювання. Коли у 2015 р. Президент Франції Ф. Оланд виступив з ідеєю переходу для зони євро до єдиного уряду, бюджету та парламенту [3], він тут, очевидно, мав на увазі у тому числі неспроможність традиційних механізмів ефективно розв'язати питання заборгованості Греції.

М. Калер і Д. Лейк запропонували певну кількість гіпотез та аргументів на користь наднаціонального вибору в регуляторній кооперації порівняно з іншими, горизонтальними можливостями. Так, зокрема, чим більшими є відмінності у розподілі доходу в середині країни або між країнами, тим більш схильною стає країна до наднаціональних або ієрархічних рішень щодо регуляторних процесів. Чим більшим є авторитет домінуючої країни на певному економічному просторі, тим вірогідніша поява саме ієрархічної структури. Чим більшою є кількість людей у незадоволеному становищі внаслідок певної політики порівняно з тими, хто від неї виграє, або чим більш розсіяними є витрати на

певні переваги, тим більше країн вітатимуть мережеві форми управління, які складаються лише з успішних країн. Чим більше гравців мають право вето, тим вірогіднішим є збереження національного управління або ad hoc кооперації як домінуючих форм управління. Чим потужнішою є будь-яка країна у створенні стратегії розвитку, тим більша вірогідність відходу від національного управління. Країни, у яких існує нестача національних інституцій, що спроможні брати на себе заслугуючу довіру зобов'язання, будуть запозичувати довіру шляхом трансферту влади іншій державі або наднаціональному інституту. Домінуючі держави, у яких існує нестача національних інституцій, що спроможні брати на себе заслугуючі на довіру зобов'язання або такі, які потребують створення довіри, більше підтримуватимуть наднаціональну, ніж ієрархічну структуру управління [4].

Основою міжнародної регуляторної кооперації в поглиблених формах міжнародної інтеграції є домовленості із проблем регулювання СОТ. Такі домовленості формують мінімальний перелік вимог до регуляторної політики країн, що інтегруються. Часто перемовини з підписання інтеграційної угоди не проводять, поки та або інша країна не стала членом СОТ. Регуляторна кооперація в нових інтеграційних угодах може:

- обмежитися посиланням на існуючі угоди СОТ;
- глибше та детальніше розробити зобов'язання у сферах, уже охоплених правилами СОТ;
- упровадити алгоритми регуляторної кооперації в питаннях, не охоплених СОТ.

В АСЕАН метою Консультативного комітету зі стандартів та якості є гармонізація з міжнародними стандартами та розвиток системи взаємного визнання на основі оцінки відповідності. У МЕРКОСУР до основних цілей входить гармонізація технічного регулювання шляхом регіональної співпраці, взаємне визнання процедур оцінки відповідності, гармонізація добровільних стандартів. Регуляторна співпраця в межах Особливої угоди про вільну торгівлю між Мексикою та країнами Центральної Америки 2011 (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа) має за мету гармонізувати регулювання правил у сферах торгівлі товарами та послугами, державних закупівель, інвести-

цій, електронної торгівлі, інтелектуальної власності, розгляду спорів. Спеціальна глава з регуляторної співпраці, наприклад, охоплює три основні елементи:

- цілі регуляторної співпраці, що передбачають:
 - посилення механізмів прозорості процесу розробки технічних правил, норм та оцінки відповідності;
 - спрощення вимог технічних правил і процедур оцінки відповідності;
 - забезпечення суміжності та гармонізації технічних правил, норм і процесів оцінки відповідності;
- створення комітету з "технічних бар'єрів для торгівлі", який має за мету розробляти програми регуляторної кооперації сторін;
- інструменти діяльності у сфері регуляторної кооперації, серед яких:
 - обмін інформацією з регуляторних процесів;
 - гармонізація та сумісність технічних правил і норм;
 - механізми технічної допомоги для сторін;
 - можливість залучення сторін до процесу розробки певних норм і регуляцій;
 - поліпшена сумісність процесу оцінки відповідності;
 - спрощення процесу визнання оцінки відповідності з різних країн;
 - можливість міжнародних угод між приватними структурами, які здійснюють оцінку відповідності.

Однак вирішальну роль у розширенні міжнародної регуляторної кооперації за сучасних умов відіграють основні економічні центри світового господарства – ЄС, США, КНР, що формують мережі із різних форм мегарегіональної та міжрегіональної міжнародної інтеграції. У таких випадках значна частина регуляторної кооперації в угодах базується на механізмах і змісті регуляторної політики певного хаба міжнародної інтеграції. Усі три основні світові центри міжнародної інтеграції використовують різні модулі регуляторної кооперації для своїх партнерів. Фактично такі центри починають фор-

мувати нову архітектуру глобальних правил міжнародної торгівлі, що вже виходять за межі СОТ.

США концентрують свою увагу на однорідності регулювання насамперед прикордонних бар'єрів. Так, в інтеграційних умовах з іншими країнами часто використовують так званий "негативний список" у сфері регулювання ринків послуг на відміну від практики інших країн, що базується на підходах Угоди ГАТС.

ЄС пропонує країнам, з якими підписує поглиблену угоду, наблизитися до європейських систем регулювання різних сфер і галузей (конкурентне регулювання, захист прав інтелектуальної власності тощо). Такий підхід використовують й інші країни, яких уже залучено до галузевих систем регулювання ЄС. Так, Угоди між ЄАВТ та Йорданією, ЄАВТ і Марокко вимагають, аби дві арабські країни впровадили патентний захист за правилами Європейської патентної конвенції (ЄПК). У свою чергу, Угода про Європейський економічний простір між ЄС та ЄАВТ також вимагає, аби члени ЄАВТ упровадили правила ЄПК. В Угоді про асоціацію з ЄС Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати в національну систему регулювання різних сфер та галузей до 400 нормативних документів ЄС. Таким чином відбувається процес "експорту" та "реекспорту" регуляторних правил ЄС до інших країн.

Інші модальності для екстенсивних форм поглибленої інтеграції використовує КНР. Так, у меморандумі щодо співпраці між КНР і країнами АСЕАН у сфері інтелектуальної власності сторони обмежуються координацією, загальним співробітництвом, обміном інформацією, обміном думками як м'якими інструментами регуляторної кооперації.

У перших двох модальностях регулярної кооперації фактично йдеться про "експорт регулювання" як нового феномена поглибленої інтеграції на початку ХХІ ст. Експорт регулювання, з одного боку, суттєво розширює та поглиблює можливості економічних відносин країн, що інтегруються, з іншого боку, може створити додаткові регуляторні бар'єри у відносинах із третіми країнами, що мають відмінну регуляторну практику. Ця суперечність частково

вирішується за рахунок вибору пріоритету поглибленої інтеграції та/або обмеження сфер і глибини "імпорту регулювання".

Очевидно, що міжнародна регуляторна кооперація власне економічних центрів сучасного світового господарства має фундаментальні політичні, економічні та правові обмеження щодо форм, методів і змісту зближення країн у цій сфері. Так, для Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства між США та ЄС запропоновано регуляторну частину угоди сконцентрувати на трьох компонентах:

- домовленостях щодо принципів і вправної практики внутрішнього регулювання (регуляторна узгодженість);
- загальні (горизонтальні) положення для регуляторної кооперації;
- секторальні додатки щодо існуючих і майбутніх домовленостей між регуляторами США та ЄС [5].

Основними методами регуляторної кооперації між головними центрами економічної сили сучасного світового господарства є поступова гармонізація, взаємне визнання й інтенсифікований обмін інформацією [6].

Міжрегіональна регуляторна кооперація навіть за умов поступової та м'якої гармонізації може згодом привести до появи нових міжнародних (глобальних) правил регулювання в певних сферах. Чим більший обсяг світового обміну факторами виробництва концентрує певна міжрегіональна інтеграція, тим більшою є вірогідність поступового визнання міжрегіональних регуляторних домовленостей як основи для глобальних регуляцій. Однак суттєва диференціація в регуляторній філософії та практиці таких центрів, навпаки, може загальмувати цей процес. Так, СОТ призупинила у 2004 р. в межах Дохійського раунду перемовин щодо глобальної угоди із правил конкуренції саме тому, що США та ЄС мають достатньо різні концепції конкурентної політики.

Залучення в тій або іншій формі до систем регулювання основних центрів інтеграційних мереж створює для таких країн нові можливості за умов регуляторної кооперації власне цих центрів між собою. Країни, що вже мають угоди про екстенсивну або інтенсивну поглиблену інтеграцію із США, ЄС, КНР отримують додаткові можливості за умов розвитку регуляторної

кооперації між такими центрами. І, навпаки, ті країни, що не мають відповідних угод, об'єктивно будуть "регуляторно дискриміновані", адже їх національні системи регулювання не будуть адаптовані до відповідних змін на міжнародному рівні.

Із проблемою "експорту регулювання" також безпосередньо пов'язаний процес регуляторного делегування. Якщо за умов розвитку інтенсивних поглиблених форм інтеграції (єдиний внутрішній ринок, валютний, фіскальний, фінансовий, інноваційний, енергетичний, економічний та інші союзи, повна інтеграція) країни переходять поступово до спільного та згодом єдиного регулювання в ланках певного інтеграційного об'єднання (ЄС, Австралія – Нова Зеландія, США, ЄАЕС), то для окремих країн, що ставлять перед собою за мету вступити до таких об'єднань або, щонайменше, упровадити їхній досвід і практику регулювання як ефективну основу розвитку власної системи внутрішнього регулювання, частковий трансферт економічного суверенітету може бути актуальним і виправданим. У такому випадку економічний суверенітет розглядають як унікальний і специфічний ресурс, ефективне використання якого в різних форматах регуляторної кооперації може суттєво посилити конкурентні позиції національних економік у світовому господарстві загалом (генерація Угод ЄС про асоціацію із країнами Центральної Європи у 90-х рр. XX ст. Угод про асоціацію з балканськими країнами в першій декаді XXI ст. та Угод про асоціацію з окремими східноєвропейськими країнами (Україна, Молдова, Грузія) у другій декаді XXI ст., країнами Магрибу на початку XXI ст.).

Зрозуміло також, якщо країна має можливість вибору часткового трансферту економічного суверенітету до різних об'єднань з інтенсивними інтеграційними процесами, то за інших однакових умов перевагу може бути віддано більш конкурентній, ефективній та атрактивній системі міжнародного регулювання, яка, у свою чергу, є складовою певної моделі соціально-економічного розвитку загалом. У такому випадку країна обирає більш конкурентну соціально економічну модель розвитку загалом, вибір же регуляторної моделі тут має підпорядковане значення, розглядається як інструмент набуття ознак такої моделі (вибір України, Молдови, Грузії між поглибленими інтеграціями з ЄС та ЄАЕС).

Вибір європейської системи регулювання (ширше – європейської моделі соціально-економічного розвитку) Україною, Грузією, Молдовою (раніше прибалтійськими країнами, країнами Центральної Європи) може стати ініціюючим фактором розвитку екстенсивної та, згодом, інтенсивної поглибленої інтеграції між ЄС та ЄАЕС, що може суттєво поліпшити позиції обох об'єднань у глобальній конкуренції з іншими економічними центрами світового господарства й інтеграційних процесів.

Таким чином, кардинальні зміни в характері міжнародного поділу праці наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., формування глобальних, міжрегіональних, регіональних та двосторонніх виробничих мереж, суттєва лібералізація міжкраїнного руху основних факторів виробництва обумовлює принципові зміни й у змісті розвитку міжнародних інтеграційних процесів. У центр розвитку сучасних міжнародних інтеграційних угруповань поступово висувається інтенсифікація міжнародної регуляторної кооперації як процес зближення та гармонізації внутрішніх правил економічної діяльності в різних країнах.

Література

1. World Trade Report 2011 [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf.

2. World Trade Report 2014. [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm.

3. Le Journal du Demarche. – Samedi 18 juillet 2015.

4. Kahler M. Economic Integration and Global Governance: Why So Little Supranationalism / M. Kahler and D. Lake // Mattli W. The Politics of Global Ruination / W. Mattli and M. Woods (eds.). – Priuton University Press, 2011.

5. Chase P. This time it's different: Turbo-charging regulatory cooperation in TTIP / P. Chase and J. Pelkmans. – Paper No. 7 in the CEPS-CTR project 'TTIP in the Balance' and CEPS Special Report No. 110/ June 2015.

6. Woolcock S. The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Challenges and Opportunities for Consumer Protection / S. Woolcock, B. Holzer and P. Kusmu. – Paper No. 11 in the CEPS-CTR project 'TTIP in the Balance' and CEPS Special Report No. 115/ June 2015.

1.5. Інтеррегіоналізм в умовах глобальної економічної інтеграції

Однією із провідних тенденцій сучасних міжнародних відносин є поява нових форм міжрегіональної взаємодії. Інтеррегіоналізм передбачає взаємозв'язок двох відносно інституціоналізованих систем регіональної співпраці, з одного боку, а з іншого – означає процес розвитку співробітництва між двома окремими регіонами [3]. Інтеррегіоналізм як суспільно-політична конструкція, трансформує сутність й умови взаємних зобов'язань регіонів, що взаємодіють.

Нові форми багаторівневих міжрегіональних відносин є беззаперечним виявом нового регіоналізму. Інтеррегіоналізм у контексті нового регіоналізму проявився у формі гнучких, часом офіційно незафіксованих, і багаторівневих угод, що охоплюють велику кількість виконавців. Сам по собі міжрегіональний характер взаємодії трансформує кожен регіон в актора, який водночас і продукує інтеррегіональний імпульс, і формується під дією інтеррегіональної взаємодії, що призводить до його екстерналізації.

Новий регіоналізм надає особливого значення питанню життєздатності регіонів у глобальній багатополосній системі, будучи утвореним під впливом не лише спонтанних процесів на рівні держав, але й на рівні недержавних акторів у всеосяжному багатовимірному процесі із відчутною регіональною ідентичністю.

Найпоширенішими підходами до вивчення інтеррегіоналізму є такі, що враховують вплив зовнішніх чинників, тобто геополітичних зрушень, які системно трансформують інтеррегіональні форми взаємодії (т. зв. погляд ззовні всередину); і внутрішні передумови розвитку (ізсередини назовні), коли інтеграція ґрунтується на спільних культурно-цивілізаційних цінностях і нормах [5].

Сучасній системі міжрегіональних відносин притаманна багатогранність і різноманітність форм вияву, серед яких можна виокремити такі [1, 3]:

- відносини між регіональними угрупованнями (інтеррегіоналізм у чистому вигляді. Наприклад, НАФТА – ЄС);
- бірегіональні та трансрегіональні відносини, участь у яких не завжди прив'язана до конкретних регіональних угруповань

та може охоплювати країни із понад двох регіонів. Так, зазначена форма співпраці охоплює не лише окремі держави, а й передбачає відповідний ступінь регіональної координації (наприклад, АТЕС і Саміт Азія – Європа (АСЕМ));

- гібридні інтеррегіональні відносини, до яких належать:
 - відносини між регіональними об'єднаннями й окремими державами;
 - між формалізованим регіональним об'єднанням та регіональною групою, що формує власну структуру і має низький рівень інституціоналізації;
 - відносини між великими/середніми державами із двох і/або більше регіонів на основі багатосторонніх угод [3].

Альтернативний підхід до класифікації форм міжрегіональних відносин подано в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Типологізація міжрегіональних відносин [10]

Регіон А	Регіон Б	Різновид інтеррегіоналізму
Регіональна організація або регіональна група	Держава	Квасіміжрегіональні відносини (інтеррегіоналізм у широкому розумінні)
Регіональна організація	Регіональна організація	Міжрегіональні відносини у вузькому розумінні
Регіональна організація	Регіональна група	Міжрегіональні відносини у вузькому розумінні
Регіональна група	Регіональна група	Міжрегіональні відносини у вузькому розумінні
Група країн із понад двох регіонів ядра		Мегарегіональні відносини (інтеррегіоналізм у широкому розумінні)

Повертаючись до наведених трьох основних типів інтеррегіональних відносин, зазначимо, що перший із них представляє відносини між регіональними об'єднаннями (наприклад, НАФТА – ЄС) і є за своєю природою традиційним інтеррегіоналізмом. З огляду на це доцільно детальніше зупинитися на характеристиках і відмінних рисах двох інших форм міжрегіональної співпраці, насамперед бірегіональних (наприклад, ЄС – АСЕАН, ЄС – МЕРКОСУР, ЄС – ОЧЕС, МЕРКОСУР – АСЕАН) і трансрегіона-

льних відносин (Саміт Азія – Європа (АСЕМ), Форум співробітництва Східна Азія – Латинська Америка (FEALAC)) (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Порівняльна характеристика процесів інтеррегіоналізму і трансрегіоналізму [6]

	Інтеррегіоналізм	Трансрегіоналізм
Поява угод у межах тріади*	Перший випадок: діалог ЄС – АСЕАН (1972)	Перший випадок: АТЕС (1989)
Поява угод з одним партнером за межами тріади	Перший випадок: Рамкова угода між ЄС й Андською спільнотою (1983)	Перший випадок: Європейсько-Латиноамериканський саміт у Ріо-де-Жанейро (1999)
Членство	Групи країн у межах регіональних інтеграційних процесів, які діють спільно в міжрегіональних відносинах	Окремі країни, що є (або ні) частиною інших регіональних інтеграційних процесів, які беруть участь у трансрегіональному процесі незалежно від об'єднань
Прийом нових членів	Якщо одна регіональна група, яка є частиною процесу, приймає до групи нового учасника, останній автоматично стає частиною міжрегіональної угоди	Нові країни – члени регіональних організацій, з яких усі або кілька беруть участь у трансрегіональних процесах, не можуть автоматично отримати членство, оскільки країни беруть участь у міжрегіональних форумах як окремі національні суб'єкти
Рівень інституціоналізації (низький для обох процесів, утім існують відмінності)	Жодних особливих інститутів. Покладаються на інституційну інфраструктуру своїх регіональних груп. Комунікації через зустрічі міністрів, послів і високопосадовців. Можливе функціонування спеціальних або постійних робочих груп	Наявність інститутів не є обов'язковою, утім, країни-члени можуть погодитися розробити низький рівень організаційної інфраструктури самостійно, наприклад, у формі секретаріату

*країни Західної Європи, Північної Америки і Східної Азії

Отже, інтеррегіональні відносини передбачають формалізований діалог просторових еліт з метою досягнення рівня інституціоналізації, який дозволив би підвищити ефективність реалізації спільних проєктів в економічній, енергетичній, транспортній галузях. Суб'єктами трансрегіональних відносин є не лише держави, а й недержавні інститути. Власне розвиток трансрегіональних об'єднань залежить від політичної волі просторових еліт, їх зацікавленості в залученні нових учасників і поглибленні внутрішніх інтеграційних зв'язків.

Незважаючи на можливості типологізації, важливо зрозуміти причини появи цих нових рівнів міжрегіональної взаємодії. У зазначеному контексті розрізняють такі функції, пов'язані з міжрегіональними і трансрегіональними відносинами, а саме: баланс сили, побудова інституцій, раціоналізація, встановлення порядку денного і становлення ідентичності [7].

Основна функція інтеррегіоналізму полягає у встановленні балансу сил. Вступаючи в між- або внутрішньорегіональні відносини, країни або регіони намагаються збалансувати сили або сприяють появі інститутів, які могли б вплинути на їхні інтереси. Актори міжрегіональних відносин започатковують нові відносини між двома регіонами, що дозволять урівноважити вплив третіх суб'єктів.

Функція побудови інституцій виявляється у двох аспектах: по-перше, між- і трансрегіональні форуми сприяють налагодженню каналів зв'язку між їх учасниками, і тим самим інституціоналізації міжнародних відносин, створюючи нову просторову підсистему з механізмом ухвалення рішень і започаткуванням таких форматів взаємодії, як регулярні саміти, зустрічі профільних міністрів, бізнес-форуми тощо [6].

Другий аспект пов'язаний із тим, що регіональні угруповання, які є членами міжрегіонального процесу, потребують тіснішої внутрішньої координації для вироблення спільної позиції з питань міжпросторового та глобального розвитку, і в зазначеному випадку інтеррегіональні відносини сприяють інституціоналізації регіональних угруповань. Крім того, в умовах виникнення спільної зовнішньої загрози можливості інтенсифікації співпраці зростають [6].

Суть функції раціоналізації полягає в тому, що між- і трансрегіональні форуми почасти є першими платформами для обговорення глобальних проблем, які згодом обговорюватимуться на глобальних форумах як СОТ, ООН. Вважають, якщо консенсус досягається на регіональному рівні, то це прискорює переговори на багатосторонньому рівні і запобігає їх заходженню у глухий кут.

Обумовлення порядку денного пов'язане із функцією раціоналізації, однак стосується використання міжрегіональних і трансрегіональних форумів для встановлення порядку денного, який згодом буде запроваджено в діяльності глобальних форумів. Регіони або групи, що беруть участь у формуванні порядку денного, досягнувши консенсусу, опиняться у вигідному становищі в сенсі просування порядку денного на глобальному форумі.

Міжрегіональні і трансрегіональні відносини також можуть сприяти становленню регіональної ідентичності. Ідентичність формується залежно від сприйняття учасниками себе й інших суб'єктів відносин. Процес становлення регіональної або субрегіональної ідентичності відбувається через формулювання регіонами цілей і політики, прийняття й реалізацію рішень як єдиного блоку [7].

Зазначені функції допомагають зрозуміти механізм міжрегіональних процесів, а також потенційні переваги країн чи регіонів, які є частиною зазначених процесів. Утім, слід наголосити на ролі функції балансування сил, оскільки в межах глобальної структури управління фактично вона єдина стосується причин виникнення міжрегіональних відносин і реальних інтересів, що стоять за ним. У цьому полягає одна з головних причин трансрегіональних відносин США та ЄС, створюючи в такий спосіб новий рівень взаємодії для реагування на зовнішні виклики та зміни багаторівневої глобальної структури управління. Усі інші функції, попри їх значення, не пов'язані з реальними інтересами інтеррегіоналізму.

Третьою формою міжрегіональних відносин, як уже зазначалося, є гібридний інтеррегіоналізм. Прикладом першого типу гібридних інтеррегіональних відносин, що встановлюються між регіональними об'єднаннями й окремими державами, є співробітництво у форматах ЄС – КНР, АСЕАН – КНР, АСЕАН – Австралія.

Прикладом відносин між формалізованим регіональним об'єднанням і регіональною групою, що перебуває на етапі становлення (другий тип гібридного інтеррегіоналізму), є співпраця ЄС із країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського басейнів (АКТ) у рамках Котонуської угоди та Євро-Середземноморського партнерства. Сюди ж можна віднести співпрацю Європейського Союзу із країнами Східного партнерства, Чорноморської синергії. Співпраця у згаданих форматах поширюється не лише на економічну, а й на політичну сферу.

Прикладом відносин між великими/середніми державами із двох і/або більше регіонів, що базуються на багатосторонніх угодах, може служити тристоронній форум ІБСА (від англ. IBSA – Індія, Бразилія, ПАР). Як і БРІКС, країни ІБСА співпрацюють із питань, пов'язаних із торговельними заходами світових фінансових інституцій, із проблемами країн, що розвиваються, у галузі безпекової, енергетичної, кліматичної політики тощо.

Ефективність діяльності міжрегіональних об'єднань визначається такими основними критеріями, як:

- динаміка розвитку інтеррегіоналізму;
- структурні трансформації в системі міжнародних відносин, що впливають на інституціоналізацію об'єднання;
- вигоди держав від участі в міжрегіональних блоках [2; 4, с. 218].
- Динаміка розвитку міжрегіональних процесів визначається рушійними силами інтерпросторового розвитку. Такими чинниками є:
 - зацікавленість держав у використанні інтеррегіональних механізмів для реалізації власних національних інтересів;
 - узгодженість інтересів представників політичних і бізнес-еліт, інститутів громадянського суспільства [8, с. 250–256];
 - рівень інституціоналізації.

Другий критерій ефективності пов'язаний із впливом структурних трансформацій у системі міжнародних відносин на інституціоналізацію міжрегіональних об'єднань. Поява нових й інституціоналізація існуючих форм міжрегіонального співробітництва є своєрідною відповіддю на посилення транснаціональних загроз унаслідок поглиблення глобалізації. Потреба у фор-

малізації інтеррегіональних відносин, з одного боку, обумовлена намаганням регіонів захистити власні культуру й економіку від наслідків процесів глобалізації, та їх прагненням скористатися перевагами цих процесів з іншого.

Останній критерій оцінює вигоди держав від участі в міжрегіональних блоках з огляду на сприяння цих об'єднань забезпеченню миру та стабільності в окремих країнах і регіонах, й у світі загалом [9, с. 13–14].

Сучасній системі міжнародних відносин притаманні структурні трансформації, які, зокрема, полягають у конструюванні нових форм міжрегіональної співпраці. На відміну від більшості застарілих регіональних схем, нові характеризуються обґрунтуванням доцільності поєднання партнерства у кількох угрупованнях. Сучасний регіоналізм репрезентований не лише державами, як основними системоутворюючими учасниками цього процесу, але й великою кількістю різноманітних інституцій, організацій, бізнес-еліт та виявами трансрегіоналізму. Інтеррегіоналізм, як форма вияву нового регіоналізму, охоплює взаємодію двох або більше регіонів із різним рівнем інституціоналізації, що є своєрідною реакцією на глобальні виклики макрорегіональної стабільності та здатна суттєво трансформувати систему міжнародних відносин.

Література

1. Резнікова Н.В. Потенціал розвитку двостороннього інтеррегіоналізму у взаємовідносинах ОЧЕС – ЄС / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 6 (47). – С. 22–28.

2. Стародуб-Підберезна Т.С. Сучасні інтеррегіональні схеми взаємодій: перспективи для України [Електронний ресурс] / Т.С. Стародуб-Підберезна // Актуальні проблеми сучасної науки : мат. наук. конф. (21–23.10.14). – Режим доступу : <http://int-konf.org/konf102014/906-kandidat-poltichnih-nauk-starodub-pdberezna-t-s-suchasnterregionaln-shemi-vzayemody-perspektivi-dlya-ukrayini.html>.

3. Hänggi H. Interregionalism as a Multifaceted Phenomenon: In Search of a Typology / H. Hänggi // Interregionalism and International Relations / ed. by Heiner Hänggi, Ralf Roloff and Jürgen Rüländ. – Abingdon ; N. Y., 2006. – P. 31–62.

4. Maull H. Comparing Interregionalism. The Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) and the Asia – Europe Meeting (ASEM) / H. Maull,

N. Okfen // *Interregionalism and International Relations* / ed. by Heiner Hänggi, Ralf Roloff, and Jürgen Rüländ. – Abingdon ; N. Y., 2006. – P. 217–233.

5. Newmann I. A Region-Building Approach to Northern Europe / I. Newmann // *Review of International Studies*. – Vol. 20. – № 1. – P. 53–75.

6. Olivet M. Unravelling Interregionalism Theory: A Critical Analysis of the New Interregional Relations between Latin America and East Asia [Electronic source] / M. Olivet. – Paper presented in the VI conference of REDEALAP, Buenos Aires, 12–13 December 2005. – Access mode : <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/11104a16.pdf>.

7. Rüländ J. Inter- and Transregionalism: Remarks on the State of the Art of a New Research Agenda / J. Rüländ. – Paper presented at the Workshop on Asia-Pacific Studies in Australia and Europe: A Research Agenda for the Future, Australian National University, 5–6 July 2002. – P. 1–10.

8. Schulz M. Key issues in the New Regionalism: Comparisons from Asia, Africa and the Middle East / M. Schulz, F. Söderbaum, J. Öjendal // Hettne S. *Comparing Regionalisms. Implications for Global Development* / S. Hettne, A. Inotai, O. Sunkel (eds). – L. : Palgrave. 2001. – P. 234–276.

9. Tsardanidis Ch. Inter-regionalism: A Comparative Analysis of ASEM, FEALAC and Euro-Mediterranean Partnership (EMP) / Ch. Tsardanidis. – Preliminary Draft. – Prepared for the Workshop "Theorising Regional Integration and Inter-Regional Relations", to be held at the Joint Sessions of the European Consortium of Political Research. – Helsinki, Finland. – 7th – 12th May 2007.

10. Valle M.V. Interregionalism: A Case Study of the European Union and Mercosur [Electronic source] / V.M. Valle // University of Mexico, Working Paper No: 51/08. – July 2008. – Access mode : <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/garnet/workingpapers/5108.pdf>.

Видавничо-поліграфічний центр
"Київський університет".
Версія не для друку

РОЗДІЛ 2

ПОГЛИБЛЕНІ ТА РОЗШИРЕНІ ФОРМИ КЛАСИЧНИХ СТАДІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

2.1. Поглиблені та розширені зони вільної торгівлі як новий феномен розвитку світового господарства

Класичні, або традиційні, зони вільної торгівлі концентрують свою увагу насамперед на розв'язанні трьох таких питань:

- скасування тарифів у взаємній торгівлі,
- усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі,
- розробці правил визначення країни походження товару.

Вони усувають саме прикордонні бар'єри міжнародного руху товарів. Така неглибока, проста зона вільної торгівлі обмежується лише зовнішньоторговельними аспектами руху товарів.

Глобалізація світової економіки, інтенсифікація розвитку різних форм міжнародних економічних відносин, фундаментальні зрушення в характері та структурі сучасного міжнародного поділу праці обумовлюють подальший розвиток змісту та суті міжнародної економічної інтеграції, появу нових різновидів класичних форм інтеграції: вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу. Економічна практика народжує, а економічна наука вивчає нові вияви міжнародної інтеграції: розширений митний союз, єдиний внутрішній ринок, секторальні преференції, валютний союз, банківський союз, фіскальний союз. Одним із таких нових феноменів світового господарства стає поглиблена та розширена зона вільної торгівлі (ПРЗВТ).

Неглибока, класична, традиційна, обмежена зона вільної торгівлі вже не відповідає новим вимогам міжнародного поділу праці. Усунення лише прикордонних бар'єрів на шляху руху лише товарів стає недостатньо ефективним інструментом регулювання міжнародної торгівлі та стримує її зростання. Вироб-

ників і споживачів вже більше цікавить координація та зближення національних регуляторних політик, зменшення бар'єрів на шляху міжнародного руху послуг, капіталу, робочої сили й інтелектуальної власності.

Поглиблення змісту та розширення об'єкта регулювання міжнародного руху факторів виробництва і визначають специфіку поглиблених і розширених зон вільної торгівлі у світовому господарстві на сучасному етапі. З огляду на це за змістом та об'єктом регулювання міжнародного руху факторів виробництва зони вільної торгівлі можуть бути поділені на три основні групи: традиційні, екстенсивні й інтенсивні (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Нові сфери регулювання
у поглиблених зонах вільної торгівлі [1]**

Сфери СОТ +	Сфери поза регулюванням СОТ- X	
Преференції для промислових товарів	Антикорупційні заходи	Захист здоров'я
Преференції для сільськогосподарських товарів	Конкурентна політика	Права людини
Митне регулювання	Захист довкілля	Незаконна імміграція
Експортне мито	Інтелектуальна власність	Незаконне використання наркотиків
Санітарні та фітосанітарні заходи	Інвестиційні заходи	Співробітництво у галузі промисловості
Державні торговельні підприємства	Регулювання ринку праці	Інформаційне суспільство
Технічні бар'єри торгівлі	Рух капіталу	Видобувна промисловість
Компенсаційні заходи	Захист споживача	Відмивання грошей
Антидемпінгове регулювання	Захист даних	Ядерна безпека
Державна допомога	Сільське господарство	Політичний діалог
Державні закупівлі	Зближення законодавства	Державне управління
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМ)	Аудіовізуальні продукти	Регіональна співпраця

Сфери СОР +	Сфери поза регулюванням СОР- X	
Торгівля послугами (ГАТС)	Громадянський захист	Дослідження та технології
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Інноваційна політика	Малі та середні підприємства
	Культурне співробітництво	Соціальні аспекти
	Діалог з економічної політики	Статистика
	Освіта та професійна підготовка	Оподаткування
	Енергетична політика	Боротьба з тероризмом
	Фінансова допомога	Віза та притулок

Неглибокі зони вільної торгівлі обмежуються традиційним урегулюванням прикордонного руху товарів з акцентом на тарифних зобов'язаннях і пов'язаних із ними інструментами. Поглиблені та розширені екстенсивні зони вільної торгівлі (СОТ +) базуються на додаткових, посилених зобов'язаннях у сферах, що переважно врегульовані домовленостями в межах СОТ. Поглиблені та розширені інтенсивні зони вільної торгівлі (СОТ-Х) охоплюють суттєво більший обсяг регуляторної політики та додаткові сфери регулювання, що значно обмежені в домовленостях СОТ (рух капіталу, інтелектуальної власності, послуг) або взагалі СОТ не регулюються (рух робочої сили).

Інший підхід до класифікації структур поглиблених і розширених зон вільної торгівлі передбачає виокремлення проблем доступу до ринків, регуляторну кооперацію та внутрішні правила (див. рис. 2.1).



Рис. 2.1. Структура Угоди про Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство ЄС та США [6]

Важливою сферою регулювання в поглиблених і розширених зонах вільної торгівлі стають послуги. Вони включаються до ПРЗВТ поряд зазвичай з інвестиціями, інтелектуальною власністю, електронною комерцією, конкуренцією тощо. Часто країни підписують окрему угоду щодо зони вільної торгівлі послугами у тому числі, як наслідок окремої угоди про зону вільної торгівлі товарами. Так, після набрання чинності Угоди про ЗВТ СНД (2012) у кінці цього ж року розпочалися консультації з Угоди про ЗВТ у сфері послуг.

Після прийняття СОТ Угоди ГАТС (1994) значна частина ПРЗВТ за структурою збігається з положенням Угоди. Зокрема,

ідеться про зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння, національного режиму стосовно чотирьох способів поставки послуг, прозорості, внутрішнього регулювання тощо. Щодо конкретних механізмів доступу на внутрішні ринки, використовують два основні методи фіксації зобов'язань: позитивний список (ГАТС – метод) і негативний список (НАФТА – метод). За першим методом зобов'язання розповсюджуються лише на ті види та способи поставки послуг, які прямо перераховано в розкладі, за другим – на всі види та способи, крім тих, що перераховані в зобов'язаннях. Так, зокрема, майже половина угод з послуг, нотифікованих до СОТ, базується на другому методі фіксації зобов'язань так, як це зроблено в Угоді НАФТА. Разом із тим, останнім часом з'явилася низка угод, у яких поєднуються елементи обох методів, додаються специфічні секторальні зобов'язання. Так, у багатьох угодах США про зону вільної торгівлі містяться специфічні зобов'язання з послуг доставки, Угода між ЄС та КАРИКОМ виокремлює сектор морських послуг.

Незважаючи на окремі новації у структурі послуг і механізми доступу на внутрішні ринки, домовленості з послуг в угодах про ЗВТ мають багато спільного як між собою, так із правилами ГАТС. Це стосується національного режиму, правил внутрішнього регулювання, винятків, визначень, секторального охоплення. У тих сферах, що охоплені перемовинами в межах ГАТС (зокрема захисні заходи, субсидії, державні закупівлі, внутрішнє регулювання, прозорість), учасники угод із ЗВТ зазвичай намагаються не брати на себе додаткові зобов'язання.

Поглиблені та розширені угоди про зону вільної торгівлі суттєво розширюють доступ до ринку послуг, розширюють відповідні домовленості ГАТС (1994) та пропозиції в межах Доха-раунду. Це стосується, зокрема, третього способу поставки (комерційна присутність), для якого дуже важливим є забезпечення сприятливого середовища для відповідних інвестицій; першого способу (транскордонна поставка), для якого існуючі обмеження не мають суттєвого впливу, адже технологічно нова продукція посилює конкурентний тиск на внутрішньому ринку. Не слід забувати і про четвертий спосіб (рух фізичних осіб), де заходи з лібералізації можуть бути достатньо легко призупинені. З огля-

ду на це в багатьох угодах відповідні зобов'язання ведуть до суттєвого відкриття внутрішніх ринків послуг, як, наприклад, для випадку скасування монополії у сфері страхування у Коста-Ріці, відкриття цього сектора для іноземних представників в Австралії, Домініканський республіці, Чилі.

Відповідні дослідження свідчать, що пропорції секторальних зобов'язань для першого способу поставки становлять приблизно за: ГАТС – 26 %, пропозиціями в межах Дохійського раунду – 5, угодами із ЗВТ – 30; для третього способу відповідно 35, 7 та 43 % [2]. Причому найбільш відкритими за угодами із ЗВТ порівняно із зобов'язаннями за ГАТС стають сектори: за першим способом – туризм, медичні послуги, довілля; за третім – медичні послуги, будівництво, довілля, туризм, страхування. Найповніше відкривають свої внутрішні ринки на додаток до зобов'язань за ГАТС і пропозицій у межах Дохійського раунду Аргентина, Бахрейн, Чилі, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Перу, Словенія, Хорватія – до 90 % та більше. Таким чином, нові дво- та багатосторонні угоди з поглиблених і поширених зон вільної торгівлі не лише збільшують перелік секторів послуг, відкритих для доступу, але й суттєво поглиблюють глибину доступу в секторах, уже охоплених ГАТС.

Важливою та загальною тенденцією зміни структури зобов'язань у відповідних угодах є їхня суттєва варіативність. Окремі країни акцент роблять на поглиблені зобов'язань саме в межах домовленостей СОТ (крім країн Латинської Америки). Інші країни надають перевагу додатковим зобов'язанням поза межами ГАТС (крім країн АСЕАН), частина з них зменшує наголос на пропозиціях у межах Дохійського раунду.

Така ж варіативність існує в окремих країнах і залежно від партнерів. Суттєво диференційованими є, наприклад, зобов'язання Сингапуру в угодах із США, Японією, іншими країнами АСЕАН. Те ж саме характерно і для Чилі, Республіки Корея та Австралії. З іншого боку, зобов'язання США у відповідних угодах не дуже відрізняються між собою, за винятком угоди із Йорданією. Крім того, у чутливих секторах великі економіки не йдуть на додаткові зобов'язання (США в морському транспорті, ЄС – в аудіовізуальних послугах). Пояснення такої варіативності

можна знайти в реалізації принципу взаємності (не лише у сфері послуг), економічному потенціалі країн – учасниць, модулі фіксації зобов'язань (за ГАТС-методом або НАФТА-методом), структури зобов'язань за ГАТС, політичних факторах тощо.

Важливою складовою ПРЗВТ є внесення до угоди положень із забезпечення вільного руху інвестицій. Як й у випадку з послугами, відповідні зобов'язання країн широко фіксують не лише в угодах із ЗВТ. За останні двадцять років швидкими темпами зростала кількість двосторонніх інвестиційних угод: зі 385 у 1989 р. до приблизно 2750 у кінці 2009 р. [4]. У 2009 р. кількість інвестиційних угод (82 за даними ЮНКТАД) перевищила кількість торговельних угод з інвестиційними зобов'язаннями, яких було нотифіковано до СОТ [5].

Кожен із варіантів урегулювання руху інвестицій має свої переваги та недоліки. Угоди про ПРЗВТ дають можливість комплексно розв'язувати питання, маючи на увазі, що торгівля й інвестиції мають різний, але взаємодоповнюючий об'єкт регулювання. Виникаючий при цьому ефект синергії повніше відповідає структурним змінам у міжнародному поділі праці, його трансформації від обміну готовою продукцією (trade in final goods) до обміну визначеними, погодженими видами продукції (trade in tasks), що передбачає необхідність одночасного та комплексного вирішення не лише торговельних, але й інвестиційних питань.

Існуючі дослідження змісту ПРЗВТ щодо інвестиційного регулювання дають можливість визначити спільні характерні риси відповідних угод (див., напр., [3]). У ПРЗВТ існують два основні підходи до визначення інвестицій. У широкому сенсі інвестиції визначають як будь-яку форму активів, охоплюючи прямі та портфельні іноземні інвестиції, у вузькому сенсі – як будь-яку форму підприємництва, у тому числі створення або придбання компаній або підприємств. Залежно від обраного підходу інвестиційні положення можуть бути поділені між відповідними главами угод щодо інвестицій і послуг, або бути сконцентрованими лише в інвестиційному розділі. Таким же чином визначається інвестор – фізична або юридична особа. Для визначення країни походження останньої принциповими є варіанти ідентифікації

місця інкорпорації компанії, реєстрації, розміщення головного офісу, контролю компанії з боку фізичних осіб.

Принцип недискримінації іноземного інвестора є головним у процесі окреслення меж іноземного інвестування. Це залежить від того, як широко визначено інвестиції, чи поширюється цей принцип на весь цикл інвестування (до та після заснування), яка кількість та які саме винятки зроблено. Для останніх, як й у випадку з послугами, застосовують два основні підходи: "позитивний список" і "негативний список". Останній зазвичай створює більше інвестиційних можливостей.

Крім принципу недискримінації, угоди про ПРЗВТ містять положення про справедливий і рівноправний режим, умови трансферту прибутку та капіталу, умови експропріації і порядок компенсації, а також механізм розв'язання спорів. Останній, зокрема, може базуватися на розв'язанні спорів шляхом координації та переговорів; міждержавному рівні розв'язання спорів; а також (окремі угоди, наприклад, НАФТА) урегулюванню спорів між інвестором і державою.

Поглиблений характер угод про ЗВТ у сфері інвестицій підтверджується постійним зростанням кількості відповідних положень, які охоплює угода. У 80-ті та першій половині 90-х рр. ХХ ст. середня кількість таких положень коливалася від 0 до 6, із другої половини 90-х рр. й у першій декаді цього століття вона зросла в середньому до 12–17 положень. Загалом відповідні дослідження нараховують до 30 специфічних інвестиційних зобов'язань в ПРЗВТ [3].

Як відомо, переговори щодо угоди із правил конкуренції у межах Дохійського раунду зупинено у 2004 р. у зв'язку з наявністю суттєвих розбіжностей щодо принципових положень таких правил. З іншого боку, потреба у регулюванні конкурентної поведінки форм на світових ринках стає більш необхідною, адже 95 % світової торгівлі здійснюється на олігополістичних ринках, де зловживання монополієм або домінуючим становищем загрожує розвитку торгівлі товарами, послугами, капіталообміну, міграції робочої сили, захисту інтелектуальної власності. З огляду на це ПРЗВТ розглядають як ефективний інструмент двостороннього або регіонального характеру розв'я-

зання проблем проконкурентного регулювання за відсутністю багатосторонніх домовленостей. У системі СОТ лише угода ТРІМ опосередковано впливає на конкурентну політику, оскільки прямо забороняє торговельні обмеження, що мають стосунок до іноземних інвестицій.

Якщо у 50-ті – першій половині 90-х рр. минулого століття торговельні угоди містили до 2–3 положень із конкурентного регулювання, то за останні 15 років загальна кількість зросла до 10–12.

Зобов'язання щодо конкурентної політики в угодах про ПРЗВТ містяться в окремих спеціальних розділах та/або в інших розділах щодо інвестицій, послуг, державних закупівель, інтелектуальної власності. Інколи секторальні зобов'язання з регулювання конкуренції мають більший ефект, ніж окремо сформульовані вимоги щодо конкурентної політики в окремому розділі, оскільки вони глибше та конкретніше описують спеціальні вимоги в певному секторі.

Так, із досліджених 74 угод понад 25 % мали відповідні застереження щодо основних постачальників телекомунікаційних послуг, що застосовують антиконкурентну практику, 20 % угод у секторальному розділі забороняли зловживання або антиконкурентну поведінку у сфері інтелектуальної власності [5]. Саме інфраструктурні послуги, інвестиції та інтелектуальна власність мають особливе значення для формування та розвитку міжнародних виробничих мереж, тому акцент в угодах зроблений насамперед на усуненні торговельних і регуляторних бар'єрів у цих сферах.

Крім того, угоди посилюють проконкурентне регулювання у сфері діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, інформаційному забезпеченні іноземних інвестицій; реалізації національного режиму та регулюванні монополій, наданні виключних прав у сфері послуг; фінансових послуг та морському транспорті; державних закупівлях (вимоги до тендерів, інформації щодо закупівель, тендерні обмеження, виконання контрактів).

Основними положеннями у спеціальних розділах угод щодо конкурентної політики є прийняття або застосування закону про конкуренцію, а також співробітництво між відповідними регулюючими структурами країн. Тут же часто визначено види антиконкурентної поведінки: погоджені дії, зловживання доміну-

ючим становищем, державна допомога. Акцент також зроблено на функціонуванні монополій, державних підприємств та підприємств зі спеціальними або виключними правами.

Щодо картельного регулювання у світовій практиці існують два принципових підходи. Перший базується на визначенні самого існування картелю як незаконного, тобто практику цінових домовленостей та іншої картельної поведінки, незважаючи на ринкову частку фірм, їх мотиви діяльності, цілі та завдання, визнають априорі антиконкурентною. Це є характерним для регулювання картельної діяльності у 13 із 50 країн, у тому числі США, де антитрестовська політика спрямована на захист добробуту споживача та виробництва різноманіття продукції за помірними цінами. Сучасна конкурентна політика містить як елемент вимогу справедливості (право фірм бути вільним від коерцитивності – примушення) та заборону широкої концентрації економічної сили. Вона побудована на априорному визнанні, що саме конкурентний ринок є автоматично ефективним.

Другий підхід є складнішим і передбачає аналіз соціально-економічних наслідків існування картелю, так зване правило резону, доцільності. Державні регулюючі структури мають довести негативний економічний вплив картелю на умови конкуренції, інтереси інших виробників, споживачів продукту. Такий, більш м'який підхід характерний для більшості країн із досліджених, зокрема країн ЄС. Так, конкурентна політика ЄС передбачає автоматичну заборону антиконкурентної поведінки та домовленостей окремих фірм, але доведення наявності порушення (чи визначення їх як дозволених винятків) повністю належить до функції регулюючих конкуренцію структур на рівні спільності загалом чи окремих країн.

На відміну від США, основною метою конкурентної політики ЄС є економічна інтеграція країн-членів, що базується на принципах вільного руху чотирьох факторів: товарів, капіталу, робочої сили та послуг. ЄС також сприяє розвитку конкурентних можливостей малого чи середнього бізнесу, економічно нерозвинених регіонів у межах Союзу. Більш того, країни ЄС вважають, що спільні підприємства, злиття й інші форми співпраці фірм можуть бути необхідними для технологічного розви-

тку та сприяти зміцненню конкурентних позицій європейського бізнесу на глобальних ринках. Тут, до речі, конкурентне регулювання в США та ЄС збігаються: обидві системи дозволяють монополістичну діяльність у торгівлі на експорт. У ЄС існує також система конкурентного регулювання для окремих галузей. На відміну від США, конкурентна політика ЄС також підкреслює необхідність досягнення соціальних цілей, наприклад, сприяння зайнятості. Таким чином, конкурентна політика ЄС не розглядає суто ринкову конкуренцію як єдиний механізм розміщення ресурсів на фірмовому, галузевому, регіональному, країнному та міжнародному рівнях.

Разом із тим, в останні 5–10 років в обох системах конкурентного регулювання відбуваються зміни, які можна дуже обережно назвати такими, що зближують США та ЄС у цій сфері. Так, у США до уваги у більшому обсязі почали брати інтереси не тільки споживачів, але й виробників продукції. Кілька рішень, наприклад, зі справи Майкрософт, підтверджують це. ЄС зробив жорсткішими вимоги щодо надання допомоги окремим регіонам, не відновив спеціальне конкурентне регулювання в окремих галузях, у кінці 90-х рр. ухвалив спеціальне рішення не збільшувати після 2006 р. допомогу окремим програмам у суспільному господарстві. Таке зближення двох конкурентних політик стає об'єктивно необхідним в умовах поглиблення глобалізації економічного розвитку, зменшення бар'єрів на шляху руху основних факторів виробництва як у світовому масштабі в межах домовленостей ГАТТ – СОТ, так і на двосторонньому рівні між США та ЄС.

Відмінності між американською та європейською моделями національного конкурентного регулювання проєктуються й на міжнародні торговельні угоди, які вони укладають з іншими країнами. Так, "горизонтальні принципи" конкурентної політики більш значущі для торговельних угод США. Останні також надають перевагу конкурентним зобов'язанням саме в секторальних розділах на відміну від європейських угод, де акцентовано на спеціальному розділі з конкурентної політики. Такий підхід є характерним для позиції ЄС щодо ПРЗВТ з Україною, Молдовою, Вірменією та Грузією, зокрема. Нарешті, американські угоди виводять конкурентні зобов'язання з механізму врегулювання спорів.

Оскільки центральними проблемами нової генерації зон вільної торгівлі стають регуляторна кооперація та правила внутрішньої економічної політики країн, що інтегруються, важливе значення набуває сам процес зближення країн у цих сферах. Суттєва диференціація в цих питаннях між ними та можливість вибору різних модальностей зближення створює реальні бар'єри на шляху розвитку нових форм інтеграції. Так, із восьми нових міжрегіональних економічних угод у 2015 р. була підписана лише одна – Тихоокеанська угода про партнерство. Із запропонованих ЄС у 2011 р. чотирьох угод про поглиблену та розширену зону вільної торгівлі з Йорданією, Єгиптом, Тунісом та Марокко перемовини розпочалися лише з останньою. До того ж у 2014 р. Марокко наполягла на перерві у процесі підготовки угоди. Із чотирьох угод про асоціацію України, Молдови, Грузії, Вірменії з ЄС підписано було тільки перші три. З урахуванням реальних проблем не лише економічного, але й соціального, політичного, безпекового характеру такі угоди мають бути реалістичними, збалансованими, мати ефективну стратегію реалізації.

Таким чином, зниження тарифів уже не є пріоритетом для ПРЗВТ, які дедалі більше зосереджуються саме на регуляторному середовищі. Перехід до реалізації нової генерації зон вільної торгівлі суттєво підвищує торгівлю в межах міжнародних виробничих мереж. Крім того та насамперед, такі зони ведуть фактично до конвергенції національних регуляторних середовищ. З огляду на це політична економія нових зон вільної торгівлі вже не може бути зведена лише до політичної економії пільгових тарифів.

Література

1. Horn H. Beyond the WTO? An anatomy of au and US preferential trade agreements / H. Horn, P.C. Mavroidis and A. Sapir // *The World Economy*. – 2010. – 33 (11): 1565–1588.
2. World Trade Report 2011 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.wto.org>.
3. Kotschwar B. Mapping investment provision in regional trade agreements: towards an international investment regime? / B. Kotschwar // Estevadeordal A. *Regional Rules in the Global Trading System* / A. Estevadeordal, K. Suominen and R. The (eds). – Cambridge, 2009. – P. 365–417.

4. United National Conference on Trade and Development (UNSTAD) (2010) [Electronic source] // World Investment Report. – N. Y. and Geneva : United Nations, 2010. – Access mode : http://www.untadxi.org/templates/Page_1007.aspx.

5. The R. Trade remedy provision in regional trade agreements / R. The, T.J. Prusa and M. Budete // Estevadeordal A. Regional Rules in the Global Trading System / A. Estevadeordal, K. Suominen and R. Teh (eds). – Cambridge, 2009. – P. 166–249.

6. Rule-Makers or Rule-Takers? Exploring the Transatlantic Trade and Investment Partnership / ed. by S. Daniel Hamilton & Jacques Pelkmans. – Rowman and Littlefield International ; L., 2015.

2.2. Поглиблені та розширені митні союзи в сучасних міжнародних економічних відносинах

Міжнародна торгівля в останнє десятиліття набула комплексного характеру та відзначається більшим рівнем відкритості та меншим рівнем дискримінації. Водночас, варто відзначити тенденції у змінах регіональних торговельних угруповань, наслідком яких є реципроникність економік країн-учасниць. До останніх можна віднести укладання міжрегіональних торговельних угод, поєднання в деяких інтеграційних угрупованнях елементів різних етапів інтеграції, зміни механізмів участі країн у кількох регіональних торговельних угрупованнях одночасно, вплив політичної асиметрії країн – учасниць регіонального торговельного угруповання на визначення принципових положень функціонування такого угруповання, а також відсутність позитивних торговельних ефектів після створення угруповання [11].

Ще однією тенденцією є укладання всередині вже існуючої регіональної торговельної угоди окремих двосторонніх угод між країнами-учасницями, внаслідок чого всередині угруповання виникає ускладнений режим регулювання торгівлі. Критики вважають, що такі угоди, які укладають усередині регіональної угоди, призводять до ускладнення міжнародної торгівлі та підживляють недискримінаційні принципи СОТ. Водночас такі угоди можуть розглядати і як передумови до майбутніх змін у багатосторонніх правилах торгівлі.

Окремо варто відзначити тенденцію до поглиблення характеру та розширення сфери дії регіональних торговельних угод. Сучасні регіональні торговельні угоди набувають комплексного характеру, є всеосяжними і стосуються не лише скасування торговельних бар'єрів, а також і питань відкриття ринків у сфері торгівлі послугами, в інвестиційній сфері, сфер конкурентної політики, торговельної взаємодопомоги, державних закупівель, інтелектуальної власності, електронної комерції, гармонізації стандартів та, у деяких випадках, сфер праці та захисту довкілля.

У науковій літературі часто розглядають випадки поширених або поглиблених зон вільної торгівлі. Водночас регуляторна конвергенція сучасних митних союзів також виходить за межі контролю над рухом товарів і спільної торговельної політики щодо третіх країн. Так, до сфер регулювання в митних союзах в останні роки можна віднести конкурентну політику, інтелектуальну власність, інвестиційні заходи, енергетичну політику, санітарні та фітосанітарні заходи, захист довкілля, трудові та міграційні відносини, відмивання грошей, боротьбу з тероризмом й інші сфери, які зазвичай відносять до вищих рівнів інтеграції.

Яскравим прикладом розширення сфери регулювання в митному союзі є взаємодія в межах митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану. Так, у спільному регулюванні країн-учасниць цього Митного союзу перебувають такі сфери, як:

- конкурентна політика (Угода країн-учасниць про єдине митно-тарифне регулювання від 25 січня 2008);
- санітарна та фітосанітарна сфери (Угоди митного союзу із санітарних та фітосанітарних заходів від 11 грудня 2009);
- відмивання грошей і боротьба з тероризмом (Угода про протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму при переміщенні готівкових грошових коштів та (або) грошових інструментів через митний кордон митного союзу від 19 грудня 2011);
- інтелектуальна власність (Угода з єдиних принципів регулювання у сфері охорони та захисту прав інтелектуальної власності від 9 грудня 2010);
- трудові та міграційні відносини (Угода про співпрацю країн-учасниць із протидії нелегальній трудовій міграції із третіх країн від 19 листопада 2010) [23].

Крім того, 2 лютого 2012 р. набув чинності договір між Росією, Білоруссю та Казахстаном щодо створення єдиного постійно діючого органу регулювання Митного союзу з наднаціональними повноваженнями – Євразійської економічної комісії [5]. Відповідно до положень зазначеного договору Євразійська економічна комісія має повноваження щодо здійснення діяльності у таких сферах: митно-тарифне та нетарифне регулювання; митне адміністрування; технічне регулювання; санітарні, ветеринарні та фітосанітарні сфери; зарахування та розподіл імпортованих мит; встановлення торговельних режимів щодо третіх країн; статистика зовнішньої взаємної торгівлі; макроекономічна політика; конкурентна політика; промислове та сільськогосподарське субсидування; енергетична політика; природні монополії; державні закупівлі; взаємна торгівля послугами й інвестиції; транспорт і перевезення; валютна політика; охорона та захист результатів інтелектуальної діяльності, засобів індивідуалізації товарів і послуг; трудова міграція; фінансові ринки й інші сфери [5].

З поданого вище переліку сфер регулювання Євразійської економічної комісії чітко видно, що Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану значно виходить за межі класичного визначення митного союзу і є розширеним і поглибленим. Розширення та поглиблення механізмів регулювання та сфер дії відбувається й у випадку інших чинних митних союзів (табл. 1).

Так, взаємне регулювання інвестиційної сфери має місце в Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА), у межах якого укладено Угоду про створення спільної інвестиційної зони КОМЕСА. Ця зона регулюється Регіональним інвестиційним комітетом КОМЕСА і є інструментом для збільшення інвестиційних потоків у межах країн-учасниць [4].

Спільне регулювання інвестиційної сфери передбачено також Модельним кодексом інвестування Східноафриканського співтовариства (САС) та двома документами в рамках Андського співтовариства: Стратегія розвитку інвестицій Андського співтовариства та рішення комісії Андського співтовариства № 291 "Спільний інвестиційний режим" [1]. Економічним співтовариством країн Західної Африки з метою регулювання сфери інвестицій створено банк країн-учасниць з інвестицій і розвитку [3].

Крім інвестиційної сфери, сучасні митні союзи застосовують спільне регулювання в енергетичній, соціальній, фінансовій, трудовій і міграційній сферах, а також у сферах сільського господарства, природних ресурсів, інфраструктури, інтелектуальної власності, конкуренції, промислового виробництва, кліматичних змін, запобігання катастрофам та допомоги в разі їх настання, регулювання наркотрафіку тощо (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Сфери спільного регулювання у сучасних митних союзах

Сфери	Андське співтовариство	КАРІКОМ	ЦАСР	КОМЕСА	САС	ЕКОВАС	ЄврАзЕс	РСАДПЗ	ПАМС	МЕРКОСУР
Інвестиційна	+	+		+	+	+	+			
Енергетична	+	+		+	+	+	+	+		
Сільське господарство	+	+		+			+		+	+
Конкуренція	+	+		+			+		+	+
Трудова міграція та міграційна політика	+						+			+
Захист довкілля	+				+	+				
Зміни кліматичних умов			+	+						
Соціальна політика			+	+		+				
Інтелектуальна власність	+						+			+
Протидія наркотрафіку	+									
Регулювання діяльності малого та середнього бізнесу	+			+					+	+
Запобігання катастрофам та допомога у разі їх настання	+	+								
Питання миру та безпеки	+									
Телекомунікації	+						+			
Санітарні та фітосанітарні стандарти							+			
Відмивання грошей і тероризм							+			

Джерело: Складено автором за даними [1, 3, 4, 6, 7, 8].

Розглянемо механізми регулювання у кожній сфері окремо.

Регулювання **енергетичної сфери** має місце в:

- Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Енергетична програма КОМЕСА) [4];

- Східноафриканському співтоваристві (Програма поновлення джерел енергії, збереження та раціонального використання енергії. Регулюється Галузевою радою Східноафриканського співтовариства з енергетики);

- Андському співтоваристві (рішення № 536 Комісії Андського співтовариства "Загальні умови субрегіональної взаємодії у сфері обміну електрикою", план дій Ради міністрів Андського співтовариства у сфері енергетики, електрики, вугілля та копалень. Орган, до повноважень якого належить регулювання сфери енергетики угруповання – Андський енергетичний альянс, створений у січні 2004) [1];

- Карибському співтоваристві (Програма КАРІКОМ з розвитку та відновлення енергетики; повноваження щодо регулювання сфери належить Раді міністрів енергетики КАРІКОМ);

- Економічному співтоваристві країн Західної Африки (ст. 28 Угоди про створення ЕКОВАС; повноваження щодо регулювання сфери належить Департаменту енергетики Комісії з інфраструктури ЕКОВАС) [3];

Метою угод з регулювання енергетики країн – учасниць вищезазначених митних союзів є ефективний розвиток сфери, розвиток нових форм енергетики, таких як сонячна та вітрова енергетика, гармонізація національних стандартів, стратегій виробництва та розвитку енергетики, а також розробка підґрунтя для інтенсифікації торгівлі та обміну енергетикою всередині угруповання.

Регулювання в галузі **сільського господарства** має місце в:

- Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Обов'язкова програма з розвитку сільського господарства країн Африки, Декларація другого зібрання міністрів країн-учасниць з питань розширення можливостей виробництва сільськогосподарської продукції, збільшення регіональної торгівлі та розширення агроекспорту за допомогою досліджень у цій сфері) [4];

- Андському співтоваристві (рішення Спеціальної групи з питань торгівлі рисом Андського співтовариства № 455, По-

станова Спеціальної групи з питань виробництва та торгівлі цукру Андського співтовариства № 376) [1];

- Карибському співтоваристві (Програма з розвитку агробізнесу, яка є структурною одиницею Карибської програми з підтримки інтеграції);
- Південно-Африканському митному союзу (ст. 39 Угоди ПАМС 2002, повноваження щодо регулювання сфери належать секретаріату ПАМС) [6];
- Спільному ринку країн Південної Америки (відносини з виробництва та торгівлі продукції регулюють Спеціальні збори МЕРКОСУР з питань сільського господарства) [8].

Розширення регулювання у сфері сільського господарства має місце у країнах – учасниках вищезазначених митних союзів переважно з метою збільшення регіонального виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також задля розширення агроекспорту до третіх країн.

Сфера **конкуренції** набуває спільного регулювання країн – учасниць окремих митних союзів:

- Андського співтовариства (рішення Комісії Андського співтовариства № 608 про ринкові засади конкуренції; рішення Комісії Андського співтовариства № 456 про демпінг; рішення Комісії Андського співтовариства № 457 про субсидії; орган, що має повноваження регулювання сфери – Комісія Андського співтовариства) [1];
- Південно-Африканського митного союзу (ст. 40 та ст. 41 Угоди ПАМС 2002; органи, що мають повноваження регулювання сфери – Секретаріат ПАМС та Комітет зі зв'язків у сфері торгівлі та промисловості) [6].

Характерними для країн – учасниць вищезазначених митних союзів є встановлення механізмів регулювання засад існування й обмеження конкуренції.

Трудова міграція та міграційна політика. Регулювання цієї сфери має місце в таких митних союзах:

- Андське співтовариство (рішення Ради міністрів закордонних справ № 503 про визнання національних паспортів громадян країн-учасниць документом, що ідентифікує особистість громадянина в інших країнах – учасниках митного со-

юзу; Постанова Генерального секретаріату Андського співтовариства № 527 про визнання Андської міграційної картки обов'язковим стандартним документом для перетину кордонів країн-учасниць; Рішення Трудової міграційної служби Андського співтовариства № 545 про забезпечення соціальних гарантій трудовим мігрантам країн-учасниць; органи, до повноважень яких належить регулювання сфери – Генеральний секретаріат Андського співтовариства, Рада міністрів закордонних справ Андського співтовариства) [1];

- Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану (Програма зайнятості 2020; Угода про співробітництво із протидії нелегальній трудовій міграції із третіх країн; Угода про правовий статус трудових мігрантів і членів їх сімей) [5];

- Спільний ринок країн Південної Америки (сфера регулюється Спеціалізованим форумом з питань міграції МЕРКОСУР) [8].

Метою регулювання сфери міграції країн – учасниць митних союзів є встановлення засад міграційної політики країн-учасниць та забезпечення певного рівня гарантій трудовим мігрантам.

Захист довкілля. Сфера перебуває у спільному регулюванні країн-учасниць:

- Андського співтовариства (Постанова Андської організації із захисту довкілля; орган, до повноважень якого входить регулювання сфери – Андська організація із захисту довкілля) [1];

- Економічного співтовариства країн Західної Африки (Політика стану довкілля ЕКОВАС, орган, до повноважень якого входить регулювання сфери – Управління довкілля ЕКОВАС) [3].

До сфери спільного регулювання захисту довкілля країн – учасниць митних союзів належать застереження у сфері електрифікації, забруднення довкілля, ефективного використання природних ресурсів, вплив використання останніх на екологічний стан країн-учасниць і зміни кліматичних умов.

Зміни кліматичних умов. Проблема змін кліматичних умов належить до сфери регулювання в таких митних союзах:

- Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Загальна програма розвитку сільського господарства країн КОМЕСА; орган, до повноважень якого входить ре-

гулювання сфери – Секретаріат Економічного співтовариства країн Південної та Східної Африки) [4];

- Карибському співтоваристві (Програма адаптації до змін клімату; орган, до повноважень якого належить регулювання сфери – Центр кліматичних змін Карибського співтовариства).

Соціальна політика. Спільне регулювання у сфері соціальної політики має місце в:

- Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Декларація КОМЕСА з приводу статевої політики, Мультисекторальна програма КОМЕСА з усунення в регіоні ВІЛ/СНІДу) [4];

- Карибському співтоваристві (Програма протидії ВІЛ/СНІДу в Карибському регіоні, регуляторний орган – Збори представників урядів країн КАРІКОМ);

- Економічному співтоваристві країн Західної Африки (ст. 63 Переглянутої Угоди ЕКОВАС про жінок і розвиток, Рекомендації зборів міністрів з питання жінок країн – учасниць ЕКОВАС, ст. 6 Угоди про ЕКОВАС про підтримку та розвиток організацій, членами яких є молодь і жінки; орган, до повноважень якого входить регулювання сфери – Відділ гендерного розвитку, молоді, громадянського суспільства, працевлаштування та контролю за наркотиками) [3].

Основною метою спільного регулювання соціальної сфери країн – учасниць митних союзів є захист прав і свобод молоді, жінок й осіб похилого віку, розробка гендерної політики, запровадження заходів по боротьбі із ВІЛ/СНІДом, а також мобілізація ресурсів задля подолання проблем у соціальній сфері в регіоні.

Крім вищезазначених сфер, у спільному регулюванні сучасних поглиблених митних союзів також перебувають:

- питання інтелектуальної власності (рішення Комісії Андського співтовариства № 486 про створення спільної системи інтелектуальної власності у сфері виробництва, рішення Комісії Андського співтовариства № 351 про спільний режим авторського права та споріднених прав, рішення Комісії Андського співтовариства № 345 про режим захисту прав власників нових сортів рослин, рішення Комісії Андського спів-

товариства № 391 про загальний режим доступу до генетичних ресурсів);

- протидія наркотрафіку (постанова Андського співтовариства з контролю над хімічними речовинами, що використовуються для нелегального продажу наркотиків і психотропних речовин);
- регулювання діяльності малого та середнього бізнесу (План Андської технологічної інновації, затверджений Субрегіональним комітетом із малого та середнього виробництва);
- запобігання катастрофам і допомога в разі їх настання (Андська стратегія із запобігання катастрофам і допомоги в разі їх настання, Проект підтримки запобігання катастрофам в Андському співтоваристві (PREDECAN));
- питання миру та безпеки (Андський статут миру та безпеки, затверджений Комісією Андського співтовариства);
- сфера телекомунікацій (рішення Департаменту телекомунікацій Комісії Андського співтовариства № 462 про лібералізацію у сфері телекомунікаційних послуг) тощо.

Сучасні митні союзи також відзначаються поглибленням повноважень, тобто створенням наднаціональних органів та інституцій, до повноважень яких належать питання, що виходять за межі суто скасування торговельних бар'єрів. Крім уже розглянутих наднаціональних органів, створених у Митному союзу Росії, Білорусі та Казахстану, такі органи вже створені і в інших митних союзах.

Для прикладу розглянемо Східноафриканське співтовариство. До структури органів цього митного союзу належать Саміт членів урядів країн – учасниць САС і Рада Міністрів країн – учасниць САС. Рішення цих органів є обов'язковими для виконання в межах митного союзу. Крім того, повноваження щодо ухвалення рішень у різних сферах належать секторальним радам, що функціонують при Раді Міністрів країн – учасниць САС. Рішення таких секторальних рад є також обов'язковим для виконання країн – учасниць САС.

Поглиблення митного союзу має місце і в Андському співтоваристві. Головним органом цього митного союзу є Рада президентів країн – учасниць Андського співтовариства. Водночас у межах митного союзу діє Андська рада з питань зовнішніх відно-

син і Комісія Андського співтовариства. До повноважень останньої входить ухвалення рішень в інвестиційній та енергетичній сферах, у сфері сільського господарства, конкуренції, трудової міграції ті міграційної політики, щодо захисту довкілля, прав інтелектуальної власності, регулювання наркотрафіку, регулювання діяльності малого та середнього бізнесу, запобігання катастрофам, питань безпеки та миру, телекомунікацій тощо. Рішення вищезазначених органів Андського співтовариства є обов'язковими до виконання в країнах – учасницях митного союзу [1].

Іншими прикладами поглибленої форми митних союзів є Карибське співтовариство та Економічне співтовариство країн Західної Африки. Ці митні союзи мають основні органи (Рада представників урядів країн – учасниць КАРІКОМ і Рада міністрів КАРІКОМ – для Карибського співтовариства та Комісія ЕКОВАС і Рада представників урядів країн – учасниць ЕКОВАС – для Економічного співтовариства країн Західної Африки). Рішення цих органів є обов'язковими для виконання в країнах-учасницях митних союзів і формуються на основі пропозицій комітетів, що функціонують при цих органах.

Як висновок можна зазначити, що регуляторна конвергенція сучасних митних союзів виходить за межі спільної торговельної політики щодо третіх країн, внаслідок чого з'являється новий феномен – поглиблений і розширений митний союз. Розширеним є митний союз, що передбачає лібералізацію руху в межах союзу всіх факторів виробництва. Поглиблений митний союз відзначається вищим рівнем регуляторної конвергенції країн-учасниць. Найпоширенішими сферами спільного регулювання сучасних митних союзів є: енергетична, інвестиційна, сільське господарство, конкуренція, трудова міграція, інтелектуальна власність, соціальна політика та регулювання діяльності малого та середнього бізнесу. Існування сучасних поглиблених і розширених митних союзів полегшує умови товарообміну між країнами та є стимулом для посилення координації всіх аспектів діяльності країн-учасниць. Регіоналізація стандартів й уніфікація регуляторних норм приводить до збільшення обсягів торгівлі товарами, що, у свою чергу, має наслідком ефекти створення торгівлі від укладання такого митного союзу. Водночас такі

заходи мають наслідком зменшення експорту до країн з іншими стандартами та нормами, а відповідно і до ефекту відхилення торгівлі, що негативно впливатиме на добробут країн загалом.

Література

1. Андське співтовариство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comunidadandina.org/endex.htm>.

2. Договір о Евразийской экономической комиссии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/MGS/18-1111/Documents/%D0%9.pdf>.

3. Економічне співтовариство країн Західної Африки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecowas.int>.

4. Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comesa.int>.

5. Євразійська економічна комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eec.eaeunion.org/ru/Pages/default.aspx>.

6. Південно-Африканський митний союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sacu.int>.

7. Рада співробітництва арабських держав Перської затоки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gcc-sg.org/eng>.

8. Спільний ринок країн Південної Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mercosur.int>.

9. Харкова Л.О. Поглиблений митний союз Росії, Білорусі та Казахстану / Л.О. Харкова // Інтеграційні пріоритети України в сучасному гео економічному просторі : зб. праць конф. – 2012. – С. 119–121;

10. Харкова Л.О. Сучасні поглиблені та розширені митні союзи / Л.О. Харкова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : наук. журн. – 2013. – № 4. – С. 46–52.

11. World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence [Electronic source] // World Trade Organization. – 256 p. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm.

12. World Trade Report 2014: Trade and development: recent trends and the role of WTO [Electronic source] // World Trade Organization. – 147 p. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep14_e.pdf.

Видавничо-поліграфічний центр
"Київський університет".
Версія не для друку

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК СЕКТОРАЛЬНИХ (ГАЛУЗЕВИХ)

ЕКОНОМІЧНИХ СОЮЗІВ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Інноваційний союз як форма інтеграції країн до глобальної інноваційної системи

Глобалізація світової економіки виводить інноваційні процеси на планетарний рівень. Останнім часом чітко прослідковується, що глобальною стає не тільки комерціалізація, а й усі попередні стадії інноваційного процесу. Наразі йдеться про глобальну парадигму інноваційного розвитку, що описує характер процесів розробки, упровадження та комерціалізації інновацій на світовому рівні та з новими якісними характеристиками.

Відкриття новітніх технологій, досягнення законів природи, застосування нових засобів виробництва не мають, за своїм характером, національних меж. Пізнані та вивчені в певній країні, вони не залишаються належними цій державі, ученим, що їх відкрили, а поступово, різними шляхами розповсюджуються в усьому світі. Це свідчить про те, що науково-технічні знання служать основою глобалізації інноваційної сфери. Глобалізаційні процеси також мають за мету розробляти й упроваджувати інновації. Це пов'язано з отриманням інформації про кон'юнктуру ринків, ціни, появу продуктів, НДДКР, постійний моніторинг глобального ринку, світового науково-технічного прогресу, діяльності глобальних гравців та інноваційних процесів у великій кількості країн, а також ыз можливостями взаємодії учасників інноваційних процесів, що роблять можливим розповсюдження нових знань і технологій. З огляду на це виникає необхідність пошуку та створення нових форм інтеграції країн в інноваційній сфері, зокрема в межах інноваційного союзу.

Інноваційний союз є інтеграційним об'єднанням, що передбачає спільні ринки знань, технологій, праці, капіталу та послуг, поєднує в себе науково-дослідну, технологічну, управлінську, освітню та інфраструктурні складові, регулюється спільними інституційно-правовими засадами, має наднаціональний механізм регулювання, а також передбачає інтеграцію національних інноваційних систем країн – членів союзу та має на меті підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічного зростання. Такого роду об'єднання дозволяє реалізувати інтереси держав-членів в інноваційній сфері, підвищити конкурентоспроможність їх національних інноваційних систем, забезпечує розвиток і поглиблення міжнародного науково-технологічної й інноваційної співпраці. Внаслідок інтеграції країн, а також їх національних інноваційних систем до інноваційного союзу відбувається вироблення єдиного підходу до створення та регулювання інновацій, взаємодія всіх структурних елементів НІС та потенціалів країн-членів, створення єдиного інформаційного середовища та комунікаційної мережі, запровадження спільної науково-дослідної інфраструктури та єдиного підходу до захисту прав інтелектуальної власності, а також регулювання цих процесів спеціально створеними інституціями, тобто реалізація країнами-членами спільної інноваційної політики за допомогою системи наднаціональних органів, що діють на основі загальної координації [3], що також передбачає єдиний механізм науково-технологічного й інноваційного співробітництва із третіми країнами.

Передумовами переходу країн до інтеграції в межах інноваційного союзу є сучасний стан розвитку та характерні риси глобальних інноваційних процесів, а саме: [8, 11]

- Збільшення наукоємності ВВП в розвинених країнах, а також у країнах, що розвиваються.
- Зростання активності державних структур на різних стадіях інноваційного процесу.
- Поглиблення та ускладнення процесів інтернаціоналізації НДДКР.
- Посилення позицій США, ЄС, країн БРІК у глобальному інноваційному середовищі, збільшення ролі регіональних інноваційних систем.

- У розвинених країнах держава, створивши економічне та правове середовище для функціонування НІС, передає свою роль великому бізнесу, у тому числі ТНК, які, збільшуючи попит на високотехнологічну продукцію, самі фінансують витрати на його створення, перетворюючись таким чином на основну рушійну силу інноваційної активності у глобальній економіці.
- Створення технологій усередині ТНК стає невід'ємною частиною бізнес-процесів. Дедалі частіше департаменти з досліджень і розробок компаній витрачають більше коштів на впровадження розробок у виробництво, ніж ВНЗ та НДІ. При цьому традиційні дослідні структури дедалі більше залучаються до інноваційної діяльності корпорацій.
- Існує глобальна міграція центрів промислового виробництва, як основного сучасного споживача інноваційної продукції, і, як наслідок, переміщення центрів НДДКР. Основною рушійною силою при цьому є ТНК.
- Створення глобальних інноваційних мереж, що впливають на національну й регіональні інноваційні системи та є "вузлами", які пов'язують регіональні і національні інноваційні системи по всьому світі і, відповідно, різні структурні елементи науково-технологічної діяльності: інноваційні підприємства, університети, науково-дослідні інститути, дослідників, урядові заклади. Саме за допомогою інноваційних мереж ТНК прагнуть максимізувати передачу інновацій і знань, які перебувають у НІС. Крім того, співробітництво в межах інноваційних мереж допомагає становленню тісних взаємозв'язків зі споживачами інноваційної продукції, упровадження її на найбільш перспективні ринки.

Отже, із вищезазначеного можна зробити висновок, що сучасні темпи науково-технічного прогресу (НТП) та залежність економічного зростання провідних країн і світового господарства загалом від ефективності використання науки і технологій зробили необхідним поєднання зусиль та ресурсів різних країн для досягнення національних і глобальних інноваційних цілей. Найефективніше це завдання можна розв'язати в межах інноваційного союзу.

Основні детермінанти функціонування інноваційного союзу втілюються в таких формах, як:

- дослідження, розробка і використання інновацій та технологій;
- диверсифікація ринків технологій;
- науково-технологічне співробітництво, за якого використання досягнень інформаційної економіки відкриває нові можливості у сфері проведення спільних досліджень на всіх рівнях;
- виникнення та виробництво технологій у глобальному масштабі, формування вартісного ланцюга.

Як уже було зазначено раніше, функціонування інноваційного союзу пов'язане з інноваційними процесами структури національної інноваційної системи (НІС) в національних економіках, оскільки поширення і глибина інноваційних перетворень у реальному секторі економіки, розвиток усіх структурних елементів НІС держави визначають її конкурентоспроможність, тобто, зумовлюють здатність країни залучатися до інноваційного союзу. При розробці НІС обов'язково враховують тенденції процесу глобалізації інноваційної сфери, створюють потужні інноваційні інституції з розвиненою технологічно-інноваційною й освітньою мережею, що спроможні трансформувати результати глобалізації в національних інтересах. Національна інноваційна система країни складається із сукупності середовищ: дослідницького, підприємницького, фінансового та механізму взаємодії між ними. Пропонуємо кожне із зазначених середовищ розглядати у вигляді макроструктури НІС, які у свою чергу складаються з таких структурних елементів, як:

- стан кадрового потенціалу науково-технологічної сфери країни, що характеризується часткою зайнятих у високо- та середньотехнологічних галузях виробництва, часткою осіб із вищою освітою, часткою осіб, що працюють у сфері високо-технологічних послуг;
- рівні витрат на науково-технологічну сферу (рівні державних і приватних витрат на НДДКР у ВВП, кількість заявок на патенти);

- рівень інноваційної активності підприємств (частка малих і середніх підприємств, що займаються інноваційною діяльністю самостійно та в кооперації);
- обсяг поширення сучасних технологій в економіці (частка венчурного капіталу у високотехнологічних секторах економіки, частка високо- та середньотехнологічних секторів у загальному обсязі доданої вартості переробної промисловості, частка ринку телекомунікаційних технологій у ВВП, кількість користувачів мережею Інтернет на 100 тис. населення), які перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Серед основних цілей створення інноваційного союзу можна виокремити:

- збільшення ефективності інноваційної діяльності в межах інноваційного об'єднання, а також підвищення конкурентоспроможності та захист інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- країни, що інтегруються, мають упроваджувати таку національну інноваційну політику, що відповідає спільній інноваційній політиці, розробленій на наднаціональному рівні в ході інтеграції [9].

Перевагами створення інноваційного союзу для країн-членів є:

- наднаціональна фінансова підтримка інноваційної галузі,
- наднаціональні механізми планування інноваційного розвитку,
- не фінансові заходи підтримки інноваційної діяльності,
- утворення ємного ринку знань та інноваційної продукції,
- спеціальні програми інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу,
- створення венчурних фірм та стартапів,
- стимулювання мобільності знань і вчених,
- розвиток науково-дослідної інфраструктури [3].

Практичний механізм вищезазначених теоретичних засад об'єднання країн в інноваційний союз знаходить своє втілення в сучасній політиці економічного розвитку Європейського Союзу, у якому розвиток процесів міжнародної інтеграції, стимулювання інноваційного розвитку дедалі більше переходить на надна-

ціональний рівень. Європейський Союз – головний економічний і цивілізаційний центр сучасного світу. Процес інтеграції дозволив об'єднати 28 країн Європи в єдиний господарський та інноваційний комплекс, проводити на наднаціональному рівні єдину політику. Системні підходи до забезпечення інноваційного розвитку безпосередньо торкаються змісту і механізму реалізації наднаціональної інноваційної політики.

Виклики сучасності, наслідки світової фінансової кризи та недоліки інноваційної політики ЄС були враховані в розробці нової стратегії розвитку ЄС "Європа 2020: стратегія розумного, стійкого й всеосяжного зростання", схваленої в червні 2010 р. у Брюсселі, що передбачає досягнення високих темпів інтелектуального, стійкого та всебічного зростання економіки, що має забезпечити Європі провідне становище в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку[18, 19].

Нова стратегія розвитку ЄС базується на таких пріоритетах:

- інтелектуальне (*smart*) зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях);
- стале (*sustainable*) зростання (просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможнішої економіки);
- соціально інтегроване (*inclusive*) зростання (сприяння високого рівня зайнятості в економіці, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість) [10].

Пріоритетною ініціативою "Європи 2020" передбачається створення інноваційного союзу – переорієнтації науково-технологічної й інноваційної політики на розв'язання основних проблем людства, таких як зміна клімату, енерго- та ресурсоефективність, охорона здоров'я та демографічні зміни.

Встановлені основні цілі функціонування інноваційного союзу:

- Завершення створення Європейського наукового простору, розробка програм стратегічних досліджень, що фокусувалися б на проблемах енергетичної безпеки, транспорту, кліматичних змін, ефективному використанні ресурсів, охороні здоров'я та старіння населення, екологічно нешкідливих методах виробництва й управління земельними ресурсами.

- Поліпшення рамкових умов для інноваційного бізнесу (створення єдиного патенту ЄС, модернізація основ для авторських прав і товарних знаків, поліпшення доступу до охорони інтелектуальної власності та прискорення впровадження стандартів сумісності, розширення доступу до капіталу й ефективне використання політики стимулювання попиту).
- Запровадження "Європейських партнерств в інноваційній сфері" між ЄС і національними рівнями з метою прискорення розвитку та розміщення технологій, що необхідні для вирішення нагальних проблем. Це передбачає:
 - розвиток "біоекономіки до 2020 р.", ключових технологій, які здатні сформувати промислове майбутнє Європи, технологій, що дозволять людям похилого віку жити незалежно і бути активною частиною суспільства;
 - зміцнення та подальша розробка інструментів ЄС для сприяння інноваціям (структурні фонди, фонд розвитку сільської місцевості, рамкові програми для науково-дослідної діяльності, Програма розвитку інновацій (CIP), Стратегічний план енергетичних технологій (План SET) тощо;
 - розвиток партнерських відносин у галузі обміну знань та зміцнення зв'язків між освітою, господарською діяльністю, дослідженнями й інноваціями, надання підтримки малим інноваційним фірмам.
- Реформування систем національної науково-дослідної та інноваційної діяльності, зміцнення співпраці між університетами, зв'язків між науковою та господарською діяльністю, реалізація спільних програм і посилення транскордонної співпраці, забезпечення розповсюдженню технологій по всій території ЄС.
- Забезпечення достатньої кількості фахівців із природничих, математичних і технічних наук, зосередити шкільні програми на розвитку творчого потенціалу, інноваційних технологіях та підприємстві.
- Оцінка пріоритетності витрат коштів на знання, використання податкових пільг та інших фінансових інструментів для заохочення припливу інвестицій в науково-технологічну сферу.

Завданнями інноваційного союзу є [20, 21, 22, 23]:

- Створення робочих місць для всіх, особливо для молоді, підвищення рівня зайнятості населення у віці 20–64 років від сучасних 69 % до не менш 75 %.
- Вихід з економічної кризи, досягнення рівня інвестицій в НДДКР до 3 % ВВП.
- Підвищення конкурентоспроможності європейських компаній на світовому ринку.
- Знаходження відповіді на виклики, що пов'язані зі старінням населення.
- Боротьба із глобальним потеплінням, зниження викидів парникових газів до 20 % порівняно з рівнем 1990 р., збільшення частки відновлюваної енергії в енергоспоживанні до 20 %, збільшення енергоефективності до 20 %.
- Розвиток "зеленого" транспорту.

Для оцінки показників інноваційного розвитку країн – членів ЄС використовують такі інструменти [2]:

- тренди інновацій у Європі (the Trend Chart on Innovation in Europe) – поширення успішних прикладів інноваційної політики;
- Європейське інноваційне табло (the European Innovation Scoreboard) – щорічні дані про стан науки, техніки, інноваційну активність компаній та інноваційне середовище;
- спеціальні дослідження конкретних аспектів інноваційної політики, включаючи ставлення компаній до нововведень – Іннобарометр (the Innobarometer);
- діяльність електронної служби інформації ЄС із НДДКР та інноваційної політики CORDIS, у межах якої надають також відомості про можливості використання результатів робіт із проектів ЄС (Technology Marketplace). Усі ці інформаційні заходи виходять за рамки програм НДДКР, що фінансуються із фондів ЄС, й охоплюють усю інноваційну діяльність країн Західної і Центральної Європи.

Забезпечення і підтримку інноваційних процесів у ЄС засновано на впровадженні міжнародних стандартів управління інноваційною діяльністю. Вони зафіксовані в таких документах:

- стандарти Міжнародної організації зі стандартизації (ISO);

- серія методологічних довідників "Сімейства Фраскати" Організації економічного співробітництва і розвитку (керівництво Фраскати, керівництво Осло, керівництво Канберра, керівництво з технологічного балансу платежів, звіт DSTI/STP/OECD "Доступ і розширення науково-технологічної бази знань");
- керівництво з підготовки промислових техніко-економічних досліджень UNIDO тощо.

Усі вони створюють методологічну основу розробки і реалізації заходів інноваційної політики на міжнародному рівні, істотно доповнюють нормативну базу ЄС і полегшують співробітництво ЄС з іншими країнами [2].

Слід зазначити, що наука й технології завжди займали одне із центральних місць політико-економічного устрою Європи. Із середини 1990-х рр. уже не наука й технології, а інновації – поняття, що охоплює права інтелектуальної власності, освіту, організаційні зміни, інституційні програми, стандарти тощо, посіли провідне місце в політиці Євросоюзу. Перехід від науково-технічної до інноваційної політики в ЄС відбувався не тільки в контексті політичних змін, а й внаслідок зміни моделі економічної динаміки – з'явилося нове поняття "економіка, що ґрунтується на знаннях"[14], яке означає: сучасна ринкова економіка базується в меншій мірі на капіталі та робочій силі, а в більшій – на знаннях, що на зазначеному етапі стають ключовим фактором виробництва.

У ХХІ ст. стратегія ЄС у галузі науки, технологій та інновацій позиціонується серед головних цілей ЄС. Пріоритетними напрямами стають розвиток людських ресурсів, поліпшення стану довкілля, а технологічні нововведення мають соціальну спрямованість.

Таким чином, у ЄС, спираючись на підтримку державних інститутів, фінансових і виробничих структур, формується пан'європейська інноваційна система, що складається з національних інноваційних систем країн-членів, створює нову культуру бізнесу, посилює коопераційні зв'язки між підприємницькими асоціаціями та громадськими структурами.

У 2000 р. була прийнята Лісабонська стратегія, що ознаменувала перехід до нового етапу інноваційної політики. Стратегія

встановила за мету до 2010 р. створити в ЄС конкурентоспроможну і динамічну, засновану на науці, економіку, що буде спроможна до сталого розвитку, збільшення і поліпшення робочих місць, підвищення соціальної єдності. Створення економіки нового типу було орієнтовано на використання нових знань та їх утілення в інноваціях, що, за задумом, і має забезпечувати зростання, зайнятість і вирішення екологічних проблем. Увага до науки та інновацій як головної рушійної сили Лісабонської стратегії змусила встановити нові пріоритети у сфері науково-технічного розвитку, зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, реформування ринку праці, модернізації інфраструктури, забезпечення прогресу людського капіталу, стимулювання конкуренції (заснованої на рівних можливостях) тощо. Змінився підхід до розгляду поняття "інновації" як основного інструменту соціальної політики, чинника підвищення конкурентоспроможності відповідно до вимог захисту довкілля і розвитку енергетики, а також забезпечення безпеки у глобальному просторі [2].

Таким чином, сучасна європейської науково-технічної політика базується на ініціативах – "Європейський науковий простір (ЄНП)" та "Інноваційна ініціатива 2000".

Основними завданнями ЄНП є:

- створення наукового простору, не розділеного національними кордонами;
- забезпечення максимально ефективного використання наукового потенціалу і матеріальних ресурсів країн ЄС із залученням накопиченого досвіду та досягнень на основі тісного взаємозв'язку регіональної та національної науково-технологічної політики;
- обмін знаннями та технологіями;
- мобільність наукових кадрів. [13]

За допомогою Європейського наукового простору передбачається побудувати транснаціональну дослідницьку систему, що зміцнює велику кількість формальних інституцій, що дають можливість для відкритішого генерування наукомісткої продукції в межах ЄС.

"Інноваційна ініціатива 2000" координується Європейським інвестиційним банком і багато в чому є новим підходом до ролі

ЄС у виробництві наукомісткої продукції. Найважливішими елементами даної ініціативи є короткотермінові позики, висока операційна гнучкість і використання фондів венчурного капіталу. Сфери застосування "Ініціативи" – людський капітал, дослідження і розробки, малі та середні підприємства, венчурний капітал, інформаційні і телекомунікаційні технології та розповсюдження інновацій.

Уже у 2006 р. країнам ЄС-25 вдалося значно поліпшити виконання Лісабонської стратегії. При цьому важливу роль відіграла Сьома рамкова програма ЄС із наукових досліджень і технологічного розвитку на 2007–2013 рр. Крім того, Європейською комісією у 2007 р. було опубліковано Зелену книгу "Європейська область досліджень: нові перспективи" [17] у якій затверджено шість пріоритетних напрямів розвитку Європейського дослідницького простору:

- спільне використання знань (відкритий доступ для дослідників до результатів інших наукових досліджень), насамперед прикладних досліджень комерційного спрямування;
- розвиток державної інфраструктури наукових досліджень світового рівня (поліпшення законодавчих умов для збільшення обсягів інвестицій);
- зміцнення державних дослідницьких інституцій (збільшення фінансування, автономії, поліпшення законодавчо-нормативних норм співпраці із приватним сектором);
- оптимізація європейських програм дослідження та пріоритетів (спрощеність нормативних правил і процедур систем фінансування досліджень ЄС, гармонізація національних програм фінансування тощо);
- відкритість світу: міжнародна співпраця (формування єдиних пріоритетів досліджень для всіх країн ЄС і поліпшення умов співпраці для дослідників із країн, не членів ЄС);
- становлення єдиного європейського ринку праці для дослідників із різних країн (поліпшення умов для збільшення мобільності дослідницького потенціалу).

На сучасному етапі перед Європейським дослідницьким простором стоять нові виклики, серед яких: зростаюча кількість країн – нових членів ЄС і країн – учасниць рамкових програм

ЄС (наразі 35 країн, у т. ч. й Україна); зростаюча кількість і складність інструментів, що використовують у Європейському дослідницькому просторі, такі як Рамкові програми, інструменти координації інтеграції (JITI, ERANETs), робочі інструменти (платформи, планування, спільне програмування, директиви, супровідні закони тощо), законодавча діяльність.

Крім того, розглядаючи останні ініціативи, що лягли в основу порядку денного Європейського дослідницького простору до 2020 р., варто звернути увагу на заходи зі скасування бар'єрів для руху наукових кадрів і кар'єрного зростання, розвиток унікальних пан'європейських дослідницьких установ й інфраструктур, трансферт технологій, заохочення до міжнародної співпраці в науково-технічній сфері [15]. У 2000 р. було ухвалено рішення про формування "п'ятої свободи" (однієї зі складових загальноєвропейського ринку) – Європейського наукового простору, у якому дослідники, знання та технології могли б безперешкодно переміщуватися. Нині в ЄС на даному напрямі було зроблено низку кроків. Насамперед самі рамкові програми ЄС були підготовлені з урахуванням необхідності формування загального наукового простору. Ідеться про інституційні новації, наприклад, про створення Європейської дослідницької ради та Європейського технологічного інституту, на базі яких планується сформувати європейське наукове й інноваційне співтовариство світового рівня. Крім того, були прийняті заходи зі збільшення скоординованості науково-дослідних ініціатив і програм усередині ЄС. Із цією метою були запущені в дію Європейські технологічні платформи, на базі яких промисловці й інші учасники формують свої довготермінові наукові пріоритети та стратегічне бачення науково-дослідних завдань, що вирішуються в інтересах бізнесу. Спільні технологічні ініціативи, що створюються в деяких ключових, стратегічно важливих сферах, об'єднують приватний і державний сектори для реалізації стратегічних планів на практиці. Роботу над координацією науково-дослідного порядку денного також проводять на рівнях країн ЄС і регіонів Європи в межах схеми "ERA-Net" [16].

Науково-технологічна діяльність у країнах ЄС охоплює всі фази інноваційного циклу, при тому, що інструменти, які засто-

совуються для цього, істотно відрізняються в окремих його ланках. Так, у галузі фундаментальних досліджень широко застосовують прямі дії (безпосереднє фінансування науково-дослідних центрів або програм ЄС). У сфері впровадження досягнень НТП використовують непрямі форми впливу (підтримка діяльності венчурного підприємництва, сприяння реалізації міжфірмової програми Еврика). Завдяки істотним перетворенням організації інноваційної діяльності в ЄС сформувався особливий тип взаємодії ТНК, малого і середнього бізнесу та державних й інтеграційних інститутів. ТНК виконують роль ініціатора та головного учасника найважливіших науково-технічних програм ЄС, таких як Еврика, Брайт, Рейс. Малі та середні фірми використовують підтримку з боку національних держав і структур ЄС, а також спираються на процеси інтернаціоналізації венчурного капіталу.

З іншого боку, найважливішою рисою європейської науково-технічної співпраці є його прикладна спрямованість, реалізована в різних формах. Нові технологічні й технічні рішення, реалізовані в наукомісткій ринковій продукції, дедалі частіше створюються не на національному, а на європейському, а іноді й глобальному міжнародному рівні. Малі і середні інноваційні підприємства загалом розглядають на рівні ЄС і в країнах – членах співтовариства як одну із форм проміжної інфраструктури між державним науково-дослідним сектором і великими промисловими фірмами, їх підтримка є одним із напрямів державної інноваційної політики в усіх країнах ЄС. Політика в державному секторі передбачає підтримку як фундаментальних досліджень, так і прикладних із потенційним комерційним застосуванням. Сюди входять законодавство, податкова політика, розмір і характер розподілу бюджетних коштів, у тому числі на проведення робіт із пріоритетних напрямів, формування та підтримка інфраструктури, кадрове забезпечення. Питома вага і роль тих чи інших інструментів в окремих країнах відрізняються. Найяскравіше характеризує науково-технічну політику тієї чи іншої країни державне фінансування науково-технічної діяльності, його порядок й обсяги. Основний науково-технічний потенціал у країнах ЄС є національним надбанням, хоча обсяги (у фінансовому вимірі) робіт, оплачуваних державою, не перевищують 50 % [1].

Відбулась еволюція концепції інновацій – від лінійної моделі, вихідним положенням якої є науково-дослідна або дослідно-конструкторська розробка, до системної моделі, згідно з якою інновація складається зі складних взаємодій між індивідами, організаціями та їхнім операційним середовищем. Головним наслідком еволюції концепції інновацій у ЄС став перехід від предметного розуміння інновацій до розуміння інновацій як системного процесу, що охоплює не тільки діяльність розробників нових продуктів і технологій, промислових підприємств, які їх упроваджують у виробництво, але і діяльність суб'єктів інноваційної інфраструктури.

Складність змісту інноваційної політики та високі вимоги до її якості зумовили необхідність створення і постійного удосконалення адміністративного механізму її реалізації. Розробку інноваційної політики ЄС та координацію її реалізації відповідно до своїх прерогатив виконують: Європейська рада, Європейський парламент, Єврокомісія (у т. ч. окремі генеральні директори), Європейський інвестиційний банк, Комітет регіонів, Економічний і соціальний комітет. У процес розробки і реалізації окремих заходів інноваційної політики залучено додаткові інституції ЄС і спеціальні установи, наприклад: Європейське статистичне агентство (Eurostat), Європейське патентне відомство (EPO), Комітет з наукових і технологічних досліджень (CREST), Європейський інститут інновацій і технологій (EIT), Об'єднаний дослідницький центр (JRC), Європейська науково-технологічна асамблея (ESTA), Консультаційний комітет промислових досліджень і розробок (IRDAC) та ін. [2].

Одним із ключових механізмів реалізації програми "Європа – 2020" є рамкові програми, до сфери яких входять фундаментальні дослідження й доконкурентні технологічні розробки (pre-competitive research). Іншими словами, сфера дії рамкових програм лежить між фундаментальною наукою й комерційними розробками, що становлять собою сполучну ланку в ланцюгу НДДКР. Рамкова програма "Горизонт 2020" зосередить фінансування на різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі "Європа 2020" та Інноваційним союзом. "Горизонт 2020" – нова

програма ЄС із досліджень та інновацій. Вона триватиме з 2014 до 2020 р. Горизонт 2020 є фінансовим інструментом реалізації ініціативи Інноваційного союзу, "Європа 2020" з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічне зростання та створення нових робочих місць. "Горизонт 2020" об'єднує всі існуючі програми ЄС із фінансування досліджень та інновацій "Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку" (РП), "Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій" (СІР) та Європейський інститут інновацій та технологій (ЕІТ). Крім того, програма ЄС має нові риси, порівняно з попередніми, зокрема:

- спрощення структури програми, розробці одного переліку правил, скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі відшкодування витрат, запровадження єдиного підходу для учасників тощо із загальною метою зменшити середній термін на видачу гранту до 100 днів;
- взаємодія досліджень та інновацій завдяки забезпеченню фінансування від ідеї до виходу на ринок;
- збільшення підтримки інновацій і діяльності, наближеної до ринку, що веде до прямого економічного стимулювання;
- зосередження на розвитку бізнес-можливостей, що пов'язані із суспільними викликами;
- надання більших можливостей новим учасникам і молодим перспективним науковцям для просування своїх ідей та одержання фінансування [7].

Програма "Горизонт 2020" зосередить фінансування на трьох різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. При цьому бюджет програми "Горизонт 2020" буде становити 87 740 млн євро. Фінансування окремих видів діяльності буде розподілятися за напрямками так:

- "Передова наука" – 27 818 млн євро;
- "Лідерство у промисловості" – 20 280 млн євро;
- "Суспільні виклики" – 35 888 млн євро.

Максимальна загальна сума фінансового внеску ЄС від програми до неядерної прямої діяльності Спільного дослідницького центра становитиме 2212 млн євро.

Отже, сучасні умови глобалізації інноваційної діяльності, а також специфіка функціонування національних систем країн, обумовлюють необхідність удосконалення та пошуку нових форм об'єднання країн в інноваційній сфері, а саме в межах інноваційного союзу. Метою створення інноваційного союзу в ЄС є перетворення його на лідера з наукових досліджень, підвищення конкурентоспроможності об'єднання, забезпечення сталого розвитку європейської економіки, зміни структури взаємодії державного та приватного секторів за допомогою створення інноваційних партнерств, створення внутрішнього ринку для патентів, венчурного капіталу, інновацій, розвиток стандартів для швидкого впровадження ідей на ринок.

Література

1. Андрощук Г.О. Інноваційна політика європейського Союзу / Г.О. Андрощук, Р.С. Еннан // Наука та інновації. – 2009. – № 5. – С. 85–97.
2. Білозубенко В.С. Зміст і механізм реалізації інноваційної політики Європейського Союзу / В.С. Білозубенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 162–166.
3. Білозубенко В.С. Інноваційна система ЄС: методологія та тенденції розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 / Білозубенко Володимир Станіславович ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Донецьк, 2012.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семіноженко. – Х., 2006.
5. Заремський Б.В. Інноваційний процес у глобальному середовищі: основні тенденції та закономірності / Б.В. Заремський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 125–133.
6. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції в Європейський Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45–59.
7. Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій. Горизонт 2020. Пріоритети [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020/HORIZON2020priorities.pdf.
8. Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем // БЭА (фонд "Бюро экономического анализа", Москва). Информационно-аналитический бюллетень. – 2004. – сентябрь. – № 64.

9. Самосьюнок Л.М. Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самосьюнок // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 11–12 (1). – С. 10–11.

10. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до "Європи – 2020" / В.Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 114–116.

11. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / В.П. Соловьев – К., 2004.

12. Шапошникова С.В. Управление различными типами инновационных систем / С.В. Шапошникова // ИннВестРегион. – 2008. – № 4. – С. 27–31.

13. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі : монограф. / О.І. Шнирков. – К., 2008.

14. Borrás S. The Innovation policy of the European Union. From Government to Governance / S. Borrás. – Cheltenham ; Northampton, 2003.

15. "2020 Vision for the European Research Area") [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/research/era/pdf/2020-vision-for-era_en.pdf-"2020 Vision for the European Research Area".

16. A more research-intensive and integrated European Research Area. Science, technology and competitiveness key figures report, 2008–2009 [Electronic source] // European Communities. – 2008. – Access mode : http://ec.europa.eu/research/era/pdf/key-figuresreport2008-2009_en.pdf.

17. The European research area: new perspectives. Green paper 04.04.2007. – European commission. – Directorate-General for Research. – Luxembourg, 2007.

18. European Council 17 June 2010. Conclusions. – Brussels, 17 June 2010, EUCO 13/10 [Electronic source]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/europe2020/documents/>.

19. European Council 25/26 March 2010. Conclusions. – Brussels, 26 March 2010, EUCO 7/10 [Electronic source]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/europe2020/documents/>.

20. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – COM (2010) 2020 final, 3.3.2010.

21. Europe 2020 Flagship Initiative. Innovation Union. – COM (2010) 546 final, 6.10.2010.

22. Innovation Union, A pocket guide on a Europe 2020 initiative, European Commission. – 2013.

23. Innovation Union Scoreboard [Electronic source]. – Access mode : URL.http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index_en.htm.

3.2. Механізм формування енергетичного союзу ЄС

Всеохоплююча Європейська енергетична політика була погоджена Європейською Радою в 2005 р. Лісабонською угодою у 2007 р. офіційно було внесено солідарний підхід у питання енергетичних поставок і було змінено енергетичну політику в межах ЄС.

Принципи Енергетичної політики ЄС були розроблені в Зеленій книзі Єврокомісії "Європейська стратегія сталої, конкурентоспроможної, а також безпечної енергетики" від 8 березня 2006 р.

У січні 2007 р. Єврокомісія запропонувала перші пропозиції під назвою "Енергія в світі, що змінюється", що були затверджені Європейською радою в травні того ж року. До ключових серед цих пропозицій належать такі [6]:

- зменшення принаймні на 20 % викидів парникових газів до 2020 р. (порівняно з рівнем 1990);
- скорочення до 95% всіх вуглецевих викидів від первинних джерел енергії до 2050 р. відносно рівня 1990 р.;
- досягнення мінімального рівня біопалива в загальній структурі використання пального на рівні 10 % до 2020 р.;
- активи постачання та генерації енергетичних компаній слід відокремити від мереж розподілу з метою збільшення ринкової конкуренції;
- розвиток технологічного плану Європейської енергетичної стратегії з метою поліпшення технологій у сфері відновлювальної енергії, зберігання енергії, будників із низьким використанням енергії, четвертого покоління ядерних реакторів тощо;
- розвиток партнерства у сфері енергетики між Африкою та Європою з метою надати можливість Африці перейти до низько вуглецевих технологій та допомогти розвитку континенту в ролі сталого постачальника енергії.

25 лютого 2015 р. Європейською комісією було прийнято стратегію формування Європейського енергетичного союзу, ключовою метою створення якого декларується формування єдиного ефективного енергетичного ринку в Європі, звертаючи особливу увагу на кліматичні проблеми, а також забезпечення ефективності використання енергетичних ресурсів на всіх рівнях [4].

Створення Енергетичного союзу позначиться на багатьох секторах, включно з енергетичним, транспортним, секторі досліджень та інновацій, зовнішній політиці, регіональній політиці, а також політиці сусідства, крім того, частково на торговельній і сільськогосподарській політиках ЄС [1].

Стратегія формування Енергетичного союзу ЄС складається із п'яти взаємопов'язаних вимірів [2]:

- *Безпека постачання* – диверсифікація джерел поставки енергоносіїв і створення кращого, ефективнішого використання енергії, створеної в межах ЄС. У травні 2014 р. Європейська комісія визначила у своїй Стратегії енергетичної безпеки, що Союз залишається вразливим до зовнішніх енергетичних шоків [3].

- *Повністю інтегрований внутрішній ринок енергетики* – використання з'єднувальних ліній, що дозволяють енергії вільно переміщуватись у межах ЄС без будь-яких технічних або регуляторних бар'єрів. Це надасть можливість постачальникам енергії вільно конкурувати та пропонувати найвигідніші цінові пропозиції для енергетичного ринку ЄС.

Незважаючи на прогрес, який відбувався в останні роки, енергетична система ЄС залишається значною мірою неефективною. Існуючий ринок енергетики не створює умов для достатніх інвестицій, а ринкова концентрація та слабка конкуренція залишаються суттєвими причинами для фрагментації ринку енергетики ЄС [3].

- *Енергетична ефективність* – споживання меншої кількості енергії з метою зменшення забруднення та збереження внутрішніх енергетичних ресурсів. Це приведе до зменшення потреб ЄС в енергетичному імпорті.

Європейською радою в жовтні 2014 р. було встановлено індикативну мету з підвищення принаймні на 27 % енергетичної ефективності на рівні ЄС до 2030 р., при цьому у 2020 р. передбачається провести перегляд планів із можливістю підвищити даний орієнтир до 30% [3].

- *Зменшення викидів (декарбонізація економіки)* – оновлення Європейської схеми торгівлі викидами та заохочення до укладання глобальної угоди щодо кліматичних змін у Парижі у

2015 р., а також заохочення приватного інвестування в нові інфраструктурні проекти та технології.

Кліматична політика є невід'ємною складовою Енергетичного союзу. Вона базується на загальному вуглецевому ринку ЄС (завдяки існуванню механізму торгівлі викидами в ЄС), цілях зі зменшення парникових викидів у ЄС, які не підпадають під європейську систему торгівлі викидами, а також на енергетичній політиці з розширення частки відновлюваної енергії в ЄС [3].

- *Дослідження та інновації* – підтримка наукових досягнень у дослідження низьковуглецевих технологій через координацію наукового процесу і допомоги у фінансуванні проектів спільно із приватним сектором [2].

В основу Енергетичного союзу ЄС має лягти нова стратегія досліджень та інновацій. З метою досягнення цілей створення Енергетичного союзу новий підхід до досліджень та інновацій у сфері енергетики має базуватися на таких ключових пріоритетах [3]:

- забезпечення світового лідерства в розвитку нового покоління технологій у відновлювальній енергетиці, включно із продукцією, що не завдає шкоди довкіллю, а також використання біомас і біопалива, зберігання енергії;
- сприяння участі споживачів у передачі енергії через "розумні" мережі, "розумні" домашні прилади, "розумні" міста, а також системи домашньої автоматизації;
- ефективні енергетичні системи, а також технології, що забезпечують можливість сформувати енергетично нейтральний будівельний фонд;
- більш сталі транспортні системи, що розвивають і розгортають широкомасштабні інновативні технології та послуги, з метою збільшення енергоефективності, а також зменшення викидів парникових газів.

Створення Енергетичного союзу дозволить країнам ЄС зменшити використання енергії не менш ніж на 27 % до 2030 р., скоротити за аналогічний період часу обсяг викидів вуглекислого газу принаймні на 40 %, а також вивести ЄС на перше місце у світі з виробництва електроенергії на основі відновлюваних джерел [2].

ЄС імпортує 53 % від його потреб в енергетичних ресурсах, що обходиться Союзу в 400 млрд євро щороку. Це робить його найбільшим імпортером у світі. За оцінками, кожне додаткове збільшення на 1 % енергоспоживання зменшує імпорт газу до ЄС на 2,6 %. Приблизно 75 % житлового фонду у країнах ЄС є енергетично неефективним. Від нафтопродуктів залежить 94 % транспорту, причому 90 % із них імпортують. Загалом, у ЄС витрачають, прямо або опосередковано, близько 120 млрд євро на енергетичні субсидії, а гуртові ціни на газ більш ніж удвічі перевищують аналогічні показники США. Така цінова відмінність негативно впливає на потенціал конкурентоспроможності промисловості ЄС, особливо в енергоінтенсивних секторах економіки. Бізнес у ЄС, який займається генерацією енергії з відновлюваних джерел, має сукупний оборот у розмірі 129 млрд євро, а загальна кількість зайнятих у даному секторі становить понад 1 млн робітників. Компанії із країн ЄС володіють 40 % від усіх зареєстрованих патентів у сфері відновлюваної енергії [3].

Нині європейські системи електроенергії та газу, зокрема транскордонні мережі, не є достатніми для створення відповідної роботи внутрішнього ринку енергетики, а також об'єднання все іще існуючих енергетичних островів з основними електричними та газовими мережами. Роботи над інфраструктурними проектами пришвидшилися у минулі роки, на що, серед іншого, вплинули політичні події на східному кордоні ЄС. У 2013 р. ЄС визначив 248 проектів спільного інтересу в енергетичній інфраструктурі з подальшим щорічним їх переглядом. У 2014 р. Європейська стратегія енергетичної безпеки окреслила 33 інфраструктурних проекти, упровадження яких є необхідним для поліпшення безпеки постачання та кращої взаємодії на енергетичних ринках [3].

До 2020 р. має бути досягнута мета специфічного взаємозв'язку в електроенергетиці на рівні не меншим ніж 10 % від встановленої потужності електричної генерації у країнах-членах. У планах Європейської комісії на 2016 р. передбачено встановлення мети у 15 % взаємопроникнення електросистем до 2030 р. [3].

Перехід до безпечнішої та стійкішої системи енергетики передбачає суттєві інвестиції в генерацію електроенергії, розбудову

ву мереж, а також підвищення енергоефективності в розмірі 200 млрд євро впродовж наступних десяти років. Зважаючи на те, що вагому частку із цих коштів фінансуватиме приватний сектор, доступ до фінансових ресурсів для даної мети надаватиметься через інституції ЄС. Нині фінансування таких проєктів відбувається через Європейський інвестиційний банк, Фонд об'єднання Європи (Connecting Europe Facility), а також Європейський структурний та інвестиційний фонди. Крім того, пропонується створення Європейського фонду стратегічних інвестицій, який надаватиме додаткову підтримку стратегічним інфраструктурним проєктам у сфері енергетики, створенню додаткової генерації відновлюваної енергії, а також підвищенню енергетичної ефективності [3].

Значна роль у забезпеченні стабільного функціонування внутрішнього ринку енергетики покладається на регуляторну базу, зокрема на Третій енергопакет для внутрішнього ринку (3rd Internal Energy Market Package), яким забезпечується кооперація між операторами систем передачі електроенергії та регуляторами.

Система передачі енергоресурсів внаслідок реалізації проєкту створення Енергетичного союзу має стати значно більш інтегрованою для того, щоб відповідати викликам трансформованої енергетичної системи. Європейські системи операторів передавальних систем електрики та газу (ENTSO-E/G), які були засновані Третім енергопакетом потребують модернізації, для того щоб бути здатними виконувати таку роль. Необхідним є створення регіональних центрів для ефективного управління транскордонними потоками газу й електроенергії [3].

Агентство зі співпраці енергетичних регуляторів (ACER) було засновано завдяки Третьому енергопакету з метою сприяння національним регуляторам, зокрема в питаннях транскордонної співпраці. Однак нині агентство діє переважно через рекомендації та публікацію своєї позиції, а його можливості із прийняття обов'язкових до виконання рішень є досить обмеженими. Так, ACER може ухвалювати рішення лише за наявності прохання з боку національного регулятора, або ж у тому випадку, коли такий регулятор не зміг прийняти відповідне рішення впродовж визначеного періоду часу. Перенесення регулювання таких пи-

тань на комунітарний рівень зі значним посиленням регулятивної функції та незалежності ACER є необхідною умовою формування повноцінного внутрішнього ринку енергетики ЄС [3].

У межах Енергетичного союзу країни – члени ЄС мають координуватися та співпрацювати зі своїми сусідами при розробці власної енергетичної політики. Технічна імплементація різних елементів стратегії Енергетичного союзу буде дуже складною. Окремі елементи, такі як нові ринкові угоди для короткотермінових ринків газу й електрики, або інтеграцію діяльності операторів систем передачі енергії слід розробляти й імплементувати на регіональному рівні як крок назустріч повній ринковій інтеграції ЄС. Існуючі угоди, на кшталт П'ятистороннього енергетичного форуму (заснованого в 2005) або Плану дій із взаємопроникнення Балтійського енергетичного ринку (прийнятий Європейською комісією в листопаді 2008) будуть основою для такої інтеграції надалі [3]. У межах Енергетичного союзу споживачі однієї країни ЄС матимуть можливість робити вільний вибір за наявності повної інформації та вільно купувати енергію в компанії з іншої країни ЄС.

Угода щодо кліматичних та енергетичних рамок до 2030 р. визначила зобов'язання ЄС із, як мінімум, 40-відсоткового скорочення до рівня 1990 р. внутрішніх шкідливих викидів в атмосферу, які сприяють розвитку парникового ефекту. За ініціативою Єврокомісії система торгівлі викидами в ЄС має повною мірою відіграти свою роль як технологічно нейтрального, економічно ефективного та такого, що охоплює весь ЄС каталізатора інвестицій у сектори промисловості з низькими вуглецевими викидами. Завдяки своєму формуванню ціни на рівні ЄС, така система підсилює функціонування внутрішнього ринку енергії і стимулює розвиток відновлювальних джерел енергії та інших низьковуглецевих й енергоефективних технологій.

ЄС планує стати світовим лідером за часткою відновлювальних джерел енергії, а також світовим центром з розробки наступних поколінь технічно удосконалених і конкурентоспроможних джерел відновлюваної енергії. Очікується, що ЄС встановить мету зі збільшення частки відновлювальної енергії у

загальній генерації до 27 % у 2030 р. Нині актуальним орієнтиром для ЄС є досягнення показника 20 % до 2020 р.

Процес **керівництва Енергетичним союзом** відбувається з метою гарантування скоординованої, націленої на досягнення спільної мети діяльності як на загальноєвропейському, так і на регіональному, національному та місцевому рівнях, і має служити таким цілям [3]:

- об'єднати діяльність у сфері енергетики та кліматичну діяльність, а також в інших пов'язаних сферах, що забезпечить довготермінову визначеність і спрямованість інвесторів;
- упровадження внутрішнього ринку енергетики, а також забезпечення досягнення визначених орієнтирів у 2030 р. за часткою відновлювальної енергетики, енергетичної ефективності, обсягів викидів, не охоплених Системою торгівлі викидами та взаємодії щодо зазначених питань учасників ринку;
- упорядкувати поточне планування та вимоги щодо звітності з метою уникнення надлишкового адміністративного регулювання;
- поглибити кооперацію між країнами-членами, у тому числі і на регіональному рівні, та Єврокомісією, а також забезпечити звітування, надання необхідної інформації й аналізу Європейському парламенту та Раді ЄС.

Енергетичний союз у процесі створення та розвитку має базуватись на таких базисах діяльності [3]:

- Певним пріоритетом для запровадження Енергетичного Союзу є повна імплементація та чітке дотримання існуючого енергетичного та пов'язаного з ним законодавства.
- ЄС повинен диверсифікувати поставки газу і бути більш готовим до перебоїв із поставками. Одним із механізмів забезпечення такої стійкості буде використання та зберігання зрідженого природного газу, розвиток поставок газу з Південного газового коридору (яким планують отримувати газ із Каспійського регіону), Середземномор'я й Алжиру.
- Міжурядові угоди мають повністю співвідноситись із законодавством ЄС та бути прозорішими.
- Якісна інфраструктура є необхідною умовою для завершення формування внутрішнього ринку енергетики, завдяки

якій будуть інтегровані відновлювальні джерела енергії та безпека поставок. Із цією метою Єврокомісія надаватиме підтримку вагомими інфраструктурним проектам, зокрема Проектам спільної зацікавленості (Projects of Common Interest), використовуючи при цьому доступні фінансові інструменти, такі як Фонд об'єднання Європи, Європейський структурний та інвестиційний фонди, а також майбутній Фонд стратегічних інвестицій для акумуляції необхідного обсягу державних і приватних коштів.

- Створення єдиного внутрішнього ринку енергетики, який приносить користь громадянам, забезпечуючи безпеку постачання. Інтеграцію відновлювальних джерел енергії в систему ринку, усунення існуючих неузгодженостей у розвитку національних ринків енергетики країн ЄС через запровадження єдиного законодавства для ринку електроенергії в межах Союзу.

- Нормативно-правову базу, якою було започатковано Третій енергопакет, слід і надалі розвивати для формування умов безперешкодного функціонування та доступу до внутрішнього ринку енергетики як громадян, так і компаній країн ЄС, для чого будуть унесені відповідні зміни до діяльності ACER і ENTSO.

- Важливим елементом формування загального ринку енергетики ЄС є регіональний підхід до ринкової інтеграції.

- ЄС потребує пришвидшення декарбонізації транспортного сектора та динамічного переходу на використання альтернативного палива, а також інтеграції енергетичного та транспортного секторів. Єврокомісією має бути запропоновано широкий пакет заходів у транспортній галузі, якими передбачається сприяти ефективнішій системі ціноутворення та енергоефективності, а також використання транспортних засобів, що не шкодять довкіллю.

За даними Міжнародного енергетичного агентства, на модернізацію європейського енергетичного сектора необхідно витратити близько 1 трлн євро інвестицій до 2020 р. Нині електроенергія є останнім товаром, який не підпадає під правила вільної торгівлі в межах ЄС. Вагому роль у даному випадку відіграє застаріла інфраструктура, а також недостатній рівень кооперації

між країнами-членами. Внаслідок цього за наявності надлишкової генерації в одних країнах ЄС в інших існують ризики перебоїв із постачанням енергії [5].

У межах Енергетичного союзу має бути забезпечена краща координація між країнами Іберійського п-ва та країнами Балтики з рештою країн ЄС, у тому числі з метою забезпечення вищої частки відновлювальної енергетики у структуру енергоспоживання. Нині Європейському Союзу бракує фокусування інвестицій на стратегічних секторах економіки, що має своїм наслідком скорочення індустріальної бази. Існуючий інвестиційний клімат не стимулює інвесторів брати на себе ризик "першопрохідців" при вкладанні коштів у сферу відновлювальної енергетики. Проривні технології, що потребують значного фінансування витратної частини їх досліджень мають проблеми в залученні коштів, а експорт технологій відновлювальної енергетики з інших країн досить часто підпадає під дію обмежувальної ділової практики [5].

Створення Енергетичного союзу, залучення державних коштів з метою розблокування приватних інвестицій у сфері відновлювальної енергії може сприяти виходу ЄС на позиції світового лідера в зазначеній сфері, а також сприятиме створенню десятків тисяч висококваліфікованих робочих місць у межах даного інтеграційного об'єднання.

Література

1. Energy Union / EurActiv [Electronic source]. – Access mode : <http://www.euractiv.com/topics/energy-union>.

2. Energy Union [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/index_en.htm.

3. A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate Change Policy / EUR-Lex [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2015:80:FIN>.

4. Commission launches plan for Energy Union / European Commission [Electronic source]. – Access mode : <https://ec.europa.eu/energy/en/news/commission-launches-plan-energy-union>.

5. Energy Union / European Wind Energy Association [Electronic source]. – Access mode : <http://www.ewea.org/policy-issues/energy-union>.

6. An energy policy for Europe / EUR-Lex [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52007DC0001>.

3.3. Валютні союзи в системі інтеграційних процесів

Теоретико-методологічні засади валютної інтеграції та створення валютних союзів вивчали у вітчизняній та в закордонній науковій літературі. З українських науковців цей напрям досліджували А.С. Гальчинський, З.О. Луцишин, О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, О.І. Шнирков. Серед закордонних дослідників варто згадати Б. Айхенгріна, М. Обстфельда.

Проблеми визначення географічних регіонів, у яких доцільне введення загальної валюти з метою досягнення максимального економічного ефекту, розглядається в теорії оптимальних валютних зон Р.А. Манделла. Юридичні аспекти створення валютних союзів детально досліджено в роботах Р. Ластра.

Визначення валютного союзу. До валютного союзу (також відомий як монетарний союз) входить дві й більше держави, що спільно використовують єдину валюту, хоча й без обов'язкового здійснення будь-яких подальших кроків із поглиблення інтеграції (типу економічного й валютного союзу, що передбачають, зокрема, існування митного союзу та єдиного ринку).

Валютним союзом у вузькому розумінні називають об'єднання кількох країн для використання спільної валюти. Валютний союз має суттєву відмінність від економічного союзу, що полягає в тому, що в межах останнього координується економічна політика країн членів загалом.

Валютні союзи за формою утворення можна поділити на *формальні та неформальні*

До теперішніх формальних валютних союзів належать:

- "єврозона" – об'єднання більшості країн – членів ЄС, що використовують спільну європейську валюту євро у ролі національної. Нині до зазначеного валютного союзу належать 19 країн, що входять до Європейського Союзу – Бельгія, Австрія, Німеччина, Італія, Франція, Польща, Греція, Іспанія, Ірландія, Латвія, Кіпр, Литва, Мальта, Нідерланди, Фінляндія, Словенія, Словаччина, Естонія, Португалія та три країни, які не є членами Євросоюзу: Ватикан, Монако та Сан-Марино.

Крім того, окремі країни, до яких належать Аландські Острови, Андорра, Гваделупа, Гвіана, Майотта, Мартиніка, Південні й Антарктичні Території, Реюньон, Сен-Бартелемі, Сен-Мартен, Сен-П'єр і Мікелон використовують євро як свою національну валюту без права емісії.

- об'єднання 14 африканських країн, що використовують у ролі грошової одиниці центральноафриканський франк. Серед цих держав як центральноафриканські (Камерун, ЦАР, Чад, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон), так і східноафриканські, як Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Гвінея-Бісау, Малі, Нігер, Сенегал, Того – держави, що перебували раніше в колоніальній залежності від Франції (за винятком Гвінеї-Бісау, колишньої колонії Португалії, та колишньої іспанської колонії – Екваторіальної Гвінеї);

- об'єднання трьох заморських територій Франції (Французька тихоокеанська банківська угода створена між заморськими володіннями Франції), що використовують як засіб обігу тихоокеанський франк. Емісійний інститут заморських територій Франції здійснює емісію такої колективної валюти як французький тихоокеанський франк (франк КФП), для Французької Полінезії, Нової Каледонії також островів Уолліса і Футуни. Характерною рисою банкнот франка КФП є те, що один їхній бік присвячено Французькій Полінезії, інший – Новій Каледонії.

- Східно-Карибський валютний союз, що використовує як спільну валюту східнокарибський долар. У союз входять: Ангілья, Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини.

Формальним валютним союзом можна вважати й валютну угоду між Швейцарією та Ліхтенштейном, що передбачає: офіційною валютою в цих державах є швейцарський франк, та зону австралійського долара (офіційна валюта цих країн – австралійський долар), що охоплює Австралію та її зовнішні землі, а також Тувалу, Кірибаті, Науру.

Існують три загальні типи валютного союзу:

- *Неофіційний* – одностороннє рішення щодо запровадження в обіг іноземної валюти.

- *Формальний* – запровадження іноземної валюти на підставі двосторонньої або багатосторонньої угоди з уповноваженими органами, іноді супроводжується емісією місцевої валюти з режимом прив'язки до якірної іноземної валюти.
- *Формальний із єдиною валютною політикою* – запроваджується на основі багатосторонньої угоди між країнами, що проводять єдину валютну політику й із створенням єдиного емісійного центру спільної валюти.

Отже, іншими словами, валютний (монетарний) союз є формальною договірною угодою між кількома державами, що запровадили у своїх національних економіках спільну грошову одиницю проводять спільну монетарну політику й ухвалили рішення про взаємозамінність валют під час здійснення розрахунків на внутрішньому ринку, про створення наднаціональних або міжнародних емісійних центрів (наприклад, зона східно-карибського долара, євროзона й ін.), а також про надання можливості офіційно, ґрунтуючись на згоді країни-емітента, використовувати валюту іноземної країни у внутрішньому грошовому обігу.

Водночас, на нашу думку, до валютних союзів не слід відносити випадки використання іноземної валюти на окупованих територіях, в анклавів підконтрольних терористичним організаціям, а також законодавчо закріплення застосування іноземних платіжних засобів з метою здійснення обмеженого кола операцій на незначній території.

Так, російський рубль у цей час перебуває в обігу на окупованих територіях Грузії – Абхазії та Південної Осетії та України – АРК Крим; на території України, підконтрольної російсько-терористичним організаціям ДНР/ЛНР.

Не можна вважати валютним союзом законодавче закріплення використання рубля у м. Байконур (Казахстан). Так, згідно з п. 3 та п. 14 ст. 13 Угоди між Республікою Казахстан і Російською Федерацією "Про статус міста Байконур, порядку формування й статусу його органів виконавчої влади" платіжним засобом на території комплексу Байконур під час здійснення розрахунків між юридичними або фізичними особами є національні валюти Республіки Казахстан і Російської Федерації на вибір: російський рубль або тенге.

Валютні союзи з погляду суб'єктів, що здійснюють спільну валютну політику, можна поділити на *міжнародні* та *національні*.

Міжнародні – це валютні союзи, що передбачають співробітництво у сфері грошово-кредитної діяльності між кількома державами, які, у свою чергу, фіксують валютні курси своїх валют. Таке об'єднання існувало у вигляді Скандинавського валютного союзу.

Національні валютні союзи передбачають створення об'єднання, що здійснить концентрацію грошово-кредитного і політичного суверенітету в одному центрі. Як приклад можна навести Британський валютний союз, до якого входять Англія, Шотландія, Північна Ірландія й Уельс. Зразком валютного союзу на національному рівні є також використання конвертованої марки – у Федерації Боснії й Герцеговини й Республіки Сербської. Конвертована марка Боснії й Герцеговини є єдиною валютою двох складових частин Боснії та Герцеговини – Федерації Боснії й Герцеговини й Республіки Сербської. Єдиним емісійним центром конфедерації є Центральний банк Боснії та Герцеговини.

Історія розвитку валютних союзів. Валютні союзи існували набагато раніше створення валютного союзу в межах європейської інтеграції та реалізації концепції Європейського валютного союзу.

На підґрунті поглиблення розвитку ринкових відносин, інтернаціоналізація господарських відносин наприкінці XIX – на початку XX ст. виникає та починає розвиток значна кількість монетних і валютних союзів.

Спроби об'єднати свої валютні системи можна простежити ще у XVIII ст., коли в Європі почали укладати численні конвенції між німецькими князівствами (1753–1838). Бурхливий економічний розвиток та інтернаціоналізація господарської діяльності наприкінці XIX ст. викликали появу цілої низки європейських монетних і валютних союзів.

Серед перших валютних союзів слід згадати **австро-німецький валютний союз 1857–1866 рр.**, який було створено на основі угоди між Австрією та учасниками німецького митного союзу. Фактично цей валютний союз не мав за мету інтеграцію грошових систем її учасників. Такий союз передбачав фіксацію валютних курсів і запровадження єдиної розрахункової

одиниці без уведення спільної грошової одиниці. При цьому не передбачалося створення жодного наднаціонального органу щодо ухвалення рішень й урегулювання спорів. Війна 1866 р. між Австрією та Пруссією фактично зруйнувала це об'єднання.

Латинський валютний союз (ЛВС) можна розглядати як спробу об'єднати кілька європейських валют у спільну валюту, що могла б використовуватися в усіх державах – членах у ХІХ ст., – в умовах, коли більшість валют різних країн продовжували виготовляти із золота та срібла. ЛВС, заснований у 1865 р., проіснував до 1927 р. Багато країн карбували монети згідно зі стандартом ЛВС, при цьому формально не беручи участі в угоді.

ЛВС запровадив обіг французького золотого франка, який був уведений Наполеоном І у 1803 р. і який карбувався в номіналах 5, 10, 20, 40, 50 і 100 франків, з найпоширенішою монетою у 20 франків (6,45161 г чистого золота 900-ї проби). У французькій системі золотий франк був взаємозамінний срібним франком, заснованим на обмінному відношенні 1:15,5, який приблизно рівнявся співвідношенню вартості цих двох металів під час ухвалення закону в 1803 р.

Відповідно до угоди, датованої 23 грудня 1865 р., Франція, Бельгія, Італія та Швейцарія сформували латинський валютний союз. Цим вони затвердили комбінований золото-срібний стандарт (біметалізм) із відношенням золота до срібла 15.5 до 1, як було встановлено при карбуванні французького франка. Один франк ЛВС містив у собі 4,5 г чистого срібла, або 0.290322 грама чистого золота. Фактично Франція, яка домінувала у цьому об'єднанні була ініціатором створення цього союзу. Решта країн – учасників валютного союзу – Бельгія, Італія, Швейцарія брали на себе зобов'язання використовувати французький біметалевий стандарт із фіксованим відношенням срібла та золота.

Угода вимагала, щоб усі чотири договірні держави розпочали вільно обмінюватися золотими та срібними монетами за погодженими правилами. Перед укладанням угоди, наприклад, вміст срібла в монетах у чотирьох державах коливався від 0,800 до 0,900. Угода набула чинності 1 серпня 1866 р.

Метою створення ЛВС було сприяння торгівлі між різними країнами за допомогою прийняття стандартів, згідно з якими

золота та срібна валюта могли карбуватися та обмінюватися. При цьому емісія грошей відбувалася пропорційно до питомої ваги населення кожної із країн валютного союзу.

Таким чином, наприклад, французький торговець мав можливість приймати італійську ліру до сплати за свої товари і бути впевненим у тому, що її можна буде згодом обміняти на відповідну суму у франках.

Після Міжнародної валютної конференції 1867 р. 10 квітня 1867 р. до чотирьох країн – учасниць союзу приєдналася Греція. Греція використовувала у своїх інтересах пункт в угоді, який гарантував прийом до союзу іноземних держав, що брали на себе зобов'язання дотримуватися умов цієї угоди. Іспанія та Румунія також розглядали можливість приєднання до союзу. Проте, незважаючи на той факт, що переговори виявилися безуспішними, обидві країни зробили спробу адаптувати власні валюти до вимог стандартів ЛВС. Австро-Угорщина відмовилася приєднатися до ЛВС, у зв'язку з небажанням вводити біметалізм, однак 24 грудня 1867 р. підписала окрему валютну угоду із Францією, за допомогою якої обидві держави погодилися на взаємній основі приймати в їхні казначейства золоті монети один одного за погодженим курсом. Після цього Австро-Угорщина частково чеканила золоті монети за стандартом ЛВС, у тому числі монети у 8 флоринів, що відповідали характеристикам монети у 20 французьких франків.

Незабаром й інші держави прийняли систему ЛВС, формально не приєднуючись до угоди: колонії Франції (у т. ч. Алжир і Туніс) прийняли умови угоди в 1865 р.; Перу ввело систему франка відповідно до закону від 31 липня 1863; Колумбія та Венесуела в 1871; Велике Герцогство Фінляндії прийняло систему 9 серпня 1877; Сербія – 11 листопада 1878 і Болгарія 17 травня 1880. У 1904 р., данська Вест-Індія прийняла умови стандарту без формального приєднання до об'єднання. Після здобуття незалежності Албанії від Османської імперії в 1912 р. в обіг замість османської ліри були введені монети ЛВС із Франції, Італії, Греції та Австро-Угорщині. Майже до прийняття національної валютної системи в 1925 р. Албанія не карбувала власні монети та не здійснювала емісію власних паперових грошей.

На основі негласної угоди Імператора Франції Наполеона III й адміністратора Папського казначейства Джакомо Антонелі, був збільшений випуск срібних монет без прив'язування до необхідного вмісту дорогоцінного металу. Папські монети зі швидким зниженням вмісту срібла почали широко використовуватися в інших союзних державах, приносячись дохід Папському престолу. У підсумку, швейцарські та французькі банки припинили приймати монети Ватикану, і Папську Державу була виключено з валютного союзу.

Із самого початку коливання у співвідношенні вартості золота та срібла на світовому ринку створювали проблеми для валютного союзу. Цей фактор розглядають як неминучий супутній недолік валютної системи, заснованої на біметалізмі, коли ціни на дорогоцінний метал коливаються. Коли в 1865 р. був сформований ЛВС, вартість срібла наближалася до кінця періоду завищеної оцінки порівняно із золотом. У 1873 р. в умовах різкого зростання імпорту країнами-членами валютного союзу, особливо Франції та Бельгії вартість срібла значно знизилася. У зв'язку із цим до 1873 р. через падіння вартості срібла стало вигідніше карбувати срібні монети в обмін на золото згідно зі стандартним співвідношенням 15,5 до 1. Так, упродовж 1871–1872 рр. французький монетний двір одержав 5 млн франків срібла для переведення в монету, а в одному тільки 1873 р. вже 154 млн франків. Побоюючись надмірного припливу срібних монет, члени валютного союзу 30 січня 1874 р. в Парижі затвердили правила, згідно з якими впроваджувалися тимчасові обмеження на вільний обмін срібла. До 1878 р. в умовах відсутності факторів, що сприяли відновленню зростання цін на срібло в недалекому майбутньому, карбування срібних монет було повністю припинено. Фактично, починаючи з 1873 р., у валютному союзі був уведений золотий стандарт. Положення угоди усе ще дозволяли оплату у сріблі, але митні органи вимагали здійснювати оплату лише в золоті. Срібні монети номіналом у п'ять франків мали за своєю суттю аналогічне забезпечення, як і банкноти.

Паризьку міжнародну конференцію з питань валютної системи 1867 р., яку проводили в межах програми Всесвітньої виставки, вважають першою міжнародною угодою, що привела до створен-

ня системи золотого стандарту. Під час дискусій на конференції, за ініціативою Пруссії обговорювали проблеми відмови від біметалізму. Згодом, у 1871 р., Пруссія отримала значну суму контрибуції з переможеної Франції та запровадила золоту марку.

Поступовий перехід на золотий стандарт інших країн, таким чином, можна вважати певною альтернативою Латинському валютному союзу, хоча аналогічної уніфікації між країнами "золотого блоку" не здійснювалося.

ЛВС у підсумку зазнав невдачі через низку причин. Деякі члени, особливо папський державний скарбник Джакомо Антонеллі, почали знижувати якість своїх валют. Це означало, що під час карбування монет не було забезпечено адекватний вміст срібла, і це спонукало до подальшого обміну на монети інших країн, які підтримували визначений паритет згідно з валютною угодою. Згодом новітні технології та кращі методи очищення збільшили постачання срібла, що у підсумку викликало необхідність переоцінки фіксованого курсу ЛВС срібла щодо золота. Відомо також, що німецькі торговці – постачальники срібла до країн – членів ЛВС, використовували його для карбування срібних монет з наступним обміном їх на золоті монети за заниженим обмінним курсом. Подібна дестабілізуюча практика змусила ЛВС в 1878 р. перетворитися у чистий золотий стандарт.

Інша проблема ЛВС полягала в тому, що в угоді про валютний союз не регулювався порядок емісії паперових грошей в умовах існування біметалічного стандарту. Франція й Італія широко використовували цей недолік угоди, здійснюючи емісію банкнот, з метою фінансування своїх видатків та змушуючи інших членів союзу нести втрати на часткове покриття вартості такої емісії. Хронічно слабка економіка Греції призводила до того, що уряди, які послідовно змінювалися, були змушено реагувати, зменшуючи при цьому вміст золота у своїх монетах, і таким чином, знижуючи якість їхніх валют щодо валют інших країн – учасниць союзу в порушенні попередніх домовленостей. Греція була формально виключена з валютного союзу в 1908 р. Однак уже в 1910 р. Грецію повторно прийняли в члени ЛВС.

Навіть притому, що карбування нових срібних монет припинилося, срібні монети продовжували перебувати в обігу, і коли-

вання вартості золота та срібла створювали проблеми. Політичні кризи початку двадцятого сторіччя, що досягли найвищої точки кульмінації під час Першої світової війни, викликали фактичний крах ЛВС, хоча де-юре він проіснував до 1927 р., коли його ліквідацію було формалізовано.

Останніми монетами, що були виготовлені за стандартами ЛВС (діаметр, вага й уміст срібла) були монети номіналом у половину швейцарського франка, один і два франки 1967 р.

Скандинавський валютний союз (данською: Den skandinaviske montunion, шведською: Skandinaviska myntunionen, норвезькою: Den skandinaviske myntunion), був заснований Данією та Швецією 5 травня 1873 р. і передбачав фіксацію їх валют до золота за номіналом обміну один до одного. Норвегія, перебуваючи в союзі зі Швецією, при цьому, мала повну внутрішню автономію та приєдналася до союзу в 1875 р., прив'язавши свою валюту до золота на тому ж самому рівні як Данія та Швеція, 2,48 крони/крони за 1 г золота, або приблизно 0,403 г за крону/крону. Крона валютного союзу замінила три валюти за курсом 1 крона = 1 данський rigsdaler = 1 норвезький speciedaler = 1 шведський riksdaler.

Союз запровадив стандарт фіксованих валютних курсів і забезпечив стабільність валютної системи, проте держави-члени продовжували емісію власних валют. І хоча це не було передбачено назавжди, формально окремі валюти вільно приймали до сплати у країнах валютного союзу.

Після приєднання до союзу, Швеція змінила назву своєї валюти з riksdaler riksmunt на шведську крону. Назва "krone/krona" буквально означала "корону", а відмінності у правописі назви представляли розбіжності між північними германськими мовами.

Розторгнення політичного союзу між Швецією та Норвегією у 1905 р. не вплинуло на їхню співпрацю у валютній сфері. Лише початок Першої світової війни в 1914 р. поклав кінець цьому валютному об'єднанню. Швеція відмовилася від прив'язки до золота 2 серпня 1914 р.

Усі три країни продовжували використовувати ті ж валюти, як і під час існування валютного союзу, не маючи режиму вза-

емної валютної прив'язки з 1914 р. Ісландська крона – похідна від данської крони, запроваджена в обіг після того, як в 1918 р. Ісландії ствердилося королівство в союзі з Данією. Ісландія розірвала свої зв'язки з Данією лише в 1944 р. та була перетворена в республіку.

Бельгійсько-люксембурзький економічний союз було засновано в 1921 р. і він проіснував понад 70 років, майже до створення ЄВС. На початку існування союзу люксембурзький франк було прив'язано до бельгійського у співвідношенні 1:1. У 1981 р. до угоди між Бельгією і Люксембургом були внесені доповнення, згідно з якими бельгійські монети і банкноти використовували як засіб платежу в Люксембурзі. Водночас люксембурзькі монети і банкноти не вважали законним платіжним засобом у Бельгії, хоча й існувала можливість обмінювати їх на бельгійські. Люксембурзький і бельгійський франк мали однакову вартість щодо інших валют, а валютно-курсову політику країн – учасниць союзу щодо валют третіх країн розробляли на основі взаємної домовленості.

Валютні союзи, слід відрізнити від **валютних блоків**, що є *групою держав, які об'єднуються з метою регулювання валютних курсів шляхом їхньої прив'язки до однієї з валют країн-учасниць.*

Валютні блоки виникли в ході світової економічної кризи 1929–1933 рр. У світовій практиці найвідоміші такі валютні блоки, як стерлінговий (1931), доларовий (1933) і золотий (1933), де валютна політика країн – учасниць блоку ґрунтувалася на принципах золотого стандарту.

Стерлінговий блок виник у 1931 р. й охоплював 21 країну, зокрема такі держави, як країни Британської Співдружності Націй (крім Гонконгу, Канади та Ньюфаундленду), до цього блоку увійшли держави, що були економічно тісно пов'язані з нею – Португалія, Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Єгипет, Ірак, Іран. Формальною учасницею блоку (без оформлення угоди) була Японія.

У 1933 р. після скасування золотого стандарту у США країни, що намагалися зберегти вільне функціонування золотого стандарту

на основі незмінного золотого вмісту національних валют, утворили золотий блок, який розпався в 1936 р. До нього входили Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а згодом Італія й Польща.

Незабаром на основі валютних блоків утворилися регіональні валютні блоки вищого порядку – *валютні зони*. Так, на основі стерлінгового блоку під час Другої світової війни утворилася стерлінгова валютна зона, а на базі доларового – доларова.

Валютні зони – це об'єднання кількох держав на основі валютних союзів з метою координації політики у сфері зовнішньоекономічних відносин. Валютні зони сформувалися з метою здійснення узгодженої політики у сфері міжнародних валютних відносин під час Другої світової війни та після її завершення.

Так, після Другої світової війни утворилося шість основних валютних зон: британського фунта стерлінгів, долара США, французького франка, португальського ескудо, іспанської песети, голландського гульдена. Нині у світі функціонує лише зона французького франка. На основі зони франка з ліквідацією колоніальної залежності утворилися два валютних союзи – західноафриканський та валютний союз країн Екваторіальної Африки і Камеруну.

Найбільш інтегрованою валютною зоною нині є валютний союз країн ЄС. У його основу було покладено колективну грошову одиницю цих країн – ЕКЮ (з 1999 такою одиницею стала євро).

Розвиток європейської валютної інтеграції. Вважають, що західноєвропейська валютна інтеграція розпочалася з вересня 1950 р., коли було створено Європейський платіжний союз (ЄПС; European Payments Union, EPU), що проіснував до кінця 1958 р. До складу союзу приєдналися 17 країн Західної Європи. В основу ЄПС було покладено міжнародну розрахункову одиницю, що отримала назву епуніт (європейська платіжна одиниця). Епуніт дорівнював золотому вмісту долара США на той час, який становив 0,888671 г чистого золота.

До основних функцій ЄПС були віднесено:

- проведення щомісячного багатостороннього заліку платежів країн-учасниць (багатосторонній кліринг);

- кредитування держав-боржників за рахунок країн, що мали активне сальдо платіжного балансу.

Міждержавні суперечки та виснаження джерел, що використовували для здійснення кредитування викликали необхідність перегляду механізму діяльності ЄПС.

Так уже в серпні 1955 р. було підписано Європейську валютну угоду (ЄВУ; European Monetary Agreement, ЕМА). У межах ЄВУ зберігався механізм взаємних розрахунків країн – учасниць ЄПС, але на інших умовах. Дію цієї угоди було скасовано в 1972 р. одночасно із запровадженням конвертованості європейських валют.

Визначною подією для подальших кроків у сфері валютної інтеграції у Європі є укладання в березні 1957 р. Римського договору про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), що набув чинності з 1 січня 1958 р. У межах договору шість європейських держав – ФРН, Франція, Нідерланди, Бельгія, Люксембург й Італія заснували ЄЕС (European Communities, ЕС), або Спільний ринок.

У травні 1971 р. було затверджено "план Вернера", який передбачав три етапи створення економічного і валютного союзу в Європі за 10 років. Відповідно до завдань, що поклали в основу плану дій, необхідно було запровадити повну свободу переміщення грошей та капіталу всередині ЄЕС, уведення конвертованості валют, фіксації валютних курсів національних валют, об'єднання валютних резервів країн-членів та в перспективі їх заміщення єдиною грошовою одиницею.

Рішення США щодо припинення обміну доларів на золото для офіційних монетарних установ інших країн у серпні 1971 р., скасувало останню форму конвертації валют у золото і фактично викликало кризу основ Бреттон-Вудської системи. Це одночасно унеможливило початок реалізації "плану Вернера". Згодом у грудні 1971 р. у Смітсонівському інституті (Вашингтон) було укладено міжнародну угоду про врегулювання валютних курсів, унаслідок якої долар США був знецінений на 8 %, а через рік у 1972 р. – ще на 10 %.

Як відповідь на зазначені виклики, у березні 1972 р. запроваджують режим узгодженого коливання західноєвропейських валют щодо долара США на основі чітко визначених меж ($\pm 2,25\%$), який отримав назву "європейської валютної змії" (Currency Snake).

Наступним кроком із реалізації ідеї валютного союзу слід вважати заснування в 1973 р. Європейського фонду валютного співробітництва (ЄФВС) (European Monetary Cooperation Fund, EMCF), що офіційно проіснував до 1993 р. Основною метою діяльності ЄФВС було регулювання регіональної міждержавної валютної взаємодії країн – членів ЄЕС у сфері валютної політики та кредитуванні. Діяльність фонду не була ефективною.

На початку 70-х рр. розпочався процес розширення ЄЕС. У 1973 р. відбувається приєднання до об'єднання Великої Британії, Данії й Ірландії. У 1981 р. до ЄЕС приєднується Греція, а в 1986 р. членства в ЄЕС набули Португалія та Іспанія.

У 1975 р. створення валютного союзу проголошується довгостроковою стратегією ЄЕС.

Так, у березні 1979 р. за ініціативою Франції та ФРН було створено Європейську валютну систему, що ґрунтувалася на новій європейській розрахунковій одиниці екю (European Currency Unit, ECU), що ґрунтувалася на "кошику" валют країн – членів ЄЕС.

Згодом, у 1985 р. набуває чинності Акт про Єдину Європу, спрямований на усунення будь-яких нетарифних бар'єрів на шляху вільного переміщення товарів, робочої сили, послуг і капіталу. На заваді успішної реалізації цього плану стали значна волатильність валютних курсів і збільшення конверсійних витрат під час обміну національних валют.

У червні 1988 р. зі створенням комітету з питань економічного валютного союзу на чолі з президентом Європейської Комісії Ж. Делором було започатковано другий етап західноєвропейської валютної інтеграції. До складу комітету увійшли голови центральних банків країн ЄЕС та незалежні експерти.

У червні 1989 р. у Мадриді на засіданні Ради Європи було ухвалено "план Делора", що передбачав створення економічного

і валютного союзу, або Європейського валютного союзу (ЄВС), у три етапи (I – 1 липня 1990 – 31 грудня 1993; II – 1 січня 1994 – 31 грудня 1998; III – 1 січня 1999 – 2002).

Комітетом Ж. Делора, зокрема, передбачалося:

- здійснити цілковиту лібералізацію руху капіталів,
- запровадити повну інтеграцію фінансових ринків,
- упровадити повне та незворотне конвертування всіх валют на ґрунті фіксованих валютних паритетів.

У 1991 р. розпочала діяльність міжурядова європейська конференція, мета якої полягала в удосконаленні слабких і суперечливих положень "плану Делора". Було розроблено Договір про Європейський Союз, задля укладання якого в голландському м. Маастрихт було скликано засідання керівників країн – членів ЄС. Відповідно, 7 лютого 1992 р. Маастрихтський договір було підписано і він набрав чинності у листопаді 1993 р.

Згідно з Маастрихтським договором були визначені:

- правова база економічного і валютного союзу та майбутньої єдиної валюти;
- інституціональна структура ЄВС;
- остаточно узгоджений календарний план переходу до ЄВС;
- критерії конвергенції країн – членів ЄС до економічного і валютного союзу;
- пріоритети кредитно-грошової політики ЄВС.

Перетворення Європейського економічного співтовариства на Європейський Союз (ЄС) (European Union, EU) відбулося 1 січня 1994 р. Фактично, прийняття Маастрихтського договору означало затвердження курсу на завершення формування єдиного внутрішнього ринку та переходу до реалізації ідеї економічного та валютного союзу.

Відповідно до ухвалених рішень усі країни-члени валютного союзу мали відповідати жорстким критеріям стабільності, визначеним у Маастрихтських угодах:

- рівень інфляції у країні, що бажає приєднатися до валютного економічного союзу, може перевищувати показники трьох найстабільніших держав ЄС не більше, ніж на 1,5 %;

- державний борг не мав перевищувати 60 % від ВВП;
- дефіцит держбюджету не може перевищувати 3% від ВВП;
- дозволялося, що відсоткові ставки за банківськими кредитами можуть лише на 2 % перевищувати за показники трьох найстабільніших країн об'єднання;
- кандидати на вступ до союзу не повинні впродовж двох років за власною ініціативою проводити девальвацію національної валюти.

З початком нового етапу валютної інтеграції в ЄС у 1994 р., у м. Франкфурті-на-Майні розпочалося формування Європейського монетарного інституту (European Monetary Institute, EMS), головною функцією якого була координація валютної політики центральних банків країн – членів ЄС та створення передумов для появи Європейського центрального банку.

У 1995 р. до ЄС приєдналися Фінляндія, Швеція й Австрія.

У червні 1995 р. Комісія Європейського Союзу видає "Зелену книгу" (Green Paper), що містила перелік конкретних заходів із переходу на єдину валюту під назвою "Єдина валюта для Європи", а 15–16 грудня 1995 р. в Мадриді відбулося на черговому засіданні Європейської Ради відбулося схвалення офіційний плану переходу на єдину валюту і визначено її назву – євро.

2 жовтня 1997 р. було укладено Амстердамський договір, який набув чинності 1 травня 1999 р. Амстердамська договір містив зміни та доповнення до Маастрихтської угоди про Європейський Союз, Римського договору про заснування Європейського (Економічного) співтовариства та Євратому.

У травні 1998 р. на саміті у Брюсселі були визначені 11 країн – членів майбутнього ЄВС, що відповідають маастрихтським критеріям конвергенції, а саме: Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Іспанія, Португалія, Італія, Фінляндія, Ірландія. Економіку Греції було визнано як таку, що не задовольняє вимогам приєднання до союзу, а Велика Британія, Швеція і Данія з різних причин відмовилися від єдиної європейської валюти.

1 липня 1998 р. вважають датою створення Європейського центрального банку (ЄЦБ; European Central Bank, ECB) і Євро-

пейської системи центральних банків (ЄСЦБ; European System of Central Banks, ESCB).

Уведення в обіг євро відбувалось у два етапи. На першому з 1 січня 1999 р. в 00.00 год за європейським часом країни європейського Економічного і валютного союзу (ЄВС) почали використовувати євро з метою здійснення безготівкових розрахунків. При цьому, із цього часу було жорстко зафіксовано курси національних валют держав-учасниць щодо євро. На цьому етапі передбачалося паралельне функціонування євро та національних валют. Торги по євро розпочалися 4 січня 1999 р.

Згодом упродовж першого етапу функціонування євро 1 січня 2001 р. до зони євро приєднується Греція.

Період 1999–2001 рр. було передбачено задля друку необхідної кількості банкнот євро та карбування монет. І вже з 1 січня 2002 р. розпочався 6-місячний термін для вилучення з обігу національних валют та заміни їх на євро. Процес обміну і вилучення формально закінчився 30 червня 2002 р. Із цього часу розпочався другий етап переходу до формування економічного та валютного союзу ЄС.

Проте, навіть після офіційної дати кінцевого переходу на єдину валюту, національні валюти продовжували приймати центральні банки, а деякі країни такі як Австрія, ФРН, Ірландія та Іспанія встановили можливість обміну без часових обмежень. Так, обмін монет Португалії було припинено 31 грудня 2002 р, а обмін паперових ескудо триватиме ще до 2022 р.

Слід зазначити, що до зони євро не ввійшли такі країни, як Велика Британія, Данія та Швеція.

1 травня 2004 р. членами Європейського Союзу стають Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія, а 1 січня 2007 року до Європейського Союзу прийняли Болгарію і Румунію.

При цьому подальше розширення єврозони відбулося 1 січня 2007 р. за рахунок вступу Словенії, 1 січня 2008 р. – Кіпру та Мальти, 1 січня 2009 р. – Словаччини, 1 січня 2011 р. – Естонії, 1 січня 2014 р. – Латвії, та 1 січня 2015 р. – Литви.

Як уже зазначалося, нині євро є офіційною валютою 19 із 28 держав Європейського Союзу, При цьому всі країни-члени мають право ввійти в Єврозону, якщо задовольнять визначеним критеріями, а для всіх нових членів ЄС встановлено, що перехід на євро (раніше чи пізніше) є умовою вступу до союзу.

Проблеми сучасного розвитку Європейського валютного союзу. Без сумніву зараз можна вже констатувати, що європейський валютний союз виявився стійким до кризових викликів. Водночас, загострення боргової кризи найпотужнішого міжнародного валютного союзу – Єврозони виявило недоліки валютних механізмів, що забезпечують регулювання існуючих дисбалансів.

Так, у доповіді за назвою "Чотири Президенти" (Президент Європейської ради в безпосередній взаємодії із президентами Європейської комісії, Європейського центрального банку, і Єврогрупи) було зазначено, що на порядку денному все ще залишається завдання "завершення" створення валютного союзу. Підкреслювалося, що, незважаючи на значний прогрес, що було досягнуто в окремих галузях, у справі формування валютного союзу залишалось багато нерозв'язаних проблем.

Як свідчить негативний досвід, зокрема економіки Греції, досягнутий рівень конвергенції між країнами-членами, не можна нині вважати єдиним критерієм для валютного союзу або умовою, реалізація якої вимагає певного часу. Із цієї причини для завершення створення валютного союзу необхідно подальше поглиблення політичного союзу, установа нових прав і зобов'язань його учасників в оновленому інституціональному середовищі.

Слід також зазначити, що перед кризою було значно завищено оцінку характеру існуючих зв'язків, між країнами-учасниками, обсяги взаємного інвестування та їх готовність об'єднати зусилля задля врегулювання спільних проблем.

Існуюча політика країн Єврозони, що націлена на підтримку ліквідності проблемних держав, лише поглиблювала накопичені дисбаланси та не спромоглася забезпечити вихід із кризового стану.

Значну невизначеність для подальшого розвитку ЄВС також містить рішення Великої Британії вийти зі складу Європейського Союзу на підставі референдуму, що був проведений улітку 2016 р.

Останній досвід розвитку валютного союзу у Європі надає можливості зробити такі висновки:

- З метою гарантування стабільності всередині єврозони на порядку денному об'єктивно постає питання необхідності застосування диференційованих підходів до заможніших й менш розвинених країн і регіонів. Єдина валютна політика не завжди може врахувати різні цілі, що притаманні економікам країн зони євро внаслідок доволі різного рівня економічного, соціального й інституціонального розвитку. Особливо великі проблеми виникають у зв'язку з розбіжностями у рівнях розвитку банківської та фіскальної систем країн ЄС.
 - Ключовим завданням поглиблення валютної інтеграції є також поліпшення диверсифікованості ризику на рівні приватного сектора. Дійсно, чим менший загальнодержавний розподіл валютних ризиків, тим більше вимагається диверсифікованість ризику на приватному рівні. Така диверсифікованість ризику є необхідною умовою запобігання того, що рецесії будуть викликати глибокі негативні наслідки та відтворювати економічні дисбаланси.
 - Подальше поглиблення інтеграції країн-учасниць валютного союзу має враховувати досягнутий рівень конвергенції їх економік. Так, досвід демонструє, що в часи критичних ринкових напружень країни, навіть зі стабільним фінансовим станом, не у змозі гарантувати абсолютний захист стабільності власної валютної системи.
- Отже, стабільність і процвітання країн єврозони безпосередньо залежать від добробуту всіх її учасників, у той час коли регулюючі інструменти у значній мірі були та є національною прерогативою. З огляду на це вкрай важливим є створення умов для усіх країн-учасників, коли вони б мали достатньо гнучкі інструменти швидкого реагувати на короткострокові шоки.
- Існують також об'єктивні передумови для того, щоб ще більша частка суверенітету у сфері економіки була передана

наднаціональним інституціям, необхідним є зсув акцентів від координації – до спільного ухвалення рішень і спільного управління. У зв'язку із цим валютна інтеграція має супроводжуватися створенням банківського союзу, ефективною спільною фіскальною політикою, швидким просуванням у сфері створення союзу ринків капіталу, які для єврозони є вкрай необхідними, як каталізатори подальшої інтеграції.

З метою запобігання глибоких тривалих спадів критично важливо, щоб національна податкова політика була спроможною реалізувати свою стабілізуючу функцію. Слід зазначити, що єдина валютна політика, сконцентрована на завданнях із забезпечення цінової стабільності в євроні, не в змозі адекватно реагувати на шоківі впливи на окремі країни й регіони. Ефективна реалізація фіскальних стабілізуючих факторів на національному рівні безпосередньо залежатиме від створення фінансової структури, здатної захистити країни від зовнішнього валютного "інфікування".

Виокремлені проблеми набувають для України особливої актуальності після набуття чинності Угоди щодо зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, оскільки процеси, які відбуваються у сфері валютної інтеграції країн ЄС безпосередньо впливають на економічне зростання економіки нашої країни.

Література

1. Шаров О. Європейський валютний союз: межі зростання або точка біфуркації / О. Шаров // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 23–45.

2. Cafruny Alan W. European integration studies, European Monetary Union, and resilience of austerity in Europe: Post-mortem on a crisis foretold / W. Cafruny Alan // Competition & Change. – 2015. – Vol. 19, № 2. – P. 161–177.

3. Completing Europe's Economic and Monetary Union. Reported by Jean Claude Juncker in close cooperation with Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi and Martin Schulz. European Commission [Electronic source]. – February, 2015. – Access mode : ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/docs/5-presidents-report_en.pdf.

4. Erceg C.J. Asymmetric Shocks in a Currency Union with Monetary and Fiscal Handcuffs / C.J. Erceg and J. Lindé // *International Finance Discussion Papers*. December – 2010. – № 1012. – P. 1–43.

5. Lastra R.M. Ch. 6: History of monetary integration in Europe / R.M. Lastra // *The Legal Foundations of International Monetary Stability*. – Oxford University Press, 2006.

6. Mundell R.A. Theory of Optimum Currency Areas / R. Mundell // *American Economic Review*. – 1961. – № 51. – P. 657–665.

7. Rose A.K. Currency Unions and International Integration / A.K. Rose, Ch. Engel // *Journal of Money, Credit, and Banking*. – 2002, August. – Part 1, Vol. 34, No. 3. – P. 804–826.

8. Santos Silva J.M.C. Currency Unions in Prospect and Retrospect / J.M.C. Santos Silva and Silvana Tenreyro // *The Annual Review of Economics* [Electronic source]. – 2010. – Vol 2. – P. 51–74. – Access mode : <http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.economics.102308.124508>

9. Xavier Vanssay de. Monetary Unions in Historical and Comparative Perspective / Vanssay Xavier de [Electronic source]. – Access mode : http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/konference/08/08_xv1.pdf.

3.4. Фіскальний союз: поглиблення інтеграції чи макроекономічний парадокс

У сучасних умовах світова економіка входить у нове русло глобальної інтеграції та інтернаціоналізації, де дедалі чіткіше виявляється нова якість взаємозалежності, що не була настільки помітною при старих правилах функціонування. Це виявляється в їх діалектичній єдності із черговим витком посилення регіоналізаційних тенденцій, внаслідок чого ускладнюється архітектура глобального економічного простору на тлі фінансового федералізму і просторової диференціації міждержавної взаємодії. Об'єктивно обумовлена і безпрецедентна у своїх виявах регіональна інтеграція в умовах глобалізації має яскраво виражену дуалістичну природу. З одного боку, спостерігається посилення структурної взаємозалежності національних економік на тлі суттєвої трансформації ролі держави та її ключових інституцій у сфері публічних фінансів; а з іншого – з'являється чимало проблемних питань, пов'язаних із втратою національними державами части-

ни свого суверенітету внаслідок застосування принципу субсидіарності та делегування повноважень щодо забезпечення суспільними благами на вищі та нижчі рівні бюджетних відносин. Саме на цьому тлі і виникла ідея створення фіскального союзу, що теж розглядається неоднозначно. З одного боку його трактують як наступний природний крок у ланцюжку інтеграції у бік прямування до його вищої форми – політичного союзу, з іншого ж – як макроекономічний парадокс.

Фіскальний союз – *спільна фіскальна політика федеральної держави або кількох держав*. Фіскальний союз має спільні інституції, що уповноважені через вплив на податки та державні видатки здійснювати фіскальну політику і таким чином урівноважувати, наприклад, регіональні та кон'юнктурні коливання. Відповідна договірна угода має назву *фіскальний пакт* і містить вимоги щодо підтримки бюджетно-податкової дисципліни й інструменти для виправлення виникаючих дисбалансів.

Формування фіскального союзу є об'єктивною передумовою подальшої фінансової інтеграції у валютному союзі, оскільки сам по собі валютний союз не є стійким [1, 2] без чітких правил і механізмів стримування в бюджетно-податковій площині². Питання регулювання і контролю за державними фінансами у валютному союзі мали вирішувати в межах фіскального союзу. Щоправда, лише боргова криза в Єврозоні та реальність виходу окремих країн із зони євро змусили задуматися над питаннями врегулювання ситуації, що склалася. Так, Європейський Союз першим приміряв на себе ідею впровадження фіскального союзу на практиці (рис. 3.1).

² Історія останніх етапів років говорить про те, що не можна сформулювати лише валютний союз, оскільки такий союз сам по собі не виживе. Коли Італія у XIX ст. була об'єднаною, Німеччина, часів Бісмарка в XIX, СРСР у XX ст. це були не лише валютні союзи. Це були ще і банківські союзи, податкові союзи, економічні і політичні союзи. Оскільки, якщо країна, чи група країн, інтеграційне угруповання іде в напрямі банківського, податкового й економічного союзу, то їм необхідний і політичний союз, ураховуючи неминучість передачі частини суверенітету від національних господарств у центр, а це поставить перед собою розв'язання питання демократичної легітимності [7, 8].

Під час брюссельської зустрічі у верхах для врегулювання евокризи в ніч на 9 грудня 2011 р. країни зони євро, а також вісім країн ЄС вирішили розбудувати Європейський економічний та валютний союз (ЄЕВС) до Фіскального союзу, який, зокрема, передбачає "боргове гальмо", а також автоматичні санкції для "бюджетних грішників" [3]. Велика Британія³ та Чехія не погодилися на такі умови.

З одного боку, МВФу, щонайпізніше із 2003 р. стало зрозуміло, що фіскальні програми пристосування часто більше шкодять ніж допомагають, а з іншого – Олів'є Бланшарт (головний економіст МВФ) заявив 1 січня 2013 р., у день набрання чинності Європейського фіскального пакту, що він прорахувався при розрахунках фіскального мультиплікатора [4, 5]. Спільна фіскальна та боргова політика з її можливими наслідками суперечлива серед економістів. Так, економіст Гайнер Флассбек вважає: "Коли вже приватні господарства та підприємства витрачають замало грошей щоб підтримати функціонування економіки, то ще більш економляча держава, очевидно, наробить проблем, бо вона доведе економіку до зриву. Якщо Німеччині та Франції вдасться переконати інші 15 країн Єврозони вчинити так само, то цей зрив наступить дуже швидко" [6] Такої ж думки дотримується і Нуріель Рубіні [7], який зауважує, по-перше, що політика жорсткої податково-бюджетної економії та цілі щодо скорочення бюджетного дефіциту майже до нуля (до 2014) на значній частині периферії Єврозони є надмірною, а по-друге, такі країни в центрі Єврозони, як Німеччина, повинні відкласти політику податково-бюджетної економії. Німеччина має здійснювати зараз політику податково-бюджетного стимулювання, а саме, знизити податки, щоб збільшити реальний дохід, тим самим збільшивши попит й економічне зростання та опосередковано допомогти решті країн Єврозони.

³ Велика Британія та Данія мають у ЄЕВС особливу роль, оскільки вони у 1992 р. у Маастрихтському договорі узгодили виняткове (спеціальне) врегулювання (opt-out). Воно звільняє обидві країни від зобов'язань вводити євро.

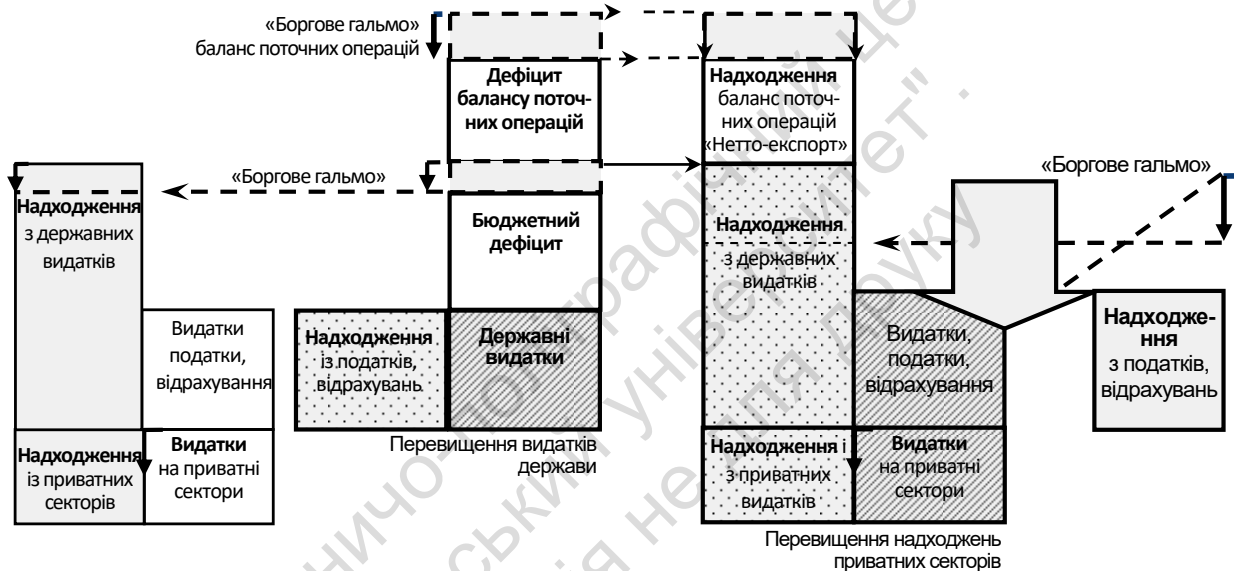


Рис. 3.1. Фіскальний союз і баланс поточних операцій

Джерело: Fiskalunion [Electronic source]. – Access mode : https://de.wikipedia.org/wiki/Fiskalunion#/media/File:Defizit-_%28Leistungsbilanz-%29_Bremse.png.

Європейський фіскальний пакт⁴ (Фіскальний союз) – офіційна назва договору "Договір про стабільність, координацію та управління в економічному та валютному союзі" (SKS-договір) – пакет заходів, прийнятий керівниками урядів держав-членів ЄС у січні 2012 р. (підписаний 2 березня 2012 25 країнами-членами ЄС, окрім Великої Британії⁵ та Чехії⁶), спрямований на те, щоб підвищити бюджетну дисципліну, посилити координування економічної політики країн-учасників договору, поліпшити керування європростором, а також посилити економічне становище країн-членів, щоб відновити довіру міжнародних фінансових ринків у зв'язку із європейською борговою кризою.

До сутнісного змісту Європейського Фіскального пакту, який набрав чинності в січні 2013 р.⁷ належить те, що держави ЄС ставлять своїм завданням досягти максимально можливих урівноважених бюджетів так, що річний дефіцит бюджету може максимально становити 0,5 % ВВП. Окрім того, окремі держави зобов'язані ввести боргові обмеження і до 2018 р. закріпити це законодавчо на національному рівні.

Європейський Фіскальний пакт визначає:

⁴ Замість поняття Європейський фіскальний пакт як синонім використовують "Договір про стабільність, координацію та управління в економічному та валютному союзі" і "Європейський фіскальний договір", а також дуже часто вживають скорочену назву SKS-договір.

⁵ Зміна договору ЄС була відкинута прем'єром Великої Британії Девідом Камероном. Як компенсацію він вимагав CityLondon не включати до майбутніх об'єктів регулювання фінансових ринків (як, наприклад, запропонований європейський податок на фінансові трансакції). У зв'язку із відмовою змінити договір британцями заплановану співпрацю мали у грудні 2011 р. поставити на власну договірну основу.

⁶ Чеська республіка, що на противагу Великій Британії підтримала зміну договору, згодом, у січні 2012 р., відмовилася приєднатися до нового пакту, який стоїть поза правовим полем ЄС.

⁷ Пакт набирає чинності після ратифікації національними парламентами. Після невдалого досвіду з Лісабонським договором встановлено, що пакт набуває чинності, якщо його ратифікують парламенти 12 держав. Тоді він набирає чинності лише між цими державами, і щонайменше 1 січня 2013 р. У Німеччині потрібна більшість у $\frac{2}{3}$ парламенту [9].

- урівноваженість або надлишок загальнодержавного бюджету вважають дотриманим, якщо структурне сальдо держави відповідає національному середньостроковому рівню в суті зміненого Пакту стабільності та зростання (*Stability and Growth Pact-SGP*) (нижня межа: *структурний дефіцит* – 0,5 % номінального ВВП);
- відхилення від попереднього врегулювання лише за "надзвичайних умов" (надзвичайні умови визначають як такі події, що виходять з-під контролю договірної сторони і мають значний вплив на ситуацію публічних фінансів у цій країні), значні кон'юнктурні коливання також вважають надзвичайними умовами;
- якщо загальнодержавна заборгованість значно нижча 60 % номінального ВВП, тоді діє нижня межа структурного дефіциту 1,0 % номінального ВВП;
- значні відхилення запускають корегуючий механізм (корегуючий механізм складається насамперед із зобов'язань упродовж визначеного періоду вжити заходів-протидій для корегування відхилень);
- вищезазначені регулювання мають бути в обов'язковій формі законодавчо закріпленими (бажано як частина Конституції);
- договірні сторони, що є предметом дефіцитного процесу мають скласти так звану програму бюджетного й економічного партнерства, у якій особливо повинні бути представлені заплановані структурні реформи; програма повинна бути дозволена Єврокомісією та Радою ЄС; надалі дотримання програми контролюють зазначені інституції [10].

При порушенні меж дефіциту бюджету Європейська комісія може автоматично ввести санкції і накласти на країну грошовий штраф до 0,1 % ВВП, який буде сплачено до Європейського стабілізаційного механізму (ЄСМ) [11]. У випадку повторного порушення встановлених правил, Єврокомісія може рекомендувати ввести санкції проти такої країни (за результатами голосування – при підтримці $\frac{2}{3}$ голосів, при тому, що сама країна-порушниця не має права голосу) накладенням штрафу у розмірі від 0,3 до 0,5 % від ВВП країни, пред'явленням вимоги розкрити детальнішу інформацію про бюджетні витрати та борги або

переглянути політику Європейського інвестиційного банку щодо кредитування даної країни.

Європейський фіскальний пакт тісно пов'язаний з ЄСМ. Право на отримання допомоги з ЄСМ мають лише ті країни, що ратифікували Європейський фіскальний пакт і створили національне "боргове гальмо". Фіскальний пакт доповнює укладений у 1992 р. Стабілізаційний пакт і має схожість з німецьким "борговим гальмом" 2009 р. [9] (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

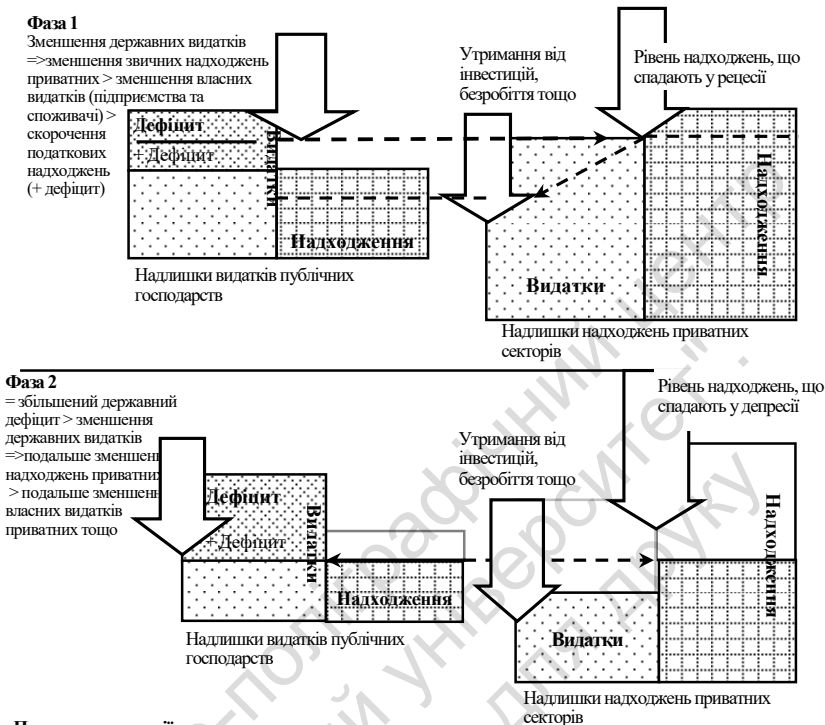
Фіскальний пакт	"Боргове гальмо"
Зона дії: заплановано в усіх країнах ЄС (окрім Великої Британії та Чехії)	Німеччина
Набрав чинності: 1 січня 2013 р.	2016
Межа річного дефіциту бюджету: 0,5 %	0,35 %
Урахування коливань кон'юнктури: при розрахунку дефіциту намагатимуться вирахувати фактори, спричинені кон'юнктурою, ст. 3, абз. 3	на фазах спаду дозволено більші дефіцити, що будуть фіксуватися на контрольному рахунку і в наступному зростанні будуть урівноважуватися
Судовий контроль за дотриманням: Європейський суд	Федеральний Конституційний суд
Хто може позиватися: Європейська комісія та інші держави – члени договору	¹ / ₄ депутатів парламенту, ст. 93, абз. 1 № 2 Конституції
Що може зробити Суд: присудити "необхідні заходи" (ст. 8), але не примушуючі засоби	констатація, що закон про річний бюджет цілком чи частково не відповідає Конституції, уряд не може надалі тратити гроші як заплановано і робити нові борги
Хто несе ризики неплатоспроможності: через "рятівні парасольки" та спільну валюту усі держави Валютного союзу	держави, що сама зробила борги – Німеччина

У 2007 р. тодішній президент ЄЦБ Жак-Клод Тріше, запропонував, що ЄС має розвивати Фіскальний союз з метою забезпечення виваженої фінансової політики в усіх країнах-членах. За це ж саме висловився і МВФ. Договір стартував з важко іпотекою: Маастрихт-

ським стабілізаційним пактом⁸. За весь час борги Європи значно зросли. Стабілізаційний пакт показав тим самим неспроможність європейських інституцій вирішити боргову проблему, проте ще гірше її загострили. У лютому 2011 р. Франція та Німеччина запропонували євро-плюс-пакт, щоб поліпшити економіко-політичну координацію в Єврозоні. Іспанія приєдналася до цієї мети.

Основними лобістами спільного Фіскального союзу, разом з А. Меркель є міністри фінансів країн ЄС та шеф ЄЦБ. Німеччина також підштовхнула інші країни ввести за її прикладом "боргове гальмо", щоб досягти чіткої верхньої межі боргів, суворої бюджетної дисципліни та зрівноваженого бюджету. "Боргове гальмо" в усіх країнах зони євро сприяють набагато сильнішій бюджетній дисципліні ніж існуючі правила ЄС. А. Меркель заявила, що Єврокомісія та Європейський суд мають гарантувати виконання зобов'язань країнами. У руслі банківської кризи й у зв'язку із заходами для порядку з перевищеними державними заборгованостями було відновлено ідею Європейського фіскального союзу: спільний бюджет, спільна податкова політика, спільна гарантія державних боргів країн зони євро. Дехто в цьому бачить наступний крок до подальшої Європейської інтеграції, або/і шлях до пом'якшення або розв'язання єврокризи, інші вбачають у цьому макроекономічний парадокс. Деякі економісти застерігають і наголошують [12], що Європа не тільки лише завдяки економії (рис. 3.2) зможе вийти з боргового болота, але для цього необхідне зростання та інвестиції.

⁸Довіра громадян Європи близька до нуля, вони були змушені спостерігати, як цей пакт провалився. Спочатку були прийняті Італія, Бельгія і Греція, держави, що абсолютно не виконували встановлені умови вступу. Потім санкції були знівлені (саме ніби-то стабілізаційно свідомою Німеччиною) і, як наслідок, жодного разу не впроваджені, а врешті-решт були зірвані встановлені архітекторами пакту межі. У єдиному нічному засіданні 9 травня 2010 р. міністри фінансів скасували обидва ключових обмеження, які мали б забезпечити боргову дисципліну. Це заборона гарантування забезпеченості відповідальності держав між собою і заборона держав фінансування через позики ЄЦБ. При цьому вони взагалі не мали на це повноважень.



Парадокс економії приватних господарств

Звичайно, приватні сектори зменшуються так само, відповідно, як і їх рівень надходжень, особливо сектор приватних підприємств, але також і споживачі відносно підприємств > попит падає, інвестиції підприємців зменшуються, через що знову падає попит на імпорт (= надходження від іноземних підприємств), економія робочої сили > попит для підприємств падає далі і т. д.

Рис. 3.2. Курс і парадокс економії

Джерело: Europäischer Fiskalpakt [Electronic source]. – Access mode : https://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer_Fiskalpakt.

Оскільки величина державного дефіциту прямо/непрямо визначає прибутки підприємців, то зменшення дефіциту негативно впливає на очікувані доходи і тим самим на інвестиції підприємців. Протидіяти спаду економічного розвитку можна або шляхом підвищення підприємницьких інвестицій, власним державним дефіцитом, або зовнішньою державною заборгованістю при незмінній квоті економії. Макроекономічна потреба підприємств у фінансуванні однієї економіки має такий вигляд: заоща-

дження приватних господарств + заощадження підприємств + заощадження держави = інвестиції підприємств + інвестиції держави + сальдо балансу поточних операцій [14] (рис. 3.3). Якщо ж підприємства через зниження видатків, і відповідно до цього, зменшення попиту припинять інвестиції, кон'юнктура і надалі сповільнюється, через це зменшуються державні надходження і, врешті-решт, збільшуються квоти державної заборгованості. Якщо ж держава спробує повернути старі борги (без нової нетто заборгованості), то вона буде змушена освоїти надлишок надходжень, який (якщо знову не буде виданий), якщо буде потрачений, виведе з економіки ліквідні кошти (скорочення балансу при списанні кредиту) і тим самим підвищить потребу фінансування підприємств або залучення іноземних інвестицій. Якщо ж приватні господарства також зменшують видатки, то результатом цього стає подальше зростання прогалини фінансування підприємств, які зі свого боку намагатимуться скоротити видатки. Цей взаємообмінний парадокс економії секторів (підприємства – приватні господарства – держава) є класичною умовою (якщо попит з-за кордону не зростатиме, що є малоімовірним у сучасних умовах тотальної економії) дефляційної спіралі.

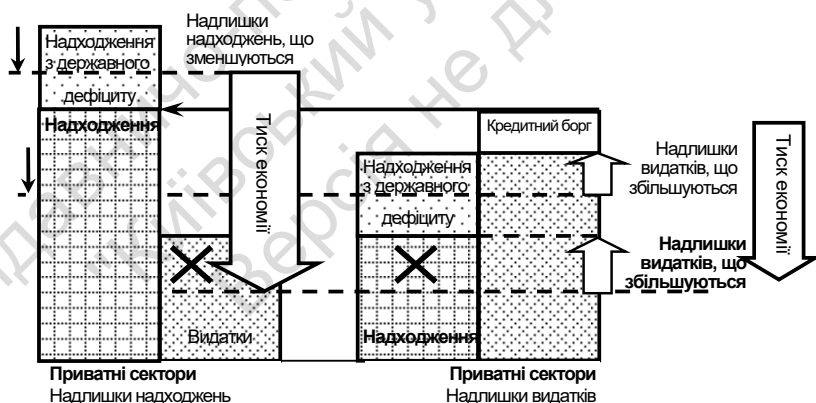


Рис. 3.3. Сальдо-механічний взаємозв'язок: зменшення видатків = зменшення надходжень і тиск економії

Джерело: Europäischer Fiskalpakt [Electronic source]. – Access mode : https://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer_Fiskalpakt.

Ще однією причиною необхідності введення в дію таких заходів є значні кон'юнктурні погіршення, що звели нанівець велику частину передбачених заощаджень, оскільки податкові надходження були меншими, ніж очікували, і необхідними стали додаткові державні видатки, особливо через зростання безробіття. У листопаді 2013 р. Європейський парламент поставив під сумнів доцільність примусових заходів, обраних трійкою⁹ (ЄЦБ, МВФ та Європейська комісія) щодо Греції. Мартін Шульц відкрито критикував діяльність трійки, вважаючи, що вона завдала більше шкоди ніж користі.

З 1 січня 2014 р. всі країни ЄС, що є учасницями Фіскального пакту, які не досягли виконання його критеріїв, зобов'язані отримувати дозвіл на виконання свого бюджету від Європейської комісії і Ради Європи. Європейська комісія вказує кінцеву мету Фіскального й економічного союзу – створення політичного союзу з повноцінним поєднанням правових повноважень, який володіє власною фіскальною силою у формі Центрального бюджету і власними механізмами, що дозволяють йому за певних, чітко визначених передумов домогтися виконання бюджетних й економіко-політичних рішень своїми членами. Нині, на жаль, фіскальний пакт є паперовим тигром. Можна подати в Європейський суд на країну, що порушує пакт, але він не має владних повноважень, щоб державу до чогось змусити. Не була втілена також ідея призначити Брюсселем комісара з економії, який би керував фінансами цієї країни. Національна бюджетна автономія (право робити стільки боргів скільки треба) залишилася недоторканною. Щоправда, позитивним є той факт, що європейці дедалі більше усвідомлюють: Європа це не лише економічне інтеграційне угруповання чи просте політичне рішення, а широкомасштабний геополітичний і гео економічний проект,

⁹У 2015 р. термін "трійка" за бажанням новообраного грецького уряду в офіційному використанні було замінено на інституції. З початком переговорів про третю кредитну програму для Греції "трійка" в липні 2015 р. була замінена квадригою (неформальним зібранням ЄЦБ, МВФ, Європейської комісії та Європейського стабілізаційного механізму (ЄВС))

який відіграє значну роль на світовій шахівниці. І якщо Європа хоче зберегти свій вплив у світовій економіці, то вона має бути єдиною. Це важливо не лише для самої Європи, але в сучасному неспокійному світі це має важливе значення і з погляду міжнародної економічної безпеки.

Певна бюджетна консолідація існує лише у трьох інтеграційних угруповань (*Організації східнокарибських держав – OECS¹⁰, Західноафриканського економічного і монетарного союзу – WAEMU¹¹ й Економічного і монетарного співтовариства Центральної Африки (із франц. СЕМАС)¹²*), яким вдалося створити **монетарний союз**, як передумову для подальшої інтеграції у фінансовій сфері.

Організація східно-карибських держав має єдиний бюджет, який спрямовують як на адміністративні потреби, так і на реалізацію програмних заходів [19]. Бюджетні доходи прийнято ділити на дві категорії: головні і донорські доходи. Перші – це переважно внески, що сплачують члени з національних бюджетів за принципом: шість незалежних держав покривають по 16 % потреби (до цієї групи входять доходи від діяльності заснованих OECS структур¹³), а решту сплачують залежні території [20, с. 4].

¹⁰ OECS об'єднує сім країн – членів CARICOM, які мають спільну валюту – східнокарибський долар, із фіксованою курсовою прив'язкою до долара США. Членами OECS є: Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни та британська заморська територія Монсеррат. Наступними інтеграційними кроками в межах OECS мають стати створення митного і завершення формування економічного союзу та зміцнення співпраці в інших сферах.

¹¹ WAEMU (UEMOA – франц.) станом на 1 січня 2014 р. це митний і монетарний союз восьми країн західної Африки і членів ECOWAS (Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того і Гвінея-Бісау). Спільною валютою UEMOA є західноафриканський франк із фіксованою курсовою прив'язкою до євро і гарантований французькою скарбницею.

¹² СЕМАС сформували шість держав (Камерун, Центральноафриканська республіка, Чад, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон), запровадивши спільну валюту – центральноафриканський франк, курс якого гарантований держскарбницею Франції і зафіксований до євро на тому ж рівні, що й західноафриканський франк.

¹³ Зокрема доходи від діяльності Сервісу державних фармацевтичних закупівель (*Pharmaceutical Procurement Services (PPS)*) та Східно-

Донорські доходи – це допомога від третіх сторін (держав і міжнародних організацій). Друга група бюджетних доходів відіграє надзвичайно велику роль для OECS. Наприклад, у бюджеті Щорічної робочої програми OECS донорська допомога може становити близько 77 %. Найбільшими донорами були ЄС і Канада.

Фінансові положення первинного законодавства OECS не допускають розбалансування бюджету і передбачають можливість затвердження спеціальних бюджетів, спрямованих на покриття нетипових видатків. Бюджет затверджується керівництвом OECS (найвищим політичним органом організації) і виконується комісією (виконавчий орган OECS)¹⁴.

Бюджет *Західноафриканського економічного і монетарного союзу*, як і будь-які інші бюджетно-фінансові акти, затверджується радою УЕМОА (вищий політичний і законотворчий орган) з подання комісії (виконавчий орган). Фінансовий рік триває з 1 січня по 31 грудня. Передбачається також упровадження тимчасових компенсаційних бюджетних механізмів на користь держав-членів, що зазнають значних втрат внаслідок запровадження спільних норм митного і податкового регулювання. Деякі органи УЕМОА мають свої бюджети й автономне фінансове регулювання, наприклад Центральний банк західноафриканських держав (ВСЕАО).

Бюджет УЕМОА також (як і в ECOWAS) фінансують із "власних ресурсів", які формуються за рахунок частин доходів, отриманих державами-членами від стягнення імпорتنих мит за спільним зовнішнім тарифом та від збору непрямих податків. Норми відрахувань переглядають щорічно з урахуванням розміру видаткової частини й обсягу інших бюджетних надходжень, оскільки бюджет має бути збалансованим. Згодом планують упровадити ПДВ Союзу, який замінить частину непрямих податків держав-членів. Допускається також використання позик, грантів і зовнішньої фінансової допомоги, якщо вони не суперечать цілям

карибського управління послуг зв'язку (*Eastern Caribbean Liaison Services Office (ECLS)*).

¹⁴ Див. ст. 17 Договору про заснування Економічного союзу Організації східно-карибських держав [21, с. 17–18].

УЕМОА. Унікальним у практиці бюджетування інтеграційних угруповань є запроваджений у УЕМОА принцип фінансової солідарності. Він передбачає, що при обговоренні бюджетних питань держави-члени не можуть керуватися аргументом еквівалентності між обсягом унесених ними до спільного бюджету коштів і вигодою, яку вони отримують від членства в Союзі [23].

В Африці діє ще один монетарний союз – *Економічне і монетарне співтовариство Центральної Африки*. Механізми фінансування діяльності СЕМАС дуже подібні до бюджетних механізмів УЕМОА¹⁵. "Власні ресурси" СЕМАС формуються за рахунок інтеграційного збору спільноти, який, як і в УЕМОА, є частиною Спільного зовнішнього митного тарифу. Із 2002 р. його ставку встановлено на рівні 1 % від вартості імпортованих на територію Співтовариства товарів. За невиконання зобов'язань перед бюджетом передбачені санкції у формі позбавлення права голосу в усіх органах СЕМАС та переваг, які держава отримує від участі у проєктах. Бюджет має бути збалансованим.

Як показує вище проведений аналіз, практичного втілення ідея створення фіскального союзу набула саме в Європейському Союзі.

Література

1. Grauwe P. de. How not to be a Lender of Last resort [Electronic source] / Paul Grauwe de // CEPS Commentary, CEPS. – Brussels, March 23, 2012. – Access mode : <http://aei.pitt.edu/34246>.
2. Grauwe P. de. The European Central Bank: Lender of Last Resort in the Government Bond Markets? [Electronic source] / Paul Grauwe de // CESifo Working Paper No 3569 Category 7: Monetary policy and international finance. – Access mode : <http://www.eui.eu/Documents/DepartmentsCentres/Economics/Researchandteaching/Conferences/PresentationDeGrauwe.pdf>.
3. Erklärung der Staats- und Regierungschefs des Eurowährungsgebiets [Electronic source] // Hrsg. vom Europäischen Rat. – 9. Dezember 2011. –

¹⁵ До початку фінансового року Радою СЕМАС затверджується річний бюджет організації, який охоплює бюджети керівних органів СЕМАС та створених ними установ. Це, однак, не означає, що всі бюджети затверджуються одночасно у вигляді єдиного правового акта.

Access mode : http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/de/ec/126678.pdf.

4. Blanchard O. Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers [Electronic source] / Olivier Blanchard and Daniel Leigh // IMF Working Paper. – January 2013. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf>.

5. Coping with High Debt and Sluggish Growth [Electronic source] / World Economic Outlook. – October 2012. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf>.

6. Flassbeck H. Nur Dummköpfe glauben an die Schuldenkrise [Electronic source] / Flassbeck Heiner // Badische Zeitung vom 24. August 2014. – Access mode : <http://www.badische-zeitung.de/nur-dummkoeöpfe-glauben-an-die-schuldenkrise>.

7. Рубини Н. Как решить проблемы еврозоны? [Electronic source] / Рубини Нуриэль. – Access mode : <http://slon.ru/calendar/event/886003/>.

8. Song Hongbing. Wojnaopieniądz: Prawdziwe źródła kryzysów finansowych / Song Hongbing // Z chińskiego przełożył Tytus Sierakowski – Kobierzyce : Wektory, 2011. – 321 s.

9. Was ist der Fiskalpakt? [Electronic source]. – Access mode : <http://www.staatsverschuldung.de/fiskalpakt.htm>.

10. Europäischer Fiskalpakt // Lexikon zur öffentlichen Haushalts- und Finanzwirtschaft [Electronic source]. – Access mode : <http://www.haushaltssteuerung.de/lexikon-europaeischer-fiskalpakt.html>.

11. Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 5. Aufl. [Electronic source]. – Mannheim : Bibliographisches Institut 2013. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2013. – Access mode : <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/159957/fiskalpakt>.

12. Lucke B. Der ESM wird zu einem großen Crash führen [Electronic source] / Bernd Lucke // Deutsche Wirtschafts Nachrichten. – Access mode : <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2012/06/09/bernd-lucke-%E2%80%99Eder-esm-wird-dazu-fuehren-dass-der-crash-sehr-gross-sein-wird/>.

13. Frenkel Michael. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung / Michael Frenkel, Klaus Dieter John. – München 2011. – 7. Auflage. – Insbesondere S. 23–31.

14. Шаров О.М. Процес створення фіскального союзу країн ЄС / Шаров Олександр Миколайович // Міжнародна економічна політика : наук. журн. – EBSCO, CiteFactor, Index Copernicus International, ULRICHWEB Global Serials Directory, OAJI, DRJI. – К. : ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2015. – № 1.

15. Fiskalunion. [Electronic source]. – Access mode : https://de.wikipedia.org/wiki/Fiskalunion#/media/File:Defizit-_28Leistungsbilanz-%29_Bremse.png.

16. Europäischer Fiskalpakt [Electronic source]. – Access mode : https://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer_Fiskalpakt.

17. Specifications on the implementation of the Stability and Growth Pact and Guidelines on the format and content of Stability and Convergence Programmes – URL: [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/coc/code_of_conduct_en.pdf.

18. Худякова Л.С. Реформа регулювання фінансового сектора в Європейському союзі / Л.С. Худякова, Е.А. Сидорова // Деньги и кредит. – 2014. – № 4. – С. 33.

19. OECS / Our work / Projects [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecs.org/our-work/projects>.

20. Economic Union Treaty: Frequently Asked Questions [Electronic source] / OECS. Castries. – 2008. – Access mode : http://www.oecs.org/component/docman/cat_view/136-economic-union?orderby=dmdatecounter&ascdesc=DESC.

21. Treaty of Basseterre Establishing the Organisation of Eastern Caribbean States Economic Union [Electronic source] / OECS. – 2010. – Access mode : http://www.eccb-centralbank.org/PDF/oecs_economic_union_treaty.pdf.

22. Summary of OECS Annual Work Programme: July 2012 – June 2013 [Electronic source] / OECS Secretariat. – Castries, 2012. – Access mode : http://www.oecs.org/component/docman/cat_view/95-reports?orderby=dmdatecounter&ascdesc=DESC.

23. Traite de L'union Economique et Monetaire Ouest-Africaine (UEMOA) [Electronic source]. – Dakar, 1994. – Access mode : http://www.wipo.int/wipolex/en/other_treaties/text.jsp?file_id=203554.

3.5. Перспективи становлення банківського союзу ЄС

Європейська банківська система формувалася разом із розвитком економіко-інтеграційних процесів у регіоні і відіграє важливу роль у фінансовій системі ЄС та Європейському валютному союзі.

Європейська співпраця у сфері банківського регулювання розпочалося зі створенням Європейського економічного співтовари-

ства (ЄЕС) Римським договором 1957 р. Маастрихтська угода про створення ЄС 1992 р. закріпила програму на створення спільного ринку. Тоді ж було започатковано Європейську систему центральних банків (ЄСЦБ), до якої входили центральні банки країн – членів ЄС і Європейський центральний банк (ЄЦБ). Упродовж 1970–2000-х рр. було прийнято низку директив Ради Європейського Співтовариства, які стосувалися банківського сектора [7], утім, у період до світової фінансової кризи завдання гармонізації банківського права в різних державах-членах Європейського співтовариства не набувало особливого наголосу.

Із запровадженням євро європейські банківські системи поступово дедалі більше інтегрувалися в єдиний європейський банківський ринок. Із 2000–2007 рр. частка іноземних банківських активів подвоїлася [14], але з початком кризи 2008 р. банки почали зменшувати свою іноземну присутність шляхом закриття або продажу іноземних відділень і скорочення обсягу активів, що призвело до падіння активів іноземних банків.

Європейські країни досить гетерогенні в тому, що стосується розміру їхніх банківських секторів і часток іноземних банків на ринках. Розмір банківського сектора у країнах Західної Європи зазвичай є більшим, ніж у країнах Східної Європи. Винятковим є випадок Ірландії, банківський сектор якої в середньому в сім разів перевищував обсяг ВВП (у 2009 – у понад 10 разів). Румунія, навпаки, мала найменший банківський сектор щодо ВВП, із середнім показником приблизно 60 %. Проте у східноєвропейських країнах частка іноземних банків є вищою [14].

Фінансова криза, що розпочалася 2008 р. та переросла у кризу суверенного боргу у 2010–2011 рр., виявила низку проблем і суперечностей у фінансовій архітектурі зони євро й інституційного забезпечення банківського регулювання, які поставили під загрозу функціонування валютного союзу та самого ЄС. Криза виявила фундаментальну проблему "замкненого кола" між урядами країн і банками [4]. З одного боку, проблеми в банківському секторі змушували уряди фінансувати порятунок банків, розмір яких був надто великим щодо економіки країни, аби можна було дозволити йому збанкрутувати, що призводило до

створення тягаря для державних фінансів. В Ірландії, Іспанії, Великій Британії, згодом на Кіпрі, зростання державного боргу відбулося саме із цієї причини [1]. З іншого боку, ризик державного дефолту означав, що банки, які утримували суттєві обсяги державних облігацій у ролі активів на балансових рахунках, більше не могли вважати їх безпечними активами, що підірвало платоспроможність банків (див. рис. 3.4).



Рис. 3.4. "Замкнене коло" між банками й урядами держав, [4]

Фінансова криза засвідчила, що жорсткіше регулювання вимагає підвищення стабільності та стійкості банківської системи. Крім того, стало очевидно, що в останні роки банківський нагляд вимагає кращої міжнародної координації. Серйозним недоліком в інституційній будові європейського банківського ринку була невідповідність між національним масштабом нагляду та європейським виміром фінансової системи. Європейський банківський сектор продовжували регулювати на національному рівні, незважаючи на глибокий рівень інтеграції фінансового ринку зони євро, якого було досягнуто до початку кризи.

Оскільки засади формування податкової політики та принципи надання фінансової допомоги формуються на національному рівні, то уряди обирають стратегічну поведінку уникнення нестабільності в банківській системі. Очікуваним наслідком останньої може виявитися переорієнтація руху капіталу в бік безпечніших банківських систем в умовах єдиної валютної зони та різке зростання вартості запозичень. Ризик втечі капіталу як наслідок поляризації банківської системи зони євро (через переміщення заощаджень) часом нівелюється маніпулюванням показниками фіскальної спроможності.

Крім того, перекладання відповідальності на національні банки та кредиторів, у тому числі міжнародних інвесторів і місцевих утримувачів державних зобов'язань, опосередковано сприяє підвищенню вартості рефінансування. Використання фіскальних повноважень для підтримки національних банківських систем у євро зоні слугувало замороженню ліквідності на національному рівні, відкладаючи реструктуризацію зазначеного сектора [16].

Валютний союз без добре функціонуючих кредитних ринків загострює проблему несприятливого вибору через складнощі при отриманні банками транскордонної інформації щодо позичальників або врахування витрат за різними законами щодо банкрутства. Така ситуація може зрештою збільшити втрати рівня багатства для громадян ЄВС порівняно із громадянами країн поза валютним союзом через побоювання щодо втечі заощаджень. Відсутність механізму забезпечення міжкордонної виплати боргу є одним із недоліків діючої кредитної системи [16]. Невідповідність законодавчих процедур щодо банкрутства та втручання урядів для захисту місцевих банків спонукають надійних позичальників брати позики всередині країни завдяки непрямим гарантіям, перевищуючи можливу нижчу вартість транскордонних послуг. Внаслідок цього фрагментована банківська система може понести більші втрати рівня багатства в зоні єдиної валюти, оскільки вилучення капіталу у випадку кризи ускладнюється.

Внаслідок боргової кризи та кризи довіри, фрагментація між відсотковою ставкою та кредитними ринками зростає до рівнів, близьких до тих, що востаннє спостерігалися до запровадження євро, й ускладнила реалізацію грошової політики ЄЦБ. У системі євро ЄЦБ забезпечує банки ліквідністю, виконуючи роль кредитора останньої інстанції. На цьому етапі інтеграції банківський нагляд, що проводять винятково на національному рівні, більше не відповідає запитам системи. Реструктуризація чи усунення фінансових інституцій може перебувати за межами фінансової спроможності окремих країн-членів.

Банківський союз жодним чином не пропонує розширення спільної фіскальної відповідальності, натомість він може забезпечити створення принципу відповідальності на європейському рівні у кращий, ніж дотепер, спосіб. У майбутньому першими за банківські втрати мають платити приватні інвестори. А механізм фінансування державою може застосовуватися лише у дуже жорстко обмежених виняткових випадках, наприклад, якщо під ризиком опиняється стабільність усієї фінансової системи [6].

Необхідність переходу до рівня банківського союзу було обґрунтовано у фінансовій "трилемі" (рис. 3.5), коли неможливо одночасно досягти всіх трьох цілей – інтеграції банківських ринків, нагляду на національному рівні та фінансової стабільності. Це питання можна логічно вирішити одним із двох способів: шляхом повернення до системи сегментованих національних банківських ринків й уникнення переваг інтеграції, або ж через перехід до наднаціональних структур фінансового нагляду та ліквідації банків. З огляду на це банківський союз міг би не лише розв'язати проблему замкненого кола між пов'язаними банками й урядами, але й зміцнити ЄВС через сприяння ефективній стабілізації шоків у фінансовій системі, яка зазвичай поглинає 2/3 усіх шоків у добре функціонуючому валютному союзі [11]. Очевидно, що за відсутності централізованого нагляду ринкова інтеграція не може супроводжуватися фінансовою стабільністю.

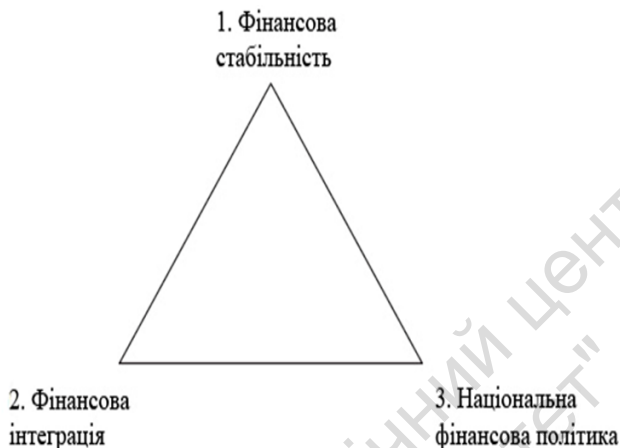


Рис. 3.5. Фінансова трилема [15]

Таким чином, із розгортанням фінансової кризи та її переходом у кризу суверенного боргу, стало зрозуміло, що необхідні важливі кроки для збереження цілісності та фінансової безпеки Євросони та ЄС загалом. З огляду на це в червні 2012 р. голови держав й урядів узгодили створення банківського союзу для доповнення і завершення економічного і валютного союзу та забезпечення централізованого застосування в Євросоні загальних для ЄС правил для банків (країни ЄС, що не входять до зони євро, можуть за бажанням приєднатися до спільного банківського нагляду). У квітні 2014 р. Європейський парламент ухвалив законопроекти, що заклали інституційні основи банківського союзу: постанову про єдиний механізм роботи із проблемними банками, директиву про відновлення і надання допомоги та директиву про програму гарантування депозитів [8, 9, 12].

Банківський союз базується на таких основних елементах: єдиному механізмі банківського нагляду (ЄМБН) і єдиному механізмі роботи із проблемними банками (ЄМРПБ).

Криза засвідчила необхідність регулювання та координації банківської діяльності на загальноєвропейському рівні. Тож частиною банківського союзу є запровадження спільного європейського банківського нагляду [4]. Таким чином, банківський

союз має на меті розв'язати невідповідність між національною спрямованістю нагляду за фінансовим ринком і транскордонним виміром банківської галузі.

Банківський союз покликаний створити необхідні заходи комплексної роботи з банками. Ці заходи, по-перше, зроблять банки безпечнішими (запобігання кризовим ситуаціям); по-друге, у випадку виникнення проблем, наглядові органи зможуть вчасно втрутитися і вирішити ці проблеми (раннє втручання); у найгіршому ж випадку застосовують механізми, що дозволять ефективно вирішити кризову ситуацію (ліквідація банків) [5].

Створення банківського союзу допоможе розірвати небезпечний взаємозв'язок між банками й урядами держав. Насамперед, очікується, що банки стануть стійкішими до потрясінь, оскільки спільний наглядовий механізм забезпечить ефективне дотримання ними жорсткіших пруденційних вимог, за якими банки мають зберігати достатні обсяги капітальних резервів і ліквідності. Це посилить здатність банків ЄС до належного управління ризиками, та покриття потенційних втрат. Крім того, банки, що зіштовхуються з банкрутством, рятуватимуться без залучення коштів платників податків, що послабить негативні наслідки для фіскальних позицій уряду: ліквідація банків фінансуватиметься банківськими акціонерами та кредиторами, а також спеціальним фондом [4]. Централізація банківського нагляду на європейському рівні є суттєвим кроком у поглибленні економічної та інституційної інтеграції Єврозони.

Метою створення банківського союзу є посилення фінансової стабільності у зоні євро частково через розірвання замкненого кола між банками та державними фінансами, а частково шляхом тіснішої інтеграції фінансового ринку. Крім того, банківський союз покликаний відокремити будь-яку майбутню банківську кризу від кризи суверенного боргу.

Гармонізація банківського нагляду та регулювання на рівні зони євро послабить фрагментацію банківських ринків у межах валютного союзу. Очікується, що банківський союз збільшить ефективність фінансового посередництва банків у тих країнах євро зони, які найбільше потерпали від кризи суверенного боргу

та банківської кризи, і в яких низькі відсоткові ставки не досягали необхідного споживачам рівня [13].

Європейський банківський союз покликаний виправити серйозні недоліки інституційної структури зони євро. До цього часу відсутність ефективного банківського нагляду та повноважень щодо допомоги банкам на європейському рівні сприяли надмірному прийняттю ризику приватними інституціями перед початком кризи Єврозони [16].

Першим кроком до об'єднаного банківського союзу стало створення у складі ЄЦБ й органів фінансового контролю країн – членів ЄС **Єдиного механізму банківського нагляду (ЄМБН)**, що розпочав функціонувати в листопаді 2014 р. [2]. Суть ЄМБН полягає в тому, що відтепер ЄЦБ має повноваження єдиного наглядового органу за основною ланкою європейської банківської системи. Функціонування єдиного наглядового органу є необхідним для відновлення довіри й упевненості платників податків у належному управлінні їхніми коштами.

Вибір ЄЦБ як єдиного органу банківського нагляду був найдоречнішим. Хоча й можуть виникати певні ризики, пов'язані з надмірним зосередженням влади в одній установі, а також суперечностями цілей цінової та фінансової стабільності, переваги ЄЦБ як наглядового органу набагато перевищують недоліки: це усталена інституція в Єврозоні; незалежна і надійна установа; його наглядова функція сприятиме реалізації функції кредитора останньої інстанції, а також логічно поєднує його з центральними банками, які вже здійснюють нагляд у системі євро [2]. Усі центральні банки Єврозони певною мірою наділені наглядовими повноваженнями, хоч у деяких випадках вони обмежуються макропруденційним наглядом.

Суперечливим було питання про те, на які банки мають поширюватися наглядові повноваження ЄЦБ. Деякі країни-члени висловили побажання щодо обмеження ЄМБН до "системно важливих" банків [5]. Так, спірним було питання щодо того, чи повинні німецькі ощадні та кооперативні банки підпадати під регулювання ЄМБН, оскільки ці банки вважають себе місцевими регіональними банками з низьким порогом ризику, що підлягають іншому регуляторному режиму, ніж комерційні банки.

Однак малі або середні банки також можуть ставити під загрозу стабільність фінансової системи ЄС.

ЄЦБ матиме право, у разі необхідності, узяти під нагляд будь-який банк у єврозоні, особливо в разі отримання останнім державної допомоги. Інакше кажучи, ЄЦБ встановлюватиме правила та братиме на себе всі прямі відповідні функції з нагляду, коли вважатиме це за необхідне, щодо кожного із 6 тис. банків Єврозони. Однак фокусуватиме свою увагу ЄЦБ на прямому нагляді лише за тими банками, що створюють суттєві пруденційні ризики через обсяг своєї діяльності, або через характер ризиковості [2].

Таким чином, у межах уніфікованої наглядової системи ЄЦБ несе пряму відповідальність за близько 150 банків, які володіють активами на суму понад 30 млрд євро, або мають активи, що перевищують 20 % ВВП країни-члена [3]. Нагляд за рештою банків здійснюється національними наглядовими органами в межах однієї системи. Крім того, у той час, як ЄЦБ має право втручатися та брати на себе, за необхідності, прямий нагляд у будь-який час, національні наглядові органи і надалі лишаться відповідальними за виконання таких функцій, як захист споживачів, відмивання грошей і регулювання відділень банків третіх країн.

ЄЦБ наділений повноваженнями для дослідження та контролю банків, необхідними для виконання покладених на нього завдань, і застосовувати єдині правила в межах спільного фінансового ринку для виконання таких функцій: ліцензування/уповноваження кредитних інституцій; слідкування за дотриманням вимог щодо капіталу, левериджу та ліквідності; виконання нагляду за фінансовими конгломератами; запровадження попереджувальних заходів (Prompt Corrective Action – PCA), коли банк порушує або може порушити регуляторні вимоги щодо капіталу, а саме вимога до банків, аби вони скоригували свої дії.

Важливою метою запровадження ЄМБН є поліпшення якості нагляду та забезпечення гомогенності регуляторних стандартів по всій зоні євро. Цей механізм приведе до конвергенції правил та стандартів і гармонізованої системи нагляду. Наприклад, запровадивши спільні принципи щодо методів і параметрів, які поліпшують надійність внутрішніх моделей банків, він вирішить проблеми, викликані відмінностями в розрахунках банків зва-

жених за ризиком активів. Важливим наслідком функціонування ЄМБН буде те, що однаковим ризикам надаватимуть однакову вагу, ураховуючи, звісно, той факт, що ризики можуть по-різному виявлятися на різних ринках, відображуючи місцеву економічну ситуацію [2].

У межах дії ЄМБН прямий нагляд за значущими банківськими групами ведуть спільні наглядові групи, які складаються з посадових осіб з ЄЦБ і з національних компетентних органів, забезпечуючи в такий спосіб інтегрований підхід до нагляду банків, що здійснюють транскордонні операції. Порівняно з наглядом на національному рівні, такий інтегрований підхід дозволить ЄМБН виявляти надмірну ризиковість діяльності банків та пов'язані з нею зовнішні чинники, і вдаватися до заходів у разі, якщо ситуація на місцевих фінансових ринках становитиме загрозу фінансовій стабільності у більшому масштабі.

Очікується, що усі ці зміни в механізмі банківського нагляду сприятимуть зменшенню фрагментації шляхом створення однакових конкурентних умов для усіх фінансових інституцій і поширення досвіду між країнами [2]. Важливим наслідком цих змін, що є важливим для розірвання зв'язку між банками й урядами, стає переконання, що і для банків, які підпадають під дію ЄМБН, і які не підпадають, створюють справді європейську фінансову систему, що може сприяти збалансуванню міжбанківських ринків і подолати фінансову фрагментацію.

Проте високі стандарти банківського нагляду не передбачають запобігання банківських банкрутств у будь-який спосіб. Насправді ж, для ефективної реалізації своїх функцій, наглядовий орган також повинен мати змогу дозволяти проблемним банкам вийти з ринку. Це і є причиною того, що ЄМБН отримав повноваження позбавляти кредитні установи права діяльності [5].

Друга складова банківського союзу – **Єдиний механізм роботи з проблемними банками** (ЄМРПБ), частково функціонує з 1 січня 2015 р. (з 1 січня 2016 виконує всі функції, зокрема реорганізації банків і залучення утримувачів облігацій до надання екстреної фінансової допомоги). Механізм покликаний регулювати вихід банків із ринку та координувати, зокрема, застосування інструментів по роботі із проблемними банками в межах

ЄС. Цей механізм спрямований на забезпечення неперервності найважливіших банківських операцій, щоб захистити вкладників, активи клієнтів та державні кошти, а також щоб мінімізувати ризики фінансової нестабільності [6]. Зазначений механізм є ефективнішим, ніж мережа відповідних національних органів, особливо щодо банків, що здійснюють транскордонні операції, зважаючи на необхідність швидкості та рішучості дій при розв'язанні проблем у розпал кризи. Такі рішення мають ухвалювати згідно з принципами роботи з проблемними банками, відображеними у спільних правилах, що узгоджуються з найкращим міжнародним досвідом і повністю відповідають правилам ЄС щодо надання державної допомоги. Це, передусім, стосується вимоги, що акціонери та кредитори повинні понести витрати на допомогу банку до залучення будь-якого зовнішнього фінансування.

Створення ЄМРПБ є другим важливим кроком до вирішення проблеми фінансової фрагментації та розриву замкнутого кола між банками й урядами, допомагаючи уникати витратної допомоги урядів, що може загрожувати державним фінансам. ЄМРПБ створює єдиний орган, відповідальний за порятунок банків у євросоні та країнах-членах, що приєдналися до цього механізму, дозволяючи приймати оперативні рішення про порятунок банків [10]. У цьому сенсі ЄМРПБ можна розглядати як необхідне і логічне доповнення до ЄМБН.

Важливий компонент ЄМРПБ – Єдиний фонд порятунку банків (ЄФПБ), фінансування якого здійснюється шляхом зборів з банківського сектора [3]. Процес планується розпочати з національних відділень й упродовж восьми років трансформувати у єдиний європейський фонд. Такий підхід, поділяючи між країнами вартість порятунку банків, послабить зв'язок між національними банками та їх урядами, створюючи однакові для всіх умови. Однак недоліком ЄМРПБ є відсутність чіткої спільної фінансової домовленості, яка б за необхідності забезпечувала додаткові тимчасові ресурси.

Важливим етапом створення Європейського банківського союзу є прийняття і використання країнами Спільного фонду гарантування депозитів (СФГД), покликаного зупинити паніку і масове вилучення банківських вкладів у випадках форс-мажору

[3]. Таким чином, якщо національний механізм гарантування депозитів виявиться недостатнім, то він може здійснити запозичення в іншого національного фонду. Такий механізм взаємних позик стане першим кроком до пан'європейського механізму гарантування депозитів і логічним продовженням та доповненням функціонування єдиного наглядового механізму. Цей компонент банківського союзу сприятиме тому, що банки більше не залежатимуть у підсумку від фінансової спроможності уряду.

Обидва компоненти банківського союзу, ЄМБН та ЄМРПБ, сприятимуть мінімізації негативного впливу замкнутого кола між банками та державою. Однак на практиці для повного усунення зв'язків між державами та їхніми внутрішніми банками їх може виявитися недостатньо. ЄМБН і гармонізований нагляд щодо довіри між банками може мати обмеженіший вплив, ніж передбачалося, тоді як ЄМРПБ може зіштовхнутися із правовими обмеженнями щодо незалежної реалізації впорядкованого порятунку важливих банків з використанням власних коштів.

Без сумніву, сам по собі банківський союз не є розв'язанням проблем фінансової системи Єврозони. Його концепція означає, що створення банківського союзу має амбітну довгострокову мету, тож зводити його функціональне призначення до вирішення короткострокових і часткових проблем було б недоцільним. Попри те, що банківський союз почасти розцінюється як інструмент боротьби із кризою та подолання надмірної заборгованості приватного й держаного секторів у периферійних країнах, таке розуміння його мети є помилковим із наступних причин: формування необхідних структур регулювання та порятунку банків не може відбутися швидко, у той час, як криза потребує негайних дій; дискусії щодо створення банківського союзу лишається в тіні питання розподілу, оскільки найуразливішими є банки саме периферійних країн. Саме тому уряди кількох північних країн відмовлялися приймати домовленість про пряме фінансування через Європейський стабілізаційний механізм порятунку та рекапіталізації банків периферійних країн, передусім іспанських. Створення банківського союзу потребуватиме багато часу, а подолання кризи, з іншого боку, уже забрало надто багато часу. І поки ЄС проводив недостатньо жорсткі стрес-тести та відтермінував рекапі-

талізацію, США продемонстрували, як цілеспрямоване подолання вразливості банків може перетворити банки із джерела кризи в потенційний чинник відновлення.

У короткостроковій перспективі перехід до ЄМБН може посилити фінансову нестабільність й ускладнити повернення банків, особливо у країнах-членах, що найбільше постраждали від кризи, до "нормального" кредитування. Хоча ЄЦБ, безсумнівно, має рацію у своєму наполяганні на тому, щоб банки були в основі своїй "здоровими", у короткостроковій перспективі процес оцінки активів може посилити, а не зменшити, фінансову нестабільність і подовжити кредитну кризу, що впливає на малі й середні підприємства.

Банківський союз не може бути інструментом порятунку банків периферійних країн. У короткостроковій перспективі, коли ще не вирішені попередні проблеми з банками, саме національні органи мають гарантувати платоспроможність своїх банків, вирішувати проблему накопичених боргів і відновлювати довіру до банківської системи. Складність європейських процедур унеможливорює функціонування банківського союзу, у тому числі з єдиним механізмом порятунку банків, у сформованому вигляді у найближчій перспективі [13]. Разом з тим, урегулювання поточних проблем не можна відкладати до моменту створення банківського союзу. Дуже важко рухатися в напрямі запровадження механізмів, покликаних розподіляти результати банківських криз, якщо спочатку не будуть урівноважені банківські балансові рахунки.

Інше питання полягає в тому, настільки нова інституційна структура зможе досягнути поставлених перед нею середньо- та довгострокових цілей, а саме запобігання майбутнім банківським кризам і захист грошей платників податків.

Щоб у майбутньому захистити гроші платників податків, метою банківського союзу має бути запобігання майбутньому виходу за межі допустимого в банківській системі єврозони та запобігання ситуації, коли держава надто щедро надає грошову допомогу банківським акціонерам чи кредиторам [3]. Нові правила щодо обов'язкового спільного фінансування порятунку банків на перший погляд є гарантією того, що платникам подат-

ків не доведеться платити за неналежну поведінку банків. Зрештою, відповідно до цих жорстких правил, у разі банківського дефолту, перш ніж використати державні кошти, власники облігацій і незастраховані вкладники, мали б зробити певний внесок.

Однак, навіть якщо жорсткіший режим спільного порятунку банків знизить імовірність прямого вливання державних коштів у проблемні банки, лишається спірним питання, наскільки це заощадить гроші платників податків. У більшості банківських криз, опосередкований вплив кризи на зростання ВВП й обсяг податкових надходжень є набагато більшим, аніж пряма вартість банківської рекапіталізації. Запровадження правил щодо спільної допомоги банкам може суттєво вплинути на економічне зростання і навіть посилити дивергенцію у вартості фінансування в Єврозоні. Спільна допомога банкам може зробити фінансування за допомогою інструментів, які самі підлягають такій допомозі, дорожчим, збільшивши ці витрати непропорційно у країнах з уже слабкими банківськими системами. Таким чином, небезпека полягає в тому, що захист грошей платників податків може призвести до того, що криза, у підсумку, обійдеться дорожче.

Компроміс банківського союзу, якого було досягнуто, знизить витрати фінансування для фінансового сектора Європи й, отже, зробить його конкурентоспроможнішим на світовій арені. Це дозволить європейським банкам надавати європейським фірмам кредити й інші фінансові послуги ефективніше, сприяючи тим самим відновленню європейської економіки. Крім того, поряд із посиленими вимогами до капіталу, нова наглядова структура має мінімізувати вірогідність банківських криз у майбутньому, навіть якщо й не зможе повністю їх відвернути. Якщо навіть виникне потреба в державних коштах для подолання системної банківської кризи, це буде величезним кроком уперед у заощадженні грошей платників податків, особливо зважаючи на те, що в минулому непрямі втрати від банківських криз через втрачений обсяг виробництва та податкових надходжень набагато перевищували прямі витрати на порятунок банків державою [13]. Утім, через брак коштів нова організаційна структура точно не здатна впоратися із системними кризами – в одній із найбільших країн-членів, чи в Єврозоні загалом. З відновленням економіки

Єврозони, можна очікувати зменшення обсягів неприбуткових позик й урівноваження балансових рахунків банків у країнах периферії з подальшим скороченням різниці у витратах фінансування. За умови ж нестійкого відновлення цей взаємозв'язок ризикує знову перетворитися на замкнуте коло. Зазначена прогалина у структурі банківського союзу також ризикує закріпити відмінності в умовах фінансування між країнами центру та периферії, що й далі відтягне повернення до докризових рівнів виробництва та зайнятості у країнах, що потерпають від кризи.

Література

1. Резнікова Н.В. Проблема економічних дисбалансів в умовах боротьби з рецесією в Європейському Союзі / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5), т. 1. – С. 339–347.

2. Рудік Н. Банківський союз ЄС: ключові елементи та повноваження [Електронний ресурс] / Н. Рудік // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2014. – Вип. 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2014_1_5.pdf.

3. Banking union [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/finance/general-policy/bankingunion/index_en.htm.

4. Banking Union for Europe: Risks and Challenges / ed. by T. Beck. Centre for Economic Policy Research, 2012 [Electronic source]. – Access mode : http://www.voxeu.org/sites/default/files/file/Banking_Union.pdf.

5. Banking Union: meaning and implications for the future of banking [Electronic source] / speech by Vítor Constâncio, Vice-President of the ECB, Banking Union Conference, Navarra University, Madrid, 24 April 2014. – Access mode : http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp140424_1.en.html.

6. Buch C. The banking union: setting the course for better integrated and more stable financial markets in Europe? [Electronic resource] / C. Buch // Speech by Prof. Claudia Buch, Deputy President of the Deutsche Bundesbank, at the 19th Handelsblatt Annual Conference. – L., 4 September 2014. – Access mode : https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Reden/2014/2014_09_04_buch.html.

7. Dermine J. European Banking: Past, Present and Future [Electronic source] / J. Dermine // Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference "The Transformation of the European Financial System". – Frankfurt, October 24–25, 2002. – Access mode : https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/dermine_comp.pdf.

8. Directive 2014/49/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit guarantee schemes [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0049>.

9. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0059>.

10. Ferran E. European Banking Union and the EU Single Financial Market: More Differentiated Integration, or Disintegration [Electronic source] / E. Ferran // University of Cambridge Faculty of Law Research Paper No. 29/2014. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=2426580>.

11. Geeroms H.A Monetary Union Requires a Banking Union [Electronic resource] / H. Geeroms, P. Karbownik // Bruges Economic Policy Briefings, 2014. – № 33. – Access mode : https://www.coleurope.eu/system/files_force/research-paper/beep33.pdf?download=1.

12. Regulation 806/2014: Establishing uniform rules and a uniform procedure for the resolution of credit institutions and certain investment firms in the framework of a Single Resolution Mechanism and a Single Resolution Fund and amending Regulation (EU) No 1093/2010 [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0059>.

13. Rojo A. A banking union for Europe: making a virtue out of necessity [Electronic source] / A. Rojo, T. Gispert, F. De Lis, W. Golecki // BBVA Working Paper 14/18, July 2014. – Access mode : https://www.bbva-research.com/wp-content/uploads/2014/07/4BBVA-Res-WP_Banking-Union_eng_vff1.pdf.

14. Schnabel I. Financial Fragmentation and Economic Growth in Europe [Electronic source] / I. Schnabel, C. Seckinger // Frankfurt, January 15, 2015. – Access mode : https://www.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/unisg/schools/sof/forschungsseminar/2015/fs%202015/schnabel_seckinger_financial_fragmentation_and%20economic_growth_in_europe.pdf.

15. Schoenmaker D. The financial trilemma [Electronic resource] / D. Schoenmaker // Economics Letters, 2011. – Vol. 111 (1). – Access mode : http://personal.vu.nl/d.schoenmaker/Financial_Trilemma.pdf.

16. Valiante D. Framing Banking Union in the Euro Area: Some Empirical Evidence [Electronic source] / D. Valiante // CEPS Working Document No. 388. – February, 2014. – Access mode : <http://www.ceps.eu/publications/framing-banking-union-euro-area-some-empirical-evidence>.

3.6. Передумови формування союзу ринків капіталу ЄС

25 квітня 2015 р. міністри фінансів Європейського Союзу підтримали пропозицію Європейської комісії створити перший міждержавний союз ринків капіталу. На думку президента Європейської комісії Жана-Клода Юнкера "однією з основних причин повільного післякризового відновлення економік країн ЄС є те, що банки, як одні з основних учасників фінансової системи, в умовах фінансової кризи виявилися неспроможними протидіяти наявним викликам і стимулювати економічне зростання за рахунок створення нових робочих місць" [11]. Подібної думки про необхідність модифікації підходів до фінансово-банківського регулювання дотримується і віце-президент Європейської комісії Валдіс Домбровскіс: "У США компанії покладаються переважно на акції й облигації для того, щоб отримати фінансування, а в Європі маленькі і середні фірми звертаються насамперед до банків, джерела фінансування яких є значно обмеженими. Сильніші ринки капіталу будуть доповнювати банки як джерела фінансування. Це, у свою чергу, зробить фінансову систему стабільнішою" [8].

У заявах європейських політиків і професійних учасників фінансових ринків Союз ринків капіталів (СРК) ЄС розглядають з одного боку як інноваційне явище, що наразі не має аналогів, а з іншого – як один з етапів розбудови банківського союзу й елемент Європейського стабілізаційного механізму [9]. Окрім макроекономічної та фінансової стабілізації, СРК повинен сприяти залученню найбільшого в ЄС фінансово-банківського центру Лондона до систем запобігання та протидії фінансовим кризам, що є одним із найдискусійніших питань усередині ЄС. Передбачається, що Велика Британія зберігатиме особливий невідомий статус у межах банківського союзу, однак братиме активну участь у функціонуванні СРК та інтенсифікуватиме співпрацю із банками інших країн ЄС у частині залучення кредитних ресурсів на грошовому ринку та ринку капіталу Лондона [9, 10]. Окремо зазначається, що Європейський центральний банк (ЄЦБ), здійснюючи макропруденційний нагляд за ринками цінних паперів

ЄС не матиме повноважень у сфері регулювання операцій із цінним паперами банків, особливо із короткостроковими операціями РЕПО. Безпрецедентну залежність європейських й американських інвестиційних банків від короткострокового фінансування, яке залучали під заставу цінних паперів зі значно переоціненим кредитним рейтингом небезпідставно вважають однією з основних причин глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. [5]. Ураховуючи активну участь британських банків у створенні спеціальних фінансових механізмів, через які сек'юритизували низькоякісні боргові зобов'язання та використання ними філій транснаціональних банків в офшорних юрисдикціях, які мають статус Британських заморських територій і підзвітні Банку Англії, а не ЄЦБ спроба залучення британських банків до загальноєвропейської системи фінансової безпеки має на меті протидію виникненню нових фінансових бульбашок й ефектів фінансового "ураження" балансів європейських банків [6].

З метою зменшення залежності від ринків грошей та РЕПО передбачається суттєве розширення номенклатури пасивних банківських операцій, які здійснюватимуть європейські банки, що сприятиме здешевленню кредитного фінансування для реального сектора економіки та підвищуватиме ділову активність підприємств, насамперед, малого та середнього бізнесу. Загалом створення СРК спрямоване на досягнення таких цілей:

- дерегуляція у сфері функціонування ринків грошей та капіталу;
- забезпечення підзвітності й інформаційної прозорості діяльності банків при операціях із цінними паперами й унеможливлення трейдингу із використанням інсайдерської інформації або погоджених ділових практик;
- стандартизація умов емісії та обігу похідних фінансових інструментів й особливо сек'юритизації боргів;
- забезпечення уніфікованого підходу до оподаткування операцій із цінними паперами.

Завершення формування СРК передбачається до 2019 р., хоча вже зараз існують підстави вважати, що досягнення політичного консенсусу щодо повноважень ЄЦБ у сфері макропруденційного нагляду за сек'юритизацією, процедурою визнання банкрутс-

тва й оподаткування операцій із цінними паперами є вкрай сумнівним. Саме у зв'язку із дискусійністю перерахованих проблем та категоричною позицією Великої Британії щодо порядку оподаткування цінних паперів та нагляду ЄЦБ за сек'юритизацією боргів Єврокомісія 18 лютого 2015 р. оприлюднила "Зелений документ" [7], який відкриває публічну дискусію щодо намірів ЄС створити СРК. Усім зацікавленим сторонам пропонується ознайомитися із заходами, до яких планує вдаватися ЄЦБ з метою обмеження сек'юритизації активів із низьким кредитним рейтингом і визнанням банкрутства компаній, які є емітентами як похідних цінних паперів, що забезпечуються низькоякісними активами, так і самих активів, що сек'юритизуються. Так, 8 червня 2015 р. у Брюсселі відбулися перші громадські слухання щодо шляхів створення СРК. До основних результатів зазначеної дискусії належать такі:

- СРК повинен відповідати інтересам усіх держав-членів, а тому повинні існувати встановлені терміни адаптації національних фінансових і банківських систем до нових умов нагляду та регулювання;
- є необхідність розробки окремої директиви Єврокомісії для заохочення прозорої та стандартизованої сек'юритизації з відповідним інструментарієм визнання банкрутства емітента з метою унеможливлення виникнення ефекту "зараження" активної частини банківських балансів;
- необхідно сприяти розвитку ринку венчурного капіталу з метою збереження високої конкурентоспроможності товаровиробників ЄС і значного зростання витрат на науково-технічні розробки та дослідження.

Висвітленням позиції ЄС щодо СРК опікується єврокомісар із питань фінансової стійкості, фінансових послуг і ринків капіталу Джонатан Хілл (Велика Британія) та представники Європейського управління із нагляду за ринком цінних паперів (ESMA). На думку експертів ESMA, основними цілями створення СРК мають бути:

- забезпечення високої ефективності та ліквідності на європейських ринках грошей;

- забезпечення залучення довгострокових кредитів у будь-якій валюті ЄС і заохочення інвестицій у підприємства малого та середнього бізнесу;
- сприяння уніфікації та інтеграції інфраструктури ринків капіталу ЄС [8].

Передбачається також розробка чітких показників, за якими можна було б відслідковувати досягнення кожної із цілей. Так, пропонується вважати задовільним збільшення обсягів довгострокових кредитів на балансах компаній на рівні 10 % до 2020 р.

Європейська дослідна організація Bruegel опублікувала 25 квітня 2015 р. доповідь "Союз ринків капіталів: погляд у майбутнє" [4], у якій зазначено, що Європейський Союз переживає значне уповільнення темпів економічного зростання: темпи виробництва фактично не збільшуються, рівень безробіття залишається високим, обсяги залучених інвестицій падають. При цьому зауважується, що збільшення обсягів кредитування, яке, як очікувалося, забезпечуватиметься внаслідок реалізації програм кількісного пом'якшення ЄЦБ, є недостатнім [3, 4].

Дослідники Bruegel вважають, що ЄС потребує розробки нової "фінансової" моделі економічного зростання, яка б стимулювала приватних інвесторів активніше вкладати власні заощадження в підприємства малого та середнього бізнесу. Європейським товаровиробникам, таким чином, пропонується фактично фундаментально переглянути базові принципи залучення фінансування – замість банківського кредиту орієнтуватися на ринки акцій та облігацій. Автори доповіді поділяють погляди Ж.-К. Юнкера та В. Домбровскіса щодо причин порівняно швидшого припинення кризових явищ в економіці США, на відміну від ЄС. Розуміючи відмінності у можливостях реалізації антикризових заходів на рівні усього ЄС, автори зазначають, що обсяги програм кількісного пом'якшення та загалом перелік інструментів макрофінансової стабілізації в ЄС та США відповідав масштабам "ураження" банківських балансів і специфіці функціонування фінансових систем, однак у країнах із англосаксонською (США та Велика Британія) фінансовою системою, на відміну від континентальної (ФРН, Франція) ринок капіталів став "страховим поясом" для приватних підприємців в умовах, коли банки значно зменшили обсяги кредитування. Важливу

роль також відіграла наявна в США інфраструктура для здійснення сек'юритизації, у тому числі синтетичної, та наявність розвинутого ринку торгівлі кредитами.

Фахівці Bruegel критично поставилися до планів 11 країн Європи щодо введення податку на акції, облигації та операції із похідними цінними паперами, оскільки такі заходи "можуть стати гальмом для інвестицій і матимуть згубні економічні наслідки". Створення СРК потребуватиме і перегляду наявної нормативно-правової бази ЄС щодо:

1. Формальних вимог паспортизації та забезпечення відкритого доступу до вичерпної інформації про емітентів, акції яких перебувають у лістингу й обігу на регульованих ринках ЄС. Розповсюдження такої інформації полегшуватиме вихід компаній на ринок із першим публічним продажем акцій (IPO). У випадку повторного розміщення акцій емітентам, зарахованим до лістингу на будь-якій біржі ЄС дозволяється подавати повторне резюме у скороченій формі;

2. проблемами захисту прав інвесторів та відповідальності емітентів повинні займатися відповідні наднаціональні органи на рівні ЄС (наприклад, ESMA) із використанням принципу "єдиного вікна".

Передбачається, що за результатами публічних дискусій буде опубліковано "план дій", який міститиме вже погоджені механізми практичної імплементації СРК [1].

Література

1. Bold action needed on Capital Markets Union [Electronic source]. – Access mode : <http://www.afme.eu>.

2. Capital Markets Union in the EU [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/docs/capital-markets-in-eu_en.pdf.

3. Capital Markets and SMEs in the EU [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/docs/capital-markets-and-sme-in-eu_en.pdf.

4. Capital Markets Union: A Vision For The long Term [Electronic source]. – Access mode : <http://bruegel.org/2015/04/capital-markets-union-a-vision-for-the-long-term>.

5. Capital Markets Union [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/index_en.htm.

6. Financial Markets for investors [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/docs/financial-markets-for-investors_en.pdf.

7. Green Paper: Building a Capital Markets Union [Electronic source]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu>.

8. Interview with Commissioner Jonathan Hill [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/fisma/item-detail.cfm?item_id=20190&newsletter_id=166&lang=en.

9. Joint Declaration on the Capital Market Union [Electronic source]. – Access mode : <http://www.afme.eu>.

10. Life Beyond Banks – the Capital Markets Union [Electronic source]. – Access mode : <https://www.linkedin.com>.

11. Market Integrity Insights [Electronic source]. – Access mode : <http://blogs.cfainstitute.org>

3.7. Новітні інтеграційні процеси на світовому страховому ринку

Як відомо, міжнародна інтеграція національних страхових ринків відбувається через:

- здійснення узгодженої регуляторної політики різних країн із питань функціонування національних страхових ринків;
- кооперацію уповноважених наглядових органів;
- створення міждержавних суб'єктів страхової діяльності;
- відкриття національних страхових ринків для страхових компаній-нерезидентів.

На початку поточного століття секторальна міжнародна інтеграція в царині страхування розвивається на тлі тенденції формування глобального страхового простору. Агрегованим показником останнього є стабільне зростання частки глобального ВВП, що створюється в секторі фінансових послуг, зокрема на глобальному страховому ринку. Дані табл. 3.2 свідчать, що світовий страховий ринок є потужним інвестиційним джерелом, що створює та перерозподіляє за останнє десятиліття 4–6 % річного глобального валового внутрішнього продукту.

Взаємопроникнення ринків фінансових послуг різних країн, що стрімко зросло в останні десятиліття, торкнулося й ринку страхування. Отже, як складова фінансової системи, страхуван-

ня стало частиною міжнародних інтеграційних процесів. Інтеграція національних ринків страхування еволюціонує й на кожному новому етапі вона набуває особливих форм, цілей і змісту.

На нашу думку, сучасний глобалізацій етап інтеграції національних ринків страхування характеризується:

- транснаціоналізацією страхових операцій через створення транснаціональних страхових угруповань (міжнародних перестрахових пулів);
- значним збільшенням обсягу транскордонних страхових операцій, що здійснюється провідними глобальними страховиками (Global Systemically Important Insurers);
- появою міжрегіональних (глобальних) регуляторних практик у галузі страхування;
- зростанням кількості угод зі злиття і поглинань на світовому страховому ринку.

Таблиця 3.2

Порівняльні показники глобального ВВП та світового страхового ринку у 2004–2014 рр.

Рік	Темпи зростання ВВП, у %	Темпи зростання обсягу страхових премій, %	Обсяг ВВП за ППС, млрд дол США	Обсяг страхових премій, млрд дол США	Частка страхових премій у ВВП, %
2004	4,9	2,8	55500,0	3340,0	6,0
2005	4,7	2,5	60630,0	3426,0	5,6
2006	5,3	4,0	85950,0	3632,0	4,2
2007	5,2	3,8	65610,0	3734,0	5,7
2008	3,1	-4%	69620,0	3585,0	5,1
2009	-0,8	8,5	70170,0	4191,0	6,0
2010	5,1	3,0	74540,0	4321,0	5,8
2011	3,8	6,0	78950,0	4597,0	5,8
2012	3,1	2,8	83120,0	4613,00	5,5
2013	3,2	1,4	87180,0	4661,0	5,3
2014	3,3	3,7	107500,0	4778,0	4,4

Джерело: Розрахунок автора за даними [1].

Отже, відповідно до цих напрямів розвитку нових форм міжнародної інтеграції в царині страхуванні слід зазначити таке.

Виникнення нових міжрегіональних і транснаціональних інтеграційних процесів у страховій галузі пов'язане зі зростанням попиту на страхові (перестрахові) ємності для захисту від нових катастрофічних ризиків епохи глобалізації.

Перестраховування є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. Через канали міжнародного перестраховування ризики передають на страхові ринки інших країн, тобто, у страхуванні великих ризиків бере участь весь або майже весь глобальний страховий ринок. Міжнародне перестраховування забезпечує надійний страховий захист. Для створення необхідної перестраховальної ємності використовують фінансові технології *міжнародних перестраховальних пулів*. Перестраховальні пули є об'єднаннями страховиків, що спільно здійснюють страхову діяльність за окремими видами страхування або страховими ризиками.

Учасниками перестраховального пулу можуть бути страховики з різних країн, що мають ліцензії на здійснення перестраховування, у тому числі іноземні перестраховальні організації. Інтеграційна транснаціоналізація страхування у межах перестраховальних пулів насамперед виявляється в:

- забезпеченні фінансової стійкості перестраховальних операцій на умовах солідарної транснаціональної відповідальності його учасників за виконання зобов'язань за договорами страхування;
- укладанні договорів страхування від імені учасників перестраховального пулу за єдиними (транснаціональними) умовами страхування;
- створенні міжнародної перестраховальної ємності (капіталізації зобов'язань).

На світовому страховому ринку наразі функціонує кілька видів регіональних перестраховальних пулів, які створені у формі: *державних регіональних перестраховальних пулів, приватних регіональних перестраховальних корпорацій або національних перестраховальних пулів із транснаціональним характером діяльності.*

Так, у 2007 р. країнами Карибського басейну представниками урядів шістнадцяти карибських країн у межах програми Світового банку була заснована перша у світі міждержавна перестраховальна ємність – Карибський фонд страхування катастрофічних ризиків (*Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility*). Мета пулу – страхове відшкодування фінансових втрат карибських країн від наслідків стихійних лих шляхом швидкого відновлення ліквідності країн, що входять до пулу. Це перший у світі регіональний фонд, що використовує так зване параметричне страхування. У 2014 р. активи Фонду зросли до 132 млн дол США [2].

Інший вид міжнародного перестраховального пулу – регіональна перестраховальна корпорація. Так, відповідно до рекомендації Африканського банку розвитку було створено перестраховальну корпорацію Африки (*Africa Re*), до якої увійшли 41 держава – члени Організації африканської єдності й Африканський банк розвитку, з метою скорочення валютних витрат на страхування. Нині акціонерами корпорації є понад 100 страхових і перестраховальних компаній (32,25 % акцій). Крім того, акціонерами пулу стали: IFC (Міжнародна фінансова корпорація, група Світового банку), DEG (Німецька корпорація інвестицій і розвитку, KfW Banking Group), FMO (Підприємницький банк розвитку Нідерландів) і PROPARCO (Фінансовий інститут розвитку Франції) (21 % капіталу). Станом на 2014 р. активи корпорації становлять 600 млн дол США. У 2014 р. Корпорація зібрала 717 млн дол США страхових платежів та сплатила 344 млн дол відшкодувань перестраховальникам – африканським страховим компаніям [3].

У більшості країн – членів ЄС із початку 2000-х рр. функціонують національні перестраховальні пули із транснаціональним характером діяльності.

У 2002 р. у Франції засновано публічно-приватне партнерство страхових компаній (*Fédération Française des Sociétés d'Assurance, Groupement des Entreprises Mutuelles d'Assurances*), до якого увійшли також і міжнародні перестраховики. Партнерство "GAREAT" здійснює страхове покриття тільки терористичних ризиків, починаючи від 20 млн євро. Відповідно до законо-

давства Франції за всіма договорами майнового страхування є обов'язковим страхування від терористичних ризиків [5].

З аналогічною метою для захисту комерційної нерухомості від терористичних актів у Великій Британії страховими компаніями при взаємодії з урядом створено транснаціональну перестрахову компанія "Pool Re". За останні 20 років компанія відшкодувала 600 млн фунтів за збитками від терористичних атак [5].

У 2002 р. за ініціативи Асоціації страховиків Німеччини (*German Insurance Association*) й уряду ФРН був створений страховий пул у формі державно-приватного партнерства зі страхування від терористичних ризиків. 16 страхових і перестраховувальних компаній, що представляють страховий ринок ФРН, створили спеціальну страхову компанію – "EXTREMUS". Мета зазначеної компанії полягає у страхуванні великих майнових об'єктів, що піддаються терористичним ризикам.

Слід звернути увагу, що спонуканням для появи новітніх форм інтеграції на світовому страховому ринку стали новітні ризики, що є глобальними на межі двох століть, зокрема, катастрофічні природні ризики та ризики тероризму [6].

Світова фінансова криза виявила взаємозв'язок між діяльністю великих фінансових інститутів і глобальними економічними втратами від їх управлінських провалів і фінансових збитків. Це поставило питання про регуляторний вплив на фінансові компанії, які є системно важливими для світової економіки, що уможливить забезпечувальні заходи щодо пом'якшення негативних наслідків від таких подій.

Задля цього Міжнародна асоціація органів страхового нагляду в межах ініціативи Ради із фінансової стабільності (*Financial Stability Board*) і G 20 розробила критерії визначення "Глобальних системно значимих страховиків" (*Globally Systemically Important Insurers* (G-SII)). Ідеться про домінуючих страховиків, фінансово-страхові конгломерати, страхові групи, чії фінансові негаразди викликать значне порушення у функціонуванні світової фінансової системи.

Асоціація запропонувала такі критерії, за якими страхові групи або фінансові конгломерати слід кваліфікувати як "міжнародно активні страхові групи" (IAIG):

- валові страхові премії повинні бути отримані від страховальників не менш як із трьох країн;
- валові страхові премії за межами країни походження групи не можуть бути меншими 10 % від загальної суми валових премій групи;
- мінімальний розмір сукупних активів групи повинен перевищувати 50 млрд дол США,
- мінімальна сума валових страхових премій становитиме не менше 10 млрд дол США.

Асоціація вивчила 19 "міжнародних активних страхових груп" з 11 країн: три з США, дві з Японії, по одній із Канади, Південної Африки та КНР й 11 із Європи: три з Німеччини, по дві із Франції, Швейцарії і Великої Британії, та по одній із Нідерландів й Австрії. Групи є міжнародними та діють або глобально або континентально. На підставі зазначених критеріїв Ради із фінансової стабільності системоутворюючими для глобальної економіки страховиками визнані такі: Allianz SE (ФРН), American International Group, Inc. (США), Assicurazioni Generali S.p.A. (Італія), Aviva plc (Велика Британія), Axa S.A.(Франція), MetLife, Inc. (США), Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd. (КНР), Prudential Financial, Inc. (США), Prudential (Велика Британія).

Асоціація розробила рамки політичних заходів (Policy Measures) для глобальних системно важливих страховиків. Діяльність системно важливих страховиків буде жорсткіше контролюватися національними та глобальними регуляторами. Глобальні регулятори також планують (до 2019) уперше розробити вимоги до капіталу великих страховиків з метою суттєвого збільшення їхнього власного утримання за прийнятими зобов'язаннями за страховими контрактами. Зокрема, це стосується додаткового капіталу, що забезпечить вищу здатність поглинання "несподіваних збитків", наприклад, на ринку деривативів [7, 8].

Міжрегіональні (глобальні) регуляторні практики у галузі страхування. Спільний американсько-європейський міжнародний проект у царині страхування започатковано у 2012 р. з метою підвищення взаєморозуміння та співпраці у сфері страхового бізнесу, зокрема, погодження підходів до ефективного

страхового нагляду. Зазначений інтеграційний проект стосується гармонізації страхового нагляду та регулювання у країнах Європейського Союзу та Сполучених Штатів.

На поточній початковій стадії інтеграційного проекту сторони визначили пріоритетні сфери взаємодії і погодилися до 2017 р.:

- У сфері обміну конфіденційною інформацією: заохочувати вільний обмін інформацією між керівниками страхового нагляду ЄС та США при збереженні професійної таємниці шляхом усунення бар'єрів для обміну інформацією.
- У сфері організації взаємодії персоналу проекту (груп контролю) з обох сторін: створення сталого режиму взаємодії груп контролю, зокрема чітке визначення завдань, обов'язків і повноважень керівників.
- У сфері підходів до оцінки платоспроможності і достатності капіталу страховиків: погодити підходи до оцінки, що точніше відображають профіль ризику компанії та є чутливими до змін у ризиковому профілі з урахуванням чіткого та прозорого визначення категорії і підкатегорії ризиків, яким піддаються страхові компанії;
- У сфері перестраховування та забезпечення зобов'язань перестраховиків: досягти узгодженого підходу в межах кожної юрисдикції щодо забезпечення зобов'язань перестраховиків. Вивчити можливість подальшого зниження і, можливо, усунення в обох юрисдикціях вимог унесення застави з метою забезпечення зобов'язань перестраховиків.
- У сфері наглядової звітності, збору даних й аналізу: досягти координації та узгодити вимоги щодо моніторингу платоспроможності і фінансового стану окремих страховиків та груп на основі аналізу наглядової звітності;
- У сфері зовнішніх експертних оцінок: узгодити проведення взаємних експертних оцінок щодо застосування пруденційних вимог і передової наглядової практики;
- У сфері оцінки наглядової практики: з метою забезпечення узгодженості й ефективності нагляду за діяльністю окремих страховиків і груп організувати незалежну оцінку наглядової практики третіми особами.

Проект покликано до реалізації інтенсифікацією діяльності компаній цих регіонів у сфері взаємного транскордонного страхування та перестраховування, що потребує відповідного й узгодженого пруденційного нагляду та регулювання [10].

Злиття та поглинання. У галузевій структурі злиттів і поглинань у глобальній економіці переважна кількість М&А-угод припадає на такі галузі (2012): електротехніка й електроніка (8,8 %), нафтова промисловість (8,0), хімічна промисловість (7,7), телекомунікаційна галузь (5,7), банківські й фінансові послуги (7,8 %). Отже, страхування зберігає інвестиційну привабливість на рівні передових галузей [11, с. 42].

Загальну обґрунтованість М&А-угоди та можливість створення більшої вартості страховики вимірюють на підставі таких чотирьох критеріїв:

- можливості збільшення бруто-доходу на тлі зменшення витрат на ведення справи внаслідок консолідації внутрішньо-офісних операцій на адміністрування страхових контрактів. Цей ефект відомий як "економія на масштабі" в результаті М&А-угоди між порівняними страховиками, що працюють на внутрішньому ринку.
- можливості взаємного доповнення існуючого бізнесу компаній, що об'єднуються. "Більші" страховики поглинають "менших", що мають дотичні структури портфелів, лінійки страхових продуктів і канали продажів. Наприклад, компанії із традиційного інвестиційного страхування життя об'єднуються зі страховиками ануїтетів (ренти та пенсій), якщо на ці продукти на ринку зростає попит.
- можливості зростання через інтернаціоналізацію бізнесу в умовах дуже високої щільності страхування й обмеження подальшого зростання попиту на національних ринках. Страховики, що прагнуть зростати через укладання М&А-угод за межами країн своєї резиденції або основних територій операцій, часто мають обмеження для "природного" зростання з огляду на фактично вичерпані можливості збільшення національного страхового поля. Наприклад, усі угоди швейцарських страхових компаній про злиття та поглинання, здійснені за останні десять років, були укладені з іноземними страховиками.

- можливості скористатися скрутним становищем страховика, що поглинається. Це так звані опортуністичні злиття та поглинання, що відбуваються через угоди між сильними компаніями та страховиками, які зазнають фінансових проблем та регуляторного тиску через невідповідність пруденційним вимогам платоспроможності.

У поточному столітті спостерігалось два вияви суттєвого зростання злиттів і поглинань на світовому страховому ринку – на початку 2000-х рр. та напередодні світової фінансової кризи у 2007 р. В експертному середовищі вважають, що головним рушієм цього явища у страховій сфері у найближчій перспективі можуть радше стати процеси загальної фінансової глобалізації, а не секторальні чинники [12].

У кризовий період змінилася географія інтенсивності злиттів і поглинань на страховому ринку. Так, питома вага США (за цільовою компанією операцій M&A) скоротилась із 83 % до 60 %, Європи й азіатсько-тихоокеанського регіону – зросла відповідно до 10 і 22 %, частка Латинської Америки збільшилась з майже нульового показника до 8 % [11, р. 12].

На нашу думку, в умовах економічної глобалізації початку ХХІ ст. і з урахуванням змін у ризиковому профілі світового господарства, міжнародну інтеграцію страхових ринків можна визначити як об'єктивно обумовлений і керований процес формування глобального страхового простору, що виходить за рамки процесів суто регіональної інтеграції.

Література

1. World insurance in 2014: back to life // Sigma, Swiss Re. – 2015. – № 4.
2. World Bank. 2008. The Caribbean catastrophe risk insurance facility : providing immediate funding after natural disasters. Operational Innovations in Latin America and the Caribbean [Electronic source]. – Washington, DC. – Vol. 2, № 1. – Access mode : <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/03/9669511/caribbean-catastrophe-risk-insurance-facility-providing-immediate-funding-after-natural-disasters>.
3. Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility [Electronic source]. – Access mode : <http://www.ccrif.org>.

4. African Reinsurance Corporation (2015) // Annual Report 2014 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.africa-re.com/investorinformation/page/21/annual-reports>.
5. GAREAT. Historical background [Electronic source]. – Access mode : <http://www.gareat.com/en/content/organization>.
6. Pool Re Spring Newsletter 2015 [Electronic source]. – Access mode : <https://www.poolre.co.uk/news-insights/newsletters>.
7. National terrorism risk insurance programmes of OECD countries with government involvement [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/terrorism-risk-insurance-programmes.htm>.
8. IAIS (July 2013) Global Systemically Important Insurers: Initial Assessment Methodology [Electronic source]. – Access mode : http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/19151.pdf.
9. IAIS (July 2013) Global Systemically Important Insurers: Policy Measures [Electronic source]. – Access mode : http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/19150.pdf.
10. EU – US Insurance Project The Way Forward July 2014 update [Electronic source]. – Access mode : https://eiopa.europa.eu/Publications/Events/Updated_Way_Forward_document.pdf.
11. Расшивалов Д. Злиття та поглинання на світовому страховому ринку: новітні рушії та чинники / Д. Расшивалов // Вісник Київського університету. Економіка / відп. ред. В.Д. Базилевич. – К., 2013. – Вип. 136. – С. 45–48.
12. M&A in insurance: start of a new wave? // Sigma, Swiss Re. – 2015. – № 3.

3.8. Міжнародні господарські логістичні комплекси як нова ланка розвитку інтеграційних процесів

Розвиток міжнародної економічної інтеграції у світовому господарстві на початку ХХІ ст. дедалі більше стає всеохоплюючим, багатограним і набуває системного характеру. Одним із його виявів є те, що він ґрунтується на впровадженні у практику міждержавних господарських зв'язків, нових системно взаємодоповнюючих форм інтенсифікації багатосторонніх міжнародних економічних відносин. У ролі зазначеного стратегічного вектора розвитку міжнародних інтеграційних зв'язків є створення зацікавленими країнами господарських об'єктів, мета яких – забезпечен-

ня поглиблення взаємодії партнерів у сфері виробництва, розподілу й обміну. У зазначеному зв'язку як одну з перспективних базових ланок інтеграційного ланцюга необхідно виокремити міжнародні господарські логістичні комплекси (МГЛК).

У теоретичному аспекті концептуальні підходи до формування новітніх інтеграційних форм, на наш погляд, також мають передбачати необхідність створення МГЛК. Вони доповнюють характеристику нового якісного етапу розвитку міжнародних економічних відносин. Економічний зміст міжнародних господарських логістичних комплексів полягає у відносинах вітчизняних й іноземних девелоперських компаній із приводу забезпечення раціонального функціонування спільних господарських об'єктів комерційної нерухомості, основною функцією яких є надання господарсько-логістичних послуг учасникам міжнародної економічної діяльності

На сучасному етапі розвиток міжнародних транспортних коридорів і господарсько-логістичної інфраструктури стали відповіддю світового співтовариства на виклик фундаментальних явищ в інтенсифікації глобальних інтеграційних процесів. Упродовж останнього часу концептуально визрівав проект створення єдиної планетарної господарської-логістичної системи на підставі інтеграції континентальних транспортно-логістичних комунікацій, що мають стратегічне значення в забезпеченні ефективного руху міжнародних товарних потоків між Європою й Азією, Азією та Америкою, Європою й Африкою. Центром уваги тут є напрям Європа – Азія. Пов'язано це з тим, що між полюсами Західноєвропейського й Азіатсько-Тихоокеанського регіонів простягається величезний простір з понад 3-мільярдным населенням, на якому розгортаються головні події в міжнародній господарській співпраці.

Висування на передові позиції Євро-Азіатської світової господарсько-логістичної системи стало наслідком дії двох макро-економічних чинників. Одним із них є нестійкість і нерівномірність використання досягнень науково технічного прогресу в різних секторах світового господарства, що спричиняє неоднакову швидкість розвитку різних галузей промислового виробництва у світовій економіці. Іншим – це прискорення інтеграцій-

них процесів у Європі. Перший чинник виявляється у коротко-строчкових спадах виробництва в одних регіонах, що спеціалізуються на певних галузях суспільного виробництва. Зазвичай цей процес є джерелом регіональних фінансових криз, що мають стабільний перманентний характер із точками прискореного економічного зростання в різних регіонах планети.

У Західній Європі цілеспрямований розвиток центрів транспортної логістики розпочався на початку 80-х рр., що було обумовлено високою динамікою зростання міжнародних товарних потоків. Посилення конкуренції між товаровиробниками змусило шукати додаткові можливості для зниження транспортної складової в кінцевій ціні товару. Це вимагало створення нової господарсько-логістичної інфраструктури, упровадження сучасних технологій управління процесами руху міжнародних товарних потоків. Зазначені проблеми є чутливими до флуктуацій, що відбуваються у світовій економічній системі, і становлять основу розвитку стабільності виробничої галузі [1].

Наявність розвиненої мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дозволяє реалізувати систему нових інтеграційних проєктів. Завдяки застосуванню сучасних методів обробки інформації в управлінні транснаціональних логістичних систем, що діють у межах міжнародних транспортних коридорів, забезпечується стабільність руху міжнародних товарних потоків.

Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів прискорює інтеграційний процес розвитку національних економік, зміцнює здатність підприємств країн конкурувати на світовому ринку. Між економічним розвитком країни й інноваціями існує тісний зв'язок, який відображається в макропоказниках. Упровадження інформаційно-комп'ютерних систем стимулювало створення нових логістичних технологій у виробництві та дистрибуції, а також розвиток раніше існуючих, таких як – MRP II (MRP II (Manufacturing resource planning), DRP II (Distribution resource planning), QR (Continuous replenishment), CR (Quick response), OTP (Optimized Production Technology) [2].

В економічній літературі відзначається вплив міжнародної інтеграції на формування та розвиток МГЛК. Так, М. Неруш вважає, що розвиток інтеграції світової економіки та глобаліза-

ція бізнесу сприяли створенню міжнародних логістичних систем. Останні стали комплекснішими, а такі проблеми, як розміщення виробництва і центрів дистрибуції, вибір видів транспорту для певного замовлення, типів сервісу, методів управління запасами, проектування адекватних комунікаційних й інформаційних систем привели до інтеграції логістичної та транспортної компоненти із метою оптимізації процесу перевезень і максимального задоволення потреб замовника [3].

У цьому зв'язку можна відзначити повсюдне впровадження CALS (Continuous Acquisition and Lifecycle Support) і CASE (Computer-Aided Software Engineering) технологій, послуг пакетного радіо та цифрового електронного зв'язку. Створена ELA (European Logistics Association) структура "Euro-Log" (The integration company for logistics) уперше зробила нове надання клієнтам необхідної інформації про вантаж "від ...і до...". Якість новизни служби "Euro-Log" від самого початку визначалася дотриманням двох головних принципів: перший – більше Ratio і менше макулатури за рахунок упровадження електронного безпаперового оформлення документів; другий – більше прозорості (т. зв. "скляне експедивання") з точною довідкою on-line щодо вантажу, який перевозять.

Варто також зауважити, що проблеми співпраці в межах розвитку МГЛК пов'язані, головним чином, з розбіжностями в законодавствах країн-учасниць і не можуть бути відкореговані. Слід наголосити, що світова спільнота націлена на усунення подібних перешкод. З огляду на це, у сучасних умовах дедалі більше країн світу створюють міжнародні господарські логістичні комплекси й інтегрують їх у світову транспортно-логістичну мережу. Створення МГЛК починає впливати на досягнення вищого рівня регіонального та загальнонаціонального розвитку, формування та регулювання власних інноваційних систем, є одним з ефективних форм економічного й інноваційного розвитку країн світу.

Серед інтеграційних тенденцій, що зумовлюють прискорення розвитку МГЛК у світі, варто звернути увагу на такі. По-перше, стирання кордонів, що загострює конкурентну боротьбу та змушує шукати нові ефективніші стратегії та форми взаємодії компаній. По-друге, посилення ролі світової конкуренції та усклад-

нення її механізму, внаслідок чого підприємства не спроможні поодиночки ефективно здійснювати конкурентну боротьбу як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. По-третє, глобалізація економіки, що призводить до посилення процесів інтеграції економічних суб'єктів і є процесом всесвітньої економічної, політичної інтеграції. Наслідками цього процесу є поглиблення міжнародного поділу праці, посилення інтеграції виробничих ресурсів, уніфікації законодавства, стандартизації економічних і технічних процесів країн світу. У цьому зв'язку МГЛК є ефективним напрямом інноваційної підприємницької діяльності. Нові тенденції надання транспортно-логістичних послуг, застосування інноваційних технологій у будівництві МГЛК стають потужним поштовхом для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Потрібно зауважити, що на ринку міжнародних транспортно-логістичних послуг нині відбувається процес якісних змін, який має кардинальний вплив на роль і масштаби діяльності учасників. Основними елементами рушійної сили, що впливають на його розвиток, на нашу думку, є прагнення компаній до скорочення транспортно-логістичного ланцюга й оптимізації витрат, концентрації компаній на профільній діяльності та віддання непрофільних видів послуг на аутсорсинг, вплив процесів глобалізації на діяльність компаній, учасників транспортно-логістичного процесу.

У сучасних умовах розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів набуває особливо важливого значення для зростання економік країн світового співтовариства. З огляду на це МГЛК стають одним із напрямів сучасного розвитку міжнародної економічної інтеграції, та суттєвим напрямом стратегії інфраструктурної інтеграції, стабільного економічного зростання країн світу. В умовах інтеграції транспортно-логістичних систем окремих держав набувають подальшого розвитку міжнародні господарські логістичні комплекси, що сприяє ефективній міжнародній співпраці учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Окремо слід звернути увагу на роль національних транспортних коридорів, що стикуються із міжнародними транспортними коридорами європейської та азійської транспортних мереж. Світова

економічна криза, наслідки якої ще будуть довго відчувати економіки всіх країн, на нашу думку, неухильно стимулює вдосконалення технології вантажних перевезень, пов'язаної з концентрацією транспортних потоків та зростанням вантажоперевезень по інтермодальних транспортних коридорах, які повинні стати основою єдиної глобальної транспортно-логістичної мережі XXI ст.

В умовах ринкового конкурентного середовища, дерегулювання та децентралізації економіки вирішення проблеми забезпечення координації та взаємодії в роботі різних видів транспорту, розвитку змішаних перевезень вантажів по міжнародних транспортних коридорах (МТК), які є частиною національної або міжнародної транспортної системи, при комплексному транспортно-експедиційному обслуговуванні міжнародних товарних потоків, актуальним є застосування принципово нових підходів, в основу яких необхідно закласти принципи логістики й логістичного менеджменту, пріоритетність формування та розвитку інтегрованих логістичних транспортно-розподільчих систем на регіональному, міжрегіональному та транснаціональному рівнях.

На сучасному етапі розвиток господарсько-логістичної системи можна розглядати як важливий чинник соціально-економічного зростання, що забезпечує єдність й удосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення виробничих сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу, розвиток підприємництва та розширення міжнародної співпраці [4].

Одним із першочергових завдань розвитку національних економік, на нашу думку, має стати формування регіональної господарської-логістичної інфраструктури та її поступова інтеграція з національною та міжнародною транспортно-логістичними системами вантажо- та товароруху. Основними новітніми системоутворюючими компонентами господарської-логістичної інфраструктури є вузлові та лінійні об'єкти, що формують опорний каркас регіону:

- транспортно-логістичні лінії – міжнародні транспортні коридори, які можуть збігатися з магістральними, регіональними й локальними шляхами сполучення;

- транспортні вузли магістральної інфраструктури, у яких формуються міжнародні господарські логістичні комплекси або мультимодальні термінальні комплекси, до складу яких можуть входити контейнерні та вантажопереробні термінали залізничного, автомобільного, морського, річкового і повітряного транспорту.

Із цього приводу варто зауважити, що для нашої країни є актуальними розвиток національної та регіональної мереж міжнародних господарських логістичних комплексів. Їх розвиток дозволить транспортно-логістичній системі України інтегруватись у європейську та світову. Однією зі складових цієї системи є вітчизняні міжнародні господарські логістичні комплекси, сутність яких полягає у відносинах вітчизняних та іноземних девелоперських компаній із приводу забезпечення раціонального функціонування спільних господарських об'єктів комерційної нерухомості, основна функція яких – надання транспортно-логістичних послуг учасникам міжнародної економічної діяльності.

Варто зауважити, що міжнародні господарські логістичні комплекси також є продуктом інтеграційної взаємодії різних компаній. Основна мета такої взаємодії – збільшення отримуваного прибутку при координації спільних зусиль господарської діяльності та забезпечення інформаційної підтримки руху товарів. МГЛК, по суті, є симбіозом маркетингових та інформаційних центрів, оптово-посередницьких і логістичних компаній. Їх роль та значення в сучасних ринкових умовах необхідно розглядати не тільки як важливу складову транспортно-логістичного процесу, але і як елемент макрологістичної системи "постачання – виробництво – зберігання – транспорт – споживач

За сучасних умов розвитку інтеграційних процесів України створення вітчизняної інфраструктури впливає на прискорення процесів вирівнювання якості життя населення, сприяє досягненню вільного руху товарів, людей і капіталів. Відбувається мобілізація місцевих ресурсів і підвищення ефективності їх використання, об'єднуються зусилля для розв'язання спільних проблем розбудови інфраструктурних об'єктів нашої країни.

У період розширення міжнародної співпраці та поглиблення інтеграційних процесів формуванню мережі МГЛК належить

одна із провідних ролей у врегулюванні транспортно-логістичних проблем, пов'язаних із забезпеченням міждержавних економічних зв'язків, з доцільністю створення міждержавної господарсько-логістичної інфраструктури, що має узгодженні технічні параметри та забезпечує застосування спільних технологій перевезень, як основи інтеграції національних транспортно-логістичних систем у світову.

В епоху глобальної інтеграції можна виокремити три основні тенденції, що мають стосунок до господарсько-логістичної інфраструктури, це, по-перше, наукоємна економіка, що веде до концептуальних змін функціонально-компетентної та організаційно-економічної структури. Інтегральні комунікаційні технології дедалі більше використовують на різних видах транспорту, енергетиці, будівництві для того, щоб досягти більшої ефективності як фізичних, так й інформаційних потоків. По-друге, відбувається помітне збільшення та географічна диверсифікація міжнародних товарних потоків, що пов'язано із міжнародною орієнтацією бізнесу. Концептуальні положення сталого розвитку господарсько-логістичної інфраструктури, засновані на паритетності відносин "господарство – населення – довкілля". По-третє, світова економіка веде до потреби кращої координації між управлінням потоками міжнародного транспорту й управлінням міжнародними виробничими процесами. У територіальній структурі інтегрованої господарсько-логістичної системи провідну роль відіграють мультимодальні транспортно-логістичні вузли, міжнародні господарські логістичні комплекси, логістичні платформи. Також варто зауважити, що сучасна мережа вузлових пунктів надмірно децентралізована. Наприклад, зараз у Європі функціонує понад п'ятсот контейнерних терміналів.

Одним з основних завдань європейської транспортно-логістичної стратегії, на нашу думку, має бути формування в Європейському Союзі вузлових пунктів інтермодальних перевезень. В умовах вільного переміщення товаропотоків у межах інтегрованого ринку об'єднання відбувається зменшення кількості національних терміналів і їх заміна єдиними міжнародними господарськими логістичними комплексами, що означає зменшення кількості елементів інфраструктури. Одночасно із формуванням

регіональних розподільчих центрів, великими компаніями – виробниками товарів створюються МГЛК, що здійснюють накопичення, переробку, обслуговування, поділ і поставку товарів в різні країни світу. У зв'язку із цим слід зауважити, що спостерігається тенденція до консолідації європейських міжнародних господарських логістичних центрів, об'єднання їх у європлатформи.

Розглядаючи європейський досвід розвитку МГЛК, як новітньої інтеграційної форми, слід звернути увагу на вагомі здобутки Німеччини в цьому напрямі. Тут міжнародні господарські логістичні комплекси формуються переважно на основі наявних залізничних ліній та автомобільних розв'язок. Більшість із них розрахована на паралельне використання автомобільного і залізничного транспорту. Німецька модель розвитку МЛГК характеризується чітким визначенням джерел інвестування і низкою особливостей. По-перше, інвестиційний капітал доповнюється банківським кредитом. Чітко визначені функції компанії, що ініціює створення МГЛК – це розробка програми будівництва логістичного комплексу і документації, залучення інвесторів та фінансових коштів, купівля й освоєння земельних ділянок, нагляд за процесом будівництва МГЛК.

По-друге, створеними МГЛК управляють наглядові органи, які створюють різні компанії – учасники проекту: інвестори й інвестиційні консорціуми, компанії з розвитку, муніципалітет, асоціації та спілки. Державний сектор бере участь як у фазі планування, так й у фазі реалізації інвестицій у створення МГЛК.

Таким чином, заснована на німецькому досвіді загальна схема дій органів влади на передпроектному етапі реалізації програми створення МГЛК має такий вигляд. Федеральне Міністерство транспорту, на підставі аналізу картини вантажопотоків і розміщення продуктивних сил, визначає райони найвигіднішого розміщення МГЛК. Відповідні рекомендації надсилають урядам земель. Якщо вони виявляли готовність брати участь у реалізації проекту, то федеральний уряд надає "стартові" кошти в розмірі 10–15 % вартості проектних робіт і підготовки території. Уряд землі вступає в переговори із владою відповідного міста (або кількох міст, якщо регіон кращого розміщення терміналу був досить великий). Влада міста, готового реалізувати проект,

отримує часткову субсидію із бюджету землі й, у свою чергу, вирішує питання викупу землі під МГЛК і надання пільг для підприємців, які бажають брати участь у проекті. Такий механізм співпраці держави, інвесторів, споживачів є, на нашу думку, найоптимальнішим і найефективнішим. Він дає можливість усім учасникам створення МГЛК зосередитися на своїх функціональних обов'язках, маючи найнадійнішого гаранта бізнесу – державу. Такий підхід до розвитку МГЛК передбачає, насамперед, участь державного сектора, як у фазі планування так й у фазі реалізації проектів їх розвитку.

Серед країн Азії варто відзначити розвиток МГЛК у Казахстані. Республіка успішно використовує роль транзитного мосту між Європою й Азією. Розміщуючись на їх стику, володіючи значним транзитним потенціалом, надає азійським країнам географічно безальтернативний наземний транспортний зв'язок із Європою. Використовуючи свою основну перевагу – геополітичне місце розташування, Республіка Казахстан зосередилася на розширенні пропускної спроможності транспортно-логістичної системи на напрямі міжнародного транзитного коридору "Західний Китай – Західна Європа" за рахунок розвитку мережі МГЛК, що дозволить переорієнтувати частину вантажів, які перевозять із Китаю, з морського транспорту на автомобільний.

Цікавим є досвід Індії, яка, на нашу думку, стає перспективним ринком розвитку транспортно-логістичних послуг. З інвестиціями в галузь у розмірі 1 трлн дол країна продовжує активно розвиватися, залучаючи спільні підприємства, гравців фондового ринку, міжнародних інвесторів, стратегічні інвестиції і навіть університети до розвитку господарсько-логістичної інфраструктури. Господарсько-логістичні компанії інтенсивно будують МГЛК, інвестуючи в кожний проект приблизно 110 млн дол США, розвивають дорожню інфраструктуру, проводять модернізацію транспортної галузі, що є однією із ключових, яка впливає на розвиток та конкурентоспроможність національних економік не тільки завдяки своїй масштабності, а й властивості обслуговувати інші галузі [5].

Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів є новітньою інтеграційною формою та важливим

чинником соціально-економічного зростання і нашої країни. Їх функціонування забезпечить єдність економічного простору України, удосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення продуктивних сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів та соціально-економічного потенціалу країни, розвиток підприємництва і розширення міжнародної співпраці, сприяння руху міжнародних торговельних потоків, інтеграцію вітчизняної економіки у світову, як рівноправного партнера. Розвиток інфраструктурних об'єктів, головною ланкою серед яких є міжнародні господарські логістичні комплекси, передбачає подальшу їх інтеграцією через вітчизняну мережу міжнародних транспортних коридорів у світову транспортно-логістичну систему.

Цьому сприяє гео економічне положення нашої країни, територією якої проходять торгові шляхи трансконтинентального характеру, якими рухаються міжнародні торговельні потоки. Необхідно зауважити, нині ступінь використання інфраструктури України достатньо низький, що помітно на прикладі вертикальної складової "великого хреста", якою є історична транспортна артерія Дніпро, що зараз майже завмерла. Горизонтальна складова "великого хреста" йде із Європи через Україну у східному напрямку до Японії, Китаю та країн Південно-Східної Азії, що мають великі темпи економічного зростання.

Нині першочерговим геополітичним і соціально-економічним значенням для України має стати завершення формування єдиної мережі національних господарських комплексів, здатної забезпечити надійні транспортно-економічні зв'язки між усіма регіонами країни, приток працездатного населення й інвестицій, збільшення валового національного продукту, розвиток транзитного потенціалу, підвищення рівня життя та добробуту населення країни. В умовах глобалізації, інтеграція господарсько-логістичних систем окремих держав у світову сприяє інтенсивному процесу розвитку національних господарських комплексів, що забезпечує прискорений рух міжнародних торговельних потоків між різними країнами через мережу МТК. У 1996 р. Концепцією створення в Україні міжнародних транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи запропоновано створити

46 логістичних комплексів і спеціалізувати їх у трьох категоріях: 9 прикордонних, 16 сухопутних і 21 водний. Доцільність створення в Україні мережі національних господарських комплексів, з визначенням зони обслуговування кожного опорного вузла, обумовлена сучасними тенденціями розвитку міжнародних транспортних коридорів. Основоположними елементами логістичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів є міжнародні господарські логістичні комплекси, що функціонують, зазвичай, на комерційній основі, забезпечуючи скоординовану взаємодію всіх ланок транспортно-логістичного процесу, що розглядаються як стратегічні точки зростання економіки країни.

Розвиток міждержавної та міжконтинентальної транспортно-комунікаційної системи, винятково сприятливе географічне положення України дозволяють нашій країні внести в рішення проблеми формування інтегрованої системи глобальних міжнародних транспортних коридорів дуже істотний внесок, діючи на ринку транспортно-логістичних послуг як рівноправний партнер. Метою формування та розвитку транспортно-логістичної інфраструктури на території України має стати забезпечення умов для підвищення надійності й ефективності українських зовнішньоторговельних перевезень, залучення додаткових транзитних товаропотоків на транспортно-логістичні комунікації країни, сприяння руху міжнародних товарних потоків, залучення вітчизняних й іноземних інвестицій, створення умов для прискорення розвитку окремих регіонів країни, інтеграція українського транспортно-логістичного комплексу в європейську та світову транспортні системи.

Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію руху міжнародних товарних потоків, забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованого транспорту, знижувати екологічне навантаження на довкілля. До ключових завдань, що формують стратегію розвитку транспортно-логістичної системи України та входження її до міжнародних транспортних коридорів, можна віднести, по-перше, удосконалення процесів

руху міжнародних товарних потоків по сухопутних транспортних мережах до європейських стандартів. По-друге, удосконалення механізмів обробки міжнародних товарних потоків, що рухаються по МТК, для чого необхідно розбудувати сучасну мережу міжнародних господарських логістичних комплексів, урахувуючи регіональні особливості й інтеграційні процеси транскордонної співпраці.

Останнім часом спостерігаються зміни складової структури витрат товаровиробників, дедалі більша частка яких доводиться, в основному, не на власне виробництво товарної продукції, а на витрати у сфері транспортування, зберігання, постачання та збуту. Різко збільшився час процесу дистрибуції товарних потоків до кінцевих споживачів. Сфера обігу дедалі більшою мірою визначає основні орієнтири виробництва щодо маркетингових і логістичних стратегій товаровиробників.

Важливими напрямками перетворення сфери обігу в розрізі синтезу макрологістичних систем є, по-перше, розробка механізму політичної, організаційно-економічної підтримки, правового захисту, гарантійного страхового, інформаційного забезпечення та стимулювання розвитку транспортно-логістичної системи України. По-друге, координація й оптимізація взаємодії зв'язків між матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками логістичних систем. По-третє, формування сучасної інфраструктури товарних ринків, розвиток системи оптової торгівлі.

Особливості розвитку та побудова господарсько-логістичних систем у нашій країні багато в чому будуть визначатися інституціональним чинником, що полягає в необхідності державного регулювання цих процесів, включаючи податкове та митне регулювання. Важливість зазначеного чинника для синтезу макрологістичних систем визначається програмними завданнями соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних об'єктів, політичними, екологічними, військовими, національними, соціальними й іншими цілями.

Високий рівень монополізму в економіці України, необхідність протекціоністської політики і захисту вітчизняних товаровиробників, торгових, транспортних й експедиторських фірм-посередників, проведення єдиної фінансової, тарифної, податко-

вої, митної політики, завдання ліцензування та сертифікації господарсько-логістичних компаній вимагають державного регулювання як на державному, так і на місцевому рівнях. Створювані макрологістичні системи є важливим засобом реалізації міжнародних, регіональних цільових програм. При цьому слід зауважити, що висока ресурсна й енергетична незалежність нашої країни, потужний науково-технічний потенціал, наявність геополітичних переваг у системі міжнародних господарських зв'язків можуть бути ефективніше використані, у тому числі за рахунок формування макрологістичних систем різних типів і моделей.

Розвиток транспортно-логістичної системи країни має сприяти основному пріоритетному напрямку розвитку України – курсу на євроінтеграцію. Складовою частиною даного питання є співпраця уряду України з міжнародними господарсько-логістичними компаніями, й участь у міжнародних проєктах розвитку МГЛК. Курс на європейську інтеграцію вимагає відповідної гармонізації транспортної політики з ЄС. Для цього необхідно, по-перше, брати активну участь у всіх заходах під егідою світових транспортних організацій. Це надасть можливість володіти нагальними аспектами розвитку світової ТЛС на міждержавному рівні. По-друге, розробити технічні регламенти для транспорту, змінивши вимоги його технічних характеристик; створити умови для виробництва бензину євро-5, дизельного палива європейського стандарту (воно не повинно зимою замерзати). По-третє, гармонізувати законодавство у транспортній галузі та сфері послуг. Це уможливить надання якісних послуг учасникам зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи розвинену інфраструктуру. По-четверте, брати активну участь у світових економічних форумах. Це сприяє залученню інвестицій в економіку країни, що є однією з умов ефективного розвитку МГЛК в Україні.

З огляду на вищезазначене, варто виокремити найпривабливіші проєкти розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. Важливим проєктом є модернізація автомобільних доріг Київ – Чоп, Київ – Луганськ, Київ – Ковель – Ягодин, Львів – Кіровоград, доведення до рівня європейського автобану автомобільної дороги Одеса – Київ – Чернігів – Нові Яриловичі, стосовно чого 10 жовтня 2012 р. уряд ухвалив розпорядження

№ 770-р "Про затвердження проекту капітального ремонту автомобільної дороги М-07 Київ – Ковель – Ягодин". Цей документ розроблено за ініціативи Державного агентства автомобільних доріг України відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 11.05. 2011 р. № 560 "Про Порядок затвердження проектів будівництва і проведення їх експертизи та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України". Мета вищезгаданого нормативно-правового акта – правове, технічне та фінансове забезпечення капітального ремонту автомобільної дороги Київ – Ковель – Ягодин. Прийняття розпорядження "Про затвердження проекту капітального ремонту автомобільної дороги М-07 Київ – Ковель – Ягодин сприятиме забезпеченню цільового й ефективного використання кредитних коштів, дасть змогу поліпшити транспортні показники дороги, у тому числі на підходах до м. Києва, ефективно використовувати транспортний потенціал України для розвитку економіки держави. Це дасть можливість суттєво скоротити терміни руху автотранспорту, стимулює розвиток придорожньої інфраструктури, і найголовніше й актуальніше для нас – модернізація автошляхів дозволить збільшити транзитний потенціал України, що, у свою чергу, сприятиме розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів.

Будівництво нових міжнародних господарських логістичних комплексів на прикордонній території, які можна назвати "вхідні" МГЛК, оскільки, на нашу думку, вони мають бути розташовані біля митних переходів на основних міжнародних транспортних коридорах, які проходять по Україні. Таке розташування МГЛК дасть можливість міжнародним господарсько-логістичним компаніям здійснювати митне очищення свого товару безпосередньо при в'їзді на митну територію України. Це дозволить таким великим міжнародним логістичним операторам, як DHL, Raben, FM Logistics повноцінно вийти на український ринок розвитку МГЛК. Проте, варто зауважити, що увага нашої держави до створення національно-логістичної системи значно менша, ніж у світі. Нині можна констатувати лише окремі спроби створення невеликих у національних та міжнародних масштабах МГЛК, і то, за рахунок приватних іноземних інвестицій.

Важливими є фактори впливу на розвиток МГЛК в регіонах України. Проте існує низка проблем, що суттєво впливають на цей процес, серед яких варто виокремити, по-перше, *слабку інфраструктуру*. Зараз господарсько-логістичні, дистриб'юторські компанії скаржаться на недостатню інтеграцію господарських логістичних комплексів у транспортну мережу. За винятком основних економічних центрів країни – Києва, Одеси, Львова сектор логістики достатньо низької якості і неефективний, більша частина складських об'єктів не застосовують сучасні технологічні системи.

По-друге, *високі транспортні витрати*, які при транспортуванні окремих товарів по Україні можуть складати до сорока відсотків від вартості самого товару. Витрати на логістичну обробку оцінюють у два-три рази вище, за аналогічні витрати у Європі.

По-третє, *неефективне регулювання державою ринку транспортно-логістичних послуг*. Немає узгодженої взаємодії між органами державної влади на національному, регіональному та місцевому рівнях, тому умови перевезень часто відрізняються від міста до міста, перешкоджаючи створенню єдиної транспортно-логістичної мережі.

По-четверте, *бюрократія і корупція прокладних структур*. Отримання погоджень і дозвільних документів на будівництво логістичного комплексу досі значно залежить від сили контактів у рядах української бюрократії.

По-п'яте, *низький рівень логістичної підготовки фахівців*. Особливо це помітно на вищому управлінському рівні компаній, де не вистачає фахівців-практиків. Багато спеціалістів не реалізують кращі методики в сучасній логістиці і не зацікавлені у впровадженні передових технологій, або методах гнучкого управління.

По-шосте, *регіональні диспропорції*. Українська економіка характеризується великими відмінностями в рівні економічної активності та розвитку, що впливає на ефективність перевезень. Із глобального погляду ці диспропорції існують також між Україною та рештою світу, що призводить до складнощів при інтеграції до єдиної транспортної мережі.

Варто окремо згадати кілька проблем, розв'язання яких, на нашу думку, є можливим лише на рівні держави. До них належить розробка Генеральної програми розвитку національної

господарсько-логістичної системи з урахуванням комплексу економічних, транспортних, екологічних і соціальних чинників, удосконалення методичного забезпечення. При цьому слід удосконалювати і контролювати виконання норм і правил устаткування й експлуатації МГЛК.

Також потрібно зазначити, що розвиток ефективної національної системи МГЛК зумовлює низку таких макроефектів, як:

- зниження частки сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів у структурі валового внутрішнього продукту, чому сприяє продумана система постачання товарів у регіони;
- зниження рівня інфляції за рахунок зменшення транспортно-логістичних витрат;
- підвищення інвестиційної привабливості проектів із розміщення виробництва.

Таким чином створення національної транспортно-логістичної системи дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок комплексної логістики постачання основних центрів виробництва, оптимізації складських запасів і вивільнення "заморожених" фінансових ресурсів у виробників, комплексної логістики розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання.

Необхідно звернути увагу і на позитивні фактори впливу на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України, серед них:

- розвиток транспортної інфраструктури (насамперед автомобільних доріг), поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних й іноземних інвесторів;
- технічна та технологічна модернізація транспорту, спрямована на побудову транспортної системи європейського рівня та створення сприятливих умов для залучення інвестицій у цю сферу;
- гармонізація законодавства в галузі транспорту відповідно до положень міжнародних конвенцій та угод, а також наближення до транспортного законодавства ЄС (*Acquis communautaire*);
- активна участь держави в розбудові Пан'європейських транспортних осей та реалізації Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів;

- сумісний із Євросоюзом розвиток прикордонних пунктів Чоп, Ягодин, із Білорусією – Нових Яриловичів;
- підтримка урядом сучасних освітніх програм у вищих навчальних закладах, які поступово впроваджуються у навчальний процес.

Це дозволить згодом підготувати висококваліфікованих фахівців у транспортній та будівельній галузях, логістиці, менеджерах-управлінців.

Ще одним фактором розвитку транспортно-логістичної інфраструктури найближчого періоду, на наш погляд, має стати забезпечення засобами транспортно-дорожнього комплексу стабільного економічного зростання країни та її регіонів. Із цього приводу, фахівцями Національної академії наук України проводився комплексний аналіз транспортних вузлів та оцінка пріоритетності розвитку МГЛК шляхом бального аналізу.

Очевидним лідером виявився Київський регіон, на базі якого необхідно створити п'ять міжнародних господарських логістичних комплексів, оскільки в Києві сходяться пан'європейський коридор № 9 з відгалуженням на Мінськ та МТК № 3, проходження яких через Київський регіон стимулює нарощування обсягів транспортних перевезень. Розвиток Київського транспортного вузла, у поєднанні з використанням соціально-економічного потенціалу міста й України загалом, зумовить значне розширення ділових, комерційних і туристичних перевезень, підвищення частки пасажирських та вантажних транзитних потоків.

Стратегічними напрямками розвитку транспортно-логістичної інфраструктури має стати:

- перехід від транзитних вантажних залізничних магістралей, у межах міської забудови, до вивантаження товару на МГЛК розташованих за межами міської зони;
- перехід від суміщення транзитних і міських автотранспортних потоків на вулично-шляховій мережі Києва до створення системи обхідних магістралей за напрямками міжнародних транспортних коридорів;
- перехід від вибіркової реконструкції окремих, найбільш перевантажених елементів вулично-шляхової мережі до ком-

плексної реконструкції та будівництва автомагістралей і транспортних вузлів різних рівнів;

- будівництво навколо Києва 5–6-коліїної великої окружної автодороги, з дотриманням європейських стандартів якості, належною інфраструктурою.

У місцях її перетину з міжнародними транспортними коридорами варто створювати МГЛК. Таке їхнє розташування дозволить поєднати столицю з усіма регіонами, за рахунок скорочення проїзду через Київ великого вантажного автотранспорту позитивно вплине на вирішення екологічних проблем.

На території київського регіону МГЛК, переважно, будуються великими міжнародними логістичними компаніями такими, як "Оптіма Фарм", "Биокон", "Фалби", "Raben", "ІСТ", "Коморас", "Фордон", та використовуються винятково для власних потреб. Їх поточні потреби не дозволять зменшити кількість площ, притому вони дедалі частіше відмовляються від орендованих і будують власні МГЛК. В останні кілька років МГЛК мають великі імпортери рибної продукції ("Санта Бремор", "Аляска"). Зараз, девелопери будують низку об'єктів для продуктових мереж.

Варто також зауважити, що автомобільний транспорт є основним для обслуговування зазначених МГЛК, в окремих випадках додатково може використовуватися залізничний транспорт. Необхідним є формування МГЛК на базі київських аеропортів. Кожен великий аеропорт, на наш погляд, представляє інтерес для бізнесу, та може розглядатися як потенційна площадка для будівництва міжнародного господарського логістичного комплексу. Аеропорт, разом з ефективним МГЛК, при оптимізації митних процедур, можуть бути рушійним чинником у процесі розвитку транзитного потенціалу нашої країни.

До другої групи регіонів з високими бальними оцінками було віднесено Одеську та Дніпропетровську обл. Досить вигідне розташування на головних магістралях має Одеса. Місто розташоване на перетині важливих міжнародних шляхів із Європи до Азії, Центральної та Північної Європи на Близький Схід. Через Одесу проходить міжнародний транспортний коридор № 7 і 9, що пов'язує Фінляндію, Росію, Білорусь, Україну, Грецію. По Дунаю Одеський регіон пов'язаний із країнами Північної та Центральної Єв-

ропи. Одеський морський торговий порт є найбільшим в Україні і транспортними лініями пов'язаний з понад 600 портами ста країн світу. Транспортна інфраструктура міста представлена також залізничним, автомобільним й авіаційним видами транспорту. Одеса насамперед приваблива своїм вигідним географічним розташуванням. Кращого місця для створення МГЛК не знайти, це розуміють усі учасники транспортно-логістичних ланцюжків.

Крім того, слід зауважити, що по мірі зростання ринку товарів народного споживання, відбувається консолідація транспортно-логістичних компаній – великі і сильні компанії витісняють слабкі та дрібні, масштаби виробництва і торгівлі збільшуються, зростає потреба у великих і якісних складських площах, професійних транспортно-логістичних послугах. У зв'язку із цим в Одеському регіоні варто передбачити створення МГЛК різної функціональності, які будуть виконувати функції "прикордонної" консолідації вантажних і пасажирських потоків – на базі морського торговельного порту Одеса і морського порту Рені, який є також прикордонним центром в межах МТК 7.

Потенціал Одеси, як промислового і торгового центру, стримується саме відсутністю розвиненої господарсько-логістичної інфраструктури. Досить сказати, що за різними оцінками, тільки для якісного розвитку бізнесу, пов'язаного з імпортом сантехніки, регіону необхідні складські площі, обсягом до 120 000 м². При цьому імпорт сантехніки в регіоні практично не відповідає сучасним потребам, у зв'язку із чим, найпоширенішою формою роботи дистриб'юторів є торгівля "під замовлення". Це один із прикладів, який характеризує стримування зростання галузі через відсутність сучасної інфраструктури зберігання товарів. Аналогічна ситуація склалася на ринку експорту сипучо-наливних вантажів, імпортованих будівельних матеріалів, побутових обігрівачів.

Другими за обсягом попиту на якісні складські приміщення є оператори мережевого маркетингу. Це, насамперед, компанія Amway і парфумерна мережева компанія Oriflame. Потреби тільки однієї Amway в Україні оцінюють на рівні 130–140 тис. м². Потрібно зауважити, що стратегію експансії на Схід цього гіганта

мережевого бізнесу стримує, не в останню чергу, відсутністю якісної інфраструктури зберігання товарів у країнах СНД. Найближчий "форпост" компанії – логістичні центри в Польщі й Угорщині не можуть забезпечити оперативне реагування на потреби зростаючої клієнтури у країнах СНД. Іноземні компанії, зазвичай, прагнуть працювати з одним логістичним оператором і висувують жорсткі вимоги до зберігання продукції.

Варто наголосити, що нині існує гостра потреба у складських приміщеннях для не розмитнених товарів, що безпосередньо залежить від зростання міжнародної торгівлі. У 1998 р. вийшов указ Президента України про створення вільної економічної зони (ВЕЗ) у Ренійському морському торговому порту, що стало першим етапом формування міжнародної економічної зони "Рені – Гарац – Джурджулешти".

Район Ренійського морського торговельного порту представляє для України особливий інтерес за своїм геополітичним розташуванням, як південний прикордонний транспортний вузол країни, перспективністю транспортних зв'язків, потенційною можливістю вклинитись у боротьбу за міжнародні товарні потоки, що за прогнозами можуть сягнути 10 000–12 000 млрд т/км. до 2050 р. [6]. Зараз він має прямий зв'язок із 14-ма європейськими країнами, список яких може розширитися за межі Європи завдяки виходу до Чорного моря, а також інших водних акваторій. Ці обставини дають можливість здійснювати модернізацію господарсько-логістичної інфраструктури морського порту. Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні має стати одним із пріоритетних у державній політиці на шляху її інтеграції в міжнародну транспортно-логістичну систему, що сприятиме виходу на новий рівень соціально-економічного розвитку нашої країни, підвищенню ролі в процесах глобальної та регіональної інтеграції.

Таким чином, можна стверджувати, що подальша інтеграція господарсько-логістичних мереж України у світову стримується через повільне вирішення питань уніфікації норм національного законодавства у сфері транспорту, узгодження його із загальноєвропейськими нормами міжнародного права та технічними стандартами. Основою для подальшої інтегра-

ції міжнародних господарських логістичних комплексів України до світових транспортно-логістичних мереж, як нового напрямку розвитку інтеграційних процесів на початку ХХІ ст., є розробка концепцій спільного розвитку певних об'єктів інфраструктури в межах програм добросусідства, та, зокрема, у межах реалізації завдань Угоди про Асоціацію Україна – ЄС.

Література

1. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства: теорія і практика : монограф. / А.В. Рибчук. – Дрогобич, 2009.
2. Неруш Ю.М. Логистика / Ю.М. Неруш. – М., 2000.
3. A growth package for integrated European infrastructures // Brussels. – 19.10.2011 COM (2011) [Electronic source]. – Access mode : http://ec.europa.eu.commission_2010-2014/president/news.
4. Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource efficient transport system. WHITE PAPER. Brussels. – 28.03.2011 COM (2011) 144 final. EUROPEAN COMMISSION.
5. Brenck A. Experience with competitive tendering in Germany / A. Brenck, B. Peter // European conference of ministers of transport. – France, 2007.

РОЗДІЛ 4

МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СУЧАСНОСТІ

4.1. Переваги та ризики реалізації Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства ЄС – США

Зв'язок між трансатлантичною торгівлею є досить глибоким, і своїм корінням сягає в добу загальної економічної історії. У післявоєнний період цей факт підтверджувався не тільки першими спільними кроками, що привели в підсумку до сучасної багатосторонньої торговельної системи, але і також періодичними ініціативами посилення економічної співпраці між країнами Європи й Америки. Зі зростанням важливості та ролі глобальних і регіональних виробничих ланцюгів, логіка розвитку трансатлантичної інтеграції виявилася переконливою.

Ідея створення трансатлантичної зони вільної торгівлі зародилася досить давно, ще в 90-ті рр. минулого століття, а спроби обговорити можливі параметри всеосяжного пакту робилися аж до кризи 2008 р., але не принесли помітних результатів. Спочатку цей проект називався TAFTA – Transatlantic Free Trade Area і мав як прототип угоду NAFTA – створений ще в 1994 р. північноамериканський торговий блок за участю США, Канади та Мексики. У 1998 р. національним державам Європи вдалося частково блокувати американські пропозиції щодо лібералізації взаємної торгівлі, проте вже в 2008 р. Європарламент виступив за поглиблення співпраці між ЄС та США, а у 2013 р. підтримав проект трансатлантичної зони вільної торгівлі. Мандат на ведення переговорів був переданий Єврокомісії, а національні уряди – практично усунуті від цього процесу.

Поряд зі скасуванням митних бар'єрів і вільним рухом товарів між США та ЄС, угода передбачає багато інших важли-

вих пунктів: гармонізацію санітарних, екологічних і соціальних норм, правил безпеки тощо. Мета проекту – створення трансатлантичної безмитної економічної зони зі споживчим ринком у 820 млн людей.

Ініціатори Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства (ТТП) роблять наголос на значний економічний ефект і відзначають, що на учасників цього ринку (США і ЄС) припадає половина світового ВВП і третина глобального товарообігу. Для порівняння, ВВП Євразійського економічного союзу, який був створений у 2014 р. на основі Євразійського економічного співтовариства (Росія, Білорусь, Вірменія, Киргизія і Казахстан), становить усього 3,3 % від світового ВВП [1].

США та ЄС один для одного є найважливішими інвестиційними партнерами, а їхні взаємні інвестиції – реальним локомотивом трансатлантичних відносин, що сприяє зростанню та створенню робочих місць по обидва боки Атлантики. Нині 30 млн робочих місць у ЄС залежать від експорту до США та 3,5 млн людей у Європі працюють на американські компанії [2].

Трансатлантична економіка генерує близько 5 трлн дол у загальному обсязі комерційних продажів, а загальний обсяг інвестицій США у країни ЄС у три рази вищий, ніж у країни Азії. Європейські інвестиції із країн ЄС у США у вісім разів перевищує обсяг інвестицій ЄС в Індії та Китаї разом [3, р. 16–17].

Третина торгівлі через Атлантику насправді реалізується через внутрішньо корпоративні канали (табл. 4.1). Цей величезний обсяг трансатлантичної торгівлі й інвестицій сприяє економічному процвітанню обох сторін Атлантики і десятку інших країн, які торгують із країнами ЄС і США. Трансатлантичні відносини також визначають основні тенденції розвитку світового господарства загалом, оскільки і ЄС і США є найбільшими торговими й інвестиційними партнерами майже для всіх інших країн у світовій економіці.

Таблиця 4.1**Торгівля товарами ЄС – США, 2012-2014, млрд євро [4]**

Рік	Імпорт ЄС	Експорт ЄС	Баланс
2012	206,5	293,2	86,7
2013	196,2	289,5	93,3
2014	204,9	310,9	106,0

У 2013 р. імпорт США комерційних послуг, за винятком військових і державних, досяг 148 млрд дол, що склало на 77 % більше ніж у 2003 р. Інші комерційні послуги (бізнес, професійні та технічні) є основною частиною американського імпорту із країн ЄС [2].

Таблиця 4.2**Загальна торгівля послугами ЄС – США, 2011–2013, млрд дол [5]**

Рік	Імпорт ЄС	Експорт ЄС	Баланс
2011	142,8	149,7	6,9
2012	157,0	171,9	14,9
2013	159,9	180,7	20,9

Основна частина торгівлі товарами припадає на машинний сектор і транспортне устаткування. Вартісна структура американського експорту в цій галузі у 2013 р. була такою: літаки (31,0 млрд дол), машини (29,9), оптичні та медичні інструменти (25,4) і фармацевтична продукція (20,1 млрд дол). Другий найважливіший сектор для торгівлі товарами між ЄС і США – хімічні речовини. Крім того, у зазначеному секторі ЄС експортує більше, ніж імпортує (приблизно понад 50 %) [6, р. 18].

Обидва регіони, США і Європа, є один для одного основним джерелом і місцем призначення для ПІІ, а також акумулюють 56,7 % взаємного припливу і 71 % експорту іноземних інвестицій. [6, р. 16–17].

Північна Америка є найважливішим місцем експорту ПІІ із країн ЄС – регіон приймає близько третини від загального обсягу ПІІ ЄС. Обсяг експорту ПІІ із ЄС до США у два рази більший, ніж припадає на другу найважливішу країну для європей-

ських інвестицій – Швейцарію. Другим найважливішим регіоном для експорту ППІ країн ЄС є так званий не-європейський регіон Європи, що охоплює колишні країни Радянського Союзу, Швейцарію, Норвегію та Туреччину. У зазначених країнах зосереджено близько однієї чверті запасів ППІ ЄС. Третій найважливіший регіон для прямих іноземних інвестицій ЄС – Азія, на частку якої припадає 14 % від загального обсягу ППІ [5].

Відносна важливість США як джерела прямих іноземних інвестицій у ЄС є ще більш вираженою. Якщо дивитися з боку географічної структури, то США акумулюють майже в чотири рази більше запасів ППІ в ЄС, ніж друга найважливіша країна-партнер, Швейцарія. Ураховуючи величину ППІ між ЄС і США, будь-яка політика, що впливає на подальшу лібералізацію інвестиційних потоків може мати істотний вплив на економіки цих країн [5]. Економічні перемови в межах ТТП ведуть з метою знаходження консенсусу у трьох сферах. Перша торкається таких питань, як доступ на ринок, усунення тарифів і нетарифних засобів та правила походження продуктів. Друга прагне до зближення або визнання суттєвої еквівалентності з питань регулювання торгівлі. Третя сфера намагається знайти загальну згоду щодо норм і стандартів, які стосуються таких питань, як інвестиції, права інтелектуальної власності, дискримінаційна промислова політика і державні підприємства. Деякі із цих стандартів, найімовірніше, зможуть розширити діючі стандарти COT (COT +); інші можуть виходити за межі існуючих багатосторонніх норм (поза COT).

Трансатлантична економіка – це найбільший і найбагатший ринок у світі, що становить три чверті світових фінансових ринків і понад половини світової торгівлі. Жодна інша комерційна артерія у світі не є такою інтегрованою. Однак, багато що ще можна зробити для зниження тарифних і нетарифних бар'єрів, лібералізації торгівлі послугами й інвестицій, а також розв'язання проблем непотрібних і витратних регуляторних відмінностей [7].

Європейський Союз і Сполучені Штати є важливими торговельними партнерами один для одного. Поліпшення взаємного доступу на ринки, а отже скасування майже всіх увізних мит, є однією із задекларованих цілей ТТІР. Бар'єри на шляху товарів

із США стали причиною виникнення негативного торгового сальдо із Євросоюзом. Цей показник за останні роки помітно погіршився. Частка країн ЄС у загальному дефіциті торговельного балансу США у 2013 р. становила 18,2 %. Якщо у 2011 р. дефіцит був 99,4 млрд дол, то у 2012 р. він досяг 116,4 млрд дол, у 2013 – 127,9 а за 2014 р. він склав 142 млрд дол [2].

Нааявність бар'єрів особливо помітна, наприклад, при торгівлі автомобілями. Стандартне мито для імпорту автомобілів у США нині становить 2,5 % від їх вартості. Однак для пікапів і комерційних фургонів воно дуже високе – 25 %. При цьому, якщо окремі європейські країни не стягують імпорتنі мита, то Європейський Союз застосовує фіксовану ставку в розмірі 10 % [8].

Рівень лібералізації економік США та ЄС з погляду торгівлі й інвестицій уже досить значний. За даними СОТ, середній рівень митних тарифів досягає 5,2 % у Європі і 3,5 % у США [8]. Проте за деякими товарними групами, такими як текстиль, одяг, молочні продукти й овочі, середні рівні тарифів перевищують 10 і навіть 20 %. Ураховуючи величезні масштаби торговельних потоків між США та ЄС, сумарні втрати бізнесу і споживачів залишаються суттєвими. У Європейському центрі міжнародної політекономії (*European Centre for International Political Economy*, ЕСІРЕ) підрахували, що виграш від повного скасування мит міг би скласти до 86 млрд дол для ЄС і до 82 млрд дол для США [9].

Хоча середні рівні тарифів у взаємній торгівлі є відносно низькими, усе ж різні нетарифні бар'єри, такі як технічні й екологічні стандарти, санітарні норми тощо з обох сторін Атлантики є серйозними перешкодами на шляху поглиблення трансатлантичних торговельних й інвестиційних зв'язків. Найбільший блок питань стосується поставок продовольчих товарів. В американських виробників є претензії до надмірно жорстких і науково необґрунтованих, на їхню думку, європейських стандартів безпеки. Так, у ЄС заборонений імпорт яловичини, отриманої із застосуванням гормонів росту, хоча в США і Канаді таку продукцію вважають нешкідливою. Незадоволені в Америці й обмеженнями на імпорт генно-модифікованих кукурудзи та сої. Крім того, по обидві сторони Атлантики уряди займаються субсидуванням сільського господарства, при цьому європейські ферме-

ри отримують вагоміші переваги: близько 38 % загального бюджету ЄС – це аграрні субсидії.

Відсутність гармонізованого регулювання гальмує торгівлю і в інших секторах – від автомобілів до медикаментів. За оцінкою дослідницької компанії Ecorys, зниження нетарифних бар'єрів хоча б у два рази може підштовхнути зростання ВВП вгору на 0,7 % у Європі і 0,3 % у США в 2018 р. Основними бенефіціарами можливої лібералізації у Європі є автоконцерни, хімічні та фармацевтичні компанії, виробники продовольчих товарів та електричного обладнання, а з американського боку – банківські та страхові компанії [10. р. xviii].

Слід підкреслити, що на відміну від зниження тарифів, процес усунення нетарифних бар'єрів (НТБ) не є таким простим. Справді, малоймовірним є те, що всі виявлені нормативні розбіжності можуть бути усунені. Як раніше зазначалося, є багато різних джерел НТБ і, таким чином, їх зняття може вимагати конституційних змін, нереальних законодавчих змін, або нереальних технічних змін. Зняття НТБ також може бути важким політичним процесом, наприклад, через відсутність достатнього економічного ефекту для підтримки зусиль; через те, що перелік правил є занадто широким; через споживчі переваги, мову та географію; або через інші політичні тонкощі. На знак визнання цих складнощів, у припущеннях сценаріїв ураховують ступінь, у якій НТБ або нормативні розбіжності можуть потенційно і реально бути зменшеними, що буде обговорюватися детальніше в наступному підрозділі.

Крім усунення бар'єрів у торгівлі товарами, країни націлені на значне полегшення торгівлі послугами.

Серед послуг, фінансові послуги є одним із секторів з найвищими рівнем НТБ. У цьому секторі бар'єри ЄС проти експорту США становлять до 11,3 %, тоді як американські бар'єри проти експорту ЄС, за оцінками, – близько 31,7 % [10. р. 120–121]. Бар'єри у сфері послуг є вищими з боку ЄС для бізнесу та ІКТ послуг, сектора зв'язку, будівництва, культурних й інших послуг. З іншого боку, бар'єри США для експортерів ЄС у сфері послуг є вищими, ніж у ЄС у фінансовому та страховому секторах.

Сторони розраховують, що переговори приведуть до лібералізації в таких секторах, як телекомунікації, електронна комерція, фінансові послуги, поштові та кур'єрські послуги, морський транспорт, забезпечивши рівноправну конкуренцію європейських й американських фірм і посиливши співпрацю регуляторів у майбутньому.

Ураховуючи, що торгівля товарами становить приблизно 65 % від загального обсягу двосторонньої торгівлі, зусилля щодо лібералізації за всіма напрямками, вочевидь, призведуть до більш вираженого впливу в сенсі обміну товарами, ніж послугами між США та ЄС.

Як й у випадку з товарами, питання надання деяких послуг розглядають як чутливі і виводять з-під дії угоди. Наприклад, у березні 2015 р. представники ЄС і США заявили про право кожної зі сторін надавати публічні послуги тим способом, який вони вибирають самі. Сторони перемов щодо створення ТТІР домовилися про таке:

- Держави-члени не зобов'язані відкривати ринки суспільних послуг для приватних постачальників і не надавати на аутсорсинг ці послуги приватним провайдерам;
- Держави-члени можуть вільно змінювати свою політику у сфері аутсорсингу суспільних послуг.

Слід підкреслити, що на відміну від зниження тарифів, процес усунення нетарифних бар'єрів не є таким простим. Справді, малоймовірно, що всі сфери виявлених нормативних розбіжностей насправді можуть бути вирішені, оскільки є багато різних джерел НТБ і їх зняття може вимагати конституційних змін, нереальних законодавчих або технічних змін. Зняття НТБ також може бути важким політичним процесом, наприклад через відсутність достатнього економічного ефекту для підтримки зусиль; через те, що перелік правил є занадто широким; через споживчі переваги, мову та географію; або через інші політичні тонкощі.

Інвестиції стимулюють розвиток, створюють нові робочі місця і є головним рушієм торгівлі. Внесення питань лібералізації інвестицій до ТТІЗ означає:

- надання нових інвестиційних можливостей і стимулювання приросту інвестицій до ЄС та США;

- забезпечення рівних умов для інвестицій ЄС у США – ніні фірми із країн ЄС, що мають двосторонні інвестиційні угоди із США краще захищені, ніж ті країни ЄС, що не мають таких угод;
- упровадження основних правил щодо захисту інвестицій. Це є важливим для створення умов для бізнесу, що буде сприяти стабільному розвитку та створенню нових робочих місць;
- реформування існуючої системи захисту інвестицій у збалансованішу та прозору та захист права уряду регулювати їх в інтересах народу.

Третім компонентом переговорів з доступу на ринки є державні закупівлі. Забезпечення взаємного недискримінаційного доступу до державних тендерів розглядають як одне з важливих переваг ТТІР, причому в цьому питанні, здається, відсутні застереження щодо відкриття ринків. США обмежили свої міжнародних зобов'язань у цій галузі, чи то в межах Угоди про урядові закупівлі СОТ (WTO Government Procurement Agreement GPA), або у своїх двосторонніх угод про вільну торгівлю. Тільки 32 % закупівель на ринку США відкриті для бізнесу ЄС відповідно до зобов'язань, погодженими останнім часом у США в межах GPA [11].

Третій напрям переговорів – переговори щодо торговельних правилах – стосуються спрощення процедур торгівлі, а також сталого розвитку, поліпшення доступу до природних ресурсів, насамперед енергетичних, захисту прав інтелектуальної власності, політики у сфері конкуренції, захисту прав інвесторів.

ТТІП приведе стандарти та правила ЄС і США у відповідність один з одним без зниження стандартів споживача, здоров'я або екологічних стандартів. Компаніям більше не доведеться виробляти різні товари для ринків ЄС і США, допомагаючи їм знизити свої витрати. Споживачі виграють від нижчих цін і ширшого вибору товарів, будучи впевненими, що вони відповідають найвищим стандартам безпеки.

Напрямок регуляторної співпраці передбачає переговори щодо зближення регуляторних процесів за рахунок розробки загальних норм, а також поліпшення співпраці й обміну інформацією. Питання технічних бар'єрів у торгівлі, захисту здоров'я людей, тва-

рин і рослин, безпеки продуктів харчування, а також гармонізації регулювання в окремих секторах є важливою частиною зусиль переговорних команд зі зниження нетарифних бар'єрів у торгівлі.

Таким чином, ТТІР означає більше можливостей для бізнесу, більше зростання і більше робочих місць. Низькі ціни, широкий асортимент продукції, і впевненість, що продукти та послуги привезені з-за океану відповідають найвищим стандартам безпеки, буде також сприяти процвітанню понад 800 млн громадян ЄС і США.

Дослідження, проведене владою ЄС виявили, що до 2027 р. угода може принести сукупні економічні вигоди у розмірі від 68 до 119 млрд євро на рік для ЄС (0,3 до 0,5 % від ВВП) та від 50 до 95 млрд євро (0,2 до 0,4 % від ВВП) для США [12, р. 46–47]. За оцінками аналізу Центру з досліджень економічної політики (CEPR), на замовлення Міністерства підприємництва, інновацій та ремесел, вигоди для Великої Британії становитимуть у діапазоні від 4 до 10 млрд фунт. ст. на рік (0,14–0,35 % від ВВП) до 2027 р. [13, р. 31].

По обидві сторони Атлантики можуть бути створені 2 млрд робочих місць. У разі Франції, наприклад, це додасть 0,5 % зростання і 121 тис. робочих місць. Однак остаточний ефект буде залежати від реального масштабу інтеграції [12, р. 49–55].

Економічний вплив ТТІП залежить від кінцевого характеру будь-яких домовленостей. Його значення буде залежати від глибини та змісту досягнених зв'язаних зобов'язань і правил. Якщо ТТІП усуває або зменшує більшість трансатлантичних тарифів; знижує бар'єри для економічних послуг; вирівнює або зменшує неефективності нормативних невідповідностей; забезпечує подальші високі стандарти в таких сферах, як праця, споживач, безпека і здоров'я, довкілля, то, найімовірніше, це збільшить кількість робочих місць і значно сприятиме зростанню по обидва боки Атлантики [12, 14].

Крім того, ТТІП не обов'язково повинна бути укладена заключним документом. ТТІП є по суті процесом, за допомогою якого сторони переговорів шукають "консенсус", що складається з нових консультативних механізмів, які стосуються регуляторних і нетарифних питань, і те, як вони розвиваються відпові-

дно до подій у галузі торгівлі, технологій або інших змін. Узяті разом, ці елементи підкреслюють, що ТТІП це не просто ще один торговий договір, це нове покоління переговорів, спрямованих на репозиціювання США і європейських країн для більш дифузного світу, посиленого глобальною конкуренцією.

ТТІП також є важливими для власних цілей кожного партнера. США вкрай зацікавлені в ТТІП – не тільки в цілях економічного протистояння з Китаєм, але й отримання величезного і платоспроможного ринку для своєї продукції. Якщо подивитися на цей процес у глобальному масштабі, то стають зрозумілими цілі США, які вже уклали договір про вільну торгівлю з Азіатсько-Тихоокеанським регіоном, що охоплює 12 країн регіону – без Китаю. ТТІП покликане стати альтернативою АСЕАН й АТЕС, які США вважають недостатньо ефективними. Воно має забезпечити контроль США над тихоокеанською зоною на противагу Китаю.

Успішна угода може допомогти зменшенню політичної поляризації Америки і генерувати значні економічні можливості. Якщо ці дві мегаугоди, ТТІП і ТАП, будуть успішними, то США та їхні партнери будуть мати відкриту торгівлю й інвестиції як у межах Атлантики так і Тихого океану із країнами, на які припадає дві третини світового виробництва. Як єдиний учасник обох ініціатив, переговори дають США незаперечну перевагу в залученні питань на одному форумі для просування своїх інтересів в іншому, тоді як відбувається потенційна активізація американського глобального лідерства.

ТТІП є також важливими для забезпечення зростання та створення робочих місць у країнах – членах ЄС, зокрема у Великій Британії, і для стимулювання реалізації деяких із власних цілей ЄС, наприклад, завершення формування Спільного ринку. ТТІП – важливий крок для ЄС загалом і її держав-членів та інституцій окремо – щодо посилення її ролі на світовій арені [15, р. 3].

Створення найбільшого у світі торговельного союзу, що охоплює найширший спектр економічних і фінансових проблем, не може проходити спокійно та рівно. Навіть ті сторони, що зацікавлені в його укладанні, відстоюватимуть свої позиції на максимально вигідних для себе умовах, іноді навіть на шкоду інтересам потенційних партнерів.

Переговорний процес супроводжується потужною інформаційною кампанією, причому її основна складова стосується "гострих кутів" інтеграції. Найскладнішим питанням у переговорах є норма угоди, що дає можливість застосування іноземними інвесторами інструменту міжнародного публічного права щодо регулювання спорів між інвесторами та державами (*Investor-State Dispute Settlement – ISDS*). Зазначений інструмент надає інвестору можливість використання процедур урегулювання спорів з урядами приймаючих країн. Норми ISDS дозволяють міжнародним компаніям обходити національні суди і дають право урядам висувати позови про відшкодування внаслідок втрачених інвестицій. Багато критиків ТТІП, що представляють європейську сторону, розцінюють наявність такого інструменту як втрату національного суверенітету.

Разом із тим критика ISDS викликає певний подив, оскільки угода про зону вільної торгівлі між ЄС і Канадою, укладену у грудні 2014 р., містить зазначений механізм захисту інвестора. Інструмент ISDS уже деякий час застосовують у світовій практиці. Наприклад, в угоді про створення NAFTA (гл. 11) і в Енергетичній хартії.

Крім негативних моментів, поточний сценарій переговорного процесу має і позитивні складові. Насамперед, це захист інтересів Німеччини, яка є найбільшим експортером європейської продукції у Сполучені Штати. Німецький автопром, у разі створення зони вільної торгівлі, зможе збільшити обсяги своїх поставок на багатий американський ринок на 150 % [16]. Критики ТТІП вважають зазначену угоду антидемократичною й антинаціональною, вони звертають увагу на такі пункти:

- Зняття торговельних і митних бар'єрів між США та ЄС зруйнує механізми, що дозволяють окремим державам Європи захищати стратегічно важливі сектори національної економіки від нечесної зарубіжної конкуренції та демпінгу.
- Ліквідація "нетарифних" бар'єрів – соціальних, екологічних, технічних та інших норм, які діють на території даної національної держави. Ідеться не лише про економічний, але й політичний суверенітет, захист прав споживачів.

- Створення екстратериторіальних арбітражних трибуналів для вирішення інвестиційних й економічних конфліктів. Практично йдеться про ураження національно-державного права і прямий диктат транснаціональних корпорацій. У разі реалізації ТТП американські концерни зможуть безпосередньо пред'являти позови державам Європи.
- Угода різко загострить соціальні конфлікти в Європі, змінить баланс сил між працею і капіталом, громадянським суспільством і міжнародними компаніями. Нинішня соціальна модель європейських країн з вищими нормами захисту, ніж у США, буде переглянута, а "соціальні завоювання" останніх десятиліть скасовані. Це може привести до фундаментальної кризи з далекосяжними соціальними і політичними наслідками.
- Зниження високих санітарних, екологічних і соціальних стандартів Євросоюзу до американського рівня. Європейці стурбовані можливістю зруйнування механізму захисту національної культури, такого як обов'язкове квотування вітчизняної аудіовізуальної продукції у Франції.
- У зв'язку з пропозицією США про відкриття спільного "цифрового ринку" європейці стурбовані захистом приватного життя та особистої інформації.

Підйом США як глобальної енергетичної держави додав переговорах щодо ТТП важливості. Енергетично залежні європейські союзники, особливо у Східній Європі, а також енергетично залежні Тихоокеанські партнери, такі як Японія, розглядають США як нове джерело енергії. Проте закон США, у даний час обмежує експорт природного газу до країн, з якими вони мають угоду про вільну торгівлю. Це дає деяким партнерам значну мотивацію для прискореного укладання такої угоди із США. Сплеск у трансатлантичній енергетичній торгівлі буде генерувати ще більше переваг для обох сторін Атлантики, ніж більшість розрахунків показали.

Угода про вільну торгівлю між США і ЄС матиме важливе значення і для України в контексті забезпечення постачанням природного газу. Видобуток газу в США зріс із 54 млрд куб. м у 2007 р. до 319 млрд куб. м у 2013 р. й уряд США шукає ринки збуту для своєї продукції. Для порівняння, весь російський экс-

порт природного газу у 2013 р. склав 230 млрд куб. м. Для реалізації виконання цього плану, деякі країнах Європи і США розпочали будівництво логістичної інфраструктури. Наприклад, у 2015 р. буде закінчено будівництво СПГ-терміналу Cheniere Energy's Sabine Pass у штаті Луїзіана, а у 2018 р. на території США розпочнеться будівництво ще п'яти терміналів [16]. США у 2015 р. розпочали постачання американських енергоносіїв на європейський ринок. У цьому контексті в Україні обговорюють план зведення великого газового терміналу під Одесою.

Учасники нового торговельного союзу мають значний економічний потенціал і займають лідерські позиції у розробці та застосуванні сучасних технологій. США і Європа залишаються опорами світової економіки, найважливішими і вигідними один для одного ринками та джерелом робочих місць, найважливішими один для одного стратегічними партнерами, і досі потужною силою в багатосторонній торговельній системі. Відносини США – ЄС залишаються основоположним елементом світової економіки та суттєвим фундаментом сильного міжнародного порядку, заснованого на певних правилах. Угода, яку буде укладено між двома найбільшими економіками світу, докорінно змінить правила гри, з'явиться найбільша зона вільної торгівлі у світі. ТТІП є доказом того, що обидва партнери повні рішучості щодо відкриття трансатлантичних ринків, зміцнення глобальних правил і забезпечення глобального економічного і соціального зростання.

Однак після президентських виборів у США 2016 р. сторони в листопаді цього ж року ухвалили рішення призупинити перемовини, сподіваючись «одного дня» повернутися до них. Таке рішення було обумовлене як складнощами процесу перемовин, так і позицією нового президента США щодо участі країни у зонах вільної торгівлі загалом.

Початок американсько-європейського діалогу – це чергове свідчення того, що найбільші економічні гравці розчаровані у форматі багатосторонніх переговорів у межах СОТ. Однак діє суперечність між офіційним визнанням переваг багатосторонньої системи регулювання світової торгівлі та груповим бажанням певних країн вирішити поточні проблеми цієї торгівлі, що виникли під тиском сучасних технологічних й інших змін у

системі світового розподілу праці. Ця тенденція набирає сили. Якщо на початку 90-х рр. СОТ було зареєстровано 380 угод про вільну торгівлю (двосторонніх і регіональних), то у квітні 2015 р. таких угод уже налічувалося близько 612, переважно регіональних [17].

Існує ризик, що створення подібних "клубів з обмеженим членством" призведе до ескалації протекціонізму щодо тих, хто залишається за їх межами. Водночас, можна очікувати і на прямо протилежний ефект, оскільки зниження взаємних бар'єрів для інвестицій між США та ЄС спонукатиме країни, що розвиваються, до сильнішої зацікавленості в участі в аналогічних переговорах, оскільки вони захочуть уникнути впливу капіталів у трансатлантичну економічну зону.

У разі укладання мегаторговельних угод переваги їх використання виникнуть за рахунок новітніх засобів регулювання, що виходять за межі положень, передбачуваних угодами СОТ. Насамперед, це стосується транскордонного руху персоналу, розв'язання інвестиційних суперечностей, пов'язаних із державними підприємствами, регулювання доступу товарів і послуг до ринків, електронної комерції, конкуренції по ланках постачального ланцюга, малого та середнього підприємництва.

Література

1. IMF World Economic Outlook. Database, April, 2014 [Electronic source]. – Access mode : <https://www.imf.org>.
2. Office of the United States Trade Representative [Electronic source]. – Access mode : <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>.
3. The Transatlantic Economy 2014: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. – Vol. 2.
4. European Commission. Countries and regions:United States [Electronic source]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>.
5. EUROSTAT. International Trade [Electronic source]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/main-tables>.
6. EUROSTAT. The Transatlantic Economy 2014: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. – Vol. 2 [Electronic source]. – Access mode : http://transatlanticrelations.org/sites/default/files/TE2015_CompleteBook.pdf.

7. Hamilton D. "The Transatlantic Economy 2015: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe" [Electronic source] / D. Hamilton and J. Quinlan. – Washington, D.C., 2015. – Access mode : <http://spotidoc.com/doc/865729/the-geostrategic-implications-of-ttip>.

8. World Trade Organisation [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm.

9. Торг уместен. Возможна ли единая зона свободной торговли между США и ЕС? [Электронный ресурс] // World Economic Journal. – Режим доступа : http://world-economic.com/ru/articles_wej-265.html.

10. ECORYS Nederland BV. Non-Tariff Measures in EU – US Trade and Investment [Electronic source]. – Rotterdam, 2009. – Access mode : http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.

11. European Commission Executive Summary of the Impact Assessment on the Future of the EU – US trade Relations [Electronic source]. – Strasbourg, 12.3.2013. SWD (2013) 69 final. – Access mode : http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2013/swd_2013_0069_en.pdf.

12. François J. Reducing Transatlantic barriers to trade and investment. Centre for Economic Policy Research [Electronic source] / J. François et al. – L., March 2013. – Access mode : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf.

13. Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States. Centre for Economic Policy Research. – L., March 2013 [Electronic source]. – Access mode : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/198115/bis-13-869-economic-impact-on-uk-of-transatlantic-trade-and-investment-partnership-between-eu-and-us.pdf.

14. Erixon F. A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods [Electronic source] / F. Erixon and M. Bauer. – Brussels, 2010. – ECIPE Occasional Paper No. 4/2010. – Access mode : <https://www.vci.de/vci/downloads-vci/ecipe-taza-study-20101001.pdf>.

15. Gros D. The Global Economy in 2030: Trends and Strategies for Europe [Electronic source] / D. Gros and C. Alcidi (eds). – CEPS, Brussels, November 2013. – Access mode : <http://europa.eu/espas/pdf/espas-report-economy.pdf>.

16. Кравченко Віталій. Трансатлантична торгівля: спільний ворог зближує конкурентів [Електронний ресурс] / Віталій Кравченко. –

Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/nation/1386243-transatlantichna-torgivlya-spilnij-vorog-zblizhue-konkurentiv>).

17. World Trade Organisation [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.

4.2. Основні засади формування Транстихоокеанського партнерства

Важливим елементом сучасної інфраструктури світової інтернаціоналізації є регіональні інтеграційні об'єднання, частиною яких є угоди про зону вільної торгівлі. Саме процесами регіональної інтеграції амортизується глобалізованість світової економіки. Сучасна регіональна інтеграція базується на конвергенції економік країн, на формуванні взаємоузгодженого і взаємоприйняттого рівня управління національними економіками і близькості соціально-економічних процесів у країнах. При цьому розвиток інтеграційної взаємодії цілком логічно обумовлює напрями формування єдиного інституційного середовища із формуванням спільної наднаціональної економічної політики.

У межах формування єдиного інституційного середовища та розвитку сучасних інтеграційних процесів, домінують тенденції останнього десятиріччя із формування великих регіональних і міжрегіональних об'єднань з великою кількістю учасників, метою яких є не тільки подальше зниження тарифних бар'єрів, а й гармонізація заходів внутрішнього регулювання та спільної наднаціональної економічної політики.

Нині в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні існує стійке інтеграційне ядро у вигляді економічного угруповання АСЕАН. Економічне суперництво, що розгорнулося в регіоні на початку 2000-х рр. між США і Китаєм знайшло своє відображення в появі двох глобальних інтеграційних проєктів економічної інтеграції – Транстихоокеанське партнерство (ТТП) і Всеохоплююче регіональне економічне партнерство (ВРЕП). Ці інтеграційні напрями розглядається американським і китайським керівництвом як складова їх стратегій із розширення регіонального впливу кожної із країн. Обидві держави конкурують за право грати

керівну роль у формуванні нової економічної архітектури АТР й у створенні регіональної системи правил у сфері торгівлі та інвестиційної діяльності.

Нині АТР лідує у світі за кількістю підписаних та таких, що набрали чинності угод про вільну торгівлю. Зі 119 діючих угод про вільну торгівлю 38 були укладені між економіками країн АТР, а 77 – між економіками світу та країнами АТР. Разом із тим, варто зауважити, що азіатські країни порівняно пізно почали використовувати угоди про вільну торгівлю як інструмент своєї торговельної політики. Тривалий час міжнародні оглядачі характеризували АТР як регіон із повільною економічною інтеграцією, на тлі порівняно швидких і глибоких інтеграційних процесів на європейському просторі. Істотне посилення інтересу в регіоні до преференційних торговельних угод відбулося тільки після азіатської фінансово-економічної кризи 1997–1998 рр. До цього часу було укладено всього лише чотири угоди: Азіатсько-Тихоокеанська торговельна угода (1975), торговельна угода про тісні економічні відносинах між Австралією і Новою Зеландією (1983), угода про створення Зони вільної торгівлі АСЕАН (1992) і преференційна торговельна угода між Лосом і Таїландом (1991). Із 2000 р. по лютий 2015 р. кількість угод, укладених (і таких, що набули чинності) між економіками АТР, збільшилася із 4 до рекордних 38. Найбільшу кількість преференційних угод у регіоні уклали Японія (9), Нова Зеландія (8), Сингапур (7), Китай (6) та Індія (6).

З початку 1990-х рр. у регіоні ведуть роботу над підготовкою всеосяжної регіональної угоди про створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), на зразок спільних ринків ЄС або Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). У 1994 р на саміті АТЕС були сформульовані Богорські цілі, що визначили за мету створення зони вільної торгівлі та спрощення руху капіталів в АТР не пізніше за 2010 рік для розвинених економік регіону, і не пізніше 2020 р. для країн, що розвиваються. У 2004 р. Консультативна рада АТЕС запропонувала створити Зону вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Однак зараз, через понад двадцять років після формулювання Богорських цілей, країни регіону ще далекі від створення загальнорегіональної

торговельної угоди. Багато в чому це викликано істотними відмінностями в інтересах окремих економік, а також серйозними політичними суперечностями між окремими країнами АТР.

Найбільшою зоною вільної торгівлі в регіоні є АСЕАН (КАФТА), що охопила 10 держав – членів АСЕАН і Китай із населенням близько 1,9 млрд осіб. Угода набрала чинності 1 січня 2010 р. і сприяла зміцненню торговельно-економічних відносин між Китаєм і країнами Асоціації, посиленню між ними взаємозалежності. Важливим геополітичним результатом утворення цієї зони вільної торгівлі стало збільшення впливу Китаю в регіоні, як власне в Південно-Східній Азії, так і загалом в Азії. Проте, щоб уникнути ефекту накладання та хаотичності в регіональній торгівлі, що має місце, коли в регіоні збільшується кількість угод про вільну торгівлю, перед країнами регіону АТР стоїть завдання створення загальнорегіонального інтеграційного об'єднання, що вийде за межі субрегіональних інтеграційних процесів.

На момент активізації політики США в АТР у 2008–2009 рр. найбільш відомими й обговорюваними проектами були ЗВТ АСЕАН + 3 й АСЕАН + 6, обидві не припускали участі США. У цьому зв'язку, щоб не опинитися на других ролях в економічному просторі АТР, що набуває нових обрисів, США приступили до формування власного інтеграційного об'єднання, де йому відводилася б керівна роль. Увагу США привернуло створене Брунеєм, Новою Зеландією, Сингапуром і Чилі у 2005 р. Транстихоокеанське стратегічне економічне партнерство, на основі якого США мали намір укласти нову всеосяжну регіональну торгову угоду, що передбачає створення зони вільної торгівлі – Транстихоокеанського партнерства.

Початок переговорів про ТТП було покладено заявою Б. Обами у 2010 р. на зустрічі лідерів АТЕС у Йокогамі. Підтримавши ініціативу США, у переговори про приєднання до цього об'єднання тоді вступили Австралія, Малайзія, Перу і В'єтнам. У листопаді 2011 р. в ході зустрічей лідерів країн АТЕС у Гонолулу США знову порушили це питання й акцентовано вказали на перспективність створюваної зони вільної торгівлі.

На завершальній стадії переговорів про створення ТТП (грудень 2013) його учасниками стали 12 держав (Австралія, Бру-

ней, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сингапур, США, Чилі та Японія) з населенням близько 796 млн осіб (близько 11 % світового населення) і загальним ВВП у розмірі 27,53 трлн дол, що становить 38,3 % світового ВВП (дані на 2012).

ТТП, яке США позиціонують як "золотий стандарт", або "угоду XXI століття", припускає всебічну глибоку лібералізацію торгівлі й інвестиційної діяльності і встановлює дуже високі стандарти в питаннях діяльності державних підприємств, державних закупівель, правових стандартів трудових відносин, захисту довілля, захисту прав інтелектуальної власності, прав інвесторів тощо. Побутує думка, що висунення високих вимог до країн – учасниць партнерства, досі у сукупності не втілених ні в одному функціонуючому торговому об'єднанні, а також занадто істотні відмінності в рівні економічного і соціального розвитку зазначених 12-ти країн ставлять під сумнів успішність реалізації цієї ініціативи США. Навіть така передова ринкова економіка, як Японія, тривалий час не наважувалася вступити в переговори щодо ТТП. Анонсоване 15 березня 2013 р. прем'єр-міністром Японії Сіндзо Абе рішення про залучення до переговорів було продиктовано не потенційними економічними вигодами від участі у створюваному об'єднанні, а прагненням зміцнити відносини із США на тлі загострених територіальних суперечок з Китаєм.

Ідея ТТП, що просувається США, становить собою конкуренцію іншій моделі регіональної інтеграції, що відповідає інтересам Китаю – всеосяжному регіональному економічному партнерству (ВРЕП), що передбачає створення зони вільної торгівлі у форматі АСЕАН+6. Переговори про створення АСЕАН-центричного інтеграційного об'єднання вели лідерами східноазійських держав уже давно, задовго до планів США створити ТТП. На офіційному рівні намір, ідея створити ВРЕП була озвучено в листопаді 2011 р. в ході 19-го саміту АСЕАН і вже на наступному саміті в Пномпені 20 листопада 2012 р. було оголошено про початок переговорів.

Завершення переговорів щодо створення нової угоди відбулося 5 жовтня 2015 р. Дванадцять країн тихоокеанського регіону (разом із США та Японією) підписали угоду про створення тор-

говельного союзу. Нове утворення називатиметься Транстихоокеанським партнерством (*Trans-Pacific Partnership Agreement – TPP*), і буде (поки що) найбільшою у світі торговельною спілкою. Угоду щодо створення *TPP* було підписано в м. Атланти американського штату Джорджія. Вона стала кульмінацією семи років часто непростих перемовин щодо зняття торговельних бар'єрів на сільськогосподарську, зокрема молочну, продукцію, нові автомобілі, новітні медичні препарати та багато інших високотехнологічних товарів, поряд з екологічними і трудовими регламентами. Також документ урегулює право інтелектуальної власності у новоствореній торговельній зоні. Угоду підписали 12 країн: Сполучені Штати, Японія, Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сингапур і Чилі. Новий торговельний союз стане найбільшим у світі й охопить майже 40 % обсягу світової торгівлі.

Всеосяжне регіональне економічне партнерство охоплює 10 країн АСЕАН і шість партнерів цього інтеграційного угруповання за угодами про вільну торгівлю – Австралію, Індію, Китай, Нову Зеландію, Південну Корею і Японію. Чисельність населення цієї групи країн становить понад 3,4 млрд людей (понад 48 % світового населення), а сукупний ВВП – 21,23 трлн дол, що еквівалентно 29,5 % світового ВВП (дані на 2012). Вимоги, що пред'являються до країн – учасниць угоди істотно нижчі, ніж у випадку з ТТП, що робить ВРЕП більш економічно привабливим для багатьох східноазіатських держав, не готових до глибокої лібералізації торгівлі.

Таким чином, в АТР розвиток отримали дві альтернативні моделі регіональної економічної інтеграції: Транстихоокеанське партнерство і Всеосяжне регіональне економічне партнерство. Теоретично ці два об'єднання можуть існувати паралельно, участь будь-якої держави в одному з них не унеможливило членство в іншому. Так, Австралія, В'єтнам, Малайзія, Нова Зеландія, Сингапур і Японія беруть участь у переговорах про створення як ТТП, так і ВРЕП. Однак не можна виключати ймовірність розвитку інтеграційних процесів в АТР за одним із цих двох сценаріїв, що призведе до істотного зміцнення регіо-

нальних позицій однієї з держав на шкоду інтересів іншої – або США, або Китаю.

У більшості експертів не викликає сумніву домінуюча роль США в ТТП, куди, незважаючи на формальну відкритість цього об'єднання, друга економіка світу – Китай навряд чи буде входити через особливості пред'явлених критеріїв. Частка США в загальному ВВП 12 країн, що ведуть переговори про ТТП, становить близько 57 %.

Що ж стосується Всеохоплюючого регіонального економічного партнерства, то тут головну роль буде відігравати Китай, на який припадає близько 39 % ВВП 16 країн, які належать до цього об'єднання. На думку експертів, що входять у ВРЕП, Японія та Індія "навряд чи зможуть урівноважити китайську міць".

Україні несприятливі наслідки для Китаю може мати успіх ТТП. У такому випадку країні доведеться або прийняти традиційні вимоги США щодо ревальвації національної китайської валюти, захисту прав інтелектуальної власності тощо, або опинитися в потенційно не вигідному становищі, вилученої із преференційної торговельної зони, що призведе до певних втрат Китаю. Розвиток інтеграційних процесів за американським сценарієм створить ситуацію, коли Китаю доведеться функціонувати в системі (у даному випадку йдеться про регіональну систему), яку створювали без його участі на умовах, що формулюють США. Керівництво Китаю усвідомлює, що зараз, коли інтеграційні процеси в АТР перебувають тільки на початковому етапі свого розвитку, у Китаю є унікальна можливість, "історичний шанс" стати біля витоків формування регіональної економічної архітектури, що відповідає інтересам Китаю. Для США розвиток інтеграції під егідою Китаю загрожує втратою лідерських позицій у регіоні.

Потенційна небезпека того, що однією з цих двох моделей вдасться зайняти пріоритетне становище в процесах регіональної економічної інтеграції, змушує США і Китай розглядати два об'єднання як конкуруючі, хоча з економічної точки зору вони такими не є. По суті, в АТР зараз розгорнулася боротьба між Китаєм і США за право стати "архітектором" нових інститутів і регіональної системи правил у сфері торгівлі та інвестиційної

діяльності, на основі яких буде базуватися майбутня Транстихо-океанська інтеграційна економічна система.

Однак після виборів президента США, Д. Трамп заявив у листопаді 2016 р., що США вийдуть з угоди ТТП, оскільки, на його думку, це не відповідає інтересам країни, зменшує зайнятість, погіршує конкурентоспроможність американських товарів на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Література

1. ASEAN calls for deeper economic integration to build Economic Community [Electronic source] / The Xinhua newspaper. – 2013. – 10 th October. – Access mode : <http://english.cntv.cn/20131010/100388.shtml>.

2. Fukunaga Y. Taking ASEAN + 1 FTAS Towards The RCEP: A Mapping Study / Y. Fukunaga, I. Isono // Economic Research Institute for ASEAN And East Asia (ERIA). – 2013.

3. Zhang Y. The Status of East Asian Free Trade Agreements / Y. Zhang, M. Sheen // ADBI Working Paper 282. – Tokyo, 2011.

4. Kurtenbach E. APEC nations pledge support for TPP [Electronic source] / E. Kurtenbach. – Access mode : <http://www.chinapost.com.tw/business/global-markets/2011/11/15/322959/APEC-nations.htm>.

4.3. Економічний потенціал Всеохоплюючого стратегічного партнерства ЄС і КНР

Укладання угоди про всеохоплююче стратегічне партнерство між ЄС та Китаєм (ВСП) викликало інтерес із боку вчених, які висвітлюють роль характеру закордонної політики Китаю та ЄС у побудові ВСП. На думку Д. Скотта [11], як ЄС, так і Китай розглядають себе як "новонароджені сили на міжнародній сцені". Важливою для Китаю в цьому контексті є концепція "багатоплярності" його зовнішньої політики, згідно з якою Китай підтримує європейську інтеграцію, з огляду на те, що сильніший ЄС буде одним зі значних гравців на теренах багатоплюсного світу поряд із Китаєм. ЄС, стратегічною концепцією якого є Стратегія європейської безпеки [1], також бачить себе суб'єктом, спроможним будувати відносини з іншими великими партнерами, такими як Китай, що позиціонує себе "оплотом організації

нового світу" [10]. Водночас В. Келлеген [2] оцінює ВСП як проєкт для внутрішньої та зовнішньої легітимізації так званих атрибутів зовнішньої політики Китаю та ЄС.

Існує десять основних керівних принципів побудови й реалізації всеохоплюючого стратегічного партнерства ЄС і КНР.

1. Стратегічні питання мають головне значення для стратегічних партнерств. Стратегічне партнерство має бути повним й охоплювати широкий спектр питань політики, але нині переважне значення у взаємодії ЄС із КНР мають торговельні й економічні проблеми. Такий акцент не дивує, якщо враховувати компетенції та порівняльну перевагу ЄС, а також той факт, що ЄС є головним торговим партнером більшості із країн, з якими ним було підписано ВСП. Внаслідок цього проблемою тут є не акцент на торговельні й економічні питання, а їх відрив від політичної співпраці. Стратегічне партнерство буде дійсно стратегічним лише тоді, коли воно виходить за межі економічного блоку відносин. Воно має зосереджуватися на ефективному вирішенні політичних питань і питань безпеки на системній і структурованій основі, охоплюючи спільні зусилля у протистоянні геополітичним кризам і звичайним міжнаціональним загрозам.

2. Стратегічні партнерства будують на співпраці у визначених сферах. Двосторонні відносини природно сприймають як базу для розв'язання різних питань, але така логіка має бути переосмислена, принаймні частково. Стратегічне партнерство не призводить автоматично до співпраці у всіх галузях й однакової ефективності від його реалізації в кожному випадку.

3. Саміти є одним з елементів процесу стратегічного партнерства.

4. Стратегічні партнерства виходять за межі двосторонніх відносин. Стратегічні партнерства фокусуються на двосторонніх відносинах, але нерідко досягнення анонсованих цілей залежить від участі третіх країн. Цьому сприяє логіка так званої змінної геометрії, коли під "тримірністю" мають на увазі співпрацю у третіх регіонах, де ЄС і його партнери мають взаємні або навіть спільні інтереси.

5. Стратегічні партнерства сумісні з ефективною багатосторонністю. Просування ідеї "ефективної багатосторонності" є

головною метою зовнішньої політики ЄС, як це заявлено в Європейській стратегії безпеки – 2003, і має залишатися такою. Якщо новий глобальний порядок виникне за межами ефективної багатосторонньої рамкової угоди, то ЄС втратить впливовість у міжнародних переговорах, оскільки він не має традиції проведення реальної політики ("realpolitik"), у якій двосторонній підхід превалює над багатосторонніми відносинами, навіть на міжнародних форумах. Таким чином, стратегічні партнерства є спробою надати більше значення ЄС, ніж національній дипломатії країн-членів, і не тільки відповідно до Лісабонського договору. У ЄС зараз є й інструменти, і легітимні підстави діяти від імені Європи щодо третіх країн.

Таким чином, об'єднання має всі підстави активно формувати багатосторонній світовий порядок, і саме стратегічні партнерства можуть стати важливим знаряддям у цій справі. При цьому ЄС має щонайменше користуватися вищезгаданою "змінною геометрією" для укладання угод на багатосторонньому рівні та посилення багатосторонньої системи. Більше того, стратегічні партнерства забезпечують для ЄС привілейований канал для поступового зближення та елімінування нарощення дивергентних процесів з його стратегічними партнерами за межами та в межах багатосторонньої системи.

6. Стратегічні партнерства несумісні з регіональним підходом. ЄС традиційно підтримує регіональну інтеграцію в усьому світі, що відповідає його власній ідентичності та його підходу до побудови міжнародних відносин. Водночас, в останні роки стратегічні партнерства створювалися як замітник регіональної інтеграції, яку традиційно відстоював ЄС. Зрушення у бік двостороннього рівня угод є результатом поєднання таких факторів, як: нова багатополярність; підвищення ролі ЄС у міжнародних відносинах; обмеження, притаманні регіональним організаціям. Таким чином, сила стратегічних партнерів порівняно з іншими країнами змінюватиме регіональну динаміку з неминучими наслідками для регіональної інтеграції.

7. Стратегічні партнерства є частиною ширшої стратегії. Ідеї стратегічного партнерства мають поступово інтегруватися в інші європейські стратегії.

8. Потреба в посиленні координації. Ефективні стратегічні партнерства потребують активної координації на двох різних рівнях. По-перше, ЄС повинен забезпечити координацію із країнами-членами. Європейці мають дійти згоди щодо єдиного, скоординованого документа із ключових питань міжнародного порядку денного, зокрема з питань, які є спільною компетенцією країн-членів, та, обов'язково, з питань, які є винятковою компетенцією ЄС. Деякі країни-члени створили власні партнерства з партнерами ЄС, наприклад із США та Китаєм, але ці двосторонні відносини не повинні ані конкурувати із зусиллями ЄС щодо стратегічних питань, ані підривати ці зусилля. По-друге, необхідно поліпшувати координацію всередині інститутів ЄС і між ними.

9. Трансатлантичне партнерство є стратегічним активом.

10. Гнучкість переліку стратегічних партнерів.

Оцінюючи ступінь "стратегічності" КНР для ЄС, необхідно розглянути не лише публічні документи і заяви стратегічного характеру, а й узгодженість та поточні результати політики ЄС у цьому напрямі.

ЄС і КНР встановили дипломатичні відносини у травні 1975 р. Починаючи з першого стратегічно важливого документа "Довгострокова політика китайсько-європейських відносин" [5], випущеного Комісією ЄС у 1995 р., співпраця між Китаєм і ЄС стала розвиватися особливо швидко. Документ запропонував встановлення довгострокових відносин із КНР, "що відображали б його глобальний і регіональний економічний та політичний вплив" [5]. Розглядалася можливість розвитку відносин із КНР через розширення сфер співпраці. З моменту анонсованої КНР заяви в січні 1995 р. про намір вступити до СОТ, Китай у європейському середовищі почали сприймати як нову економічну державу. У 2003 р. Європейська рада приймає Європейську стратегію безпеки, у якій КНР названий стратегічним партнером Євросоюзу. Китайський уряд тоді ж у 2003 р. випустив першу власну доповідь, що стосується політики стосовно ЄС, яка стала першим документом КНР, адресованим конкретній країні або регіону, коли-небудь ухваленим Пекіном, що свідчило про велике значення, яке КНР готовий був приділити Європі [14].

У КНР, відповідно до нової стратегії зовнішньої політики, існують особливі типи партнерства з іншими учасниками міжнародних відносин. Так, щодо ЄС із 1998 р. діє Конструктивне партнерство КНР – ЄС [4]. У Європейському Союзі також існує низка документів, покликаних урегулювати відносини з Азією, взагалі, і з Китаєм, зокрема. Прикладом може служити "Нова стратегія щодо Азії" [3], прийнята в 1994 р., а також "Європа та Азія: стратегічна основа для просунутого партнерства", прийнята у 2001 р. [12]. Відносини між Європою й Азією розвиваються також у форматі АСЕМ (Азіатсько-Європейський форум) [13].

У ЄС на офіційному рівні як основні напрями співпраці з КНР виокремлюють такі [11]: політичний діалог (у т. ч. діалог у сфері прав людини); торгово-економічна співпраця; сприяння розвитку КНР (просування економічних і соціальних реформ, взаємодія по лінії місцевого управління, адміністративних і судових органів); співпраця у сфері науки і технологій, енергетики, а також у питаннях захисту довкілля; взаємодія у сфері інформаційного суспільства та ЗМІ.

Щорічний Стратегічний діалог на вищому рівні з політичних, двосторонніх і глобальних питань завершився створенням у 2012 р. Діалогу на вищому рівні між КНР та ЄС, який заклав основу для проведення щорічного саміту ЄС – Китай. Сімнадцята зустріч лідерів ЄС та КНР у цьому форматі відбулась у Брюсселі 29 серпня 2015 р. Таким чином, **всеохоплююче стратегічне партнерство між ЄС та КНР, започатковане у 2013 р.**, набуло подальшого розвитку і вийшло за суто економічні межі, сприяючи підприємництву, міжнародній безпеці, захисту довкілля й обміну вченими, що мало довгострокові вигоди для громадян як ЄС, так і КНР.

Наразі діють понад 60 діалогів вищого рівня, що сприяють побудові широкомасштабних відносин. Порядок денний співпраці між ЄС та КНР до 2020 р. [6], ухвалений на 16-му саміті ЄС – КНР у листопаді 2013 р., заклав базу для відносин між Китаєм та ЄС до 2020 р. в чотирьох головних сферах: мир, процвітання, сталий розвиток та обмін між людьми. КНР також формує перед Європою серйозні економічні виклики. Так, країни – члени ЄС не дійшли згоди щодо відповіді на зростання

економічної конкуренції. На одній чаші ваг перебувають ті країни ЄС, що розглядають конкуренцію з боку КНР як загрозу їхнім національним економікам. Серед них – Італія, Португалія та Іспанія, зайнятість у яких переважно залежить від трудомістких галузей обробної промисловості, але через надто високі витрати на працю їхні товари не можуть конкурувати з масовим виробництвом на Сході. Зважаючи на їхні негативні торговельні баланси для них має значення кожен контейнер із китайським одягом або взуттям. Промислово розвинені країни, як Німеччина, Фінляндія та Швеція, завжди становили протизвагу вищезгаданій групі країн. Бажаючи відкритіших торговельних відносин із КНР, вони відхиляли пропозиції щодо запровадження заходів протидії, зокрема антидемпінгових процедур. Водночас, внаслідок глобальної економічної кризи вони також стали більше відчувати конкурентний тиск і схилилися до захисту національних ринків. Одним із нових явищ останнього часу стало позитивніше ставлення до КНР з боку нових країн – членів ЄС. Спочатку вважали, що країни Східної Європи розглядатимуть Китай як економічного конкурента, але вони, навпаки, забажали тісніших торговельних відносин із КНР.

Скорочення європейського експорту до США підсилило занепокоєння щодо ситуації, коли тільки 3 із 25 країн – членів ЄС мають активне сальдо торговельного балансу з Китаєм. З огляду на це країни – члени ЄС почали більше наполягати на необхідності взаємності. Проблема конкуренції в торгівлі може бути частково залагоджена можливостями китайського ринку для європейських країн, особливо ринку послуг, а також шляхом поліпшення захисту їхньої інтелектуальної власності в КНР. Однак посилення суперечок між Пекіном і Брюсселем щодо створення цього так званого ігрового поля на економічному рівні стало очевидним під час переговорів щодо нового партнерства й угоди про співпрацю. Серед іншого, європейські чиновники почали висловлювати занепокоєння щодо державної підтримки в КНР окремих галузей економіки, зокрема зростання державної підтримки технологічної модернізації та намагання зробити державні компанії ключовими в секторів послуг.

Попри неоднозначність інтерпретацій місця і ролі міжкраїнового стратегічного партнерства, співпраця ЄС і КНР має такі характеристики:

- ЄС і Китай мають одні з найбільших за обсягом у світі торговельні відносини. ЄС є найбільшим торговельним партнером КНР, тоді як КНР – другий найбільший торговельний партнер ЄС, поступаючись лише США. Торгівля товарами між ЄС і КНР у 2014 р. становила 467 млрд євро, а торгівля послугами сягнула 54 млрд євро. Торгівля й обмін інвестиціями між ЄС і КНР стали одним із головних джерел добробуту, створення робочих місць, розвитку й інновацій. Обидва партнери спільно діють для забезпечення швидкого, сталого та збалансованого зростання, а також мають спільну зацікавленість у роботі в напрямі стабільнішого та безпечнішого світу, у якому панує загальний добробут.
- Частка ЄС у сукупному обсязі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до КНР є стабільною та становить приблизно одну п'яту. Завдяки цьому ЄС входить до першої п'ятірки постачальників ПІІ до КНР. Однак цю частку можна набагато збільшити, оскільки вона становить лише 6 % від сукупного обсягу ПІІ з ЄС, а частка ЄС у сукупних ПІІ з КНР залишається такою ж малою. Переговори між ЄС і КНР щодо інвестицій спрямовані на поліпшення доступу на ринок інвестицій, а також загального інвестиційного клімату в КНР для інвесторів із ЄС і навпаки.
- ЄС і КНР також працюють в напрямі зближення стандартів. Сучасна система стандартизації КНР базується на близько сотні європейських стандартів, що сприяє полегшенню торгівлі. Європейсько-китайська інформаційна платформа стандартизації надає компаніям легкодоступну, чітку та безоплатну інформацію щодо стандартів та доступу на ринок для продукції, яку регулює законодавство ЄС і КНР.
- Безпечніша продукція для європейських споживачів. Інформація про небезпечну нехарчову продукцію, імпортовану з КНР та таку, що потрапила до Європейської системи швидкого оповіщення, передається китайській владі, починаючи із 2006 р. Відтоді це дозволило китайській владі розслідувати

понад 3 тис. випадків і припинити експорт тих видів продукції, які були підтвержені як небезпечні.

- ЄС і Китай зобов'язуються розвивати митну співпрацю та поліпшувати зв'язки в цій сфері для полегшення та прискорення торгівлі та боротьби з нелегальними потоками товарів. Важливою її частиною є взаємне визнання уповноважених економічних операторів (це поняття було впроваджене у 2005 після прийняття Всесвітньою митною організацією першої редакції Рамкових стандартів безпеки та спрощення міжнародної торгівлі), з приводу чого було підписано спільну заяву під час саміту ЄС – Китай у 2015 р.

- Серед іншого, співпраця відбувається під таким гаслами: "зробимо світ безпечнішим місцем", "люди, освіта й обміни", "права людини та розвиток". Зокрема, партнерство у сфері енергетики, інновацій та розвитку передбачає врахування проблем глобального потепління. Так, уряд Китаю підвищив увагу до захисту довкілля й актуалізував необхідність поступового переходу на філософію низьковуглецевої економіки, що створило б нові можливості для розвитку співпраці між ЄС і КНР у розв'язанні проблем довкілля та змін клімату на національному на глобальному рівні. Упродовж 2005–2020 рр. КНР планує скоротити викиди CO₂ на 40–45 %.

- Задоволення потреб в енергії має вирішальне значення як для економіки КНР, так і країн ЄС, а тому двостороння співпраця, серед іншого, фокусується на питаннях скорочення споживання енергії на тлі підвищення ефективності її використання та забезпечення її стабільного постачання.

- ЄС і КНР співпрацюють у сфері зміни клімату задля інвестування в розвиток економічно ефективного виробництва з низьким рівнем споживання вугілля. Під егідою Рамкової конвенції ООН щодо зміни клімату за результатами Конференції ООН із проблем зміни клімату активізовано двосторонню співпрацю з проблем клімату в таких сферах, як: внутрішня політика пом'якшення наслідків кліматичних змін, реформування ринків вугілля, будівництво міст із низьким споживанням вугілля, скорочення викидів парникових газів літаками та суднами, торгівля викидами.

- Починаючи із 2012 р., партнерство між ЄС і КНР щодо урбанізації спрямовується на вирішення економічних, соціальних й екологічних проблем урбанізації. За прогнозами, 250 млн китайських громадян переселяться в міста в найближчі десятиліття. Очікувані вигоди від співпраці між ЄС і КНР передбачають зниження потреб китайських міст у ресурсах, підвищення якості життя в китайських містах і нові бізнес-можливості для компаній із ЄС. ЄС і КНР створюють місця-побратими й інші механізми сприяння обміну досвідом та спільні проекти в широкому спектрі видів діяльності – від створення енергоощадних будинків до комплексної утилізації води та відходів, у тому числі забезпечення соціальної інклюзивності, поліпшення місцевої інфраструктури, надання ефективних суспільних послуг, контроль над якістю міського повітря для поліпшення життя громадян.

- ЄС і КНР співпрацюють у питаннях сталого розвитку сільської місцевості, а також у розв'язанні таких проблем, як продовольча безпека (вирішення проблем органічного виробництва продовольства та боротьба із захворюваннями рослин і тварин). Згідно з прогнозами, це, серед іншого, має вирішити проблему скорочення асиметрії розвитку між сільськими та міськими місцевостями.

- Активною є співпраця у сфері технології та інновацій, особливо після створення у 2013 р. діалогу між ЄС і КНР щодо співпраці у сфері інновацій на рівні міністерств. КНР є ключовим партнером у межах Програми науково-технологічного розвитку ЄС "Горизонт – 2020" з бюджетом у 80 млрд євро на 2014–2020 рр. Китайські дослідники та компанії запрошуються до участі на рівноправній основі у складі європейських дослідницьких колективів. Китай і ЄС співпрацюють над забезпеченням взаємного доступу до китайських і європейських програм фінансування досліджень та інновацій. Це передбачає запровадження правил участі, заснованих на рівноправності у відносинах, регулярний обмін даними про фактичну кількість учасників та гарантію отримання учасниками своєчасної та чіткої інформації. Новий механізм спільного фінансування забезпечуватиме підтримку спільних

наукових та інноваційних проєктів у стратегічних сферах, що становлять спільний інтерес. ЄС і КНР також співпрацюють у питаннях скорочення ризику катастроф і їх контролю, охоплюючи створення стійких до землетрусів будинків, запобігання хімічних аварій і готовність до їхнього усунення в разі їхнього настання, картографування населених пунктів.

- Космос – сектор, де міжнародна співпраця є обов'язковою та необхідною. ЄС і КНР ведуть успішний діалог із питань супутникової навігації, спостережень Землі та досліджень космосу. Нещодавно ЄС і Китай досягли угоди щодо координації частот між навігаційними системами супутників Галілео та Бейду.

Зазначене дозволяє стверджувати, що стратегічне партнерство між ЄС і Китаєм має чимало напрямів для реалізації обопільних інтенцій. Водночас перспективи побудови глибшої співпраці обмежуються позицією КНР щодо недоторканості суверенності процесів ухвалення рішень, спираючись на власні принципи. Існує очевидний розрив між підходом КНР, згідно з яким підґрунтям для співпраці має бути різноманітність норм та спільні інтереси, і підходом Європи, згідно з яким відмінності в інтересах можуть бути подолані через досягнення згоди щодо універсальних політичних правил. Звідси випливає друга суперечність. ЄС схильний вважати, що поява багатопольярного світового порядку приведе до ефективної багатосторонньої співпраці, і що держави, подібні КНР, після цього відмовляться від принципів суверенності та невтручання. Водночас Пекін застосовує всю свою потужну вагу для відстоювання цих принципів у міжнародних інституціях, таких як ООН. Нормативні межі міжнародної співпраці є ключовим джерелом суперечностей і перепорою для досягнення згоди щодо базових принципів взаємодії. Цей розрив посилюється появою нової дилеми безпеки, що збігається в часі з ерозією біполярного світового порядку. Поведінка Китаю в Африці показує, що КНР активно використовує відмінність у політичних нормах як джерело впливу в конкуренції з іншими державами. Коли КНР шукає нових політичних і торговельних партнерів, то він побоюється програти іншим сильним країнам, що розвиваються, які інтерпретують суверенність так

само, як і він, а це означає: КНР буде ще менше здатний до поступок Європі. Така ситуація також впливає на *modus operandi* обох сторін у міжнародних відносинах, тож Європа і Китай визнають потребу в стабільності та мирній співпраці.

Що стосується подальших перспектив стратегічного партнерства, то основним завданням для ЄС і КНР є створення механізму, здатного, з одного боку, формулювати довгострокові цілі співпраці, а з іншого – запобігати появі нових проблем (наприклад, сприяти вирішенню питання про зняття ембарго на постачання зброї або проблем у торгівлі текстилем). ЄС має намір змусити КНР підписати так звані *casuals* – стандартні статті – з міграції, захисту інтелектуальної власності та підтримки спільних цінностей. На думку багатьох експертів, ЄС не повинен боятися робити ув'язок між своїми можливостями впливу на КНР і вимогами до нього. Наприклад, якщо китайська сторона розраховує на допомогу від ЄС у сфері енергозбереження та у скороченні забруднення, Євросоюз повинен обумовити її надання згодою КНР активніше залучатися до переговорів із проблем зміни клімату; зняття ембарго на поставки озброєнь має відбутися лише у випадку демонстрації реальних зусиль у галузі захисту прав людини та посилення контролю над експортом військових технологій; підтримка Брюсселем програм регіонального розвитку має надаватися в разі протидії з боку КНР нелегальній міграції та торгівлі людьми.

Таким чином, відносини між ЄС і КНР продемонстрували потужний імпульс на тлі зростаючої економічної взаємозалежності, що супроводжується постійним поглибленням політичного діалогу. Ідеться поки не про повне заміщення двосторонніх відносин країн – членів ЄС і КНР на діалог із Брюсселем, однак по мірі затвердження ЄС у ролі глобального лідера, відносини з ним відіграватимуть дедалі більшу роль для КНР, який прагне зайняти домінуючу позицію у світовій політиці.

Література

1. A secure Europe in a better world European security strategy [Electronic source] // European Council. – Access mode : <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf>.

2. Callahan W.A. Future imperfect: The European Union's encounter with China (and the United States) / W.A. Callahan // *Journal of Strategic Studies*. – 2007. – Vol. 30 (4–5). – P. 777–807.

3. China [Electronic source] // Delegation of the European Commission to China. – Access mode : http://ec.europa.eu/external_relations/china/index_en.html.

4. Zhao S. Chinese Foreign Policy. Pragmatism and Strategic Behaviour // S. Zhao. – N. Y. ; L., 2003.

5. A Long Term Policy for China-Europe Relations [Electronic source] // European Commission. – Access mode : http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf.

6. EU – China 2020 Strategic Agenda for Cooperation [Electronic source] // European External Action Service. – Access mode : http://eeas.europa.eu/china/docs/20131123_agenda_2020_en.pdf.

7. EU – China Political Dialogue [Electronic source] // Delegation of the European Commission to China. – Access mode : http://www.eu-in-china.com/euch_poli2.html.

8. Holslag J. China's Diplomatic Victory in Darfur / J. Holslag // *Journal of Contemporary China*. – 2008. – Vol. 17 (54). – P. 71–89.

9. Men J. The EU and China: Mismatched partners? / J. Men // *Journal of Contemporary China*. – 2012. – Vol. 21 (74). – P. 333–349.

10. Report on the Implementation of the European Security Strategy – Providing Security in a Changing World [Electronic source] // European Council. – Access mode : http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/reports/104630.pdf.

11. Scott D. The EU – China "Strategic Dialogue": Pathways in the International System / D. Scott // *The International Politics of EU – China Relations* / D. Kerr, L. Fei. – Oxford, 2007. – P. 13–38.

12. Stokhof W. A Word about the EC's New Document, Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnership [Electronic source] / W. Stokhof // *IIAS Newsletter*. – 2002. – Vol. 27. – Access mode : http://www.iias.nl/nl/27/IIAS_NL27_02.pdf.

13. The Asia – Europe Meeting (ASEM) [Electronic source] // European Commission. – Access mode : http://ec.europa.eu/external_relations/asem/index_en.html.

14. Боков М. ЕС – Китай: незрелое стратегическое партнерство [Электронный ресурс] / М. Боков // *Вся Европа*. – 2009. – № 5 (33). – Режим доступа : http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf.

15. Ренар Т. Внешняя политика ЕС: от диалога о стратегическом партнерстве к реальному стратегическому партнерству [Электронный ресурс] / Т. Ренар // Вестник международных организаций. – 2011. – № 4 (35). – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/29/1270394534/8.pdf>.

4.4. Зона вільної торгівлі ЄС – Японія: виклики та можливості

Через процеси, що відбуваються в міжнародній торгівлі, Токіо змушений заново визначати своє місце в міжнародному поділі праці та створювати нові можливості для свого експорту. Саме тому Японія прагне якомога інтенсивніше укладати двосторонні та регіональні угоди про вільну торгівлю, оскільки громіздкі і багатосторонні формати не виправдовують себе, зважаючи на затягування переговорів і складність роботи.

Нині у Японії 14 угод про ЗВТ. Серед підписантів: АСЕАН, Мексика, Чилі, Індонезія, В'єтнам і єдиний представник Європи – Швейцарія. Найбільша економіка, з якою Японія має угоду такого типу – Індія. Її було укладено у 2011 р На стадії переговорів або обговорення перебувають угоди з такими країнами і структурами, як ЄС, Австралія, Республіка Корея, КНР, Монголія, Канада тощо.

Однією з найважливіших можна вважати майбутню угоду лідерів світового ринку, а саме створення зони вільної торгівлі між Японією та ЄС.

Інституціональною основою відносин між ЄС і Японією залишається прийнята в Гаазі в 1991 р. Спільна декларація ЄС і Японії. Вона містить заклик до всесвітнього розширення відносин. Закінчення протистояння між СРСР і США породило ейфорію як у Європі, так і в Японії в питаннях про відхід від блоковості в міжнародних відносинах. Як заявив 2000 р. міністр закордонних справ Японії Коно Йохей, "нове десятиліття ХХІ ст. буде декадою європейсько-японського співробітництва" [8].

У тексті Декларації як одну з найважливіших цілей діалогу Японії і Європи називають співпрацю в інвестиційній сфері, а

також наголошують на необхідності усунення різних перешкод і забезпечення рівних можливостей для обох сторін. Нині цю мету навряд чи можна вважати повністю досягнутою, однак можна стверджувати, що експорт капіталу як і раніше є досить перспективною формою взаємодії Японії та європейських країн.

Європейський Союз поряд зі Сполученими Штатами є одним із найпривабливіших регіонів для японських інвесторів: за період із 2000 по 2013 рр. його частка досягла близько чверті всіх вихідних японських прямих іноземних інвестицій, незважаючи на те, що норма прибутковості японських інвестицій у Європі значно нижча середньосвітового рівня. При цьому понад 30 % сукупного обсягу японських ПІІ, накопичених у ЄС, припадає на виробничий сектор. Вартісний обсяг продажів японських товарів, що вироблені на території ЄС, за останнє десятиліття збільшується в середньому на 10 % щорічно [7].

Гаазька декларація була доповнена прийнятим у грудні 2001 р. конкретним "Спільним планом співпраці між ЄС і Японією". Цей документ визначив понад ста сфер можливої співпраці – від миротворчого до наукового обміну, які були розділені на чотири розділи: підтримання миру та безпеки, зміцнення економічного і торгового партнерства, увага до глобальних і соціальних змін, зближення народів і культур. Документ, у якому була відсутня конкретна програма співпраці, має всеосяжний і звідси досить декларативний характер.

Сторони щорічно проводять зустрічі на вищому рівні, у яких беруть участь голова Європейської комісії, голова Європейської ради і прем'єр-міністр Японії. Крім самітів, два рази на рік сторони проводять політичні зустрічі на рівні міністра закордонних справ Японії і Трійки ЄС (ФРН, Франція, Велика Британія), що складається із представників МЗС цих країн. Також проводять регулярні консультації між вищими посадовими особами Єврокомісії та уряду Японії на рівні заступників міністрів закордонних справ, діє Група з контролю за виконанням домовленостей у межах Плану дій і різноманітні спільні комісії та групи за участі експертів. Сторони проводять щорічні парламентські зустрічі. У 2004 р. був початий стратегічний діалог із проблем Азії, а в 2005-му – із проблем Центральної Азії.

Коли у вересні 2003 р. ЄС і Китай почали говорити про "стратегічне партнерство", Японія почала виявляти серйозну заклопотаність розвитком відносин між Брюсселем і Пекіном. Це змусило ЄС підвищити статус двостороннього партнерства з Японією. Уже у грудні того ж року до Європейської стратегії безпеки (European Security Strategy) було внесено і Японію як "стратегічного" партнера ЄС.

На саміті в червні 2007 р. в Берліні було підкреслено важливість продовження діалогу у сфері реформ регулювання. Ішлося насамперед про існування в Японії особливих умов регулювання імпорту сільськогосподарської продукції, продовольства, надання транспортних і фінансових послуг. Було підкреслено, що проведення реформ у сфері регулювання економічних відносин є найважливішою умовою економічного зростання.

У межах існуючих домовленостей сторони підписали низку угод, що регулюють відносини в конкретних сферах економічної і культурної співпраці. У січні 2002 р. набула чинності Угода про взаємне визнання (EU – Japan Mutual Recognition Agreement), що регулює взаємний доступ товарів на ринки сторін у сфері телекомунікаційного та радіообладнання, електротоварів, хімічних товарів і медичних препаратів. Угода визнає норми регулювання якості та безпеки товарів однією стороною для іншої. У 2003 р. була досягнута домовленість про рівний підхід до торгової конкуренції та інвестиційної активності.

Щорічні саміти ЄС – Японія, з одного боку, аналізують досягнення в розвитку двосторонніх відносин, з іншого – ставлять нові завдання на майбутнє. Хоча спільні комюніке наповнені загальними деклараціями і констатацією досить очевидних міркувань – "необхідності збереження миру та безпеки", "продовження діалогу у сфері розвитку співпраці", "розвитку співробітництва у сфері культури" тощо, вони в тій чи іншій мірі відображають неврегульовані проблеми відносин між Брюсселем і Токіо.

Незважаючи на те, що на офіційному рівні відносини із ЄС займають дедалі вагоміше місце в японській політиці, сприйняття Союзу все ще залишається достатньо неоднозначним. Зберігається інерція долання традиційної важливості відносин із великими країнами Європи – Великою Британією, Францією,

Німеччиною, Італією. У Токіо, імовірно, досі немає повної ясності щодо механізму ухвалення загальноєвропейських рішень, чому неабиякою мірою сприяє складність бюрократичної системи Європейського Союзу.

Переведення уваги Японії з ЄС на двосторонні відносини було стимульовано і провалом конституційного референдуму. Хоча Японія і говорить про ЄС як про "сильного партнера", відносини із Брюсселем не є політичним пріоритетом порівняно з відносинами із США або Китаєм. З одного боку, це визначається "благополуччям" відносин із ЄС і відсутністю в них серйозних проблем, з іншого – збереженням тісної прив'язки японської політики до США й особливої уваги, яку Японія приділяє відносинам із сусіднім Китаєм.

У липні 2012 р. Європейська комісія оприлюднила звіт щодо впливу майбутньої угоди на торгівлю між ЄС та Японією. Економічний потенціал ліквідації торговельних бар'єрів стане ще важливішим, якщо порівняти потенційне зростання добробуту, яке має виникнути від угод ЄС – Японія. У звіті зазначається, що амбітна угода про ЗВТ призведе до збільшення на 0,8 % ВВП в ЄС (і зростання на 33 % експорту в Японію) і 0,7 % збільшення ВВП в Японії (і зростання на 24 % експорту в ЄС) після повної імплементації угоди. Хоча припущення, що лежать в основі цих прогнозів, часто є дуже оптимістичними, результати, як у номінальному вираженні, так і в частці ВВП, наочно демонструють відносно великий потенціал ЗВТ з Японією [3].

Згодом офіційно стартували переговори щодо угоди про вільну торгівлю між ЄС та Японією – 25 березня 2013 р. Вони спрямовані на укладання амбітної і взаємовигідної торговельної угоди, що може призвести до економічного зростання як у ЄС, так і в Японії. У ході переговорів розглядають низку проблем ЄС, у тому числі нетарифних бар'єрів, з якими європейські компанії зіштовхуються в Японії і подальше відкриття японського ринку державних закупівель.

У квітні 2013 р. був офіційно розпочатий діалог про створення ЗВТ між ЄС і Японією. Головною метою європейських перемовників є скасування існуючих нетарифних бар'єрів на шляху європейського експорту до Японії.

Токіо вже зробив низку кроків назустріч ЄС. Зокрема, був відкритий доступ на японський ринок європейській яловичині. Водночас, японська сторона хотіла б зберегти захисні заходи щодо великої групи сільськогосподарських товарів національного виробництва – рису, свинини, цукру, молочних продуктів. Також Токіо зацікавлений у знятті європейських тарифів на імпорт японських автомобілів – на що європейська сторона готова піти за умови зняття всіх технічних і регулятивних бар'єрів на шляху експорту європейських автомобілів на японський ринок.

Найбільш спірні питання – закритість японського ринку продовольчих товарів (рис, цукор, м'ясо, молоко) і побоювання європейських автовиробників щодо завоювання європейського ринку японським автопромом. Токіо хотів би повного зняття тарифних бар'єрів з європейського автомобільного ринку. У свою чергу, Брюссель чекає від Токіо істотного скорочення нетарифних обмежень.

Мандат ЄК на переговорах передбачав можливість припинення переговорного процесу у випадку, якщо на початку 2014 р буде констатована неготовність Токіо йти на радикальне скорочення бар'єрів.

21–25 жовтня 2014 р. у Брюсселі пройшов черговий, третій за рахунком, раунд двосторонніх переговорів про формування зони вільної торгівлі між ЄС і Японією. 13 робочих груп обговорили проблематику зняття торговельних бар'єрів у таких аспектах, як правила доступу на ринки, правила походження товару, санітарні та фітосанітарні стандарти, послуги, інвестиції, державного замовлення, авторські права, конкурентна політика, механізми врегулювання суперечок тощо.

Серед найпроблемніших для ЄС питань – доступ на японський ринок сільгосппродукції, з його вкрай високим рівнем тарифного захисту, а також на ринок японських урядових контрактів (насамперед у сфері залізничного та громадського транспорту).

Паралельно ЄС і Японія ведуть переговори про угоду про стратегічне партнерство. Її необхідність мотивується, насамперед, посиленням співпраці Токіо і Брюсселя в галузі міжнародної безпеки. Крім проблематики регулювання регіональних конфліктів, сторони об'єднує і фактор Китаю як впливової над-

держави. Вказівки на цей виклик можна помітити в рядках спільної декларації, присвячених зростанню напруженості в акварії Східної Азії [2].

31 березня в Токіо відкрився п'ятий раунд переговорів про створення ЗВТ. Предмет переговорного процесу до цього часу вже був узгоджений і розподілений за главами: товари (у т. ч. доступ на ринки), технічні бар'єри та нетарифні обмеження, правила походження, митниця та спрощення торгівлі, охорона здоров'я та фітосанітарні заходи, послуги, інвестиції, авторське право, сталий розвиток, політика конкуренції, регулятивна середу, урегулювання суперечок.

У ході березнево-квітневого раунду сторони зуміли просунути в питанні доступу на товарні ринки і перейшли до консолідації спільної позиції.

За підсумками зустрічі сторони констатували: відносно швидкий прогрес переговорів щодо ЗВТ дозволяє їм ставити амбітніші завдання й орієнтуватися на укладання угоди про ЗВТ вже до кінця 2015 р. Водночас ЄС хотів би інтенсифікувати процес зняття японською стороною нетарифних бар'єрів для доступу європейських товарів. Також європейська сторона очікує від Токіо відповідних кроків щодо тарифної лібералізації ринку ЄС – зокрема шляхом обмеження японського автомобільного експорту в ЄС.

Сторони підтвердили значимість стратегічного партнерства ЄС і Японії й окреслили низку заходів для його розвитку. Так, планується активізувати співпрацю у сферах кібербезпеки, науки і технологій, інновацій та енергетики. Крім того, особливу увагу сторони зобов'язалися приділити співпраці у сфері міжнародної безпеки.

11 липня відкрився наступний раунд двосторонніх переговорів щодо ЗВТ. До цього раунду, що завершує перший рік переговорного процесу, європейська сторона приурочила публікацію звіту про виконання Токіо прийнятих рік тому зобов'язань щодо зняття нетарифних бар'єрів. Загалом висновок комісії більш сприятливий для японської сторони, хоча і містить деяку заклопотаність щодо темпів проведеної лібералізації [4].

Економічні відносини ЄС та Японії є досить слабкорозвиненими. У зовнішній торгівлі Японії частка Західної Європи практично не змінювалася. У 1970 р. вона становила в експорті 14,8 %, в імпорті – 10,4 %. У 2006 р. – 15,6 і 10,7 %, відповідно. Для порівняння: частка США в експорті Японії за ці роки скоротилася із 30,7 до 24,4 %, а в імпорті – із 29,5 до 12,4 % [8].

Якщо проаналізувати торгівлю товарами ЄС з Японією, то за останні 10 років не суттєво зросла частка експорту за умови збільшення країн – членів угруповання. Також відбувається помітне скорочення імпорту в ЄС, що призводить до зменшення негативного торговельного сальдо (табл. 4.3).

Таблиця 4.3
Торгівля товарами ЄС із Японією, млрд євро

Рік	Експорт ЄС	Імпорт ЄС	Баланс
2005	43,7	74,3	-30,6
2006	44,8	78,4	-33,6
2007	43,7	79,3	-35,5
2008	42,4	76,5	-34,1
2009	35,9	58,4	-22,5
2010	44,1	67,3	-23,3
2011	49,1	70,6	-21,5
2012	55,7	65,0	-9,3
2013	54,0	56,6	-2,6
2014	53,3	56,6	-3,3
2015	56,6	59,8	-3,2

Джерело: за даними Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb>.

Найважливішу причину неухильного зменшення частки ЄС і США на ринку Японії можна пояснити економічним зростанням Китаю, Кореї та Південно-Східної Азії, а також регіональною інтеграцією у Східній та Південно-Східній Азії, що стимулює формування нового центру економічного тяжіння, у якому підприємства ЄС і США дедалі частіше стають другорядними.

Частка Китаю в загальному обсязі торгівлі Японії збільшилась у понад п'ять разів за останні 20 років (із 3,5 % у 1990 до

майже 20 % у 2012). Крім того, Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) нарощує свою частку торгівлі (від 12 до 15 %), що свідчить про безперервно прогресуючу регіоналізацію японської торгівлі щодо економічних відносин із Європою та Північною Америкою. Для ЄС також торгівля з Японією знизилася в номінальному вираженні. За останні 20 років загальний обсяг торгівлі між ЄС та Японією збільшився лише в 1,5 рази, тоді як торгівля між ЄС із США зростає у 2, з Канадою у 3, у 4 з АСЕАН, у 7,5 з Індією, і практично у 20 разів із Китаєм [5].

Проте економічне зростання Китаю й АСЕАН і регіональна інтеграція у Східній Азії не єдині причини для постійного спадного тренду в економічних відносинах між ЄС і Японією та США і Японією. Обмежувальні торгові політики відіграли важливу роль у запобіганні розвитку потенціалу двосторонньої торгівлі. Японський уряд сповідує не тільки сильний тарифний захист і субсидювання своєї внутрішньої сільськогосподарської продукції та сектора готових продуктів харчування, але він також піддає протекціонізму важливі галузі промисловості від конкуренції з боку імпорту та прямих іноземних інвестицій через нетарифні бар'єри й інвестиційні правила гри, які було важко вирішити в ході торгових переговорів упродовж минулого століття. У тому ж руслі Японія зуміла захистити свої виробничі мережі в Південно-Східній Азії від виходу на ринок іноземних конкурентів. Тому і не дивно, що японська економіка залишається однією з найменш пристосованих на ринках країн ЄС як із погляду експорту, так і прямих іноземних інвестицій.

Однак, за винятком сільського господарства і харчової промисловості, тарифи не відіграють важливої ролі в панелі інструментів японської торгової політики. Обмеження доступу на японський ринок виникають через цілий комплекс заходів і ринкових чинників, які з'являються ще до перетину кордону. Вони набувають форми складної мережі нетарифних бар'єрів, таких як обмежувальне інвестування, правила про державні закупівлі, послуги та правила виробництва; дискримінаційна ділова практика; часткова невідповідність японських промислових стандартів із міжнародними нормами; і національні переваги споживачів, які обирають японські товари замість іноземних аналогів [6].

На відміну від цього, європейські торговельні бар'єри для конкурентоспроможного японського експорту переважно набувають форми тарифів для механічних транспортних засобів, електроніки і техніки. У підсумку асиметрія у формах інструментів захисту, тобто використання тарифів проти нетарифних бар'єрів у торгівлі, створює складну ситуацію для переговорів: представники ЄС мають знайти правові та політичні інструменти, які усувають або запобігають поверненню японських нетарифних бар'єрів, або ж як альтернатива, обмеження регулятивних заходів в обмін на ліквідацію європейських тарифів.

На саміті 29 травня 2015 р. обговорювали теми, що стосувались питання створення нових робочих місць, зростання інвестицій, секторальної співпраці, справедливого оподаткування, вільної торгівлі та зміни клімату. Угода про вільну торгівлю (ЗВТ) дозволить поглибити співпрацю між ЄС та Японією та спрямована на зростання економічного процвітання та підвищення взаємного добробуту. Ж-К. Юнкер підкреслив необхідність усунення бар'єрів для торгівлі й інвестицій: "я впевнений у необхідності укладання угоди про вільну торгівлю з Японією якнайшвидше до кінця цього року, а якщо не вийде, то в перші місяці 2016 р. Швидкість у цьому питанні важлива, але зміст і якість ще важливіші" [8].

Обидві сторони висловили побажання розробити й упровадити єдиний новий 5G цифровий стандарт мобільної передачі даних, щоб упоратися зі зростаючою потребою в підвищенні швидкості роботи в Інтернеті та створити єдиний цифровий ринок у Європі. Нова угода між ЄС і Японією дозволить виробити спільне розуміння та стандарти 5G. Крім того, обидві сторони створять спільний механізм фінансування спільних науково-дослідних проектів, що дозволить тісніше співпрацювати у сфері взаємних(спільних) наукових досліджень. У цьому сенсі було підписано угоду про розширення наукових обмінів і контактів між Європейським дослідницьким центром (ЕЦ) і японським товариством сприяння науці.

Питання глобальної та регіональної безпеки були також предметом обговорення. Обидві сторони висловилися за те, щоб

спільно вирішувати їх на базі загальносвітових демократичних цінностей і стандартів прав людини.

Таким чином, економічна доцільність глибокої та всеосяжної ЗВТ ЄС – Японія є актуальною і може поглибити торговельні відносини, збільшити обсяги торгівлі та створити підґрунтя для ширшої кооперації зацікавлених сторін.

Література

1. Довідник із регіональних торговельних угод [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://rtais.wto.org/UserGuide/-RTAIS_USER_GUIDE_EN.html.

2. Regional trade agreements. WTO [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

3. Impact Assessment Report on EU – Japan Relations. European Commission, 2012 [Electronic source]. – Access mode : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149809.pdf.

4. EU – Japan relations and the 22nd EU – Japan Summit. MEMO. European Commission. 2012 [Electronic source]. – Access mode : http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-332_en.htm.

5. Asian Development Bank (ADB) – Asia Regional Integration Center – Integration Indicators [Electronic source]. – Access mode : <http://aric.adb.org/interationindicators>.

6. Matthes, Juergen. Towards a Free Trade Agreement with Japan? European Parliament Workshop, Directorate-General for External Policies, INTA Committee [Electronic source]. – Brussels, 2012. – Access mode : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/workshop/join/2012/457125/EXPO-INTA_AT\(2012\)457125_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/workshop/join/2012/457125/EXPO-INTA_AT(2012)457125_EN.pdf).

7. EU – Japan relations and the 23rd EU – Japan Summit [Electronic source]. – Access mode : http://eeas.europa.eu/japan/index_en.htm.

8. EU – Japan Summits 2000–2011 [Electronic source]. – Access mode : http://eeas.europa.eu/japan/index_en.htm.

4.5. Формування торговельного альянсу ЄС і Канади

Канада – одна з небагатьох світових країн, яка не мала спеціальних преференційних торговельних відносин з Європейським Союзом. На момент підписання угоди про вільну торгівлю між

Канадою та Європейським Союзом у 2016 р. виповнилося 40 років з моменту підписання рамкової угоди про торгівлю та економічну співпрацю між Канадою та Європейським Союзом, що разом з іншими канадсько-європейськими угодами в економічній і науково-технічній сфері формувала правову базу для багатопланової господарської взаємодії Канади з державами інтеграційного угруповання ЄС.

Для сприяння торгівлі, у межах угоди 1976 р. щодо комерційної взаємодії Канади з державами інтеграційного угруповання ЄС, був створений Об'єднаний комітет зі співробітництва Канади та ЄС, який сприяв розвитку економічних відносин у рамках створеного і ефективно функціонуючого механізму регулярних двосторонніх консультацій. Спільна політична декларація від 1996 року про відносини ЄС і Канади та План дій Канади та ЄС дозволили сформулювати цілі з розширення відносин не тільки в торговельно-економічній сфері, а й в області внутрішньої і зовнішньої політики.

Важливим моментом в історії двосторонніх економічних відносин було прийняття в 1996 р. спільного плану дій, який встановлював пріоритетні напрями господарської співпраці. Також важливою була канадсько-європейська торгова ініціатива 1998 р., що зосередила увагу сторін на просуванні та взаємодії в галузі регулювання торгівлі та інвестицій, у сфері послуг, державних закупівель, захисту прав інтелектуальної власності, електронної торгівлі, контактів між представниками ділових кіл.

У жовтні 1999 р. канадський уряд оголосив про початок переговорів із державами Європейської асоціації вільної торгівлі – САВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія і Швейцарія). В угоді про вільну торгівлю "першого покоління" сконцентровано економічні зусилля щодо усунення тарифів на промислові товари та на лібералізації ринку АПК.

На початку 2000-х рр. Канада продовжила створення договірно-правової бази торговельно-економічних відносин із ЄС, що включала такі економічні заходи:

- прийняття угоди, що полегшує доступ на ринок ЄС вина й алкогольних напоїв Канади;

- розробку пропозицій щодо розширення торгівлі й інвестицій між Канадою та ЄС;
- інтенсифікацію співпраці у сфері регулювання торгових відносин із метою прийняття нової двосторонньої рамкової угоди, що полегшує процедурні правила для канадських експортерів і торгівлі загалом.

Просування спільного плану дій та торгової ініціативи поряд з іншими питаннями двосторонніх відносин у господарській, політичній та інших сферах формували порядок денний канадсько-європейських самітів, що проводили двічі на рік. Традиційно важливе місце в ході будь-якого саміту відводили питанням торговельно-економічних й інвестиційних зв'язків, адже країни Євросоюзу є другим за значенням (після США) партнером Канади у сфері торгівлі й інвестицій, акумулюючи 9 % канадської зовнішньої торгівлі та 20 % закордонних капіталовкладень. Канада у 2012 р. була 12-м найбільшим торговельним партнером ЄС, на якого припадало приблизно 1,8 % усієї зовнішньої торгівлі Союзу. У 2011 р. ЄС був другим найбільшим торговим партнером Канади після США, на регіон припадало 10,4 % зовнішньої торгівлі країни. Торговий оборот між ЄС і Канадою склав за підсумками 2012 р. 61,8 млрд євро, значна роль країн ЄС і в прямих інвестиціях, сукупний обсяг прямих канадських капіталовкладень у ЄС перевищив 64 млрд дол, тоді як приплив прямих європейських інвестицій у Канаду досяг майже 86 млрд дол.

Разом із тим, незважаючи на значні обсяги двосторонньої торгівлі й інвестицій, тісну взаємодію в усіх напрямках політичного та господарського життя, у торговельних відносинах між Канадою та ЄС зберігалася чимало проблем, обговорення та вирішення яких було складним і поглинало левову частку часу на двосторонніх перемовинах і консультаціях усіх рівнів, включаючи найвищий.

Незважаючи на той факт, що із 2000-х рр. інтенсивно розвиваються двосторонні контакти по лінії СОР, у ході яких Канада і ЄС проводять багатосторонні торговельні переговори, які зміцнені роллю та значенням СОР у системі міжнародної торгівлі, залишалася нез'ясованою головна проблема – Канада залишалася серед небагатьох країн – членів СОР, що не мали преферен-

ційного доступу на ринок товарів і послуг Євросоюзу і, відповідно, відчувала на собі тарифні і нетарифні обмеження. Слід зазначити, що рівень ставок імпортного тарифу (адвалорного) у країнах ЄС останнім часом істотно знизився і в середньому становить 5 % (у Канаді – 4,6 %). Однак і цього, вважали канадські економісти, було достатньо, щоб зберігати несприятливий для Канади баланс у торгівлі, стримуючи розвиток канадського експорту (темпи його приросту з кінця 2000 рр. істотно поступалися темпам приросту імпорту) і поступово знижувалася питома вага країн ЄС у зовнішній торгівлі країни на користь США. Повне скасування митних бар'єрів у двосторонній торгівлі, за розрахунками провідних економістів, збільшить обсяги канадського експорту у країни угруповання у 2015–2017 рр. майже на 16 %, або на 3,4 млрд дол, тоді як імпорт зросте на понад 30 %, або на 7 млрд дол на рік.

Також у торгівлі між Канадою та ЄС нерідко застосовували нетарифні бар'єри. Європейці неодноразово на двосторонніх перемовинах акцентували увагу на існуючих у Канаді обмеженнях на доступ іноземного капіталу до окремих галузей підприємницької діяльності (у т. ч. в банківській і фінансовій сферах, а також до цілого напрямку бізнесу), на практику місцевої влади з регулювання ринку алкоголю, на обмеження в системі державних закупівель, на заборону на ввезення свіжих овочів і фруктів без наявності твердих замовлень з боку канадських покупців, на обмеження каботажного судноплавства і торгівлі суднами, зареєстрованими під канадським прапором.

У свою чергу, канадці були незадоволені темпами реформування європейської "Єдиної сільськогосподарської політики", що серйозно стримувало доступ канадських сільськогосподарських товарів не тільки у країни – члени ЄС, а й на ринки третіх країн, встановленими в ЄС вимогами до сертифікації виноробної продукції, заборонами на ввезення генетично змінених продуктів харчування та вкрай обережним підходом до видачі дозволів на їх імпорт, обмеженнями і заборонами на ввезення свинцю, ртуті та кадмію, обмеженнями в системі державних закупівель.

Сукупність існуючих проблем у сфері торгівлі й інвестицій були предметом двосторонніх консультацій як у межах сформо-

ваних канадсько-європейських структур, так і спеціальних органів СОТ, що покликані врегульовувати виникаючі розбіжності. Разом із тим, далеко не завжди такі суперечки завершувалися мирним шляхом. Доволі частою була практика заборони на ввезення та запровадження компенсаційних мит у торгівлі між Канадою та ЄС у 1990-х рр.

У 2001 р. у Стокгольмі в ході чергового канадсько-європейського саміту Канада знову зробила спробу подолати існуючі розбіжності, насамперед у сенсі забезпечення недискримінаційного доступу товарів і послуг на ринки один одного. Певний прогрес, досягнений у цьому напрямі, зокрема в галузі зниження середньозважених ставок митних тарифів, не відображав стан справ у торгівлі окремими товарами, а також у сфері нетарифного регулювання, що мав у низці випадків виражений протекціоністський характер. Зацікавлені в подальшому нарощуванні обсягів торгівлі й інвестиційній співпраці з ЄС, канадці в ході саміту активно просували ідею укладання двосторонньої угоди про вільну торгівлю. На підкріплення своєї позиції керівництву Євросоюзу було передано аналітичну записку, яка свідчить про значні обопільні вигоди від скасування митних тарифів у взаємній торгівлі.

У грудні 2002 р. на саміті в Оттаві лідери Канади та ЄС узяли зобов'язання розробити "Угоду про розширення торгівлі й інвестицій між Канадою та ЄС", яка мало б вирішити поточні економічні проблеми у відносинах і забезпечити усунення бар'єрів у торгівлі. У кінці 2003 р. відбулася зустріч міністрів торгівлі ЄС і Канади, на якій міністри представили пропозиції до проекту угоди про вільну торгівлю, яка б сприяла доступу канадських товарів на ринок ЄС. Переговори з підготовки угоди розпочалися у 2004 р., і лише 18 жовтня 2013 р. Європейський Союз та Канада досягли політичної угоди щодо ключових елементів за договором про всеохоплюючу зону вільної торгівлі (Comprehensive Economic Trade Agreement, СЕТА). У Брюсселі голова Єврокомісії Жозе Мануель Баррозу і прем'єр-міністр Канади Стівен Харпер офіційно оголосили про успішне завершення переговорів за двосторонньою всеосяжною торговельно-економічною угодою (Comprehensive Economic and Trade

Agreement – CETA). Після більш ніж чотирьох років переговорів було підписано документ про принципи домовленості (Agreement in Principle) за цією угодою. Реально ж вона набуде чинності після ратифікації в парламентах 28 країн ЄС і Канади. Договір стане найбільшим у цій сфері для Канади і скасує приблизно 99 % тарифів між країною та ЄС.

У спільній заяві голови Європейської комісії і прем'єр-міністра Канади "Нова ера у відносинах між Європейським Союзом і Канадою" зазначили про те, що CETA – золотий стандарт угоди XXI ст., яке відкриє нові можливості по обидві сторони Атлантики, привівши до зростання торгівлі й інвестицій та сприяючи збільшенню кількості робочих місць для європейців і канадців. У цьому документі також ідеться, що Всеосяжна торговельно-економічна угода між Канадою та Європейським Союзом буде охоплювати найширші сфери взаємодії. За оцінками експертів з обох сторін, після повного набуття чинності положень угоди CETA, масштаби двосторонньої торгівлі товарами і послугами зростуть на 23 % або на 26 млрд євро.

Угода CETA між Європейським Союзом і Канадою особливо важлива, оскільки є першою серед договорів нового типу між партнерами, що належать до розвинених країн. Окрім ліквідації ввізних мит майже на всі товари, що залучені у двосторонній торговельний обмін, CETA припускає високу ступінь взаємної відкритості для інвестицій та уніфікації державного регулювання. За рівнем взаємних зобов'язань у цих сферах всеосяжна торговельно-економічна угода між Європейським Союзом і Канадою перевершує навіть найбільш революційну двосторонню угоду про вільну торгівлю між Канадою та США.

Відповідно до угоди передбачається узгодження і подальше зближення підходів до державного регулювання майже в усіх галузях економіки, охоплюючи фінансовий сектор. Має бути забезпечений доступ іноземних інвесторів і виробників до участі в конкурсах на постачання товарів та виконання робіт за контрактами з державними структурами. Канада та ЄС мають виконати зобов'язання щодо "конвергенції" державного регулювання і забезпечення "відкритості ринків" не тільки на центральний рівень, але й на регіональні та муніципальні рівні. У майбутньо-

му створюються спеціальні двосторонні механізми для вирішення торгових і фінансових суперечок між іноземними компаніями й урядами приймаючої країни.

Для Європейського Союзу переговори щодо СЕТА з Канадою мають особливе значення з таких причин. Насамперед, європейські виробники зацікавлені у здешевленні імпортованої з Канади промислової сировини і напівфабрикатів (кольорових і чорних металів, мінеральної сировини), продукції лісопромислового комплексу, а також енергоносіїв. У свою чергу, європейські компанії зможуть безмитно поставляти на канадський ринок багато видів споживчих товарів, серед яких – автомобілі, одяг, взуття й аксесуари, парфумерно-косметична продукція, ліки популярних європейських виробників тощо. Режим інвестування для компаній із країн ЄС буде більш пільговим, порівняно з умовами для інвесторів з інших країн.

Що стосується позиції Канади, то уряд країни прагне до розширення співпраці з ЄС, насамперед з метою послабити значну залежність від обтяженої проблемами американської економіки. Уряд і ділові кола країни розраховують на довгострокові вигоди від розвитку різноманітних форм взаємодії з найбільшим у світі економічним об'єднанням. Також ЄС для Канади – другий за величиною експортний ринок. Однак на нього зараз припадає менше 10 % канадського експорту товарів і послуг, тоді як на США в посткризовий період орієнтовано близько 73–75 % експорту (на початку минулого десятиліття – від 80 до 85 %). Разом із тим, після глобальної рецесії канадський експорт у США відновлюється повільно, і його обсяги залишаються нижче рівня п'ятирічної давності. За оцінками експертів, у перші ж роки дії угоди вартісний обсяг канадського експорту в країни Євросоюзу може зрости на 20 %. Очікується, що завдяки цьому обсяг ВВП Канади буде збільшуватися не менш ніж на 12 млрд дол щорічно.

Також відчутними будуть переваги канадських виробників сільськогосподарської продукції та підприємств із її первинної переробки, оскільки з першого дня дії угоди Європейський Союз повністю усуне тарифи на ввезення понад 94 % товарних груп агропромислового комплексу. Передбачається, що це дозволить збільшити обсяг сільськогосподарського та продоволь-

чого експорту з Канади не менше ніж на 1,5 млрд дол на рік (у 2012–2013 рр. Канада поставляла до країн Євросоюзу такої продукції приблизно на 2,5 млрд дол щорічно, і трохи більше 0,5 млрд дол становив експорт продукції харчової промисловості). Також важливим моментом для Канади є майбутнє скасування митних тарифів на продукцію лісопромислового комплексу, адже у 2012–2013 рр. експорт продукції канадського лісопромислового комплексу у країни Євросоюзу становив близько 1,25 млрд дол на рік. Митні тарифи на ввезення цієї продукції в ЄС становлять від 7 до 10 %. Скасування тарифів на імпорт із Канади відбудеться з першого дня дії угоди. Таким же чином будуть ліквідовані тарифи на ввезення в ЄС різних видів хімікатів, пластмас і виробів із них. Канадський експорт такої продукції до Європи досягає близько 2 млрд дол щорічно, а мита на ввезення становлять від 5 до 6,5 %.

Сторони домовилися про поступове зниження до нульового рівня митних тарифів у взаємній торгівлі продукцією автомобілебудування. У теперішній час мита на ввезені з Європи легкові автомобілі становлять у Канаді в середньому 10 %, а на частини до них – 4,5 %. Скасування відбуватиметься впродовж семи років. Увізні мита на експортовані з Канади автомобілі становлять у ЄС, залежно від моделі, від 3,5 до 22 % (у середньому – 11,2 %). Терміни скасування мит також диференційовані – 3,5 року, 5 і 7 років. При цьому Євросоюз у багато разів збільшить квоти на ввезення легкових автомобілів, що випускають із конвеєрів складальних підприємств у Канаді. Якщо зараз експорт автомобілів з Канади не перевищує 10 тис. на рік, то після набрання чинності СЕТА поставки можуть бути збільшені до 100 тис. на рік.

На думку експертів, важливими для канадської обробної промисловості є домовленості про ліквідацію більшості митних бар'єрів у торгівлі продукцією, яку виробляють галузі з високою часткою доданої вартості (advanced manufacturing). Ідеться про продукцію таких високотехнологічних галузей, як авіаційно-космічна промисловість, сучасне транспортне машинобудування, виробництво промислового устаткування, наукового обладнання і приладів високої точності, різної електротехнічної продукції та медичної техніки. Нині Євросоюз "відгороджений" від

поставок такої продукції з-за кордону дуже високими тарифами, що доходять до 22 %. Тим часом, як зазначалося, у Канаді вже впродовж кількох років скасовані митні тарифи на ввезення більшості видів машин й устаткування з метою підтримки технічного переозброєння канадських промислових підприємств.

За оцінками експертів ЄС, після набрання чинності угоди СЕТА, завдяки скасуванню мит європейські експортери заощадять на їх виплаті близько 670 млн дол на рік. Уряд Канади, відповідно, недоотримає доходів на цю суму – що, за словами канадського міністра міжнародної торгівлі Е. Фаста, буде компенсовано іншими вигодами від розширення торговельно-економічної взаємодії з Європейським Союзом. Канадські експортери зможуть заощадити на сплаті митних зборів у країнах ЄС меншу суму – близько 225 млн дол на рік.

За даними з канадських джерел, накопичені прямі інвестиції Канади в країнах ЄС досягли у 2012–2014 рр. 182 млрд дол, що становить близько 28,5 % від загального обсягу канадських прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Накопичені європейські прямі інвестиції в Канаді у 2012–2014 рр. досягли 172 млрд дол, або близько 24 % від загального обсягу ПІІ в Канаді. З огляду на це сторони домовилися забезпечувати приблизно однакові умови ведення бізнесу для іноземних і національних інвесторів і підтримувати порівнянні рівні захисту іноземних інвестицій. Взагалі рівність прав інвесторів – один з основних принципів, проголошених при створенні в 1995 р. СОТ. І всі члени організації мають його дотримуватися. Однак дотепер скрізь, особливо після глобальної кризи, принцип реалізується з відступами й обмеженнями. За угодою СЕТА, іноземні інвестори отримують право звертатися зі скаргами на неправомірні, на їхню думку, дії уряду приймаючої країни і вимагати компенсації. Розглядати такі скарги повинні будуть спеціальні комісії, що складаються з незалежних експертів.

У 2016 р. проти підписання СЕТА виступив один із регіональних парламентів Бельгії, на думку якого угода недостатньо чітко захищала економічні інтереси європейських виробників, споживачів, регіонів, країн-членів та ЄС загалом. Такі застереження було знято шляхом підписання принципово нового для світової практики зон вільної торгівлі Інструменту спільної інтерпретації, який

уточнює спільні позиції сторін щодо майже 100 положень без зміни тексту самої угоди. До речі, такий компромісний підхід може бути запропонований і для Угоди про асоціацію України з ЄС внаслідок відповідного референдуму в Голландії.

Література

1. Canada – EU trade deal. How the historic agreement will affect Canadian industries. CBC News [Electronic source]. – Posted : Oct. 29, 2013. – Access mode : <http://www.cbc.ca/news2/interactives/canada-eu-ceta>.
2. Council of Canadians. CETA and Corporate Lobbying: A trade deal by – and for – multinational corporations. – Ottawa, 2012.
3. Department of Foreign Affairs and International Trade Canada. "Canada – EU Trade Agreement: Opening New Markets in Europe" [Electronic source] // Foreign Affairs and International Trade Canada. January 15, 2013. – Access mode : www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agracc/eu-ue/can-eu.aspx.
4. European Commission and the Government of Canada. "Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership: A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada" [Electronic source] // Foreign Affairs and International Trade Canada. – January 8, 2013. – Access mode : www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx.
5. Prime Minister Stephen Harper's official statement: Canada reaches historic trade agreement with the European Union. Financial Post Staff. 18.10.2013 [Electronic source]. – Access mode : <http://business.financialpost.com/2013/10/18/prime-ministers-press-release-canada-reaches-historic-trade-agreement-with-the-european-union>.
6. Trew S. The CETA deception: how the Harper government's public relations campaign misrepresents the Canada – European Union comprehensive economic and trade agreement / S. Trew. – Ottawa, 2012.

4.6. Проблеми розвитку міжрегіональних економічних відносин ЄС – МЕРКОСУР

МЕРКОСУР було створено в 1991 р., об'єднавши Аргентину, Бразилію, Парагвай, Уругвай і Венесуелу, що офіційно приєдналася в липні 2012 р. У грудні 2012 р. було підписано протокол

прийняття Болівії до МЕРКОСУР. Цей протокол очікує на ратифікацію всіма країнами МЕРКОСУР, тоді як Чилі, Колумбія, Еквадор та Перу є асоційованими членами.

ЄС має двосторонні угоди про партнерство та співробітництво з Аргентиною, Бразилією, Парагваєм та Уругваєм.

Усі країни МЕРКОСУР, за винятком Парагваю не підпадають під генералізовану систему преференцій, оскільки з 1 січня 2014 р. їх класифікували як країни з високими та середніми доходами.

ЄС надає допомогу МЕРКОСУР через регіональну програму 2007–20013 [4], запроваджену в серпні 2007 р. в межах Регіональної стратегії для МЕРКОСУР. Регіональна програма надає 50 млн євро на підтримку проектів у трьох пріоритетних напрямках:

- Інституційне підсилення МЕРКОСУР.
- Підтримка МЕРКОСУР у підготовці до впровадження Угоди про асоціацію.
- Розвиток та підтримка участі громадянського суспільства в інтеграційних процесах МЕРКОСУР [3].

З 1995 відносини Меркосур – ЄС розвивалися згідно з рамковою угодою про співпрацю (EU – MERCOSUR Framework Cooperation Agreement), що була підписана 15 грудня 1995 р. та набрала чинності 1 липня 1999 р. МЕРКОСУР і ЄС проводили переговори щодо бірегіональної зони вільної торгівлі із квітня 2000 р. Угода, з якої триває переговорний процес, складається з трьох частин: політичний діалог; торгівельні та економічні питання та співробітництво. Питання, що охоплюються та цілі угоди були погоджені під час першого раунду переговорів в квітні 2000, а потім під час Мадридського саміту у травні 2002 р.

Головна переговорна панель – Комітет бірегіональних перемовин ЄС – МЕРКОСУР (EU – MERCOSUR bi-regional Negotiations Committee (BNC)) разом із його підкомітетом зі співпраці (Subcommittee on Cooperation (SCC)), трьома підгрупами зі специфічних заходів кооперації та трьома технічними групами з торговельних питань. Із жовтня 2006 р. було проведено шістнадцять раундів переговорів [3]. Із травня 2004 р. перемовини проводили у формі інформаційно-технічних зустрічей. У вересні 2004 р. обидві сторони запропонували свої ринкові пропозиції.

На зустрічі міністрів у Лісабоні в жовтні 2004 р., учасники перемовин від МЕРКОСУР і ЄС підтвердили пріоритетність перемовин з угоди про асоціацію. У травні 2005 р. на зустрічі у Люксембурзі міністри переглянули прогрес відносин, а у вересні 2005 р., на зустрічі міністрів, було здійснено подальшу оцінку підготовки угоди аж до її підписання.

4 травня 2010 р. Єврокомісія вирішила перезапустити торговельні переговори з МЕРКОСУР. Мета – обговорити всеохоплюючу торговельну угоду, що покриває не тільки торгівлю промисловими та сільськогосподарськими товарами, а також послугами, поліпшення правил регулювання державних контрактів, прав інтелектуальної власності, посилення митної та торговельної інфраструктури, технічні бар'єри в торгівлі [3].

Зазначені переговори з МЕРКОСУР було офіційно перезапущено на саміті ЄС – МЕРКОСУР у Мадриді 17 травня 2010 р. [7]. Згідно із планом перезапуску, перший раунд переговорів було проведено із 29 червня по 2 липня 2010 р. в Буенос-Айресі. Другий раунд відбувся у Брюсселі з 11 до 15 жовтня, а третій – у Бразиліа із 22 листопада до 7 грудня 2010 р. У лютому 2011 р. в Парагваї й Уругваї МЕРКОСУР та ЄС провели зустріч для просування їхніх торговельних переговорів. Наступні раунди відбулися 14–18 березня 2011 р. у Брюсселі та 2–6 травня 2011 р. в Асунсьйоні, Парагваї. У контексті XXII Бірегіонального переговорного комітету (BNC) делегації від МЕРКОСУР та ЄС мали робочі зустрічі із 4 по 8 липня 2011 р. XXIII Бірегіональний переговорний комітет тривав із 7 до 11 листопада 2011 р. Восьмий раунд було проведено в контексті XXIV зустрічі Бірегіонального переговорного комітету, із 12 до 16 березня 2012 р. У межах XXV Бірегіонального переговорного комітету делегати від МЕРКОСУР та ЄС зустрілися у Бразиліа із 22 до 26 жовтня 2012 р. на дев'ятому раунді переговорів МЕРКОСУР – ЄС. Делегати від МЕРКОСУР та ЄС зустрілися на міністерській зустрічі в Сантьяго, Чилі 26 січні 2013 р. 24 лютого 2014 р. в контексті сьомого саміту Бразиліа – ЄС, президент Бразилії зазначив, що угода про вільну торгівлю між МЕРКОСУР і ЄС близька до завершення. 11 червня 2015 р. представники МЕРКОСУР і ЄС провели міністерську зустріч у Брюсселі, Бельгія.

- ЄС є найбільшим торговельним партнером МЕРКОСУР, який має частку у 20 % від торгівлі МЕРКОСУР у 2013 р. У цьому році товарообіг між ЄС і МЕРКОСУР становив 110 млрд євро [8].
- МЕРКОСУР є шостим найбільшим експортним ринком ЄС (на 2013). Експорт ЄС у країни регіону постійно зростає упродовж останніх років із 28 млрд євро у 2007 до 57 млрд євро у 2013 [8].
- Найбільшими експортними статтями МЕРКОСУР до ЄС є сільськогосподарська продукція (43 % експорту) та сировина (28 %), тоді як ЄС зазвичай експортує готові вироби до МЕРКОСУР, серед них машини та транспортне обладнання (46 % експорту) та хімікати (22 % експорту) (дані за 2013) [8].
- ЄС є також головним експортером комерційних послуг у МЕРКОСУР (18,5 млрд євро у 2012), також він є найбільшим іноземним інвестором у регіоні, з пакетом прямих іноземних інвестицій, який постійно зростає в останні роки і становив 280 млрд євро у 2012 р. порівняно зі 130 млрд євро у 2000 [8].

Європа відчуває зростаючий тиск у напрямі досягнення заключної торговельної угоди, розглядаючи потенціальне партнерство з МЕРКОСУР як вагомий контрзахід для протидії впливу Китаю в Латинській Америці. З невеликою ліквідністю для інвестування через боргову кризу, ЄС вважає, що бірегіональна зона вільної торгівлі з МЕРКОСУР ефективно протидіятиме 250-мільярдній інвестиційній пропозиції Китаю в Латинській Америці. ЄС також розглядає угоду про вільну торгівлю з МЕРКОСУР як допоміжний захід у пошукванні європейської економіки, створивши позитивне сальдо торговельного балансу, що, у свою чергу, створить можливість скорочення митних тарифів. ЄС украй знервований своєю неможливістю підписати остаточний варіант угоди. Три із чотирьох держав – членів МЕРКОСУР – Аргентина, Бразилія та Уругвай – більше не мають переваг від генералізованої системи преференцій що, таким чином, примушує їх розглядати угоду про вільну торгівлю з більшим опсіхом [2]. Вартість непідписання угоди збільшилася. МЕРКОСУР також під тиском до підписання угоди про вільну торгівлю з ЄС, оскільки Тихоокеанський Альянс – регіональ-

не об'єднання Колумбії, Чилі, Перу та Мексики – швидше рухаються на шляху до моделі відкритого ринку. Європарламент вважає, що Тихоокеанський альянс "найбільш перспективне та динамічне регіональне об'єднання в Латинській Америці" [2]. Усе ж МЕРКОСУР надзвичайно обережний у питанні збереження суттєвого ступеня протекціонізму для обмежених ресурсів регіону. Зростання імпорту з ЄС має потенціал повністю знищити виробництво регіону. Угода про вільну торгівлю з ЄС тільки збільшить ступінь впливу ЄС на торговельний блок, поглиблюючи перехід ресурсів і робочої сили регіону під європейський вплив. Маючи негативний історичний досвід, МЕРКОСУР побоюється експлуатаційних тенденцій ЄС.

Головною перепоною в переговорному процесі є "швидкість" таких перемовин. У той час, як усі члени об'єднання повинні добровільно підписати угоду, прогрес перемовин було загальмовано державами, що на даний момент проти угоди про вільну торгівлю з ЄС, такими є Аргентина та Болівія. Вважаючи, що угода посприє тільки транснаціональному бізнесу та заможним громадянам, Болівійський президент Ево Моралес зауважив: "Хто виграє від конкурентної політики? Величезні транснаціональні корпорації, а не народи та малі фермери" [1]. Так само Аргентина побоюється торговельної угоди з ЄС, оскільки нація втратить велику частку бразильського ринку через дешевшу продукцію з ЄС [5]. Таким чином, країни, що підтримують угоду, такі як Бразилія, закликають до переговорного процесу, що просувається з "різними швидкостями", дозволяючи країнам-членам індивідуально вести перемовини з ЄС. Такий двошвидкісний процес допоможе більш охочим країнам, таким як Бразилія, Парагвай та Уругвай просунути далі в переговорах із ЄС, дозволяючи Аргентині та Венесуелі рухатися власним шляхом. Бразилія найбільш зацікавлений до підписання угоди про вільну торгівлю з ЄС член МЕРКОСУР, а її економіка становить дві третини ВВП об'єднання. Крім того, підписана угода з ЄС дозволить Бразилії обмежити залежність від Китаю. За даними Євростату нині Бразилія відіграє роль найбільшого партнера європейців у Південній Америці взагалі та в МЕРКОСУР зокрема. Європейський експорт у Бразилію у минулому році становив

21,5 млрд євро. При цьому імпорт бразильських товарів країнам ЄС у цей період досяг 25,6 млрд євро. Отже, Бразилія досить успішно утримує позитивний торговельний баланс із європейцями.

Досить активно ведуть себе в Бразилії і європейські інвестори. Як підкреслив на конференції Жозе Баррозу, "європейські країни інвестували у бразильську економіку більше, ніж у три інші країни БРІК – Росію, Індію та Китай – разом узяті". Водночас голова Єврокомісії підкреслив, що на імідж південноамериканської країни і дотепер негативно впливає відсутність стандартів безпеки, до яких звикли європейці. "Питання безпеки є наріжним каменем, оскільки саме тут криються моменти, що стримують потенційних інвесторів", – зазначив Жозе Баррозу.

Суттєвий скептицизм із приводу найближчих перспектив співпраці суто у форматі МЕРКОСУР – ЄС виявлявся у висловлюваннях представників бразильських ділових кіл. "Зрозуміло, що разом із МЕРКОСУР ми сильніші, але у нас з Аргентиною, Уругваєм і Парагваєм зберігається відмінність у підходах до міжнародної співпраці, ото ж якби Бразилія вела перемовини самостійно, то завдання б спростилося", – наголосив голова бразильської національної конфедерації промисловості Робсон Андради.

Керуючий директор ЄС з Америк Крістіан Лефлер відповів на запит Бразилії на більш гнучкі переговірні права, зауваживши, що ЄС налаштований досягнути угоди про вільну торгівлю з усім МЕРКОСУР, а не індивідуально з кожною країною [6]. Після саміту у Брюсселі деякі країни ЄС заявили, що вони зараз не готові до подальшого обміну варіантами угоди через побоювання конкуренції, оскільки Європа перебуває у стагнації економічного зростання та створення робочих місць [10]. З огляду на це ЄС і МЕРКОСУР погодилися на подальший обмін пропозиціями до угоди у третьому кварталі цього фінансового року, плануючи підписання угоди на 2016 р.

Доступ до портів для сухопутних країн та енергетика залишаються на порядку денному переговорів. Надзвичайно важливо, щоб сухопутні країни, наприклад Парагвай, мали доступ до багатьох морських портів, переважно через перетин р. Парана в Аргентині [10]. Таким чином, положення угоди про торгівлю

між Аргентиною та Парагваєм щодо доступу до портів мусять бути обговорені. Крім того, Парагвай підтримує позитивний електричний баланс завдяки двом гідроелектростанціям, що перебувають у сумісній власності із Бразилією та Аргентиною. Уругвай бажає отримати доступ до Парагвайської електричної мережі, але, для того, щоб це зробити, лінії електропередачі мають пройти через Аргентинську територію. Як було показано, проблемні питання продовжують спотворювати внутрішні відносини між членами МЕРКОСУР, змушуючи об'єднання і надалі діяти спільно в переговорному процесі з ЄС.

Переговорний процес триває дуже повільно. Сприйняття того, що непідписання угоди призведе до незначних втрат загальмовувало перемовини в минулому та не передбачало підписання угоди навіть у порядку денному обох сторін. Колапс Аргентинської економіки у 2001 р. презентував беззаперечне середовище для ЄС, щоб якнайшвидше отримати угоду про вільну торгівлю з МЕРКОСУР. У 2004 та 2007 рр. розширення змусило ЄС сконцентруватися на внутрішніх орієнтирах, оскільки більшість нових членів потребувала соціально-політичної підтримки [2]. Крім того, ЄС зазвичай переймався забезпеченням трансатлантичним торговельним й інвестиційним партнерством зі США, відклавши вбік угоду про вільну торгівлю з МЕРКОСУР.

Під час переговорів між сторонами наростала напруга через різні погляди на торгівлю сільськогосподарськими товарами. Дискусія виникала через суперечності між МЕРКОСУРівським бажанням сільськогосподарської лібералізації та ЄСівським бажанням сільськогосподарського протекціонізму [2]. Крім того, ЄС відкинув велику кількість пропозицій через недостатню кількість запропонованих товарів. Причиною цього було те, що кожна країна-член складала список товарів індивідуально, а не колективним блоком. І дотепер неузгодженості щодо торгівлі сільськогосподарськими товарами продовжують затримувати переговорний процес. Країни – члени ЄС занепокоєні наданням доступу до їхніх ринків сільськогосподарських продуктів, таких як яловичина, цукор, молоко та злаки, підприємцям із Південної Америки. Вони побоюються, що очікуване зростання імпорту

зашкодить внутрішнім виробникам. Сільгоспвиробники Франції, Ірландії, Польщі та ще низки країн ЄС серйозно бояться конкуренції з боку південноамериканців. Ці побоювання не можна назвати необґрунтованими, оскільки країни МЕРКОСУР, насамперед Аргентина та Бразилія, за такими позиціями як м'ясо, зернові та бобові, цукор, етанол, займають верхні щаблі в рейтингах найбільших світових виробників. Зі свого боку південноамериканці також не в захваті від перспективи зіштовхнутися на внутрішніх ринках із продукцією європейських фермерів, що користуються масштабними державними дотаціями.

У цьому контексті доцільно згадати, що на початку червня Аргентина де-факто наклала обмеження на імпорт продовольства з Європи і це ледве не призвело до зриву раунду перемовин, які проходили на той момент у Буенос-Айресі у форматі МЕРКОСУР – ЄС. Причому обмеження на імпорт із Європи були введені деяким внутрішнім відомчим розпорядженням по митниці.

"Немає такого закону або декрету, але існує так зване внутрішнє розпорядження, копію якого ми маємо. Воно не має сили закону, але, усе ж, контейнери із продуктами зупинені в портах. Цього факту в Аргентині ніхто не оскаржує. Торгівлі завдано збитків і підприємці почали відмовлятися від контрактів", – заявив на початку червня в інтерв'ю аргентинській газеті "Насьон" заступник генерального секретаря з питань торгівлі ЄС Хуан Мачадо. Європейці відразу ж після цього інциденту заявили про свій намір продати скаргу у СОТ на дії аргентинської влади.

На іншому боці Атлантики країни МЕРКОСУР блокують будь-який прогрес відкриття ринку автомобілів та доступу іноземців до державних контрактів для ЄС. Крім того, традиційним способом розв'язання економічних проблем у Латинській Америці – протекціонізм, що ще більше ускладнює відкриття південноамериканського ринку для ЄС [9].

Вартість недосягнення торговельної угоди зросла впродовж останнього десятиріччя. Обидві сторони бажають досягти та підписати бірегіональну торговельну угоду. Угода між ЄС та МЕРКОСУР допоможе не тільки стабілізації, але й забезпеченню економічного зростання в межах обох торговельних блоків. Однак така стабілізація та зростання є потенціалом збагачення бага-

тих і ТНК, збільшуючи вартість ресурсів МЕРКОСУР. Неможливість досягнення угоди породжує побоювання, що майбутнє угоди є невизначеним; однак обидва блоки мають зберігати терпіння та прискіпливість у побудові потенційної угоди для забезпечення того, що від угоди виграють громадяни обох регіонів.

Література

1. Bolivia's Morales Does Not Support Mercosur/EU Deal Based on 'Competitive' Trade [Electronic source] // MercoPress. – June 11, 2015. – Access mode : <http://en.mercopress.com/2015/06/11/bolivia-s-morales-does-not-support-mercosur-eu-deal-based-on-competitive-trade>.

2. Brines E.-S. The EU – Mercosur Trade Agreement: What Is Delaying the Negotiations? [Electronic source] / E.-S. Brines // WithTheVoices. – February 9, 2015. – Access mode : <http://www.withthevoices.com/2015/02/09/the-eu-mercosur-trade-agreement-what-is-delaying-the-negotiations/>.

3. EU Relations with Mercosur [Electronic source]. – Access mode : http://eeas.europa.eu/mercosur/index_en.htm.

4. European Commission Regional Strategy Paper [Electronic source]. – Access mode : http://eeas.europa.eu/mercosur/rsp/07_13_en.pdf.

5. Koop F. EU Fears Mercosur Deal Will Collapse [Electronic source] / F. Koop // Buenos Aires Herald. – May 14, 2015. – Access mode : <http://www.buenosairesherald.com/article/189138/eu-fears-mercosur-deal-will-collapse->.

6. Koop F. EU: We Deal with Mercosur [Electronic source] / F. Koop // Buenos Aires Herald. – May 29, 2015. – Access mode : <http://www.buenosairesherald.com/article/190326/eu-we-deal-with-mercosur>.

7. MERCOSUR – European Union [Electronic source]. – Access mode : http://www.sice.oas.org/TPD/MER_EU/MER_EU_e.asp.

8. Mercosur [Electronic source]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur>.

9. Paczkowski M. A Potential Accord: An EU – Mercosur Free Trade Agreement [Electronic source] / M. Paczkowski. – June 29, 2015 – Access mode : <http://www.coha.org/a-potential-accord-an-eu-mercosur-free-trade-agreement>.

10. Uruguay and Paraguay Meet to Talk about Mercosur, Ports and Energy [Electronic source] // MercoPress. – June 23, 2015. – Access mode : <http://en.mercopress.com/2015/06/23/uruguay-and-paraguay-meet-to-talk-about-mercosur-ports-and-energy>.

4.7. Роль ЄС у реалізації інтеграційних ініціатив Близького Сходу та Північної Африки

Арабські країни, рівень реальної економічної інтеграції яких залишається надто слабким, аби позиціонувати себе як дієвого регіонального актора, постійно зазнають тиску з боку глобальної ринкової економіки. Остання, представляючи інтереси, передусім, розвинених країн, диктує правила економічної політики арабських країн, маніпулюючи їхніми конфліктами інтересів. Попри те, що держави Північної Африки через обмежену міжнародну фінансову інтеграцію мали своєрідний імунітет від кризового інфікування, вони не могли не відчутти наслідків глобальної нестабільності, що позначилася на скороченні обсягів їхнього експорту до країн ЄС і зменшенні доходів від туристичних потоків, трансфертів мігрантів та іноземних інвестицій. Разом із тим, зазначене все ще дозволяє утримувати обсяги ВВП на позначці в середньому на 2–3 % вище, ніж у сусідніх країнах північної частини Середземномор'я. Цілком прогнозовано, що арабські повстання 2011 р. згубно позначилися на економічному становищі країн, де високий рівень інфляції підірвав імпорт, а зниження рейтингів держав з боку кредитно-рейтингових агенцій зробило доступ до фінансування дорожчим. Так, в окремих випадках, ТНК лише репатріювали власний персонал (Lafarge), в інших – повністю призупинили виробництво (Nestle) [6].

Попри невизначеність, ЄС зосередився на поглибленні існуючого торговельного й інвестиційного потенціалу, пропонуючи дієві механізми виходу з економічної стагнації. Арабська весна, безумовно, призвела до зміщення акценту саме на торгівлю та інвестиції. Очікується, що вже найближчим часом Європейська комісія представить остаточну версію проекту мандату для переговорів за угодами про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі з Єгиптом, Йорданією, Марокко і Тунісом. Адже угоди про асоціацію та вільну торгівлю, укладені ЄС із Марокко, Йорданією, Єгиптом, Тунісом, Алжиром, ПАР, Чилі, Перу, Колумбією та країнами Центральної Америки передбачали лібералізацію ПШ при збереженні обмежень на володіння національними активами в інших формах. Інакше кажучи, за-

значені країни виявили готовність створити максимально сприятливі умови на своїй території лише для прямих іноземних інвесторів. Фінансові та портфельні інвестиції нерезидентів із ЄС, а також порядок набуття резидентами зовнішніх активів, відмінних від ПШ, мали регулюватися відповідно до національного законодавства цих країн [1].

ЄС також приділяє особливу увагу інвестиційним угодам, сподіваючись, що шляхом надання пільгових кредитів від Європейського інвестиційного банку іноземні компанії зможуть заохочувати інвестиції до регіону. Утім, варто зазначити, що політика ЄС на Близькому Сході і в Північній Африці цілком природно орієнтована більше на користь ЄС, ніж його південних партнерів.

Усе ж, лишається незрозумілим, яким чином ЄС подолає традиційні протекціоністські інстинкти країн-членів і чи будуть останні готові споживати в колишніх обсягах у контексті подальшого скорочення бюджету в наступні роки. Так, фінансове співробітництво ЄС із Єгиптом передбачало освоєння близько 449 млн євро у період 2011–2013 рр., на тлі освоєних у 2007–2010 рр. 558 млн євро. У 2011 р. 122 млн євро були надані для допомоги в галузі енергетики, будівництва соціального житла, розширення торгівлі та підтримки сільськогосподарських угідь [10].

Єгипет, імовірно, стане першою країною в регіоні, що отримає вигоду від модернізації і розширення Європейського банку реконструкції та розвитку й отримує фінансову допомогу від Центральної Європи та Близького Сходу. Інспекційна група ЄБРР має консолідувати плани з Марокко, Тунісом і Йорданією (з імовірним виключенням Лівії на певному етапі). У підсумку ЄБРР може кредитувати до 2,5 млрд євро щорічно. Єгипет також отримав близько половини із 6 млрд. євро до 2013 р., решту ж розподілили між собою Марокко, Туніс та Йорданія. З погляду торгівлі сільськогосподарською продукцією ключову роль відіграватиме дотримання визначених стандартів [8].

Ідея створення Середземноморського союзу як доповнення до Євросоюзу, вперше була висунута французьким президентом Н. Саркозі у 2007 р. під час його передвиборної кампанії. Спочатку ініціатива Франції полягала в тому, що вона як європейська та середземноморська країна разом із Португалією, Іспанією, Італією

єю, Грецією та Кіпром повинні виступити спільно за створення Середземноморського союзу, який міг би тісно співпрацювати з ЄС, а з часом утворити спільні інститути. Причому йшлося про об'єднання лише тих країн, які мали вихід до Середземного моря (європейські країни і країни Північної Африки), і таким чином створити "міст між Європою та Африкою", не охоплюючи країни Близького Сходу, що мають вихід до Середземного моря. Одним з аргументів на користь створення нового союзу було твердження Н. Саркозі, що "Барселонський процес був хороший тим, що Північ допомагав Півдню, але без відносин партнерства між людьми, він був помилковим, оскільки діалог Північ – Південь залишився таким же, яким він був після деколонізації" [6].

Іншими словами, ішлося про окреме міждержавне утворення всередині ЄС, а решта країн Євросоюзу мали б статус спостерігача без права голосу. Таким чином, європейські країни були розділені на дві категорії – ті, що мають вихід і ті, що не мають виходу до Середземного моря, і тільки країни так званої оливкової групи могли брати участь у цьому союзі. Франція запропонувала нові форми діалогу з найближчими південно-середземноморськими країнами, оскільки вважала модель відносин Північ – Південь застарілою і такою, що не відповідає новим реаліям. Зміцнення відносин із країнами Магрибу у форматі "5 + 5" (п'ять європейських і п'ять країн Магрибу) було представлено як важливий інструмент регіональної політики ЄС у регіоні Середземномор'я і політики сусідства.

У ролі моделі нової регіональної організації пропонували створення Середземноморського Союзу. Ініціатива французького президента ґрунтувалася на тому, що ЄС не може розширюватися нескінченно, але важливі для Європи середземноморські країни могли б із нею співпрацювати активніше в межах нового міждержавного союзу. За цією ініціативою чітко простежувалися прагнення Франції повернути центральну політичну роль в об'єднаній Європі і статус регіональної держави. Крім того, виступивши з ідеєю нового союзу, Н. Саркозі прагнув попередити подальший вступ нових країн до ЄС, як і свого часу Ф. Міттеран, запропонувавши створити "Європейську Конфедерацію".

рацію" і зміцнити внутрішню співпрацю країн – членів ЄС. Крім політичних амбіцій Франції, очевидні й економічні – забезпечення доступу до нафтогазових родовищ Північної Африки й інших видів мінеральної сировини, ринків збуту, і встановлення лідерства у сприянні технологічному розвитку традиційних північно-африканських партнерів.

Французький проект був підтриманий, але без особливого ентузіазму, Іспанією, Італією, Грецією, країнами Магрибу, а також Єгиптом. Туреччина спочатку відкинула цю пропозицію, побоюючись, що за нею стоїть альтернатива членству в ЄС, але згодом, переконавшись в іншому й отримавши гарантії від ЄС, схвалила його. Наприкінці грудня 2007 р. Іспанія, Італія та Франція опублікували спільний документ, що обмежує французькі амбіції, у якому зокрема зауважувалося, що переговори з кандидатами на вступ до ЄС не мають нічого спільного з новою середземноморською ініціативою, а йдеться лише про додатковий формат європейської політики в регіоні [5].

Водночас Союз для Середземномор'я був спрямований на сприяння інтеграції південних сусідів, зміцнення відносин співпраці з кожною із країн-партнерів, а надалі за задумом Франції міг набути форми регіонального союзу. Вважалося, що подальше зміцнення зв'язків із середземноморськими партнерами мало будуватися на основі вже існуючих структур, таких як Барселонська декларація (Євро-середземноморське партнерство), політика європейського сусідства. Поява нової міжрегіональної організації з тими ж цілями, що і попередні стратегії ЄС у Південному Середземномор'ї, але з меншою кількістю учасників, розглядалося як спроба звести нанівець усі досягнення минулих років або визнання їх неефективності. Створення союзу, дублюючого вже існуюче і випробуване Євро-середземноморське партнерство, вимагало б перегляду основних цілей Євромед, інакше новий союз був би позбавлений сенсу, а також координації співробітництва ЄС із середземноморськими партнерами в межах кількох ініціатив.

Німеччина, як головний ідеолог європейської інтеграції в її нинішній формі, вважала, що альтернативні проекти за наявності

ті вже існуючих (партнерство Євромед і політика європейського сусідства) дублюють їх і не здатні зміцнити позиції ЄС у країнах-партнерах [4]. Невдоволення Німеччини, найважливішого донора Барселонського процесу, викликала також ідея Франції узяти частину коштів на фінансування нової ініціативи з європейського бюджету та фондів ЄС, і це при тому, що внески Франції в євробюджет менші, ніж у Німеччини. Інакше кажучи, задіявши загальноєвропейські фінансові фонди, Франція прагнула відстоювати особисті інтереси у пріоритетному для неї регіоні. У підсумку, після тривалих дискусій і переговорів між країнами – членами ЄС, у липні 2008 р. в Парижі на саміті глав держав й урядів був створений Союз для Середземномор'я, до якого увійшли 27 країн ЄС, 11 країн Південного Середземномор'я, серед яких близькосхідні, і 5 європейських країн, які не є членами Союзу, але мають вихід до Середземного моря [11].

Французький варіант проекту союзу зазнав суттєвих змін, він був модифікований і доповнив вже існуючі структури та сформовану модель відносин із південно-середземноморським регіоном. Після поправок і серйозних поступок з боку Франції нова концепція союзу стала більш невизначеною і менш чіткою, і практично не привнесла нічого нового порівняно з тим, що було заплановано в Барселонській декларації. Спеціальне комюніке Європейської комісії "Барселонський процес: Союз для Середземномор'я" стало компромісом між уже існуючою Барселонською декларацією та французькою ініціативою щодо створення Середземноморського Союзу. У ньому зазначалося, що новий союз сприятиме, насамперед, багатосторонньому партнерству і спільній реалізації проектів. Сконцентрувавшись на регіональних і транснаціональних проектах, Союз для Середземномор'я мав посилити регіональну інтеграцію. Рішення Єврокомісії об'єднати дві ініціативи в один процес було пов'язано з тим, що Євро-середземноморське партнерство не принесло відчутних результатів.

Як і внутрішня регіональна інтеграція, проект створення зони вільної торгівлі розвивався повільно і різними темпами в різних країнах. До того ж ЗВТ охоплювала лише торгівлю товарами, не зачіпаючи сферу послуг і сільське господарство середземномор-

ських країн. Реформи в країнах-партнерах проводили вибірково і були малоефективними, незважаючи на те, що Європейський Союз виділяв країнам Південного Середземномор'я набагато більше коштів, ніж на всю східну політику ЄС. Багато питань, такі як створення зони стабільності, процвітання і безпеки, регулювання міграції, соціально-культурні, практично не були вирішені після чергового зриву мирного процесу на Близькому Сході. Політика сусідства також зіткнулася з певними складнощами: виникли суперечності між двостороннім форматом відносин і багатосторонньою співпрацею з регіоном загалом.

Зі схеми, представленої на рис. 4.2, можна чітко простежити місце ЄС у визначенні торговельних та інвестиційних потоків у країнах Середземномор'я.

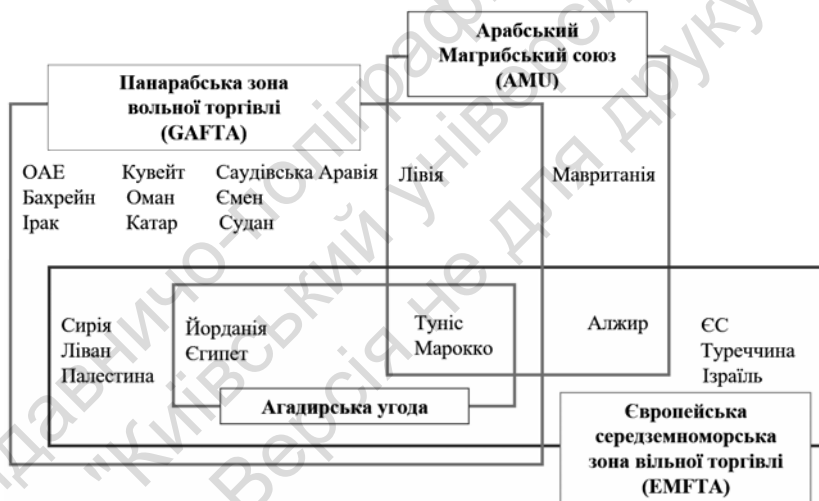


Рис. 4.2. Торговельні угоди в країнах Близького Сходу і Північної Африки [9]

Одні з них – Йорданія, Єгипет, Туніс і Марокко – є країнами – учасницями Агадирської угоди. Водночас зазначені учасники нарівні із Сирією, Лівією, Палестиною, Алжиром, Туреччиною та Ізраїлем разом із Європейським Союзом формують Європейську

середземноморську зону вільної торгівлі. Водночас Туніс, Марокко, Алжир, Лівія і Мавританія утворюють Арабський Магриб.

У 1989 р. відбулося підписання Марракешської угоди про Союз арабських країн Магрибу (Arab Maghreb Union, AMU) у складі Алжиру, Лівії, Марокко, Мавританії та Тунісу. Його стратегічна мета – координація економічної політики країн і формування митного союзу. Одночасно розпочався процес підписання двосторонніх торговельних угод про зону вільної торгівлі, у тому числі на двосторонній основі. Загалом, незважаючи на спроби активізації регіональних економічних зв'язків та ініціатив інтеграційних тенденцій у період 1950–1980-х рр., зусилля виявилися невдалими. Об'єктивні передумови для цього почали складатися лише в 1990 рр. Позначилися такі причини, як відмінності економічних і політичних систем країн – членів угод; невисокий рівень розвитку інфраструктури; відсутність заходів із координації відносин із приватним підприємницьким сектором; відсутність часових рамок лібералізації; частковий характер угод; корупція, високі адміністративні формальності; політична нестабільність у регіоні.

У 1997 р. Економічна і соціальна рада Ліги арабських держав (ЛАГ) затвердила схему багатосторонньої торговельної лібералізації під назвою Панарабської зони вільної торгівлі (ПАФТА). У ній бере участь 18 країн, які з початку 2005 р. скасували мита у взаємній торгівлі та сформували зону вільної торгівлі. У 2004 р. було підписано Агадирську угоду, яка набрала чинності у 2006 р. До неї входять Єгипет, Йорданія, Марокко і Туніс. Угода підтримується Європейським Союзом з метою формування Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі і в ролі першого етапу Євро-Середземноморського партнерства (Євромед). В останні 15 років у регіоні спостерігається активний процес підписання нових інтеграційних угод, переважно двосторонніх. На двосторонньому рівні діють угоди про зону вільної торгівлі з ЄС, США, ЄАВТ, Сингапуром, Туреччиною [12]. Ці угоди містять різні схеми тарифної лібералізації, мають різне охоплення товарних позицій і терміни досягнення поставлених цілей, відмінні правила походження товару, різні митні процедури й інші норми.

Країни Близького Сходу зіштовхуються із серйозними економічними проблемами і необхідністю реформування національної економічної політики. Разом із тим, регіон Близького Сходу і Північної Африки залишається найменш інтегрованим регіоном світу. Якщо у взаємній торгівлі товарами досягнутий суттєвий прогрес, то в торгівлі послугами й інвестиціях він відсутній. На саміті міністрів економіки Ліги арабських держав (2012) було вирішено просуватися в бік лібералізації взаємної торгівлі послугами, насамперед транспортними та логістичними, банківськими і фінансовими, інформаційно-комунікаційними.

У 1981 р. країни Ліги арабських держав підписали Угоду про сприяння та розвиток міжарабській торгівлі з метою лібералізації і формування в регіоні зони вільної торгівлі. Відродження цієї угоди відбулося лише в 1997 р. з прийняттям Декларації про Панарабську зону вільної торгівлі, ПАФТА (від англ. *Pan-Arab Free Trade Agreement, PAFTA*), що отримала назву Великої арабської зони вільної торгівлі, ГАФТА (*Greater Arab Free Trade Area, GAFTA*). До її складу увійшли 18 із 22 держав ЛАД: Алжир, Бахрейн, Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Катар, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, ОАЕ, Палестина, Саудівська Аравія, Сирія, Судан і Туніс. На країни-члени припадає 96 % взаємної арабської торгівлі та 95 % арабського товарообігу з позарегіональними країнами [14]. ПАФТА стала найбільшою інтеграційною ініціативою в регіоні Близького Сходу та Північної Африки зі стратегічною метою створення зони вільної торгівлі. Держави взяли зобов'язання за такими напрямками, як: скорочення ставок митних зборів на 10 % в середньому щорічно за умови, що країни передадуть національні програми зниження мит до Ради безпеки ЛАД для їх координації; урахування принципу місцевого компонента при визначенні країни походження товару.

Одна з причин підписання угоди про Панарабську зону вільної торгівлі пов'язана зі стурбованістю країн невисоким обсягом взаємних торгових зв'язків, інша – з угодами з ЄС про вільну торгівлю, що перешкоджає виконанню угод про преференційну торгівлю у взаємних межах. Що стосується нетарифних обмежень, то затверджений список товарів, увезення яких заборонене у країни

ПАФТА з урахуванням релігійних традицій, норм охорони здоров'я, екології та національної безпеки, і який підлягає щорічному перегляду. У сфері лібералізації торгівлі аграрною продукцією було затверджено так званий Аграрний календар. Для аграрної продукції передбачений спеціальний режим лібералізації торгівлі, коли кожна країна має право вилучити зі сфери лібералізації не більше 10 товарів у сезонний період. Останній не повинен перевищувати 7 місяців на рік і не більше 45 місяців загалом. У підсумку складено перелік з 30 товарних позицій овочів і фруктів. Згодом були внесені зміни до цього списку: максимальна кількість товарів скорочена із 10 до 9 і максимальна тривалість дії винятків – із 45 до 35 місяців. Виконавча програма враховує міжнародні правила субсидування та застосування захисних заходів [2]. Встановлено загальний принцип країни походження товару, який потребує утримання місцевого компонента в розмірі не менше 40 % доданої вартості товару [13]. Загалом програма ПАФТА націлена на зниження митних зборів, асиметричну торгівлю лібералізацію щодо величини ставок мит і на підвищення рівня прозорості торговельних операцій.

Таким чином, майже тридцятирічний досвід інтеграційних альянсів у регіонах, які розвиваються, свідчить про те, що навіть за великого бажання інтегруватися країни зазвичай не готові до цього через низку об'єктивних причин [3]:

- перебуваючи на початковій індустріальній стадії розвитку, країни виробляють вузький перелік продукції за відсутності поділу праці; низький рівень доходів і платоспроможного попиту зумовлює орієнтацію на ринки розвинених країн як споживачів сировинних природних ресурсів;
- маючи можливості для внутрішньо-регіонального поділу праці й інтеграції національних економік, країни постають перед необхідністю захисту промисловості, що обмежує потенціал інтеграції;
- високий рівень диференціації показників економічного розвитку всередині регіонів, коли багатші країни відіграють роль донорів для бідних, нівелює фактори конкурентоспроможного розвитку.

У той час, як країни Північної Африки мають порівняльну перевагу в сільськогосподарських товарах, спільна сільськогосподарська політика є перешкодою до ширшого доступу південних країн Середземномор'я на європейські ринки сільськогосподарської продукції. Крім того, у зв'язку з існуючою політичною ситуацією, для цих країн не було відкрито й сектор послуг. Утім, ЄС мав пропозицію розширення митного союзу за рахунок Туреччини, щоб залучити до його складу середземноморські держави, охопивши тим самим сільськогосподарську продукцію та послуги.

Безперечно, такий крок дозволив би спростити доступ до європейських ринків і вирішити питання двосторонніх торгових угод і надання складних умов проходження сертифікаційних вимог. Однак, це передбачає певний прогрес у виробництві сільськогосподарської продукції та стандартах, що означає політику підтримки фермерських господарств. Торгівля послугами стане основним джерелом доходів у майбутнього, тому такому зростанню, очікувано, сприяла б зона вільної торгівлі. Однак, для досягнення суттєвого прогресу зниження тарифів буде недостатньо, адже основні передумови для подальшої торгівлі передбачають як ефективне управління, так і незалежне функціонування правової системи.

Серед причин інституційної та економічної вразливості угруповання – комплекс економічних, політичних й організаційних чинників, які умовно поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх можна віднести однотипність економік, подібність промислової і сільськогосподарської спеціалізації, відсутність організаційних, фінансово-економічних структур, необхідного досвіду й напрацьованих партнерських зв'язків, фінансів. Негативну роль відіграє також відсутність належної політичної волі в розробці механізму практичного втілення ухвалених рішень [9].

Отже, хоча зазвичай країни зі схожою торговою структурою, такі як середземноморські, мають великий потенціал для розвитку регіональної торгівлі, внутрішньо регіональна торгівля південно-середземноморських країн розвивається повільно, так само, як і регіональна та субрегіональна інтеграція, незважаючи на реалізацію таких ініціатив, як Рада арабської економічної єдності і Панарабської зони вільної торгівлі (див. табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Показники торгівлі в межах регіональних угруповань
(% від загального товарообігу, 2014) [14]

	Агадирська угода	Арабський Магрибський союз	Панарабська зона вільної торгівлі
Алжир		1,2	
Єгипет	1,5		13,6
Йорданія	3,0		35,7
Ліван			30,6
Лівія		2,7	5,1
Марокко	1,2	2,2	7,5
Сирія			46,7
Туніс	1,4	6,7	7,4
Мавританія		2,8	

Експорт південно-середземноморських країн залишається малодиверсифікованим, у ньому невелика частка продукції з високою доданою вартістю, виробництво якої стимулює економічне зростання і зайнятість, а також забезпечує конкурентоспроможність експорту. Торгівля з ЄС залишається асиметричною, лібералізація послуг, сільськогосподарської та текстильної продукції відбувається неактивно.

Поступове скасування митних тарифів південними країнами-партнерами негативно позначиться на їх доходах і зростанні ВВП. На Барселонському саміті 2005 р., де були підведені підсумки першого десятиліття партнерства Євромед, Євро-середземноморська зона вільної торгівлі, у нових умовах розвитку світової економіки розглядалася як зона взаємної співпраці, у тому числі в галузі міграції, соціальної інтеграції та забезпечення безпеки [5]. Також на саміті вперше передбачалося можливість вільного пересування робочої сили після створення ЗВТ, збільшення переказів мігрантів і максимальне їх використання для розвитку місцевих економік. Для створення реальної зони вільної торгівлі необхідна наявність однакової системи угод про вільну торгівлю між країнами-членами, а також уніфікація правил походження, відповідність стандартів і законодавства. Угоди про ЗВТ належать до категорії угод про преференційну торгівлю і є першим кроком до більш інтегро-

ваних економічних відносин як митний союз, спільний ринок і як завершальний етап – економічний союз.

Однак у випадку з Євро-середземноморською ЗВТ більшість південних країн-партнерів перебувають на різних стадіях переговорів про укладання угод про вільну торгівлю і лише чотири середземноморських країни близькі до завершального етапу. Переговори про лібералізацію торгівлі сільгосппродукцією і послугами також перебувають на початковій стадії. З огляду на це проект, розглянутий ЄС як "взаємовигідна" зона вільної торгівлі, що має забезпечити "глибшу інтеграцію" і гармонізацію торгових стандартів, буде завершений пізніше запланованих термінів. Реалізація проекту ЗВТ у довгостроковій перспективі повинна мати позитивний вплив на економічний розвиток і торгівлю південно-середземноморських країн, але в короткостроковій і середньостроковій перспективі може виявитися болочою для середземноморських країн ЄС, й особливо для його південних партнерів, які повинні будуть відкрити доступ на свої ринки більш конкурентоспроможній і часто субсидованій продукції з ЄС.

Безумовно, історичні зв'язки арабських держав Північної Африки з ЄС здійснили безпосередній вплив на сучасний стан співпраці: нині на Європу припадає близько 2/3 зовнішньоторговельного обігу Магрибу, 60–70 % експорту нафти (Лівія – до 90 %) і нафтопродуктів, 80 % фосфатів і продуктів їх переробки, а також різних видів промислової сировини та продукції сільського господарства [10].

Пори незначне пожвавлення ПІІ в регіоні, потоки прямих іноземних інвестицій загалом залишаються на рівні нижчому, ніж зареєстровано до кризи. Така тенденція, імовірно, продовжиться й до 2018 р. У той час, як європейці витратили мільярди євро на фінансування та розробку проектів, вони не змогли використати економічні важелі інвестицій для зміцнення політичної ролі в регіоні. Навіть із погляду торгових угод, ЄС перевершили США. Підписавши угоди про вільну торгівлю із США (у 2002 і 2004), Марокко й Алжир зробили це на умовах, що суперечили зобов'язанням, які вони мали з ЄС. І це в той час, як ЄС, як і раніше, залишався найважливішим торговим та інвестиційним партнером для своїх південних сусідів.

Країни – члени ЄС упродовж останніх років змагаються за доступ до реалізації нових інвестиційних можливостей. Конкуренція в регіоні зосереджується, насамперед, між Німеччиною, Францією, Великою Британією та Іспанією. Прикладом цього може стати аналіз ситуації із тендером щодо поставки танків до Саудівської Аравії, у якому Іспанія, Франція та США виборювали право на контракт, потенційна вартість якого становить 3 млрд євро [11]. Насправді, ліберальна економічна модель була дискредитована корупцією, пов'язаною з режимами, які користуються підтримкою міжнародних фінансових інститутів.

Для реалізації проекту Євро-середземноморської ЗВТ й активізації торгівлі двох регіонів ЄС розробив низку програм у межах MEDA, як на двосторонньому, так і багатосторонньому рівнях, що згодом були доповнені регіональними проектами нової політики сусідства та Союзу для Середземномор'я. Із двосторонніх програм можна звернути увагу на програми для Єгипту та Тунісу. Для Єгипту була прийнята Програма розширення торгівлі (TEP), на яку було виділено 66 млн євро. Крім того, ЄС підтримує розвиток експортних можливостей Єгипту через програму промислової модернізації "Підтримка промислового бізнесу Єгипту", розміри фінансування якої склали 16 млн євро [9].

У Тунісі у програмі підтримки агенції сприяння іноземним інвестиціям беруть участь 300 європейських фірм, загальна сума проекту, пов'язаного з активізацією торгівлі, становить 4 млн євро [11]. На регіональному рівні MEDA фінансувала кілька проектів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі та підтримки малих і середніх підприємств через бізнес-центри MEDA.

З огляду на викладене вище, ЄС варто докласти зусиль до поглиблення регіональної інтеграції. Така інтеграція дозволить зміцнити колективні договори в регіоні і могла б сприяти встановленню політичної стабільності. У зазначеному контексті першочергове завдання Європи полягає не у претендуванні на двосторонні комерційні переваги, а в допомозі перехідним країнам інтегруватися в багатосторонній простір. Численність угод ЄС із південними партнерами (про асоціацію, про вільну торгівлю, про митний союз), часова несумісність їх підписання стримують й ускладнюють процеси інтеграції двох регіонів. Невдачі у

реалізації субрегіональної інтеграції Південь – Південь у південно-середземноморському регіоні (вона фактично є "віртуальною"), не можуть бути компенсовані розширенням більш "глибокої" двосторонньої співпраці ЄС – Південне Середземномор'я.

Література

1. Геєць В.М. Лібералізація руху капіталів у взаємовідносинах України з ЄС / В.М. Геєць, Т.П. Богдан // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4. – С. 5–14.

2. Ломакин Н.Н. Панарабская зона свободной торговли: цели, направления и результаты формирования [Электронный ресурс] / Н.Н. Ломакин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 7. – С. 115–119. – Режим доступа : <http://www.rfej.ru/rvv/id/8002E090E/file/115-119.pdf>.

3. Орехова Т. Формування інтеграційних пріоритетів арабських країн Близького Сходу в умовах трансформації глобального світоустрою [Електронний ресурс] / Т. Орехова, Аль Макаріх Фарид. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Мер/2011_12-13/3%20Orehova.pdf.

4. Подцероб А.Б. Есть ли будущее у САМ? [Электронный ресурс] / А.Б. Подцероб. – Режим доступа : <http://www.iimes.ru/rus/stat/2007/30-05-07a.htm>.

5. Трофимова О.Е. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции [Электронный ресурс] / О.Е. Трофимова. – М., 2011. – Режим доступа : http://www.mgimo.ru/files2/y11_2013/243404/12.5.2_trofimova_2011.pdf.

6. Bicchì F. The Union for the Mediterranean, or the changing context of Euro-Mediterranean relations [Electronic source] / F. Bicchì. – Access mode : <http://www.notre-europe.eu/media/Etud77-MediterraneanIntegration-TBehr-en.pdf>.

7. Maghreb Bank for Investment and Foreign Trade to be Created [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.maghrebarabe.org/en/news.cfm?type=2&id=224>.

8. McMahon E.R. Piecing a Democratic Guilt? Regional Organizations and Universal Norms / E.R. McMahon, S.H. Baker. – Bloomfield, 2006.

9. Regional Integration in the Mediterranean Moving out of the Deadlock? [Electronic source]. – Access mode : <http://www.notre-europe.eu/media/Etud77-MediterraneanIntegration-TBehr-en.pdf>.

10. Sapir A. Eastern European lessons for the Southern Mediterranean [Electronic source] / A. Sapir, G. Zachmann. – Access mode :

http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Unfinished%20Business%20Pdf/ch23_Toperich.pdf.

11. Schlumberger O. The ties do not bind: The Union for the Mediterranean and the future of Euro-Arab relations [Electronic source] / O. Schlumberger. – Access mode : <http://www.ingentaconnect.com/content/routledg/med/2011/16/001/art0009>.

12. The Greater Arab Free Trade Area: Limits and Possibilities from Catching up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries / [in eds. B. Hoekman, J. Zarrouk]. – Ann Arbor, 2000. – P. 285–307.

13. Trademap. Trade statistics for international business development [Electronic source] / International Trade Center. – Access mode : <http://www.trademap.org>.

14. UNCTADstat [Electronic source]. – Access mode : http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,15912&sRF_Expanded=p,15912.

4.8. Перспективи економічної інтеграції між ЄС і ЄАЕС

Останнім часом дедалі більшої актуальності набувають процеси, що пов'язані з розвитком міжрегіональних інтеграційних об'єднань і формуванням нових зв'язків взаємозалежностей між Європейський Союзом та країнами пострадянського простору. Частина з останніх сформували Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС), що є об'єднанням держав, розташованих переважно в північній частині Євразії, серед яких Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан з метою ефективного просування країнами-учасницями координації їхніх підходів до інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему. Причому, варто зауважити, що нині має місце новий рівень стосунків між країнами після підписання договору від 29 травня 2014 р. керівниками Білорусі, Казахстану і Росії, що набув чинності 1 січня 2015 р. та започаткував існування Євразійського економічного союзу (ЄЕС). Договори, спрямовані на приєднання Вірменії та Киргизстану до Союзу були підписані 9 жовтня і

23 грудня 2014 р. відповідно, а чинності набули 2 січня 2015 р. для Вірменії та 6 серпня 2015 р. для Киргизстану.

Створення Союзу виводить країни-учасниці на вищий рівень інтеграції. Держави беруть на себе зобов'язання гарантувати вільне переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили, здійснювати узгоджену політику у ключових секторах економіки: енергетиці, промисловості, сільському господарстві, транспорті. Таким чином, відбувається формування найбільшого спільного ринку на просторах СНД у 170 млн осіб та сукупним ВВП близько 4 млрд дол США [1]. Об'єднання функціонує через наднаціональні і міждержавні інститути. Вища євразійська економічна рада є головним керівним органом Союзу, що складається із глав держав-членів. Інші наднаціональні інститути охоплюють: Євразійську комісію (виконавчий орган), Євразійську міждержавну раду і Суд Євразійського економічного союзу (орган для врегулювання спорів) [2].

Очевидно, що домінуючим учасником об'єднання є Російська Федерація, що займає восьме місце за величиною економіки у світі, виходячи з показника номінального ВВП і шосте за величиною паритету купівельної спроможності. З початку століття держави – члени Євразійського економічного союзу мали економічне зростання ВВП в середньому із 6 до 8 % у період між 2000 і 2007 рр. З моменту створення Євразійського митного союзу у 2010 р., торгівля між державами-членами різко виросла. У 2011 р. взаємний товарообіг становив 63,1 млрд дол США, що на 33,9 % більше, ніж у 2010 р. У 2012 р. взаємна торгівля досягла 67,9 млрд дол США, а сукупний експорт при цьому 593,7 млрд дол США, а імпорт 340,9 млрд дол США [3].

Євразійський економічний союз ставить собі за мету досягти низки макроекономічних цілей, таких як зниження цін на сировинні товари за рахунок зниження вартості транспортування сировини, підвищення віддачі від нових технологій і продуктів у зв'язку зі збільшенням обсягу ринку, а також сприяння "здоровій" конкуренції на загальному ринку. Він також призначений для зниження цін на продовольство, зростання зайнятості у промисловості та збільшення виробничих потужностей країн – учасниць об'єднання.

ЄС розглядається його учасниками як серйозний гравець в енергетичному секторі у світі, а також ринку сировини, військової промисловості та сільськогосподарського виробництва. У 2013 р. Росія була на третьому місці серед найуспішніших країн у світі із залучення інвестицій з-за кордону [4]. Значний потенціал для розвитку інфраструктури стимулював держави-члени і їхніх партнерів до створення нових дорожніх сполучень, залізниць, електричної та оптико-волоконної мережі.

Основний акцент Євразійського економічного союзу сконцентрований на економічній інтеграції, проте він зачіпає як політичні аспекти функціонування держав-учасниць так і навіть сферу безпеки. Так, за умови використання єдиної валюти й упровадження елементів оперативного управління економічним простором буде за умовчанням мати російське домінування, що може призвести до внутрішніх дисбалансів організаційного об'єднання.

Колишній єврокомісар Жозе Мануель Баррозу зауважив на Всесвітньому економічному форумі, що ЄС підтримує регіональну інтеграцію, у тому числі Євразійського економічного союзу. Він також підкреслив позитивний крок Казахстану в контексті приєднання до блоку та піддав критиці пострадянський простір, посилаючись на низький рівень інтеграції в регіоні. Окрім іншого, наголосив, що українське питання є головною перешкодою на шляху ефективної співпраці між ЄС і Євразійським економічним союзом [5].

Напруженість у відносинах між ЄС і Європейським Союзом виявляється через прагнення кожного поглибити свої відносини з кількома колишніми радянськими республіками та своїми сусідами. ЄС підписав угоди про зони вільної торгівлі з Україною, Молдовою і Грузією. Однак у країнах існують певні конфронтаційні рухи, що протидіють реалізації цього напрямку розвитку, натомість наполягаючи на посиленні тісніших зв'язків із Росією. У відповідь деякі країни – члени Європейського Союзу прагнули знайти альтернативи споживання російському газу, у той час, як інші висловили свою підтримку для будівництва газопроводу Південний потік, який обходить Україну. При цьому можливою є ситуація, за якої позиції Росії щодо підтримки Євразійського економічного союзу зводяться до того, щоб обмежити західний

вплив у регіоні. З огляду на це деякі із західних аналітиків загалом розглядають ЄЕС, як спосіб возз'єднати багато з колишніх радянських республік. Наприклад, Вашингтон Пост, автор Ебігейл Хауслохнер написав про те, що договір був призначений "для подальшого зміцнення зв'язків Росії з колишніми радянськими республіками" [6]. Сполучені Штати висловили свою позицію щодо розвитку Євразійського економічного союзу, де стверджують, що це "спроба" повторно відновити союз на кшталт СРСР з-поміж колишніх радянських республік. У грудні 2012 р., колишній державний секретар США Хілларі Клінтон заявила: "Це не буде називатися Радянським Союзом. Це буде мати назву Митний союз, або Євразійський союз. Однак давайте не будемо помилятися щодо справжнього його змісту. Ми знаємо, яка мета, і ми намагаємося з'ясувати, які існують ефективні способи уповільнити або запобігти цьому процесу" [7].

Натомість, Президент Казахстану Нурсултан Назарбаєв назвав підписання Угоди щодо створення Євразійського економічного союзу "величезним досягненням" і "благословенням для нашого народу", де підтримка з боку населення щодо приєднання країни до ЄЕС склала 68 % у червні 2014 р., із 5,5 % проти [8].

Варто підкреслити, що серед країн які висловлювали бажання укласти торговельні угоди з Євразійським економічним союзом, були: Індія, Ізраїль, Нова Зеландія, Туніс, Туреччина і В'єтнам.

При цьому результати підписання самої угоди для її учасниць нині залишаються невтішними. Торгівля між трьома державами фактично впала на 13 % упродовж першого року дії угоди [2]. Маючи первинні вияви економічної інтеграції між трьома державами, сам по собі Євразійський економічний союз вважається продовженням діючого митного союзу та змушує сумніватися в економічній ефективності від його запровадження.

Очевидно, що для подальшого розвитку Євразійського економічного союзу він має вести переговори щодо підписання угоди про зону вільну торгівлю з іншими країнами. Ключові гравці для нього Європейський Союз, Туреччина, Іран, Китай і Корейський п-в. ЄЕС прагне збільшити свою торгівлю з партнерами на Близькому Сході й у Східній Азії для того, щоб отримати прибуток від зростаючого товарообігу між Європою та Азією.

Напруженість у відносинах між Росією та Європейським Союзом у 2014 р. збільшилися через вияв активної позиції України приєднатися до європейського інтеграційного об'єднання. Обидві сторони звинувачують одна одну в розширенні сфери впливу. Члени професійних спілок, особливо в Росії, намагалися диверсифікувати свою торгівлю, підписавши економічні угоди з Китаєм, Іраном та Туреччиною. При чому спостерігається збільшення обсягів торгівлі з Північною та Південною Кореєю [9].

Китай, що перебуває на етапі зростання, був більш зацікавлений у розширенні впливу в Центральній Азії і в тому числі в Євразійському економічному союзі. На думку аналітиків, об'єднання може поліпшити позиції Китаю в частині полегшення направлення своїх інвестицій у регіоні, де історично Китай проводив тісні економічні зв'язки з багатьма країнами по всій Євразії. І Китай, і ЄС заявили, що вони виграють від відтворення торгових маршрутів за зразком історичного Шовкового шляху [10].

За рахунок залізничного транспортування відбувається рух товарів із Китаю в Європейський Союз через Казахстан і Росію. Китай наполягає на будівництві ще залізничних ліній для залучення Берліна до східного Китаю, щоб скоротити час на доставку. Відповідно, було запропоновано побудувати швидкісні залізничні лінії, що будуть іти до Європи через Росію і Казахстан, а інший шлях через Близький Схід через Таджикистан, що потенційно може стати майбутнім членом об'єднання. Китай підписав численні енергетичні договори з Росією і Казахстаном, через які він намагається перейти від використання вугілля до альтернативних джерел, що менше забруднюють довкілля.

Іран також прагне диверсифікувати свою економіку, де бачить Євразійський економічний союз і Китай у ролі своїх ключових економічних партнерів. Відносини між Росією й Іраном поліпшилися, оскільки обидві країни перебувають під санкціями США і шукають нових торгових партнерів. Ці дві країни підписали історичну енергетичну угоду на суму 20 млрд дол США. Казахстан при цьому прагне розширити свої відносини з Туреччиною, що є важливим гравцем у регіоні. У липні 2014 р. Туреччина оголосила про налагодження планів формування тісніших економічних

в'язків із ЄС, у тому числі через можливе підписання угоди про вільну торгівлю впродовж найближчого часу [11].

Із середини 2000-х рр., відносини між ЄС та Росією залишалися впродовж тривалого часу напруженими. На офіційному рівні стратегічне партнерство зайшло у глухий кут у частині питань рівності та взаємності. Конвергенція, як ключовий принцип у підході ЄС до пострадянських країн стала основним камінем спотикання у відносинах із Росією, оскільки остання ставить під сумнів необхідність і законність такого підходу.

Таким чином, Росія не бажає поступатися тим, що вона сприймає як диктат ЄС, вимагаючи більше взаємності та партнерства у відносинах. Через що, як наслідок, Росія отримує цілковиту відсутність прогресу в економічному розвитку.

Поняття глобальної конкуренції, що виявляється в економічній, військовій і законодавчій політиці країни, сильно резонує серед російської політичної еліти. Прагнення Росії до регіонального панування поєднується з вимогами на гегемонію у "ближньому зарубіжжі". Великий сумнів був кинутий на її статус зростаючої сили. Щоб розвіяти ці сумніви, Росія перевела свою увагу у правову площину, що ґрунтується на принципах формування розвитку інтеграційного об'єднання. Це, без сумніву, було наслідком збільшення присутності ЄС у межах політики "добросусідства" та сприяло вступу Росії до СОТ.

Однак, ми можемо спостерігати певний вакуум, що характеризує міждержавні відносини, та виявляється при урочистих зустрічах на вищому рівні. При цьому переважно впродовж останнього часу такий стан справ фактично влаштовує обидві сторони.

У той час, як двосторонні відносини між країнами залишаються незмінними, то аналогічного не можна сказати про їхні стосунки із сусідами. Щоб запобігти втраті впливу на пострадянському просторі, Росія має вирішити питання щодо підходу у процесі регіональної інтеграції, поклавши в основу економічну інтеграцію з надійним інституційним режимом. Зовсім не очевидно, що цей швидкий темп зближення може підтримуватися разом зі створенням Євразійського економічного союзу. Велика частина прогресу об'єднання залежить від особистостей очільників у трьох країнах, що робить союз уразливим для будь-якої

зміни їх керівництва. Розширення, особливо за рахунок України, значно зміцнює союз політично і економічно (у той час, як приєднання Киргизстану та Таджикистану матиме в більшій мірі суто символічне політичне значення).

Однак те, що було досягнуто досі, забезпечує міцну інституційну основу для економічної інтеграції. Це об'єднання може бути прикладом виявів інтеграційних процесів на пострадянському просторі та можливим конкурентом, який виник на противагу ЄС. Це має серйозні наслідки для відносин між ЄС і Росією і є певною проблемою для реалізації стратегії ЄС у пострадянському регіоні.

Із часом буде зрозуміло, чи достатньо життєздатне нове інтеграційне об'єднання до конкуренції зі своїм західним опонентом, що сприймається чи не єдиним джерелом ефективного управління в регіоні. Роль Росії в загальному контексті взаємовідносин може визначатися вже не тільки у значенні домінуючого впливу та військової сили. ЄС виступив у ролі "регіонального політичного гегемона", який використовує свій економічний і політичний потенціал, щоб побудувати формат асиметричних двосторонніх відносин, що допомагає полегшити активне перенесення його принципів і цінностей. Цей процес має численні довгострокові наслідки, і не тільки тому, що Росія явно представляє Євразійський економічний союз як альтернативу європейській економічній інтеграції, спекулюючи на політичній та економічній кризі в ЄС, але й тому, що формування Росії на чолі регіонального інтеграційного блоку підкреслює загрози домінування ЄС.

Найбільша безпосередня загроза походить від конкуренції навколо співпраці з Україною. Це суперництво між Росією і ЄС навряд чи зупиниться навіть за умови підписання Україною Угоди про асоціацію. Її реалізація буде дорогим і тривалим процесом зі значною ймовірністю затримки позитивних ефектів, не в останню чергу, ураховуючи несприятливі інвестиційні й інституційні передумови в Україні. Залежність України від російського ринку означає, що будуть розвиватися одночасно два конкурентні режими інтеграції, де варто знаходити економічні переваги для врівноваження ситуації.

Водночас, виникають нові можливості для економічної співпраці між сторонами. Росія стрімко приймає стандарти ЄС та міжнародні правила, особливо в умовах створення ЄЕС і приєднання до СОТ. На практиці це означає кращу нормативну сумісність і пропонує ширші можливості для гармонізації торговельних режимів, тим самим полегшуючи роботу над новою Угодою про партнерство та співробітництво між ЄС і Росією та економічним об'єднанням. Це буде означати, що бажання країни-сусіда, наприклад України, наблизитися до економічних стандартів ЄС не буде вступати в конфлікт із правилами, які прийняті в Росії та ЄЕС.

У своїй статті "Питання торговельної політики в розширеній Європі, що призвели до війни і поки не до миру" [12] Майкл Емерсон прогнозує певні сценарії розвитку подій у співпраці ЄС, з одного боку, та Росією і Євразійським економічним союзом – з іншого. Він підкреслює, що для країни, яка перебуває між цими утвореннями, кращим економічним режимом буде наявність багатосторонніх відкритих і надійних відносин як у торговельній так й інвестиційній сферах. При цьому підписання Україною Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС залишає їй можливості для участі у форматі угоди про ЗВТ між країнам – учасницями СНД, що була підписана ще у 2011 р.

Автор констатує необґрунтованість позиції Росії щодо можливого порушення її економічних інтересів від реалізації угоди про поглиблену та всеохопну ЗВТ між ЄС та Україною. Більше того, це може вплинути на цілісність самого Митного союзу через вплив інтересів Білорусії та Казахстану на політику Росії щодо України. Крім того, проведення та підтримка воєнних операцій є несумісними з ідеєю розвитку спільного європейського економічного простору "Від Лісабону до Владивостоку", що порушувалася Президентом РФ Володимиром Путіним.

Варто звернути увагу на деякі гіпотези щодо можливості об'єднання двох митних союзів угодою між ЄС і Євразійським економічним союзом, де оптимальним випадком вважають пан'європейську зону вільної торгівлі, що охоплювала б також країни, які підписали поглиблену та всеохопну ЗВТ і європейські країни зони вільної торгівлі. Аргументи, які часто лунають з боку Росії, що такі заходи будуть непропорційно кращими для ЄС, – спросто-

вуються, на тій підставі, що тоді, коли ЄС дійсно має нижчі тарифи на більшість імпортованих товарів із Росії, ніж навпаки, то відносна важливість переваг від угоди про ЗВТ між ЄС та Росією для останньої діаметрально змінює цей аргумент. Лібералізація в межах угоди між ЄС і Росією може мати стратегічне значення для модернізації російської економіки, тоді як для ЄС це було корисніше, проте не мало б вирішального значення. На жаль, нині ці ідеї можуть бути тільки академічними гіпотезами [13].

Немає достатнього розуміння того, як вплине створення Євразійського економічного союзу на діяльність ЄС, незважаючи на загальний оптимізм від можливого позитивного ефекту від вступу Росії до СОТ та поліпшення співпраці. Усе ж, набагато більше уваги має бути приділено різним формам взаємодії між відповідними середовищами та їхній фактичній реалізації.

Хоча, якщо схилитися в більшій мірі до правил СОТ, а також частково до законодавства ЄС, то складається враження, що Євразійський економічний союз, створений паралельно з ЄС, а не узгоджений з ним. У підсумку, Росія має на меті розвиток економічного режиму з метою досягнення головної політичної цілі, яку проголосив її очільник: "Наш проект інтеграції рухається до якісно нового рівня, відкриваючи широкі перспективи для економічного розвитку та створення додаткових конкурентних переваг. Ця консолідація зусиль допоможе нам затвердитися у світовій економіці та торговій системі і відігравати реальну роль в ухваленні рішень, встановленні правил і формуванні майбутнього" [2].

Це також послаблює позицію Росії щодо перспективи інтеграції в європейський економічний простір. Під час третього президентського терміну, прогрес Путіна від Євразійського економічного союзу, імовірно, залишиться базовим пунктом політичного порядку денного в Росії. Навіть якщо поточна швидкість регіональної економічної інтеграції буде незмінною, події, що пов'язані з геополітичними питаннями, мають серйозні наслідки для взаємних відносин між ЄС і Росією, а також іншими країнами Західної Європи й учасниками євразійського інтеграційного утворення, які зі свого боку прагнуть впливати на загальний хід розвитку подій.

Головний висновок щодо можливого розвитку економічних відносин між ЄС і ЄЕС зафіксований у новій торговій стратегії Європейського Союзу [13], що презентована 14 жовтня 2015 р., де констатований наявний інтерес спільноти налагодити тісні зв'язки з Росією. При цьому перспективи співпраці між двома об'єднаннями прямо залежатимуть від виявів внутрішньої та зовнішньої політики Російської Федерації, які до цього часу не забезпечували необхідних сигналів. Така позиція дає підстави стверджувати про відсутність у Європейському Союзі чітких стратегічних планів щодо взаємодії з Євразійським економічним союзом на сучасному етапі розвитку міжрегіональних інтеграційних процесів.

Література

1. Russia, Kazakhstan, Belarus form Eurasian Economic Union [Electronic source] // Washington Post. – May 29, 2014. – Access mode : https://www.washingtonpost.com/world/europe/russia-kazakhstan-belarus-form-eurasian-economic-union/2014/05/29/de4a2c15-cb01-4c25-9bd6-7d5ac9e466fd_story.html.
2. Офіційний сайт Євразійського економічного союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eacunion.org>.
3. Eurasian economic integration: figures and facts [Electronic source]. – Access mode : http://www.eurasiancommission.org/en/Documents/broshura26_ENGL_2014.pdf.
4. Guryanov Leonid (30 January 2014). Russia becomes third among world countries with largest amount of foreign investments / Leonid Guryanov [Electronic source]. – Access mode : http://sputniknews.com/voiceofrussia/2014_01_30/Russia-becomes-third-among-world-countries-with-largest-amount-of-foreign-investments-5847/.
5. Summit of Failure: How the EU Lost Russia over Ukraine [Electronic source] // Der Spiegel. – 2014-11-24. – Access mode : <http://www.spiegel.de/international/europe/war-in-ukraine-a-result-of-misunderstandings-between-europe-and-russia-a-1004706.html>.
6. Eurasian Economic Union to have common currency in 5–10 years [Electronic source]. – Access mode : <http://tass.ru/en/economy/742323>.
7. Tunisia hopes to set up free trade zone with Customs Union, EEU". ITAR–TASS. 14 January 2015 [Electronic source]. – Access mode : <http://tass.ru/en/economy/771189>.
8. Radyuhin Vladimir (May 29, 2014). Putin's answer to EU – Eurasian Union. The Hindu / Vladimir Radyuhin [Electronic source]. – Access mode :

<http://www.thehindu.com/news/international/world/putins-answer-to-eu- Eurasian-union/article6062067.ece>.

9. Casey Michel. How Significant Is the Eurasian Economic Union? / Casey Michel // The Diplomat [Electronic source]. – Access mode : <http://thediplomat.com/2014/06/how-significant-is-the- Eurasian-economic-union/>.

10. China considers high-speed 'silk railroad' to Europe [Electronic source]. – Access mode : <http://www.nce.co.uk/china-considers-high-speed-silk-railroad-to-europe/8667079.article>.

11. Turkey Proposes Free Trade Zone with Eurasian Union [Electronic source]. – Access mode : <http://asbarez.com/125154/turkey-proposes-free-trade-zone-with- Eurasian-union/>

12. Michael Emerson. Trade policy issues in the wider Europe – that led to war and not yet to peace [Electronic source]. – July, 2014. – Access mode : <https://www.ceps.eu/publications/trade-policy-issues-wider-europe-%E2%80%93-led-war-and-not-yet-peace>.

13. Trade for All – New EU Trade and Investment Strategy [Electronic source]. – Access mode : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf.

Видавничо-поліграфічний центр
"Київський університет".
Версія не для друку

РОЗДІЛ 5

ФОРМУВАННЯ

МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ АЛЬЯНСІВ

5.1. Детермінанти розвитку мегарегіональних інтеграційних процесів в АСЕАН

Роль Азії у світових політичних й економічних процесах поступово зростає упродовж тривалого часу. В останнє десятиліття цей процес набув особливої динаміки, що дозволяє говорити про невідворотне перетворення Азії на головний центр тяжіння інтересів всіх без винятку держав світу.

У ХХІ ст. країни Південно-Східної Азії завдяки швидкому розвитку і помітному зростанню свого міжнародного потенціалу стали вкрай привабливі для позарегіональних держав, які наполегливо прагнуть зараз залучити їх у свою систему політичних та економічних союзів. Найбільш поширеним шляхом для цього найчастіше є підготовка і підписання спеціальних угод про утворення зон вільної торгівлі із країнами АСЕАН [1].

Наприкінці 90-х рр. на тлі посилення тенденції економічної глобалізації, члени АСЕАН поступово усвідомили важливість виходу на нові рівні співпраці та встановлення відносин багатовекторної взаємодії, і в цьому зв'язку ухвалили рішення розгорнути економічне співробітництво, що має зовнішню спрямованість, що і стало приводом до створення механізмів "АСЕАН + 3" з КНР, Японією і Південною Кореєю та "АСЕАН + 6" з Індією, Австралією і Новою Зеландією.

АСЕАН + 3 була створена для поліпшення існуючих зв'язків із позарегіональними державами і першим, хто став на цей шлях, виявився Китай. Двосторонній саміт 2001 р., що відбувся у Брунеї, став точкою відліку переговорів про створення спільної ЗВТ. У листопаді наступного року було підписано Рамкову

угоду про всебічне економічне співробітництво між КНР і країнами АСЕАН. Мета нової угоди полягала у прискоренні переговорів про лібералізацію двосторонньої торгівлі, припускаючи завершити їх до 2010 р.

Модель АСЕАН + 3 передбачає створення Східноазійської зони вільної торгівлі (East Asia Free Trade Agreement, EAFTA) у складі 10 держав АСЕАН і Японії, Китаю та Республіки Корея на основі поетапного підписання угоди між АСЕАН й окремими країнами Південно-Східної Азії (які вже підписані і набрали чинності).

Загалом в угоді передбачалося, що на основі успішної світової практики поряд із торговельною лібералізацією доцільно здійснити інвестиційну лібералізацію, сприяння торгівлі в межах скорочення трансакційних витрат, активізації взаємних економічних зв'язків у різних сферах. Інакше кажучи, ішлося про формування широкоформатної моделі зони вільної торгівлі.

На початку грудня 2004 р. у відносинах Китаю й АСЕАН стався новий "великий стрибок уперед". Було підписано базову угоду про вільну торгівлю, що встановлює поетапне зниження тарифних бар'єрів у товарообміні. Що стосується домовленостей щодо лібералізації інвестицій та сфери послуг, їх передбачалося досягти до 2010 р і тим самим завершити процес формування двосторонньої ЗВТ.

У грудні 2005 р АСЕАН і Південна Корея, наслідуювши приклад Китаю, підписали власну угоду про вільну торгівлю, яку планували повністю оформити до кінця 2006 р. Двосторонні угоди про вільну торгівлю були досягнені між Сеулом і дев'ятьма членами АСЕАН (крім Таїланду). В остаточний варіант угоди про вільну торгівлю внесені положення, що стосуються торгівлі товарами та послугами, інвестицій і порядку врегулювання виникаючих конфліктів.

Переговори між Японією й АСЕАН щодо укладання угоди про вільну торгівлю розпочалися ще у квітні 2005 р, але відразу ж виникли серйозні розбіжності щодо спільного бачення східноазійської регіональної інтеграції. Токіо виявився прихильником створення паназійської зони вільної торгівлі, що об'єднує всі 16 країн – членів східноазійського саміту (САС), у той час, як країни АСЕАН наполягали на поступовому розвитку економічної

інтеграції, спираючись на першому етапі на взаємодію в межах АСЕАН + 3 (Японія, Китай і Південна Корея) і лише потім перейти до формування ширшої Східноазіатської спільноти.

На початок квітня 2006 р. Японія оголосила амбітний план сформувати ЗВТ з учасниками східноазіатського саміту (Comprehensive Economic Partnership for East Asia (СЕРЕА/ASEAN + 6)). Інтеграційна стратегія Японії полягала в тому, що створення ЗВТ до 2010 р стане першим кроком у формуванні Східноазіатської спільноти. До певної міри подібний крок можна було розцінити, як спробу Японії відновити своє регіональне лідерство, втрачене внаслідок активніших дій з боку Китаю [2].

Зростання суперництва з Китаєм за регіональне лідерство, конкуренція за доступ до джерел енергоресурсів і мінеральної сировини суттєво змінили підхід Японії до стратегії інтеграції в цьому регіоні. Японія спрямувала свої зусилля на укладання угоди про ЗВН з максимальною кількістю країн. У середині грудня 2006 р. сторони вкотре прийшли до принципової домовленості про створення зони вільної торгівлі впродовж 10 років.

У квітні 2008 р. була підписана угода про економічне партнерство між Японією й АСЕАН (ASEAN – Japan Comprehensive Economic Partnership, AJCEP), що набрала чинності з початку 2009 р. Зазначена угода має всеохоплюючий характер і торкається питань торгівлі товарами та послугами, регулювання інвестиційної діяльності й економічної співпраці загалом. Угода сприяє зміцненню економічних зв'язків між країнами, створює ефективний ринок із великими можливостями в регіоні. На шляху лібералізації торгівлі Японія скасувала митні тарифи на 93 % товарів, що імпортуються із країн АСЕАН. У свою чергу, шість країн АСЕАН (Бруней, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сингапур і Таїланд) скасували митні збори на 90 % імпортованих товарів, у тому числі і на автомобілі. В угоді також були визначені питання правил походження товарів, взаємного визнання, урегулювання спорів [3].

У 2009 р набула чинності угода про зону вільної торгівлі між АСЕАН і Японією (ASEAN – Japan FTA, AJFTA). З моменту набрання чинності документа були ліквідовані мита на 91 % товарів

взаємної торгівлі. В угоді також були визначені питання правил походження товарів, взаємного визнання, урегулювання спорів [4].

1 січня 2010 р. офіційно набрала чинності угода про зону вільної торгівлі Китай – АСЕАН (*China – ASEAN Free Trade Area-KAFTA*). Лібералізація торгівлі привела до суттєвого зростання товарообігу між Китаєм і АСЕАН: у 2005 р. взаємний товарообіг Китаю і країн АСЕАН перевищив 100 млрд дол, у 2006 р. він досяг 160,8 млрд дол., а у 2010 р. зріс до 292,8 млрд дол. У 2013 р. обсяг товарообігу з АСЕАН досяг 443,6 млрд дол а до 2020 р. сторони планують довести його до 1 трлн дол. Китай упевнено тримається на першому місці серед основних торговельних партнерів АСЕАН, яка для Китаю є третім за величиною торговим партнером, четвертим ринком експорту і другим – імпорту (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Основні торговельні партнери АСЕАН, 2014 р. у %

Країна	Регіон	Частка у зовнішній торгівлі АСЕАН		
		Експорт	Імпорт	У загальній торгівлі
АСЕАН		25,5	22,5	24,1
Китай		11,6	17,5	14,5
ЄС-28		10,2	9,4	9,8
Японія		9,3	8,8	9,1
США		9,5	7,3	8,4
Республіка Корея		4,0	6,5	5,2
Тайвань		3,1	5,6	4,3
Гонконг		6,6	1,1	3,9
Австралія		3,5	2,0	2,8
Індія		3,4	2,0	2,7
Частка 10 основних партнерів		86,7	82,6	84,7
Інші		13,3	17,4	15,3
Загалом		100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Перевагами зони вільної торгівлі АСЕАН – Китай для країн учасниць є:

- лібералізація й інтенсифікація торгівлі товарами та послугами;
- прикладом і стимулом для інших країн, насамперед Японії та Південної Кореї, підштовхуючи їх до активнішої участі в регіональній торговельній інтеграції;
- розширюючи взаємодію, держави Східної Азії виявлять свої приховані можливості, що стимулюватиме поступальне зростання їхніх економік.

За розрахунками Секретаріату АСЕАН, перехід до вільної торгівлі дозволить учасникам зони щорічно збільшувати експортні поставки в Китай приблизно на 0,9 %, а КНР – нарощувати реальний ВВП на 0,3 % у рік [5].

Угода про вільну торгівлю ліквідувала тарифи на 7,881 товарних категоріях, або 90 % імпортованих товарів [6]. Це скорочення набуло чинності для Китаю і шести перших членів АСЕАН: Бруней, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сингапур і Таїланд. Інші чотири країни розпочали цей процес у 2015 р. [7]. У середньому рівень тарифу на імпортовані китайські товари у країнах АСЕАН знизився із 12,8 до 0,6 % з 1 січня 2010 р. до реалізації зони вільної торгівлі з боку інших членів АСЕАН. Тим часом середній рівень тарифів на товари країн АСЕАН, що постачаються на ринку Китаю, знизився із 9,8 до 0,1 % [8].

Торгівля між країнами АСЕАН + 3 зберегла свою динаміку, незважаючи на складнощі, що виявилися через нестабільність світової економіки. У 2013 р. загальний обсяг торгівлі країн АСЕАН із трьома країнами зріс на 1,8 % у річному обчисленні, склавши до 726,4 млрд дол, що становить 28,9 % від загального обсягу торгівлі АСЕАН. У той час, як імпорт АСЕАН із Японії, Китаю та Південної Кореї у 2013 р. зріс на 2,1 % порівняно зі зростанням на 11,2 % у 2012 р. Експорт АСЕАН до зазначених країн збільшився на 1,5 % у 2013 р. Загальний обсяг ПІІ з Японії, Китаю і Південної Кореї до країн АСЕАН у 2013 р. досяг 35,1 млрд дол або 28,7 % загального обсягу, тобто збільшився на 13,6 % порівняно з попереднім роком [9].

ЗВТ Китай – АСЕАН стала новою моделлю створення зон вільної торгівлі між країнами, що розвиваються, і суттєво відрізняється від ЄС і Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). По-перше, її створювали поступово, а не відразу, як ЗВТ Північної Америки. По-друге, незважаючи на те, що її учасниками є країни, які розвиваються, вони суворо дотримуються норм і правил СОТ. Учасниці ЗВТ не створюють торговельних бар'єрів для інших країн. По-третє, у регіоні є багато менш розвинених країн, яким мають допомагати більш розвинені, щоб співпраця була вигідна всім країнам зони.

Таким чином, дві найбільші країни зазначеного регіону активно змагаються в Південно-Східній Азії щодо зміцнення своїх позицій пішли різним шляхом. Китай у 2010 р. завершив свої зусилля зі створення зони вільної торгівлі з АСЕАН. Японський підхід окремого будівництва ЗВТ з кожною із країн АСЕАН нині виглядає куди менш успішним, ніж китайський, оскільки окремі угоди про вільну торгівлю дозволяють Японії домовлятися з усіма членам АСЕАН окремо на двосторонній основі.

У 2009 р. відбулося підписання угоди з Австралією та Новою Зеландією про створення зони вільної торгівлі ААНЗФТА (ASEAN – Australia – New Zealand FTA, AANZFTA), що набрала чинності з 2010 р. для Австралії, Нової Зеландії та сім країн АСЕАН (Брунею, В'єтнаму, Малайзії, М'янми, Сингапуру, Таїланду і Філіппін). Зазначена угода має комплексний і всеосяжний характер, є єдиною угодою так званого високого стандарту, яку підписала Асоціація з країнами-партнерами щодо діалогу. Вона охоплює товари, послуги, мобільність фізичних осіб та інвестиції.

Мета даної угоди є:

- Лібералізація торгівлі товарами і послугами.
- Стимулювання взаємних інвестиційних можливостей на основі формування сприятливого інвестиційного клімату.
- Розробка рамок співпраці зі зміцнення, диверсифікації та розширення торгівлі, інвестиційних та економічних зв'язків між сторонами.
- Надання спеціального та диференційованого режиму країнам АСЕАН, насамперед державам Індокитаю.

У торгівлі товарами передбачено ліквідацію митних зборів, взаємне визнання щодо доступу на ринки, загальні правила походження, регулювання митних процедур. У межах торгівлі послугами гарантується режим не менш сприятливий, ніж режим, передбачений і погоджений у межах особливих зобов'язань (щодо бізнес-послуг, телекомунікаційних, будівельних, освітніх, дистриб'юторських, екологічних, фінансових, туристично-рекреаційних і транспортних послуг).

У сфері інвестиційної співпраці сторони домовилися щодо:

- Здійснення лібералізації інвестиційних режимів.
- Надання національного режиму, компенсацію збитків, безперешкодний переказ інвестицій.
- Регулювання експропріації та компенсації; порядок урегулювання інвестиційних спорів.

Одна з відмінних рис зони вільної торгівлі ААНЗФТА пов'язана з питаннями мобільності фізичних осіб, що беруть участь у торгівлі й інвестиціях; зі спрощенням формальностей при наданні права на тимчасову резиденцію для фізичних осіб країн-учасниць, що в'їжджають на територію іншої держави-партнера. Ще один істотний аспект розглянутої угоди – регламентація прав інтелектуальної власності та її захист відповідно до міжнародних норм, передбаченими в угодах ТРІПС, Міжнародної конвенції про промислову власність тощо. Зазначена зона вільної торгівлі в підсумку сформує великий споживчий ринок із 600 млн. споживачів й обсягом сукупного ВВП у 2 трлн дол.

З червня 2010 р. діє угода про зону вільної торгівлі АСЕАН – Індія (ASEAN – India FTA, AIFTA), поки у скороченому складі для Індії, Сингапуру, Малайзії, Таїланду, В'єтнаму і Брунею. Передбачалася ліквідація мит на 80 % товарів взаємної торгівлі до 2013 і 2016 рр. (для Філіппін – до 2018). Виняток стосується чутливих і високочутливих товарів, щодо яких ставки скоротяться на 25–50 % до кінця 2019 р., на 5 % до 2016 р., відповідно. Зазначена угода охоплює тільки торгівлю товарами [10].

Усі угоди про зони вільної торгівлі АСЕАН з окремими східноазіатськими країнами, таким чином, набрали чинності: уже створено ЗВТ з Китаєм і триває процес формування зон вільної торгівлі з Японією, Республікою Корея, Індією, Австралією і

Новою Зеландією (АСЕАН + 6). Ліквідовані мита на переважну частину товарів (в обсязі 80–90 % товарних позицій). Усі угоди регулюють лібералізацію торгівлі товарами, що стосується інших сегментів формованих спільних ринків, то тут є відмінності.

Питання лібералізації торгівлі послугами відсутні в межах зони вільної торгівлі АСЕАН і Японії, АСЕАН та Індії. Інвестиційне регулювання не передбачено в угодах АСЕАН із Республікою Корея, Японією та Індією. Мобільність фізичних осіб та спрощення формальностей щодо переміщення осіб з однієї країни в іншу країну, а також політика із прав інтелектуальної власності визначена умовами тільки однієї угоди про зону вільної торгівлі – ААНЗФТА (АСЕАН з Австралією та Новою Зеландією).

У листопаді 2011 р. було висунуто ініціативу Всеосяжного регіонального економічного партнерства (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP), що виходить з об'єднання двох моделей – АСЕАН + 3 й АСЕАН + 6. Мета нової ініціативи – формування Регіонального комплексного економічного партнерства у Східній Азії до кінця 2015 р. і за участі 16 держав – учасниць Східноазіатського саміту – Сингапуру, Малайзії, Таїланду, Філіппін, Індонезії, Брунею, В'єтнаму, Лаосу, Камбоджі, М'янми (АСЕАН-10) і шести їхніх партнерів по діалогу і спільних зонах вільної торгівлі – Японії, Китаю, Республіки Корея, Індії, Австралії та Нової Зеландії.

У 2012 р. Китай фактично бере під свій контроль переговорний процес у межах створення RCEP на основі формули АСЕАН + 6. Спочатку даний формат був ініційований Японією у 2006 р. Тепер Китай позиціонує АСЕАН + 6 як ключовий багатосторонній інтеграційний механізм, спрямований на лібералізацію торгівлі, формування регіональної інфраструктури та стабільних ланцюжків постачань, як противага ТТП.

У травні 2013 р. АСЕАН і шість інших економік регіону оголосили про початок переговорів щодо створення Всеосяжного регіонального економічного партнерства. Майбутня угода буде відрізнятися гнучкістю та відкритістю для приєднання нових країн, у тому числі інших економічних партнерів АСЕАН, урахувати інтереси та потреби країн-учасниць і відповідати нормам СОТ. Незважаючи на загострення територіальних супер-

чок між Китаєм і країнами Південно-Східної Азії в регіоні Південно-Китайського моря планується, що до кінця 2015 р. угода RCEP буде підписана.

У сфері торгівлі товарами планується усунути митні збори та нетарифні бар'єри на практично всю взаємну торгівлю товарами з метою формування зони вільної торгівлі. Угода міститиме загальні правила країни походження товарів, розробку регіональних стандартів, гармонізацію ліцензування та митних процедур, загальний підхід до тестування й оцінки відповідності.

У торгівлі послугами передбачено ліквідацію бар'єрів і дискримінаційних заходів з урахуванням зобов'язань країн-членів у межах ГАТС та в межах зон вільної торгівлі АСЕАН із партнерами.

У сфері інвестицій країни мають намір сформувати ліберальний і конкурентний інвестиційний клімат у регіоні з урахуванням стимулювання припливу інвестицій, захисту прав й інтересів інвесторів і лібералізації взаємних іноземних інвестицій із країн-партнерів.

Зона вільної торгівлі, в основі якої лежить модель АСЕАН + 6 стане однією з найбільших у світі регіональних інтеграційних об'єднань. Стимулами в її створенні є динамічне економічне зростання багатьох країн регіону, насамперед Китаю та Індії, висока економічна й інвестиційна взаємозалежність. Крім того, Всеосяжне регіональне економічне партнерство, що заснована на формулі "АСЕАН ++", можна розглядати як компроміс між Східноазіатською зоною вільної торгівлі (EAFTA, East Asia Free Trade Area EAFTA), що заснована на формулі АСЕАН + 3 і яка сприяє Китаю, і Всеосяжним економічним партнерством Східної Азії (Comprehensive Economic Partnership for East Asia, CEPAA), який заснований на формулі АСЕАН + 6 і в якій більше зацікавлена Японія [11].

Водночас необхідно звернути увагу і на певні проблеми на шляху формування економічного співтовариства у Східній Азії: диференціація рівнів економічного розвитку і середніх доходів на душу населення; слабозвинена міждержавна співпраця; нерозвиненість фінансових і політичних інститутів, слабка координація їхніх дій; різномірність історичних, політичних, економічних і культурологічних факторів та національних пріоритетів [12].

На саміті АТЕС у Пекіні в листопада 2014 р. серйозну увагу було приділено перспективам створення Азіатсько-Тихоокеанської зони вільної торгівлі (зона вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, АТЗСТ) [13].

Таким чином, регіональна система торговельного й інвестиційного співробітництва в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) перебуває на роздоріжжі. Після серії переговорів про двосторонні угоди про вільну торгівлю у 2000-х рр., неконтрольоване зростання кількості таких вільних торговельних зон (т. зв. проблема "чаші з локшиною" або "noodle bowl") наклало додаткові трансакційні витрати для бізнесу і в підсумку не сприяло збільшенню добробуту країн-членів. З огляду на це багато урядів у регіоні нині почали дивитися в бік нових "мега-регіональних" угод [14].

У березні 2010 р. на чолі із США були офіційно розпочаті переговори щодо Транстихоокеанського партнерства (ТТР), що об'єднає 12 країн АТР. Після п'ятилітнього періоду, на початку жовтня 2015 р., була підписана ТТР, членами якої стали: Австралія, Бруней, Канада, Чилі, Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сингапур, США і В'єтнам. Передбачається, що зона вільної торгівлі між цими країнами буде охоплювати приблизно 40 % обсягу світової торгівлі. Угода регулює велике коло питань, пов'язаних з охороною інтелектуальної власності, інвестиціями, фінансами, митною співпрацею, сільським господарством й іншими сферами.

Для азіатських економік, присутність США в регіоні завдяки членства в ТТР є втішним фактором, особливо для тих, хто має певні побоювання від економічного підйому Китаю. ТТР розглядається в основному як відповідь на повільні переговори щодо практичної реалізації ідей Східноазіатської зони вільної торгівлі (ЕАФТА) і Всеосяжного економічного партнерства Східної Азії (СЕРЕА).

Валютно-фінансова співпраця у країнах АСЕАН. Багатостороння взаємодія країн АСЕАН+3 почалася з валютно-фінансової сфери. Вона стала реакцією на азіатську фінансову кризу. У 1999 р. взяв старт "Наглядний процес" АСЕАН+3. Ідеться про моніторинг короткострокового руху капіталу, оцінку

фінансової вразливості регіону та запобігання новим валютно-фінансовим кризам. У межах процесу цей комплекс питань обговорюють на зустрічах міністрів фінансів тринадцяти держав.

Чіангмайська ініціатива, що була запропонована у травні 2000 р., дозволила поширити на АСЕАН + 3 систему угод про валютні свопи, що діяли між країнами АСЕАН. До останніх додалися своп-угоди країн АСЕАН із Японією, Китаєм і Південною Кореєю. Була також передбачена купівля короткострокових боргових зобов'язань держав, що зазнають нестачу валютних ресурсів, з наступним поверненням за фіксованою ціною. За суттю своєю це надзвичайні короткострокові позики.

Сукупний масштаб своп-угод держав АСЕАН між собою становить 1 млрд дол. Із приєднанням "великої трійки", тобто в межах АСЕАН + 3, він зріс до 75 млрд дол. Наприкінці жовтня 2008 р., в умовах світової фінансової та економічної кризи, країни АСЕАН + 3 ухвалили рішення трансформувати мережу двосторонніх своп-угод у багатосторонній стабілізаційний фонд у розмірі 80 млрд дол [15].

Міністри фінансів країн – членів АСЕАН і їх партнери домовилися у 2000 р. про створення спільного резервного фонду, призначеного для надання взаємної допомоги у відновленні валютної ліквідності, у розмірі 120 млрд дол, що досягло приблизно 60 % загальної суми валютних резервів країн – учасниць АСЕАН + 3. У 2012 р. обсяг фонду був подвоєний, але поки 80 % коштів спільного резервного фонду можуть використовуватися тільки за згодою МВФ. Багато експертів вважають, що "Чіангмайська ініціатива"¹⁶ має сприяти створенню Азіатського валютного фонду – регіональної версії Міжнародного валютного фонду [16].

Згідно з низкою прогнозів, у найближче десятиліття внаслідок прискореного економічного розвитку найбільших азіатських держав спостерігатиметься зміна структури глобальної економі-

¹⁶ Чіангмайська ініціатива – це угода про створення системи багатосторонніх валютних свопів, здійснюваних на основі взаємної домовленості між країнами групи "АСЕАН + 3", що об'єднує 10 країн – членів АСЕАН (Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сингапур, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янмар і Камбоджа) плюс трьох основних торговельних партнерів Асоціації, розташованих на північ від цих країн.

ки. За окремими прогнозами, частка ВВП КНР у світовій економіці до 2020 р. зросте до 20 %, що зробить КНР найбільшою економікою світу. Відповідна частка ВВП Індії зросте до 7 % і за цим показником країна вийде на третє місце у світі, випередивши Японію. За сумарним показником частка трьох найбільших азійських економік (китайської, індійської та японської) станом на 2020 р. становитиме 32 % світового ВВП, а загальна частка Азії зросте до понад 40 % світового ВВП [17, 18]).

Платформа співпраці АСЕАН із КНР, Японією та РК передбачає 66 механізмів взаємодії на різних рівнях й охоплює 24 різні сфери, серед яких політика, безпека, економіка, фінанси, енергетика, поступальний розвиток, культура тощо.

Моделі АСЕАН + 3 й АСЕАН + 6 є взаємопов'язані зони вільної торгівлі в регіоні Східної Азії. Моделі формування Східноазійської зони вільної торгівлі, не мають у ролі основи політику об'єднання регіону Східної Азії, що було характерним для Європи в перші повоєнні роки, коли була нагальна необхідність підйому європейських економік. Слід зазначити, що між фінансовими (у межах Чіангмайської ініціативи) і торговими ініціативами відсутня координація, тому у Східній Азії спостерігається регіоналізація без політики регіоналізму.

ЗВТ АСЕАН + 3 й АСЕАН + 6 стали новими моделями створення зон вільної торгівлі між країнами, що розвиваються і тим самим відрізняються від ЄС і Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). По-перше, вона створювалася поступово, а не відразу, як ЗВТ Північної Америки. По-друге, незважаючи на те, що її учасницями є країни, що розвиваються, вони суворо дотримуються норм і правил СОТ. Учасниці ЗВТ не створюють торговельних бар'єрів для інших країн. По-третє, у регіоні є низка менш розвинених країн, яким повинні допомагати більш розвинені, щоб співпраця була вигідна всім країнам зони.

В економічній площині формується інший трикутник: АСЕАН – КНР – Японія, де країни АСЕАН балансують між традиційним економічним партнером Японією та динамічним Китаєм, роль якого в торгівлі АСЕАН із зовнішнім світом в останнє десятиліття різко зросла.

Литература

1. Bernhard Seliger. Economic Integration in Northeast Asia – Preconditions and Possible Trajectories / Bernhard Seliger. – East Asia Integration Studies, July 2008.

2. Japan's 2010 Regional Free Trade Agreement: No Laughing Matter? [Electronic source]. – April, 2006. – Access mode : www.siiiaonline.org.

3. ASEAN – Japan Free Trade Area [Electronic source]. – Access mode : <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/item/asean-japan-free-trade-area-2>.

4. Япония в региональных структурах АТФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2382&type=news>.

5. ASEAN Trade Statistics Database [Electronic source]. – Access mode : <http://www.asean.org/resources/asean-statistics>.

6. ASEAN-6 zero tariffs take effect immediately. The Jakarta Post. 2 January 2010. Retrieved 2 January 2010 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.thejakartapost.com/news/2010/01/02/asean6-zero-tariffs-take-effect-immediately.html>.

7. China – ASEAN FTA pact set to boost trade volume". China Daily. 30 December 2009. – Retrieved 1 January 2010 [Electronic source]. – Access mode : http://www.chinadaily.com.cn/china/2009-12/30/content_9244077.htm.

8. Coates Stephen. "ASEAN – China open free trade area". Agence France-Presse. Archived from the original on 1 January 2010. – Retrieved 1 January 2010.

9. ASEAN Plus Three Cooperation. OVERVIEW [Electronic source]. – Access mode : <http://www.asean.org/news/item/asean-plus-three-cooperation-2>.

10. Association of South-East Asian Nations. Overview of ASEAN – India Dialogue Relations [Electronic source]. – Access mode : <http://www.asean.org/news/item/overview-of-asean-india-dialogue-relations>.

11. Sanchita Basu Das. Asia's Regional Comprehensive Economic Partnership 27 August 2012 [Electronic source] / Basu Sanchita Das. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2012/08/27/asia-s-regional-comprehensive-economic-partnership>.

12. Костюнина Г. Экономическая регионализация Восточной Азии: успехи и проблемы / Г. Костюнина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mgimo.ru/news/experts/document235215.phtml>.

13. АПЕС. 2014 APEC Leaders' Declaration. Annex A – The Beijing Roadmap for APEC's Contribution to the Realization of the FTAAP. Beijing: 2014 [Electronic source]. – Access mode : http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2014/2014_aelm.aspx.

14. Baldwin R.E. Managing the Noodle Bowl: The Fragility of East Asian Regionalism / R.E. Baldwin // The Singapore Economic Review. – 2008. – Т. 53, № 03. – С. 449–478.

15. Восточноазиатские зоны свободной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1250&type=news>.

16. Кузьмина Е. Возможности укрепления экономического укрепления экономического сотрудничества и интеграции Центральной Азии в свете азиатского опыта [Электронный ресурс] / Е. Кузьмина. – Бангкок, Таиланд, 27–28 ноября 2012. – Режим доступа : http://www.inecon.org/docs/Doklad_Kuzmina-RUS.pdf.

17. Top 10 largest economies in 2020 [Electronic source] // Euromonitor International. – Access mode : <http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html>.

18. Role of Asian Giants In World Economic Growth. – Economy Watch [Electronic source]. – Access mode : <http://www.economywatch.com/economy-articles/asian-giants-in-world-economic-growth.html>.

5.2. Проблеми формування Регіонального всеосяжного економічного партнерства

Однією із провідних тенденцій економічної інтеграції в азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР) та регіоні Східної Азії початку 2000-х рр. стало стрімке зростання кількості дво- та багатосторонніх угод про створення зон вільної торгівлі (ЗВТ). Наразі східноазиатський регіон є світовим лідером за кількістю підписаних угод про ЗВТ, що актуалізує створення загальнорегіональної зони вільної торгівлі, яка має гармонізувати й об'єднати існуючі ЗВТ. Таким проектом є Регіональне всеосяжне економічне партнерство (англ. – *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*, далі РВЕП), запропонована угода про вільну торгівлю між десятима державами – членами Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) (Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сингапур, Таїланд, Філіппіни) і шести регіональними державами, з якими Асоціацією укладено двосторонні угоди про зону вільної торгівлі (АСЕАН + 3 – КНР, Південна Корея, Японія, а також Австра-

лія, Індія, Нова Зеландія) [5]. Фактично йдеться про розвиток співпраці у форматі АСЕАН + 6. РВЕП, крім того, є єдиним мегарегіональним об'єднанням, у якому беруть участь КНР та Індія – держави – члени БРІКС.

Проект Регіонального всеосяжного економічного партнерства було представлено на саміті АСЕАН у листопаді 2011 р., на 21-му саміті АСЕАН в листопаді 2012 р. в Камбоджі його було схвалено й оголошено про початок переговорів щодо створення РВЕП. Завершення переговорного процесу планували на кінець 2015 р., утім, наразі йдеться про відтермінування укладання угоди на 2016 р.

Загалом, специфіка інтеграції в межах АСЕАН полягає в тому, що замість удосконалення й адаптації з урахуванням своїх інтересів наявних діалогових майданчиків, АСЕАН намагається створювати нові, розраховуючи на безумовне лідерство в них. Концептуальні і правові засади формування зони вільної торгівлі в межах РВЕП мають багато спільного з такими інтеграційними процесами, як Східноазійська зона вільної торгівлі (ЕАФТА), яку своїм пріоритетом вважає Китай, так і Всеохоплююче східноазійське економічне партнерство (СЕРЕА), що є пріоритетом для Японії. Водночас РВЕП притаманні й суттєві відмінності. Загалом же ж таку угоду слід розглядати, по-перше, як своєрідний компроміс між ЕАФТА і СЕРЕА, по-друге, як альтернативу Транстихоокеанському партнерству (ТТП), де беруть участь не всі члени Асоціації, по-третє, як інструмент для збереження АСЕАН у ролі локомотива регіональних інтеграційних процесів [6].

Передбачається, що в основу РВЕП будуть покладені ідеї відкритого регіоналізму в найширшому їх тлумаченні. На країни РВЕП припадає 70 % всіх угод про вільну торгівлю в Азії. Якщо врахувати, що зона РВЕП може охопити країни світу, де проживає майже половина людства (понад 3 млрд осіб), виробляється 33 % світового ВВП і реалізується близько 40 % світової торгівлі [3], потенційно РВЕП може стати найбільшим інтеграційним угрупованням світу (утім, варто зазначити, що у ТТП масштабу інтеграційному проекту додають, безсумнівно, США).

Попередні експертні розрахунки засвідчують, що від створення РВЕП виграють усі країни-учасниці (сукупну вигоду на

2025 оцінюють на рівні 644 млрд дол США): найбільшою мірою – Бруней, В'єтнам, Малайзія, Південна Корея; найменше – Індонезія, Нова Зеландія, Сингапур [4].

На початку переговорів у листопаді 2012 р. керівники країн схвалили "Керівні принципи та цілі для переговорів про регіональне всеохоплююче економічне партнерство" [2]. Відтак, основні принципи, покладені в основу функціонування РВЕП, зводяться до такого:

- угода охоплюватиме торгівлю товарами та послугами, інвестиції, питання економічної та технічної співпраці, конкуренції, інтелектуальної власності, механізми врегулювання суперечок тощо;
- підписані угоди оприлюднюватимуться (принцип прозорості) та підлягатимуть періодичному перегляду з метою забезпечення ефективної реалізації;
- сприяння справедливому економічному розвитку та зміцненню економічної співпраці держав – членів АСЕАН, а також АСЕАН і її партнерів;
- відповідність як загальної концепції, так і конкретних дій організації принципам і нормам СОТ;
- урахування у своїй практичній діяльності відмінностей партнерів, особливо найменш розвинених (передбачає надання спеціального і диференційованого режиму державам – членам АСЕАН, особливо Камбоджі, Лаосу, М'янмі і В'єтнаму);
- відкритість для третіх країн, у тому числі партнерів із двосторонніх ЗВТ;
- подальша лібералізація обігу технологій (дотримання цього принципу пов'язане із численними проблемами, зумовленими дотриманням комерційної таємниці й авторських прав);
- максимальне спрощення взаємних інвестиційних і торговельних потоків країн-учасниць, економічна та технічна співпраця держав – членів АСЕАН.

Від початку переговорного процесу відбулося десять раундів переговорів щодо РВЕП [2]. У ході першого раунду (9–13 травня 2013; м. Бруней Даруссалам, Бруней) було створено три робочі групи – з торгівлі товарами, послугами, з інвестицій.

Основне коло питань другого раунду переговорів (23–27 вересня 2013; м. Брісбен, Австралія), крім торгівлі товарами та послугами, й інвестицій, стосувалося економічної та технічної співпраці, конкуренції, інтелектуальної власності, розв'язання суперечок та інших питань, відповідно до Керівних принципів РВЕП.

У третьому турі переговорів Регіонального всеохоплюючого економічного партнерства (20–24 січня 2014; м. Куала-Лумпур, Малайзія) країни-учасниці продовжили технічну роботу в галузі торгівлі товарами, послугами й інвестицій. Так, щодо торгівлі товарами, країни-учасниці провели дискусію про умови тарифних переговорів, нетарифних заходів, стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності (STRACAP), санітарних і фітосанітарних заходів (SPS), а також про митні процедури та сприяння торгівлі (CPTF) і правила походження (ROO).

У сфері торгівлі послугами країни-учасниці обговорили структуру й елементи глави РВЕП про послуги, сфери інтересів доступу до ринків тощо. Відбувся обмін думками з приводу режимів інвестування, обговорення елементів глави РВЕП про інвестиції. Крім того, було створено чотири робочі групи, а саме з: інтелектуальної власності, конкуренції, економічної та технічної співпраці; урегулювання суперечок.

Упродовж четвертого раунду переговорного процесу (31 березня – 4 квітня 2014; м. Наньнін, КНР) країни-учасниці розробляли тексти документів із торгівлі товарами, активізували розгляд методів, які застосовуватимуться для тарифних переговорів, продовжили обговорення нетарифних заходів, стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності (STRACAP), санітарних і фітосанітарних заходів (SPS), а також митних процедур і спрощення процедур торгівлі (CPTF), правил походження (ROO).

Щодо торгівлі послугами й інвестицій, країни-учасниці обговорили зміст відповідних глав, питання режимів інвестування, сферу положень, зобов'язання щодо доступу на ринок та підхід до планування, а також низку інших конкретних питань.

Під час четвертого раунду розпочали роботу нові робочі групи з питань інтелектуальної власності, конкуренції, економічної та технічної співпраці.

До основних результатів п'ятого раунду переговорів (23–27 червня 2014; м. Сингапур, Сингапур) можна віднести досягнутий робочими групами прогрес щодо структури та змісту глав про торгівлю товарами, послугами, інвестицій, інтелектуальної власності, конкуренції, економічної та технічної співпраці.

Зокрема, досягнуто згоди з таких ключових питань торгівлі товарами, як умови для тарифних переговорів. Розпочато офіційні переговори зі стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності (STRACAP), санітарних і фітосанітарних заходів (SPS); досягнуто суттєвого прогресу в сенсі технічної роботи щодо митних процедур і сприяння торгівлі (CPTF), а також правил походження (ROO). Крім того, суттєвого прогресу досягнуто із планування виконання зобов'язань з торгівлі послугами й інвестицій.

Шостий раунд (1–5 грудня 2014; м. Нью-Делі, Індія) характеризується суттєвим прогресом в обговоренні питань економічної та технічної співпраці, інтелектуальної власності, стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності (STRACAP), митних процедур і спрощенні процедур торгівлі.

У ході сьомого раунду переговорів (9–13 лютого 2015; м. Бангкок, Таїланд) досягнуто подальшого прогресу стосовно умов для первинних пропозицій щодо усунення тарифів на товари та планування у сфері послуг, обговорено дорожню карту з питань інвестицій на 2015 р. Крім того, проведено дискусії з питань електронної комерції, малого і середнього бізнесу, нетарифних заходів регулювання торгівлі, державних закупівель.

Упродовж восьмого раунду (5–13 червня 2015; м. Кіото, Японія) було досягнуто прогресу у ключових сферах, зокрема первинних пропозиціях щодо торгівлі товарами та послугами, дорожньої карти з інвестицій з обговоренням початкових пропозицій і наступних переговорів. Достатньо результативними виявилися переговори з питань інтелектуальної власності, конкуренції, економічної та технічної співпраці, а також правових й інституційних питань.

Дев'ятий раунд переговорів РВЕП пройшов 3–7 серпня 2015 р. у м. Найп'їдо, М'янма. Сторонам не вдалося домовитися про умови первинних пропозицій щодо усунення тарифів на

торгівлю товарами. Розпочалося обговорення початкових пропозицій із виконання зобов'язань у торгівлі послугами. Відбулися попередні обговорення функціонування новостворених робочих підгруп із фінансових послуг і телекомунікацій. Крім того, тривали переговори з питань інтелектуальної власності, конкуренції, економічної й технічної співпраці, правових й інституційних питань, і відбулося перше офіційне засідання робочої групи з електронної комерції.

Наприкінці серпня 2015 р. на нараді міністрів РВЕП було вирішено продовжити термін переговорів щодо укладання Угоди до 2016 р. через відсутність консенсусу в кількох ключових сферах. Одним із проблемних напрямів залишається визначення правил походження окремих категорій товарів, про що, зокрема, ішлося в ході десятого раунду переговорів у жовтні 2015 р. в м. Пусан, Південна Корея. Так, Австралія і Нова Зеландія наполягають на самосертифікації продукції експортерами, інші, у тому числі й Індія, виступають за сертифікацію третьою стороною. Для набуття товаром у РВЕП статусу "матеріалу, що походить з певної країни" та отримання митних пільг, відповідна країна має забезпечити мінімум 40 % доданої вартості [5]. Країни-учасниці вирішили надалі докласти зусиль щодо лібералізації ринків і скласти перелік товарів, які підпадають під лібералізацію (окремо для кожної країни). Крім того, обговорювали питання економічної співпраці, торговельних бар'єрів, електронної комерції. Однією із причин затримки укладання угоди про РВЕП є й та, що Індія й Індонезія не надали пропозиції щодо тарифної лібералізації. Це можна пояснити, зокрема, і переглядом Індією пропозиції, яку вона планувала зробити КНР, Австралії та Новій Зеландії, щодо усунення мит на 42,5 % товарів у взаємній торгівлі [5].

У ході переговорів про створення РВЕП виникло чимало складнощів. Передусім ідеться про політичні проблеми, головна з яких полягає у визнанні главенства АСЕАН країнами-партнерами, що не входять в організацію. Утім, політичної й економічної потужності АСЕАН для лідерства у процесі створення РВЕП недостатньо. Тим паче, що такий стан речей не влаштовує (з різних причин) КНР і Японію.

Щодо розбіжностей економічних інтересів партнерів різного рівня розвитку, з різною структурою економіки і чутливістю галузей економіки, для врегулювання таких розбіжностей потрібен не лише час, а й прагнення до взаємних поступок. Відсутність такого прагнення стає особливо помітним при обговоренні нових і складних проблем (права інтелектуальної власності, електронна комерція, конкурентна політика партнерів з нерівним потенціалом і можливостями, стандарти охорони довкілля) або внутрішньополітичних питань окремих країн (трудове законодавство, права людини).

Не сприяє швидкому просуванню переговорів і несуттєве залучення до них приватного бізнесу, особливо середнього і малого, який поки не усвідомлює повною мірою наслідки створення РВЕП. Якщо для великого бізнесу, особливо для ТНК, що вибудовують у регіоні Східної Азії складні виробничі ланцюжки та мережі, така велика зона вільної торгівлі однозначно вигідна, для середнього та малого бізнесу вона не зовсім зрозуміла (він ще не встиг повною мірою освоїти наявні можливості в межах, зокрема АСЕАН) і викликає побоювання, з якими саме середньому і малому бізнесу довелося зіткнутися, зокрема, після створення зони вільної торгівлі АСЕАН – КНР. Утім, існують і протилежні оцінки щодо переваг РВЕП для малого і середнього бізнесу, які полягають у тому, що угода може служити платформою для залучення дрібних фірм і бідних країн у регіоні до існуючих і нових ланцюгів вартості [5].

Набагато складнішу, ніж очікувалося, проблему для майбутнього РВЕП представляє конкуренція з боку Транстихоокеанського партнерства (ТТП), до якого, зокрема, належать Австралія, Бруней, В'єтнам, Малайзія, Нова Зеландія, Японія [1]. Цілком можливо, що до кінця десятиліття одинадцять із шістнадцяти країн РВЕП можуть бути залучені в ТТП [7]. Разом із тим, країнам, що беруть участь в переговорах про РВЕП і ТТП, буде простіше імплементувати стандарти РВЕП, якщо вони вже мають більш комплексні зобов'язання в межах ТТП. З цього погляду, можна вже констатувати зближення двох мегарегіональних об'єднань. Утім, ідеться не про злиття або гармонізацію ТТП і

РВЕП, що за своєю суттю створює проблеми, а радше про зближення в бік формату ТПП.

Отже, ініціатива Регіонального всеосяжного економічного партнерства поєднує конкурентні проекти інтеграції, що розроблялися у межах форуму АСЕАН + 3 та Східноазіатського саміту – Східноазіатську угоду про зону вільної торгівлі та Всеохоплююче економічне партнерство у Східній Азії. Основною метою РВЕП є досягнення партнерства, що встановить умови відкритої торгівлі та спільних правил інвестування в регіоні. Утім, процес досягнення такого партнерства може бути ускладнений, зокрема, у контексті укладання багатосторонньої торгової угоди з однако-вим для всіх членів планом доступу на ринки; встановлення спільного рівня лібералізації торгівлі товарами, а також використання спільних правил походження для всіх країн-учасниць.

Література

1. Рогожин А.А. Роль АЕАН в региональном комплексном экономическом партнерстве (RCEP) – лидер или партнер? / А.А. Рогожин // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2014. – Вып. 24. – С. 11–18.
2. ASEAN Framework for Regional Comprehensive Economic Partnership [Electronic source]. – Access mode : <http://www.asean.org/news/item/asean-framework-for-regional-comprehensive-economic-partnership>.
3. Mega-regional Trade Agreements Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? [Electronic source]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf.
4. Petri P.A. Can RCEP and the TPP be path ways to FTAAP? / P.A. Petri, A.A. Raheem // Pacific economic cooperation council. – [Electronic source]. – Access mode : <http://www.pecc.org/research/state-of-the-region?id=595>.
5. Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) [Electronic source] // Asian trade agreement for a value chain world. – Access mode : <http://www.asiantradecentre.org/talkingtrade/2015/2/10/regional-comprehensive-economic-partnership-rcep-an-asian-trade-agreement-for-a-value-chain-world>.
6. Sanshita B.D. Asia's Regional Comprehensive Economic Partnership [Electronic source] / B.D. Sanshita. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2012/08/27/asia-regional-comprehensive-economicpartnership>.

7. Schott J.J. Asia – Pacific Economic Integration: Projecting the Path Forward [Electronic source] / J.J. Schott. – Access mode : <http://www.iie.com/publications/papers/schott201404APEC-FTAPP.pdf>.

5.3. Перспективи економічної інтеграції між КНР, Японією та Південною Кореєю в контурах нового регіоналізму

Спільне прагнення розробляти й упроваджувати в регіоні таку модель економічного розвитку, яка б мінімізувала залежність від ринків Сполучених Штатів Америки та Європи зініціювало провідних лідерів АТР – Китай, Японію та Республіку Корея до просування в бік реалізації спільних заходів, спрямованих на лібералізацію тристоронньої торгівлі. Першим кроком на шляху вироблення узгодженої лінії зазначених трьох країн і розробки спільних заходів, спрямованих на оговтання Східної Азії від наслідків глобальної економічної кризи, став безпрецедентний тристоронній саміт лідерів Китаю, Японії та Республіки Корея в японському місті Фукуока у грудні 2008 р. Безпрецедентний тому, що він проведений уперше окремо від АСЕАНу та його форматів. У ході цього саміту лідери трьох країн обговорили плани щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Китаєм, Японією і Республікою Корея, а також заходи, які передбачають підтримку розвитку торгівлі й інвестиційного захисту Східної Азії.

Планом дій, спрямованих на розвиток співпраці між КНР, Японією і Республікою Корея, визначається, що три країни зобов'язуються розширювати свою співпрацю з Асоціацією держав Південно-Східної Азії, сприяти взаємодії у Східній Азії та підтримувати АСЕАН як рушійну силу співробітництва в регіоні. На думку експертів, створення цієї ЗВТ стимулюватиме стабільне економічне зростання у Східній Азії. Так, 20 % від спільного обсягу світової економіки припадає на частку цих трьох країн із чисельністю населення у понад 1,5 млрд осіб. Крім того, Китай, Японія та Республіка Корея перебувають у десятці найбільших за обсягами зовнішньої торгівлі країн. Незважаючи на те, що торговельний обіг між трьома країнами становить лише

11 % від їх спільного зовнішньоторговельного обороту, якщо між ними буде створено ЗВТ, то вона зможе стати третьою за обсягом у всьому світі після НАФТА та ЄС.

Емпіричні дослідження засвідчують, що сусідні країни, які вже активно торгують, схильні до формування регіональних торговельних угод (РТУ), оскільки це пропонує їм великі вигоди завдяки низьким витратам (у т. ч. транспортним), пов'язаним із природною торгівлею. Такі преференційні торговельні угоди (ПТУ), укладені між країнами-членами, розташованими в одному регіоні, за самим їх характером приводять до розвитку торгівлі, а не до її згортання. Іншими словами, країни, близько розташовані географічно, і пари країн, що дуже схожі одна на одну і навіть мають однакові за розміром економіки, сформують ПТУ швидше, ніж країни, для яких усе це не є притаманним.

Емпіричні дослідження підтверджують, що торговельні союзи формуються країнами, які користуються перевагами вільної торгівлі. Іншою рушійною силою ПТУ є краща можливість для поглиблення інтеграції між невеликими групами країн, ніж на глобальному багатосторонньому рівні, яка виходить за межі суто лібералізації торгівлі. Це допомагає членам ПТУ поглиблювати інтеграцію, перетворюючи ці ПТУ на СОТ-плюс. Так, зобов'язання щодо послуг у багатьох ПТУ виходять далеко за межі зобов'язань у ГАТС, а також пропозицій Дохійського раунду щодо послуг [14]. ПТУ містять дедалі більше положень щодо нетарифних, технічних бар'єрів для торгівлі, і країни, що входять до міжнародних виробничих і постачальних мереж, схильні до формування глибших інтеграційних угод, які передбачають співпрацю та гармонізацію у регуляторній сфері. Отже, члени ПТУ через таку глибшу інтеграцію можуть рухатися "далі та швидше", ніж через глобальні багатосторонні переговори. Нарешті, ефекти доміно або формування ПТУ, що спонукають не-членів або приєднуватись до ПТУ, або формувати іншу ПТУ, є головним фактором їхнього стрімкого зростання. Такий феномен – існування ПТУ, що згодом спонукають країни до створення нових ПТУ, також називають "ендогенним регіоналізмом".

З приводу такої оцінки ПТУ у Звіті СОТ за 2011 р. зазначено таке: "загальний висновок цього звіту полягає в тому, що регіо-

нальні та багатосторонні підходи до торговельної співпраці не повинні бути несумісними, але вони також не повинні розглядатися лише як засоби, що мають одне і те ж саме призначення або задовольняють ті ж самі потреби [22]. Дедалі більш космополітичний і всеохоплюючий порядок світової торгівлі має сильну підтримку з кінця Другої світової війни, і ця зростаюча тенденція до відкритості виявлялася через односторонні, двосторонні, регіональні та багатосторонні підходи... Кількість одних лише ПТУ та подальший рух у напрямі їх укладання свідчать про те, що їх [від ПТУ] ніяк не оминуть" [22].

Таким чином, укладання Угоди про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю стало реакцією на дію тих самих рушійних сил, що провокували створення решти ПТУ, які спричинили переворот у системі світової торгівлі. Ці три країни мають багато рис, характерних саме для природних торговельних партнерів, як невід'ємна частина азійських виробничих і постачальних мереж, різною мірою демонструючи прагнення вийти за межі торгівлі та вжити заходи для поглиблення інтеграції, що провокує ефекти доміно різних переговорів у межах ЗВТ, які зараз ведуться як на регіональному, так і на міжрегіональному рівнях. На ці три країни припадає майже 22 % світової торгівлі товарами і послугами, майже 26 % світового ВВП і майже 25 % світового населення. На них припадає понад 75 % сукупної торгівлі товарами і послугами країн АСЕАН + 3, а також близько 90 % ВВП і понад 70 % його населення [3].

Із суто економічного погляду, Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю може стати основою для побудови АСЕАН + 3 ЗВТ. Слід визнати, що АСЕАН уже має двосторонні ЗВТ з кожною із зазначених країн – КНР, Японією і Південною Кореєю. Щойно Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю набуде інституційною та практичної "зрілості", це дасть привід рухатись у бік подальшої консолідації окреслених двосторонніх ЗВТ в уніфіковану східно-азійську ЗВТ [10]. Водночас її поява спровокує можливість подальшого розширення аж до залучення до нього Індії. На КНР, Японію та Південну Корею (КЯПК) зараз припадає понад трьох чвертей економіки розширеної зони регіональної вільної

торгівлі, що охоплює країни АСЕАН + 3 й Індію. Інтегруючи Індію, східно-азіатська ЗВТ зможе залучити велику частину Південної Азії до регіональної зони вільної торгівлі. Слід підкреслити, що Індія вже має десятирічну практику функціонування ЗВТ зі Шрі-Ланкою, і що Непал і Бутан економічно інтегровані з Індією значно більшою мірою, ніж це передбачено ЗВТ. Крім того, Індія вже має угоду про всеохоплююче економічне партнерство з Південною Кореєю (що діє із січня 2010) і подібну угоду з Японією (яка діє із серпня 2011). Техніко-економічне обґрунтування ЗВТ між Індією та КНР завершено до жовтня 2008 р., й оскільки КНР уже зафіксував своє становище як найбільший торговельний партнер Індії, початок переговорів щодо ЗВТ між Індією та КНР є лише справою часу [16].

Водночас Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю може виконувати роль будівельної конструкції для двох основних ЗВТ про економічне партнерство, які зараз перебувають на стадії укладання. По-перше, ідеться про Регіональну угоду про всеохоплююче економічне партнерство (РВЕП) між 16 країнами, до яких входять 10 країн АСЕАН, а також КНР, Корея, Японія, Індія, Австралія, Нова Зеландія. Таким чином, розроблений країнами АСЕАН проект РВЕП поєднав два конкурентні проекти інтеграції – Східноазіатську угоду про зону вільної торгівлі та Всеохопне економічне партнерство у Східній Азії, що розробляли у межах форуму "АСЕАН + 3" та Східноазіатського саміту [11]. Основною метою РВЕП є "досягнення сучасного, всеохопного та взаємовигідного економічного партнерства з високими стандартами, що встановить умови відкритої торгівлі та спільних правил з інвестицій у регіоні". Однак процес досягнення Регіонального всеосяжного економічного партнерства може бути ускладнений низкою проблем, що стосуються змісту самої угоди РВЕП: 1) створення багатосторонньої торгової угоди з однаковим для всіх членів планом доступу на ринки; 2) встановлення спільного рівня лібералізації торгівлі товарами для всіх членів Партнерства; 3) використання спільних правил походження для всіх учасників РВЕП [24].

По-друге, особлива увага фокусується на створенні Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства (ТТП)

між дванадцятьма країнами: США, Канадою, Мексикою, Перу, Чилі, Брунеєм, Малайзією, Сингапуром, В'єтнамом, Японією, Австралією, Новою Зеландією. Тим часом, спостерігається відновлення інтересу до АТР ЗВТ між країнами – членами ТТП плюс Індонезія, Філіппіни, Таїланд, КНР, Південна Корея, Гонконг, Тайвань, Росія та Папуа – Нова Гвінея [19]. Усі ці країни дедалі більше розширюють масштаби Регіонального всеохоплюючого економічного партнерства (що охоплює країни АСЕАН, КНР, Японію, Південну Корею, Індію, Австралію і Нову Зеландію), завдяки чому цей проект стає сприятливим фактором для багатосторонньої торгівлі та лібералізації інвестицій, а також для інтеграції як на регіональному, так і на міжрегіональному рівнях. Регіональна угода про всеохоплююче економічне партнерство переважно є ініціативою щодо співпраці в азіатському регіоні, водночас як Транстихоокеанське стратегічне економічне співробітництво (ТТП), як і АТР, має міжрегіональний характер через те, що ТТП охоплює як азіатські, так і неазіатські країни. Прикметно, що на Регіональну угоду про всеохоплююче економічне партнерство й на ТТП припадає приблизно однакова частка світової торгівлі, яка становить близько 33 % [20].

Усередині обох цих угруповань яскраво виокремлюються країни-лідери. Так, найбільшою країною – торговельним партнером у ТТП є США, тоді як у ЗВТ КЯПК – КНР. Хоча на думку окремих дослідників ці дві ЗВТ можна назвати конкуруючими між собою [18], широта та глибина обох угод значно різняться, і тому обидві угоди також можна розглядати як взаємодоповнювальні. По-перше, Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю спрямована, насамперед, на гармонізацію існуючих правил і їх застосування усередині різних зон вільної торгівлі в межах АСЕАН. Це набагато менш амбітна угода, ніж ТТП, що містить багато питань, не охоплених нею, таких як: права на інтелектуальну власність, захист довкілля, фінансові послуги, ринок праці, технічні бар'єри й інші регуляторні питання. По-друге, зона вільної торгівлі між КНР, Японією та Південною Кореєю спрямована на заходи, запроваджені в межах національних юрисдикцій, та на способи їх гармонізації. Це дозволяє стверджувати, що ТТП є набагато більш амбітною та

фундаментальною угодою з погляду масштабів, оскільки охоплює найрізноманітніші бар'єри для торгівлі й інвестицій, які матимуть свій вплив і за межами національних кордонів.

З-поміж КНР, Японії та Південної Кореї (КЯПК) лише Японія є членом ТТП, хоча Південна Корея вже висловила зацікавленість про приєднання. Також можливо, що у віддаленішому майбутньому до ТТП приєднається і КНР, і таке приєднання є навіть бажаним. Щойно це станеться, угода між КНР, Японією та Південною Кореєю може бути вбудована в кілька великих регіональних і міжрегіональних угод про торгівлю, що врешті-решт позитивно вплине на світову багатосторонню вільну торгівлю. Подібні динамічні ефекти доміно щодо ПТУ, які призводили до розширення багатосторонньої торгівлі та лібералізації інвестицій, висвітлені в багатьох дослідженнях [9].

З огляду на значний обсяг економіки КНР, Японії та Південної Кореї подібний ефект доміно матиме реальне значення для світової торгівлі. Поряд із регіональним всеосяжним економічним партнерством (РВЕП) та угодою про Транстихоокеанське стратегічне економічне співробітництво, Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю може прокласти шлях для відкритого регіоналізму в Азії. На глобальному рівні на КЯПК припадає приблизно 1/5 світового ВВП, тобто їхня частка лише на кілька відсоткових пунктів менша, ніж частка країн Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Більше того, ЗВТ КЯАК може ініціювати скорочення тарифів для близько 16 % світової торгівлі товарами та послугами і для значної частини прямих іноземних інвестицій, звідки, на переконання Дж. Джіллі слідує, що вона в її прагненні до зниження торговельних й інвестиційних бар'єрів може навіть обійти НАФТА та АСЕАН [5].

Отже, з погляду отримання вигід від регіональної торгівлі, Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю є, можливо, найкращою угодою з-серед тих, які реалізуються в Азії впродовж більш ніж п'ятнадцяти останніх років. У зв'язку із цим, С. Хаманака, М. Каваї та Г. Віжнарайа закликають не ігнорувати потенційні наслідки такої багатосторонньої торговельної лібералізації через механізм ПТУ в майбутні роки,

оскільки глобальна економіка все ще оговтується від кризи 2008–2009 рр. [6]. Таке застереження може бути пояснене досвідом протекціоністських заходів, якими країни відповіли на Велику депресію 1930-х рр. Тож цілком природним є припущення щодо подібної реакції в найближчі роки з боку урядів тих країн, які все ще намагаються вийти з рецесії й економічного спаду. Відновлення світової торгівлі зараз дедалі більше розглядають як один з найважливіших каналів прискорення виходу із кризи. З огляду на це на заходи для лібералізації торгівлі та інвестицій є запит з боку урядів країн світу. Ураховуючи тривалість Дохійського раунду, ПТУ, чи-то регіональні або міжрегіональні, відіграють у цьому особливу та значну роль [14].

Те, що Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю може стати фундаментом для регіональної ЗВТ в Азії та майданчиком для ширшої лібералізації багатосторонньої торгівлі, є гарним аргументом на користь подібних зон вільної торгівлі. Утім, щоб така зона вільної торгівлі реалізувала свій потенціал, усі три країни цієї угоди (КЯПК) повинні мати значну економічну віддачу від цього проекту та політичну волю для його втілення [3]. З політичного погляду, зона вільної торгівлі між КНР, Японією та Південною Кореєю може забезпечити канал для ослаблення політичної напруги у Південно-Східній Азії, яка останнім часом усе посилюється, а відтак може допомогти в забезпеченні дуже необхідного історичного примирення між КНР, Японією та Кореєю.

Що стосується економічної віддачі, то в низці досліджень, зазвичай заснованих на моделюванні різних версій моделей загальної рівноваги, підраховано економічні вигоди від Угоди про вільну торгівлю для цих трьох країн [1]. Попри незначні відмінності в результатах, що пояснюють, серед іншого, різними показниками скорочення тарифів, внесеного до моделювання, отримано такі результати: зона вільної торгівлі між КНР, Японією та Південною Кореєю приведе до збільшення ВВП в усіх трьох країнах. Так, для Південної Кореї цей показник становитиме від 0,95 до 5,1 %, від 0,03 до 1,54 % – для КНР, від 0,03 до 1,24 % – для Японії. Простий висновок із результатів цих моделювань полягає в тому, що, з погляду макроекономічних ефектів, усі три

країни отримують як індивідуальні, так і колективні вигоди від функціонування Угоди про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю.

Однак ці макроекономічні ефекти приховують типові диференційовані ефекти на рівні секторів, характерні для зон вільної торгівлі. Наприклад, існує високий ризик того, що ЗВТ КЯПК пригнічуватиме сільське господарство та риболовлю в Японії та Кореї, але водночас сприятиме зростанню високотехнологічних сегментів переробної промисловості цих країн [16]. Що стосується КНР, то Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю сприятиме сільському господарству та трудомістким галузям переробної промисловості, але водночас знижуватиме конкурентоспроможність деяких із найбільш технологічномістких галузей переробної промисловості. Щодо таких впливів на секторному рівні в дослідженні Дж. Ратуса [16] зроблено висновок про те, що Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю матиме, серед іншого, такі ефекти:

- сільське господарство, харчова, швейна й електронна галузі КНР отримають вигоди, але текстильна, металева й автомобільна галузі КНР зазнають втрат;
- машинобудівна, автомобільна, електронна галузі Японії отримають вигоди, а сільське господарство, риболовство та швейна галузь Японії зазнають втрат;
- нафтопереробна, текстильна, харчова галузі Південної Кореї отримають вигоди, тоді як транспортне машинобудування, автомобільна й електронна галузі Південної Кореї зазнають втрат.

Хоча ці основані на моделях оцінки потрібно обережно застосовувати на реальних переговорах щодо світової торгівлі, подібна асиметричність ефектів тристоронньої ЗВТ є природною, зважаючи на відмінності між трьома країнами щодо факторів виробництва, рівня економічного розвитку і технологічно-го устрою їхніх економік.

Результати моделювання, проведеного С.-Б. Муном [12], засвідчують, що сумарні вигоди від трьох окремих двосторонніх зон вільної торгівлі між КНР, Японією та Кореєю будуть меншими, ніж від єдиної тристоронньої ЗВТ. Отже, тристороння

зона вільної торгівлі є найбільш вигідною для цих трьох країн Південно-Східної Азії. Однак, зважаючи на практичні складнощі швидкого завершення такої ЗВТ, наступною найкращою альтернативою може бути початок переговорів щодо двосторонніх ЗВТ, і навіть якщо тресторонні переговори просуваються повільно та поступово, ці двосторонні зони вільної торгівлі можуть врешті-решт бути об'єднані в одну Угоду про вільну торгівлю між КНР, Японією та Південною Кореєю. Подібний шлях вважається більш прагматичним підходом для поліпшення торговельної й інвестиційної співпраці між зазначеними країнами. При цьому припускається, що, принаймні, деякі із двосторонніх зон вільної торгівлі можна бути укласти легше та швидше, ніж ЗВТ в межах трьох країн одночасно. Якщо всі три країни вийдуть на такий подвійний шлях, то наступне очевидне питання буде таким: хто першим укладе двосторонню угоду – КНР і Японія, КНР і Корея або Корея та Японія?

Китайсько-японська угода (ЗВТ КЯ), напевно, буде найбільшою двосторонньою ЗВТ в історії. На ці дві країни припадає майже 16 % світової торгівлі, майже 22 % світового виробництва і майже 23 % світового населення [17]. На них припадає понад 80 % сукупної торгівлі та 90 % сукупного доходу групи "КНР – Південна Корея – Японія", що робить їх порівняно рівноправними партнерами з погляду ВВП. Хоча Японія є визнаним гігантом обробної промисловості як у регіональному, так і в глобальному масштабі, КНР є "новонародженою виробничою фабрикою" в регіональному і глобальному масштабах. В обробній промисловості Японія значно випереджає КНР за кваліфікацією та високо-технологічністю продукції, водночас як міць КНР забезпечується більш трудомісткими сегментами масового виробництва. КНР має помітну конкурентну перевагу в сільському господарстві, водночас Японія має більш розвинений сектор послуг. ЗВТ між сформованою (хоча дещо інертною) економікою та її новоявленим економічним генератором – Японією та КНР, виглядає як достатньо приваблива пропозиція [15]. У разі реалізації вона принесе значні вигоди обом партнерам і створить доволі значний торговельний союз, який поступатиметься лише ЄС та НАФТА. Однак найбільш складним питанням можуть

бути політичні перепони подібній двосторонній ЗВТ між двома традиційними суперниками в Азії. Свідченням цьому є політична напруга між Японією та КНР, що час від часу посилюється. Крім того, не так легко вирішується і делікатне питання щодо схильності Японії ставитися до КНР як до неринкової економіки. У межах Угоди про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю, остання може принаймні відігравати роль посередника й, у такий спосіб, забезпечувати буферну зону між двома традиційними азіатськими суперниками.

Щодо потенційної угоди між Японією та Південною Кореєю (ЗВТ ЯПК), то вона охопила б близько 9 % світової торгівлі, майже 12 % світового виробництва і близько 3 % світового населення. Усередині групи КЯПК на ці дві країни припадає майже 40 % сукупної торгівлі, близько 50 % сукупного доходу і майже 12 % сукупного населення [20]. Дослідження П. Рана [15] свідчить, що ЗВТ ЯПК загалом буде вигіднішою для Японії, ніж для Південної Кореї, а деякі оцінки навіть вказують на абсолютне скорочення ВВП Південної Кореї після укладання такої ЗВТ [11]. Результати моделювання Дж. Менона також вказують на подальше погіршення дефіциту торговельного балансу Кореї з Японією. Прогнозовано, це змушує Південну Корею бути готовою до зростання імпорту японських автомобілів, побутових приладів і сталевих продукції. Південну Корею також непокоїть небажання Японії відкрити доступ до сектора сільського господарства і риболовства та підвищити рівень прозорості процесу державних закупівель у Японії [4]. У корпоративному секторі Південної Кореї також відчувають: незалежно від того, чи існує двостороння ЗВТ, корейським фірмам буде важко погодитися з усіма цими непрозорими, за словами Й. Фунабаші, "підклимними обмеженнями" в Японії, щоб розпочати експорт до Японії. Ці занепокоєння, можливо, пояснюють відсутність підтримки зони вільної торгівлі між КНР, Японією та Південною Кореєю з боку Федерації промисловців Південної Кореї. На думку корейських виробників автомобілів, хоча Японія й дозволяє безмитний імпорт автомобілів, корейським автовиробникам важко просуватися на японські ринки через дію так званих позаекономічних чинників, серед яких особливе місце посідає споживчий

менталітет, що закладає преференції у споживанні на користь продукції місцевих виробників. Слід акцентувати, що у 2014 р. Південна Корея експортувала до Японії лише близько 600 од. автомобілів, а імпортувала з Японії майже 20 тис. од. [20]. Подібна статистика стала можливою попри те, що Японія дозволяє безмитний імпорт автомобілів, водночас як Корея накладає 8-відсоткове мито на імпорт автомобілів [23]. Отже, південнокорейські автовиробники усвідомлюють: хоча вони отримують найбільше вигід від ЗВТ, укладених Південною Кореєю зі США та Європою, вони не отримують подібних вигід від ЗВТ ЯПК. Такий стан речей пояснює, чому переговори щодо зони вільної торгівлі між КНР, Японією та Південною Кореєю є надзвичайно чутливі для Південної Кореї.

Натомість двостороння угода між КНР і Південною Кореєю (ЗВТ КПК) могла б охопити близько 15 % світової торгівлі, майже 14 % світового виробництва і майже 22 % світового населення. У середині групи КЯАК на ці дві країни припадає понад 72 % сукупної торгівлі, близько 55 % сукупного ВВП і понад 90 % сукупного населення. Для Південної Кореї КНР є найбільшим торговельним партнером, а для КНР Корея є третім торговельним партнером після США та Японії [23]. Існуючі дослідження демонструють, що ЗВТ КПК буде взаємовигідною як для КНР, так і для Південної Кореї. Результати більшості досліджень, заснованих на моделюванні, також ведуть до висновку, що ЗВТ КПК принесе значніші макроекономічні вигоди Кореї, ніж ЗВТ ЯПК. Такі ж самі висновки зроблено на основі вивчення показників подібності структур експорту у трьох країнах, згідно з якими експорт КНР і Південної Кореї до третіх ринків є в більшій мірі взаємодоповнюваним порівняно з експортом Японії та Південної Кореї [8]. Зона вільної торгівлі КНР і Південної Кореї має принести більше економічних вигід Південній Кореї, ніж будь-яка інша ЗВТ, укладена нею раніше. Згідно з оцінками, ВВП Південної Кореї від ЗВТ КПК зросте на 4 % порівняно з близько 3 % від ЗВТ Південної Кореї з ЄС. Згідно з іншими дослідженням, виконаним Корейським інститутом міжнародної економічної політики, ВВП Кореї зросте на 2–3 % у

десятирічній перспективі, а кількість додатково створених робочих місць становитиме від 24 до 33 тис. [23].

Загалом Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю принесе вигоди кільком промисловим галузям Південної Кореї, особливо текстильній, нафтохімічній, автомобільній, напівпровідниковій, суднобудівній, а в КНР – сільському господарству, риболовству, харчовій та швейній галузям. Сектор послуг є ще однією сферою, де Південна Корея може отримати вигоди від вступу до китайського сектора послуг, який зараз є недостатньо розвиненим, але має великий потенціал розвитку. У Південній Кореї існує занепокоєння, що Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю, крім значного збільшення витрат на регулювання в сільському господарстві та риболовстві Південної Кореї, значно погіршить умови роботи її малих і середніх підприємств внаслідок жорсткої конкуренції з боку китайських фірм. Згідно з оцінками Державного інституту аграрної економіки Кореї, якщо торгівля сільськогосподарською продукцією між КНР та Південною Кореєю буде повністю лібералізованою, то сільськогосподарський імпорт у Південну Корею з КНР збільшиться на майже 11 млрд дол США, а виробництво продукції сектора сільського господарства в довгостроковій перспективі може скоротитися на 15 % [23]. З боку КНР занепокоєння переважно стосується витрат на регулювання, яких зазнають деякі сегменти обробної промисловості КНР, наприклад електронна та машинобудівна галузі. Загалом можна стверджувати, що на переговорах щодо ЗВТ КПК найбільш чутливими секторами для Південної Кореї є сільське господарство та риболовство, а деякі сегменти промисловості, такі як електронна та машинобудівна галузі, є найбільш чутливими для КНР. Отже, хоча Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю може бути найкращою альтернативою укладанню трьох двосторонніх угод, усе ж переговори щодо її підписання передбачатимуть актуалізацію на певних спірних питаннях, які потрібно буде вирішувати. Що стосується стратегічного рівня, то, якщо КНР загалом надає перевагу рамковим переговорам із подальшим доопрацюванням важливих ініціатив, то Південна Корея акцентує на конкретиза-

ції спірних питань перед початком переговорів. Представники Південної Кореї наполягають, аби переговори проходили у два етапи: спочатку досягнення угоди щодо чутливих секторів, потім опрацювання інших деталей угоди. Опір з боку різних груп лобювання в Південній Кореї, особливо аграрного лобі, можливо, є найважливішим питанням, яке має бути вирішене, аби гарантувати: переговори щодо зони вільної торгівлі КНР і Південної Кореї проходитимуть без зайвих затримок.

Таким чином, ураховуючи вищезазначене, зона вільної торгівлі між КНР, Японією і Південною Кореєю забезпечить не лише значні вигоди всім трьом країнам, а й у майбутньому може стати фундаментом для встановлення більш широкої багатосторонньої торгівлі та лібералізації інвестицій як на регіональному, так і на міжрегіональному рівнях. Отже, початок формальних переговорів щодо тристоронньої ЗВТ в останні роки після майже десяти років нерішучості та бездіяльності з боку трьох країн Південно-Східної Азії надихає на оптимізм. Водночас, хоча зона вільної торгівлі між КНР, Японією і Південною Кореєю має значні переваги, через ризики загострення конкуренції реалізація угоди може бути реалізована лише в кілька етапів.

Двостороння ЗВТ між Японією та Південною Кореєю (не кажучи вже про угоду між КНР та Японією, яка ще навіть не перебуває на стадії пропозиції) ризикує також не закінчитися швидше, ніж зона вільної торгівлі у тристоронньому форматі. 1 червня 2015 р. було підписано угоду про вільну торгівлю між КНР і Південною Кореєю, а тому для кожного з партнерів уже у короткостроковій перспективі будуть відчутні наслідки такого кроку: Південній Кореї – від лібералізації обробної промисловості та послуг, а КНР – від лібералізації сільського господарства, риболовства і менш технологічномістких галузей обробної промисловості. Економічні перепони для функціонування зони вільної торгівлі між КНР і Південною Кореєю напевно будуть менш обтяжливими, ніж для зони вільної торгівлі у форматі Японія – Південна Корея. Навіть якщо торгівля й інвестиції між КНР, Японією і Південною Кореєю здійснюватимуться за підходом на принципі "подвійного шляху" (паралельного укладання двосторонніх угод), слід ураховувати такі потенційні наслід-

ки. По-перше, КНР, Японія і Південна Корея мають неупереджено ставитися до приєднання до двох інших великих багатосторонніх зон вільної торгівлі, щодо яких зараз ведуть переговори (РСЄП і ТТП), але водночас гарантувати, що членство в цих багатосторонніх ЗВТ не замінить їм потенційно ефективну для всіх Угоду про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю. З огляду на це ці три країни Південно-Східної Азії мають розглядати дві багатосторонні ЗВТ як "ініціативи КНР – Японія – Південна Корея-плюс" ("СJK-plus initiatives"), а не як "угоди-в-обхід – КНР – Японія – Південна Корея" ("СJK-instead deals"). За такого підходу ці три країни сприятимуть перетворенню процесу інтеграції торгівлі й інвестицій в Азії на справжній процес відкритого регіоналізму.

По-друге, створення як двосторонніх зон вільної торгівлі (ЗВТ КПК, ЗВТ КЯ, ЗВТ ЯПК), так і тристоронньої ЗВТ (КЯПК), передбачатиме дотримання всіма учасниками двох основних принципів:

- забезпечення якомога більшої простоти правил походження, аби ЗВТ могли стати корисними для кожного із членів;
- охоплення майже всіх видів торгівлі, аби ЗВТ були сумісними з нормами СОТ.

Таким чином, Угода про вільну торгівлю між КНР, Японією і Південною Кореєю має функціонувати на принципах "СОТ-плюс" (у яких партнери домовилися щодо преференцій у галузях, що регламентуються правилами СОТ), а не угодами "СОТ – Х" (угоди, у яких окреслюються узгоджені дії у сферах, що не належать до компетенції СОТ). У такому разі зазначені ЗВТ дійсно будуть своєрідними будівельними конструкціями для масштабнішої багатосторонньої торгівлі та лібералізації інвестицій. Саме це дозволить підґрунтя новонародженої глобальної системи торгівлі – регіоналізму і багатосторонності – не лише не унеможливити одне одного, а й узгоджено співіснувати.

Література

1. Anderson J.E. Terms of Trade and Global Efficiency Effects of Free Trade Agreements, 1990–2002 [Electronic source] / J.E. Anderson,

Y.V. Yotov // National Bureau of Economic Research. – 2011. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/w17003.pdf>.

2. Freund C. Regional Trade Agreements [Electronic source] / C. Freund, E. Ornelas. – Access mode : http://www.researchgate.net/publication/45223322_Regional_Trade_Agreements.

3. Free Trade Agreements and Regional Trading Agreements [Electronic source] // Asia – Pacific Economic Cooperation. – Access mode : http://www.apec.org/Groups/Other-Groups/FTA_RTAs.aspx.

4. Funabashi Y. Japan – Korea FTA Cornerstone of the East Asian Community [Electronic source] / Y. Funabashi // East Asia Forum. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2010/04/20/japan-korea-fta-cornerstone-of-the-east-asian-community>.

5. Gill J. Global Impact of a China – Japan – South Korea Free Trade Agreement [Electronic resource] / J. Gill // China Briefing. – Access mode : <http://www.china-briefing.com/news/2012/06/29/global-impact-of-a-china-japan-south-korea-free-trade-agreement.html>.

6. Hamanaka S. Anatomy of South–South FTAs in Asia: Comparisons with Africa, Latin America, and the Pacific Islands [Electronic resource] / S. Hamanaka // Asian Development Bank. – Access mode : <https://openaccess.adb.org/handle/11540/1298>.

7. Kawai M. Asian FTAs: Trends, Prospects, and Challenges [Electronic resource] / M. Kawai, G. Wignaraja // Journal of Asian Economics. – 2011. – Vol. 22. – P. 1–22. – Access mode : http://econpapers.repec.org/article/eeeasieco/v_3a22_3ay_3a2011_3ai_3a1_3ap_3a1-22.htm.

8. Lee S. The Political Economy of FTAs in Northeast Asia: A South Korean Perspective [Electronic source] / S. Lee. – Access mode : <http://www.e-journal/view.php?doi=10.1111/jei.2013.28.3.375>.

9. Madhur S. 21st Century Global Economic Governance: Evolving Architecture, Emerging Issues, and Asia's Role [Electronic source] / S. Madhur. – Seoul : KIEP, 2011. – P. 153–191. – Access mode : <http://www.econbiz.de/Record/21st-century-global-economic-governance-evolving-architecture-emerging-issues-and-asia-s-role-madhur-srinivasa/10010077896>.

10. Madhur S. Asia's Role in Twenty First Century Global Economic Governance [Electronic resource] / S. Madhur // International Affairs. – 2012. – Vol. 88 (4). – P. 817–833. – Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2346.2012.01103.x/full>.

11. Menon J. Dealing with the Proliferation of Bilateral Free Trade Agreements [Electronic source] / J. Menon // The World Economy. – 2009.

– Vol. 32, № 10. – P. 1381–1407. – Access mode : https://aric.adb.org/pdfs/aug_workshop/day3/3-2_Menon.pdf.

12. Moon S.-B. Demystifying the Impasse of the Korea-Japan FTA [Electronic source] / S.-B. Moon // Journal of international and Area Studies. – 2010. – Vol. 17, № 2. – P. 1–19. – Access mode : http://www.jstor.org/stable/43107205?seq=1#page_scan_tab_content.

13. Official website World Bank Group [Electronic source]. – Access mode : <http://www.worldbank.org>.

14. Pangestu M. No Plan B for Completing Doha [Electronic source] / M. Pangestu // East Asia Forum. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2011/06/01/no-plan-b-for-completing-doha>.

15. Rana P.B. A Region-wide Free Trade Agreement in Asia [Electronic source] / P.B. Rana // VOX. – Access mode : <http://www.voxeu.org/article/free-trade-agreement-asia>.

16. Rathus J. China – Japan – Korea Trilateral Cooperation and the East Asian Community [Electronic source] / J. Rathus // East Asia Forum. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2010/06/15/china-japan-korea-trilateral-cooperation-and-the-east-asian-community>.

17. Regional Trade Agreements Database [Electronic source] // World Trade Organization. – Access mode : <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

18. Scott J. Economic Integration in Northeast Asia [Electronic source] / J. Scott, B. Goodrich. – Access mode : <http://www.iie.com/publications/papers/schott1001-1.pdf>.

19. Sim E.W. Between China and America? Real Choices Facing Indonesia [Electronic source] / E.W. Sim // Jakarta Global. – 2013. – Access mode : <http://www.bilaterals.org/?between-china-and-america-real&lang=en>.

20. Trademap [Electronic source] / International Trade Center. – Access mode : <http://www.trademap.org>.

21. World Bank Indicators [Electronic source] // The World Bank. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/>.

22. World Trade Report 2011 – The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence [Electronic source] // World Trade Organization. – Access mode : https://www.wto.org/ENGLISH/res_e/publications_e/wtr11_e.htm.

23. Website Bilaterals.org [Electronic source]. – Access mode : www.bilaterals.org.

24. Холод І. Ю. Переговори про регіональне всеосяжне економічне партнерство: проблеми та перспективи / І. Ю. Холод // Гілея : наук. вісн. – 2014. – Вип. 86. – С. 91–97.

5.4. Тихоокеанський Альянс: формування торговельного блоку країн Латинської Америки

З початком 1990-х рр. на теренах Латинської Америки сформувалося чимало інтеграційних утворень, як економічного, так і політичного, культурного спрямувань. Серед таких утворень варто назвати МЕРКОСУР, в основу якого було покладено економічну складову співпраці. В інтеграційному плані XXI ст. для Латинської Америки надзвичайно інтенсивне. У період із 2004 по 2011 рр. в геополітичному просторі з'явилося чотири нових об'єднань: Боліваріанський альянс для народів нашої Америки (*Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA*) у 2004 р. (у цьому випадку в основу був покладений політичний фактор, а саме ідеологічна спільність політичних режимів держав – членів організації), Союз південноамериканських націй (*Unión de Naciones Suramericanas, UNASUR*) у 2008 р. (спроба створення політично-економічного інтеграційного утворення), Співдружність держав Латинської Америки та Карибського басейну (*Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC*) у 2010 р., Тихоокеанський альянс (*Alianza del Pacífico, AP*) у 2011 р. Загалом до процесу інтеграції залучилося 33 держави регіону, більшість країн мають членство відразу у трьох блоках.

Тихоокеанський альянс (далі ТА) – останній у Латинській Америці за часом створення субрегіональний економічний союз, члени якого запропонували нову модель інтеграції. Важлива стратегічна мета – підвищити роль латиноамериканських країн в Азіатсько-Тихоокеанському економічному співтоваристві (*Asia – Pacific Economic Cooperation, АРЕС*), що об'єднує 21 державу світу, Транстихоокеанському партнерстві (*Trans-Pacific Partnership, TPP*) та Трансатлантичній зоні вільної торгівлі (*Transatlantic Free Trade Area, TAFTA*). Це перше інтеграційне об'єднання, створене спеціально для розвитку торговельно-економічних відносин з одним із регіонів світу. Його поява пов'язана з особливою роллю, яку мають держави АТР у глобальній економіці і зовнішньому секторі латиноамериканських країн останнього десятиліття. Країни альянсу реалізують експортну модель економіки, прагнуть усіляко розвивати свої зовнішні зв'язки та завойовувати для своїх товарів максимальну кількість ринків, але зближення з АТР для них – головний пріоритет.

У новому угрупованні глибока інтеграція полегшується близькістю економічної політики та спільністю законодавства: усі країни пов'язані між собою угодами про вільну торгівлю, які прискорюють їх торгову інтеграцію. Члени Альянсу вдалися до відкритої торгівлі ще у 80–90-х рр. шляхом односторонньої лібералізації торгівлі та створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Взагалі ЗВТ є головним інтеграційним інструментом альянсу, а укладання таких угод з усіма членами союзу є одним із центральних умов вступу нових членів. Усі країни-члени вступили в ЗВТ з усіма іншими країнами-членами, увійшли до ЗВТ із США, Канадою та ЄС, а також мають торговельні зв'язки із країнами Азії. Китай, Японія, Південна Корея, Сингапур та Індія уклали угоди із принаймні двома членами Альянсу. Чилі підписала угоди про ЗВТ з 51 країною, Колумбія – 15 ЗВТ, що охоплює майже 50 країн, Мексика – 12 угод із 44 державами та Перу – 17 угод [22].

Тихоокеанський альянс є механізмом економічної та торговельної інтеграції чотирьох латиноамериканських країн: Чилі, Колумбії, Мексики та Перу. Коста-Ріка стала повноправним членом після ратифікації договору про вільну торгівлю з Колумбією. У ролі спостерігачів в Альянсі є Коста-Ріка, Панама, Уругвай, Канада, Японія, Гватемала, Іспанія, Австралія, Нова Зеландія, Португалія і Парагвай. Важливо, що Панама і Коста-Ріка розглядаються блоком як потенційні члени цього інтеграційного утворення [18].

Альянс уже є одним із найбільших торгово-економічних блоків у Латинській Америці й у світі і має реальні перспективи розширення. Населення чотирьох країн становить 216 млн осіб, разом із Панамою і Коста-Рікою – 226 млн, а сумарний ВВП – 2,2 трлн дол, або 37 % ВВП регіону. За цими показниками новий союз поступається МЕРКОСУР, тоді як сумарний зовнішньоторговельний оборот країн альянсу (1,13 трлн дол у 2013) дорівнює половині загальнорегіонального і значно більший, ніж у п'яти членів МЕРКОСУР, оскільки вони мають більш закриті економіки [10]. Середньорічний дохід на душу населення альянсу перевищує 10 тис. дол, а за паритетом купівельної спроможності – 14 тис. дол. Це досить великий ринок для інвесторів й іноземних експортерів. Країни – члени Альянсу відрізняються найвищими темпами економічного зростання в Латинській Америці. У 2010–2013 рр. середньорічний приріст ВВП в Перу становив 6 %, у Колумбії та Чилі – близько 5 %, у країнах-

кандидатах Панамі і Коста-Ріці – 9 і 5 %, відповідно. Мексика через високу залежність від економіки США розвивалася в останні роки нижчими темпами (3 %). Упродовж 2013–2015 рр. темпи зростання ВВП в середньому по країнах становили: Мексика – 2 %, Чилі – 2,6, Колумбія – 4, Перу – 3,8 %. Четвірка країн-членів володіє значними природними, мінеральними, водними, земельними, лісовими ресурсами, багатогалузевим сільським господарством, розвинутою промисловістю, енергетикою, "здоровими" фінансовими системами, низьким рівнем інфляції (у межах 3 % у 2014) [9]. Не дивно, що вона приваблює дедалі більше іноземних капіталовкладень, що склали в 2013 р. 85,5 млрд дол (вище, ніж до п'ятірки країн МЕРКОСУР).

На чотири країни Альянсу припадає 36 % населення Латинської Америки, 37 % загального обсягу ВВП, 47 % експорту і 46 % імпорту. Однак на Мексику припадає більша частина економічної потужності групи (54 % населення Альянсу, 60 % ВВП і 66 % експорту) (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Основні макроекономічні показники країн – членів Тихоокеанського Альянсу та України

Показник	Колумбія	Мексика	Перу	Чилі	Україна
<i>ВВП (за ПКС), млрд дол</i>					
2015	667,4	2227	389,1	422,4	339,5
2014	647,5	2172	376,9	413,9	376,7
2013	620,3	2124	368,1	406,4	403,1
<i>ВВП (за офіційним валютним курсом), млрд дол</i>					
2015	293,2	1144	192,1	240,2	90,52
<i>ВВП (темпи зростання), %</i>					
2015	3,1	2,5	3,3	2,1	-9,9
2014	4,4	2,3	2,4	1,8	-6,6
2013	4,9	1,3	5,9	4,0	0,0
<i>ВВП (на душу населення), дол</i>					
2015	13 800	17 500	12 200	23 500	7 500

Закінчення табл. 5.2

Показник	Колумбія	Мексика	Перу	Чилі	Україна
2014	13 600	17300	12 000	23 200	8 300
2013	13 200	17200	11 900	23 000	9 400
<i>Валові національні заощадження, % від ВВП</i>					
2015	21,3	19,9	21,6	20,5	15,1
2014	21,1	19,6	22,3	20,9	10,0
2013	21,1	19,3	23,7	20,8	9,5
<i>ВВП за секторами (за 2015), %</i>					
с/г	6,8	3,6	7,3	3,9	14,1
промис- ловість	34	32,8	34,6	32,9	26,4
послуги	59,2	63,6	58,1	63,2	60,0
<i>Працездатне населення (млн осіб)</i>					
2015,	24,17	52,91	16,64	8,635	18,1
с/г, %	17	13,4	25,8	13,2	5,8
промисло- вість, %	21	24,1	17,4	23	26,5
послуги, %	62	61,9	56,8	63,9	67,8
<i>Рівень безробіття, %</i>					
2015	8,9	4,4	5,2	6,3	9,1
2014	9,1	4,8	5,5	6,3	9,3
<i>Рівень інфляції, (за індексом споживчих цін)%</i>					
2015		2,7	3,5	4,3	48,7
2014		4,0	3,2	4,4	12,1
<i>Експорт, млрд дол</i>					
2015	38,12	381,6	34,16	62,23	35,5
2014	56,92	397,7	39,53	74,92	50,76
<i>Імпорт, млрд дол</i>					
2015	52,04	395,6	36,99	58,74	38,94
2014	61,55	400,4	40,48	68,58	58,24

Джерело: Складено автором на основі даних Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cia.gov.

Торговельні зв'язки через країни Тихоокеанського Альянсу нині обмежені. Для кожної країни торгівля всередині Альянсу становить у середньому лише 6 % від загального обсягу експорту. Проте важливість Альянсу для кожної із країн неухильно зростає (рис. 5.1).

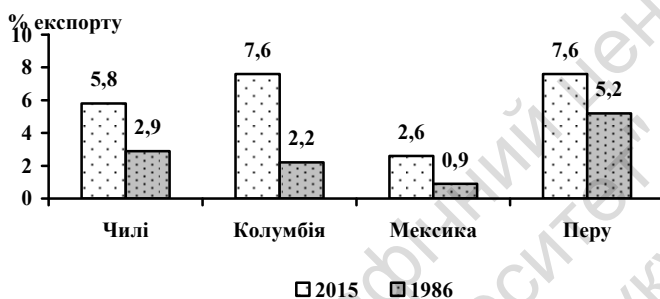


Рис. 5.1. Внутрішньорегіональний експорт країн ТА як частка від загального обсягу експорту [19]

Офіційно Альянс був заснований 6 червня 2012 р., у день підписання Рамкової угоди між його учасниками в чилійському місті Антофагаста. На зустрічі у верхах були присутні глави всіх чотирьох держав, міністри закордонних справ Коста-Ріки, Канади та Панами брали участь у його роботі як спостерігачі. У ролі почесного гостя на саміт був запрошений король Іспанії [11].

Перспективи новостворено альянсу дуже непогані. Мексика – це гігант і мотор розвитку всієї Латинської Америки, Чилі за низкою параметрів наближається до розвинених країн, а Перу та Колумбія демонструють високі темпи економічного зростання. На частку цих країн припадає 35 % ВВП Латинської Америки (2 трлн дол) і 50 % сукупного експорту. Головною метою об'єднання декларується просування інтересів Колумбії, Перу, Мексики та Чилі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні на основі впровадження принципів вільної торгівлі та ринкової економіки, що різко контрастує з МЕРКОСУР, який за останні роки широко використовує методи протекціонізму, головним із яких є встановлення значного зовнішнього тарифу, який сягає 35 % на окремі групи товарів.

Загалом же Тихоокеанський альянс у чомусь іде шляхом Євросоюзу, причому випереджаючими темпами – від моменту створення спільного європейського ринку до підписання Шенгенської угоди минуло 28 років. При цьому, як і у випадку ЄС, Тихоокеанський альянс уже набув привабливості для країн регіону. Першим претендентом на вступ є Коста-Ріка. До альянсу можуть приєднатися і деякі нинішні держави-спостерігачі: Еквадор, Сальвадор, Гватемала, Гондурас і Панама. На січень 2015 р. кількість країн-спостерігачів альянсу досягла 32, це, окрім уже згаданих країн-кандидатів, Гватемала, Гондурас, Домініканська Республіка, Уругвай, Парагвай, Сальвадор, Тринідад і Тобаго, Еквадор, США, Канада, Китай, Індія, Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Португалія, Франція, ФРН, Фінляндія, Швейцарія, Індія, Ізраїль, Туреччина, Південна Корея, Сингапур, Марокко, Японія.

В економічному сенсі деякі експерти не без підстави розглядають Альянс як противагу американському гіганту – Бразилії. Альянс покликаний "перенести" полюс економічної гравітації в Латинській Америці із Бразилії на Мексику. У разі успіху нове інтеграційне об'єднання перетвориться на потужний економічний блок.

Основні переваги у сфері торгівлі:

- поєднання досягнень і конкурентних переваг країн Альянсу дозволяє розширити і диверсифікувати експортну пропозицію, що забезпечує посилення переговорної позиції на ринках третіх країн;
- експортні можливості організованої структури – Тихоокеанського альянсу – сприймаються потенційними партнерами як стабільніші і диференційованіші, ніж потенціал однієї країни;
- реалізація можливостей взаємодоповнюваності при розробці продукції дозволить подолати виробничі або технологічні обмеження одного підприємства/країни;
- спрощення процедур і єдина сертифікація додасть новий імпульс розвитку багатьох виробничих секторів;
- кумуляція походження й інтеграція активів двох або більше країн стимулюватиме підприємців до пошуку стратегіч-

них рішень у сфері ланцюгів поставок з метою підвищення конкурентоспроможності і доданої вартості своєї продукції;

- у плодоовочевому секторі ринків, що розвиваються, буде ефективним проведення спільних кампаній із просування певних видів продукції, з метою стимулювання зростання її споживання;
- можливість вільного пересування людей, зокрема фахівців і технічного персоналу, стане важливим чинником для залучення в регіон іноземних компаній, насамперед зайнятих у сфері послуг.

Альянс прагне досягти вільного руху послуг і капіталу між його членами, засновуючи свою роботу на двох основних цілях:

- позиціонувати себе в якості привабливого напрямку для інвестицій і торгівлі послугами;
- збільшити інвестиційні потоки і торгівлю послугами між своїми членами та з усім світом.

Альянс створив спільний комітет із поліпшення інвестиційного клімату й інтенсифікації торгівлі послугами. Група Тихоокеанського Альянсу з послуг та капіталу працює над створенням умов, що сприятимуть торгівлі послугами та внутрішньорегіональним інвестиціям. Альянс завершив переговори стосовно глав щодо торгівлі послугами, інвестицій, електронної комерції, морських послуг і телекомунікацій.

У 2011 р. Чилі, Колумбія і Перу інтегрували свої фондові біржі через формування Інтегрованого фондового ринку Латинської Америки (MILA). Мексика підписала угоду про включення своєї фондової біржі до MILA. 24 липня 2014 р. S&P Dow Jones Indices, один із провідних світових постачальників індексів на фінансових ринках, оголосив про запуск індексів S&P MILA Тихоокеанського альянсу.

Згідно з доповіддю Економічної комісії ООН із Латинської Америки та Карибського басейну, зростання прямих іноземних інвестицій у країнах Латинської Америки і Карибського басейну було обумовлено кількома факторами:

- економічна мінливість у ЄС і Сполучених Штатах перемістила інвестиції на ринки, що розвиваються;

- місцеві умови у країнах Латинської Америки нині є вигідними і привабливими для глобальних інвесторів;
- природні ресурси в Латинській Америці, особливо метали, переживають ціновий бум;
- внутрішні ринки регіону стабільно зростали кілька років поспіль, що створило бізнес-можливості у сфері телекомунікацій, торгівлі та фінансових послуг.

Таблиця 5.2

**Приплив прямих іноземних інвестицій у країни
Тихоокеанського альянсу: 2007–2012 рр.**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чилі	12 572	15 518	12 887	15 373	22 931	30 323
Колумбія	9049	10 596	7137	6758	12 438	15 823
Мексика	31 380	27 853	16 561	21 372	21 504	13 431
Перу	5491	5924	6431	8455	8233	12 240
Загалом ТА	58 492	60 891	43 016	51 958	66 106	71 817
Латинська Америка і Карибський басейн	116 382	138 698	82 948	124 368	165 815	174 546

Джерело: Економічна комісія ООН щодо Латинської Америки і Карибського басейну, прями іноземні інвестиції в Латинській Америці і Карибському басейні. – 2012.

Примітки: Дані на основі оцінок і офіційних цифр станом на 29 квітня 2013.

Етапи створення Альянсу

У 2010 р. президент Перу Алан Гарсія виступив з ідеєю створити регіональний інтеграційний механізм, яку відразу підтримали основні економічні партнери Перу. Ще до утворення Тихоокеанського альянсу у 2007 р. виник форум, відомий як Тихоокеанська дуга. Він об'єднав одинадцять прибережних країн і мав на меті налагодити зв'язки регіону з Південно-Східною Азією. Цей форум не отримав широкої популярності, переважно через розбіжності в галузі торговельної політики, однак він поклав початок тому, чим зараз є Тихоокеанський альянс.

Отже, у жовтні 2010 р. президент Гарсія запросив своїх колег із Колумбії, Чилі, Еквадору та Панами, щоб обговорити зміцнення "зони поглибленої інтеграції", у межах якої була б гарантована повна свобода руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Метою була трансформація цього простору в регіональну модель інтеграції, яка б сприяла консолідації загальної економічної платформи із проєктуванням на зовнішній світ й особливо на Азію.

Після того, як була висунута ця ініціатива, у період між груднем 2010 р. і березнем 2011 р. президенти Чилі, Колумбії, Мексики і Перу, а також міністри закордонних справ та зовнішньоекономічної діяльності обговорювали цей проєкт під час різноманітних двосторонніх зустрічей. Ці зустрічі були спрямовані на визначення дорожньої карти, яка б охоплювала не тільки традиційні теми в галузі торгівлі, але й інші аспекти інтеграції.

28 квітня 2011 р. – I Саміт Тихоокеанського альянсу в Лімі, Перу. Результатом цього заходу стало визначення сторонами основних сфер співпраці та погодження ідеї створення Тихоокеанського Альянсу. Ці прагнення було закріплено підписанням спільної Президентської Декларації. Нововведенням цієї декларації стало утворення Групи високого рівня, яка б займалася координацією політик учасниць щодо розширення сфер співпраці між ними [16]. Зазначена декларація стала першим офіційним документом, який відобразив загальне бачення цієї ініціативи. У ній країни-засновниці зобов'язалися поступово домагатися вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, приділяючи особливу увагу таким сферам, як переміщення підприємців, спрощення процедури міграційного транзиту, полегшення умов торгівлі, митної співпраці та механізму врегулювання розбіжностей. Панама була запропонована в ролі спостерігача.

4 грудня 2011 р. – II Саміт Тихоокеанського альянсу в Меріді, Мексика. Не було прийнято жодних фундаментальних рішень, а лише задекларовано прагнення сторін розширювати вже існуючі сфери співпраці. Ці положення знайшли відображення в "Мерідській декларації", підписаній на цьому ж саміті. Тоді ж міністрам закордонних справ й економіки було поставлене завдання розробити зміст майбутньої Рамкової угоди [15].

8 лютого 2012 р. – Декларація про співпрацю агентств щодо заохочення/просування. Директора Proexport, ProChile ProMéxico і PromPeru підписали декларацію про взаємодію агентств щодо просування інтеграції з метою сприяння торгівлі й інвестиціям між країнами-членами, сприяючи обміну бізнес-аналітики, кращих практик і заохочення інвестицій.

5 березня 2012 р. – III Саміт Тихоокеанського Альянсу. Інтеграція Коста-Ріки в ролі держави-спостерігача. Третій саміт голів держав мав суто технічний характер. Це засвідчує форма його проведення – режим відеоконференції. На зазначеній "зустрічі" було погоджено ключові пункти Рамкової угоди та заплановано зустріч президентів для підписання цієї угоди.

23 квітня – 24 квітня 2012 р. – Зустріч науково-дослідних працівників. У Мехіко, відбулася зустріч учених для того, щоб офіційно встановити "Науково-дослідницькі мережі зі зміни клімату в Тихоокеанському Альянсі".

6 червня 2012 р. – IV Саміт Тихоокеанського Альянсу в Антофагаста, Чилі. Голови держав підписали Рамкову угоду Тихоокеанського Альянсу та Декларацію, у яких було погоджено плани щодо встановлення між сторонами умов для вільного руху товарів і послуг. Також було проголошено курс на подальшу інтенсифікацію співпраці в економічній сфері, тіснішу інтеграцію митних законодавств, ринків капіталів і цінних паперів, орієнтацію новоствореного угруповання на азіатський ринок, втілення спільних економічних проєктів. Для досягнення зазначених цілей створювався координаційний орган Тихоокеанського Альянсу – Рада міністрів [14; 5]. Було також заплановано створення наднаціональної системи вирішення суперечок, скасування віз, запровадження спільних економічних місій у тихоокеанському регіоні Азії, створення єдиної системи електронних сертифікатів походження товарів та утворення у блоці спільної системи університетів.

24 серпня 2012 р. – Підписання Загальних правил Платформи академічної та студентської мобільності. У Пуерто-Варас, Чилі, було підписано Загальні правила Платформи академічної та студентської мобільності. За ініціативи президентів пропонується надання щорічних стипендій для студентів й аспі-

рантів продовжувати навчання в кожній із країн-членів. У 2013 р. в межах ініціативи було надано 256 стипендій.

29 серпня 2012 р. – Міністри торгівлі підписали угоду про співробітництво в галузі туризму. У Мехіко міністри торгівлі країн – членів Тихоокеанського альянсу підписали Угоду про співробітництво в галузі туризму. Метою є зміцнення та розвиток відносин співпраці, спрямованих на збільшення потоку туристів між учасниками за рахунок скасування туристичних і ділових віз між країнами – членами Альянсу. Крім того, у межах зустрічі було сформовано підприємницьку раду Тихоокеанського альянсу, метою яких є надання рекомендацій приватного сектора урядам чотирьох країн із метою підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, а також взаємодія між бізнесменами щодо просування товарів на третій ринки.

1 вересня 2012 р. – Відкриття торговельного представництва в Стамбулі, Туреччина. Комерційне бюро проводить маркетингові дослідження по галузях і координує спільну участь у виставках у Туреччині.

17 листопада 2012 р. – V Саміт Тихоокеанського альянсу в Кадісі, Іспанія. У ході зустрічі президенти домовилися завершити переговори, обговорити умови доступу на ринок. Мексика оголосила скасування візових вимог для колумбійців і перуанців на термін до 180 днів. Австралія, Канада, Іспанія, Нова Зеландія та Уругвай були прийняті як спостерігачі.

27 січня 2013 р. – VI Саміт Тихоокеанського альянсу в Сантьяго-де-Чилі. Чотири глави держав домовилися про те, що переговори, які велися в той час, будуть завершені до 30 червня 2013 р.

22 травня 2013 р. – Підписання угоди про створення Фонду співпраці для Тихоокеанського Альянсу.

20-23 травня 2013 р. – VII Саміт Тихоокеанського Альянсу в Калі, Колумбія. На саміті обговорювали питання видачі єдиної візи, яка буде призначена для осіб, що в'їжджають до країн – членів Альянсу із третіх держав. Для просування своєї торговельної політики за кордоном країни Альянсу створять єдині зовнішньоекономічні представництва. Зазначені структури будуть формуватися на базі вже існуючих дипломатичних установ держав Альянсу і використовуватися тими членами Альян-

су, що не мають представництва в конкретній країні або регіоні. В африканській Гані та Сингапурі буде діяти єдине представництво Альянсу. Також розглядали питання про надання для цих цілей Перу свого посольства у В'єтнамі, а Чилі – диппредставництв в Алжирі і Марокко.

На зустрічі домовилися про функціонування об'єднання у форматі митного союзу та про підвищення ступеня економічної інтеграції учасників. Так, 90 % товарів, що переміщуються в межах альянсу, будуть звільнені від митних зборів. До 2020 р передбачається повністю ліквідувати митні бар'єри. Велику увагу на саміті приділяли необхідності захисту демократичних цінностей, охорони довкілля, боротьби зі злочинністю та розв'язанню соціальних проблем, насамперед, розвитку освіти, боротьби з бідністю та зниження соціальної поляризації (Хоча до складу альянсу входять країни з найдинамічнішою економікою, багато соціальних питань потребують термінового вирішення).

Для розвитку ділової співпраці та туризму вводять єдину візу для громадян держав, що не входять в об'єднання, і безвізовий режим усередині блоку, створили спеціальний фонд для фінансування загальної туристичної рекламної кампанії. Для реалізації наукових проєктів, спрямованих на охорону довкілля та запобігання кліматичним змінам, формують фонд у розмірі 1 млн дол (по 250 тис. від кожної країни). Велику увагу приділяють розвитку інфраструктури. У ролі нових спостерігачів – Еквадор, Сальвадор, Гондурас, Франція, Парагвай, Португалія і Домініканська Республіка (Офіційний запуск веб-сайту альянсу – www.alianzapacifico.net).

Прискоренню інтеграції мають сприяти уніфікація трудового законодавства і вироблення єдиних норм та правил щодо залучення іноземних інвестицій. У межах блоку створена й успішно функціонує єдина фондова біржа (Mercado Integral Latinoamericano, MILA), що вийшла на перше місце в регіоні за кількістю учасників й об'єднує біржі Сантьяго, Боготи, Ліми та Мехіко. Особливість зазначеного утворення – націленість на активну участь у фінансовій інтеграції приватного сектора і на підвищення конкурентоспроможності середніх і малих держав до рівня країн-гігантів. Укладено також договір про вільну тор-

гівлю між Колумбією і Коста-Рікою, що відкриває можливості для повноправного членства цієї країни в альянсі [13].

26 серпня 2013 р. – Засідання Ради Міністрів Тихоокеанського альянсу. Оголошено про завершення переговорів щодо угоди про нульову ставку для всіх торговельних тарифів між чотирма країнами. Згідно із заявам, які були зроблені після зустрічі в Мексиці, тарифи будуть скасовані для 92 % товарів, якими торгують між державами – членами Тихоокеанського альянсу, коли угода набуде чинності. Більшість тарифів, що залишаться, будуть скасовані впродовж кількох років, залишаючи тільки імпортні мита для певної сільськогосподарської продукції, що представляє всього лише 1,4 % від їх загальної торгівлі, які будуть скасовані за допомогою ще однієї довгострокової угоди.

25 вересня 2013 р. – зустріч у Нью-Йорку глав держав Чилі, Колумбії і Перу, разом із секретарем економіки Мексики зустрілися із представниками 200 американських компаній.

2 листопада 2013 р. – **Інтеграція нових країн-спостерігачів:** Німеччина, Італія, Нідерланди, Сполучене Королівство та Швейцарія.

4–6 грудня 2013 р. – **Перший форум для підприємництва й інновацій – LАV4.** Участь узяли 60 підприємців, понад 1000 учасників і близько 5000 людей.

11 лютого 2014 р. – **VІІІ Саміт Тихоокеанського альянсу в місті Картахена, Колумбія.** Заявлено, що співтовариство не є закритим і винятковим, воно відкрите для діалогу з іншими державами й інтеграційними блоками [21]. Альянс може вийти за суто тихоокеанські рамки і претендувати на розширення свого геополітичного впливу. Акцентовано увагу на інноваційній дипломатичній практиці альянсу, який відкриває загальні представництва в різних державах. Так, уже функціонує загальне посольство чотирьох держав альянсу в Гані. Чилі і Колумбія мають об'єднані посольства в Алжирі та Марокко (найближчим часом аналогічне представництво можуть відкрити в Азербайджані) [20]. Центральною темою зустрічі стало обговорення економічних аспектів інтеграції. За підсумками саміту було підписано протокол про лібералізацію 92 % торговельних потоків усередині блоку. Решта 8 % – головним чином сільськогоспо-

дарська продукція – будуть звільнені від митних зборів у перспективі (за даними міністерства економіки Колумбії, щодо деяких видів продукції застосування цієї процедури може потребувати більше десяти років). Зазначені заходи викликали критику дрібних і середніх виробників, які вважають, що головними бенефіціаріями лібералізації торгівлі стануть великі корпорації Мексики і Чилі [6].

12 березня 2014 р. – Презентація спільної торгової комісії у Стамбулі. ProChile, ProColombia, ProMéxico і PromPerú офіційно представили спільний Торговий офіс у Стамбулі щодо його ділових й інвестиційних можливостей для турецьких бізнесменів.

7-8 квітня 2014 р. пройшло перше засідання Групи з зовнішніх зв'язків із першою групою спостерігачів у Лімі (Перу). Основними темами, що обговорювалися в ході зустрічі, стали освіта, сприяння торгівлі, мале і середнє підприємництво. 7 і 8 жовтня 2014 р. пройшла інша зустріч Групи із зовнішніх зв'язків із другою групою спостерігачів у м. Вілья-дель-Мар (Чилі).

19-20 червня 2014 р. – IX саміт Тихоокеанського альянсу у Пунта-Міті, Мексика. Рада міністрів провела нараду з делегаціями 32 держав-спостерігачів альянсу. У його рамках були представлені основні успіхи групи, а також можливості та сфери для розвитку співпраці. Представники країн альянсу також ратифікували зазначене в Рамковій угоді зобов'язання зміцнювати різні схеми інтеграції в Латинській Америці, створюючи простір співпраці та зближення, орієнтоване на зміцнення відкритого регіоналізму. Вони також підтвердили свій намір сприяти ефективному залученню усіх сторін у глобалізований світ й участі в інших ініціативах регіональної співпраці. Серед результатів, досягнутих у Пунта-Міті, особливої уваги заслуговують:

- залучення Бельгії та Тринідаду і Тобаго до спостерігачів альянсу; зміцнення співпраці з ОЕСР, що ставить своєю метою стимулювати конкурентоспроможність й інтернаціоналізацію малого та середнього бізнесу, просувати експорт і залучати його до глобальних виробничих циклів;
- ухвалення Виконавчим комітетом Інтегрованого ринку Латинської Америки (MILA) рішення про інкорпорування

Мексиканської фондової біржі, що сприятиме виконанню базового завдання альянсу щодо забезпечення руху капіталу;

- зміцнення Платформи миттєвої передачі інформації в цілях міграційної безпеки Тихоокеанського альянсу, що спростить переміщення робочої сили між країнами-членами;
- Угода про проведення зустрічі інформаційного характеру з країнами – членами МЕРКОСУР;
- початок реалізації плану із просування туризму, що включає в себе розвиток ініціатив, запропонованих у межах I Зустрічі туроператорів 29 квітня 2014 р. в Сантьяго (Чилі);
- перегляд єдиного електронного формату фітосанітарного свідоцтва для експорту й імпорту товарів.

Автоматизація процедури ведення зовнішньої торгівлі, зниження часу очікування і витрат дозволять підвищити конкурентоспроможність компаній-експортерів країн Тихоокеанського альянсу. Що стосується успіхів у галузі торгівлі й інтеграції, завдяки новому торговельному договору негайно усунені мита на 92 % товарів, а мита, що поширюються на інші 8 %, будуть усунені поступово, що стане додатковим стимулом для малого та середнього бізнесу.

На саміті в Пунта-Міті також була повторно затверджено структуру альянсу: оскільки в нього немає єдиного Генерального секретаріату, альянс функціонує за спрощеною схемою, у якій вищий орган ухвалення рішень – це глави держав чотирьох країн-учасниць, головуючі в альянсі по черзі на тимчасовій основі. Їх консулює Рада міністрів, до складу якого входять міністри закордонних справ і торгівлі, Група вищого рівня (заступники міністрів), технічні групи та підгрупи.

Серед інших рішень, прийнятих у Пунта-Міті, слід виділити:

- визначення сфер і механізмів співпраці із країнами-спостерігачами – ідеться не тільки про накопичення критичної маси проєктів, а й про створення конкретних програм відповідно до основоположних положень Тихоокеанського альянсу;
- зміцнення зв'язків із Міжамериканським банком розвитку для продовження співпраці на технічному рівні;
- підписання міжінституційної угоди Тихоокеанського альянсу з метою розробки програми "Відпочинок і робота", по-

кликаної налагодити культурний обмін між молоддю країн-учасниць;

- створення механізму, що сприяє обміну інформацією в галузі сільськогосподарської сировини, що, у свою чергу, дозволить збільшити продуктивність і конкурентоспроможність сільського господарства в державах-членах;
- підписання міжінституційної угоди про співпрацю між національними санітарною владою країн Тихоокеанського альянсу, яке дозволить налагодити процес санітарного контролю в державах альянсу та спростити умови конкуренції;
- рішення продовжити роботу із формування механізмів у сфері інтелектуальної власності. Мета даного проекту – сприяти появі нових можливостей для поліпшення якості наданих інформаційних послуг і поширення об'єктів інтелектуальної власності в чотирьох країнах – учасниках Тихоокеанського альянсу.

23–24 липня 2014 р. – I Ярмарка з туризму. Узяли участь 152 компанії із Чилі, Колумбії, Мексики та Перу.

29–30 жовтня 2014 р. – II Форум із питань підприємництва й інновацій Тихоокеанського альянсу – LAB4, Калі, Колумбія.

26–27 травня 2015 р. – III Ярмарка з туризму Тихоокеанського альянсу. У ярмарці узяли участь 350 компаній, 20 туроператорів, та 20 туроператорів із Китаю.

1–3 липня 2015 р. – X Саміт Тихоокеанського альянсу в Паракас, Перу. На зустрічі оголошено про намір здійснити остаточний перегляд декларації Паракас й обговорити інші питання, що представляють взаємний інтерес. Крім цього, розглянуто десять заявок з боку держав, що побажали стати спостерігачами при Тихоокеанському альянсі. Напередодні зустрічі президентів Група високого рівня, що складалася із заступників міністрів закордонних справ і зовнішньої торгівлі країн – членів Тихоокеанського альянсу, обговорила хід виконання рішень, прийнятих на саміті у 2014 р. в Пунта-Міті (Мексика). Саміт закінчився прийняттям заяви, у якій йшлося, що підписана в червні 2012 р. рамкова угода про створення Тихоокеанського альянсу офіційно набуває чинності 20 липня 2015 р. Це означає, що регіональна економічна організація зробила новий крок по шляху

ху інтеграції. Відповідно до документів, після набрання чинності рамкової угоди вони звільнять 92 % товарів і послуг від митних зборів, а 8 % товарів будуть поступово звільнені від мит у середньостроковій перспективі.

В угоді також були встановлені критерії для сфери фінансів, послуг, морського транспорту, телекомунікацій та електронної торгівлі, передбачається посилення співпраці в галузі регулювання торгівлі, що надасть правові гарантії для регіональної вільної торгівлі.

Перу, Мексика, Колумбія та Чилі вирішила інтегрувати свої ринки акцій, створити інтегрований ринок Латинської Америки. Було досягнуто угоди про видачу дозволу на первинне розміщення акцій поряд із початком угод з акціями на вторинному об'єднаному в загальну мережу ринку.

Тихоокеанський альянс також активно прагне до здійснення співпраці в галузі освіти, культури, охорони здоров'я, науки і техніки, охорони довкілля.

5–6 жовтня 2015 р. – III Форум підприємництва й інновацій LAB4 +. Агенції зі сприяння торгівлі Чилі, Колумбії, Мексики та Перу (ProChile, Proexport Colombia, ProMexico і PromPeru) об'єднують свої зусилля щодо сприяння експорту, залучення прямих іноземних інвестицій і розвитку туризму у країнах Альянсу. Вони працювали разом над програмою заходів у 18 країнах, серед яких Австралія, Канада, Китай, Колумбія, Франція, Німеччина, Індія, Японія, Мексика, Нідерланди, Перу, Росія, Південна Корея, Іспанія, Швейцарія, Тайвань, Туреччина й Об'єднані Арабські Емірати. Зазначені заходи передбачають великі бізнес-форуми з підприємництва й інновацій, зустрічі туристичних операторів для виробництва продуктів і пакетів, освітні семінари, ярмарки з акцентом на агробізнес й інші заходи з розвитку торгівлі, багато з яких пов'язані з малим і середнім бізнесом. До цих зусиль було залучено приблизно 5,858 підприємців у 24 країнах.

29-30 червня 2016 р. – XI саміт Тихоокеанського Альянсу в Пуерто-Варас, Чилі. Основну увагу було приділено питанням щодо пріоритетних напрямів подальшої взаємодії між Тихоокеанським альянсом та 49 країнами-спостерігачами, зокрема у

сфері інновацій, діяльності малих та середніх підприємств, торгівлі. На цьому саміті Україна вперше у своїй історії стала однією із країн-спостерігачів. Статус спостерігача в ТА планується використати як додатковий інструмент для активізації співпраці у галузі торгівлі, інвестицій, науки, освіти та технологій.

Міністерство закордонних справ Чилі представило офіційне підтвердження про участь Тихоокеанського альянсу в Міжнародній спеціалізованій виставці «ЕКСПО-2017». Тема виставки «Енергія майбутнього» є дуже актуальною для країн Тихоокеанського альянсу, оскільки тут активно вивчають можливості широкого застосування поновлюваних джерел енергії. У Чилі бурхливо розвивається гірничодобувна промисловість і дедалі частіше використовується сонячна енергія. Найбільша сонячна електростанція Catama Solar в рік виробляє 2,62 ГВт енергії. У Мексиці до 2018 р. планується інвестувати в нові вітряні і парогазові станції 5 млрд дол. Сфера сонячної енергетики збирається здійснити стрибок від 67 МВт встановлених потужностей до понад 1300 МВт до кінця 2018 р., ставши, за оцінками експертів, найсильнішим ринком в Латинській Америці. У Перу нині 54 % електроенергетичної потужності становлять поновлювані джерела енергії (ВДЕ) – гідроелектростанції, і найближчим часом планується збільшити цей показник до 60 %. У Колумбії запущена гідроелектростанція El Quimbo потужністю 400 МВт. Колумбія також стала відома своїм першим автомобілем на сонячній енергії, який був створений групою колумбійських професорів і студентів університету м. Медельїна.

У межах наради країн-членів Тихоокеанського альянсу на рівні заступників міністрів закордонних справ, що відбулася **17 жовтня 2016 р.** в чилійській столиці Сантьяго, керівництво Секретаріату Комісара «ЕКСПО-2017» провело презентацію про виставку, відзначивши актуальність її тематики, розповіли про хід будівництва об'єктів, терміни їх уведення в експлуатацію, а також можливості й умови участі країн.

Альянс прагне досягти вільного руху послуг і капіталу між його членами, засновуючи свою роботу на двох основних цілях:

- позиціонувати себе як привабливий напрям для інвестицій і торгівлі послугами;

- збільшити інвестиційні потоки і торгівлю послугами між своїми членами та з усім світом.

Альянс створив спільний комітет із поліпшення інвестиційного клімату й інтенсифікації торгівлі послугами. Група Тихоокеанського Альянсу з послуг та капіталу працює над створенням умов, що сприятимуть торгівлі послугами та внутрішньо-регіональним інвестиціям. Альянс завершив переговори по главах щодо торгівлі послугами, інвестицій, електронної комерції, морських послуг і телекомунікацій.

У 2011 р. Чилі, Колумбія і Перу інтегрували свої фондові біржі через формування Інтегрованого ринку Латинської Америки (MILA). Мексика підписала угоду про залучення своєї фондової біржі до MILA. Очікується, що це відбудеться до кінця 2014 р. 24 липня 2014 р. S&P Dow Jones Indices, один із провідних світових постачальників індексів на фінансових ринках, оголосив про запуск індексів S&P MILA Тихоокеанського Альянсу.

Тихоокеанський Альянс варто розглядати не лише з позиції інтеграційних процесів у Латинській Америці, а й у межах сучасної геополітичної та гео економічної ситуації в тихоокеанському регіоні, а саме у форматі розпочатих у 2010 р. переговорів щодо Транстихоокеанського партнерства (ТТП). Основи цього діалогу були закладені у 2005 р. укладанням угоди про вільну торгівлю між Брунеєм, Чилі, Новою Зеландією і Сингапуром. Нині учасниками переговорів щодо Транстихоокеанського партнерства є 11 держав, серед яких три держави Альянсу – Мексика, Перу та Чилі, а Колумбія оголосила свою зацікавленість у цій ініціативі. Кінцевою метою ТТП є створення зони вільної торгівлі між державами-учасницями, проте вже на стадії переговорів існують думки про неможливість реалізації цього проекту, у зв'язку з надто великими масштабами [24]. З огляду на це логічно, що створення міні-блоків із подальшим встановленням тісних зв'язків між собою може служити виходом із ситуації.

Іншим геополітичним фактором є участь Чилі, Перу і Мексики у форумах Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) (Колумбія висловила бажання брати участь у цьому форумі). Хоча зазначена структура є лише консультативним фору-

мом, проте вона служить міцним каталізатором у сприянні підписання договорів про вільну торгівлю між державами-учасницями.

Саме спрямованість новоствореного блоку на ринки держав Азіатсько-Тихоокеанського регіону дозволяє говорити про Альянс, як про суб'єкт тихоокеанської системи міжнародних відносин [8].

Тихоокеанський альянс зацікавлений у встановленні активних і продуктивних відносин з усім іншим світом. Наразі момент, окрім Панами і Коста-Ріки, які отримали статус спостерігачів-кандидатів, у ролі спостерігачів альянс нараховує ще 30 держав Америки, Африки, Європи, Азії та Океанії.

Статус спостерігачів у Тихоокеанському альянсі мають держави, що розділяють принципи і цілі, встановлені в Рамковій угоді. Спостерігачі-кандидати, у свою чергу, – це країни, які, прийняті в ролі спостерігачів, вирішили домагатися повноправного членства в альянсі. З метою розвитку активних і продуктивних зв'язків зі спостерігачами Тихоокеанський альянс встановив механізми співпраці з кожним із них за темами або сферами, що становлять спільний інтерес і враховує пріоритети альянсу.

Відносини зі спостерігачами здійснюються за допомогою проєктів, програм і пропозицій співпраці в конкретних галузях. Особливу увагу приділяють таким сферам, як освіта, торгівля, мале і середнє підприємництво, інновації, наука і технології, інфраструктура, а також подальшому дослідженню можливостей адекватного й ефективного доступу до світових ринків і, зокрема, – до ринків Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Для затвердження робочої програми зі спостерігачами, третіми державами й іншими регіональними форумами створено Робочу групу із зовнішніх зв'язків, яка проводить зустрічі та встановлює канали зв'язку з державами-спостерігачами.

Аналізуючи перспективи розвитку, слід наголосити, що найрезультативнішим напрямом розвитку є створення зони вільної торгівлі всередині блоку, що надасть можливість не тільки зняти митні бар'єри, але й реалізовувати спільні економічні проєкти.

Перспективною сферою співпраці є вироблення спільних стратегій просування товарів держав – учасниць блоку, що надасть змогу урізноманітнити структуру експорту Чилі, Перу, Мексики і Колумбії до держав азіатського регіону. Прикладом

конкретного втілення амбітних планів членів Альянсу стали розпочаті у 2012 р. переговори про новий формат співпраці з Асоціацією держав Південно-Східної Азії.

Також варто наголосити, що Тихоокеанський Альянс представляє собою значну перспективу як альтернатива МЕРКОСУР. Саме відкритість економік держав-членів надає можливість говорити про значну привабливість блоку на міжнародній арені, це яскраво контрастує з високими тарифами МЕРКОСУР. Саме "альтернативність" цього угруповання привернула увагу таких держав, як Уругвай і Парагвай, які є членами Спільного ринку Півдня.

Та найбільш перспективною сферою є робота щодо імплементації Тихоокеанського альянсу до існуючого діалогу Транстихоокеанського партнерства, яке ставить за мету створення великої зони вільної торгівлі в Тихоокеанському регіоні. Цей процес співпраці привертає до себе найбільше уваги як у науковому так й у практичному ракурсах. Привертає увагу співробітництво між самими державами в питанні встановлення умов для вільного руху товарів, людей і послуг.

Література

1. Гаврилова М. Новий латиноамериканський інтеграційний проєкт набирає обертів [Електронний ресурс] / М. Гаврилова // Зовнішні справи. – Режим доступу : <http://uaforeignaffairs.com/ua/zs/golovni-statti/view/article/novii-latinoamerikanskii-integraciinii-proekt-nabir>.

2. Країни Латинської Америки домовилися про створення аналога Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua/WORLD/krayini-latinskoji-ameriki-domovilisya-pro-stvorenniya-analoga-yevrosoyuzu-122564.html>.

3. Лавут А. Тихоокеанський альянс латиноамериканської четвірки / Анна Лавут // Латинська Америка. – 2012. – № 4. – С. 11–24.

4. Плевако І. Тихоокеанський Альянс – новий міжрегіональний геополітичний проєкт [Електронний ресурс] / І. Плевако, П. Степанець // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія Міжнародні відносини. – 2013. – Вип. 3. – С. 253–268. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoamv_2013_3_25.pdf.

5. Acuerdo Marco de la Alianza del Pacifico [Text]: treaty of June 6, 2012. – Antofagasta, Chile, 2012.

6. Alianza del Pacífico celebra Cumbre para liberar su comercio [Electronic source]. – Access mode : <http://www.elnuevoherald.com/2014/02/10/1676737/alianza-del-pacifico-celebra-cumbre.html>.

7. Alianza del Pacífico espera convertirse en motor económico de region [Electronic source] // RPP. – Access mode : http://www.rpp.com.pe/2011-12-05-alianza-del-pacifico-espere-convertirse-en-motor-economico-de-region-noticia_428624.html.

8. Asia – Pacific Economic Cooperation (APEC) [Electronic source]. – Access mode : URL: <http://www.apec.org>.

9. CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2014. – Santiago de Chile, diciembre de 2014.

10. CEPAL. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014. – Santiago de Chile, 2014. – P. 94.

11. Chile, Peru, Colombia and Mexico form "Pacific Alliance" [Electronic source] // News agency AFP. – Access mode : URL: <http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5gyaJKJqxdOdjCdzjzkcH3eOIWCgg?docId=CNG.1b3a198fac6c581c48e42da92f8b0395.981>.

12. Chile: Creation of the Pacific Alliance – July 2012 [Electronic source] // British embassy Santiago. – Access mode : http://www.ukti.gov.uk/de_de/export/countries/americas/southamerica/chile/premiumcontent/350780.html?null.

13. Colombia firmará el TLC con Costa Rica durante la cumbre de Alianza del Pacífico [Electronic source]. – Access mode : <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/colombia-firmara-tlc-con-costa-rica-durante-cumbre-alianza-pacifico>.

14. Declaración [Text]: treaty of June 6, 2012. – Antofagasta, Chile, 2012.

15. Declaración de Mérida de la 2ª Cumbre de la Alianza del Pacífico [Text]: treaty of December 4, 2011 [Electronic source]. – Mérida, México, 2011. – Access mode : <http://chileabroad.gov.cl/mexico/files/2011/06/ANEXO-5-declaracion-de-merida.pdf>.

16. Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico [Text]: treaty of April 28, 2011 [Electronic source]. – Lima, Perú, 2011. – Access mode : http://www.sice.oas.org/whatsnew_pending/Pacific_Alliance_s.pdf.

17. Estevadeordal A. Pathways to Regional and Global Integration in LAC: The Pacific Alliance [Electronic source]. / Antoni Estevadeordal // Inter-American Development Bank. – Access mode : <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2012/diciembre/12/IDB%20-%20Presentation%20%20Pacific%20Alliance%20IDB%20FINAL.pdf>.

18. González M. Four nations forge powerful Pacific Alliance trade bloc [Electronic resource] / M. González // El País. – Access mode : URL: http://elpais.com/elpais/2012/06/14/inenglish/1339680275_378751.htm.

19.IDB, based on data from United Nations (UN) Comtrade [Electronic source]. – Access mode : <http://comtrade.un.org>.

20.La Alianza del Pacífico encendió el motor del desarrollo y la prosperidad en América Latina: Presidente Santos [Electronic source]. – Access mode : http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2014/Febrero/Paginas/20140210_02-La-Alianza-del-Pacifico-encendio-el-motor-del-desarrollo-y-la-prosperidad-en-America-Latina-Presidente-Santos.aspx.

21.La Alianza del Pacífico no es excluyente: Presidente Santos. [Electronic source]. – Access mode : http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2014/Febrero/Paginas/20140203_07-Alianza-La-Alianza-del-Pacifico-no-es-excluyente-Presidente-Santos.aspx.

22.La Cumbre de la Alianza del Pacífico [Electronic source]. – Access mode : http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/america+latina/comentario--malamud--cumbre--alianza--del--pacifico--2013.

23.Report for Selected Countries and Subjects [Electronic source] / International Monetary Fund. – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.

24.Stoller M. Trans-Pacific Partnership: The biggest trade deal you've never heard of [Electronic source] / Matt Stoller // Salon. – Access mode : http://www.salon.com/2012/10/23/everything_you_wanted_to_know_about_the_trans_pacific_partnership/.

25.The Pacific Alliance Casts Its Cloud over Latin America [Electronic source]. – Access mode : <http://www.cgdev.org/publication/pacific-alliance-way-forward-latin-american-integration>.

26.The Pacific Alliance: A Way Forward for Latin American Integration? [Electronic source]. – Access mode : <http://www.cgdev.org/publication/pacific-alliance-way-forward-latin-american-integration>.

27.The Pacific Alliance [Electronic source]. – Access mode : www.alianzapacifico.net.

5.5. Активізація інтеграційних процесів у Тихоокеанському регіоні в межах Угоди про тісніші економічні відносини

Сучасні світогосподарські процеси унеможливають економічну замкнутість національних економік. Домінуючою тенденцією розвитку сучасної цивілізації постає взаємозалежність національних економік, а також підвищення ролі зовнішніх факторів у про-

цесі відтворення в тій чи іншій країні. Суть поняття "світове господарство" визначається універсальним зв'язком між національними господарствами, який відбувається на основі міжнародного поділу праці, науково-технічної і виробничої кооперації, міжнародної торгівлі, валютних і кредитних відносин, тобто міжнародними економічними відносинами, що є системою господарських відносин між різними країнами та регіонами світу.

Господарюючі суб'єкти різних країн конкурують між собою на світовому ринку, а його вимоги стають вирішальними в розвитку більшості видів виробництв, галузей, національних економік і навіть регіонів світу. Незважаючи на наявність певних деформуючих і дестабілізуючих факторів, глобальна конкуренція відіграє вирішальну роль у транскордонному руху товарів, послуг і факторів виробництва, а також їх ефективному розміщенні на основі порівняльних переваг витрат і доходів, появі нових виробників, витісненні з ринку неефективно господарюючих суб'єктів. Посилення конкурентного характеру сучасних міжнародних економічних відносин пов'язано насамперед із подальшою лібералізацією світової торгівлі, усуненням бар'єрів на шляху входження до ринків, протидії несумлінній конкуренції та негативним наслідкам монополізації виробництва та ринків збуту.

Стаючи складовою частиною загальносвітового конкурентного простору, регіональні інтеграційні угруповання водночас зберігають свої специфічні риси й особливості, що, власне, конституює їх відносну відокремленість. До таких особливостей можна віднести наявність певних конкурентних переваг у взаємній торгівлі, використання особливих форм обміну і розрахунків, систем тарифного і нетарифного регулювання, різноманітних торговельних режимів, регулювання ціноутворення тощо.

В умовах активізації інтеграційних процесів у сучасному світі відбувається оновлення старих і виникнення нових інтеграційних угруповань, диверсифікація їх організаційних форм, еволюційним поштовхом яких є поглиблення поділу праці у форматі регіональних економічних зв'язків. Різноманітність інтеграційних моделей дозволяє більшості держав, незалежно від їх геополітичної ролі, потенціалу та рівня економічного розвитку, знаходити своє місце в зазначених процесах. Для країн, що перебувають у географічно віддалених регіонах планети від

світових центрів економічної сили, посилення інтеграційних процесів сприяє зміцненню позицій на міжнародних ринках товарів і послуг, а також ефективному захисту національних інтересів в умовах глобалізації світової економіки [1, с. 66].

На сучасному етапі посилюється значення концепцій субрегіональної інтеграції як локомотиву світового торговельно-економічного розвитку, як угруповання країн, здатних суттєво вплинути на трансформацію процесів глобального управління. Разом із тим, слід зазначити, що для інтеграційних процесів у ХХІ ст. властива одна спільна тенденція, яку можна назвати "фрагментацією". Безумовно, фрагментація є фактором децентралізації. Однак, як це з усією очевидністю демонструє європейський інтеграційний процес, інтеграція, що охоплює таку значну кількість сфер, як у Європейському Союзі, не може розвиватися в межах одного і того ж механізму ухвалення рішень.

Міжнародні регіональні організації, як одна із форм інтеграції, створюють необхідні передумови для залучення держав у локальні і глобальні економічні процеси. Однак процес інтеграції не може здійснюватися без наявності сприятливих об'єктивних і суб'єктивних передумов, ендегенних й екзогенних чинників. Важливим фактором активізації інтеграційних процесів є наявність спільних економічних і політичних цілей, а також єдність культури, мови, традицій, релігії [3, с. 4].

Особливо змінилося співвідношення між прагненням зберегти культурно-історичну ідентичність тихоокеанських країн і необхідністю зміцнення позицій на міжнародних ринках товарів, послуг, капіталу, технологій з метою піднесення соціально-економічного та культурного рівня життя населення. В умовах відсутності єдності в межах Британської Співдружності природним стало зміщення доцентрової тенденції на субрегіональний рівень. Як наслідок, одним із центрів інтеграційного розвитку став тихоокеанський субрегіон, де був створений АНЗЮС (англ. ANZUS Security Treaty – Australia, New Zealand, United States), "Тихоокеанський пакт безпеки" – Угода між державами, підписана в Сан-Франциско (США) 1 вересня 1951 р., що набрала чинності 29 квітня 1952 р., до складу якого увійшли Австралія, Нова Зеландія та США.

Важливою віхою, що вивела інтеграційні процеси на якісно новий рівень відносин між державами Тихоокеанського регіону стало підписання в серпні 2009 р. Тихоокеанської Угоди про тісніші економічні відносини (Австралія – PACER Plus – the Pacific Agreement on Closer Economic Relations) між такими країнами як Австралія, Острови Кука, Федеративні Штати Мікронезії, Фіджі, Кірібаті, Науру, Нова Зеландія, Німус, Палау, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Маршаллових Островів, Самоа, Соломонові Острови, Тонга, Тувалу та Вануату. Зазначена угода поступово набула форми економічного угруповання, форуму країн тихоокеанських островів, які виграють від зростання регіональної торгівлі й економічної інтеграції, охоплюють 40 млн населення та ВВП у розмірі близько 1,7 трлн дол США [11].

Визначальними чинниками економічної інтеграції у країнах Тихоокеанського регіону є історичні взаємозв'язки колишніх колоній із метрополіями, їх тяжіння до встановлення британського політичного союзу, а також віддаленість цих країн від континентів, американських та азійських сусідів [4]. Регіональні інтеграційні механізми можуть охоплювати широке коло інтеграційних заходів, починаючи від зниження тарифів у торгівлі між країнами-членами, закінчуючи узгодженням зовнішньоекономічної політики.

Передумовами інтеграції країн у межах Тихоокеанської угоди про тісніші економічні відносини є:

- близькість рівнів економічного розвитку острівних країн і ступінь ринкової зрілості Австралії та Нової Зеландії. За рідкісним винятком міждержавна інтеграція розвивається або між індустріальними країнами, або між країнами, що розвиваються. Навіть у межах індустріально розвинених держав і країн, що розвиваються, інтеграційні процеси відбуваються найактивніше між державами, що перебувають на приблизно однаковому рівні економічного розвитку. Спроби об'єднань інтеграційного типу між індустріальними і державами, що розвиваються, хоч і здійснюються, усе ж перебувають на ранньому етапі становлення – це твердження не дозволяє поки зробити однозначні висновки про ступінь їхньої ефективності [2, с. 5]. У зазначеному випадку через споконвічну несумісність господарських механізмів інтеграційні процеси

зазвичай починаються з різного роду перехідних угод про асоціацію, спеціальне партнерство, торгові преференції тощо. Термін дії зазначених угод розтягується на багато років доти, поки в менш розвиненій країні не будуть створені ринкові механізми, порівнянні за ступенем зрілості з механізмами більш розвинених країн;

- географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості з них спільних кордонів, а також історично сформованих економічних зв'язків. Більшість інтеграційних об'єднань світу починалися з кількох сусідніх країн, розташованих на одному континенті, у безпосередній географічній близькості одна від одної, що мають транспортні комунікації і нерідко розмовляють однією мовою, що є характерною ознакою держав Тихоокеанського регіону;

- наявність спільних економічних і соціальних проблем, що постають перед країнами в різних сферах розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичної співпраці тощо. Економічна інтеграція, таким чином, покликана врегулювати перелік конкретних проблем, що реально постають перед країнами, які інтегруються. Очевидно тому, що, наприклад, країни, головна проблема яких – створення основ ринкової економіки, не можуть інтегруватися з державами, у яких розвиненість ринку досягла такого рівня, що вимагає введення спільної валюти. Також і країни, у яких головною є проблема забезпечення населення водою і їжею, не можуть зближуватись із державами, що обговорюють проблеми свободи між-державного руху капіталу;

- у демонстраційному ефекті. Зокрема, у країнах, що створили інтеграційні об'єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні зрушення (прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, зростання зайнятості тощо), що робить визначений психологічний вплив на інші країни, які, зазвичай, стежать за змінами, що відбуваються. Демонстраційний ефект виявився, наприклад, найяскравіше в бажанні багатьох країн Центральної та Східної Європи колишнього соціалістичного табору якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього будь-яких серйозних макро-економічних передумов;

- у так званому ефекті доміно. Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, що залишилися за його межами, неминуче випробують деякі складнощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання, один на одного. Це нерідко приводить навіть до скорочення торгівлі країн, що залишилися за межами інтеграції. Деякі з держав Тихоокеанського регіону, навіть не маючи істотного первинного інтересу в інтеграції, висловлюють зацікавленість у залученні до інтеграційних процесів просто через побоювання залишитися поза її межами.

Взаємовідносини між тихоокеанськими острівними країнами і такими потужними державами в економічному сенсі, як Австралія і Нова Зеландія завжди мали політичну і соціальну скерованість. Історичні відносини епохи колоніалізму, а також сучасні зовнішньоекономічні зв'язки, впливають на вибір інтеграційних векторів. Початкові домовленості, зафіксовані в угодах Південно-Тихоокеанської регіональної торгівлі й економічної співпраці (SPARTECA), спрямованих на надання преференційного доступу для імпорту із 13 островів Тихого океану в Австралію і Нову Зеландію, надали імпульсу для інтеграційних процесів у регіоні. Зокрема, острівні держави отримали пільговий режим доступу на ринки Австралії і Нової Зеландії, а також визнання економічної невідповідності між цими країнами, та режим преференцій і найбільшого сприяння, як господарський механізм розв'язання поточних соціально-економічних проблем у тихоокеанських острівних країн порівняно з їх розвиненими сусідами [6].

Угода PACER була схвалена урядами Форуму тихоокеанських островів на сесії 2001 р. PACER передбачає розширену та поглиблену угоду про зону вільної торгівлі тихоокеанських острівних країн, а саме про торгівлю товарами, послугами, а також рух факторів виробництва тихоокеанських острівних країн. Отже, у межах PACER спочатку було ініційовано Угоду про вільну торгівлю, що й отримало назву PACER-плюс (Тихоокеанська угода про тісніші економічні відносини (Австралія – PACER Plus – the Pacific Agreement on Closer Economic Relations) у 2011 р. Крім того, парафування Угоди про економічне партнерс-

тво між Європейським Союзом, Фіджі і Папуа-Нова Гвінея стало додатковим чинником переговорів у межах PACER-плюс [5]. Наслідком підписання "PACER-плюс" є розширення первісного PACER щодо зобов'язань вільної торгівлі Австралії товарами та послугами, яке поширюється на Острівні Держави та Нову Зеландію. PACER-плюс як інтеграційне угруповання містить зобов'язання поглиблення Зони вільної торгівлі на вільний рух капіталу та робочої сили.

Країни ЄС раніше мали подібні преференційні угоди з колишніми колоніями в межах угод Ломе, але наступний виклик цього преференційного доступу Світової організації торгівлі лише пришвидшив зазначений процес. На додаток до цього, ЄС, поряд із такими розвиненими країнами, як Австралія, нині вимагає взаємності доступу до ринку з тихоокеанських острівних країн [12].

У зазначеному контексті слід відзначити тенденцію зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) із країн, що розвиваються, і країн із низьким ступенем економічного розвитку, а також збільшення ПІІ за вектором Австралія – Острівні держави. Зокрема, джерелом походження значної частки ПІІ є саме офшорні фінансові центри. Хоча на ТНК розвинених країн припадає основна частка загальносвітових ПІІ, аналіз сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу свідчить про зростаючу транскордонну присутність компаній із країн, що розвиваються (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**Географічний розподіл закордонних філіалів
ТНК країн, що розвиваються, 01.01.2014 р. [8]**

Кількість закордонних філій ТНК країн, що розвиваються	Приймаючі країни
575–150	Велика Британія (565), США (250)
149–100	Китай, Німеччина, Гонконг, Нідерланди, Бразилія, Австралія
99–50	Малайзія, Франція, Сингапур
49–25	Бельгія, Польща, Австрія, Японія
24–0	Мексика, Іспанія, Канада, Аргентина, Італія, Швейцарія, Чехія, Фінляндія, Панама, Тайвань, Ірландія, Венесуела

Довгостроковою тенденцією є неухильне зростання ролі країн, що розвиваються, Південно-Східної Азії як джерела ПШ. У галузевому розподілі представлені кілька галузей, однак при цьому спостерігаються значні розбіжності за регіонами. Низка ТНК з офшорних острівних країн, що розвиваються, домоглися позицій на загальносвітовому рівні в таких галузях, як сектор послуг: банківська справа, морські перевезення, послуги інформаційної технології (ІТ) і будівництво. Особливо значна присутність ТНК з острівних країн у специфічних галузях, таких як контейнерні морські перевезення газу, вугілля і переробка нафти [9, с. 17].

Ураховуючи економічні ризики, якими PACER Plus загрожує для тихоокеанських острівних держав, існує нагальна необхідність у подальших дослідженнях і консультаціях, що неодноразово підкреслювалося на островах Тихого океану урядами й організаціями громадянського суспільства. Ретельне і незалежне дослідження не тільки покаже комплекснішу оцінку потенційних витрат і вигод PACER Plus, але також може допомогти визначити, які з торговельних угод будуть в інтересах FIC, беручи до уваги їх різноманітні і складні потреби та проблеми, які необхідно подолати у їх розв'язанні.

Цей процес розгляду й оцінки має охоплювати стільки дійових осіб і секторів, наскільки це можливо за допомогою національних і регіональних консультацій з метою полегшення інформаційного обговорення та дискусії навколо PACER Plus і його можливих наслідків.

Як основний донор і торговий партнер, острівних держав Тихого океану, Австралія має вигляд "великого брата" в Тихоокеанському регіоні. Офіційна допомога розвитку, торгівлі програми і політика Австралії має значний вплив на траєкторію економічного зростання островів Тихого океану. Сучасний етап зовнішньоекономічної політики Австралії характеризується новим підходом до взаємодії в межах Угоди Австралія – PACER Plus, з акцентом на партнерських, заснованих на повазі незалежності та суверенітету острівних держав, а також засадах комунітарного розвитку Тихоокеанського регіону відносинах. Зокрема, новий підхід до держав Тихого океану реалізується через програму "Тихоокеанського партнерство в цілях розвитку" та Авст-

ралійського агентства з міжнародного розвитку, основними складовими якого є:

- зобов'язання підвищити ефективність своєї допомоги з метою розвитку відповідно до принципів й умов, викладених у Паризькій декларації щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги (2005) і Аккрській програми дій (2008);
- зобов'язання зміцнювати права власності країн та допомогу розвитку, яка збігається з національними стратегіями і пріоритетами в галузі розвитку. Інакше кажучи, існує зобов'язання австралійського уряду забезпечити вибір тихоокеанським державам самим визначити свої власні траєкторії розвитку і мати контроль над цими процесами [10, с. 295].

Австралійський уряд продовжує просувати PACER Plus як унікальну угоду, яку вважають, на відміну від інших угод про вільну торгівлю, пріоритетною. Зокрема, Австралійське агентство з міжнародного розвитку реалізує програми фінансування у сфері нарощування експортного потенціалу менш розвинених країн, що відповідають потребам народів Тихоокеанського регіону. Зокрема, вони передбачають індивідуальні графіки зобов'язань, з урахуванням розвитку торгівлі та допомоги, беручи до уваги національну специфіку та господарські відносини, що склалися в кожній країні Тихоокеанського регіону.

Таким чином, на тлі посилення позицій країн, що розвиваються, спостерігається тенденція до подальшої консолідації тихоокеанських країн, зокрема на засадах лояльного партнерства щодо ухвалення ключових рішень у межах COT. Крім того, посилення економічної потужності Австралія – PACER Plus може негативно вплинути на господарську ситуацію в США, з огляду на реіндустріалізацію експортного потенціалу країни. Зрушення в економічній політиці країн Тихоокеанського регіону дозволять не лише досягти позитивних тенденцій економічного розвитку, але й зроблять PACER Plus менш залежними від традиційних центрів накопичення капіталу – США, Європейського Союзу та Японії [7].

Отже, сучасна регіональна економічна стратегія країн Тихоокеанського регіону має зважений підхід, який ґрунтується:

- на поступовості інтеграційних процесів;

- на аргументованій економічній ефективності;
- на чіткій узгодженості короткотривалих торговельних ефектах із довгостроковими концептуальними основами регіональної співпраці.

Лише програмованість і виваженість зазначених складових регіональної зовнішньоекономічної політики надасть можливість використання міжнародного досвіду економічної інтеграції як для врегулювання внутрішньогосподарських проблем, так і для стратегічних цілей зовнішньоекономічних відносин із НАФТА, ЄС, й АСЕАН.

Література

1. Заяць О.І. Поява та розвиток регіональних торговельних угод / О.І. Заяць // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки": фахове вид. – 2014. – № 5. – С. 65–68.

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

3. Філіпенко А.С. Інституційна основа світового господарства / А.С.Філіпенко // Економіка і управління. – 2014. – № 2 (62). – С. 5–13.

4. Baldwin R. The Collapse Of Global Trade, Murky Protectionism, And The Crisis: Recommendations for the G20 / R. Baldwin. – L. : Centre for Economic Policy Research, 2009.

5. David A. Lynch See Pacific Agreement on Closer Economic Relations Pacific Agreement on Closer Economic. See also Pacific Islands Forum (PIF) Pacific Four – Political Science / A. David. – 2010 – P. 4.

6. Maull H. Comparing Interregionalism. The Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) and the Asia – Europe Meeting (ASEM) / H. Maull, N. Okfen // Interregionalism and International Relations / ed. by Heiner Hänggi, Ralf Roloff, and Jürgen Rüländ. – Abingdon, Oxon ; N. Y. : Routledge. – 2006. – P. 217–233.

7. MNEs from Emerging Markets: New Players in the World FDI Market / ed. by K.P. Sauvant, V. Govitrikar, K. Davies. – N. Y., 2012.

8. Moffett S. EU and U.S. inch toward talks on free trade area [Electronic source] / S. Moffett. – Brussels, Reuters, 2012. – Access mode : <http://in.reuters.com/article/2012/06/20/eu-us-trade-idINL5E8HKJIS20120620>.

9. Pacific Trade Ministers meeting to boost regional trade, joint media release by Trade Minister Marles and Parliamentary Secretary Thistlethwaite – 19 July 2013.

10. Statistics New Zealand, Global New Zealand International Trade, Investment and Travel Profile. – Wellington, 2014. – December.

11. The Global Competitiveness report 2013–2014 [Electronic source] / Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, 2013. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

12. Wong M.-H. ASEAN Competitiveness Report 2010 [Electronic source] / M.-H. Wong, R. Shankar, R. Toh ; foreword by Michael E. Porter. – Asia Competitiveness Institute, 2011. – Access mode : <http://www.spp.nus.edu.sg/ACI/home.aspx>.

5.6. Новітні форми інтеграційних об'єднань на африканському континенті

Тенденція до об'єднання та інтеграції країн Африки бере свій початок з 1950–1960 рр. Важливу роль у започаткуванні інтеграційних процесів відіграла економічна комісія ООН для Африки, що закликала країни здійснювати політику імпортозаміщення з метою скорочення залежності від зовнішнього світу та прискорення економічного розвитку.

Наступним етапом можна вважати Лагоський план дій 1980 р. із формування до 2000 р Панафриканського спільного ринку за рахунок поступового переходу від зони вільної торгівлі та спільного ринку до економічного союзу трьох основних суб-регіональних інтеграційних угруповань – Спільного ринку країн Східної та Південної Африки (COMESA), Економічного співтовариства країн Західної Африки (ECOWAS) й Економічного співтовариства країн Центральної Африки (CEMAC) [1].

У 1991 р. голови африканських країн підписали Договір Абуджа про створення Панафриканського економічного співтовариства (РАЕС) за рахунок активізації інтеграційних проєктів на суб-регіональній основі задля пришвидшення та полегшення процесу торговельної та інвестиційної лібералізації в регіоні. РАЕС має бути створене впродовж 34 років, починаючи з 1994 р.

Одним з останніх африканських планів економічного розвитку є Нове партнерство для розвитку Африки – NEPAD (New Partnership for Africa's Development) спрямоване на розбудову взаємних торгових й інвестиційних зв'язків та на координацію національних економічних політик. Основу NEPAD формують дві програми – Програма партнерства з оздоровлення економічного розвитку Африки в новому столітті (MAP – Millennium Partnership for the African Recovery Program), націлена на врегулювання міжафриканських конфліктів, залучення інвестицій, фінансової допомоги та розв'язання проблем зовнішнього боргу, та план Омега, який визначає пріоритет розвитку сільського господарства, освіти, охорони здоров'я й інфраструктури в регіоні. Злиття двох програм привело до розробки єдиної програми за назвою Нова африканська ініціатива (NAI – New African Initiative), яка була у 2001 р. затверджена головами країн – учасниць Організації африканської єдності.

До 90-х рр. створення інтеграційних об'єднань на африканському континенті загалом було спрямоване на підвищення рівня економічної кооперації, укрупнення ринків і посилення ролі провідних держав в економічному розвитку субрегіонів. 90-ті рр. стали періодом так званого нового регіоналізму та відзначалися пошвидшенням процесів лібералізації в межах раніше створених угруповань, а також створенням нових об'єднань. Сучасний стан інтеграційних процесів Африки зумовлений "ефектом доміно" західноєвропейських процесів і динамічним зростанням світових інтеграційних процесів загалом.

Інтеграційні об'єднання Африки створювалися в умовах надзвичайно низького рівня розвитку країн, низької частки взаємної торгівлі, монокультурної й однотипної товарної структури експорту, значних відмінностей у рівнях розвитку та доходах на душу населення, неузгодженості економічних політик, низького обсягу податкових надходжень. Ці й інші дезінтегруючі фактори визначали часто формальний характер інтеграційних процесів, низькі динамічні та статичні ефекти створення торгівлі та превалювання ефектів відхилення торгівлі.

Останньою інтеграційною ініціативою в африканському регіоні є створення Тристоронньої зони вільної торгівлі (TFTA) між

провідними африканськими економічними об'єднаннями. Механізм цієї угоди охопить 26 країн, 810 млн людей і ВВП країн в 1,3 трлн дол США [10]. Ініціатива про створення такої угоди була проголошена ще у 2005 р., а у 2015 р. Тристороння зона вільної торгівлі була нарешті підписана і зараз перебуває на етапі ратифікації урядами [5]. TFTA є частиною глобальнішого проекту економічної інтеграції всіх країн африканського континенту і кроком уперед до створення Панконтинентальної зони вільної торгівлі у 2017 р. (якщо цю дату не буде перенесено).

TFTA складатиметься із трьох африканських інтеграційних угруповань різного рівня. Найрозвиненішим є Східноафриканське співтовариство (ЕАС) яке пройшло етап зони вільної торгівлі, зараз діє у формі митного союзу та започаткувало використання інструментів спільного ринку. Наступним учасником є Спільний ринок країн Східної та Південної Африки (COMESA), угруповання, що формально діє у формі митного союзу, але на практиці використовує лише інструменти зони вільної торгівлі хоча і не всі країни-учасниці такого угруповання ратифікували угоду про зону вільної торгівлі. У такому ж становищі перебуває Співтовариство з розвитку країн Південної Африки (SADC), останній учасник TFTA (табл. 5.4).

Розглянемо ці інтеграційні об'єднання детальніше. Митний союз COMESA був створений на основі преференційної зони торгівлі Східної та Південної Африки (1982). Угоду про створення COMESA у тому вигляді, якому угруповання функціонує зараз, було підписано в 1994 р. Створення митного союзу між країнами – учасницями COMESA було заплановане на 2004 р., однак через недостатню узгодженість дій країн-учасниць щодо рівня захисту економік митний союз COMESA був створений лише у 2009 р. COMESA нараховує 19 країн-учасниць (див. табл. 1). Усі країни митного союзу відрізняються за розміром і рівнем розвитку. ВВП на душу населення країн-учасниць коливається в межах від 593 дол США (Бурунді) до 14329 дол США (Сейшели) [5].

Традиційні сектори економіки також відрізняються залежно від країни. Для Коморських Островів, Конго, Ефіопії та Руандійської Республіки провідним сектором, який становить близько 40–50 % ВВП, є сільське господарство. Водночас сільсь-

кому господарству належить менше 10 % ВВП у Джибуті, Маврикії та Сейшельських Островах, 70 % від ВВП яких становить сектор послуг, переважно туризм. Цей сектор є також традиційним для Еритреї, Кенії, Мадагаскару і Єгипту, де йому належмть близько 50 % ВВП. У таких країн, як Конго, Єгипет Судан, Свазіленд, Уганда та Замбія провідним сектором є промисловість, зазвичай видобувна, легка, а також сектор видобутку нафти та переробки її в бензин. Для зазначених країн частка промисловості у ВВП становить близько 25 %.

Країни – учасниці митного союзу COMESA встановили спільний зовнішній тариф із трирівневою структурою. Так, відповідно до положення про спільний зовнішній тариф товари, що імпортуються із третій країн на території COMESA, обкладають такими тарифами: 0 % – для сировини та засобів виробництва, 10 – для проміжних товарів, 25 % для товарів, готових до споживання [5].

Таблиця 5.4

Країни-учасниці африканських інтеграційних угруповань

Країна	COMESA	COMESA (ЗВТ)	EAC	SADC	SADC (ЗВТ)
Ангола				+	
Ботсвана				+	+
Бурунді	+	+	+		
Коморські Острови	+	+			
Демократична Республіка Конго	+			+	
Джибуті	+	+			
Єгипет	+	+			
Еритрея	+				
Ефіопія	+				
Кенія	+	+	+		
Лесото				+	+
Лівійська Республіка	+	+			
Мадагаскар	+	+		+	+
Малаві	+	+		+	+
Маврикій	+	+		+	+
Мозамбік				+	+

Закінчення табл. 5.4

Країна	COMESA	COMESA (ЗВТ)	ЕАС	SADC	SADC (ЗВТ)
Намібія				+	+
Руанда	+	+	+		
Сейшельські Острови	+			+	
ПАР				+	+
Судан	+	+			
Свазіленд	+			+	+
Танзанія			+	+	+
Уганда	+		+		
Замбія	+	+		+	+
Зімбабве	+	+		+	+

Джерело: складено автором

Для приведення в дію механізмів митного союзу COMESA було встановлено п'ятирічний перехідний період. У 2014 р. на саміті країн митного союзу COMESA не було визначено жодних заходів щодо подальшої роботи країн у напрямі повноцінної імплементації митного союзу. Це, у свою чергу, означає, що угода, ймовірно, стане анемічною, а країни нададуть перевагу співпраці в межах TFTA.

Водночас у 2000 р. 9 країн утворило зону вільної торгівлі COMESA. Наразі у COMESA ЗВТ входить 14 країн (див. табл. 1), співпраця яких є прогресивною. Так, країни скасували тарифні та нетарифні бар'єри в торгівлі не тільки товарами, а і послугами та капіталом. Виграш від такої лібералізації отримали, насамперед, малі та середні підприємства у країнах-учасницях, які за даними 2014 р. створили 40 % торгівлі в середині COMESA ЗВТ. Загалом обсяги взаємної торгівлі в межах угруповання збільшились у шість разів.

Історія створення Співтовариства з розвитку країн Південної Африки (SADC) бере початок у 1980 р. коли 11 країн Південної Африки створили Конференцію з координації розвитку країн Південної Африки (SADCC). Основною метою цієї організації було протистояння південноафриканському апартеїду та розши-

рення регіональної економічної співпраці. У 1992 р. на базі SADCC було утворено нове угруповання SADC, яке мало підвищити потенційні можливості країн-учасниць виконати поставлені ще у 1980 р. цілі. Наразі SADC об'єднує 15 країн (див. табл. 1). З 1999 р. для країн-учасниць об'єднання діє Торговий протокол зі скасування взаємних торгових бар'єрів. Крім економічних, SADC переслідує і політичну ціль – забезпечення військово-політичної стабільності в південноафриканському субрегіоні [4]. Динаміку взаємної торгівлі визначають такі фактори, як політичне урегулювання проблеми апартеїду, африканський розподіл праці, торгова лібералізація.

Взаємна торгівля SADC почала зростати з 1980 р. Посилення торгових зв'язків внаслідок створення об'єднання є важливим для Зімбабве (28 %), Мозамбіка (17,4), Малаві (16,9) та ПАР (11,5 %). Для інших країн частка взаємної торгівлі становить лише 4 %. ПАР є провідним експортером капіталомістких товарів із високим рівнем обробки. Зімбабве переважно експортує продукти харчування, напої та сировину. Загалом основними статтями взаємної торгівлі в угрупованні є машини та засоби транспорту (23,7 %), продукція базових галузей промисловості (21,1), продукти харчування та тварини (15,7), хімічна продукція (14 %) [6].

Імплементация митного союзу SADC мала закінчитися до 2010 р., однак цю дату було відкладено на невизначений термін. Теоретично створення митного союзу мало набути амбітного розвитку та у 2015 р. союз мав стати спільним ринком, у 2016 р. – монетарним союзом й увести спільну валюту до 2018 р. На жаль країни-учасниці не виконали практичних кроків для досягнення хоча б першої сходинки запланованої інтеграції.

Водночас деякі країни SADC у 2008 р. уклали зону вільної торгівлі SADC та скасували мита на 85 % взаємної торгівлі. У 2012 р. відбулася повна лібералізація торгівлі і мита були скасовані на всі товари (у т. ч. чутливі). Створення SADC ЗВТ мало позитивний ефект – обсяги взаємної торгівлі між країнами зросли вдвічі.

На інтеграційні процеси в SADC мали вплив також дезінтегруючі фактори:

- макроекономічна нестабільність учасниць,

- економічна диференціація за обсягами ВВП та доходами на душу населення,
- низька зацікавленість у виконанні поставлених цілей,
- політичні розбіжності,
- загрози втрати національного суверенітету,
- участь країн в інших інтеграційних об'єднаннях [4].

При формуванні Східноафриканського співтовариства (ЕАС) важливу роль відіграли тісні економічні та політичні зв'язки між Кенією, Угандою та Танзанією, які беруть свій початок ще з колоніального періоду. Сучасне угруповання ЕАС було створене у 1999 р. на основі Арушського договору. До 2001 р. були скасовані нетарифні обмеження та знижені митні збори на 90 % у Кенії та на 80 % у Танзанії й Уганді. У цей же період було введено спільний стандартизований транспортний документ для імпортних товарів, прийнято 133 стандарти, 41 із яких нотифіковані СОТ, проведена гармонізація митної номенклатури. Фактично, в ЕАС відсутні взаємні торгові обмеження, за винятком товарів, що забезпечують безпеку, охорону здоров'я та моральні принципи [7].

Серед важливих завдань ЕАС варто виокремити, по-перше, розширення субрегіональної економічної співпраці у сферах транспорту, енергетики та фінансів та, по-друге, формування спільної регіональної фінансової системи, центром якої є валютна біржа в Найробі, що займає четверте місце в Африці за обсягом операцій.

Митний союз ЕАС набув чинності у 2005 р., а у 2010 країни на його основі створили спільний ринок (хоча останній наразі імплементовано лише частково). Митний союз ЕАС має трирівневу систему спільного зовнішнього тарифу – 0 % на сировину, 10 % на товари середнього ступеня обробки та 25 % на кінцеві товари. Імплементация спільного ринку ЕАС передбачає заходи з лібералізації руху капіталу, послуг і робочої сили. До планів союзу також входить створення монетарного союзу та введення спільної валюти в майбутньому (час таких заходів не визначений).

Створення ЕАС так само як і створення COMESA та SADC не призвело до появи значного статичного та динамічного ефек-

ту створення торгівлі та припливу інвестицій через низку дезінтегруючих факторів, серед яких варто відзначити: низький рівень економічного розвитку країн-учасниць, монокультурну товарну структуру експорту, вузьку виробничу базу, нестійкість національних економік щодо світових економічних криз, економічну диференціацію між країнами за обсягом ВВП, темпами інфляції та дефіциту платіжних балансів, відсутність політичної спільності, слабкість національних інституцій, паралельну участь країн в інших угрупованнях [7].

Угруповання – учасниці TFTA мають, як уже було зазначено, як спільні так і відмінні тенденції розвитку. Спільні зовнішні тарифи COMESA та EAC є гармонізованими, а правила походження товарів у зазначених країнах є однаковими, що полегшить імплементацію TFTA. Водночас правила походження товарів у SADC є відмінними та мають пройти процедуру адаптації до таких правил COMESA та EAC, що, у свою чергу, може сповільнити наслідки імплементації TFTA.

Загалом створення TFTA за прогнозами Економічної комісії ООН для Африки (UNECA) має принести вагомий позитивний наслідок для країн-учасниць. Прямий позитивний наслідок за прогнозами цієї комісії буде в переорієнтації на взаємну торгівлю цих країн (за прогнозами зазначене явище супроводжуватиметься ефектами відхилення торгівлі із третіми країнами). Відповідно до цього процесу споживачі мають отримати доступ до дешевших і якісніших товарів. Переорієнтація спричинить виграш країн від інтеграції, однак варто зазначити, що переважно такий виграш буде розподілений нерівномірно між країнами (за висновками комісії 90 % доходів від переорієнтації торгівлі буде розподілено між Єгиптом, ПАР та Зімбабве) [10]. Іншим позитивним наслідком буде збільшення обсягів промислового виробництва у країнах-учасницях.

Створення TFTA відкриє нові можливості для бізнесу, оскільки гармонізований торговельний режим надасть змогу підприємствам скоротити операційні витрати, а також залучити додаткові інвестиції. За прогнозами TFTA має прискорити економічний розвиток країн-учасниць а також має стати каталізато-

ром для розширення економічної інтеграції до panaфриканського рівня – Панафриканської континентальної зони вільної торгівлі та митного союзу (СФТА).

Сповільнення економічної інтеграції в Африці має також кілька підстав. Основна – однотипність і комплементарність економічних структур країн, що спричинює підвищення конкуренції та необхідність переорієнтації країн на ефективнішу спеціалізацію. Така переорієнтація вимагає великих інвестицій, однак у регіоні обмежений потенціал для їх залучення. Крім того, є загроза, що ТФТА, як й інші амбітні проекти африканської інтеграції, залишиться лише на папері та, через неузгодженість політик урядів або небажання йти на компроміс стане ще однією анемічною угодою.

Література

1. Економічне співтовариство країн Західної Африки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecowas.int>.

2. Південно-Африканський митний союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sacu.int>.

3. Перелік регіональних торговельних угод світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.

4. Співтовариство з розвитку країн Південної Африки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sadc.int>.

5. Спільний ринок країн Східної та Південної Африки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comesa.int>.

6. Статистичні дані ЮНКТАД (ЮНКТАДСТАТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org>.

7. Східноафриканське співтовариство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eac.int>.

8. World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence [Electronic source] // World Trade Organization. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm.

9. De Mel J. The Tripartite FTA: Is it the Way to Deepen Integration in Africa? / J. Mel de. – Brookings Institution, 2014. – November.

10. Two Decades of Trade Liberalization and Market Expansion in Eastern Africa // UNECA. – N. Y., 2011.

5.7. Торговельні інтеграційні мегаутворення: ефекти для третіх країн

Хоча тема ефектів від економічної інтеграції є доволі популярною, дослідження наслідків для третіх країн (країн-нечленів), особливо для нових мегарегіональних та міжрегіональних інтеграційних утворень або тих, що перебувають у стадії формування, є не такими частими. Основний розглянутий ефект щодо третіх країн у літературі переважно зводиться до ефекту відхилення торгівлі, коли, об'єднуючись, країни переорієнтовуються частково на торгівлю всередині інтеграційного утворення замість торгівлі із третіми країнами. Та частина торгівлі із третіми країнами, що втрачається, традиційно є вигіднішою, але торговельні преференції всередині інтеграційного утворення нівелюють цю вигоду. Ефект відхилення торгівлі вищий, якщо торговельні бар'єри (як тарифні, так і нетарифні) усередині інтеграційного утворення суттєво знижуються, а бар'єри в торгівлі із третіми країнами залишаються високими.

З огляду на це цілком ймовірно очікувати, що треті країни можуть програвати від утворення інтеграційних утворень без їх участі, особливо якщо йдеться про великі мегарегіональні утворення, де експорт із третіх країн піддається дискримінації на великому ринку щодо більшої кількості країн.

П. Моссай та Т. Табучі зазначають, що преференційні торговельні угоди мають негативні наслідки для третіх країн. Зокрема, з таких причин:

- треті країни не одержують преференцій і змушені продавати товари за вищими цінами в інтеграційному утворенні;
- фірми із третіх країн починають переміщуватися до інтеграційного утворення, звужуючи спектр виробництв;
- зменшення трансакційних витрат в інтеграційному утворенні призводить до зростання добробуту, зарплат і цін щодо рівня у третій країні, тому споживачі у третій країні страждають від погіршення умов торгівлі та змушені купувати товари з інтеграційного утворення за вищими цінами [1, с. 3].

Розглядаючи інтеграцію у сфері технічного регулювання, можна оцінити негативні наслідки для третіх країн на прикладі угод про взаємне визнання між розвиненими країнами у дослідженні А. Амурго-Пачеко. Розвинені країни схильні укладати

між собою такі угоди, а у відносинах із країнами Півдня схильні перекладати витрати на сертифікацію й інспекції на країни Півдня, що обмежує конкурентоспроможність експорту останніх. Причиною вважають недовіру до національної технічної компетенції й органів сертифікації у країнах, що розвиваються. На прикладі фармацевтичних товарів у випадку Угоди про взаємне визнання між США та ЄС (яка на момент дослідження покривала трансатлантичну торгівлю вартістю 40 млрд євро) такий ефект відхилення торгівлі для експорту з Мексики до США становив 17 %, із Туреччини та країн Середземномор'я до ЄС – 15 і 6, з Канади до США 15 % [2, с. 4, 21–22].

З іншого боку, ймовірні і позитивні наслідки для третіх країн, що можуть частково або повністю компенсувати ефект відхилення торгівлі:

- у новому інтеграційному утворенні прискорюється економічне зростання внаслідок ефекту масштабу та зниження транзакційних витрат, у свою чергу, це означає більший за обсягом ринок для експортерів із третьої країни;
- якщо йдеться про інтеграцію на рівні митного союзу або вище експортери із третьої країни при входженні на його ринок зіштовхуються з однаковими правилами, тому не потрібно підлаштовуватися під кілька різних правил для імпорту та реалізації товарів на території інтеграційного утворення;
- в умовах митного союзу зменшується кількість кордонів, які потрібно долати експортерам третьої країни при транзиті: наприклад, за оцінками в момент утворення Митного союзу ЄвразЕС завдяки його повноцінному функціонуванню час перевезення товарів з Китаю до Європи міг би скоротитися в чотири рази [3];
- залишаючись за бортом інтеграційного утворення третя країна одержує стимул приєднатися до нього або укласти преференційну торговельну угоду з окремими його країнами-членами для уникнення торговельної дискримінації, тим самим одержуючи також переваги від інтеграційного утворення з часом (хоча переговорна позиція третьої країни при обговоренні умов вступу може бути гіршою ніж у випадку, коли вона від самого початку є одним із співзасновників інтеграційного утворення).

У зв'язку із цим К. Фреунд [4] та Т. Айхер, К. Хенн та К. Папагеоргіу розглядають на додаток до ефекту створення торгівлі й ефекту відхилення торгівлі ефект створення торгівлі відкритого блоку, коли інтеграційні утворення допомагають іноземним експортерам подолати фіксовані торговельні витрати. Ефект створення торгівлі у відкритому блоку може бути характерний, зокрема, для ЄС, АПЕК, ЕФТА, МЕРКОСУР [5, с. 10,13].

Т. Айхер, К. Хенн та К. Папагеоргіу враховують також ефект природного торговельного партнера (наприклад, внаслідок відносно низьких транспортних витрат у межах одного континенту тощо). Його врахування суттєво знижує оцінений ефект створення торгівлі (крім у ЄС) та ефект відхилення торгівлі [5, с. 4, 9]. Серед 12 досліджених ними преференційних торговельних угод лише НАФТА демонструє чистий ефект відхилення торгівлі щодо деяких інших подібних угод (-26 % з АНЗСЕРТА та АПЕК (АПЕК у їх дослідженні охоплює лише ті країни, які не є членами інших блоків) і -7 % із ЄС та Рештою світу). У більшості інших пар блоків існує чистий ефект створення торгівлі відкритого блоку: НАФТА й АФТА (10 %), НАФТА і ЄФТА (20), АНЗСЕРТА і Решта світу, ЄС і АПЕК, АПЕК і Решта світу (по 26), ЄС і ЄФТА, ЄФТА і Решта світу (по 29), АНЗСЕРТА й АФТА, АФТА й АПЕК (по 49), АНЗСЕРТА і ЄФТА, АПЕК і ЄФТА (по 63), ЄС й АФТА, АФТА і Решта світу (по 87), ЄФТА й АФТА (142 %) [5, с. 5, 27].

М. Чен і С. Йоші теоретично й емпірично показують, що бажання утворити нову зону вільної торгівлі (ЗВТ) залежить від існуючих ЗВТ із третіми країнами, де беруть участь потенційні засновники нової ЗВТ. Внаслідок цього кількість утворених ЗВТ, прогнозованих за допомогою емпіричних моделей з урахуванням ефекту третьої країни, може бути збільшена на 31 % (або на 14 п. п. до 59 %). Спостерігаються три види ефектів:

- якщо країна А вже є членом ЗВТ із країною Б, то їй легше утворити ЗВТ ще й з іншою країною В, оскільки втрати прибутку на внутрішньому ринку від утворення нової ЗВТ можуть бути перенесені на партнера по існуючій ЗВТ – країну Б (компанії країни Б займають частину ринку країни А й, отже, країна Б бере на себе частину втрат від нового відкриття ринку країни А);

- з іншого боку, країна В одержуватиме менший прибуток від експорту внаслідок утворення нової ЗВТ, якщо її потенційний партнер А по новій ЗВТ має існуючу ЗВТ з іншою країною Б – отже одержані таким чином преференції для В на ринку А не будуть ексклюзивними (але якщо А має достатньо ємний ринок і вищі граничні витрати виробництва, то ефект недоодержаних преференцій може бути компенсований);
- якщо обидва потенційні партнери по новій ЗВТ А і В мають по ЗВТ з іншою країною Б, вони також більш схильні утворити цю нову ЗВТ між собою.

Перші два ефекти можна представити й інакше: країна, що має ЗВТ з більшою кількістю країн, має більше стимулів для утворення нової ЗВТ із країною, яка має ЗВТ з меншою кількістю країн, ніж остання. Проте членство в багатосторонніх ЗВТ двох країн зменшує ймовірність укладання ЗВТ між ними – хоча цей ефект є меншим, якщо партнери зазначених країн по багатосторонніх ЗВТ мають відносно високі питомі витрати на працю [6, с. 1, 3, 6, 15, 18, 20].

Вони також зауважують, що члени митного союзу мають більше стимулів укласти ЗВТ із третіми країнами. Треті країни також мають більше стимулів укласти ЗВТ із митним союзом, оскільки одержують преференційний доступ до всього ринку митного союзу, а не ринку окремого його члена як у випадку існуючої ЗВТ [6, с. 15].

Зазначені результати можна екстраполювати на стимули для формування ЗВТ з інтеграційними утвореннями або їх окремими членами. Описані ефекти сприяють дедалі більшому розширенню великих і поглиблених інтеграційних утворень за рахунок нових країн або перетворенню великої країни на інтеграційний хаб.

Розглянемо тепер ефекти для третіх країн на прикладі окремих мегарегіональних або міжрегіональних інтеграційних утворень.

Ф. Бреус наводить оцінки наслідків Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства (Т-ТІР) для ВВП і ВВП на душу населення різних країн. Завдяки угоді (зокрема ефекту переливу) треті країни можуть навіть збільшити ВВП у довгостроковій перспективі на 0,07 % при форматі простої ЗВТ та 0,14 % за формату всеохоплюючої угоди, а Азія навіть – на 0,45 і 0,89 %, відповідно (більше ніж ЄС та США). Ефект для ВВП Республіки Корея може бути +0,7 %, Китаю –0,4, Індії –1,7,

Аргентини $-1,8$, Бразилії $-2,1$, Росії $-2,1$, Туреччини $-2,5$, Швейцарії $-3,8$, Японії $-5,9$, Мексики $-7,2$, Австралії $-7,4$, Канади $-9,5$ %. Основними країнами у програвші стають партнери по НАФТА. Відбудеться перенаправлення торговельних потоків решти світу від США та ЄС на торгівлю між собою, за винятком збільшення торгівлі ЄС із Канадою та Японією [7].

Т. Джослінг, М. Паггі, Дж. Вайніо та Ф. Ямазакі розглядають наслідки Т-ТІР і Транстихоокеанського партнерства (ТРП) для країн Латинської Америки і Карибського моря, зокрема їх сільськогосподарського сектора. Переважно країни регіону є третіми країнами (лише Чилі, Мексика та Перу активно беруть участь у переговорах про утворення ТРП). Для компенсації негативних наслідків відхилення торгівлі й ерозії торговельних преференцій автори рекомендують такі способи (залежно від напряму торговельних потоків різні країни можуть обрати різну стратегію):

- загальноконтинентальну інтеграцію для Латинської Америки і Карибського моря у сфері скасування тарифів та розвитку інфраструктури;
- об'єднати НАФТА, МЕРКОСУР і Тихоокеанський Альянс в Американське торговельне та інвестиційне партнерство;
- консолідувати існуючі ЗВТ із ЄС і завершити переговори про угоду між ЄС і МЕРКОСУР;
- приєднатися й іншим країнам регіону до ТРП [8, с. 17].

Інакше кажучи, ТРП і Т-ТІР створюють стимули для більшої інтеграції третіх країн із країнами-членами, або між собою. Зазначається, що Мексика, Чилі та Перу вже мають ЗВТ принаймні з основними очікуваними членами ТРП (США, Японія, Канада), тому навряд чи потрібно очікувати відчутного ефекту відхилення торгівлі в їх торгівлі. Багато інших країни регіону користуються преференційним доступом на ринки розвинених країн, це також частково зменшує потенційний ефект відхилення торгівлі. Проте вони зіштовхнуться з посиленою конкуренцією на ринку сільськогосподарської продукції з боку інших розвинених країн, таких як США, Австралія, Канада тощо, які, ймовірно, одержать також преференційний доступ на цьому ринку [8, с. 6].

Б. Аслан, М. Мавуш та А. Одунджу оцінюють наслідки Т-ТІР та ТРР для Китаю за допомогою моделі Проекту глобального торговельного аналізу (GТАР). Укладання Т-ТІР призведе до падіння ВВП Китаю на величину від 0,1 до 0,67 % залежно від глибини Т-ТІР (експорту від 0,18 до 0,69 %). Укладання Т-ТІР та ТРР без участі Китаю – падіння ВВП від 0,6 до 2,26 % (експорту від 0,82 до 2,84 %), а Т-ТІР без участі Китаю та ТРР за участі Китаю матиме позитивні наслідки в розмірі від 1,01 до 2,44 % ВВП (експорту від 6,08 до 11,34 %) [9, с. 7–9].

Аналізуючи можливі наслідки нових розширень ЄС із залученням Західнобалканських країн і Туреччини за методом виявлених конкурентних переваг, Д. Неделеску-Іонеску й О. Ружан зауважують, що ефект відхилення торгівлі, ймовірно, буде у випадку текстилю й одягу (Чорногорія), палива та продукції машинобудування (Туреччина і можливо Македонія), продукції чорної металургії (Хорватія), сільськогосподарських товарів (можливо Туреччина), хімічної промисловості, машин та транспортного обладнання (в усіх п'яти розглянутих країнах, у т. ч. Сербії) [10].

С. Бенц та Е. Ялджін аналізують можливі наслідки утворення ЗВТ ЄС – Японія не тільки для них самих, а і для таких трьох умовних регіонів: НАФТА, АСЕАН + Китай та Решта світу. Вони розглядають два сценарії інтеграції (скасування лише тарифних обмежень – ЗВТ і всеохоплююча інтеграція, за якої суттєво усуваються й нетарифні обмеження – ЗВТ +) [11, с. 2]. Оцінені ефекти мають бути такими:

- експорт АСЕАН + Китай змінюється на $-0,03\%$ за умов ЗВТ ($-0,28\%$ при ЗВТ +), НАФТА на $-0,02\%$ ($-0,22\%$), Решти світу на $-0,01\%$ ($-0,17\%$), що в абсолютному розмірі ($-0,81$ і $-10,62$ млрд дол за умов ЗВТ і ЗВТ+, відповідно) більше ніж на порядок менше збільшення експорту в ЄС та Японії (13,48 і 151,41 млрд дол) [11, с. 14];
- експорт до ЄС і Японії з боку АСЕАН + Китай змінюється на $-0,13\%$ ($-1,23\%$), НАФТА на $-0,05$ ($-0,57$), Решти світу на $-0,01\%$ ($-0,21\%$), що в абсолютному розмірі ($-1,19$ і $-12,23$ млрд дол) на порядок менше збільшення ВВП у ЄС та Японії (10,28 і 119,31 млрд дол) [11, с. 15];

- експорт до інших трьох регіонів з боку АСЕАН + Китай змінюється на 0,04 % (0,30 %), НАФТА на 0,00 (0,03), Решти світу на -0,02 (-0,12), Японії на 0,25 (1,65), ЄС на -0,12 % (-0,99 %) [11, с. 18];
- ВВП АСЕАН + Китай змінюється на -0,00 % (-0,05 %), НАФТА на -0,00 (-0,01), Решти світу на -0,00 % (-0,02 %), що в абсолютному розмірі (-0,57 і -6,52 млрд дол) більше ніж на порядок менше збільшення ВВП у ЄС та Японії (6,47 і 72,92 млрд дол) [11, с. 15];
- безробіття АСЕАН + Китай зростає на 0,0001 п. п. (0,0011 п. п.), НАФТА на 0,0001 (0,0003), Решти світу на 0,0000 (0,0004), що в абсолютному розмірі (1225 і 17431 осіб) менше збільшення робочих місць у ЄС та Японії (-2560 і -28 303 осіб) [11, с. 16];
- середня продуктивність фірм АСЕАН + Китай змінюється на -0,0027 % (-0,028 %), НАФТА на -0,0005 (-0,0054), Решти світу на -0,0008 % (-0,0099 %) [11, с. 17].

Як бачимо, найчутливішим до укладання інтеграційної угоди між ЄС і Японією є АСЕАН + Китай, проте помірно відчутним негативний ефект для нього є лише за умов формату ЗВТ +. Негативний ефект для третіх країн послаблює наявність існуючих преференційних торговельних угод із ними в Японії (АСЕАН, Індія, Австралія, Чилі, Мексика, Перу, Швейцарія) чи ЄС (низка країн Європи, Латинської Америки, Африки, Близького Сходу, Океанії, Республіка Корея) [12], тому ЗВТ Японія – ЄС щодо таких країн не створює торговельну дискримінацію, а усуває частково ефект преференцій зазначеним країнам.

Основні втрати відбуваються завдяки торговельній дискримінації третіх регіонів на ринку саме Японії та ЄС. Експорт до інших регіонів у АСЕАН + Китай, НАФТА та Японії збільшується, а у ЄС та Решти світу зменшується. Різницю між експортом із Японії та ЄС пояснюють тим, що в Японії більше спостерігається ефект відбору сильніших фірм: слабкі фірми покидають ринок, залишаючи свою частку ринку сильнішим, тим самим збільшується середня конкурентоспроможність японських фірм. Продуктивність японських фірм зростає більше, ніж фірм ЄС, тому на

ринках інших регіонів відбувається більший конкурентний тиск з боку саме експорту з Японії, а не ЄС [11, с. 18–19].

Р. Лангхаммер та Р. Швайкерт зауважують, що негативні статичні ефекти від азіатських ЗВТ схоже мають бути меншими ніж динамічні. Ураховуючи відмінності в забезпеченості фізичними та людськими ресурсами країни Азії є комплементарними у їх виробничій структурі. Скасування торговельних бар'єрів сприятиме їх економічному зростанню, тому треті країни, такі як ЄС, можуть одержати позитивний ефект від такого імпульсу зростання, наприклад внаслідок збільшення попиту на їх товари [13, с. 19–20].

М. Сайгілі та К. Вонг оцінюють наслідки ЗВТ АСЕАН – Китай для трьох регіонів: Китай, АСЕАН та Решта світу. Останній регіон у їх дослідженні обмежується кількома країнами/територіями, які є основними торговельними партнерами перших двох регіонів: США, Японія, Австралія, Канада, Велика Британія, Італія, Франція, Німеччина та Гонконг [14, с. 3].

ВВП у Решті світу зростає на 0,2 %, а добробут (на основі концепції корисності) зменшується на 0,4 %. Решта світу також відчуває погіршення умов торгівлі внаслідок зростання експортних цін АСЕАН. ЗВТ спричиняє зменшення експорту Решти світу до цієї ЗВТ на рівні 5 % для промислових товарів та 4 % для сільськогосподарських товарів, а імпорту – незначно і на 8 %, відповідно. Експорт Решти світу змінюється до Китаю на –2 і –5 % (промислові та сільськогосподарські товари, відповідно), до АСЕАН на –19 і –2 %; імпорт із Китаю на 1 і –2 %, з АСЕАН на –14 і –21 %. У результаті торговельний баланс Решти світу з Китаєм погіршується, а з АСЕАН поліпшується, торговельний баланс промисловими товарами погіршується, а сільськогосподарськими товарами поліпшується, а загальне сальдо торговельного балансу майже не змінюється. Також відбувається збільшення індексу внутрішньогалузевої торгівлі між Китаєм і Рештою світу та її зменшення між АСЕАН і Рештою світу [14, с. 17, 18, 35, 37].

Далі ми розглянемо кілька випадків, коли треті країни можуть відчутти ефект відхилення торгівлі від утворення мегарегіональних і міжрегіональних інтеграційних утворень. Для цього використаємо дані щодо середньозважених ставок мита, з яким

зустрічаються треті країни, коли експортують у країни-члени зазначених утворень. У межах тарифних профілів СОТ надає дані щодо цих ставок за 2012 р. Наведемо кілька прикладів (див. табл. 5.5).

Таблиця 5.5

**Середньозважені ставки мита,
яке сплачують експортери третіх країн
у країнах-членах мега- або міжрегіональних
інтеграційних утворень**

Експортер	Імпортер	Обсяг, с/г товари, млрд дол	Мито, с/г товари, %	Обсяг, промислові товари, млрд дол	Мито, промислові товари, %	Мито, усі товари, %	Сукупний можливий т арифиний дискримінаційний ефект, млрд дол
Австралія	Китай	5,7	16,2	33,4	0,2	2,5	1
Австралія	ЄС	3	7,8	27,4	0,2	1,0	0,3
Бразилія	ЄС	17,4	6,2	27,4	1,2	3,1	1,4
Бразилія	США	4,9	3,2	24,8	0,4	0,9	0,3
Бразилія	Японія	3,7	4,4	8,2	0,2	1,5	0,2
Китай	США	4,5	2,3	416	2,9	2,9	12,2
Індія	США	5,4	0,3	34,2	2,4	2,1	0,8
Індія	Китай	3,9	2,6	14,4	2,4	2,4	0,4
Індія	ЄС	3,4	2	41,9	2	2,0	0,9
Росія	ЄС	2,3	3,3	230,5	0	0,0	0,1
Південна Африка	Китай	0,4	20,7	15,3	1,2	1,7	0,3
США	Китай	11,6	14,5	99,7	5,5	6,4	7,1

Джерело: [15], розрахунки автора.

Сукупний можливий тарифний дискримінаційний ефект (порівняно з режимом вільної торгівлі, а не режимом найбільшого сприяння) ми розраховуємо як середньозважену ставку мита помножену на обсяги торгівлі (ураховуємо сільськогосподарські та промислові товари). Ставки мита очищені від можливої преференційної маржі (проте необхідно враховувати, що ЄС скасував преференції в межах Загальної схеми преференцій для деяких країн, що розвиваються, внаслідок досягнення ними доходу вище середнього). Серед наведених прикладів максимально можлива середньозважена дискримінаційна ставка буде у США (6,4 %) при експорті в Китай, наприклад, порівняно із країнами АСЕАН та у Бразилії до ЄС (3,1 %), якщо не вдасться вчасно утворити Асоціацію ЄС – МЕРКОСУР. Найменший у Росії в ЄС (ураховуючи товарну структуру її експорту), якщо ЄС сформує Т-ТІР або Асоціацію з МЕРКОСУР, та у Бразилії в США, якщо США сформує ТІР або Т-ТІР. А за абсолютними обсягами найбільший ефект відчутний від взаємної дискримінації в межах двосторонньої торгівлі між США та Китаєм.

Реально дискримінаційний ефект є набагато меншим, ураховуючи відмінності в торговельній структурі між третіми країнами та партнерами за інтеграційними утвореннями та можливе неповне або поступове скасування тарифів. Як бачимо, у разі використання сільськогосподарських товарів як винятків із режиму вільної торгівлі в багатьох випадках можливий дискримінаційний ефект для третіх країн буде в рази менший (Австралія, Бразилія, Росія).

Література

1. Mossay P. Preferential trade agreements harm third countries: Discussion Paper 2012/35/ Pascal Mossay, Takatoshi Tabuchi / P. Mossay, T. Tabuchi. – Louvain-la-Neuve, August 2012.
2. Amurgo-Pacheco A. Mutual Recognition Agreements and Trade Diversion: Consequences for Developing Nations: mimeo [Electronic source] / Alberto Amurgo-Pacheco, 2007. – April. –

Access mode : http://repec.graduateinstitute.ch/pdfs/Working_papers/HEIWP20-2006.pdf

3. Таможенный союз [Электронный ресурс] // Биржевой лидер : энциклопед. – Режим доступа : Access mode : <http://www.profi-forex.org/wiki/tamozhennyj-sojuz.html>.

4. Freund C. Different paths from free trade: the gains from regionalism / C. Freund // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2000. – № 115. – P. 1317–1341.

5. Eicher T. Trade Creation and Diversion Revisited: Accounting for Model Uncertainty and Natural Trading Partner Effects: Working Paper WP/08/66 / Theo Eicher, Christian Henn, Chris Papageorgiou. – Washington D.C., 2008. – March.

6. Chen M.X. Third-Country Effects on the Formation of Free Trade Agreements: Working Paper IIEP-WP-2008-16 / Maggie X. Chen, Sumit Joshi. – Washington D.C., 2010. – April.

7. Breuss F. TTIP und ihre Auswirkungen auf Österreich. Ein kritischer Literaturüberblick: WIFO Working Paper Nr. 468 / Fritz Breuss. – Wien, 2014.

8. Josling T. Latin American Agriculture in a World of Trade Agreements / Tim Josling, Mechel Paggi, John Wainio, Fumiko Yamazaki // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2014. – Vol. 97, № 2. – P. 546–567.

9. Aslan B. The Possible Effects of Transatlantic Trade and Investment Partnership and Trans-Pacific Partnership on Chinese Economy: Paper № 53431 [Electronic source] / Buhara Aslan, Merve Mavuş, Arif Oduncu. – Munich Personal RePEc Archive, February 2014. – Access mode : <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/53431>.

10. Nedelescu-Ionescu D. Possible Trade Effects Of The Next European Union Enlargement: mimeo [Electronic source] / Nedelescu-Ionescu Daniela, Rujan Ovidiu. – 2012. – Access mode : <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2012/n1/005.pdf>.

11. Benz S. Quantifying the Economic Effects of an EU – Japan Free Trade Agreement: CESIFO Working Paper № 4319 / Sebastian Benz, Erdal Yalcin. – Munich, July 2013.

12. Regional Trade Agreements / World Trade Organization [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm.

13. Langhammer R.J. EU Integration and its Implications for Asian Economies – What We Know and What Not: Kiel Working Paper № 1264 / Rolf J. Langhammer, Rainer Schweickert. – Kiel, 2006. – January.

14. Saygili M. Unilateral and Regional Trade Liberalization: China's WTO Accession and FTA with ASEAN [Electronic source] / Mesut Saygili, Kar-yiu Wong / Federal Reserve Bank of San Francisco, 2005: Proceedings. – Access mode : http://www.frbsf.org/economics/conferences/0509/paper-kar-yiu_wong.pdf.

15. Tariff Profiles [Electronic source] / World Trade Organization. – Access mode : <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E>.

Видавничо-поліграфічний центр
"Київський університет".
Версія не для друку

РОЗДІЛ 6

ГЛОБАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

На сучасному етапі міжнародне виробництво, торгівля та інвестиції організовані у формі глобальних ланцюгів створення вартості (з англ. Global Value Chains, надалі – GVCs), у яких різні етапи виробничого процесу, розташовані в різних країнах. Глобалізація змушує компанії реструктуризувати свої операції на міжнародному рівні через аутсорсинг й офшоринг. Компанії намагаються оптимізувати свої виробничі процеси за рахунок розміщення різних етапів у різноманітних місцях. Кілька десятиліть поспіль спостерігався потужний тренд, направлений на міжнародне розповсюдження операцій вартісного ланцюга, таких як проектування, виробництво, маркетинг, збут тощо. Поглиблення міжнародної фрагментації виробництва та поява GVCs кидають виклик традиційним уявленням про глобалізацію та інтеграцію, торгівлю й інвестиції тощо [7].

GVCs стали домінуючим елементом світової торгівлі, що охоплюють розвинені економіки, емерджентні та країни, які розвиваються. Весь процес виробництва товарів, від сировини до кінцевого продукту, здійснюється там, де необхідні професійні знання та матеріали належної якості доступні за конкурентною ціною. Водночас, торгівля послугами є необхідною умовою ефективного функціонування GVCs, не лише тому, що послуги пов'язують операції поміж країнами, але також через підвищення вартості продукції компанії¹⁷. Зазначені процеси актуалізують необхідність наукових досліджень з метою розробки заходів використання залученості компаній і країн у GVCs

¹⁷ 'Servicification' of manufacturing (англ.) [19, BoxC .3, P. 90].

для досягнення цілей збалансованого економічного зростання та підвищення зайнятості [8, 11].

Поява таких GVCs стала можливою завдяки прогресу в галузі транспорту та зв'язку, що різко знизив витрати транскордонної організації та координації виробництва. А це, у свою чергу, дозволило країнам спеціалізуватися не на виготовленні готових виробів, а на доступнішому виробництві компонентів або на виконанні окремих виробничих операцій, що істотно розширило можливості зростання експорту, освоєння новітніх технологій, залучення іноземних інвестицій [19].

Поширенню GVCs сприяє розвиток нових технологій, які скорочують торговельні та координаційні витрати. Зокрема, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зіграв важливу роль у появі GVCs, оскільки координація діяльності між країнами передбачає значні витрати компаній. Зазначені витрати значно знизилися з появою мережі Інтернет і надійніших комунікаційних інфраструктур. Міжнародна фрагментація виробництва викликана також змінами в діловому та правовому середовищі, зрушеннями у стратегіях підприємств, а також систематичною лібералізацією торгівлі й інвестицій упродовж останніх двох десятиліть [10, с. 8].

Поняття "глобального товарного ланцюга" (з англ. Global commodity chain) було запропоноване Г. Джереффі (G. Gereffi) у 1994 р., у своїх дослідженнях він сформував теоретико-методологічну основу аналізу вартісних ланцюгів й окреслив різні типи управління GVCs [3, с. 7]. Поняття GVCs розробляють у межах кількох наукових шкіл, зокрема економічної теорії та міжнародного бізнесу, тому дослідники пропонують відмінні визначення терміна й окреслюють різні межі аналізу. Таблиця 1 ілюструє низку важливих контрастів. Спроби об'єднати бачення різних наукових шкіл через запозичення концепцій і додавання нових визначають міждисциплінарний підхід до розробки проблематики [18, с. 122].

Залежно від природи материнської фірми, у науковій літературі розмежовують два види GVCs: ланцюги, рухомою силою яких є покупець (з англ. buyer-driven chain), та ланцюги, рухомою силою яких є продавець (з англ. producer-driven chain). У

першому випадку ритейлери та власники брендів контролюють виробництво, яке може бути повністю передане на аутсорсинг, ключова увага зосереджена на маркетингу та продажу. Ланцюги другого виду розповсюджені у високотехнологічних секторах, які покладаються на технології та НДДКР, материнські компанії контролюють розробку продуктів і складальні процеси, які фрагментовані в різних країнах [3, с. 8] (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Наукові погляди наGVCs

	Міжнародний бізнес "погляд із позицій фірми"	Економічна теорія "погляд із позицій національної економіки"
Визначення по- няття	GVCs є фрагментованими ланцюгами постачання з міжнародно розосередженими завданнями й операціями, що координуються материнською компанією (ТНК).	GVCs є феноменом, що пояснює, яким чином експорт може інкорпорувати імпортовані виробничі фактори; тобто, яким чином експорт включає імпортовану і створену внутрішньо додані вартості.
Зміст	GVCs представлені переважно в галузях, що характеризуються такими ланцюгами постачання, зокрема електроніці, автомобільній, текстильній (проте їхній зміст розширюється до с/г, продовольства й офшорних послуг).	GVCs і торгівля з доданою вартістю, відповідно до структури та потреб статистичних розрахунків, охоплюють усю торгівлю, тобто, весь експорт та імпорт є частиною ланцюга створення вартості.
Роль інвестицій та торгівлі	Інвестиції і торгівля є взаємодоповнюючими, але альтернативними формами міжнародних операцій фірм; тобто, фірма може вийти на зарубіжні ринки або отримати доступ до ресурсів шляхом створення філії або через торгівлю.	Інвестиції необхідні, щоб розбудувати експортний потенціал (тобто, вони створюють фактори виробництва, які генерують експорт із додатковою вартістю); інвестиції та додана вартість в експорті сприяють зростанню ВВП.

Примітка: Таблицю адаптовано автором за матеріалами джерела UNCTAD, World Investment Report 2013 [18, p. 125].

Для цілей аналізу експорт країни поділяється на створену внутрішню додану вартість й імпортовану (зовнішню) додану вартість, яка інкорпорована в експортні товари та послуги. Крім того, експортні товари можуть бути реалізованими кінцевому споживачу на зовнішньому ринку або бути проданими у третій країні як проміжний фактор виробництва (чи назад у країну походження). Іншими словами, в основі аналізу GVCs лежать два виміри доданої вартості: зовнішня додана вартість в експорті (вартість імпортованого компоненту експорту, "висхідна перспектива" з англ. the upstream perspective) й експортована додана вартість, яка включається в експорт третіх країн ("низхідна перспектива" з англ. the downstream perspective). Найпоширенішими показниками оцінки параметрів GVCs є [6, с. 5]:

- *Зовнішня додана вартість* (імпортована додана вартість як частка експорту) вказує на частину валового експорту країни, яку складають фактори виробництва, вироблені в інших країнах (не враховані у ВВП);
- *Внутрішня додана вартість* є часткою експорту, створеною локально в країні (частина торгівлі з доданою вартістю, що складає ВВП)¹⁸;
- *Участь у GVCs* позначає частку експорту країни, яка є складовою мультистадійного торгового процесу, що формується шляхом додавання зовнішньої доданої вартості, використаної країною у власному експорті, до доданої вартості поставленої для залучення до експорту інших країн.

GVCs зазвичай координуються ТНК, при цьому транскордонна торгівля на вході і виході здійснюється в межах мереж їхніх філій, контрактних партнерів і постачальників без зацікавленості (з англ. arm's-length). Підконтрольні ТНК GVCs за деякими підрахунками становлять 80 % світової торгівлі (рис. 6.1). [10, с. 23]. Перспектива GVCs також охоплює торгівлю між незалежними покупцями і постачальниками і внутрішню частину ланцюга з доданою вартістю, де малі та середні підприємства (МСП) залучені у виробництво ресурсів, які, у підсумку, досягають іноземних споживачів у вигляді кінцевих товарів і послуг [10, с. 8].

¹⁸ Зовнішня та внутрішня додані вартості країни в сумі формують її експорт.

Розширення діяльності ТНК через прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є основним двигуном зростання GVCs, що ілюструє тісний взаємозв'язок між частками ПІІ в країнах та їхньою участю у GVCs. Наявність іноземних філій, безсумнівно, є важливим фактором, що впливає як на частку імпоротної компоненти в експорті, так і на участь у міжнародних виробничих мережах [10, с. 9]. На промисловому рівні висока частка іноземного капіталу відслідковується в електроніці та у виробництві транспортного устаткування. Зазвичай зазначені галузі передбачають довгі та складні ланцюги, у яких виробництво основних елементів і компонентів винесено в офшор. Компанії виграють на різниці у вартості, кваліфікації та технологіях по країнах, а також на економії за рахунок зростання масштабу виробництва, пов'язаної зі спеціалізацією на конкретних стадіях виробництва. Виробництво електричного устаткування також характеризується низькими торговими витратами унаслідок міжнародних зусиль з усунення торговельних бар'єрів для ключових технологічних товарів [10, с. 11].

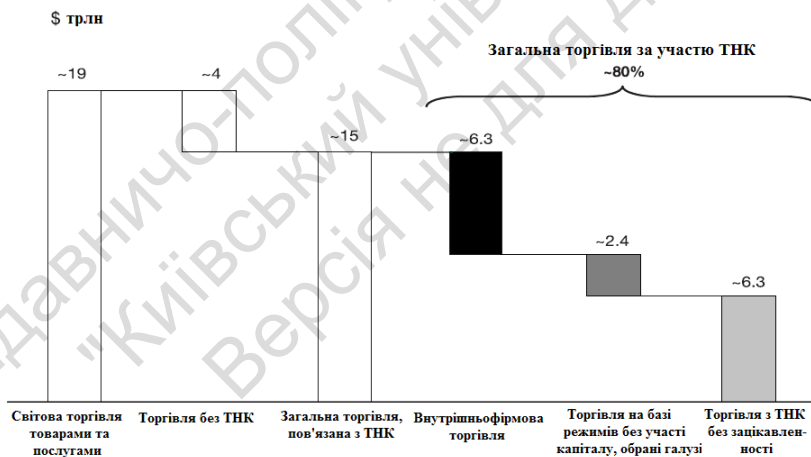


Рис. 6.1. Світовий валовий експорт (товари і послуги), за типом залучення ТНК, 2010

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела UNCTAD World Investment Report 2013 [18, р. 135].

Схеми торгівлі з доданою вартістю в межах GVCs формуються значною мірою інвестиційними рішеннями ТНК. Країни з високим рівнем ПІІ щодо розміру їхніх економік мають тенденцію до значнішої участі в GVCs і створення відносно більшої внутрішньої доданої вартості у сфері торгівлі (рис. 6.2). ТНК координують GVCs через комплексну мережу постачальників і різноманітні режими управління, від прямого володіння іноземними філіями до контрактних відносин (у режимах міжнародного виробництва без участі капіталу, з англ. non-equity modes of international production (NEMs)) й угод без зацікавленості. Зазначені режими управління і характерні для них ієрархічні структури GVCs суттєво впливають на розподіл економічних доходів від торгівлі в межах GVCs і на довгострокові наслідки їхнього розвитку [10, с. 24].

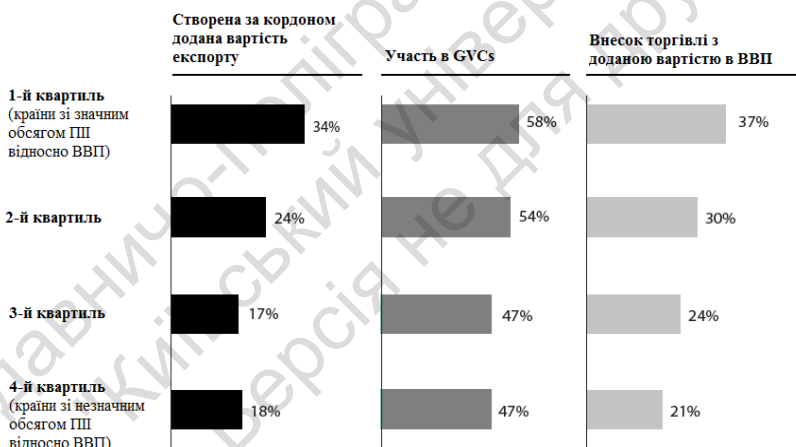


Рис. 6.2. Ключові показники торгівлі з доданою вартістю, на основі кuartиля внутрішньої частки ПІІ щодо ВВП, 2010

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела UNCTAD World Investment Report 2013 [18, p. 138].

На сучасному етапі значна частка виробничих процесів у глобальних виробничо-збутових ланцюгах здійснюється у країнах, що розвиваються. Останні зацікавлені в інтеграції своїх підприємств в GVCs, оскільки це дозволяє виробникам, які діють у межах ланцюга, отримувати новітні управлінські ноу-хау й інформацію про стандарти якості і технології, з допомогою чого ставати більш конкурентоспроможними. Крім того, участь країн у GVCs може створювати зовнішні ефекти для економіки країни загалом, як-то створення робочих місць, удосконалення технологій і навичок, модернізація виробничого потенціалу та диверсифікація експорту [4, с. 12].

Досвід значної кількості економік, що розвиваються, засвідчує, що інтегрованість у GVCs є найкоротшим шляхом до економічного розвитку й індустріалізації. Додана вартість, яку деякі економіки одержали від участі у виробничих GVCs, неухильно зростає із плином часу. Мотивовані успіхом даних економік, інші країни, що розвиваються, й емерджентні економіки також прагнуть розширити свою участь у міжнародних виробничих мережах [10, с. 21].

Різні країни залучені в GVCs різною мірою, що пов'язано, як із їхнім географічним розміщенням, природними ресурсами і відкритістю ринків, так і з інфраструктурою, професійними знаннями та рівнем спеціалізації робочої сили, готовністю місцевих фірм працювати з іноземними партнерами, привабливістю ділового й інвестиційного клімату. Для багатьох держав питання переважно полягає не в тому, чи брати участь у GVCs, а в тому, яким чином долучитися до них. У зв'язку із цим важливого значення набуває проблема розробки стратегій і реалізації заходів, які б сприяли не тільки входженню місцевих фірм у вже існуючі GVCs, а й формуванню нових виробничих ланцюгів [20, с. 3].

Завдяки GVCs у країн, що розвиваються, та перехідних економік з'являється можливість інтегруватися у світову економіку з відносно малими витратами. Однак, не варто очікувати, що вигоди будуть автоматичними, багато залежить від того, на якому рівні ланцюга працює компанія. Зазвичай фірми країн,

що розвиваються, починають брати участь у GVCs у нижній частині ланцюга, на виробничих етапах, де генерується відносно незначна частка доданої вартості. Для отримання значніших суспільних вигод загалом необхідним є перехід на вищі рівні ланцюга. Таким чином, фірми і країни конкурують між собою як за участь у GVCs, так і за вищі позиції в них [19, р. 80].

Проте загалом вигоди від участі в GVCs розподілені всередині ланцюга створення вартості нерівномірно. З огляду на це важливо, щоб компанії могли рухатися по ланках виробничо-збутового ланцюга вгору, де прибутки і сукупні вигоди є вищими. Для того, щоб рухатися нагору, на практиці необхідна промислова або технологічна модернізація. Постає важливе питання, чому одним країнам, що розвиваються, вдалося зробити стрибок і домогтися диверсифікації за рахунок збільшення доданої вартості в межах GVCs, а іншим – ні, хоча процес модернізації відбувся в більшості регіонах, його глибина і темпи різнилися [4, с. 13].

Зображена на рис. 6.3 крива-посмішка ілюструє загальну емпіричну закономірність, яка полягає в тому, що "висхідні" операції (НДДКР, проектування) і "низхідні" операції (маркетинг, збут) характеризуються вищою доданою вартістю. На початкових етапах розвитку країни зазвичай долучаються до GVC на виробничих і складальних етапах із низькою доданою вартістю, у яких знання часто легко можуть бути передані, а необхідні здібності обмежені. З іншого боку, знання в інших операціях, таких як проектування, маркетинг і роздрібна торгівля перебувають під охороною, вартість бренда і визнання відіграють ключову роль. Зазначені операції часто здійснюються безпосередньо материнськими компаніями. Оскільки їх важко відтворити, то нематеріальні активи та знання часто стають джерелом сильної ринкової позиції [19, с. 101].

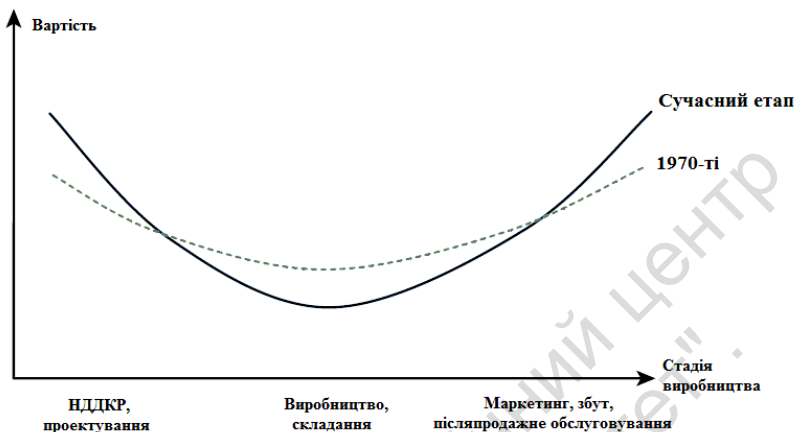


Рис. 6.3. Крива-посмішка¹⁹

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела WTO World Trade Report 2014 [19, с. 101].

Участь у GVCs водночас пов'язана з деякими викликами. Почасти підприємства країн, що розвиваються, задіяні у трудомістких виробничих сегментах GVCs і можуть замикатися на сегментах із низькою доданою вартістю в тих галузях, де ланцюги коротші та менш технологічні. Незважаючи на те, що в таких сегментах підприємства одержують, загалом, невисокий прибуток, зважаючи на велику конкуренцію, вони можуть отримати вигоду від оптимізації виробничих процесів, технологічної модернізації та спрощеного доступу до іноземних інвестицій. Крім того, якщо компанія є постачальником у межах GVCs, це наочно свідчить про її виробничий потенціал з погляду якості та своєчасності поставок [4, с. 13].

Для країн, що розвиваються, участь у GVCs може бути перспективною для створення виробничих потужностей, у тому числі через поширення технологій і формування навичок,

¹⁹ Dedrick J. Asia's Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World? / J. Dedrick, K. Kraemer. – N. Y., 1998.

відкриваючи можливості для модернізації промисловості. Однак потенційні довгострокові переваги розвитку від GVCs не виникають автоматично. Участь у GVCs може призвести певною мірою до залежності від вузької технологічної бази та від доступу до ланцюгів створення вартості, якими керують ТНК, через обмеженість дій із доданою вартістю. На рівні країн успішні шляхи вдосконалення GVCs передбачають не тільки зростаючу участь у GVCs, але також і формування вищої внутрішньої доданої вартості. Доступу до GVCs та зростаючої участі в GVCs недостатньо; найкращі результати розвитку випливають із розширення участі в GVCs, а також збільшення внутрішньої доданої вартості [10, с. 26].

GVCs – дещо більше, ніж просто спосіб виробництва товарів і послуг. Вони також є міжнародними каналами ідей, які можуть набути форми нових знань та інновацій, що містяться у проміжних товарах і послугах, а також у способах виробництва [10, с. 21]. Малодослідженим залишається питання взаємозв'язку GVCs із процесом інновацій у кластерах усередині національних інноваційних систем, хоча очевидно, що модернізація (від англ. upgrading), про яку дискутують теоретики школи GVCs, є нічим іншим, як інноваційною діяльністю з нарощування доданої вартості [20, с. 13].

Відповідно до Дж. Хамфрі (J. Humphrey) та Х. Шмітц (H. Schmitz) фірми, які працюють у ланцюзі створення вартості, можуть застосовувати чотири типи модернізації, а саме процесну, продуктову, функціональну та міжсекторальну [9]:

- *Процесна модернізація* належить до ефективнішого перетворення виробничих факторів у продукцію шляхом упровадження передової технології або реорганізації виробництва.
- *Продуктова модернізація* означає перехід до більш складних виробничих ліній на умовах зростання одиничних цін.
- *Функціональна модернізація* відповідає набуттю нових, поліпшених функцій у ланцюзі, таких як проектування або маркетинг, або до відмови від існуючих функцій, які ма-

ють низьку додану вартість, з метою концентрації на функціях із вищою доданою вартістю.

- *Міжсекторальна модернізація* означає застосування набутої компетенції в конкретній функції з метою переходу в новий сектор.

Крім того, успішні напрями модернізації GVCs залежать не тільки від факторів участі в торгівлі з доданою вартістю і формування внутрішньої доданої вартості, а й від поступового розширення участі в GVCs, зростаючого технологічного вдосконалення, рухаючись від експорту, заснованого на ресурсах, до експорту з поступово зростаючим рівнем технологічного вдосконалення. Рисунок 6.4 демонструє виміри, що відіграють вагомий роль, а саме: матрицю торгівлі з доданою вартістю та експортний портфель від експорту на базі ресурсів до експорту на базі знань. На кожній сходинці розвитку GVCs присутня певна кількість факторів й умов сприяння, які можуть допомогти правлячим структурам країн, що розвиваються, у розробці стратегії участі в GVCs [10, с. 28].

Міжнародна фрагментація виробництва має важливі політичні наслідки, що засвідчує необхідність для країн, які бажають отримати вигоду з участі в ланцюгах, підтримувати відкриті, передбачувані та прозорі торговельні й інвестиційні режими, оскільки тарифи й інші обмежувальні нетарифні заходи негативно впливають на іноземних постачальників, міжнародних інвесторів і внутрішніх (локальних) виробників.

Вона актуалізує потребу інвестувати в підвищення кваліфікації, виробничі потужності та інфраструктуру, вирішувати конкретні проблеми країн, які вже беруть участь у виробничих мережах, проте бажають збільшити внутрішню додану вартість і втримати її, так і тих, які ще не долучилися до міжнародних виробничих мереж [10, с. 8].

Частка експорту за рівнем технологічного вдосконалення

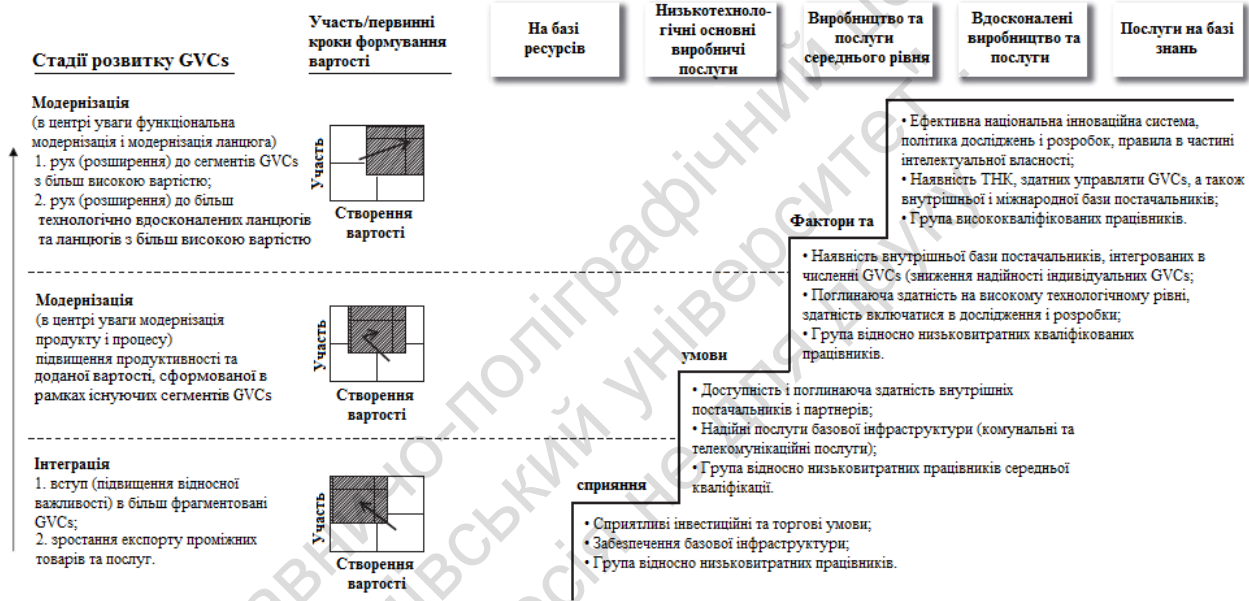


Рис. 6.4. Фактори й умови, що сприяють підйому східцями розвитку GVCs

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела: World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Electronic source] // UNCTAD. – United Nations : N. Y. and Geneva, 2013. – 264 p. – Access mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf [18, с. 181].

Р. Балдвін (R. Baldwin) наближено описує ситуацію, яким чином ланцюги постачання модифікували світову торгівлю та процеси інтеграції країн в глобальну економіку. Спочатку він зазначає, що тариф (τ), транспортні (T) та координаційні витрати (χ) вносять розбіжність між світовою ціною товару (p^w) та внутрішньою ціною країни (рис. 6.5).

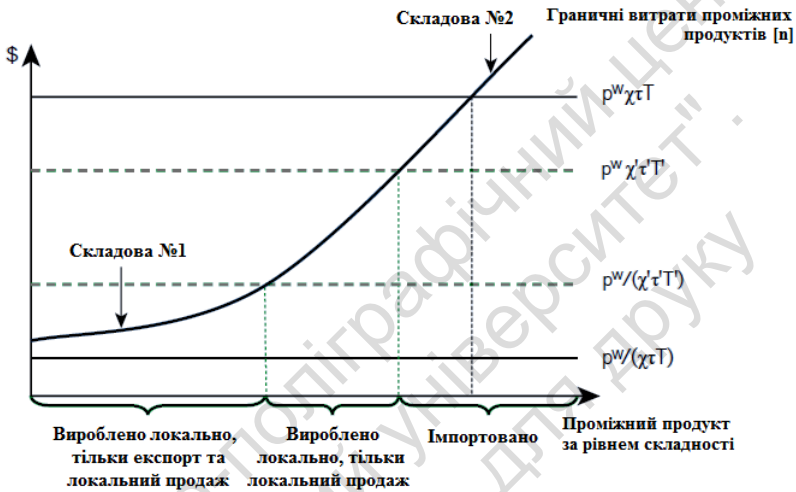


Рис. 6.5. Нижчі торгові витрати та міжнародна інтеграція через канали GVCs

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела WTO World Trade Report 2014 [19, с. 98].

Таким чином, імпорт коштуватиме $p^w \chi \tau T$, тобто вище за світову ціну. Аналогічно, країна зможе бути конкурентоздатною з експортним товаром на зовнішніх ринках, якщо виробить його з витратами, нижчими за $p^w / (\chi \tau T)$, щоб компенсувати торгові витрати. Нехай для виробництва кінцевого продукту необхідно два проміжних фактори виробництва: складові № 1 та № 2. У світі з GVC, країна наразі може брати участь у виробництві товару через експорт складової № 1. Проте, для країни дуже витратно виробляти складову № 2. Намагання виробляти локально складову № 2, щоб розпочати експорт кінцевого продукту

є невдалою стратегією, оскільки її конкурентоспроможність потерпає від високої ціни на складову № 2 [19, с. 97].

Рисунок 6.6 ілюструє початкову ситуацію, у якій країна володіє настільки низькими можливостями, що локальна собівартість усіх проміжних товарів є вищою, ніж світова ціна плюс торгові витрати, необхідні для реалізації імпорту. Таким чином, країна імпортуватиме всі проміжні товари. Ураховуючи високі локальні виробничі витрати, невигідно експортувати будь-що. Проте суттєвий розвиток можливостей країни за допомогою додаткових інвестицій, наприклад, від іноземної компанії, у сфері передачі технологій і нарощування потенціалу може знизити вартість для деяких видів діяльності до тієї міри, що країна стане конкурентоспроможною на світовому ринку. Це поступово зміщуватиме донизу частини її кривої витрат [19, с. 97–98].

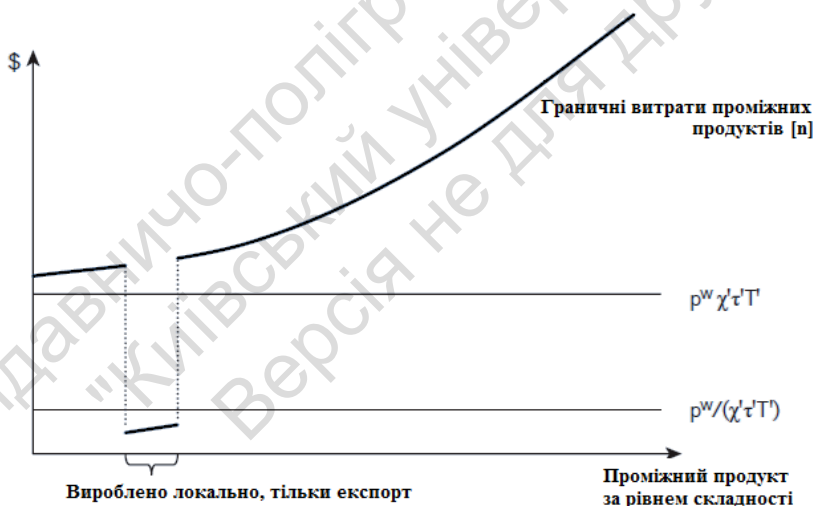


Рис. 6.6. Інтеграція країни в GVCs через трансферт технологій

Примітка: Адаптовано автором за матеріалами джерела WTO World Trade Report 2014 [19, с. 98].

Дослідники Р. Балдвін та Дж. Лопес-Гонсалес (J. Lopez-Gonzalez) вивчили географію виробничих мереж і довели, що GVCs промислових товарів є регіональним феноменом. Автори визначили три ключових регіони, у яких розташовані ланцюги постачання: "фабрика Європа", "фабрика Америка", "фабрика Азія" (з англ. factory Europe, factory America, factory Asia). Структури GVCs також варіюються за регіонами [2; 19, с. 86]. Таким чином, незважаючи на усталену назву, за природою своєї дії GVCs, переважно, є регіональними і концентруються у трьох центрах: Північній Америці, Європі та Східній Азії. Перші два регіони – центри попиту, а останній – центр пропозиції, хоча ця тенденція може змінитися в міру реформування Китаєм своєї економіки в бік зростання споживчого попиту [20, с. 4–5].

GVCs посилюють економічне обґрунтування для прискорення переговорів на багатосторонньому рівні, оскільки бар'єри між третіми країнами початку і кінця виробничого циклу мають те ж значення, що і бар'єри, які встановлюються прямими торговими партнерами, тому найкраще їх розглядати разом. Для сприяння поширенню GVCs ефективнішими є регіональні торговельні угоди (з англ. Regional Trade Agreements, надалі – RTA), якщо членство в них узгоджується з регіональними виробничими мережами. Вони також відіграють важливу роль у поглибленні інтеграційних положень: наближення стандартів або визнання обмежень може здійснюватися на двосторонній і регіональній основі. Укладання нових RTA останнім часом було обумовлено також прагненням країн підтримати формування торговельних режимів без мит і нетарифних бар'єрів для спрощення процедур торгівлі в межах розбудови глобальних виробничо-збутових ланцюгів [4, с. 8].

Регіональні торговельні й інвестиційні угоди особливо доречні з погляду GVCs, оскільки регіональні зусилля щодо лібералізації формують регіональні ланцюги створення вартості та забезпечують розподіл доданої вартості. Оскільки значна частина ланцюгів створення вартості за своїм характером є

більшою мірою регіональними, ніж міжнародними, переважна кількість центрів ланцюгів створення вартості процвітають тільки за наявності сильних регіональних баз поставок. Значущість регіональних ланцюгів створення вартості демонструє потенціал для використання торговельних й інвестиційних угод для ширших спільних зусиль у сфері регіонального промислового розвитку. Такі зусилля можуть концентруватися на лібералізації та сприянні торгівлі й інвестиціям, а також створювати спільні механізми й інститути стимулювання інвестицій. Вони можуть захоплювати інші елементи стратегій, важливих для можливості розвитку GVCs, такі як гармонізація керівних стандартів і зближення стандартів у сфері екологічних, соціальних й управлінських питань. Вони можуть бути націлені на створення транскордонних виробничих об'єднань через спільні інвестиції в інфраструктуру для GVCs і створення виробничих потужностей [10, с. 29].

У контексті імплементації та необхідності впровадження заходів для ефективної реалізації Угоди про поглиблену і розширену вільну торгівлю з ЄС (з англ. Deep and Comprehensive Free Trade Agreement, DCFTA) особливо важливим для України постає питання інтеграції національної економіки в європейські ланцюги створення вартості. Регіональний вимір торговельної політики є актуальним для участі в GVCs, хоча не може бути зазначено однозначно, чи сприяє підписання нових регіональних угод формуванню ланцюгів доданої вартості, або ж ці угоди є, фактично, їхнім наслідком і посилюють уже сформовані вартісні ланцюги [16]. Результати досліджень Б. Камінські (B. Kaminski) підтверджують, що регіональна інтеграція через торговельні й інвестиційні угоди у країнах Центральної та Східної Європи була пов'язана саме з появою великих міжнародних виробничих мереж у зазначених регіонах, що засвідчує потенціал для розробки торговельної стратегії сприяння інтеграції економіки України в регіональні GVCs [13, 14, 15].

Отже, поширення глобальних виробничих мереж потребувало вищого ступеня інтеграції торговельних партнерів і сприяло появі преференційних торговельних угод нового типу, що стосуються не тільки торгівлі, а й стандартів, інвестицій, охорони інтелектуальної власності, конкурентної політики тощо. З огляду на це постає нове завдання – забезпечити, щоб преференційні угоди і багатостороння торговельна система СОТ взаємодоповнювали один одного, а не конкурували між собою [19].

Література

1. В борьбе за место в глобальной цепочке создания стоимости [Электронный ресурс] // Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии / ICTSD ; Международный центр по торговле и устойчивому развитию. – Женева, Швейцария, 2015. – Вып. 3. – Июнь. – Режим доступа : http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Mosty%20June%202015_0.pdf.

2. Baldwin R. Trade-In-Goods and Trade-In-Tasks // Integrating Framework [Electronic source] / Richard Baldwin, Frédéric Robert-Nicoud // Working Paper 15882 (NBER Working Paper Series). – National Bureau of Economic Research. – April 2010. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/w15882>.

3. Baldwin R. Supply-Chain Trade: a Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypothesis / R. Baldwin, J. Lopez-Gonzalez // Discussion Paper No. 9421. – Centre for Economic Policy Research. – L., UK: CEPR, 2013.

4. Backer K. de. Mapping Global Value Chains [Electronic source] / Koen Backer de, Sébastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – No. 159. – OECD Publishing, 2013. – Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/trade/mapping-global-value-chains_5k3v1trgnbr4-en.

5. Evolution of the International Trading System and Its Trends from a Development Perspective [Electronic source] // Note by the UNCTAD secretariat. – Trade and Development Board. – Fifty-ninth session/Item 7 of the provisional agenda. – Geneva, 17–28 September 2012. – Access mode : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb59d5_en.pdf.

6. Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and Implications for Policy [Electronic source] // OECD, WTO and World Bank Group / Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting

Sydney, Australia, 19 July 2014. – Access mode : http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.

7. Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy. A preliminary analysis [Electronic source] // UNCTAD. – Access mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf.

8. Global Value Chains: Introduction to GVCs [Electronic source] // OECD. – Access mode : <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>. – Назва з екрану.

9. GVCs – Policy implications. Trade policy and GVCs [Electronic source] // OECD. – Access mode : <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>. – Назва з екрану.

10. Humphrey J. Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research [Electronic source] / J. Humphrey, H. Schmitz // Working Paper No. 120. – Institute of Development Studies (IDS). – University of Sussex, Brighton, U.K., 2000. – Access mode : <http://www.ids.ac.uk/files/Wp120.pdf>.

11. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs [Electronic source] // OECD, WTO, UNCTAD / Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation), September 2013. – 6 August 2013. – Access mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf.

12. Inclusive Global Value Chains: Policy Options in Trade and Complementary Areas for GVC Integration by Small and Medium Enterprises and Low-Income Developing Countries [Electronic source] // OECD and World Bank Group / Report prepared for submission to G20 Trade Ministers Meeting, Istanbul, Turkey, 6 October 2015. – Access mode : <http://www.oecd.org/tad/tradedev/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf>.

13. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains [Electronic source] // OECD Synthesis Report. – OECD, Paris. 2013. – doi: 10.1787/9789264189560-en. – Access mode : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en#page1.

14. Kaminski B. Integration into Global Production and Distribution Networks through FDI: The Case of Poland [Electronic source] / Bartłomiej Kaminski, Beata Smarzynska // Policy Research Working Paper Series 2646. The World Bank, Development Research Group-Trade. – Washington DC, July 2001. – Access mode : <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/>

IW3P/IB/2001/08/29/000094946_01080804100738/Rendered/PDF/-multi0page.pdf.

15. Kaminski B. Production Disintegration and Integration of Central Europe into Global Markets [Electronic source] / Bartłomiej Kaminski, Francis Ng // International Review of Economics and Finance. – № 14. – 2005. – P. 377–390. – doi:10.1016/j.iref.2004.12.008. – Access mode : https://www.researchgate.net/publication/223927774_Production_Disintegration_and_Integration_of_Central_Europe_in_Global_Markets.

16. Kaminski B. Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing [Electronic source] / Bartłomiej Kaminski, Francis Ng // Policy Research Working Paper 2582. – The World Bank, Development Research Group-Trade. – Washington DC, May 2001. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-2611>.

17. Kowalski P. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies [Electronic source] / Przemyslaw Kowalski, Javier Lopez, Gonzalez, Alexandros Ragoussis, Cristian Ugarte. – OECD Trade Policy Papers, 2015. – No. 179. – Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/trade/participation-of-developing-countries-in-global-value-chains_5js331fw0xxn-en.

18. Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains [Electronic source] / Mika Saito, Michele Ruta, Jarkko Turunen // IMF. – August 26, 2013. – Access mode : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/082613.pdf>.

19. World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Electronic source] // UNCTAD. – United Nations: N. Y. and Geneva, 2013. – Access mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.

20. World Trade Report 2014 – Trade and development: Recent Trends and the Role of the WTO [Electronic source] // World Trade Organization. – 2014. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf.

ЗМІСТ

Список умовних скорочень	3
Передмова	10
Розділ 1. Трансформація концепцій міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття	13
1.1. Новітні теорії міжнародної економічної інтеграції	13
1.2. Детермінанти міжнародної інтеграційної співпраці	26
1.3. Діалектика сучасних стратегій міжнародної економічної інтеграції в контексті нового регіоналізму	41
1.4. Регуляторна кооперація в міжнародних інтеграційних процесах	55
1.5. Інтеррегіоналізм в умовах глобальної економічної інтеграції	68

**Розділ 2. Поглиблені та розширені форми
класичних стадій міжнародної економічної інтеграції 77**

- 2.1. Поглиблені та розширені зони вільної торгівлі
як новий феномен розвитку світового господарства 77
- 2.2. Поглиблені та розширені митні союзи
в сучасних міжнародних економічних відносинах 89

**Розділ 3. Розвиток секторальних (галузових)
економічних союзів країн в умовах глобалізації 101**

- 3.1. Інноваційний союз як форма інтеграції країн
до глобальної інноваційної системи 101
- 3.2. Механізм формування
енергетичного союзу ЄС 118
- 3.3. Валютні союзи в системі
інтеграційних процесів 127
- 3.4. Фіскальний союз: поглиблення інтеграції
чи макроекономічний парадокс 146
- 3.5. Перспективи становлення
банківського союзу ЄС 161
- 3.6. Передумови формування
союзу ринків капіталу ЄС 177
- 3.7. Новітні інтеграційні процеси
на світовому страховому ринку 182
- 3.8. Міжнародні господарські логістичні комплекси
як нова ланка розвитку інтеграційних процесів 191

Розділ 4. Міжрегіональні	
інтеграційні процеси сучасності	213
4.1. Переваги та ризики реалізації	
Трансатлантичного торговельного	
й інвестиційного партнерства ЄС – США.....	213
4.2. Основні засади формування	
Транстихоокеанського партнерства.....	228
4.3. Економічний потенціал	
Всеохоплюючого стратегічного партнерства ЄС і КНР	234
4.4. Зона вільної торгівлі ЄС – Японія:	
виклики та можливості	246
4.5. Формування торговельного альянсу	
ЄС і Канади	25
4.6. Проблеми розвитку міжрегіональних	
економічних відносин ЄС – МЕРКОСУР	264
4.7. Роль ЄС у реалізації інтеграційних ініціатив	
Близького Сходу та Північної Африки	273
4.8. Перспективи економічної інтеграції	
між ЄС і САЕС.....	287
Розділ 5. Формування мегарегіональних	
торговельних альянсів	299
5.1. Детермінанти розвитку мегарегіональних	
інтеграційних процесів в АСЕАН.....	299

5.2. Проблеми формування Регіонального всеосяжного економічного партнерства.....	312
5.3. Перспективи економічної інтеграції між КНР, Японією та Південною Кореєю в контурах нового регіоналізму	320
5.4. Тихоокеанський Альянс: формування торговельного блоку країн Латинської Америки.....	336
5.5. Активізація інтеграційних процесів у Тихоокеанському регіоні в межах Угоди про тісніші економічні відносини	358
5.6. Новітні форми інтеграційних об'єднань на африканському континенті.....	368
5.7. Торговельні інтеграційні мегаутворення: ефекти для третіх країн.....	377
Розділ 6. Глобальна інтеграція та розвиток міжнародних виробничих мереж	389

CONTENTS

Preface	3
Abbreviations	10
Chapter 1. Transformations in the international economic integration concepts at the beginning of the XXI century	13
1.1. The new theories of international economic integration	13
1.2. The determinants of international integration cooperation	26
1.3. The dialectics of modern international economic integration strategies	41
1.4. Regulatory cooperation in international integration processes	55
1.5. Interregionalism under the global economic integration	68

Chapter 2. Deep and comprehensive forms of the classical stages of international economic integration	77
2.1. Deep and comprehensive free trade areas as a new phenomenon of the global economy	77
2.2. Deep and comprehensive customs unions in the modern international economic relations	89

Chapter 3. The development of sectoral economic alliances in the globalization era	101
3.1. Innovation Union as a form of countries' integration to the global innovation system	101
3.2. Creation of the EU Energy Union	118
3.3. Monetary unions in the system of integration processes	127
3.4. Fiscal Union: deepening integration or macroeconomic paradox	146
3.5. The prospects of creating the EU Banking Union	161
3.6. Prerequisites for establishment of the Union of Capital Markets in the EU	177
3.7. New integration processes in the global insurance market	182
3.8. International business logistics complexes as a new link in the integration processes	191

Chapter 4. Modern interregional integration processes	213
4.1. Benefits and risks of the Transatlantic Trade and Investment Partnership	213
4.2. Basic principles forestablishing the Trans-Pacific Partnership	228
4.3. Economic potential of the EU – China Comprehensive Strategic Partnership.....	234
4.4. The EU – Japan Free Trade Agreement: challenges and opportunities	246
4.5. The EU and Canada trade alliance establishment	255
4.6. The challenges inthe EU-Mercosur inter-regional economic relations	264
4.7. The EU role in implementing the Middle East and North Africa region integration initiatives.....	273
4.8. The EU-EAEU economic integration prospects.....	287
 Chapter 5. Constructing the mega-regional trade alliances	 299
5.1. The determinants of the ASEAN megaregional integration processes	299
5.2. The challenges in arranging the Regional Comprehensive Economic Partnership	312

5.3. The prospects for economic integration between China, Japan, and South Korea within the framework of the new regionalism	320
5.4. The Pacific Alliance: establishment of a trade bloc in Latin America.....	336
5.5. Intensification of the integration processes in the Pacific region under the Pacific Agreement on Closer Economic Relations	358
5.6. The new forms of integration partnerships on the African continent	368
5.7. Mega-regional trade agreements: the third country effects.....	377
 Chapter 6. Global integration and development of international production networks.....	 389

Наукове видання

ШНИРКОВ Олександр Іванович
ФІЛІПЕНКО Антон Сергійович
ЗАБЛОЦЬКА Рита Олександрівна
та інші

**РОЗВИТОК НОВІТНІХ ФОРМ
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ**

Монографія

Редактор Т. Гуз

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"



Формат 60x84^{1/16}. Ум. друк. арк. 24,2. Наклад 100. Зам. № 216-7975.
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № МВ-11.
Підписано до друку 26.12.16

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"
б-р Т. Шевченка, 14, 01601, м. Київ
☎ (044) 239 32 22; (044) 239 31 72; тел./факс (044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02