

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

**ПРОЦЕСИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ
В СУЧАСНОМУ
СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

МОНОГРАФІЯ



УДК 339-044.967
П84

Автори:

О. І. Шнирков, (підрозд. 1.1), А. С. Філіпенко (підрозд. 1.2), Н. В. Резнікова (підрозд. 1.3), В. І. Мазуренко (підрозд. 1.4), Р. О. Заблоцька (підрозд. 1.5), Ю. Ю. Хватов (підрозд. 2.1), Л. С. Поліщук (підрозд. 2.2), М. М. Відякіна (підрозд. 2.3), А. С. Нанавов (підрозд. 2.4), В. В. Батрименко (підрозд. 2.5), О. А. Чугаєв (підрозд. 2.6), Р. Д. Стаканов (підрозд. 2.7), В. Ю. Шевченко (підрозд. 2.8), В. Є. Намонюк (підрозд. 2.9), О. В. Підчоса (підрозд. 2.9)

Рецензенти:

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

*Рекомендовано до друку вченою радою Інституту міжнародних відносин
(протокол № 4 від 23 листопада 2017 року)*

*Ухвалено науково-методичною радою
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 5-17/18 н. р. від 21 червня 2018 року)*

П84 Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві : монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Н. В. Резнікова та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. – К. : ВПЦ "Київський університет", 2018. – 159 с.

ISBN 978-966-933-001-7

Розглянуто теоретичні основи аналізу, основні форми, закономірності і тенденції, а також наслідки процесів міжнародної економічної дезінтеграції у світовому господарстві. Розкрито особливості міжнародної економічної дезінтеграції на регіональному та міжрегіональному рівнях.

Для науковців, економістів-практиків, викладачів, студентів, аспірантів, які цікавляться актуальними тенденціями розвитку світової економіки і міждисциплінарними дослідженнями.

УДК 339-044.967

ISBN 978-966-933-001-7

© Шнирков О. І., Філіпенко А. С., Резнікова Н. В., 2018
© Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
ВПЦ "Київський університет", 2018

Передмова

Світове господарство на початку XXI ст. характеризується поглибленням двох взаємопов'язаних й одночасно суперечливих процесів – інтенсифікацією міжнародної економічної інтеграції і розвитком процесів міжнародної економічної дезінтеграції. Особливу актуальність цій проблемі додають у сучасних умовах нова зовнішньоекономічна політика президента США Дональда Трампа, референдум про вихід Великої Британії із ЄС та економічна війна Росії проти України.

Світова економічна наука наразі не розкриває достатньо глибоко теоретичні засади та методологію дослідження процесів міжнародної економічної дезінтеграції. Концептуального осмислення потребують також аналіз основних чинників, механізмів і соціально-економічних наслідків моделей економічної дезінтеграції. На спеціальну увагу заслуговує використання міждисциплінарної методології дослідження розвитку моделей економічної дезінтеграції у світовому господарстві, оскільки її причини та наслідки виходять далеко за межі власне економічної сфери. І якщо міжнародній економічній інтеграції присвячено величезну кількість наукових досліджень, то процеси економічної дезінтеграції поки не вивчені на належному рівні. У сучасній економічній літературі немає усталеного розуміння причин, закономірностей і тенденцій дезінтеграційних процесів у світовій економіці. Автори монографії саме і прагнули зробити свій внесок у розбудову теоретичних засад аналізу та вивчення практичних аспектів міжнародної економічної дезінтеграції на сучасному етапі.

Видання підготовлено викладачами кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка за результатами міжнародної науково-практичної конференції "Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві", що відбулася в Інституті міжнародних відносин 27 жовтня 2017 р.

Розділ 1

Теорія та методологія дослідження міжнародної економічної дезінтеграції

1.1. Концептуальні засади процесів міжнародної економічної дезінтеграції

Термін *дезінтеграція* з метою аналізу саме світогосподарських процесів в економічній літературі використовують із 1938 р. У 1938–1942 рр. п'ятеро економістів почали активно його застосовувати для характеристики міжнародного поділу праці в умовах світової економічної кризи (Л. Місес (L. Mises), М. Бон (M. Bonn), Ф. Хайек (F. Hayek), Ф. Хільгерд (F. Hilderdt), В. Рьопке (W. Rörke). У 1938 р. Л. Місес опублікував статтю "Дезінтеграція міжнародного поділу праці" з критикою аргументів проти вільної торгівлі, обмеження руху товарів, капіталу, грошей та робочої сили, причому терміну у самій статті не було, він є тільки у її назві. Також у 1938 р. у М. Бона вийшла книга "Розпад імперії: дезінтеграція світової економіки", де він уживав цей термін лише в назві роботи, вступі та назві другої частини. Як синоніми автор у самому тексті використовував терміни *економічний сепаратизм*", *економічна ізоляція*, *регіональний економічний сепаратизм*. У 1939 р. Ф. Хайек у статті "Економічні умови федералізму між штатами" стверджував, що Конституція США запобігла швидкій дезінтеграції країни у чисельні окремі економічні простори [1, с. 121–122]. Нарешті, у 1942 р. В. Рьопке опублікував фундаментальне дослідження "Міжнародна економічна дезінтеграція", у якому він обґрунтовував, що процес міжнародної економічної інтеграції з 1870 р. до 1914 р. був зупинений міжнародною економічною дезінтеграцією, що

тривала і до кінця 1930-х рр.; соціально-політична та економічна інтеграція, як й дезінтеграція, взаємопов'язані процеси; економічний націоналізм та національні політики економічної стабілізації у 1930 рр. є основними чинниками колапсу міжнародного монетарного порядку та міжнародної економічної дезінтеграції [2].

У 1930-ті рр. під час депресії багато країн відмовилися від своїх зобов'язань щодо підтримки золотого стандарту і перейшли до вільного коливання валютних курсів. Натомість країни, що продовжували його підтримку, постраждали більше за інших. Країни намагалися обмежити імпорт товарів, переорієнтувати сукупний попит на внутрішнє виробництво. Це призвело до негативних наслідків для зайнятості у країнах-експортерах, які почали у свою чергу обмежувати імпорт з інших країн. Такі дії, спрямовані на підвищення національного добробуту за рахунок погіршення економічних умов в інших країнах, отримали назву *політика розорення сусіда*. Так, П. Кругман та М. Обстфелд показали, що у 1930-ті рр. заборони й обмеження для міжнародного руху капіталу, платежів, торгівлі, адміністративні методи регулювання зовнішньої торгівлі, множинні валютні курси, торговельні бар'єри призвели до дезінтеграції світової економіки в автаркічні (самодостатні) національні економічні одиниці. [3, с. 544–545]. Така позиція збігається з визначення змісту міжнародної економічної дезінтеграції В. Рьопке.

Таким чином, у 1930-ті рр. було закладено основи теорії міжнародної економічної дезінтеграції як процесу, що передбачає відмову країн від існуючих правил та умов міжнародного обміну факторами виробництва шляхом диференціації національних економічних політик, що веде до збільшення бар'єрів для міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, отже їх неефективному використанню, падінню добробуту у світовому господарстві загалом.

Формування та розвиток теорії міжнародної економічної дезінтеграції, дослідження практичних аспектів та форм її вияву інтенсивно відбувалися під час найглибших проявів цього процесу у світовому господарстві (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Дослідження з проблем міжнародної економічної дезінтеграції

Вчені	Роки	Процес міжнародної економічної дезінтеграції
Л. Місес (L. Mises), В. Рьопке (W. Röpke), М. Бону (M. Bonu), Ф. Хаєк (F. Hayek), Ф. Хільгерт (F. Hilgert)	1938–1942 рр.	Велика депресія 1931–1933 рр.
Д. Кастелано (D. Castellano), К. Чеснат (K. Chesnut), М. Суїс (M. Suesse), Р. Карлтер (R. Curlter), Д. Грос (D. Gros), Д. Маролов (D. Marolov), Дж. Фідрмук (J. Fidrmuc), Х. Брудман (H. Broadman)	1991–2005 рр.	Розпад СРСР, СФРЮ, РЕВ
Г. Волаан (H. Vollaand), Д. Веблек (D. Weblek), Л. Подкамінер (L. Podkaminer), А. Еплер (A. Eppler), Дж. Капалдо (J. Capaldo), Л. Стреттер (L. Strether), М. Емерсон (M. Emerson), Т. Семпсон (T. Sampson), С. Якубовський, А. Либман, А. Хейфець	2008–2017 рр.	Кризові явища в СНД, ЄС, Брексіт (Brexit)
Дж. Капалдо (J. Capaldo), М. Патрік (M. Patrick), А. Херн (A. Hern), М. Мієре (M. Myers), П. Каневський	2014–2018 рр.	Позиція США щодо Трансатлантичної та транстихоокеанської зон вільної торгівлі, НАФТА, трампономіка

Основні теорії міжнародної економічної дезінтеграції розглядають цей процес з погляду збільшення бар'єрів для руху факторів виробництва та посилення відмінності економічних політик країн, що дезінтегруються (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні теорії міжнародної економічної дезінтеграції

Ринкова	Збільшення та посилення бар'єрів для міжнародного руху факторів виробництва
Інституційна	Диференціація економічних політик окремих країн, "регуляторна декооперація"
Структуралістська	Зниження рівня координації та реалізації економічних суверенітетів країн (виключний; спільний; делегований; підтримки, доповнення)

Прихильники ринкових концепцій стверджують, що фактично економічна дезінтеграція веде до зменшення інтенсивності, глибини й охоплення взаємозв'язків між ринками різних країн, отже, до їхнього відокремлення. Наявність різного роду бар'єрів на шляху міжнародного руху факторів виробництва означає зростання транзакційних витрат на їхнє переміщення, диференціацію цін на ринках окремих країн внаслідок відсутності арбітражу [13, с. 4–5], неефективне використання ресурсів. Так, Т. Семпсон зазначає: "Вихід Великої Британії з ЄС призведе до створення нових бар'єрів для обміну товарами, послугами та людьми з іншими 27 країнами-членами" [11, с. 163]. Таким чином, змістом міжнародної економічної дезінтеграції в її ринкових концепціях є відокремлення національних ринків факторів виробництва.

Інституційні підходи до аналізу міжнародної дезінтеграції базуються на аналізі зменшення гомогенності (диференціації, асинхронності, непропорційності) національних та/або спільних економічних політик країн. Регуляторна декооперація призводить до сегментації бізнес-середовища, створює суттєво різні правила для міжнародного переміщення та використання факторів виробництва, отже, дезінтегрує економічні умови існування виробників і споживачів. Л. Подкамінер стверджує, що дезінтеграція ЄС може бути зупинена за умов радикальної зміни парадигми економічних політик ЄС, нейтралізації негативних наслідків спільної валюти, зміни умов і правил фіскальної консолідації, відмови від таких форм національного регулювання сфери заробітної плати, які фактично базуються на "політиці розорення сусіда" [8, с. 1].

Для структуралістських концепцій інтеграції та дезінтеграції характерним є наголос на якісних характеристиках координації та реалізації економічних і політичних суверенітетів країн. Зниження рівня координації економічних суверенітетів тут розглядають як економічну дезінтеграцію. Така дезінтеграція набуває форм руху від виняткового економічного суверенітету міжнародного інтеграційного угруповання (1) до спільного економічного суверенітету групи країн, що інтегруються (2), далі до делегування частини економічного суверенітету країною міжнародному угрупованню без набуття членства в ньому (3), переходу до підтримки, доповнення національних суверенітетів (4), нарешті до незалежної ре-

лізації економічного суверенітету (5). Відповідні тенденції для політичної дезінтеграції описуються теоріями неофункціоналізму, транзакціонізму, ліберального інтерговерналізму [16, 19].

Чинники міжнародної економічної дезінтеграції мають різноплановий характер і можуть бути систематизовані так (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Чинники міжнародної економічної дезінтеграції
(конфлікт економічних інтересів)**

• Зміна моделі соціально-економічного та/або політичного розвитку країн
• Структурне пристосування
• Глибока економічна криза
• Критична асинхронність й асиметрія економічних, соціальних, політичних, безпекових та інших ефектів інтеграції

Так, зміна моделі соціально-економічного та політичного розвитку, нові зовнішньоекономічні стратегії та політичні переваги окремих країн привели до розпаду СРСР, СФРЮ (як політичних й економічних союзів), а також РЕВ. Прикладом структурного пристосування до змін прераференцій національних споживачів і потреб виробників є вихід низки країн у 1970–1990 рр. з ЄАВТ, що обмежувалася лише розвитком вільної торгівлі промисловими товарами, та їхній вступ до ЄС, яке вже тоді пропонувало глибші та ширші можливості економічної інтеграції. Особливою формою структурного пристосування згори є зміна зовнішньоекономічної та національної економічної стратегії у межах політики трампономіки, за якою економічний націоналізм і протекціонізм замість глобальної конкуренції розглядають як основні механізми зростання добробуту США. Ми згадували про економічну дезінтеграцію країн у 1930-х рр. як їхню реакцію на світову глибоку економічну кризу – Велику депресію. Під час глобальної фінансової кризи у 2008–2009 рр. велика кількість країн почала впроваджувати обмеження на вільний рух товарів і капіталу. Нарешті, причинами Брексіту є, насамперед, негативне ставлення більшості громадян країни до міграційної політики ЄС, відповідних соціальних зобов'язань, значних фінансових внесків до бюджету Союзу, значна частина яких спрямовується на підтримку країн зі значними дефіцитами держбюджету та зовніш-

ньою заборгованістю, хоча більшість досліджень доводить переважно негативні загалом наслідки економічної дезінтеграції з ЄС для національної економіки [див., напр., 10].

Якісні ознаки міжнародної економічної дезінтеграції мають протилежний характер для інтеграційних ознак (див. табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Ознаки міжнародної економічної дезінтеграції

• Вихід з інтеграційної угоди з іншими країнами (призупинення, суттєвий перегляд)
• Відновлення економічних бар'єрів та кордонів між країнами
• Посилення самодостатності (автаркії, обособленості національних ринків)
• Ресорсинг у вертикальному та горизонтальному міжнародному поділі праці
• Асиметрія та асинхронність бізнес-циклів країн
• Економічна війна
• Суттєва диференціація змісту інтеграційних угод (відносна дезінтеграція)

Якісні ознаки міжнародної економічної інтеграції характеризують її процес та стан. Вихід з інтеграційної угоди, її призупинення, суттєвий перегляд, диференціація змісту угод з різними країнами за умов пріоритетної інтеграції, економічна війна свідчать про формально новий статус, рівень і форму дезінтеграції, який базується на системі принципово нових правил та умов обміну факторами виробництва. Інші ознаки описують процес поступової дезінтеграції, її окремих територіальних, структурних, галузевих, циклічних виявів, у тому числі внаслідок політики протекціонізму.

Серед ознак економічної дезінтеграції особливе значення має ресорсинг у вертикальному міжнародному поділі праці. Фрагментація міжнародного виробництва веде до формування ланцюжків доданої вартості, що, у свою чергу, створює необхідність усунення різного роду бар'єрів на шляху інтернаціонального руху факторів виробництва та стає фактором розвитку економічної інтеграції країн, насамперед, її розширених і поглиблених форм. Інтеграція міжнародних ринків оснований на дезінтеграції виробництва [18]. Отже, ресорсинг, повернення окремих ланцюжків доданої вартості до країн, які раніше винесли відповідну частину виробничого процесу за кордон, реінтеграція

у національних межах інтернаціонального виробничого процесу суттєво зменшують стимули до міжнародної економічної інтеграції, більше того, можуть запустити процеси економічної дезінтеграції. Ресорсинг у міжнародному горизонтальному поділі праці також може спровокувати дезінтеграцію і для простих форм економічної інтеграції. Так, намагання переглянути умови угоди про вільну торгівлю НАФТА передусім пов'язано з намаганням США повернути частину виробництв, які раніше було винесено до країн-партнерів, до національної економіки.

Кількісні характеристики міжнародної економічної дезінтеграції охоплюють правові й економічні показники та можуть бути сформульовані так (див. табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Показники міжнародної економічної дезінтеграції
(правові, економічні, бізнес-циклу)**

• Зменшення кількості країн у РТУ [9]
• Зниження питомої ваги взаємного обміну факторами виробництва, у тому числі і насамперед внутрішньогалузевої торгівлі [9]
• Зменшення переліку єдиних, спільних, делегованих або скоординованих економічних політик
• Зростання тарифних і нетарифних обмежень, регуляторних бар'єрів для руху факторів виробництва
• Збільшення обсягів антиімпортного виробництва
• Суттєва диференціація показників економічного циклу й індикаторів соціально-економічного розвитку [9]

Так, Д. Кеніг у 2013 р. запропонував ЄС-індекс для оцінки розвитку економічної інтеграції в ЄС на основі 25 індикаторів, що охоплюють правові, інституціональні, ринкові фактори та характеризують економічну конвергенцію і зближення соціально-економічного розвитку країн, що інтегруються. Економічну інтеграцію, таким чином, визначають як конвергенцію основних економічних індикаторів та симетрію економічного розвитку країн певного регіону. Тоді економічну дезінтеграцію, навпаки, вимірюють збільшенням дивергенції між відповідними економічними індикаторами, що означає економічне розшарування в регіоні [9, 17]. Для вимірювання процесу економічної дезінтеграції може також застосовуватися аналіз динаміки бета- та сигма-конвергенції в інтеграційних угрупованнях.

Залежно від критеріїв в економічній літературі аналізують різні форми дезінтеграції (див. табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Критерії та форми міжнародної економічної дезінтеграції

Критерії	Форми	
1. Термін	1.1. Шокова [13] 1.2. Латентна (стагнуюча) [14]	
2. Наслідки	2.1. Конфліктна [14] 2.2. Дивергентна [13] 2.3. Новий медіавалізм (різних швидкостей, концентричних кіл, диференційована інтеграція тощо)	
3. Характер	3.1. Договірна 3.2. Силова, примусова	
4. Рушійна сила	4.1. Згори (держава) 4.2. Знизу (підприємства) [13]	
5. Регресія рівнів	5.1. Повна інтеграція → економічний союз 5.2. Економічний союз → спільний ринок 5.3. Спільний ринок → митний союз 5.4. Митний союз → зона вільної торгівлі 5.5. Зона вільної торгівлі → торговельні преференції	
6. Географічне охоплення	6.1. Двостороння 6.2. Багатостороння 6.3. Субрегіональна	6.4. Регіональна 6.5. Міжрегіональна 6.6. Глобальна

Договірна дезінтеграція означає вихід із певних інтеграційних процесів на основі домовленостей між країнами. Цей цивілізований, сучасний і правовий механізм надає можливість усім країнам підготуватися до змін у правилах й умовах економічної інтеграції, мінімізувати об'єктивно виникаючі негативні соціально-економічні та політичні наслідки (вихід прибалтійських країн із режиму вільної торгівлі з Україною внаслідок їхнього вступу до ЄС; перемовини між США, Канадою та Мексикою щодо перегляду угоди про формування НАФТА; Брексіт тощо). Силова дезінтеграція означає примусове відторгнення частин території певної країни (внаслідок військової агресії, окупації, незаконних референдумів тощо) та подальшу їхню фактичну інтеграцію до інших міжнародних інтеграційних угруповань. Крим після анексії Росією фактично став частиною ЄАЕС, й економічні стосунки з ним не мають обмежень з боку інших членів цього інтеграційного угруповання. Наразі не визначено інтеграційне майбутнє тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської обл. України після агресії Росії.

Запропонована регресія рівнів (етапів) міжнародної економічної інтеграції як форм дезінтеграції базується на класичній їхній класифікації за Б. Баласою й охоплює п'ять основних рівнів. Однак теорія та практика розвитку інтеграційних і дезінтеграційних процесів у ХХІ ст. дає набагато більший набір – до 15 варіантів економічної дезінтеграції, що пов'язано з розширенням та поглибленням процесів економічного зближення або відокремлення країн. Наприклад, для країн – членів ЄС може бути запропонована така потенційна динаміка рівнів дезінтеграції, що передбачає регуляторну декооперацію та збільшення бар'єрів на шляху руху основних факторів виробництва (табл. 1.7) [10].

Таблиця 1.7

Потенційна динаміка рівнів дезінтеграції за умов виходу з розвинених форм інтеграційних процесів (у ЄС)

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Європейський економічний простір (Норвегія та ін.), ЄЕП + митний союз.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Преференційні моделі: <ul style="list-style-type: none"> - класична ЗВТ, - митний союз (Туреччина), - швейцарська модель (Швейцарія), - всеохоплююча зона вільної торгівлі з Канадою (Канада) (ВЗВТ), - всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі (Україна та ін.), - угоди зі стабілізації та асоціації (Сербія та ін.), - угоди з партнерства та співробітництва (Казахстан та ін.), - стратегічне партнерство без ЗВТ (КНР), - стратегічне партнерство з ЗВТ (Республіка Корея та ін.), - стратегічне партнерство з ВЗВТ
<ul style="list-style-type: none"> ▪ СOT. <ul style="list-style-type: none"> - СOT + регуляторна конкуренція
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Специфічна модель для окремої країни

У процесі виходу з розвинених форм економічної інтеграції на початку ХХІ ст. учасникам цього процесу необхідно узгодити охоплення та глибину дезінтеграції у великій кількості сфер (понад 50), які врегульовано в межах СOT та/або перебувають поза регулюванням СOT і регулюються відповідними окремими інтеграційними угодами (див. табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Основні сфери новітніх форм міжнародної економічної інтеграції та дезінтеграції на початку XXI ст.

Сфери СОТ	Сфери поза регулюванням СОТ	
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	Співпраця в 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
Преференції для промислових товарів	Антикорупційні заходи	Захист здоров'я
Преференції для сільськогосподарських товарів	Конкурентна політика	Права людини
Митне регулювання	Захист довкілля	Незаконна імміграція
Торгівля послугами (ГАТС)	Громадянський захист	Дослідження та технології
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Інноваційна політика	Малі та середні підприємства
	Культурна співпраця	Соціальні аспекти
	Діалог з економічної політики	Статистика
	Освіта та професійна підготовка	Оподаткування
	Енергетична політика	Боротьба з тероризмом
	Фінансова допомога	Віза та притулок

Складність цього процесу полягає в бажанні країн, що дезінтегруються, зберегти аспекти та сфери інтеграції, які є більш вигідними та привабливими для них, й одночасно зменшити відкритість своїх внутрішніх ринків, де, за їхніми оцінками, вони значно програють. Так, Велика Британія після Брексіту хотіла б зберегти достатньо глибоку взаємодію з ЄС насамперед у сферах фінансових послуг, науки й освіти. Таку вибірккову інтеграцію з ЄС має наразі і Швейцарія, тому ЄС пропонує їй переглянути умови інтеграції та замість окремих угод мати одну збалансовану.

При аналізі ефектів міжнародної економічної дезінтеграції до уваги слід брати не лише структуру й обсяги економічних позитивних і негативних ефектів, але й наслідки в інших позаекономічних сферах розвитку країн та інтеграційних об'єднань (див. табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Основні засади аналізу ефектів міжнародної економічної дезінтеграції

Зникнення або зменшення позитивних та/або негативних економічних ефектів інтеграції за умов конфліктної дезінтеграції
Поява нових позитивних та/або негативних економічних ефектів за умов дивергентної дезінтеграції
Сукупність економічних та інших (політичних, соціальних, демографічних, безпекових, психологічних тощо) ефектів насамперед для дезінтеграції з розвинених форм інтеграції; слабка зіставність ефектів; SWOT-аналіз
Транзакційні витрати на подолання бар'єрів виходу з інтеграційного процесу
Ефекти дезінтеграції для малої, середньої, великої економіки

Складність оцінки ефектів економічної дезінтеграції полягає в тому, що сучасні методи моделювання наслідків відповідних процесів, по-перше, не дають можливості звести до одного знаменника та врахувати всі можливі ефекти для різних сфер країн, що дезінтегруються; по-друге, для економічної сфери важко врахувати довготермінові (динамічні) ефекти, особливо для регресії з розвинених форм. З огляду на це, продуктивнішим є аналіз саме статичних ефектів дезінтеграції [10], а рішення щодо дезінтеграції ухвалюються країнами значною мірою на основі політичної та соціальної складових.

Крім того, наслідки економічної дезінтеграції для малої, середньої та великої економіки суттєво різняться. За класичним моделями, міжнародна економічна дезінтеграція великої економіки може мати позитивні наслідки для національного добробу-

ту (один із трьох варіантів ефектів ринкової дезінтеграції), тоді як для малої економіки це означатиме неефективне використання ресурсів, що веде до зменшення національного добробуту. У сучасній світовій економіці всім критеріям великої економіки відповідають лише внутрішні ринки КНР, США та ЄС.

Нарешті, діалектика процесів міжнародної економічної інтеграції та міжнародної економічної дезінтеграції не зводиться до прямого протиставлення та заперечення, а має складніший характер (див. табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Співвідношення процесів міжнародної економічної інтеграції та міжнародної економічної дезінтеграції

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Міжнародна економічна інтеграція – основний (визначальний) економічний процес розвитку суспільного (міжнародного) поділу праці
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Міжнародна економічна дезінтеграція: <ul style="list-style-type: none"> - форма вияву міжнародної економічної інтеграції, - передумова, - фактор розвитку міжнародної економічної інтеграції, - наслідок міжнародної економічної інтеграції, - заперечення міжнародної економічної інтеграції (дихотомія)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Основні риси взаємодії: <ul style="list-style-type: none"> - одночасно; - багатосторонній процес (політика, економіка, соціальні відносини тощо); - процес і становище; - паралельний і взаємопідтримуючий розвиток

У будь-якому варіанті, основною та вирішальною формою інтернаціоналізації господарського життя світового господарства на сучасному етапі є глобальна, міжрегіональна та регіональна економічна інтеграція, що відображає процес подальшого розвитку міжнародного поділу праці та поглиблення міжнародної спеціалізації виробників різних країн. Такий процес не є однорідним, лінійним й одночасним для всіх національних економік і постійно коригується як поглибленням і розширенням інтеграційних процесів, так і розвитком міжнародної економічної дезінтеграції.

Література

1. International Economic Integration. Critical Perspectives of the World Economy / ed. by M. Jovanovic. – L. & N. Y., 1998.
2. Röpke Wilhelm. International Economic Disintegration / Wilhelm Röpke. – Ludwig von Mises Institute, 1950.
3. Krugman Paul R. International Economics. Theory and Practice / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. – N. Y., 2003.
4. Jan Fidrmuc. Disintegration and Trade / Jan Fidrmuc, Jarko Fidrmuc // Review of International Economics. – November 2003. – Vol. 11, issue 5.
5. Karen Chesnut. The Impact of Economic Disintegration in Eastern Europe on Firms, Trade Patterns and Intensity [Electronic source] / Karen Chesnut // Exploration of the Effects and Policy Implications. – Chapel Hill, 2001. – Access mode : <http://www-sre.wu-wien.ac.at/neurus/chesnut.pdf>.
6. From Disintegration to Reintegration. Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade / ed. by H. Broadman. – World Bank, 2005.
7. Lambert Strether. Brexit: The Economics of International Disintegration [Electronic source] / Lambert Strether. – Posted on October 20, 2017. – Access mode : <https://www.nakedcapitalism.com/2017/10/brexit-economics-international-disintegration.html>.
8. Podkaminer Leon. Economic disintegration of the European Union: not unavoidable, but probable / Leon Podkaminer. – The Vienna Institute for International Economic Studies, 2015.
9. Eppler Annegret. Europe's political, social, and economic (dis-)integration: Revising the Elephant of crises / Annegret Eppler, Lisa H. Anders, Thomas Tuntschew. Political Science Series. – October 2016. – Working Paper 143.
10. An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the EU27. Study for the IMCO Committee / M. Emerson, M. Buse, M. di Salvo et al. – March 2017.
11. Thomas Sampson. The Economics of International Disintegration // Journal of Economic Perspectives. – Fall 2017. – Vol. 31, number 4.
12. Либман А.М. Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ [Электронный ресурс] / А.М. Либман. – Режим доступа : <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2006/fp/5/06.pdf>.
13. Либман А.М. Модели экономической дезинтеграции. Интеграция и дезинтеграция / А.М. Либман, Б.А. Хейфец // Евразийская экономическая интеграция. – 2011. – Май. – № 2 (11).

14. Якубовский С.О. Процеси економічної дезінтеграції та їх моделювання / С.О. Якубовский // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія "Економічні науки". – X., 2012. – Т. XV. – № 2.

15. Каневский П. Экономическая философия Трампа / П. Каневский // Expert Online. – 01.02.2018.

16. D. Webber. How Likely Is It That The European Union Will Disintegrate? A Critical Analysis Of Competing Theoretical Perspectives / D. Webber. – ANU Center for European Studies Briefing Paper Series. – Vo. 2. – № 3 (October 2011).

17. Konig J. and Renate Ohr. Different Efforts in European Economic Integration Implication of the EU Index / J. Konig and Ohr. Renate // Journal of Common Market Studies. – 2013. – № 51.

18. Robert C. Feenstra. Integration of Trade and Disintegration of Production / C. Robert // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – Vol. 12. – № 4. – Fall.

19. Sovereignty in Transition / ed. by Neil Wolker. – Portland, 2003.

1.2. Методологія міждисциплінарності в аналізі міжнародних дезінтеграційних процесів

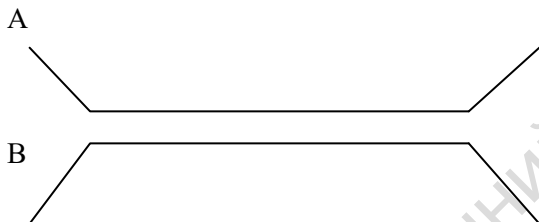
Одним із глобальних інтелектуальних трендів сучасності стає посилення уваги до кросдисциплінарних досліджень. Основними спонукальними мотивами та факторами розвитку міждисциплінарності в науці й освіті є:

- іманентна складність (комплексність) природи і суспільства;
- потреба в дослідженні проблем і питань, які неможливо здійснити в межах окремих дисциплін;
- необхідність урегулювання соціальних проблем національного і глобального характеру;
- суперечливий розвиток нових технологій (цифрових).

У сучасній методологічній практиці кросдисциплінарності існують три підходи: міждисциплінарний¹, мультидисциплінарний та трансдисциплінарний.

¹ Міждисциплінарність у широкому значенні охоплює мультидисциплінарність та трансдисциплінарність; у вузькому – власне міждисциплінарність.

Мультидисциплінарність означає, що погляди на спільну проблему двох дисциплін А та В розглядаються одночасно, однак не інтегруються. Зв'язок між дисциплінами ситуативний, відсутня спільно визначена матриця, предмети не змінюються та не удосконалюються.



За міждисциплінарного підходу погляди на спільну проблему двох дисциплін А та В інтегруються (поєднуються) для отримання більш узагальненого розуміння. Міждисциплінарність передбачає також взаємну інтеграцію організаційних концепцій, методологічних процедур, епістемології, термінології, даних та організації досліджень і навчання.



Метою трансдисциплінарності є вивчення сучасного світу на основі єдності знань та вирішення мега- і комплексних проблем, спираючись на концептуальні засади різних дисциплін і зацікавлених сторін неакадемічного профілю (стейкхолдерів) і беручи за основу одну пріоритетну теорію. На відміну від інтеграції дисциплін тут відбувається синтез різноманітних знань із потенційною можливістю переходу до нової якості, зародження нового наукового напрямку чи наукової дисципліни. Основні риси зазначених процесів подано в табл. 1.11.

**Основні риси
мультидисциплінарності, міждисциплінарності
та трансдисциплінарності [1, р. 22]**

Мультидисциплінарність	Міждисциплінарність	Трансдисциплінарність
Зіставлення	Взаємодія	Перехід до нової якості
Послідовність	Інтеграція	Наступальність
Координація	Фокусування	Трансформація
	Поєднання	
	Сполучення	

Міжнародні дезінтеграційні процеси є складним комплексним феноменом, у якому переплітаються економічні, політичні, соціальні, психологічні, історичні, інституційні й інші фактори. Зазначене зумовлює використання трансдисциплінарної методології, в основі якої економічна парадигма за урахування теорії та методології супутніх дисциплін. Одна з особливостей трансдисциплінарної методології полягає в тому, що вона створює методологічні межі не просто для об'єднання знань різних дисциплін, а для аналізу нових процесів і явищ, зокрема міжнародної дезінтеграції. Можливе також застосування мультидисциплінарної методології як початкового етапу дослідження з використанням порівнянь, логіки розгортання дезінтеграційних процесів, координації. Мультидисциплінарність передбачає можливість здійснення фундаментальних, прикладних та проблемноорієнтованих досліджень. Основний наголос у міждисциплінарних дослідженнях слід робити на отриманні нового, якісно вищого знання порівняно з попереднім. Епістемологічні виміри міждисциплінарності набувають вирішального значення у процесі виникнення нових економічних явищ і процесів таких, як міжнародна економічна дезінтеграція.

Отже, міждисциплінарність має три ціннісні виміри: широту, інтеграцію та трансформацію (табл. 1.12).

**Головні епістемологічні цінності міждисциплінарності
та їхнє значення в оцінці досліджень [1, р. 500]**

	Широта	Інтеграція	Трансформація
Додана вартість	Розширений репертуар спеціальної експертизи	Майбутній синтез	Трансформація до спеціалізованого світогляду
Пояснення	Різні дисципліни	Інтегративний контекст дослідження	Гібридні спільноти, майбутні генерації
Оціночні акценти	Управління диверсифікацією	Спеціальні інтегративні стандарти	Креативність, оновлення структури знань
Епістемологічні стандарти	Комбінація стандартів різних дисциплін	Інтеграційний процес	Проактивні, нові стандарти
Політика залучення	Структурна гнучкість в оціночному процесі	Система самооцінки	Нове спрямування наукового продукту
Прибічники	Академічні організації, соціологи науки	Проблемно-орієнтовані організації, практики та теоретики	Університетські реформи, антидисциплінарні рухи
Опоненти	Посилення бюрократії, відсутність спільноти	Інституційний ізоморфізм дисциплін включно з обмеженнями	Епістемологічна анархія, відсутність прогресу

Широта передбачає кількісні та якісні показники. З одного боку, ідеться про перелік взаємодіючих дисциплін, з іншого боку – про спільні теоретико-методологічні підходи, об'єкт дослідження, креативність наукової групи, поділ праці між її членами, відповідність отриманих результатів якісним стандартам тощо. Успіх досягається за умов координації, співпраці й обміну. Інтелектуальна міждисциплінарна взаємодія сприяє формуванню самореферентних (самовизначених), монолітних структур. Вагому роль відіграє оцінка наукового проекту неупередженими, незалежними експертами.

Інтеграція (синтез) у першому наближенні передбачає краще бачення та більший успіх у врегулюванні проблем. Вона є комплексним процесом застосування спеціальних концепцій, механізмів та експертиз, які не зводяться до компонентів окремих дисциплін (системний принцип).

Водночас, слід брати до уваги, по-перше, можливу концептуальну несумісність дисциплін. По-друге, інтеграція не завжди є метою міждисциплінарних досліджень за умов досягнення інтелектуального синтезу в окремій предметній сфері. По-третє, ідея інтеграції не враховує того факту, що знання, створене в різних концептуальних сферах (парадигмах), буває несумірним.

Трансформація, як третя епістемологічна риса (цінність) міждисциплінарності, полягає в її здатності (потенціалі) до трансформації старих теорій, старого, догматизованого знання.

Водночас трансформаційні знання є, з одного боку, інформацією про чинні знання та про вікно можливостей щодо отримання нового знання – з іншого. Трансформаційне знання відповідає на питання про те, як правовими, технічними, економічними, культурними й іншими засобами досягти поставлених цілей.

У кросдисциплінарних дослідженнях ще розрізняють інструментальну та критичну методології. Інструментальна методологія спрямована на розв'язання завдань конкретної дисципліни чи низки споріднених дисциплін. Слід додати, що інструментальна методологія переважає в мультидисциплінарних дослідженнях на етапі вивчення об'єктивного стану економічного об'єкта, яким у цьому випадку є міжнародне торговельно-економічне чи інтеграційне об'єднання.

Критична міждисциплінарність зосереджена на домінантних структурах знань й освіти з метою їхньої трансформації. У контексті критичної методології В.І. Вернадський увів поняття *формальна дійсність*, під якою розуміють "таке уявлення про оточення, яке зрештою впливає з досліджень його науковими прийомами, пов'язаними із критичною роботою логіки та теорії пізнання. Формальна дійсність за всієї неодмінної складності та неповноти цього поняття, є вихідним пунктом усіх наших узагальнень у галузі релігійних, наукових і філософських концепцій" [2, с. 12–13]. У нашому варіанті формальною дійсністю є міжнародні інтеграційні процеси, наукові узагальнення, які свідчать не тільки про трансформацію чинного, попереднього знання, а й про його диверсифікацію, про певні парадигмальні зрушення в епістемології світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Отже, логіка, методологічні межі дослідження дезінтеграційності мають поетапний характер. На першому, мультидисциплінарному етапі, об'єкт розглядають різними дисциплінами з метою всебічного з'ясування передумов, причин, факторів, об'єктивних та суб'єктивних чинників, матеріальних та інституційних впливів на процеси міжнародної дезінтеграції. На другому, трансдисциплінарному етапі, виокремлюються нові якісні та кількісні параметри міжнародного дезінтеграційного процесу, окреслюється його предметна сфера в системі як міжнародних економічних відносин, так і в галузі економічної науки загалом. Розглядаючи подібну логіку дослідження, М. Вебер наголошував, що "вирішити друге завдання (другого етапу. – Ф. А.) можна, тільки використавши попередні дані, отримані внаслідок розв'язання першого, яке саме по собі цілком нове і самостійне за своїм типом завдання" [3, с. 291]. Безпосереднім об'єктом дослідження є міжнародні інтеграційні об'єднання, стан і характер яких у першому наближенні можна визначити економічними, політичними, інституційними засобами, використовуючи арсенал відповідних наук на основі мультидисциплінарності. Однак для урахування прямих й опосередкованих факторів аналізуються, по-перше, сукупність детермінант і складових глобального рівня, по-друге, власне інтеграційно-регіональні структури та, по-третє, рівень національно-державних утворень, що входять до інтеграційної спільноти. На глобальному рівні розглядають структуру гео економічної системи, основні центри економічної і політичної сили, характер взаємовідносин між ними та між центром і периферією світового господарства. Водночас важливими є урахування сучасних тенденцій і процесів глобального рівня (конвергенція-дивергенція, взаємозалежність, циклічність, протекціонізм, ресурсна проблема, конкуренція тощо). На рівні інтеграційного об'єднання головними індикаторами є попередні показники рівня його інтегрованості та їхня динаміка на початку дезінтеграційних процесів (торгівля, інвестиції, міграція робочої сили, валютно-фінансова інтеграція тощо). Інституційні аспекти та політико-правові компоненти усіх трьох рівнів є об'єктом дослідження на "діагностичному" етапі, що сигналізують про зміну напряму розвитку системи від інтеграційної спрямованості до процесів дезінтеграції. В основі негативних тенденцій інституційного характеру можуть бути недосконалість глобальних регуляторних механізмів (СОТ, МВФ, Світовий банк), неадекватність законодавчих і правових норм інтеграційного об'єднання щодо рівня і

характеру відносин між його членами, невідповідність наднаціональних інституцій чинному формату інтеграції, з одного боку, та неналежне сприйняття наднаціональних регуляторних механізмів з боку окремих держав – членів спільноти – з іншого. Б. Гаврилишин у своїй доповіді Римському клубу зазначав: "об'єднання повноважних органів для ухвалення рішень на рівні вищому за нації-держави, мусить урівноважуватися з високим рівнем поширення, децентралізації процесу прийняття рішень на рівнях від нації-держави до різних нижчих шаблів суспільної структури. Потреба перерозподілу влади одночасно у двох напрямках викликає напруженість не лише для Європи, а і для інших регіонів" [4, с. 101].

Національно-державний рівень дезінтеграційності має політичні, економічні, інституційні, ментально-психологічні й інші міждисциплінарні виміри. Політичні мотивуються обмеженням традиційних функцій держави в умовах необхідності врегулювання гострих соціально-економічних проблем внутрішніми силами і засобами, зміщенням центру ваги в бік зовнішньої політики. Економічні чинники пояснюються звуженням засобів й інструментів національної економічної політики, неврахуванням специфічних особливостей країн (історичних, етнічних, культурних тощо), відсутністю необхідного маневру у взаємовідносинах із третіми країнами. В інтеграційних угрупованнях існують і тривалий час залишатимуться істотні розбіжності в рівнях соціально-економічного розвитку, у структурі економік і ВВП, у структурі зовнішньої торгівлі, а відтак і в умовах торгівлі, у рівнях відкритості до третього світу, що зумовлює гетерогенізацію системи, породжує відцентрові тенденції (ЄС, НАФТА, АСЕАН). Доволі суперечливою є інституційна складова. Суть проблеми полягає в різній якості інституційного середовища окремих країн та інституційної системи інтеграційної спільноти навіть за умов формальної імплементації норм і стандартів об'єднання. Даються взнаки строкатість правової та загальної культури, традицій, звичаїв, ментальності, що становить потенційну загрозу дезінтеграційності. В окремих країнах існують побоювання щодо втрати національної ідентичності у процесі розвитку вищих форм інтеграції.

Отже, мультидисциплінарний підхід дозволяє встановити поворотний пункт, критичну межу, за якою розпочинаються дезінтеграційні процеси.

Метою трансдисциплінарності є визначення суті, змісту, предметного поля нового економічного явища і процесу, логіки його розгортання, встановлення історичної тенденції. "Очевид-

но, тільки після того, як ми пізнаємо саме явище, що підлягає вивченню, – зазначав В.І. Вернадський, – можна прагнути пояснити його, знаходити його закони" [2, с. 47].

У системі трансдисциплінарності виокремлюють чотири головні тренди.

- Перший базується на сучасній версії епістемологічних пошуків системної інтеграції знання, коріння якої сягає Давньої Греції, середньовічного християнства, принципів універсальної причинності епохи Просвітництва, гегелівської філософії, уніфікованої фізичної теорії тощо.

- Другий тренд відштовхується від синтетичної парадигми постмодерністського змісту.

- Третя тенденція впливає із критичного напрямку міждисциплінарних досліджень, розглядаючи трансдисциплінарність не тільки як перехід до нової якості, а й подолання чинних дисциплінарних кордонів (трансгресія).

- Четвертий тренд спричинений концепцією постнормальної науки та "іншим методом" отримання знань", що ґрунтується на принципах логіки, кібернетики, загальної теорії систем, структуралізму, організаційної теорії.

У трансдисциплінарній методології міжнародних дезінтеграційних процесів базовою методологічною конструкцією пропонується методологія еволюційної та поведінкової економік (біхевіоризму), застосованих в економічній, соціальній, політичній, інституційній, психологічній та інших сферах. Еволюційний підхід дає можливість визначити якісні відмінності у функціонуванні системи як "процесу структурної реорганізації в часі, внаслідок якої виникає форма чи структура, що якісно відрізняється від попередньої форми" [5, с. 7]. Аналіз динаміки структурних змін у міжнародній інтеграційній системі з урахуванням структурних зрушень мета- та макрорівня та їхнє зіставлення є важливими індикаторами, що характеризують стан системи і засвідчують напрям розвитку чи в бік поглиблення інтеграції, чи започаткування дезінтеграційних процесів. У методології синергетики такий стан називають біфуркацією, за якої посилюється нестійкість системи, перебудовується її структура-атрактор. На відміну від поширеної думки про те, що в точках біфуркації існує повна невизначеність подальшої траєкторії розвитку системи стверджується й те, що "тільки в них можна не силовим, інформаційним способом, тобто ... слабкими діями, вплинути на

вибір поведінки системи, на її долю" [6, с. 90]. Це надзвичайно важливе положення для формулювання механізмів і засобів практичної політики під час дезінтеграційних викликів. За наявності факторів дезінтеграції система поступово трансформується, набуває іншої якості. В умовах реструктуризації суб'єктної структури системи (Брекзіт) постає проблема її адаптивності, однією з головних рис якої є здатність компенсації втраченого потенціалу за рахунок залучення нової енергії в широкому значенні та нових ресурсів.

У такий спосіб відбувається філогенетична трансформація інтеграційної системи через адаптацію. Іншими словами, здійснюється адаптивна органічна еволюція системи, характерною рисою якої є максимізація функції корисності за одночасної мінімізації функції витрат. "Складні структури, – наголошував Ф. Гайєк, – утримують себе постійною адаптацією їх внутрішніх станів до змін в середовищі" [7, с.362]. Водночас здійснюється певна онтогенетична трансформація як решти членів об'єднання, так й особливо складно і навіть боляче суб'єкта, який розриває колишні зв'язки із системою. Беручи до уваги одночасний вплив на систему сукупності інтеграційних (проінтеграційних) та дезінтеграційних факторів, можна визначити таку інтеграцію як "модель комплексної взаємодії".

Методологічна основа біхевіоризму значною мірою ґрунтується на еволюційній теорії Дарвіна. Зокрема, біологія поряд із математикою становить парадигмальну основу у розв'язанні проблем статички і динаміки. Щодо економічної статички (визначають як логіку координації), біологія забезпечує парадигмальну опору у формі системного підходу для органічних систем як, наприклад, уніфікована в загальну системну теорію робота Людвіга фон Берталанфі. Історичну динаміку системи, як її другу опору, описують поняттям онтогенезу і філогенезу, як було показано вище.

Пояснення головних чинників і рушійних сил дезінтеграційних процесів початку ХХІ ст. в контексті еволюційного підходу можна згрупувати за такими напрямками:

- диверсифікація виробництва і праці, яка в умовах четвертої індустріальної революції долає межі не тільки національних держав, а й регіональних інтеграційних об'єднань;

- наростання складності (ентропійності) в межах великих інтеграційних угруповань, посилення неінституціоналістських тенденцій, за яких інтеграційні проблеми вирішуються на наднаціональному рівні за певного обмеження державного суверенітету країн-учасниць (ентропійні втрати);

- розширення можливостей використання додаткових джерел і ресурсів економічного розвитку в умовах формування глобальних вартісних, інноваційних, виробничих, корпоративних та інших мереж;
- загострення суперечностей на рівні онтогенезу та філогенезу, тобто між соціально-економічним і політичним розвитком окремих держав і цивілізаційним поступом інтеграційної спільноти.

Механізми дезінтеграції базуються на методології системного аналізу, на діалектиці цілого та його частин та містять такі першочергові складові, як політика координації, теорія ігор, теорія ухвалення рішень. Концептуальну основу міжнародної координації економічної політики формують положення теорій громадського вибору (Public-Choice) та теорії ігор, зокрема дилему в'язнів, сформульовану математиком Альбертом Таккером, яку нині вважають класичною у теорії ігор. Стандартне пояснення цієї гри таке. Двох осіб спіймала та заарештувала поліція із краденими товарами. Однак у поліції недостатньо доказів, щоб засудити їх за злочин, якщо лише один чи обидва не зізнаються. Ув'язненим не дозволено спілкуватися. Якщо один із них доведе свою невинуватість та вкаже на іншого, то його відпустять без покарання, а іншого визнають винним у скоєнні пограбування і він отримає десять років ув'язнення. Якщо обидва зізнаються чи звинуватять одне одного, обидва будуть визнані винними і будуть засуджені. Проте за співпрацю зі слідством їх засудять на п'ять років. У випадку, коли жоден не зізнається, їх засудять на один рік за володіння краденими товарами (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Дилема в'язнів

В'язень 1	В'язень 2	
	Зрада	Співпраця
Зрада	(-5, -5)	(0, -10)
Співпраця	(-10, 0)	(-1, -1)

Отже, доля кожного з в'язнів залежить від його рішення та від рішення іншого підозрюваного, що ілюструє структура гри. Таблична матриця показує результати рішень двох ув'язнених у формі (x, y) ,

де x – винагорода ув'язненого 1, а y – винагорода ув'язненого 2. Для визначення оптимальної стратегії ув'язненого 1 наслідки будь-якого рішення слід розглядати залежно від рішення іншого в'язня. Таким чином, за відсутності спілкування, а отже і координації дій, вигідніше звинувачувати іншого, тобто зізнатися й отримати п'ятирічне ув'язнення, у той час, як не зізнавшись, можна отримати десять років ув'язнення. Таким чином, обидва зізнаються й отримують по п'ять років ув'язнення. У теорії ігор це характеризується як некооперативна рівновага, або рівновага Неша.

Зазначена рівновага не є оптимальною. Якби ув'язнені могли спілкуватися один з одним та не зізнатися, то вони б отримали всього один рік ув'язнення, що для них було б значно краще: тому розв'язання проблеми шляхом співпраці має очевидні переваги. Останній варіант ілюструє кооперативну рівновагу чи кооперативну поведінку.

Зрештою, дилема в'язнів вказує на те, що в умовах взаємозалежності раціональне децентралізовано ухвалене рішення не є оптимальним. Ця модель показує, що кооперація (співпраця) може бути вигідною, але вона зіштовхується зі складнощами щодо досягнення сталої кооперації, оскільки один із гравців переконаний, що інший хоче співпрацювати, проте, водночас, має схильність до порушення домовленостей, внаслідок чого обидва гравці повертаються до некооперативної рівноваги. Однак зазначену просту модель широко використовують в аналізі міжнародної координації економічної політики. Це зовсім не є ознакою того, що формальна кооперація є завжди необхідною. Тут діє таке правило, – якщо один гравець не дотримується кооперативної поведінки, то інший може не дотримуватися її в наступному раунді ("tit-for-tat" стратегія, або стратегія помсти). Загалом же, стратегія рівноцінних зворотних дій спирається на чотири принципи: зрозумілість, доброзичливість, відплата, прощення.

У сузір'ї координаційних ігор також присутні "битва статей", медіанно діючі ігри, ігри слабкої ланки, полювання на оленя, послідовна гра, повторювані ігри, ігри домовленості, універсальна сигнальна гра тощо.

З теорії ігор у механізмі дезінтеграції можна використовувати такі, як "гра довіри" (рис. 1.1), "гра ультиматум" та "гра диктатор". Розглянемо коротко зміст зазначених ігор.

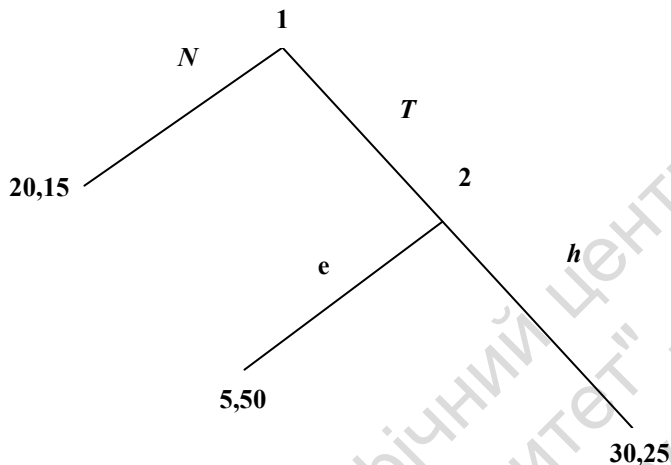


Рис. 1.1. Гра довіри

У грі довіри беруть участь два гравці, кожен із яких має по дві стратегії. Гравець 1 використовує стратегії довіра (T) та недовіра (N). Гравець 2 – стратегії почесна довіра (h) та використовувана довіра (e). Складовою гри є унікальна досконала рівновага Неша (N, e). Рівень довіри визначається як відсоток від часу використання гравцем 1 стратегії T , а рівень почесної довіри – як відсоток від часу використання гравцем 2 стратегії h . Ефективний рівень визначається як відсоток наслідків спостережень (T, h). Якщо гра здійснювалася впродовж 30 раундів, очікуються такі результати. Ефективний рівень довіри становить 8 %, а рівні довіри і почесної довіри є ідентичними і становлять 28 %. За умов використання приватної та повної інформації та істотного поліпшення рівня соціальної спрямованості контрольних вимірів, рівень довіри зростає до 50 %, рівень почесної довіри – до 69, а рівень ефективної довіри – до 36 % [8, р. 369–370]. Гра ультиматум відбувається між двома гравцями – тим, що пропонує, і відповідачем. Той, що пропонує, називає певну суму (борг, відшкодування тощо), з якою погоджується чи не погоджується відповідач. Внаслідок серії перемовин, здійснення численних ітерацій сторони знаходять оптимальне рішення (ЄС – Велика Британія). У зазначеній грі є два доповнення:

- Не існує гарантії, що зближення позицій буде мати місце в будь-який часовий період (відрізок часу).

- Структура гри ультиматум є надзвичайно простою і це унеможлиблює допущення серйозних помилок з боку гравців.

Гра диктатор має спільні риси із грою ультиматум за таких особливостей. По-перше, відповідач трансформується в отримувача, по-друге, він є пасивним і не здійснює жодних дій. У такий спосіб пропозиція диктатора завжди виконується. При цьому може бути широкий спектр пропозицій, які є чутливими щодо простих рамкових ефектів. Незважаючи на певну популярність, гра диктатор не є інструментом тестування альтернативних теорій, які характеризуються малою кількістю стратегічних взаємодій.

У теорії ухвалення рішень, яка переважно спрямована на визначення наслідків дезінтеграційних процесів, як і в теорії ігор, до уваги беруть дії як однієї сторони, так і поведінку і дії інших гравців, що беруть участь у процесах дезінтеграції. Концепція раціональних уподобань була відома в часи Геродота й Аристотеля. Однак у 1662 р. А. Арнольд і П. Ніколь сформулювали принцип максимальної очікуваної цінності у процесі ухвалення рішень. Його суть: "Для того, щоб оцінити як слід діяти, щоб отримати добро й уникнути зла, необхідно обговорювати не самі по собі добро і зло, а ймовірність виникнення добра і зла, а також геометричне співвідношення між ними [9, р. 12].

Сучасна концепція базується на аксіоматичних принципах раціонального ухвалення рішень, висунутих Ф. Рамсеєм (1931) та доповнених Дж. фон Нейманом і О. Моргенштерном (1947). Зокрема Ф. Рамсей сформулював вісім аксіом, згідно з якими може бути здійснено раціональний вибір в умовах невизначеності. Кожен, хто ухвалює рішення, має керуватися даними аксіомами, а його дії повинні бути сумісними із принципами максимізації очікуваної цінності, визначеної числової ймовірності та ціннісного результату. Принципове доповнення Дж. фон Неймана і О. Моргенштерна полягало в заміні поняття цінність на корисність, що більшою мірою відповідало неокласичній економічній доктрині. У системі ухвалення рішень і в дезінтеграційному процесі важливим є поняття уникнення (елімінування) ризиків (*riskaversion*). У зазначеному випадку першочергово йдеться не про максимізацію очікуваної корисності, а про уникнення негативних наслідків. В умовах втрати певної кількості одиниць корисності та неможливості їхньої

компенсації в короткостроковому періоді можна розглядати варіант трансформації корисності у нові виміри і використання в такий спосіб нових правил щодо ухвалення рішень, сумісних із принципами очікуваної корисності.

Теорія соціального вибору становить основу при аналізі колективних рішень. Головними тут є "теорема неможливості" К. Ерроу та теорія перспектив Канемана – Тверські. Основними елементами теореми Ерроу є функція соціального добробуту, методи агрегування, аксіоматичний, оцінки добробуту та метод голосування. Згідно з аксіомами теореми, функція соціального достатку, що є головним критерієм міжнародної економічної інтеграції, має задовольняти таким чотирьом умовам:

- Критерій Парето-ефективності є дійсним, якщо кожен актор надає перевагу c над b , тоді й суспільство загалом має надати перевагу c над b .

- Жоден індивідуум не може визначати колективне рішення (відсутність диктатури); громадяни не дозволяють продавати своє право голосу (відсутність ринкових умов).

- Незалежність – вибір між двома опціями є незалежним від можливих альтернатив (соціальний вибір за наявності інших альтернатив має залежати тільки від вибору (преференцій) даних альтернатив).

- Необмеженість сфери (вимога, щоб усі логічні соціальні преференції були дозволені, упорядковані, остаточно сформульовані та втілювали зрозумілий індивідуальний вибір) [10, р. 109].

Теорема неможливості стверджує, що виконати всі ці умови одночасно неможливо. Водночас у поєднанні з іншими, близькими за змістом напрацюваннями (утилітарна теорема Гарсані, правова теорема Кондорсе, медіанна виборча теорема тощо), досягаються важливі наукові та практичні результати в системі соціального вибору. У випадку Великої Британії вибір здійснено внаслідок референдуму, який певним чином ураховував зазначені умови.

Теорія перспектив Канемана – Тверські базується на емпіричних дослідженнях рефлексивного ефекту, достовірного ефекту й ефектів малих імовірностей. Вона отримала назву наочної (образної) теорії вибору в умовах ризику. Зазначена теорія пропонує модифіковані принципи очікуваної корисності шляхом запровадження двох зв'язаних функцій – цінності та ймовірності. Очікувана корисність в умовах майбутніх ризиків набуває такого вигляду: $p_1 u_1 + \dots + p_n u_n$,

де p_1 означає ймовірність першого наслідку, а u_1 – його корисність. Відповідно майбутня цінність має вираження:

$$w(p_1) \cdot v(u_1) + w(p_2) \cdot v(u_2) + \dots + w(p_n) \cdot v(u_n),$$

де w – ймовірно зважена функція; v – зважена функція цінності [9, с. 289].

Значущість теорії перспектив у методологічній системі координат полягає у можливості поетапного апріорного дослідження дезінтеграційних процесів, визначення в першому наближенні їхніх наслідків у контексті корисності та цінності (вартості).

Важливою методологічною складовою є визначення кількісних параметрів наслідків дезінтеграційних процесів. Це є найскладнішим етапом, за якого йдеться як про можливі здобутки, так і втрати суб'єктів дезінтеграції. Ураховуючи багатофакторність та різновекторність впливів різноманітних чинників, у першому наближенні може бути запропонована модель "затрати-результати" (*cost-benefit analysis*). Для розрахунку наслідків дезінтеграції в окремих секторах економіки використовують обчислювану модель загальної рівноваги, гравітаційну модель та нову кількісну торговельну модель [11, р. 50].

Гравітаційне рівняння міжнародної торгівлі має такий первинний вигляд:

$$X_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} P_{ij}^{\beta_6},$$

де X_{ij} – обсяг торгівлі між країнами i та j ; Y – валовий внутрішній продукт (ВВП); N – кількість населення у країнах; D_{ij} – відстань між країнами i та j ; P_{ij} – торговельні преференції між країнами; β_0 – β_6 – коефіцієнти, зважені до відповідних показників [12, р. 135]. Розширене гравітаційне рівняння отримуємо в такий спосіб:

$$\ln T_{ij} = \ln K + \alpha \ln Y_{ij} + \beta \ln y_{ij} + \lambda \ln D_{ij} + \delta M_{ij} + \theta_1 CD_{ij} + \theta_2 ID_{ij} + \varepsilon_{ij},$$

де T_{ij} – обсяг експорту країни i до країни j ; K – скаляр; Y_{ij} – ВВП країн i та j ; y_{ij} – ВВП на душу населення в країнах i та j ; D_{ij} , CD_{ij} та ID_{ij} – означають, відповідно, фізичну, культурну та інституційну відстань між країнами; M_{ij} – матриця, що містить додаткові змінні щодо умов двосторонньої торгівлі таких, як наявність спільних кордонів, мовні та колоніальні зв'язки, перебування в торговельних чи інтеграційних об'єднаннях; ε_{ij} – вплив інших факторів, не внесених до моделі [12, р. 227].

Гравітаційна модель із певними модифікаціями може бути використана також для розрахунків інвестиційних потоків між країнами та міграції робочої сили.

Отже, міжнародна економічна дезінтеграція є складним, суперечливим процесом, методологічні виміри якого можуть мати різні онтологічні й епістемологічні форми. Міждисциплінарність створює передумови для всебічного розгляду та поглибленого аналізу даного нового явища світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Література

1. The Oxford Handbook of Interdisciplinarity. – Second ed. / ed.-in-chief R. Frodeman ; associateeditors J.T. Kleinand, R.C.S. Pacheco. – Oxford, 2017.
2. Вернадський В.І. Вибрані праці. – К., 2005.
3. Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер ; пер. с англ. – М., 2006.
4. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: до ефективніших суспільств : доп. Римському клубу / Б. Гаврилишин ; пер. з англ. Л.Л. Лещенко. – К., 1993.
5. Классен Х. Дж. М. Проблемы, парадоксы и перспективы эволюционизма / Х.Дж.М. Классен // Альтернативные пути к цивилизации. – М., 2000.
6. Буданов В.Г. О методологии синергетики / В.Г. Буданов // Вопросы философии. – 2006. – № 5. – С. 79–94.
7. Гайск Ф.А. Право, законодaвство і свобода. Нове визначення ліберальних принципів справедливості і політичної економії / Ф.А. Гайск ; пер. з англ. – К., 2000.
8. Dhami S. The Foundations of Behavioral Economic Analysis / S. Dhami. – Oxford, 2016.
9. Peterson M. AnIntroductionto Decisi on Theory / M. Peterson. – Cambridge, 2009.
10. Keizer P. Multidisciplinary Economics. A Methodological Account / P. Keizer. – Oxford, 2015.
11. An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the EU 27. Study for the IMCO Committee. – 2017.
12. The Gravity Model in International Trade. Advances and Applications / ed. by P.A.G. van Bergeijk and St. Brakman. – Cambridge, 2010.

1.3. Теоретичні моделі дезінтеграції в умовах незалежності

Криза ринкового фундаменталізму, що супроводжується своєрідним ренесансом держави, розвиток процесів регіоналізації, модифікація існуючих інтеграційних ініціатив як відповідь на виклики зростаючої конкуренції на тлі усвідомлення ризиків реалізації дезінтеграційних сценаріїв особливо активізувались у ХХІ ст., підкресливши динамічність змін як іманентну рису сучасності. Як зазначає І. Гладій [1], сама регіоналізація глобальних процесів як способу реалізації потенцій глобальної економіки знайшла своє відображення в "парадоксі Нейсбітта", який, з одного боку, виділяє рух до політичної незалежності та самоуправління, з іншого – до формування економічних альянсів. Відповідно, дилема глобалізації виражається в тому, що чим багатші та міцніші внутрішні зв'язки суспільства, тим вища ступінь його економічної та соціальної консолідації; чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим успішніше воно здатне використовувати переваги інтеграційних зв'язків й адаптуватися до умов глобального ринку.

На сучасному етапі глобалізації найпоширенішими формами співпраці, що позначились на істотній трансформації ролі держави, стали кооперація у сфері економічної політики, політична кооперація й інтеграційна співпраця. Остання запропонувала новий формат міжкраїнової взаємодії, побудований на відмінних від раніше існуючих принципах – від принципу підпорядкованості, що передбачав чітку ієрархію та глибоку асиметричність відносин залежності до полі-залежності із задекларованим рухом в бік симетричності за умов формування єдиних правил співпраці, що поступово елімінувало б центр-периферійну фрагментацію світового господарства.

Концепція Тінбергена – Піндера яскраво демонструє трансформаційну природу інтеграційної взаємодії у термінах так званої позитивної та негативної інтеграції. Попри дещо радикальну назву, негативна інтеграція є певною сукупністю 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 найбільш міцна форма міждержавної взаємодії, що містить у собі загальну політику для всіх держав-учасниць. Утім, на нашу думку, незалежність демонструє розширення спектру Добсона щонайменше на дві стадії – стагнацію та дезінтеграцію (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Модифікований спектр Добсона "Конфлікт – дезінтеграція" [6]

Сама по собі інтеграція – це безперервний процес зміни характеристик. Упродовж тривалого періоду поширеним був розгляд інтеграції лише з позицій "форми" і "процесу", однак варто зважати на те, що в межах інтеграційних процесів існують значні якісні стадії, суперечливі моменти, прискорення чи кризи, які, за логікою стадійного детермінізму, залишаються поза увагою. Таким чином, на нашу думку, фази стагнації та дезінтеграції не лише мають опинитися в дослідницькому ракурсі, але й розглядатися як заключні стадії інтеграційного процесу.

Поняття взаємозв'язку стосується того, що вважається "реальною" інтеграцією. Інше питання, яке постає перед дослідниками, породжується існуючою дуальністю між "формальною" та "неформальною" або "реальною" інтеграцією. Згідно з типологією Г. Ондартса, "реальна" інтеграція протиставляється "форма-

льній" чи "інституційній" як такій, що "базується на формальних угодах та доповідях". Однак це не передбачає протиставлення "монетарній" чи "фінансовій", як у випадку з економічною інтеграцією. Формальна та реальна інтеграція можуть розглядатися як два відносно автономні паралельні процеси: перший не обов'язково має на увазі інший та навпаки. Формальна інтеграція зазвичай керована державою, тоді як у так звану реальну інтеграцію держава практично не втручається.

Утім, саме вживання терміна *реальної інтеграції* вказує на те, що інтеграція інституційна, зазвичай, має формальне забарвлення або містить неможливі для реалізації складові, що, хоч і не позбавлене сенсу, лише частково відповідає реальному стану речей. Адже, щонайменше, інституційна інтеграція провокує політичні дискусії та корегує колективну свідомість, що, у підсумку, екстраполюється на інші сфери співпраці. Згідно з думкою Р. Купера, взаємозв'язок – це особливий випадок "відвертості" [5]. Відвертість стає взаємозв'язком, коли відповідна реальність (держава) зазнає впливу зворотного зв'язку результатів своєї власної політики щодо інших регіонів світу. Ситуація, за якої дві "реальності" – тобто держави – вступають у двосторонні економічні відносини, стає більше, ніж просто взаємозалежністю у тому випадку, коли внаслідок розриву встановлених відносин держави несуть економічні втрати. Оскільки взаємозалежність, зазвичай, залежить від обсягів трансакцій, взаємозв'язок, найімовірніше, стосуватиметься граничної залежності від (двосторонніх) економічних відносин. Чим вищий цей показник – тим суттєвішими будуть наслідки дезінтеграційних процесів для країн, утім і сильнішою є сила стримування дезінтеграційного конфлікту.

Справді, глобалізація не лише уніфікує та гомогенізує світовий економічний простір на основі новітніх чинників економічного зростання, а й збагачує, урізноманітнює моделі та типи економічного розвитку внаслідок трансформації національно-державного структурування економіки. Процес глобалізації не "скасовує" державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, "убудовуючи" національну економіку в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня. У табл. 1.14 представлено чотири моделі дезінтеграції (її типові форми).

Типові форми дезінтеграції [2]

	Висока швидкість дезінтеграції	Низька швидкість дезінтеграції
<i>Домінування дезінтеграції згори</i>	Конфліктна дезінтеграція	Стагнуюча дезінтеграція
<i>Домінування дезінтеграції знизу</i>	Шокова дезінтеграція	Дивергентна дезінтеграція

Особливість моделі конфліктної дезінтеграції полягає у поєднанні доцентрових сил переважно на рівні взаємодії країн з украй високою швидкістю розпаду. У цьому випадку ініціатива для дезінтеграції перебуває в політичній системі, тоді як економіка вимушена в тому або іншому випадку підлаштовуватися під дезінтеграційні процеси, що відбуваються.

Шлях дезінтеграції має такий вигляд: наростаючі суперечності між державами в якийсь момент часу запускають ланцюг політичних конфліктів (звідси конфліктна модель), що призводить до ліквідації формальних інтеграційних структур; національні еліти вводять жорсткі протекціоністські заходи, що змушують приватні структури перебудовувати просторову організацію своєї діяльності, що призводить до фрагментації ринків. Можна говорити про три руйнівні сили конфліктної дезінтеграції:

- пробудження "сплячих інститутів" в умовах примусової інтеграції;
- зміни переваг гравців під впливом самого процесу інтеграції, тобто інтеграція, що само руйнується;
- вияв форс-мажорних факторів, передбачити які заздалегідь було неможливо [3].

Стагнуюча дезінтеграція характеризується затяжним періодом фрагментації інтегрованого "згори" простору, іманентними рисами якого є наростаючі суперечності і перехід реально функціонуючих угруповань в стан псевдоінтеграції. Під псевдоінтеграцією ми пропонуємо розуміти процес набуття усталеною формою співіснування країн, що була закріплена відповідними домовленостями, альтернативних варіацій, що супроводжується поступовою делегітимізацією встановлених правил співпраці з переважанням консультаційної співпраці (т. зв. м'які форуми),

що має рекомендаційний, а не обов'язковий для виконання характер. Відповідно, відмінність між конфліктною та стагнуючою дезінтеграціями полягає у швидкості дивергентних процесів. Псевдоінтеграційні процеси можуть супроводжуватися:

- втратою інтеграційним ядром об'єднання ознак лідера останнього, і відповідно набуття таких інституційних якостей у колишньої периферії інтеграційного об'єднання, що відповідно викличе істотну перестановку сил;

- формуванням усередині об'єднання груп країн за ознакою різношвидкісних інтеграційних інтенцій; іншими словами, окремі країни-учасниці не висловлюють ані бажань, ані володіють потенціалом до просування інтеграційними сходинками та/або приєднання до альтернативних інтеграційних форм (наприклад, у межах ЄС висловлюється супротив окремих країн-учасниць до створення нових форм Союзів – фіскального, банківського, бюджетного – із причин можливої втрати існуючих конкурентних переваг);

- виділенням інтеграційного ядра, зацікавленого у співпраці;

- виходом найпотужніших учасників, викликаним наростанням супротиву населення деформацією внутрішньої політики під тиском інституційних вимог, узятих на рівні об'єднання (Brexit);

- рекомбінацією учасників об'єднання за критерієм існуючих загроз економічній безпеці (у межах оптимальної валютної зони, що призводить до закріплення спеціалізації країни та зменшення потенціалу диверсифікації структури економіки, високий курс єдиної валюти та високі показники бюджетного дефіциту країни можуть спровокувати її вихід із зони і, тим самим, викликати ідентичні наміри у країн – учасниць об'єднання з ідентичними макроекономічними "*fundamentals*");

- нездатністю країни-учасниці відповідати вимогам інтеграційного об'єднання в частині відповідності макроекономічної стабільності внаслідок загострення виявів сепаратизму в окремих її регіонах.

Утім, початок дезінтеграційних процесів може бути ініційований не лише на рівні ідеології правлячих кіл, але й інспірованим за рахунок розпаду усталеної системи взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами. Ризики таких дезінтеграційних процесів особливо виразні на новому етапі міжнародних економічних відносин, коли фрагментація виробництва в межах глобальних ланцюгів створення доданої вартості стає іманентною рисою сучасних світогосподарських зв'язків. Водночас війни –

громадянські чи локальні, а також стихійні лиха, що руйнують необхідну для співпраці інфраструктуру, також можуть відігравати роль тригерів дезінтеграційних процесів. Окреслене засвідчує, що шокова дезінтеграція є більш характерною для тих моделей інтеграції, що побудовані на неформальній торгівлі. Відповідно, будь-які значні коливання цін, що знижуватимуть прогностичний потенціал ринку, або недовіра системи раннього сповіщення криз, призведе до загострення інформаційної асиметрії між учасниками, а здатність бартеру забезпечувати фундамент інтеграційної співпраці суттєво обмежиться.

На відміну від шокової, варіант дивергентної дезінтеграції описує процес фрагментації економіки, пов'язаний із повільним розпадом і переорієнтацією економічних взаємозв'язків. Прикметним є її не сталий характер, адже такий тип дезінтеграції є гнучко модифікованим залежно від зміни зовнішніх обставин. Так, дивергентна дезінтеграція може фіналізуватися конфліктною або передувати їй, тим самим змінюючи просторову структуру або, іншими словами, вносячи корективи в географію форм вияву міжнародних економічних відносин. Відповідно, формування нових інтегрованих просторів зі структурою взаємозв'язків, що змінилися, на місці тих, що передували їхній появі, – іманентна риса дивергентної дезінтеграції. Утім, діалектична природа процесів інтеграції передбачає не лише розпад як варіант завершення процесу конвергенції, але й рекомбінацію існуючих учасників тієї чи іншої інтеграційної ініціативи. Зрештою, інтеграційне об'єднання може продовжувати своє існування всупереч наявних у ньому дезінтеграційних процесів, компенсуючи останні змінами у складі учасників.

Криза – чи то фінансова, чи валютна або боргова – є нерідко тригером дивергентних процесів. На сучасному етапі так званої дифузної глобалізації яскраво виявляються деструктивні наслідки регіональної спорідненості країн, що уособлюються у кризовому інфікуванні за кількома можливими сценаріями розвитку подій:

- вплив валютної/боргової кризи у межах регіону відображається у стрімкому падінні цін на акції, у змінах рівнів цін на міжнародному ринку позикових капіталів та/або у відпливі капіталу;
- країни регіону опиняються ізольованими від потоків капіталів та зазнають значного падіння обсягів виробництва;
- кризові події в одній із країн регіону не набувають міжнародних масштабів;

▪ міжнародні фінансові ринки старанно відособлюються від подій, що охоплюють торгівлю та реальний сектор у країнах, охоплених кризою або таких, що потенційно підпадають під небезпеку кризового регіонального поширення.

Прикметно, що ані міжнародна координація, ані міжнародна кооперація не усувають можливості розгортання криз внаслідок реалізації феномена самовідтворювальних очікувань. Обидва ступені міжнародної співпраці мають виражений стабілізаційний ефект, який виявляється у зменшенні можливості встановлення багаторівневих станів рівноваги. Коопераційний ефект порівняно з координаційним ефектом має більш виражений характер, проте кооперація вимагає запровадження механізму взаємних зобов'язань, що на практиці реалізувати важче, на відміну від координаційної міжнародної співпраці.

Таким чином, трансформаційні процеси у світовому економічному просторі перейшли в якісно новий вимір, досягнувши такого рівня та глибини зв'язків між національними економіками, що є всі підстави для того, аби вести мову про глобальну економіку як пріоритетний феномен, що характеризується власними закономірностями, тенденціями, механізмами функціонування, збільшенням кількості акторів на світовій арені з подальшою зміною в балансі їхніх сил та відповідно формуванням нової економіко-політичної структури світу.

Криза підкреслює деструктивну природу взаємозалежності і робить її спорідненою із канонічним сприйняттям залежності як руйнівної за походженням і продукованими нею ефектами. При цьому інтеграція та фрагментація, глобалізація та локалізація як суперечливі, проте нерозривні тенденції розвитку міжнародної економіки формують нові процеси фрагментації та глокалізації (рис. 1.3). Так, якщо іманентною рисою фрагментації є формування та зміцнення блоків і союзів "національних держав" у вигляді складних ієрархічних систем на тлі збільшення кількості акторів на світовій арені з подальшою зміною в балансі їхніх сил, то глокалізація характеризується процесом рестратифікації світу, який базується на нових принципах, що уможлиблює створення нової ієрархії світового масштабу.



Рис. 1.3. Неозалежність як вияв фрагментації та глокалізації світової економіки

Фрагментація та глокалізація формують новітній феномен незалежності, яка інтерпретується нами як процес міжкраїнової взаємодії, що характеризується продукуванням різних форм взаємозалежності на основі встановлення як асиметричних (Північ – Південь), так і симетричних (Північ – Південь, Південь – Південь, у межах регіональних угруповань) відносин різного рівня чутливості та вразливості попри уніфікацію глобальних правил співіснування, втілених у процесі їхньої регуляторної гармонізації на тлі поступового елімінування регулюючих функ-

цій держави, викликаних транснаціоналізацією та закладанням підвалин наднаціонального регулювання, іманентною рисою якого стає поступова реконфігурація центрів сили, що супроводжується формуванням нових полюсів економічного зростання, інспірованих розвитком анкерних країн Півдня.

Нова форма економічної залежності тривалий час перебувала у процесі становлення й була обумовлена потребами міжнародного ринку товарів, послуг і капіталів. Відносини економічної незалежності виявляються в розширенні змістовного наповнення географії взаємозв'язків за вектором Північ – Південь, Південь – Північ, Південь – Південь, яке визначається вже не так потребами розвинених країн, підкріпленими інституційним каркасом правил, що регулюють глобальне співіснування, як обопільними інтенціями, що закладає підвалини до трансформації асиметричної залежності з інтерференційним впливом в бік екстраполяційної взаємозалежності.

Водночас співпраця за віссю Південь – Південь демонструє тенденції до впровадження гнучких форм взаємодії, що уособлюються у варіаціях її валютно-фінансової складової (формування регіональних фондів ліквідності; укладання регіональних угод про взаємний обмін валют; формування валютного коридору; фіксація валютних курсів; закладання підґрунтя до створення та переходу на спільну регіональну валюту) й, у такий спосіб, здатна знизити залежність від трансмісії зовнішніх шоків з боку країн Півночі. Окреслене визначає нерозривність процесів інтеграції та дезінтеграції, адже перебіг дезінтеграційних процесів у парі обраних учасників не спростовує можливість реалізації цими ж учасниками в інших координаційних проєктах інтеграційних ініціатив.

Поштовхом до дезінтеграційних процесів можуть стати зміни в кількості учасників інтеграційного об'єднання, що пояснює теорія М. Олсона. За його визначенням, чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більша кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас, чим ширший потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументацій походить від логіки колективних дій. Загострюючи

увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М. Олсона припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага.

Обґрунтування можна підсумувати так: особа робитиме внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувані) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. По мірі зростання обсягу групи, вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем із доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Водночас відносна цінність внеску кожного члена групи в межах колективної дії зменшується. Інакше кажучи, ефект безбілетника зростає з розміром групи, оскільки вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. По мірі збільшення "безбілетників", з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого боку, зростає навантаження на активних членів групи, що й запускає дезінтеграційні процеси в об'єднанні.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М. Олсона [9], існує систематична тенденція "експлуатації" меншини більшістю. Отже, висока варіативність розподілу інтересів у групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли щонайменше один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань акцентує на постійному співіснуванні конвергентних і дивергентних процесів в інтеграційних об'єднаннях на різних етапах їхнього становлення або розвитку. Слід звернути увагу на такий факт: окреслена аргументація, що ґрунтується на варіативності переваг у групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), але й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи порівняно з невеликими групами (аргумент варіативності). Відтак відмінності в інтересах учасників за відсутності односпайної консолідації суспільства детермінують дезінтеграційні ризики, що уособлюються у зростанні попиту на протекціонізм.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) фактично є результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції, та від експортних галузей економіки. Водночас підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, зазвичай активно підтримують обмежувальні заходи. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику, яку особливо прискіпливо досліджували Дж. Гросман та А. Хелпман [7]. Вони зробили висновок, що підтримка ЗВТ найбільш вірогідна за таких умов:

- якщо переорієнтація торгівлі перебуває на високому рівні;
- якщо з угоди вилучити галузі промисловості, які найбільше протидіють регіональній інтеграції, або гарантування більш тривалого періоду їх пристосування до нових умов господарювання.

Послабити опозицію інтеграційним процесам – а отже, посилити ризики дезінтеграційних процесів – можна кількома способами, серед яких виокремлюємо такі:

- захист підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку, від зовнішньо-регіонального імпорту;
- надання тривалого періоду пристосування до нових умов господарювання;
- вилучення з угоди певних галузей.

Цікаво, що ще кілька десятиліть тому дослідник Ф. Махлуп зазначав таке: "Митний союз чи інший регіональний торговельний блок можна розглядати як компроміс між двома антагоністичними групами, просуваючи з першого погляду непорівнянні політичні принципи: вільну торгівлю та протекціонізм. У разі такого компромісу перші задоволені скасуванням торговельних бар'єрів у блоці, а інші – збереженням бар'єрів імпорту з країн поза блоком" [8, р. 175]. Утім, варто акцентувати на тому, що рівень зовнішнього протекціонізму, прийнятий регіоном, залежить не тільки від потреби в "компенсації" інтересів протекціоністів, але й від тиску на торговельні обмеження з боку антипротекціоністів. З високим ступенем апроксимативності можна стверджувати, що ризики дезінтеграційних процесів тим вищі, чим вищий рівень прийняття суспільством ідейних засад політики протекціонізму.

Вірогідно, що від вільної торгівлі виграє більше суб'єктів, ніж програє. У типовій ситуації протекціонізм дуже вигідний для обмеженої кількості суб'єктів господарювання (зокрема деяким під-

приємствам, що конкурують на внутрішньому ринку), але негативний для більшості споживачів. Перевага протекціоністських інтересів у визначенні торговельної політики на національному рівні (принаймні до певного ступеня), але їхня значущість може посилитися шляхом регіональної інтеграції, яка, за визначенням, підвищує кількість компаній, на які поширюється дія протекціонізму. З огляду на це в абсолютному вираженні, ефект зменшення преференцій краще відчувається серед антипротекціоністських сил, ніж серед прихильників протекціонізму.

Залучаючи до аналізу антипротекціоністське лобі, є можливість пояснити підвищення протекціонізму внаслідок регіональної інтеграції, незважаючи на потенційне зростання ефекту безбілетника, пов'язаного із формуванням торговельного блоку. Від протекціонізму виграє мала кількість великих суб'єктів за рахунок великої кількості невеликих. По мірі розширення регіону, перші зазвичай відчувають *відносно* обмежену дію ефекту безбілетника та менше організаційних складнощів, ніж останні. Зважаючи на це, регіональна інтеграція може призвести до відносного підвищення впливу протекціоністських угруповань. Беручи до уваги, що прихильники протекціонізму найчастіше є відносно однорідною групою порівняно із членами антипротекціоністських сил, які мають лише загальні інтереси, вірогідно, що регіональна інтеграція поліпшить відносну ефективність лобіювання перших порівняно з останніми.

Утім, винятком може стати ситуація, за якої рівень протекціонізму достатньо великий, щоб привернути суспільну увагу та/або викликати достатню стурбованість антипротекціоністських сил. Якщо регіональна інтеграція підвищує видимість питань щодо торговельної політики (та сприятливість до них) та значно шкодить інтересам великих груп (наприклад споживачам) чи домінуючим галузям економіки, переваги від антипротекціоністських дій можуть виявитися достатніми для подолання великих (зокрема постійних) витрат через ефект безбілетника. У такому разі лобіювання вільної торгівлі в питаннях торговельної політики може стати відносно активнішим та успішнішим, ніж протекціоністське лобі, а відтак – подолати дезінтеграційні інтенції.

Без перебільшень, наявність регульованого протекціонізму може сприяти зменшенню і навіть зникненню проблеми безбілетника й елімінування преференцій протекціоністів у межах РТУ. Утім, переваги від протекціонізму мають концентровану природу,

тоді як витрати на нього рівномірно розподілені. Водночас потреба у протекціонізмі з боку промисловості, на яку прогнозовано негативно вплине зовнішня торговельна лібералізація, може зрости як так звана компенсація за регіональну інтеграцію.

Як виклик економічному суверенітету, **неозалежність** як уособлення дифузної залежності, виявляється у множинності її проявів (ресурсна, структурна, інституційна, інформаційна, технологічна, торгова, фінансова, боргова, монетарна тощо) з встановленням відмінних причинно-наслідкових зв'язків між її похідними відповідно до рівня економічного розвитку країн і передбачає легітимізацію гібридних форм співпраці (між регіональними угрупованнями; бірегіональні та трансрегіональні відносини, участь у яких не завжди прив'язана до конкретних регіональних угруповань та може охоплювати країни з понад двох регіонів; гібридні відносини, як, зокрема, між регіональними угрупованнями та окремими потужними країнами) за одночасного вияву процесів конвергенції та дивергенції національних економічних систем попри анонсовану гомогенізацію та гетерогенізацію глобального економічного простору, що дедалі стає більш деконтрольованим і поліцентричним.

Окреслене яскраво засвідчує, що економічна глобалізація створює великий попит на політичну глобалізацію, оскільки ринки не здатні розв'язати проблеми несправедливого розподілу і неврівноваженого розвитку, які вони і створюють. Тож інституціоналізація економічної співпраці між країнами передбачатиме розроблення принципів, на яких базуватимуться не лише інтеграційні процеси, але й дезінтеграційні з тим, аби мінімізувати ризики розриву усталених торгових і фінансових зв'язків. Водночас упевнений рух у бік постіндустріального типу економічного розвитку уможливуватиме можливість співіснування дезінтеграційних тенденцій у класичних формах вияву міжнародних економічних відносин, й інтеграційних в інформаційно-цифровій сфері.

Література

1. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект / І.Й. Гладій. – Тернопіль, 2006.
2. Камінська Т.В. Інтеграційні чи дезінтеграційні процеси Європи [Електронний ресурс] / Т.В. Камінська // Стратегія роз-

витку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – Т. 2, № 4. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/issue/view/4>.

3. Камінська Т.В. Моделі економічної дезінтеграції / Т.В. Камінська // Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України : мат. наук.-практ. конф., 22 груд. 2011 р. – К., 2011. – С. 58–59.

4. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації / Н.В. Резнікова. – К., 2013.

5. Cooper R. Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies [Electronic source] / R. Cooper, P.B. Kenen, R.W. Jones. – Access mode : <http://econpapers.repec.org/bookchap/eeintchp/2-23.htm>.

6. Dobson W. Economic Policy Coordination: Requiem or Prologue? [Electronic source] / W. Dobson, W. Diebold // Policy Analyses in International Economics. – Access mode : <http://www.foreignaffairs.com>.

7. Grossman G.M. The Politics of Free Trade Agreements / G.M. Grossman, E. Helpman // American Economic Review. – 1995. – Vol. 85 (4). – P. 667–690.

8. Machlup F. A History of Thought on Economic Integration / F. Machlup. – N. Y., 1977.

9. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge, 1965.

1.4. Механізми міжнародної економічної дезінтеграції

Поняття економічної дезінтеграції. Світова економіка нині є складною системою, що перебуває у стані динамічної рівноваги, у якій панує постійна мінливість. Іншими словами, системі світового господарства притаманні ринкові механізми підтримки внутрішньої рівноваги, характеризується вона процесами економічної інтеграції та дезінтеграції, що відбуваються в ній одночасно.

Так, ще 1999 р. у доповіді "Глобальні політичні тенденції: інтеграція чи дезінтеграція?", зауважувалося: діючі на глобальному рівні "функціональні" тенденції, що охоплюють значну кількість регіонів, містять як інтеграційні, так і дезінтеграційні компоненти. При цьому міжнародні організації, що опікуються врегулюванням глобальних проблем, не здатні на це вплинути. Дві такі тенденції –

розширення використання інформаційних технологій і зростання світової економіки відображають поширення глобалізації, за допомогою чого спостерігається наближення країн і регіонів, а також зростання їхньої взаємозалежності. У минулому, як зазначалося в доповіді, основні сподівання полягали в тому, що такі функціональні тенденції приведуть до ширшої співпраці між країнами. Проте недавній досвід надає підстави для обережнішої оцінки: певною мірою ці тенденції приводять до інтеграційних процесів, але багато з тих самих тенденцій також мають ефекти дезінтеграції.

Загалом економічна дезінтеграція може відбуватися двома шляхами. Один щось на кшталт іржі, млявий, ледве відчутний Інший – це миттєвий колапс. Перший шлях, якщо його залишити без уваги, з високою імовірністю може перетворитися на інший¹.

Дезінтеграційні процеси нині спостерігаються в Західній Європі (Європейський Союз) у Північній (НАФТА) та Латинській Америці, Африці тощо. Окремо слід виділити процеси дезінтеграції, що інтенсивно відбувалися, та й зараз спостерігаються між окупованими агресивними країнами територіями та країнами – жертвами агресивних дій. Серед таких прикладів варто назвати дезінтеграцію від Молдови окупованого РФ анклав Молдови, так зване Придністров'я, окупованих РФ територій Грузії – Південної Осетії та Абхазії, окупованого й анексованого Криму та територій Східної України, що фінансується РФ.

Найбільш фундаментальною працею, присвяченою проблемам економічної дезінтеграції, є "Міжнародна економічна дезінтеграція" відомого економіста В. Рьопке, що була видана ще в 1942 р.². Водночас слід зауважити, що не всі положення цього дослідження є актуальними для аналізу сучасних процесів дезінтеграції в сучасного світового господарстві.

Т. Марк досліджував дезінтеграційні процеси у світовій економіці в період між двома світовими війнами, у часи, коли кризові проблеми та конфронтація суттєво впливали на світову економічну

¹ URL : http://www.americanthinker.com/2012/11/economic_disintegration_is_almost_here.html#ixzz4v5xpLnBA.

² Röpke Wilhelm. International economic. disintegration. Published by William Hodge & Co. Ltd. London, 1942; Див. також Röpke Wilhelm. International order and economic integration. 1950.

динаміку. Він зазначав, що впродовж цього періоду національна та міжнародна політика безпрецедентно позначалися на міжнародних економічних стосунках. Торгівля та фінансові відносини перетворилися на інструменти урядової політики в умовах появи макроекономічного аналізу показників національних економік¹.

Незважаючи на те, що стерлінгова зона не є класичним прикладом валютної інтеграції, С. Шенк у своєму дослідженні зазначала, що досвід її функціонування надає потужну основу для аналізу міжнародних валютних відносин великої групи економік, що мали значні відмінності за розмірами, доходами на душу населення впродовж понад тридцяти років, починаючи з 1945 по 1972 рр. Цей процес тривав так довго через суттєву трансформацію міжнародної валютної системи. У цьому зв'язку С. Шенк розробила оригінальну періодизацію розвитку стерлінгової зони та визначила зміну розподілу переваг між країнами-учасницями. При цьому значну увагу було приділено багатосторонній співпраці, що супроводжувала процес взаємодії упродовж тривалого періоду дезінтеграції Бреттон-Вудської валютної системи²...

Отже, культури та регіони дедалі більшою мірою одержують інформацію один про одного, але водночас локальні кризи в цьому середовищі можуть швидко перетворитися на глобальні. Сучасний зв'язок прискорює рух глобальних фінансових ресурсів, але це може швидко посилювати вплив крахів місцевих банків і дефолти за кредитами. Економічна глобалізація може сприяти зростанню торгівлі та добробуту країн, але як показує досвід світових економічних криз, глобалізація може швидко передавати економічні проблеми від окремих країн до інших. "Світова економіка, що розвивається динамічно, створює тих, що програли, так само як тих, що перемогли способами, які можуть мотивувати, тих що програли, діяти руйнівно у сфері безпеки"³.

¹ Mark Thomas. *The Disintegration of the World Economy between the World Wars* : in two volumes. 1996. Vol. 1.

² Schenk C.R. Sterling, international monetary reform and Britain's applications to join the European Economic Community in the 1960 s. *Contemporary European History*. 2002. 11(3). P. 345–369.

³ Global Political Trends: Integration or Disintegration? Chapter 1. Strategic Assessment. Institute for National Strategic Studies. 1999. P. 4.

Аналогічно, потреба в доступі до нафти, газу й інших ресурсів створює передумови для міжнародної співпраці з метою забезпечення всіх країн необхідними ресурсами. Проте це може також дати початок серйозним конфліктам в умовах нестачі ресурсів, або у випадку, коли кілька країн здійснюють контроль над ресурсами та не бажають справедливо ділити їх з іншими користувачами. Ще не так давно інтереси США закордоном здавалися у значній мірі захищеними. Багато хто вважав, що сфера глобальної безпеки перебуває у стадії стабільності, а небезпеки й погрози мають головним чином периферійний характер. Ця ситуація змінюється. І хоча дезінтеграційні тенденції ще не переважають інтеграційні, така ситуація більше не є однозначною. Вони безпосередньо загрожують глобальній стабільності та безпеці, сьогодні й завтра¹. Майбутнє – "для захоплення". Недавні негативні події попереджають про майбутні можливості. Вони не обов'язково віщують про різкий перехід до глобального хаосу, але все ж вони дійсно вказують, як інтеграційні та дезінтеграційні процеси впливають на нинішній міжнародний порядок².

До сучасних досліджень дезінтеграції слід віднести роботи Г. Патомакі, у яких досліджуються світові історичні механізми та процеси, що створили умови для виникнення сучасних глобальних проблем і, можливо, містять потенціал для кращого майбутнього³. При дослідженні зазначених процесів науковець ґрунтується на філософії діалектичного критичного реалізму та на методах сучасних суспільних наук, вивчаючи, як кризи, наука та політика взаємоперетинаються через нерівномірне нагромадження багатства та проблемну динаміку зростання. Прагнучи висвітлювати причини переважних у цей час тенденцій до дезінтеграції, антагонізму й – у підсумку – війни, він також показує, як ці події фактично втілюються у глибші процеси людського знання. Книга охоплює попередження Г. Уелльса про усе більш і більш імовірну можливість військової

¹ Global Political Trends: Integration or Disintegration? Chapter 1. Strategic Assessment / Institute for National Strategic Studies. 1999. P. 10.

² Global Political Trends: Integration or Disintegration? Chapter 1. Strategic Assessment. Institute for National Strategic Studies. 1999. P. 18.

³ Heikki Patomäki Disintegrative Tendencies in Global Political Economy: Exits and Conflicts. 2017. URL : <http://patomaki.fi/en/2017/08/disintegrative-tendencies-in-global-political-economy-exi/>

катастрофи, але його центральної мети до подальшої освіти й у межах поточного світового-історичного збігу обставин. Г. Патомакі також вважає формулу нерівності Пікетті ($r > g$) основою для розуміння передумов дезінтеграційних процесів¹. Так, серед основних процесів дезінтеграції у світовому господарстві дослідник називає:

- Brexit і дезінтеграційні тенденції в Європейському Союзі. У роботі відзначається, що процеси, які привели до перемоги кампанії "Виходу" на референдумі у Великій Британії в червні 2016 р. щодо членства в Європейському Союзі не обмежуються просто Великою Британією, або навіть Європою;

- дезінтеграційні процеси між ЄС і РФ пов'язані з конфліктом в Україні;

- трампономіку, що безпосередньо впливає на динаміку глобальних дезінтеграційних процесів. При цьому відзначається, що так само, як конфлікт в Україні так і президентство Д. Трампа має набагато ширші наслідки, ніж вплив на взаємовідносини між ЄС та РФ або на Сполучені Штати.

Сутність механізму економічної дезінтеграції. Загалом система світового господарства складається з комплексів метасистем, підсистем, елементів, компонентів та їхніх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Розгорнене визначення системи ґрунтується на теоріях Л. Берталанфі, І. Канта, Г. Гегеля, А. Холла і Р. Фейжина і водночас передбачає складнішу систему, у якій, крім елементів, можуть

¹ Томас Пікетті французький економіст, який у своєму дослідженні *Capital in the Twenty-First Century* довів, що капітал, який він ототожнював із багатством у вигляді нерухомості, фінансових активів тощо, зростає швидшими темпами ніж економіка. При цьому дохід на вкладений капітал має тенденцію концентруватися в руках невеликої групи людей, тоді як дохід від праці розосереджується серед усього населення. Унаслідок цього, коли доходи на капітал зростають швидше ніж заробітна плата, ті хто володіє капіталом, накопичують значнішу частину доходів, що, у свою чергу, збільшує нерівність. І якщо припустити, що зростання трудових доходів безпосередньо залежить від зростання економіки загалом, то проблема економічної нерівності загострюватиметься в умовах, коли економіка зростатиме меншими темпами, ніж доходи на капітал. Т. Пікетті таку ситуацію відобразив формулою " $r > g$ ", де " r " – це ставка доходів на капітал та " g " – темпи зростання економіки.

виникати зв'язки між певними комплексами елементів, що утворюють підсистеми. Об'єднуючи в собі різні елементи системи, підсистема сприяє виконанню комплексної програми розвитку системи. Водночас підсистеми, що утворюються, власними складовими відіграють роль елементів цілісної системи.

У межах національних господарських комплексів інтеграційних та міжінтеграційних об'єднань так само виокремлюються не лише елементи (як найпростіші структурні утворення), а і їхні компоненти. При цьому такі системоутворюючі елементи та компоненти перебувають у відносинах і зв'язках не лише один з одним, а й із зовнішнім середовищем (глобальна економіка). Це положення безпосередньо відноситься до систем, що самоорганізуються, і в процесі такої самоорганізації структурних елементів та компонентів існуючої системи можуть утворюватися нові системи з якісно новою об'єднуючою цілісністю, і які здатні до власного розвитку, ідентифікації та реалізації рішень, що спрямовані на досягнення окремих власних цілей.

У цьому широкому розумінні системного аналізу економічну дезінтеграцію слід розглядати як розпад існуючої цілісної системи, поділ її на окремі підсистеми, що передбачає послаблення/розрив зв'язків і відносин, що склалися між елементами та компонентами цілісної економічної системи. Окрім того, економічна дезінтеграція передбачає механізм економічної взаємодії країн або регіонів окремих країн, який викликає віддалення (відокремлення) діючих у межах системи господарських механізмів. Цей процес зазвичай супроводжується укладанням і реалізацією міждержавних угод та регулюється міждержавними інституціями.

Об'єктами економічної дезінтеграції є сфера міжнародного обміну товарами, руху різних форм капіталу та робочої сили, що також є предметом міжнародного обміну. У зв'язку із цим за функціональними сферами процеси економічної дезінтеграції можна поділити на такі, що поширюються на:

- міжнародну торгівлю;
- міжнародну виробничу співпрацю;
- міжнародне науково-технічне співробітництво;
- міжнародні трудові відносини (як світовий ринок трудових ресурсів);
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародну торгівлю послугами;
- міжнародні транспортні та комунікаційні відносини.

Суб'єктами економічної дезінтеграції є учасники міжнародних економічних відносин, які здатні самостійно й ефективно реалізувати цю мету, ґрунтуючись на пріоритеті власних економічних інтересів.

Усі суб'єкти економічної дезінтеграції можна класифікувати за різними рівнями:

- суб'єкти мікрорівня (приватні фірми й окремі підприємці, що здійснюють зовнішньоекономічні операції);
- суб'єкти мезорівня (багатонаціональні підприємства, ТНБ тощо);
- суб'єкти макрорівня (держави, їхні регіональні та муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, великі міста);
- суб'єкти метарівня (міжнародного, регіонального рівня);
- суб'єкти мегарівня (глобального) На цьому рівні як суб'єктів МЄВ діють міжнародні організації і наднаціональні інститути (МВФ, СБ, ООН, СОТ).

У зв'язку із цим слід зауважити, що механізм економічної дезінтеграції передбачає:

- відокремлення господарських комплексів країн, що піддаються дезінтеграційним тенденціям;
- наявність міждержавних угод і домовленостей;
- інколи супроводжується створенням міждержавних інституцій, що управляють дезінтеграційними процесами

У багатьох випадках, як суб'єкти економічної дезінтеграції діють державні інституції: безпосередньо урядові й інші державні органи різних рівнів (центральні, регіональні, муніципальні), а також державні підприємства й організації.

Варіанти державної участі у процесах дезінтеграції:

- пряме регулювання дезінтеграційними процесами у межах міжнародних угод міністерствами і відомствами;
- здійснення дезінтеграційних процесів регіональними і муніципальними органами управління, у тому числі обмеження цільових закупівль і продажів на зовнішньому ринку;
- надання повноважень окремим державним структурам з обмеження операцій з іншими суб'єктами господарських відносин;
- обмеження та пряма заборона здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствам, фірмам, комерційним і банківським структурам, з іншими країнами та регіонами.

Механізм економічної дезінтеграції складається із двох взаємопов'язаних підсистем елементів національного та міжнародного характеру і визначається переважно позаринковим характером інструментів дезінтеграції.

Господарський механізм економічної дезінтеграції в найзагальнішому виді можна визначити як систему використання продуктивних чинників (факторів проведення), сукупність форм і методів регулювання й активізації, стимулювання дезінтеграційних процесів як між окремими країнами-учасницями інтеграційних об'єднань, так і між окремими регіонами національних господарських комплексів, організаційно-правових норм, які обумовлюють виробництво, розподіл, обмін і споживання виробленого продукту, динамізм і якісні параметри економічного розвитку. Загалом механізм економічної дезінтеграції передбачає цілеспрямоване обмеження (зупинення) дії системи прямих й опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами та процесами, а також між підсистемами й елементами, які склалися в різних типах економічних системах та між ними.

У вузькому розумінні механізм економічної дезінтеграції є певною системою принципів, організаційних методів і заходів, економічних інструментів, й інститутів управління господарськими зв'язками, у які вступають суб'єкти відносин, та такі, що забезпечують здійснення економічної дезінтеграції.

Рушійні сили механізму дезінтеграційних процесів. Так, розглядаючи дезінтеграційні тенденції в колишній Югославії, дослідник Ю. Бобінак відмічає значний вплив глобальних чинників на цей процес. Він наголошував, що союз Югославії поєднував у собі локальні та глобальні сили, так само як і її дезінтеграція. Проте саме прямий вплив глобалізаційних сил, що розпочався згодом у поєднанні із місцевими напруженнями, у підсумку призвели до балканських війн і розпаду Югославії у 1990-ті рр.¹

Е. Сполоре у своїй роботі дійшов висновку: "коли економії на масштабі стають більш помітними порівняно із гетерогенними витратами, то зростає імовірність виникнення більших політичних систем. І, навпаки, різке скорочення вигід від обсягів або зростання гетерогенних витрат призведе до політичної дезінтеграції"².

¹ Una Bobinac. The Disintegration of Yugoslavia: An Analysis of Globalization Effects on Union and Disintegration of Yugoslavia. *International Research Scope Journal*. 2013. Vol. 1. Article 1. URL : <http://scholarworks.bgsu.edu/irj>.

² Spolaore Enrico. National borders, conflict and peace. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper. 2009. No. 1. 5560 December.

Дослідник Я. Фідрмук використав гравітаційну модель з метою оцінки впливу дезінтеграції на торгівлю між колишніми республіками, що раніше входили до складу трьох федерацій Східної Європи, що розпалися, СРСР, Югославії та Чехословаччини¹. Автор знайшов підтвердження дуже сильного впливу *home bias* (який у цьому контексті слід розуміти, як схильність до підтримки традиційних економічних контактів) упродовж часу дезінтеграції, завдяки чому торгівля перевищувала нормальний рівень торгівлі для Словенії та Хорватії у 24 рази та 43 рази для колишнього СРСР та Чехословаччини. Дезінтеграція супроводжувалася різким падінням інтенсивності торгівлі, хоча спадщина спільного минулого залишалася сильною. До 1998 р. торговельні зв'язки продовжували перевищувати нормальний рівень двократно для Словенії та Хорватії, семикратно для колишньої Чехословаччини, 13-кратно для Балтійських країн, та 30-кратно для Білорусії, РФ та України. Така інтенсивність торгівлі перевищувала ефекти існуючих зон преференційної торгівлі таких як ЄС та вплив на взаємну торгівлю возз'єднання Східної та Західної Німеччини.

Нині багато економістів, розглядаючи сучасні процеси у Європейському Союзі, висловлюють думку, що європейська інтеграція не досягла поставлених економічних цілей. Темпи зростання виробництва демонструють слабке та нестабільне зростання. Зростання продуктивності праці навіть знижується. Збільшуються розбіжності в доходах, як у національних економіках так і між країнами – членами ЄС. Така ситуація продовжує тривати й надалі, що, у свою чергу, загрожує існуванню ЄС у майбутньому. Проте, як зазначав дослідник Л. Подкамінер така перспектива не є незворотною. Поглиблення інтеграційних процесів, принаймні у теорії, цілком імовірно. Водночас слід подолати негативні наслідки, існуючі у валютно-фінансовій сфері, а точніше в обігу спільної валюти, необхідно кардинально змінити базові парадигми економічної політики,

¹ Fidrmuc Jan. Disintegration and Trade. Review of International Economics. Vol. 11. Issue 5. Version of Record online: 21 Nov 2003.

що реалізується в ЄС. По-перше, на його думку, слід скасувати існуючі норми, що передбачають безумовну фіскальну консолідацію, та, по-друге, заборонити запровадження меркантилістської "beggar-thy-neighbour" політики у сфері оплати праці¹.

Під керівництвом Т. Семпсона Лондонська школа економіки та політичних наук проводить дослідження на тему "Brexit: економіка міжнародної дезінтеграції", що передбачає оцінку економічних наслідків Brexit, вивчає уроки Brexit для майбутнього Європейської та міжнародної інтеграції. Серед основних цілей цього дослідження є також вплив Brexit на зменшення доходів Сполученого Королівства у зв'язку із запровадженням бар'єрів між країною та ЄС². Дослідницька група науковців вивчатиме майбутній вплив виходу Сполученого Королівства з ЄС на ринкові ціни, товарні потоки, як у короткотерміновому, так і довготерміновому вимірах.

Інструментами механізму економічної дезінтеграції світового господарства є:

- конкретні інструменти регулювання (обмеження) руху капіталу (товарного, грошового) у тому числі, ставка позикового відсотка, валютний курс тощо;
- тарифні заходи регулювання з метою формування цін на відповідних ринках;
- інші інструменти економічного, соціального та політичного характеру.

Висновки. Економічна дезінтеграція, як соціально-економічне явище, має власну інституціональну структуру, яку визначають інституції та підсистеми, які її супроводжують. Структуру механізму економічної дезінтеграції утворюють суб'єкти двостороннього, багатостороннього (регіонального та світового) рівнів. Це держави, інтеграційні об'єднання, БНП і ТНБ, міжнародні картелі, міждержавні організації тощо.

¹ Podkaminer L. Economic disintegration of the European Union: Not unavoidable, but probable Published Online: December 08, 2016. URL : <https://doi.org/10.1556/032.2016.66.S1.3>.

² URL : <http://ukandeu.ac.uk/brexitresearch/the-economics-of-brexit-building-a-bridge-from-data-to-policy-analysis>.

Гострота глобальних проблем, які збільшують нестійкий, конфліктний характер розвитку світового господарства, вимагає координації економічної політики. Загальні принципи є важливими для взаємодії країн, і напрацьовані норми поведінки забезпечують можливість держави ухвалювати рішення щодо економічної дезінтеграції.

На механізм економічної дезінтеграції безпосередньо впливають особливості процесів економічної дезінтеграції (міжнародний характер зв'язків, що припиняються або обмежуються, територіальна віддаленість, використання спеціальних валютно-фінансових інструментів, наприклад запровадження власних валют тощо).

Як будь-який соціально-економічний об'єкт механізм економічної дезінтеграції виконує певні суспільні функції.

До основних функцій механізму економічної дезінтеграції світового та національного господарства входить:

- регулювання пропорцій виробництва. Необхідність їхнього регулювання полягає в тому, що вони встановлюються шляхом постійних відхилень. Існуючі пропорції втілюються у переліку певних величин, які можуть змінюватися у протилежних напрямках.

- розв'язання суперечностей між рівнем розвитку продуктивних чинників і виробничих відносин у їхніх конкретних формах. Так, по мірі розвитку продуктивних чинностей відбуваються певні зміни у відносинах господарювання. Вони відбуваються стихійно, через глибокі суперечності. Тим самим виробничі відносини пристосовуються до нового рівня продуктивних чинників, однак суперечності не усуваються, що служить подальшим стимулом розвитку продуктивних сил.

- переорієнтація на задоволення ринкового попиту з боку суб'єктів, що відокремлюються. Основною організуючою силою економічної дезінтеграції є налаштування виробництва на суспільні потреби іншої сукупності внутрішніх, іноземних і міжнародних ринків.

Література

1. O'Rourke Kevin. The costs of international economic disintegration: Ireland in the 1930's. Working Papers from 1990 U.S.A [Electronic source] / Kevin O'Rourke. – Columbia University. – Access mode : https://econpapers.repec.org/paper/fthcolubu/fb_5f90-16.htm.

2. István Csaba Moldicz. Integration and Disintegration: European Theories and Experiences in the Light of China / István Csaba Moldicz // Taiwan Relations an International Journal. – April 2016. – Vol. 2, № 1. – P. 209–237.

3. Podkaminer L. Economic disintegration of the European Union: Not unavoidable, but probable Published Online: December 08, 2016 [Electronic source] / L. Podkaminer. – Access mode : <https://doi.org/10.1556/032.2016.66.S1.3>.

4. Bobinac Una. The Disintegration of Yugoslavia: An Analysis of Globalization Effects on Union and Disintegration of Yugoslavia [Electronic source] / Una Bobinac // International Research Scape Journal. – 2013. – Vol. 1, art. 1. – Access mode : <http://scholarworks.bgsu.edu/irj>.

5. Mark Thomas. The Disintegration of the World Economy between the World Wars : in two volumes / Thomas Mark. – 1996. – Vol. 1.

6. Schenk C.R. Sterling, international monetary reform and Britain's applications to join the European Economic Community in the 1960 s. / C.R. Schenk // Contemporary European History. – 2002. – № 11 (3). – P. 345–369.

7. Spolaore Enrico. National borders, conflict and peace. National Bureau of Economic Research / Enrico Spolaore // NBER Working Paper. – 2009. – № 1. – 5560 December.

8. Fidrmuc Jan. Disintegration and Trade / Fidrmuc Jan // Review of International Economics : 21 Nov 2003. – Vol. 11, issue 5, version of Record online.

9. Patomäki Heikki. Disintegrative Tendencies in Global Political Economy: Exits and Conflicts [Electronic source] / Heikki Patomäki. – 2017. – Access mode : <http://patomaki.fi/en/2017/08/disintegrative-tendencies-in-global-political-economy-exi>.

1.5. Дезінтеграційні виробничі процеси у глобальній економіці

Поглиблення міжнародної спеціалізації окремих компаній, країн і регіонів становить матеріальну основу розвитку міжнародного виробництва і транснаціоналізації галузей у сучасній світовій економіці. Для характеристики різних аспектів цього процесу в сучасній економічній літературі використовують низ-

ку понять, а саме: фрагментація (*fragmentation*), інтернаціоналізація (*internationalization*), делокалізація (*delocalization*), багатоступінчатє виробництво (*multistage production*), дезінтеграція (*disintegration*), глобальні виробничі мережі, глобальні ланцюжки доданої вартості, внутрішньовиробнича спеціалізація (*intra-product specialization*) тощо.

Глобальні виробничі мережі та ланцюжки доданої вартості, як вияви дезінтеграції виробничих процесів є найбільш критичними організаційними платформами, через які виробництво організується і координується на глобальній основі в первинному, виробничому й обслуговуючому секторах. У звіті Світового банку за 2010 р. підкреслюється: з огляду на те, що виробничі процеси в багатьох галузях промисловості є фрагментованими і розташовані у глобальному масштабі, мережі створення доданої вартості стали основою розвитку сучасної світової економіки і центральною нервовою системою глобального виробництва [1, с. 7].

Ключовою особливістю глобальної економічної перебудови сучасності є фрагментація або дезінтеграція провідними компаніями розвинених країнах їхніх периферичних і часто низьковартісних, виробничих функцій у країнах і регіонах із низькими витратами, зберігаючи при цьому контроль над основними вузлами створення вартості та збереження в їхніх рідних країнах. Незважаючи на просторово різні виробничі системи і фрагментовану властивість різних виробничих функцій, міжнародні компанії продовжують визначати умови та принципи участі в мережах і ланцюгах через різні моделі управління з-за кордону.

Дезінтеграція виробничого процесу виникла на основі двох явищ упродовж історично-організаційних змін у системі світового господарства. По-перше, вертикально інтегровані компанії дезінтегрували свої операції, зосереджуючи увагу на основних операціях і передаючи деякі функції та процеси компаніям-постачальникам [2, 3]. По-друге, дезінтеграційні локації та кластери спеціалізованих, малих і середніх виробників стали надзвичайно конкурентоспроможними суб'єктами на світових ринках товарів і послуг [4, 5, 6].

На початку 1980-х рр. операції щодо реалокації окремих стадій виробничого процесу стали більш незмінними у стратегіях міжнародних компаній, але ще існувала певна невідповідність між орієнтованими принципами ієрархічної та вертикально інтегрованої організації виробництва, з одного боку, та нестабільним, непередба-

чуваним і швидко мінливим станом конкурентного середовища, з іншого. Саме починаючи з 80-х рр. ХХ ст., на міжнародну авансцену вийшли невеликі і більш спеціалізовані та/або менш бюрократичні компанії, які демонстрували чудову гнучкість та здатність до інновацій у цій нестабільній ситуації. Модель поведінки новітніх інноваційних компаній вплинули на процес формування альтернативних принципів організації виробництва, що змінили систему організації масового виробництва (фордизм), акцентуючи на доцільності відокремлення процесу розробки, транспортування, наукового консалтингу та інших видів діяльності від виробничого процесу. Результатами такої спеціалізації стали виникнення окремих підрозділів із різними функціональними навичками як суборганізаційні одиниці, прискорення змін у виробництві та скорочення циклів розробки нових продуктів. Співпраця між виробничими підрозділами і виявилася тією конкурентною перевагою, внаслідок якої виробники отримали вигоду від прискорення розвитку технологічних інновацій на основі спеціалізації діяльності окремих підрозділів.

У науковій літературі виокремлюються дві моделі дезінтеграції виробничого процесу, що засновані на емпіричних дослідженнях конкурентного успіху в умовах глобальної нестабільності [9]. Перша – модель кластерів як форма локальних виробничих систем (*industrial district/local production system model*), друга – модель раціонального (бережливого) виробництва на основі спільного ланцюга постачання (*lean production/collaborative supply chain model*). Нині ці дві моделі дедалі більше поповнюють одну другу, але водночас вони мають свої власні риси.

Кластери, як локальні виробничі системи, відповідають на виклики, що пов'язані з необхідністю зростання конкурентоспроможності в умовах динамічних технологічних змін і нововведень. Крім можливості забезпечення кращих позицій на ринку, для підприємств, що входять до їхнього складу, важливе значення при формуванні промислових кластерів має здатність відповідних виробничих структур у створенні нових робочих місць на території їх розміщення. Загалом промислові кластери розглядаються як каталізатор економічного розвитку територій.

Просторовий елемент у межах успішної дезінтеграції регіональної економіки охоплює, на одному рівні, інтенсивні та безпосередньо прямі контакти і майданчик для обміну ідеями у співтоваристві професійних фахівців. На другому рівні, що важливіше, спільне

використання географічного простору сприяє створенню спільної міжфірмової інфраструктури, а саме фінансування, технічна допомога, розв'язання юридичних проблем, організація тренінгів тощо.

Модель раціонального (бережливого) виробництва на основі спільного ланцюга постачання спрямована на поділ праці між основними постачальниками компонентів і деталей, співпрацю з ланцюгами постачальників у розробці та виробництві кінцевої продукції. Модель бережливого виробництва має багато яскравих переваг перед традиційними ієрархічними формами організації виробництва. Цей підхід щодо організації виробничого процесу започаткував радикальну інтеграцію процесів розробки та виробництва продукції, відомий як "паралельний інжиніринг". Багатофункціональні команди замовників і постачальників розробляють продукт і технологію його виготовлення одночасно у спільних організаційних циклах концептуалізації та експериментів. Ця практика суттєво зменшила час розробки продукту, скоротила виробничі цикли і процеси диверсифікації товарів і послуг [9].

Обидві вищезгадані моделі дезінтеграції виробництва мають деякі спільні риси, а саме: обидві спираються на постійне розмивання кордонів між процесами дослідження, розробок і виробництва, окремі незалежні постачальники ідей, сировини, деталей та компонентів співпрацюють у межах внутрішньокорпоративних кордонів з метою ефективного використання принципу взаємодоповнюваності та досягнення операційної гнучкості. Водночас модель бережливого виробництва зосереджена на вартісних ланцюгах у межах однієї галузі, а не на просторових відносинах між агломераціями виробників, що саме притаманна для кластерів.

У сучасних умовах глобалізації та фрагментації виробничого процесу, інтеграції до глобальних ланцюгів створення доданої вартості близько 60 % світової торгівлі, яка нині становить понад 20 трлн дол, складається з торгівлі проміжними товарами і послугами, які залучені до різних етапів виробничого процесу товарів і послуг для кінцевого споживання. Роздробленість виробничих процесів і міжнародне поширення завдань та заходів у них, призвело до виникнення системи виробництва без кордонів, які можуть бути послідовними ланцюгами або складними мережами і можуть бути глобальними, регіональними або охоплювати лише дві країни.

Література

1. Cattaneo O. Global value chains in a postcrisis world: Resilience, consolidation, and shifting end markets / O. Cattaneo, G. Gereffi and C. Staritz // Global value chains in a postcrisis world: A development perspective / ed. O. Cattaneo, G. Gereffi and C. Staritz. – Washington, 2010. – P. 3–20

2. Sabel C.F. Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies / C.F. Sabel // Reversing Industrial Decline? Industry Structure and Policy in Britain and Her Competitors / P. Hirst and J. Zeitlin (eds). – Oxford ; Berg, 1989. – P. 17–70.

3. Storper M. Worlds of Production. The Action Frameworks of the Economy / M. Storper and R. Salais. – Cambridge, 1997.

4. Saxenian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 / A. Saxenian. – Cambridge, 1994.

5. Herrigel G. Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power / G. Herrigel. – N. Y. ; Cambridge, 1996.

6. Kenney M. (ed.) Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region / Kenney M. (ed.). – Stanford, 2000.

7. Zeitlin J. Industrial Districts and Regional Clusters / J. Zeitlin // The Oxford Handbook of Business History / G. Jones and J. Zeitlin (eds). – Oxford, 2007. – P. 219–243.

8. Grabher G. Introduction / G. Grabher and W.W. Powell // Critical Studies of Economic Institutions: Networks / G. Grabher and W.W. Powell (eds). – Cheltenham, 2004.

9. Helper S. Pragmatic Collaborations: Advancing Knowledge While Controlling Opportunism / S. Helper, J.P. MacDuffie and C.F. Sabel // Industrial and Corporate Change. – 2000. – № 9 (3). – P. 443–483.

Розділ 2

Міжнародна економічна інтеграція, дезінтеграція та реінтеграція: практичні аспекти

2.1. Трампономіка та процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві

Одним із яскравих прикладів дезінтеграційних процесів у сучасній глобальній економіці прийнято вважати зовнішньоекономічну політику нового президента США Дональда Трампа. Основними виявами такої політики стали такі кроки нового глави Білого дому:

- відкликання підпису США під угодою про Транстихоокеанське партнерство (ТТП);
- вихід із процесу переговорів зі створення Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства (ТТІП) між США і ЄС;
- перегляд Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА);
- встановлення нових загороджувальних бар'єрів для імпорту сталі й алюмінію, а також атаки на Світову організацію торгівлі (СОТ) загалом.

Транстихоокеанське партнерство (ТТП) бере свій початок з Угоди про транскордонне стратегічне економічне партнерство, підписаної у 2005 р. Брунеєм, Чилі, Новою Зеландією і Сингапуром. У 2008 р. до обговорення ширшої угоди приєдналися Австралія, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Перу, США і Японія. ТТП містить заходи щодо зниження тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів, а також механізм урегулювання суперечок. Крім того, у ТТІП явно проглядалося бажання США зменшити залежність сторін-підписантів від китайської торгівлі, наблизивши їх до

себе. Угода була підписана 4 лютого 2016 р., але так і не набрала чинності. 21 листопада 2016 р. обраний президентом США Дональд Трамп оголосив, що він планує вивести США з Угоди про ТПП і після того, як він зайняв посаду, 23 січня 2017 р. підписав президентський меморандум про відкликання США з переговорів й Угоди про Транстихоокеанське партнерство. У меморандумі Трамп підкреслив, що "у майбутніх переговорах про торговельні угоди моя адміністрація має намір вести справи безпосередньо з окремими країнами на індивідуальній (або двосторонньої) основі" [1]. У січні 2018 р. в інтерв'ю телеканалу CNBC Трамп заявив, що угода про ТПП була "жахливою" і що я б переглянув масштабну торговельну угоду в Тихому океані, щоб вона була значно кращою" [2]. Однак надіям Трампа на істотний перегляд угоди про ТПП на догоду інтересам США не судилося збутися. Після виходу США з ТПП одинадцять учасників, що залишилися, переформатували її, вилучивши 20 положень що стосуються переважно інвестицій, екології, торгівлі послугами, державних закупівель та інтелектуальної власності, на яких раніше наполягали США. Підписання нової угоди, що отримала назву "Комплексна та прогресивна угода про транстихоокеанське партнерство" (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* або ТПП 11) очікується в березні 2018 р. [3]. Місце США у ТПП після Brexit може зайняти Велика Британія, уряд якої вже почав неформальні переговори з учасниками угоди [4].

Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство (ТТП) є найбільшою двосторонньою торговельною ініціативою, які коли-небудь обговорювалися, адже на Сполучені Штати і Європейський Союз припадає майже половина світового ВВП і понад третини світової торгівлі. Переговори розпочалися в липні 2013 р. у Вашингтоні і тривали до жовтня 2016, коли у Нью-Йорку відбувся їхній 15 раунд. Угода мала складатися із 24 глав, згрупованих у чотири розділи:

- доступ до ринків;
- співпраця в галузі регуляторної політики;
- нові спрощені правила експортно-імпорتنих операцій та інвестицій;
- інституційні, загальні та заключні положення.

Передбачалося, що від 87,5 до 97 % усіх тарифів будуть скорочені до нуля, а тарифи на промислові товари повністю ліквідують [5]. Після перемоги Д. Трампа на президентських виборах переговори були припинені. Європейська комісія вважає, що "перш ніж прийняти рішення про те, чи слід почати нові переговори, обидві сторони мають уточнити, чи є достатній рівень загальних амбіцій" [6, с. 1]. Улітку 2017 р. міністр торгівлі США Вільям Росс заявив, що він відкритий для продовження переговорів щодо торговельної угоди з Європейським Союзом: "Ми не вийшли з ТТІП. Має сенс продовжувати переговори та працювати над рішенням, яке збільшить загальний обсяг торгівлі при одночасному зниженні нашого торгового дефіциту" [7]. Канцлер Німеччини Ангела Меркель привітала цю пропозицію: "Ми повинні відновити роботу з торговельної угоди між ЄС та Сполученими Штатами", додавши, що "безліч проблем, які виникають ... можуть бути вирішені лише в межах структурних торгових переговорів один з одним" [8]. Однак далі цих оптимістичних заяв справа не пішла. Навпаки, після намірів Трампа підвищити мита на імпорту сталі й алюмінію, торгові відносини між США і ЄС загострилися. І якщо заплановані Вашингтоном обмеження на імпорту сталі й алюмінію торкнуться і європейських підприємств, то ЄС може ввести відповідні мита на найширший перелік американських продуктів від апельсинового соку, картоплі та помідорів до мотоциклів і віскі [9]. Варто зауважити: той факт, що Євросоюз у відповідь на можливе введення мита на сталь й алюміній відреагує підвищенням мит на товари з абсолютно інших секторів економіки, не суперечитиме нормам СОТ. На наш погляд, вірогідність офіційного відновлення переговорів при адміністрації Трампа вкрай мала і вони точно не почнуться до закінчення процедури Вреxit.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) на відміну від Транстихоокеанського і Трансатлантичного партнерств (угод, які так і не набрали чинності) діє вже понад двадцять років. З моменту підписання угоди торгівля між трьома сторонами НАФТА зросла, із 290 млрд дол США в 1993 р. до майже 1,2 трлн дол США у 2017 р. [10].

У вересні 2015 р. американський бізнесмен Дональд Трамп в інтерв'ю каналу CBS засудив Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА), назвавши її "найгіршою торговельною угодою, яку коли-небудь схвалили США", і якщо він буде обраний президентом: "Ми або переглянемо її, або розірвемо"

[11]. Він наголосив, що виступає не за "вільну" (*free*), а за "справедливу" (*fair*) торгівлю. Проте, якщо проаналізувати структуру зовнішньоторговельного дефіциту США, то виявиться, що найбільш незбалансовані зовнішньоторговельні відносини країна має не з Канадою і Мексикою, а з Китаєм (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Дефіцит зовнішньої торгівлі (ЗТ) США у 2017 р.

Країна	Дефіцит ЗТ, <i>млрд дол</i>	Обсяг ЗТ, <i>млрд дол</i>	Дефіцит ЗТ у % від обсягу ЗТ
Мексика	-74,0	560,0	13,2
Канада	-24,7	589,7	4,2
Китай	-395,8	786,6	50,3
Всі країни	-862,7	3 956,2	21,8

Джерело: розраховано автором за даними [10]

Незабаром після обрання президентом США Дональд Трамп оголосив про свій намір почати переговори про перегляд умов НАФТА. Лідери Канади і Мексики, у свою чергу, заявили про готовність працювати з адміністрацією Трампа в пошуку компромісних рішень. Трамп же пригрозив вийти з угоди в разі провалу переговорів.

Чи може президент Трамп розірвати угоду? Теоретично, так. Оскільки у ст. 2205 "НАФТА" йдеться, що країна може вийти з угоди через шість місяців після повідомлення. Можливо Трампу навіть не знадобиться схвалення конгресу. Деякі експерти посилаються на ст. 125 Закону про торгівлю від 1974 р. У ній зазначено, що президент має право в односторонньому порядку вийти з усіх торгових угод. Інші експерти посилаються на Закон про реалізацію НАФТА (*NAFTA's Implementation Act*). Вони стверджують, що, оскільки конгрес схвалив НАФТА, то тільки він має право відкликати її.

Та чи піде Трамп на розрив угоди? Якщо Сполучені Штати вийдуть з НАФТА, то інші сторони можуть зберегти угоду між собою, а це призведе до відновлення митних тарифів у торгівлі між США та Канадою, США та Мексикою. Крім того, у межах СОТ Мексика може повернутися до зв'язаних тарифів (*bound tariffs*), які в неї набагато вищі за тарифи найбільшого сприяння (*most favoured nation tariffs, MFNT*) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Середні торговозважені тарифи, які можуть застосовуватися в США, Канаді та Мексиці після виходу США з НАФТА, %

	Тарифи США – Канада		Тарифи США – Мексика		
	MFNT США на імпорт з Канади	MFNT Канади на імпорт із США	MFNT США на імпорт із Мексики	MFNT Мексики на імпорт із США	Зв'язаний тариф Мексики на імпорт із США
Загальний тариф	1,91	3,54	3,92	5,00	37,51
Тарифи на с/г товари	5,22	14,83	8,23	22,71	44,36

Джерело: складено автором за даними [12]

Д. Трамп також загрожує ввести тариф у 35 % на мексиканський імпорт. Проте за законом, без затвердження конгресу, він зможе підвищувати тарифи лише на 15 % упродовж 150 днів. Сполучені Штати імпортують мексиканських товарів на понад 300 млрд дол. Будь-які зміни митних тарифів позначатся на кінцевій ціні таких товарів як нафта, промислові продукти, фрукти, овочі, кава і бавовна. У короткотерміновій перспективі від підвищення тарифів виграють нафтові компанії США, а американські фермери зможуть відновити близько 500 тис. робочих місць, втрачених у Каліфорнії, Нью-Йорку, Мічигані та Техасі. З іншого боку, тарифи підвищать вартість імпорту для американських споживачів, що збільшить інфляцію. Крім того, якщо Мексика повернеться до високих тарифів, які вона мала до НАФТА, то це сильно вдарить по американських виробниках яловичини, рису, соєвого борошна, кукурудзи, яблук і бобів, для яких Мексика є найбільшим закордонним ринком.

Наслідки можливого виходу Сполучених Штатів з угоди про НАФТА детально проаналізовані в кількох дослідженнях (табл. 2.3).

**Порівняння останніх досліджень наслідків виходу
США з НАФТА**

	Moody's Analytics	Trade Partnership Worldwide, LLC	Peterson Institute
Дослідження	The Anatomy of a NAFTA Deal, 2017	Terminating NAFTA: The Impact on the U.S. Economy, 2018	Withdrawing from NAFTA, 2017
Кількість сценаріїв	3	2	1
Вплив на ВВП	від + 0,03 % до -0,75 %	від -0,6 % до -1,2 %	зниження
Вплив на експорт	-	від -2,5 % до -5,0 %	зниження
Вплив на безробіття	збільшення рівня безробіття до 4,5-7,5 %	від -1,8 млн до -3,6 млн зайнятих	-187 тис. зайнятих

Джерело: складено автором за даними [12, 13, 14]

За деяких кількісних відмінностей у результатах, усі дослідження вказують на переважно негативні наслідки для американської економіки розриву угоди про НАФТА. Крім того, зниження мексиканського експорту в США призведе до втрати до 10 млн робочих місць у Мексиці, що неминуче позначиться на зростанні потоків емігрантів у США. Найбільшу ж вигоду від розпаду НАФТА отримає Китай, додаткове економічне зростання якого може збільшитися на + 0,16 % ВВП, що створить додатково близько 2 млн нових робочих місць [12, с. 21].

На наш погляд, рішення Дональда Трампа про вихід з угоди НАФТА приведе до серйозних дисбалансів у роботі ключових галузей промисловості США і, найімовірніше, викличе юридичні суперечності з конгресом. З огляду на це адміністрація Трампа докладе максимум зусиль для перегляду умов угоди НАФТА. Переговори, які розпочалися 16 серпня 2017 р. у Вашингтоні йдуть дуже важко і поки ще незрозумілим залишається ключове питання: чи шукають Сполучені Штати шляхи модернізації та оновлення угоди (НАФТА), або, у політичних цілях, будуть наполягати на таких змінах, які лідери Канади і Мексики не зможуть прийняти.

Тарифи на імпорт сталі й алюмінію запроваджені Д. Трампом 8 березня 2018 р. ознаменували собою новий напрям у зовнішньоекономічній політиці Трампа – атаку на Світову організацію торгів-

ві, яку він назвав "катастрофою", що "не дозволяє нам [США] робити хороший бізнес" [15]. У квітні 2017 р. президент наказав Міністерству торгівлі вивчити вплив імпорту сталі й алюмінію на національну безпеку за рідко використовуваним розд. 232 Закону про розширення торгівлі 1962 р., який за його руйнівну силу ще називають "великою кувалдою". Цей розділ дозволяє президенту США в односторонньому порядку (без схвалення конгресу) регулювати імпорт, якщо Міністерство торгівлі знайде докази загрози національній безпеці від зовнішніх поставок. 11 січня 2018 р. Міністерство представило президенту свою остаточну доповідь, в якій зазначило: "Сталеливарна промисловість США перебуває під суттєвим впливом імпортованої сталі. Витіснення вітчизняної сталі за рахунок імпорту має серйозні наслідки для національної безпеки Сполучених Штатів" і рекомендувало президенту вжити коригувальних заходів відповідно до його повноважень [16, с. 57]. Без сумніву, використання такої важкої протекціоністської зброї часів "холодної війни" викличе у відповідь жорстку реакцію з боку основних торговельних партнерів США, і серед іншого численні скарги до Світової організації торгівлі.

Література

1. Withdrawal of the United States From the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement [Electronic source] // Memorandum for the United States Trade Representative. – Access mode : <https://www.federalregister.gov/documents/2017/01/25/2017-01845/withdrawal-of-the-united-states-from-the-trans--pacific-partnership-negotiations-and-agreement>.

2. CNBC [Electronic source]. – Access mode : <https://www.cnbc.com/2018/01/25/trump-says-he-would-reconsider-trans-pacific-partnership-trade-deal.html>.

3. Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) [Electronic source] / Ministry of Trade and Industry Singarure. – Access mode : <https://www.mti.gov.sg/MTIInsights/Pages/CPTPP.aspx>.

4. Britain exploring membership of the TPP to boost trade after Brexit [Electronic source] / The Gusrdian 03/01/2018. – Access mode : <http://www.theguardian.com/politics/2018/jan/03/britain-in-talks-to-join-the-tpp-to-boost-trade-after-brexit>.

5. Transatlantic Trade and Investment Partnership. European Commission [Electronic source] – Access mode : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip>.

6. European Commission [Electronic source] – Access mode : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf.

7. CNBC [Electronic source]. – Access mode : <https://www.cnbc.com/2017/05/30/exclusive-wilbur-ross-says-hes-open-to-resuming-ttip-negotiations.html>.

8. Deutsche Welle [Electronic source]. – Access mode : <http://www.dw.com/en/angela-merkel-welcomes-us-offer-to-resume-ttip-talks/a-39446579>.

9. EU droht mit Zöllen auf Bourbon und Harley-Davidson // Frankfurter Allgemeine [Electronic source]. – Access mode : <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/mehr-wirtschaft/eu-droht-mit-zoellen-auf-bourbon-und-harley-davidson-15457887.html>.

10. Trade map [Electronic source] / ITC. – Access mode : <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

11. CBS news [Electronic source]. – Access mode : <https://www.cbsnews.com/video/trump-calls-nafta-a-disaster>.

12. Terminating NAFTA: The National and State-by-State Impacts on Jobs, Exports and Output [Electronic source] // Trade Partnership Worldwide, LLC. – Access mode : <http://tradepartnership.com/reports/terminating-nafta-the-national-and-state-by-state-impacts-on-jobs-exports-and-output-2018>.

13. The Anatomy of a NAFTA Deal / Moody's Analytics [Electronic source]. – Access mode : <https://www.economy.com/mark-zandi/documents/2017-11-17-NAFTA.pdf>.

14. Withdrawing from NAFTA [Electronic source] / Peterson Institute. – Access mode : <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/withdrawing-nafta-would-hit-187000-us-exporting-jobs-mostly>.

15. Trump calls WTO a 'catastrophe' amid criticism of trade deals [Electronic source] / The Telegraph. – Access mode : <https://www.telegraph.co.uk/business/2018/02/27/trump-calls-wto-catastrophe-amid-criticism-trade-deals>.

16. The effect of imports of steel on the national security [Electronic source] / U.S. Department of Commerce. – Access mode : https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf.

2.2. Виклики та ризики інтеграції в Азіатському регіоні

Із триваючим зростанням в Азії та її впливом на світову економіку, регіональна співпраця та інтеграція (РСІ) розширюються, приносячи із собою як переваги, так і витрати. Щоб зберегти економічне зростання регіону, необхідний інтегрований ринок із вільним потоком торгівлі й інвестицій. Так само необхідний деякий ступінь співпраці, якщо не координації в макроекономічній політиці. Внутрішньо регіональна торгівля в Азії за останнє десятиліття суттєво зросла. Проте загальна картина стає дедалі складнішою з розповсюдженням угод про зону вільної торгівлю (ЗВТ).

Азія є регіоном, який відносно пізно почав укладати угоди щодо ЗВТ, але за останнє десятиліття кількість таких угод за участі принаймні однієї країни з регіону різко зросла – створення так званої "азіатської миски з локшиною" [7]. За даними СОТ до кінця 2013 р. кількість ратифікованих угод про ЗВТ більш ніж потроїлася із 2002 р. – до 109 із 36. Ще понад 150 угод про ЗВТ перебувають на різних етапах свого розвитку, тобто таких угод загалом понад 260. В останніх звітах СОТ щодо регіональних торговельних угод акцентується на тому, що нині процеси щодо глобальних угод про ЗВТ охоплюють Азію більше, ніж будь-який інший регіон світу [2, 3].

Відповідно до тенденції глобалізації ЗВТ, близько три чверті, або 189 від загальної кількості, були двосторонніми угодами про ЗВТ (за участі двох країн); тільки 68 були багатосторонніми (за участі понад двох країн).

За даними Азіатського банку розвитку ЗВТ в Азії за участі АСЕАН + 6 країн – 10 членів АСЕАН плюс Австралія, КНР, Індія, Японія, Республіка Корея і Нова Зеландія – збільшилися ще швидшими темпами, ніж в Азії загалом, зростаючи у понад шість разів – із 27 у 2002 р. до 189 у 2016 р. Натепер на АСЕАН + 6 країн припадає 70 % від загального обсягу ЗВТ в Азії. Зі 189 ЗВТ за участі АСЕАН + 6 країн переважна більшість (130) є двосторонніми. Тільки третина (42) із цих двосторонніх ЗВТ охоплює дві країни АСЕАН + 6; решта укладена із країнами поза групою; 77 із них охоплюють країни АСЕАН + 6 і торгових партнерів за межами Азії. Зростаюче значення неазіатських торгових партнерів позначається на членстві багатосторонніх угод про ЗВТ [5].

Не дивно, що швидке зростання ЗВТ в Азії очолюється Сингапуром, Індією і великими економіками Східної Азії – КНР, Японією та Республікою Корея. Станом на 2015 р. Сингапур мав найбільше – 37, з яких 18 набрали чинності. Індія зайняла друге місце із 34 угодами про ЗВТ, 13 набрали чинності. Республіка Корея мала загалом 32 угоди про ЗВТ, тоді як КНР і Японія мали 27 і 26 угод про ЗВТ, відповідно. Пакистан також мав 27 угод про ЗВТ, 6 набрали чинності. В АСЕАН, Малайзії, Таїланді та Індонезії не відставали і мали 26, 26, і 21 угоду про ЗВТ відповідно. Це викликало тривогу з приводу спотворень, пов'язаних з так званим ефектом "спагеті" або "тарілкою з локшиною"[6, 8].

Чому ЗВТ, особливо двосторонні, такі популярні? Важливою причиною є розчарування в СОТ. Очевидно, що затримка в завершенні Дохійського раунду багатосторонніх переговорів СОТ спричинила процеси ЗВТ. Незважаючи на величезну популярність і значні вигоди, які вони покладають на членів – як економічні, так і неекономічні – переговори щодо угод про ЗВТ і їхня імплементація мають свої виклики та ризики.

Зокрема, оцінюючи ЗВТ, експерти Азіатського банку розвитку вважають, що система преференцій, убудована у двосторонні або навіть багатосторонні угоди про ЗВТ, руйнує принцип недискримінації в торгівлі, при цьому ЗВТ є каменем спотикання, а не будівельним блоком.

Незважаючи на величезну популярність і значні вигоди як економічні, так і неекономічні, переговори щодо угод про ЗВТ та їхня імплементація мають свої витрати. Витрати на ЗВТ є дедалі очевиднішими за даними щодо використання преференцій, які показують, що багато угод про ЗВТ мають істотний вплив на фактичну торгівлю й інші потоки. Хоча існують відмінності між дослідженнями показників використання ЗВТ в АСЕАН і Східній Азії, їх часто визнають на рівні 10–20 %; рідко перевищують 30 %. Усе ж, огляди, проведені Азіатським банком розвитку щодо обізнаності підприємств з угодами про ЗВТ, їхні можливості та преференції, показують, що лише 32 % компаній регіону використовували преференції угод про ЗВТ для експорту товарів. Ці показники використання майже на третину нижчі порівняно з Європою або Північною Америкою. Огляди показують, що в той час, як відсутність інформації про ЗВТ була приведена як найбільш значима причина, низькі межі преференцій і затримки чи

адміністративні витрати, пов'язані із правилами походження, також є значними перешкодами для ширшого використання преференцій, оскільки вважають, що вартість дотримання правил походжень й інших вимог є вищою, ніж очікувані вигоди, тому імпортери воліють ігнорувати преференційні тарифи і використовують ставки режиму найбільшого сприяння (РНБ) [4, 5, 16].

У своїх дослідженнях Р. Помфрі стверджує, що велика частина світової торгівлі продовжує використовувати ставки РНБ, незважаючи на поширення ЗВТ. Зайве говорити, що це зменшує потенційні вигоди від угод про ЗВТ. Попередні оцінки ЗВТ припускали повне використання преференцій, а коли застосовуються реалістичніші показники використання, то позитивні наслідки для економічного добробуту майже однаково зменшуються [13].

Основним аргументом проти надмірної інтеграції є те, що вона загострює інфекцію в період кризи. Прикладом тому є безліч фінансових криз, які швидко поширюються з однієї країни в іншу, особливо коли інтеграція глибша внаслідок або географічної близькості, або регіональної організації. Каскадний ефект триваючої кризи Єврозони є яскравим нагадуванням про ланцюговий ризик із високим ступенем інтеграції систем.

При введенні єдиної валюти, ризики інтеграції можуть зростати. Багато досліджень до запровадження євро підкреслювали переваги та можливості використання єдиної валюти. Це може бути правильним і для Азії. Проте коли критичні передумови відсутні, і бажаної послідовності не дотримуються (наприклад, політичної перед економічною інтеграцією), це робить перехід до єдиної валюти дорогим і небезпечним – як це наочно видно на прикладі постійних проблем у Єврозоні.

Відхилення торгівлі є ще одним потенційним ризиком від регіональної інтеграції, що може призвести до зменшення добробуту населення. Компроміс між створенням торгівлі та відхиленням торгівлі часто використовують для підтримки укладання договорів Північ – Південь, – а не лінії Південь – Південь – угод про вільну торгівлю, у той час як договори Південь – Південь мають тенденцію до диверсифікації торгівлі (сектори, які розвиваються, мають порівняльну перевагу порівняно із країнами-партнерами, але не глобально). Коли географічні ефекти агломерації починають виявляти себе, регіональна інтеграція створює нерівні переваги; розвиток відбувається в кількох країнах, а не у всіх.

Інтеграція має тенденцію до зменшення нерівності в регіоні та її збільшення всередині країн. Відносини всередині країн засновані на ідеї, що конкуренція на ринку праці/капіталу та їхній баланс є ключовим чинником, що визначає нерівність у розподілі доходів. Економічна інтеграція веде до створення більшого ринку праці та зростання заробітної плати, а так само конкуренції між працівниками [1]. З ринком праці, схильним до конкуренції ззовні, його ринкова влада слабшає, у цьому випадку подальша інтеграція, як очікується, призведе до посилення нерівності усередині країни. З огляду на це державне втручання і система соціального забезпечення відіграють важливу роль.

У випадку Азії нерівність у більшості країн поглиблюється. Сталося це зі зростанням економічної інтеграції. Однак, оскільки азіатська інтеграція, як і раніше, обмежена порівняно з європейською, то важко робити точні висновки про зв'язок між регіональною інтеграцією та зростанням нерівності у країнах Азії.

Нині широко визнають, що доходи та майнова нерівність має чіткий негативний вплив на майбутні перспективи зростання. Нерівність пов'язана з низкою факторів [4], і так само з незахищеністю прав власності, що приводить до зниження інвестицій. Проте невизначеність, обумовлена поширенням політичної та соціальної нестабільності – внаслідок нерівності – також має тенденцію до підвищення ренти та зменшує інвестиції. Таким чином, якщо регіональна інтеграція призводить до ще більшої нерівності у країні, то про зростання і перспективи поліпшення добробуту можна забути.

Проблеми і ризики, що можуть виникати у процесі інтеграції, можуть мати кілька наслідків. Коли регіональна інтеграція виходить далеко за межі торгівлі, фінансів і макроекономіки; вона також впливає на те, що має бути в центрі будь-якої політики і стратегії розвитку: триєдності лінії економічного розвитку, соціальної інтеграції та екологічної ситуації. Остаточним тестом регіональної інтеграції має бути рівень її допомоги країнам-членам у досягненні цих трьох загальних цілей.

Дві ключові пропозиції було висунуто для врегулювання азіатської ситуації: консолідація – створення регіональної ЗВТ для гармонізації двосторонніх угод про ЗВТ чи багатосторонній характер преференцій – надання недискримінаційних преференцій для нечленів, унеможливаючи розбіжності в їхніх розмірах [4].

У разі успіху, консолідацію можна вважати перетворенням двосторонніх угод на багатосторонні на регіональному рівні, або "регіональною багатосторонністю". В Азії Регіональне всеохоплююче економічне партнерство (РВЕП) на базі АСЕАН може закласти основу для консолідації угод про ЗВТ у межах єдиної регіональної угоди. РВЕП є багатообіцяючою, цікаво відзначити, що більшість азіатських двосторонніх угод про ЗВТ укладені із країнами за межами регіону. Отже, РВЕП, найімовірніше, охоплюватиме приблизно третину всіх двосторонніх угод про ЗВТ, не охоплюючи значну більшість ЗВТ. Якщо консолідована ЗВТ сприймається як ізолююча або дискримінаційна в будь-якому напрямі, то вона може забезпечити новий імпульс для нової хвилі двосторонніх угод про ЗВТ, оскільки традиційні торговельні партнери за межами регіону прагнутимуть зберегти торговельний доступ до новоутвореної ЗВТ.

Транстихоокеанське партнерство (ТТП) є іншою основною преференційною ініціативою, до якої входять кілька членів Регіонального всеохоплюючого економічного партнерства.

Транстихоокеанське партнерство (ТТП) не зовсім підходить під визначення консолідації. Тоді як РВЕП уже спочатку охоплюватиме країни вже з існуючими двосторонніми ЗВТ, мережа двосторонніх угод про ЗВТ між потенційними членами ТТП є далеко не повною. Натомість ТТП використовує підхід розширення – воно має застереження про вступ, і країни, які не беруть участь у мережах двосторонніх угод про ЗВТ між потенційними членами, можуть також приєднатися до ініціативи. Умови ТПП є вимогливими й охоплюють широке коло питань, набагато більше, ніж більшість інших високоякісних ЗВТ, не кажучи вже про положення Дохійського раунду [15, 16].

Необхідне значне збільшення членства Азії, перш ніж це може бути серйозною альтернативою РВЕП. Якщо багато азіатських країн приєднається, і програма втілиться в життя без багатьох винятків, то вплив на добробут може бути суттєвим. Проте як і з РВЕП, вірогідні наслідки можуть бути визначені тільки емпірично.

Недавня тенденція пов'язати регіональні блоки глобально може збільшити складнощі, оскільки це збільшення зв'язків підвищує кількість членів і загальне різноманіття, а також ступінь неоднорідності угод, які мають бути гармонізовані.

Хоча консолідація і багатосторонність не є взаємовиключними, перша є засобом, у той час як остання є кінцевою метою. Консолідація створює регіональну ЗВТ для гармонізації двосторонніх угод – наприклад РВЕП – тоді як багатосторонність надає недискримінаційні преференції для нечленів, не беручи до уваги розбіжності в їхніх розмірах.

Розплутуючи миску з локшиною і заохочуючи лібералізацію на більш загальному рівні, можна підсумувати проблеми і ризики від консолідації, багатосторонності і двох проміжних кроків до багатосторонності – гармонізованого зниження тарифів та зменшення використання правил походження (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Проблеми і ризики лібералізації торгівлі в ЗВТ

Кроки у послідовності торговельних реформ	Проблеми
Одностороння лібералізація	Відсутність взаємності, політично витратна
Консолідація	Відхилення торгівлі (хоча ЗВТ може привести до створення нової торгівлі): <ul style="list-style-type: none"> ▪ складність, пов'язана з необхідністю мати справу з різними правилами походження; ▪ низькі показники використання можуть обмежити переваги, особливо враховуючи високі транзакційні витрати розробки та погодження угод про ЗВТ; ▪ консолідована ЗВТ не може звести нанівець використання двосторонніх угод про ЗВТ, якщо зобов'язання останніх мають переважне значення; ▪ можливі дії у відповідь нечленів, якщо вони суттєво постраждали
Гармонізоване зменшення зовнішніх бар'єрів	Широко застосовують для тарифних, менше для нетарифних
Зменшення використання правил походження	Застосовують лише до тарифів і будь-яких внутрішніх вимог до змісту інвестиційних положень; менш ефективне в Азії (переважно у Східній Азії), враховуючи високу питому вагу мережевої торгівлі та низьку додану вартість
Багатосторонність преференцій	Забирає багато часу і може призвести до політичних складнощів, якщо поступки або преференції поширюються на всіх;

Кроки у послідовності торговельних реформ	Проблеми
Багатосторонність преференцій	ключовим каменем спотикання є забезпечення взаємності від, та/або доступ на ринок третьої сторони; лібералізація нетарифних бар'єрів є складним процесом, і зацікавлені сектори (такі як сільське господарство) запобігають розширенню преференцій до нечленів

Поширення ЗВТ є найбільшим в Азії. Чаща з локшиною, з понад 100 угодами про ЗВТ за участі, принаймні, однієї азіатської економіки, є зрозумілою відповіддю на глобальні багатосторонні виклики.

Багатоканальні регіональні схеми сприяли розвитку регіональних економічних взаємодій. Проте в Азії не створено основи для єдиної та інституціоналізованої спільноти, як Європа, через різні причини, зокрема тристоронню конкуренцію між Китаєм, Сполученими Штатами та Японією. Як найбільша країна регіону, Китай має свою політику та стратегію подальшого розвитку регіону. І саме від цих пріоритетів залежить майбутнє інтеграційних процесів. Зокрема, ініціатива КНР "Один пояс – один шлях" виходить далеко за межі азіатського регіону, з наміром більше зв'язувати Китай з окремими державами, ніж об'єднати їх разом. Для КНР ТТП (Транстихоокеанське партнерство) є більш бажаним порівняно з РВЕП, однак його реалізація проблематична.

Регіональна інтеграція може розширити ринок збуту і джерела вхідних ресурсів, поліпшити розподіл ресурсів у регіоні, тим самим прискорюючи темпи економічного зростання. Вона також може підвищити розподіл ризиків. Але є також ризики зниження, починаючи від потенційного зараження до зростаючої нерівності доходів і поляризації.

Проте кілька запитань щодо подальшої інтеграції залишаються, зокрема, як кілька двосторонніх угод можна скласти в один договір, не вдаючись до найменшого спільного знаменника, щоб досягти консенсусу, якщо кожна зі своїми власними правилами визначення та характеристиками; як урегулювати питання з міжрегіональними двосторонніми угодами, які становлять більшість ЗВТ Азії – охоплюючи членів РВЕП.

Література

1. Asian Economic Integration Report 2016 [Electronic source]. – Access mode : https://aric.adb.org/pdf/aeir/AEIR2016_complete.pdf.
2. Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/rtamultilateral16_e.htm.
3. Regional trade agreements [Electronic source]. – Access mode : https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.
4. Asian Development Outlook (ADO) 2012: Confronting Rising Inequality in Asia [Electronic source]. – Access mode : <https://www.adb.org/publications/asian-development-outlook-2012-confronting-rising-inequality-asia>.
5. Asian Development Outlook (ADO) 2017 Supplement: Cautious Optimism for Asia's Outlook [Electronic source]. – Access mode: <https://www.adb.org/publications/ado-supplement-july-2017>.
6. Agreement on the Common Effective Preferential Tariff Scheme for the ASEAN Free Trade Area [Electronic source]. – Access mode : http://www.asean.org/images/2012/Economic/AFTA-Common_Effective_Preferential_Tariff.pdf.
7. Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade // The World Economy. – 2006. – 29 (11). – P. 1451–1518.
8. ASEAN Community Progress Monitoring System (ACPMS) 2017 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.-asean.org/communities>.
9. ASEAN Trade in Goods Agreement [Electronic source]. – Access mode : <http://www.-asean.org/communities/asean-economic-community/category/asean-trade-in-goods-agreement>.
10. China's Visions of Future East Asian Economic Integration [Electronic source]. – Access mode : http://www.keia.org/sites/default/files/publications/joint_us-korea_2016_-_chinas_visions.pdf.
11. Bhagwati J. 2013. Why the TPP is Undermining the Doha Round [Electronic source] / J. Bhagwati // EABERSABER Newsletter. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2013/01/14/why-the-tpp-is-undermining-the-doha-round>.
12. Kawai M. 2012. Dealing with the Noodle Bowl of Asia's Free Trade Agreements [Electronic source] / M. Kawai and G. Wignaraja // Asian Pathways. – Access mode : <http://www.asiapathwaysadbi.org/2012/04/dealing-with-the-noodle-bowl-of-asias-free-tradeagreements>.

13. Pomfret R. Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy? / R. Pomfret // The World Economy. – 2007. – 30 (6). – P. 923–947.

14. Hamanaka S. 2012. Evolutionary Paths toward a Region-Wide Economic Agreement in Asia / S. Hamanaka // Journal of Asian Economics. – 2012. – № 23. – P. 383–394.

15. Drysdale P. Asia and the International Trade Regime [Electronic source] / P. Drysdale // East Asia Forum. – 2013. – Access mode : <http://www.eastasiaforum.org/2013/01/07/asia-and-theinternational-trade-regime>.

16. Asian Development Outlook (ADO) 2017: Transcending the Middle-Income Challenge. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.adb.org/publications/asian-development-outlook-2017-middle-income-challenge>.

2.3. Catalexit як передумова трансформації підходів ЄС до дезінтеграційних процесів

Наслідки референдуму за незалежність Каталонії та намірів відокремлення регіону внаслідок Каталексіту дедалі більше оцінюються як масштабніші для ЄС, ніж Brexit, і такі, що здатні призвести до "балканізації" Європи.

Так, рухи за розширення регіональної автономії активно діють у Баварії, Провансі, Сілезії, Трансильванії та інших регіонах Європи, а наприкінці жовтня 2017 р. за розширення регіональної автономії висловилися жителі північних регіонів Італії – Ломбардії і Венето.

6 вересня 2017 р. каталонський парламент ухвалив закон про проведення референдуму про самовизначення Каталонії. Уже 8 вересня було прийнято закон про врегулювання виходу зі складу Іспанії в разі перемоги на референдумі прибічників незалежності, який незабаром був визнаним таким, що суперечить конституції Іспанії. Що ж до результатів референдуму 1 жовтня 2017 р., із 5,3 млн мешканців регіону, які мали право голосу, у голосуванні взяли участь 43 % каталонців. З них 90,18 % на запитання: "Чи бажаєте ви, щоб Каталонія стала незалежною державою з республіканською формою правління?" надали схвальну відповідь, проти проголосували – 7,83 %, 2 % – утрималися [5]. Мадрид укотре визнав дії влади Каталонії неконституційними, а проведений референдум – неле-

гітимним. 10 жовтня 2017 р. було підписано Декларацію про проголошення незалежності регіону від Іспанії ("Декларація народних представників Каталонії"), однак набуття нею чинності було відкладено на період проведення переговорів з урядом у Мадриді, у ході яких передбачалося домовитися про врегулювання кризи без розриву торгово-економічних зв'язків Каталонії з Іспанією і ЄС.

Проте влада Іспанії не пішла на переговори і 27 жовтня 2017 р., після тривалих дискусій в уряді та парламенті Каталонії, каталонський парламент більшістю голосів ухвалив резолюцію про проголошення незалежності автономії від Іспанії. Того ж дня сенат Іспанії вперше в історії країни схвалив застосування 155-ї статті конституції, що дозволяє обмежити самоврядування автономії. Від посади були відсторонені члени каталонського уряду, місцевий парламент розпущено. 8 листопада конституційний суд Іспанії визнав резолюцію про проголошення незалежності Каталонії недійсною. 2 грудня 2017 р. прем'єр-міністр Іспанії Маріано Рахой заявив, що кризи в Каталонії врегульовано.

Іспанська влада розраховували на те, що після виборів 21 грудня 2017 р. в парламенті Каталонії скоротиться кількість прихильників незалежності. Утім, грудневі вибори продемонстрували приблизну рівність сил прихильників і противників незалежності регіону, що лише розширює підґрунтя для подальшої конфронтації. Перші отримали 70 зі 135 парламентських місць, що дозволяє їм сформувати нову адміністрацію. Отже, вибори не лише не сприяли розв'язанню кризи, а й заклали підґрунтя для її подальшого розгортання з новою силою.

Основними причинами зіткнення Барселони та Мадриду є економічні, і саме з них випливають можливі наслідки розвитку ситуації. Відокремлення регіону могло б різко ослабити як іспанську, так і каталонську економіку. Передусім, коли йдеться про появу кордонів, втрату робочих місць, зниження загального рівня добробуту. Такі втрати пов'язують із бар'єрами в торгівлі, погіршенням фінансової ситуації через зростаючі витрати новоутвореної країни. Крім того, продукція, що виробляється у промислово розвиненій Каталонії, на 90 % реалізується в самій Іспанії [5], тому жорсткий розрив передбачав би втрату Барселаною основного ринку збуту й автоматичну втрату доступу до внутрішніх умов ЄС з обов'язковою вимогою проходження всіх процедур.

Крім того, у випадку Каталексіту регіон, на який припадає 19 % ВВП Іспанії (див. рис. 2.1), змушений був би прийняти близько 20 % державного боргу країни, який минулого року досяг рекорд-

ної за сто років позначки в 1,107 трлн євро. Поки не врегулюють конфлікт між регіоном та Іспанією (а це може бути тривалий процес), вартість іспанського боргу буде високою. Прибутковість іспанських держоблігацій із нинішніх 1,7 % може піднятися до 2–2,5 % і вище, як у 2015 р. (ще у 2012 вона становила 6,7 %) [1].

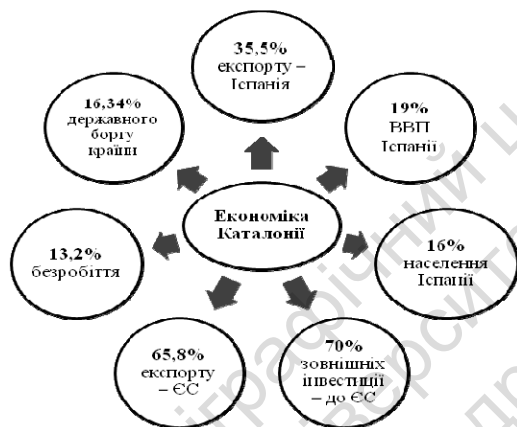


Рис. 2.1. Економіка Каталонії в цифрах
[складено автором]

Крім того, у випадку Каталексіту регіон, на який припадає 19 % ВВП Іспанії (див. рис. 2.1), змушений був би прийняти близько 20 % державного боргу країни, який минулого року досяг рекордної за сто років позначки в 1,107 трлн євро. Поки не врегулюють конфлікт між регіоном та Іспанією (а це може бути тривалий процес), вартість іспанського боргу буде високою. Прибутковість іспанських держоблігацій із нинішніх 1,7 % може піднятися до 2–2,5 % і вище, як у 2015 р. (ще у 2012 вона становила 6,7 %) [1].

В оцінках наслідків Каталексіту для економіки Каталонії й Іспанії зазначалося, що в разі відокремлення від Іспанії, регіон щорічно заощадив би близько 16 млрд євро на податках, що у свою чергу могло обернутися щорічним скороченням іспанського ВВП на приблизно 2 % (див. табл. 2.5) [1]. Разом із тим, до економічних ризиків можна віднести й ті, що пов'язані з торгівлею, оскільки 35,5 % каталонського експорту спрямовується на іспанський ринок. Крім того, певних інвестицій вимагає створення в регіоні, у разі відокремлення від Іспанії, нових державних структур (посольств, центрального банку тощо).

Переваги і втрати від потенційної незалежності Каталонії
[складено автором]

Втрати	Переваги
Втрата членства в ЄС, переваг спільного ринку, вихід із зони євро, вихід із СОТ	Заощадження близько 8 % ВВП регіону
Втрата доступу до фінансових ресурсів ЄС	Контроль податків (близько 16 млрд євро)
Ризик скорочення економіки на 25–30 %	Можливість спрямування державних коштів на специфічні потреби регіону
Витрати з обслуговування державного боргу	Реалізація зовнішньої політики регіону
Ризик подвоєння рівня безробіття	
Реінтеграція з ЄС, повторний вступ до СОТ, ООН, НАТО	
Витрати на створення нових державних інститутів	

Утім, найбільш проблемним питанням в оцінці наслідків Каталескіту виявилось питання державного боргу. Так, державний борг Іспанії у 2016 р. досяг рекордної з 1909 р. позначки в 1,107 трлн євро. На Каталонію ж припадає один із найбільших за обсягами боргів серед іспанських регіонів (72,2 млрд євро) (див. рис 2.1). Близько 6 млрд євро у цій сумі – довгострокові цінні папери, решта – позики різних інституцій. Таким чином, на Каталонію припадає 16,34 % іспанського боргу. Тож у випадку поділу активів відповідно до міжнародного права, до поточної цифри каталонського державного боргу додалася б частка іспанського боргу, що належить Каталонії.

Економічні збитки Каталонії стають зрозумілими, якщо відняти від економії податкових перерахувань до бюджету витрати, яких неможливо уникнути у випадку здобуття незалежності. Так, вартість послуг, які надаються нині національним іспанським урядом, потрібно було б додати до вже існуючих державних витрат уряду автономної провінції Каталонія. За даними каталонського уряду ці послуги становлять 2,7 % ВВП (що скорочує масштаби економії до 5,8 %), тоді як економісти оцінюють цей показник на рівні 4,3 % (економія лише 4,2 %) [1].

У випадку жорсткого розриву Каталонія ризикувала б втратити на деякий період членство в ЄС й автоматично припинити користуватися умовами спільного ринку. Це може мати руйнівні наслідки для відносин регіону з основною частиною Іспанії, на частку якої припадає понад половини торгівлі регіону, а також з іншими країнами ЄС через появу тарифів у торгівлі. Саме ці ризики непокоять більшість зарубіжних компаній, а це, у свою чергу, може суттєво скоротити, або й відвернути інвестиції з регіону і, як результат, призвести до скорочення податкових надходжень і зростання безробіття. Для реінтеграції ж регіону з ЄС (а також ООН і НАТО) потрібно пройти всі нелегкі і тривалі процедури. Каталексіт також може призвести до виходу регіону із СОТ, спричинити втрату доступу до фінансових ресурсів ЄС. Вихід же із зони євро для банків регіону означає втрату доступу до інструментів ЄЦБ.

Перераховані ризики і монетарна невизначеність змусили близько 1800 компаній (а за окремими оцінками і 3 тис. [2]) залишити регіон, вивівши з Каталонії свої штаб-квартири (див. рис. 2.2). Ще одним фактором виштовхування, служила перспектива створення каталонської казни, що означало б подвійну сплату компаніями корпоративного податку – іспанського і каталонського.

З початку жовтня серед бізнесів, що залишали регіон, були лише банківські установи, дилери продуктів харчування, страхові компанії, згодом – середні та малі компанії. Так, станом на 9 жовтня 2017 р. з Барселони вийшли 212 компаній, 10-го – 177, 11-го – 155. Ця ситуація позначилась на економіці не лише Каталонії, але й інших регіонів. З тих 1 821 компанії, які переїхали в інші частини Іспанії, 1 639 мали штаб-квартиру в Барселоні, 36 – у Жироні, 71 – у Лейді, 75 – у Таррагоні [1].

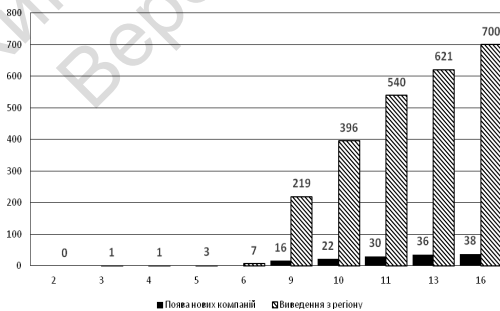


Рис. 2.2. Динаміка створення та виведення компаній із Каталонії (початок жовтня 2017) [3]

Стрімкому виходу бізнесів сприяло і термінове ухвалення іспанським урядом декрету про спрощену зміну юридичної адреси. Із жовтня 2017 р. для перереєстрації в Іспанії достатньо рішення ради директорів (згода зборів акціонерів не потрібна), тобто змінити юридичну адресу фірми можуть за лічені години, чим багато з них скористалися.

Так, найбільші фінансові інститути, серед яких третій і четвертий за обсягами активів банки Іспанії CaixaBank (обсяг активів – 350 млрд євро) і Sabadell (212 млрд євро), перенесли свої юридичні адреси до Валенсії й Аліканте. Банки є особливо вразливими, оскільки в незалежній Каталонії на них би не поширювався нагляд ЄЦБ та правила Європейської банківської адміністрації.

Свої штаб-квартири перенесли найбільша компанія в галузі нерухомості Inmobiliaria Colonial; провідні телекомунікаційні корпорації країни – Cellnex Telecom (капіталізація 1,7 млрд євро) і Eircom Wireless Telecom; газовий гігант Gas Natural Fenosa (капіталізація понад 35 млрд євро); дві компанії будівельного ринку сумарною капіталізацією близько 6 млрд євро – Colonial і Albertis.

Про переїзд до Мадрида оголосили страхова компанія Catalana Occidente (капіталізація 1,2 млрд євро), лідер ринку кур'єрської пошти MRW (річний оборот понад 136 млн євро), книжкове видавництво Editorial Planeta, світові лідери в сегменті ігристого вина cava Freixenet і Codorniu, водопровідна компанія Aguas de Barcelona.

Юридичну адресу змінили не лише великі компанії, акції яких котируються на біржі, а й середній бізнес. Що ж стосується іноземних фірм, то, наприклад, японські компанії вже впродовж п'яти років поступово переносять представництва корпорацій в Мадрид, аналогічно вчинили Volkswagen і Daimler.

Разом із тим, попри відчутні ризики, суттєво стійкішими до шоків виявилися каталонські стартапи, яких у регіоні налічується 1200 (вартістю 1,2 млн євро). У 2016 р. стартапи в Барселоні залучили 282 млн євро інвестицій, порівняно з лише 173 млн, які були залучені стартапами в Мадриді [3]. Більшість стартапів є цифровими компаніями, що передбачає надання продуктів і послуг, які базуються на програмних продуктах, тому фактичне місце створення компанії не має для них суттєвого значення.

Збитки Іспанії від політичної кризи унаслідок референдуму за незалежність Каталонії на початок 2018 року склали 1 млрд євро. У четвертому кварталі 2017 р. темпи зростання

економіки Каталонії сповільнилися з 0,9 до 0,4 %. Це при тому, що до референдуму економічне зростання в регіоні традиційно перевищувало показник по всій Іспанії. Уряд Іспанії скоротив прогноз зростання на 2018 р. до 2,3 з попередніх 2,8 % [2].

Каталексіт підкреслив вразливість суспільно-політичних структур і способ, у який (як і у випадку із Шотландією) криза загострила існуючі суперечності. Цілком очевидно, що попри те, що ЄС не є офіційним посередником у врегулюванні каталонської кризи, йому слід переосмислити свій підхід до неї. Передусім ідеться про необхідність розробки механізму, який, на відміну від стандартних моделей федералізму, надає регіонам ширшу автономію.

Можливе рішення полягає в розробці механізму на кшталт "автономної території країни-члена" [6], і наданні їй принаймні окремих прав та можливостей, які мають країни-члени. Такий же шаблон можна застосовувати й до інших регіонів Європи, які наразі демонструють прагнення до незалежності.

Попри те, що каталонську кризу належить урегулювати Іспанії, завдання ЄС полягає у пропозиції інноваційних рішень, що виходять за межі вузької та циклічної зосередженості на конституційній законності. Чітко структурований, раціональний дискурс про регіональну ідентичність та економічні, соціальні і культурні інтереси може стати перевагою ЄС при мінімізації ризиків дезінтеграційних процесів.

З огляду на зазначене, ЄС має розробити критерії відокремлення регіонів на кшталт уже існуючих критеріїв членства. Ідеться про нові керівні принципи для законного процесу, який може бути започаткований навіть за відсутності порушень прав людини.

Один із критеріїв міг би застосовуватися при різкій зміні відносин між державою та регіоном, який прагне відокремлення. Наприклад, у випадку Північної Ірландії або Шотландії, які прагнуть незалежності від Великої Британії. З виходом останньої з ЄС, членство в Союзі втрачають обидва регіони (які голосували за перебування у складі ЄС). Це відчутно позначиться на економіці як Шотландії, так і Північної Ірландії, їхніх міжнародних відносинах (особливо з Республікою Ірландія) [5].

До необхідних критеріїв, які варто розробити, відносять, зокрема, такі [6]. Регіон, що прагне відокремлення, має демонструвати суттєву і тривалу більшість на відповідній території. Ідеться про 55–60 % голосів у голосуванні на будь-якому референду-

мі, що свідчить про вирішальний голос для підтримки чіткого нового напрямку, а також про певний мінімальний показник явки виборців для визнання референдуму дійсним.

Крім того, територія, що відокремлюється, має відповідати всім критеріям членства в ЄС, серед яких приєднання до зони євро (як це вимагається законодавством ЄС) та рівне ставлення до етнічних, мовних чи інших груп населення (у тому числі тих, які виступають проти відокремлення).

"Законна причина" відокремлення від держави-члена не повинна автоматично призводити до виключення з ЄС або допускати постійне вето на членство, що є в розпорядженні країни, у складі якої перебував регіон.

Угода між відокремленим регіоном та державою-членом про фінансове врегулювання питань державного боргу, фінансування соціального забезпечення та інших попередніх фінансових зобов'язань. Зокрема, у випадку з багатими відокремленими регіонами вимога про незалежність має гарантувати, що держава, від якої відокремився регіон, не зазнає серйозних економічних збитків.

Разом із тим, ЄС має розробити такі механізми, згідно з якими будь-яка зміна кількості країн-членів унаслідок сецесії забезпечить постійну ефективність ухвалення федеральних рішень.

Таким чином, ЄС варто розробити виважені механізми легітимного відокремлення регіонів.

Каталексіт засвідчив, окрім іншого, й існування у Європі та за її межами певних сил (зовнішніх чинників), які готові провокувати дезінтеграційні зміни з метою переформатування всього ЄС. Цілком можливо, що Каталексіт є однією із перших спроб перевірки реакції ЄС на подібні трансформації. Переформатування Союзу, крім того, вимагають об'єктивні закони і, що найголовніше, вимоги економіки. Ідеться про старіння населення, навантаження на працююче населення, різницю в рівні продуктивності праці, розвитку економік, боргових проблем, проблем банків південної Європи (у т. ч. й іспанських). Попри призупинення виходу Каталонії з Іспанії, подібні дезінтеграційні процеси в Європі триватимуть, поки не буде розроблено нову стратегію переформатування Союзу, адже екстенсивний розвиток ЄС у нинішній формі є безперспективним.

Література

1. Ayza Enero D. Catalonia's economic impact of the referendum [Electronic source] / D. Ayza Enero // Technology industry trends. – Nov. 16, 2017. – Access mode : <https://apiumhub.com/tech-blog-barcelona/catalonias-situation-economic-impact>.

2. Belen Perianes A. The economic cost of the Catalonia crisis [Electronic source] / A. Belen Perianes // Global Risk Insights. – Oct. 30, 2017. – Access mode : <https://globalriskinsights.com/2017/10/catalonia-crisis-economic-impact>.

3. Barron I de. How and why capital fled Catalonia [Electronic source] / I. Barron de, P. Ordaz, L. Pellicer // El Pais. – Oct. 18, 2017. – Access mode : https://elpais.com/elpais/2017/10/16/inenglish/1508139705_469301.html.

4. Gillespie P. Disintegration of Britain and Spain both possible. Brexit and Catalonia challenge the European political order [Electronic source] / P. Gillespie // The Irish Times. – Oct 14, 2017. – Access mode : <https://www.irishtimes.com/opinion/disintegration-of-britain-and-spain-both-possible-1.3255451>.

5. McRae H. The Catalan independence referendum is a much bigger issue for the EU than Brexit [Electronic source] / H. McRae // Independent. – Sept. 30, 2017. – Access mode : <http://www.independent.co.uk/voices/catalonia-catalan-referendum-spain-eu-economic-powerhouse-brexit-european-union-a7975766.html>.

6. Youngs R. EU needs a smarter response to the Catalonia crisis [Electronic source] / R. Youngs // Politico. – 2017. – Nov. 3. – Access mode : <https://www.politico.eu/article/catalonia-mariano-rajo-eu-needs-a-smarter-response-to-the-catalonia-crisis>.

2.4. Врехіт: повернення до "блискучої" ізоляції або виграшна економічна стратегія

У науковій літературі немає усталеного розуміння того, кому з історичних постатей належить широковідома фраза про те, що "у Великої Британії немає ані одвічних ворогів, ані одвічних союзників, існують лише одвічні британські інтереси". Ми до-

тримуємося позиції, яку наводить колишній державний секретар США Г. Кіссінджер, цитуючи у зазначеному контексті Дж. Пальмерстона – прем'єр-міністра Великої Британії у 1855–1865 рр., який таким чином описував концепцію британської участі у справах тогочасної Європи: Британія, зазначав Пальмерстон, має бути маятником, змінюючи своє положення відповідно до того, які країни збільшують свій вплив, а які навпаки його втрачають. Підтримувати Дж. Пальмерстон пропонував слабших, забезпечуючи таким чином баланс сил на континенті. Не викликає сумнівів той факт, що референдум 23 червня 2016 р. про вихід Великої Британії із ЄС мав широке коло причин, однак, на нашу думку, саме прагнення до "блискучої", за висловом іншого британського прем'єр-міністра Р. Солсбері, ізоляції є природною позицією для підданих Єлизавети II. Як виявилось, не лише британські рибалки втомилися від європейських директив, що регламентують те, скільки риби вони можуть виловити вздовж Ла-Маншу, а й досить велика частина середнього та вищого класу сприйняли ідею Brexit, незважаючи на те, що їхня мотивація була в меншій мірі продиктована соціально-економічними чинниками. Мешканцям лондонської Белгрейвії не подобався податок Тобіна, так само як і британським пенсіонерам черги до отоларинголога, які "виросли з часів М. Тетчер в кілька разів" переважно через поляків, словаків, угорців та громадян країн Прибалтики.

Велика Британія покидає ЄС о 23:00 у п'ятницю, 29 березня 2019 р. Обидві сторони попередньо погодили, що до зазначеної дати буде остаточно вирішено три ключові проблеми, які зараз вважаються основними перешкодами Brexit: скільки грошей Королівство сплачує ЄС, що відбудеться з кордоном із Північною Ірландією та яким буде статус підданих Її Величності, які проживають в інших країнах ЄС. Зміст поточних переговорів – яким буде співіснування другої економіки ЄС із рештою країн об'єднання. Для урегулювання суперечностей передбачено 2-річний перехідний період, чим саме займатимуться профільні міністри з обох сторін упродовж цього періоду, принаймні зараз, невідомо, оголошено "інтенсивні" переговори в частині зовнішньої торгівлі, міграції робочої сили й інвестицій. Цікаво, що сам термін перехідного періоду – два роки – теж не погоджено остаточно, Велика

Британія пропонує "не ставити крайніх дат" і "домовлятися стільки, скільки буде потрібно". У ЄС же сподіваються, що до 31 грудня 2020 р. переговори буде остаточно завершено.

Не викликає сумнівів той факт, що Brexit, який уже мав низку болісних наслідків для економіки Великої Британії (валютний курс фунта стерлінгів щодо долара США впав до мінімуму за 31 рік спостережень, а LSE була вимушена в перші дні Brexit припинити торги достроково через падіння FTSE) матиме значний вплив на економічну ситуацію у країні в майбутньому. Так, розглядаються різні моделі економічної дезінтеграції Великої Британії та ЄС:

- норвезька – Велика Британія залишається (повторно приєднується) до Європейської економічної зони;
- канадська – Велика Британія створює зону вільної торгівлі з ЄС;
- Велика Британія здійснює зовнішньоекономічні зв'язки з ЄС на основі правил СОТ.

За розрахунками Державного казначейства Великої Британії можливі втрати ВВП країни становлять від 3,8 % за першим сценарієм до 7,5 % за третім, обсяг торгівлі зменшиться в середньому на 19 %, а ППП – на 20 %. У зазначеному контексті виникає розуміння того, що Brexit, можливо, був викликаний не раціональними економічними, а саме політичними мотивами британського істеблішменту, який використовує концепції 200-та 300-літньої давнини. У науковій літературі фактично немає математичних моделей, які оцінюють економічну дезінтеграцію країн, ми ж спробуємо змодельовати Brexit як гру та навести певні раціональні мотиви виходу країни із ЄС.

З погляду теорії ігор, така гра є неантагоністичною, тобто не всі її учасники мають формальне вираження успіху у грі, передбачає збереження в певному складі коаліції частини гравців (Європейський Союз) і задається характеристичною функцією, тобто виграш коаліції загалом залежить від наявності у її складі головного гравця – Великої Британії. У зазначеному випадку Велика Британія є головним гравцем, коаліція S – ЄС. Коаліція S виграє 1, якщо вона або зберігає головного гравця і принаймні одного звичайного гравця або в коаліції залишаються всі інші звичайні $(n-1)$ гравці. Якщо головний гравець має номер n , то характеристична функція цієї гри має вигляд:

$$v(s) = \begin{cases} 1, s \in (1..n), i \neq n \\ 1, s \in (1, \dots, n-1), 1 \neq n \\ 0, \text{у решті випадків} \end{cases} \quad (1)$$

Зрозуміло, що для будь-якої коаліції $T \supset \{n\}$ умова $v(T) = 1$ та $v(T/\{n\}) = 0$ виконується тоді і тільки тоді, коли $2 \leq |T| \leq n-1$, а тому:

$$\Phi_n[v] = \sum_{t=2}^{n-1} C_{n-1}^{t-1} \frac{(t-1)!(n-t)!}{n!} = \frac{n-2}{n}. \quad (2)$$

Оскільки зазначена гра має $(0-1)$ -редуковану форму, то:

$$\sum_{i=1}^{n-1} \Phi_i[v] = 1 - \Phi_n[v] = 2/n. \quad (3)$$

Усі інші гравці рівноправні, а тому:

$$\Phi_i[v] = \frac{2}{n(n-1)}, \quad i = 1, \dots, n-1. \quad (4)$$

Таким чином, монопольне становище головного гравця забезпечує йому в $(n-1)(n-2)/2$ разів більший вигравш, ніж будь-кому зі звичайних гравців, тобто сам факт появи одного головного гравця дозволяє нерівномірно перерозподілити його корисність в межах коаліції. Фактично це означає, що в умовах збереження ЄС Велика Британія, навіть у випадку свого виходу, матиме для ЄС значно більшу цінність, ніж будь-який із її членів. Оцінити реальні позитивні ефекти виходу країни вкрай складно, розробка такої моделі є довготривалим процесом, однак запропонований підхід підтверджує гіпотезу про те, що Brexit є значно більше політичним, аніж економічним кроком, що спрямований на підвищення впливу Великої Британії як у ЄС, так і на світовій арені.

Не викликає сумнівів той факт, що будь-яка економетрична модель є ідеалізацією та спрощеним сприйняттям дійсності. На практиці, особливо за умов, коли на економічні процеси безпосередньо впливає політика, логіка окремих рішень і вчинків може значно відрізнятись від отриманих математично результатів. Однак не буде перебільшенням стверджувати, що риторика ключових представників британського істеблішменту, загалом як і висловлювання ключових чиновників ЄС щодо певних еко-

номічних проблем змінюється саме під впливом Brexit. У межах зазначеного дослідження немає практичної можливості порівнювати те, як змінювалися публічні виступи ключових спікерів упродовж останнього часу, однак ми спробуємо проаналізувати принаймні найбільш резонансні висловлювання політиків з обох сторін щодо тих проблем, які ще до Brexit викликали непідробне занепокоєння на Туманному Альбіоні:

- Британія має лишитися в переважній більшості регулюючих органів ЄС та сплачувати внески в обсязі, еквівалентному тому, який вона сплачувала як член ЄС. Наразі фактично погодженою є позиція про те, що Британія залишається лише у Європейському агентстві з лікарських засобів, ЄАЛЗ (англ. *European Medicines Agency*, EMA) та в Європейському агентстві авіаційної безпеки, ЄААБ (*The European Aviation Safety Agency*, EASA). Щодо решти наднаціональних регуляторів ЄС, Велика Британія ухвалюватиме відповідні закони з метою інкорпорації відповідних юридичних норм, що містяться в регулюванні ЄС до британського законодавства.

- У сфері регулювання торгівлі товарами, Британія декларує своє бажання підтримувати рівень вимог до якості імпортованої й експортованої продукції на високому рівні, причому не зазначається, як саме це реалізуватиметься. Зазначимо, що на офіційному рівні жоден британський чиновник відкрито не заявляв, що основою фіто-санітарного регулювання Британії поза ЄС стануть сертифікати європейського зразка.

- Найпринциповішою залишається позиція Британії щодо регулювання ринків фінансових послуг. Т. Мей неодноразово повторювала, що "фінансово-банківський центр Лондона був і лишається найбільшим у ЄС та одним із найбільших у світі" і що британські платники податків завжди були більш вразливими до ризиків світової фінансової системи, ніж громадяни інших країн ЄС, а тому "рівноправність" у частині доступу банків та фінансових компаній ЄС до фінансових ринків Лондона є малоюмовірною. За словами британської прем'єр-міністра, канцлер скарбниці (міністр фінансів країни) Ф. Хаммонд уже займається тим, щоб "відновити інтереси Лондонського Сіті в Лондонському Сіті".

Лейт-мотивом переговорів британських і європейських посадовців є ідея "нового партнерства", тобто напрацювання нових регуляторних умов зовнішньоекономічної співпраці. Слід все-таки зазначити, що обидві сторони заявляють про своє бажання урегулювати всі розбіжності, щоправда певні принципові моменти інколи просто виносяться "за дужки" переговорів. Очевидно для того, щоб ці переговори у принципі мали місце. Так, умови й обсяг сплати "рахунку" Великої Британії за вихід із ЄС, зміни у фінансовому та митному регулюванні іноді, здається, просто ігноруються, щоб не створювати зайвих проблем. Показовим у цьому контексті є чудовий фразеологізм, який використав міністр закордонних справ Великої Британії Б. Джонсон у парламенті, відповідаючи на запитання про те, чи є ймовірність сплати до ЄС 110 млрд євро – однієї із можливих сум "рахунку" за Brexit. Так, Джонсон відповів, що ЄС слід краще "шукати вітру в полі" (англ. *gowhistle*), на що голова делегації ЄС на переговорах із Британією М. Барньє відповів, що "не чує звуків вітру, однак чудово чує звуки годинника". На жаль, такі випадки обопільних випадів далеко не поодинокі та засвідчують, що легких розв'язків проблеми немає, однак Британія, очевидно, готова до всіх можливих наслідків торговельних та політичних обмежень, недарма ж Р. Солсбері свого часу називав ізоляцію "блискучою"?

2.5. Процеси економічної дезінтеграції у країнах Співдружності Незалежних Держав

Сучасний етап наукових досліджень вирізняється тим, що особливий інтерес нині представляє економічний аспект дезінтеграції країн Співдружності Незалежних Держав (СНД). Слід зауважити, що його розглядають не тільки економісти, але й політологи, соціологи, історики, чиновники, у публікаціях яких міститься проблематика СНД. За всієї різноплановості підходів, спроб надати прогноз на майбутнє, представити найбільш оптимальний сценарій розвитку СНД, або, навпаки, песимістичний, автори підкреслюють невдоволеність сучасною економічною та політичною ситуацією в СНД.

СНД утворилася в 1991 р. після розпаду Радянського Союзу. До неї увійшло 12 із 15 колишніх радянських республік: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна. Де-юре Україна не набула повноцінного членства в СНД, адже не підписала Статут СНД, прийнятий 22 січня 1993 р., а також приєдналася менше ніж до половини рамкових документів СНД, причому переважно з певними застереженнями. У 2008 р. Грузія вийшла із Співдружності, у 2014 р. Україна припинила участь у діяльності організації, а у 2016 р. заявила про початок процедури повного виходу зі Співдружності після анексії Криму й окупації окремих районів Сходу України Російською Федерацією. Таким чином, у 2017 р. у складі СНД залишилось 10 країн, що свідчить про потужні процеси дезінтеграції в регіоні.

Головною метою СНД задекларовано співпрацю в політичній, економічній, гуманітарній, екологічній і культурній галузях для всебічного збалансованого економічного та соціального розвитку держав-членів. З початку утворення СНД перебувала на стадії зони преференційної торгівлі, а 15 квітня 1994 р. була підписана Угода про зону вільної торгівлі, яка й досі не ратифікована більшістю країн-учасниць. У жовтні 2011 р. главами урядів восьми держав Співдружності було укладено Договір про зону вільної торгівлі [2].

Основними причинами, що ускладнюють розвиток економічних зв'язків між країнами СНД, є: наслідки економічної кризи, звуження експортної бази, послаблення взаємодоповнюваності національних економік, розбіжність у національних законодавствах, митні та податкові бар'єри тощо. Невдачі інтеграційних процесів: несформованість єдиного правового поля, яке б орієнтувалося на міжнародні стандарти у сфері міждержавних відносин та на створення ефективного механізму реалізації рішень і домовленостей, досягнених у межах організації. За чверть століття так і не були вироблені спільні підходи до врегулювання конфліктів, не впроваджені ефективні заходи із протидії тероризму, незаконному обігу наркотиків, торгівлі людьми та зброєю, неврегульовані деякі питання економічної співпраці.

Особливим фактором загострення суперечностей між країнами СНД стала позиція російських еліт щодо повернення держав регіону до новітнього політико-економічного союзу, спираючись на регіональний ізоляціонізм, протекціоністську економіч-

ну політику, розвиток усередині Співдружності власних фінансово-промислових груп, покликаних зробити російську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку [8, с. 51].

Так, із 1991 по 1995 р. основний акцент у російській політиці було зроблено на відносинах із країнами Заходу, а СНД вважали формою "цивілізованого розлучення" пострадянських держав. У підсумку Росія не отримала істотних вигод від такої позиції, лідери пострадянських держав не йшли на зіставні поступки, економічна роль СНД у політиці Росії стійко знижувалася. Так формувалися основи для подальших суперечностей. З 1998 р. почався перегляд російської зовнішньої політики, як загалом, так і щодо країн СНД. Росія стала більш чітко пов'язувати економічну співпрацю із країнами СНД з їхньою політичною лояльністю. Як доказ можна розглядати тенденції багатосторонньої співпраці на пострадянському просторі, а також той жорсткий курс, узятий щодо країн, орієнтованих на Європу і США (Молдова, Грузія, Україна), охолодження відносин з Азербайджаном, Туркменістаном, Узбекистаном. Однак саме ця політика не була конвертована в серйозні економічні і політичні досягнення і не припускала істотного приросту інтеграційної складової у відносинах Росії із країнами СНД.

Саме збройні конфлікти 2008 р. між Грузією і Росією, а особливо 2014 р. між Україною і Росією стали показовими для російського позиціонування в СНД: жодна із країн Співдружності, у тому числі і Білорусь, не визнала нові псевдореспубліки на грузинській та українській території. У розумінні нинішньої російської еліти національні інтереси Росії на пострадянському просторі складаються в політичній реінтеграції розрізної нині території для подальшого перетворення її (і, відповідно, домінуючою на ній Росії) в один із головних центрів багатополярного світу.

Зовнішнім чинником дезінтеграційних процесів у СНД стало те, що після розширення на схід у 2004 та 2007 рр. Євросоюз безпосередньо наблизився до кордонів пострадянського простору. Об'єктом європейської політики сусідства (ЄПС) стали шість країн СНД: Україна, Молдова, Білорусь (умовно), Вірменія, Грузія і Азербайджан. Головний зміст ЄПС було визначено як цілеспрямоване формування "кіляця друзів", "європеїзація" сусідів на основі поширення загальноєвропейських цінностей [5, с. 88]. Водночас сучасна Росія так і не вибудувала збалансовану стратегію відносин із новими незалежними державами, які раніше входили до складу СРСР.

Деструктивний вплив на інтеграційні процеси в СНД мав історичний і соціокультурний базис економічних трансформацій. Пострадянські країни СНД та Центральної і Східної Європи належали до країн із перехідною економікою і переважна більшість із них висували перед собою завдання формування ринкової економіки. Згодом їх поєднують у групу країн із ринками, що формуються (*emerging-market economies, або emerging economies*). Деякі держави із цієї групи нині вже визнані країнами з розвинутою економікою та набули членства в ОЕСР (Чехія, Польща, Угорщина).

На відміну від мономентальних держав ЦСЄ, таких як Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Естонія та інші, для всього регіону СНД характерна поліментальність орієнтації населення, що викликано різним впливом на нього історичних, релігійних, міграційних факторів. Це особливо характерно для РФ з її 21 автономною республікою, поєднанням православ'я, ісламу та інших релігійних конфесій, конгломератом історичних орієнтирів часів колишнього Радянського Союзу [1]. Такі відмінності у складі населення негативно позначилися в регіоні СНД на підході до економічної трансформації, здійснення якої в цих умовах проходило уповільненими темпами, і не могло не містити елементи різноплановості, нечіткості, навіть приховування істинних цілей реформаторів, а в низці країн (Білорусь, Туркменістан) звелось лише до визнання необхідності реформ на рівні гасел загального характеру [6].

Можна констатувати меншу ефективність російської та близьких до неї моделей трансформації в інших країнах СНД порівняно з її "центральноєвропейським" або "азіатським" типами. Головний недолік полягає в тому, що ці моделі лише недостатньо забезпечили саморозвиток динамічно функціонуючих ринкових структур, які здатні гарантувати високий рівень конкурентоспроможності національних виробників не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках.

По-різному визначають сутність сучасної економіки країн СНД, що склалася внаслідок здійснення цього своєрідного типу трансформаційного процесу. Цим процесам притаманні такі характеристики, як постсоціалістична гібридна або стагнуюча економіка, що свідчить про нечіткість основних рис трансформацій у регіоні СНД, переважання в ній аспектів несистемного, а конгломератного характеру [10].

Показово, що за низкою формальних економічних показників більшість країн СНД, які залучилися до трансформації, поступаються Білорусії і Туркменістану, де директивно-адміністративними методами забезпечується невисокий рівень безробіття, соціальні виплати тощо. Це пов'язано у значній мірі з імітаційним характером ринкових перетворень. Не менш від'ємне значення має і розрив між законодавчо встановленим і фактичним використанням правових та інституційних передумов становлення і функціонування ринкової економіки. Необхідно зазначити вищий, ніж у Центральній Європі, рівень недовіри населення до ринкових перетворень, що частково пов'язано із традиційною ментальністю населення, але в ще більшому ступені з негативними соціально-економічними наслідками перших етапів трансформації [4, с. 10].

За роки суверенного існування роль зовнішніх факторів у розвитку економіки Співдружності постійно зростала, незважаючи на особливості і відмінності умов господарювання в окремих країнах. Постійні коливання динаміки ВВП країн СНД і досягнення позитивних темпів його приросту тісно пов'язані із глобальним попитом і рівнем світових цін на основні експортні товари пострадянських країн. У період 2005–2015 рр. посилюється тенденція розвитку торгових зв'язків з іншими країнами світу (паралельно відбувається скорочення внутрішньо регіональних торговельних відносин). Географія зовнішньої торгівлі країн СНД охопила країни Євросоюзу, Туреччини, Ірану, КНР. Взаємна торгівля між країнами СНД поступово скорочувалася, що свідчить про розвиток процесів регіональної економічної дезінтеграції (див. табл. 2.6).

У свою чергу, за роки суверенного існування країни СНД активно розширювали контакти із зовнішнім світом. В умовах відновного економічного зростання, життєво необхідної модернізації основних виробничих фондів, підвищення доходів населення та зміни структури попиту дедалі більша частина потреб держав Співдружності на товари з високими техніко-економічними характеристиками стала покриватися за рахунок імпорту із зовнішніх ринків.

Таблиця 2.6

Географічна структура експорту країн СНД, 2005-2015 рр., %

Країни	Роки		
	2005	2010	2015
Азербайджан			
країни СНД	13	21	7
інші країни світу	87	79	93
Вірменія			
країни СНД	24	19	23
інші країни світу	76	81	77
Білорусь			
країни СНД	60	44	62
інші країни світу	40	56	38
Казахстан			
країни СНД	27	15	17
інші країни світу	73	85	83
Киргизія			
країни СНД	42	45	38
інші країни світу	58	55	62
Молдова			
країни СНД	59	51	20
інші країни світу	41	49	80
РФ			
країни СНД	13	14	13
інші країни світу	87	86	87
Таджикистан			
країни СНД	48	20	33
інші країни світу	52	80	67
Україна*			
країни СНД	31	31	17
інші країни світу	69	69	83
Країни СНД	19	17	17
Інші країни світу	81	83	83

* довідково

Джерело: складено на основі [7, 10, 11]

Головним фактором стабільності або нестабільності в СНД, як і раніше, є РФ, яка через своє географічне положення, ємність внутрішнього ринку, промислового потенціалу і транспортних можливо-

стей відіграє провідну роль в СНД. Усі дестабілізуючі явища останніх років, включаючи економічну війну Російської Федерації проти України й економічні санкції світової спільноти проти РФ, негативно позначаються на економічному розвитку всіх країни СНД.

Важливою віхою діалектичного, суперечливого розвитку інтеграційних і дезінтеграційних процесів країн СНД стало утворення у 2015 р. Євразійського економічного союзу (ЄАЕС), у межах якого забезпечується свобода руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили, проведення скоординованої, узгодженої або єдиної політики в галузях економіки. Країнами – учасниками ЄАЕС є РФ, Білорусь, Казахстан, Киргизія та Вірменія. Статусу країни-спостерігача у 2017 р. набула Молдова. Крім того, у 2015 р. В'єтнам уклав угоду про вільну торгівлю з ЄАЕС.

ЄАЕС був створений на базі кількох інтеграційних проєктів, зокрема Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС, 2001–2014) – міжнародна економічна організація низки колишніх республік СРСР, що була створена для ефективного просування її учасниками процесу формування Митного союзу і Єдиного економічного простору, а також реалізації інших цілей і завдань, пов'язаних із поглибленням інтеграції в економічній і гуманітарній сферах. Єдиний економічний простір – спільний ринок, створений 1 січня 2012 р. До спільного ринку входять Білорусія, Казахстан і Росія, які раніше, 1 липня 2010 р. створили Митний союз трьох держав.

Завданням ЄАЕС є забезпечення так званих чотирьох свобод між державами-учасниками: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили, а також забезпечення координації економічної політики держав-учасників щодо макроекономіки і фінансового сектора, транспорту й енергетики, торгівлі, промислового й агропромислового комплексів тощо. Фактично Євразійський економічний союз нині функціонує на стадії інтеграції митного союзу, зокрема, на території держав-членів набрав чинності єдиний Митний кодекс, скасований транспортний контроль (його перенесли на зовнішній контур кордонів Митного союзу), однак на внутрішніх кордонах збережений прикордонний і міграційний контроль. Заснування повноцінного економічного і валютного союзу в межах ЄАЕС планується за п'ятирічний період, зокрема введення єдиної розрахункової одиниці до 2022 р.

До причин і факторів дезінтеграції пострадянського простору належать:

- прагнення країн – учасниць Співдружності до самоідентифікації, небезпека втратити незалежність перед сильнішими партнерами;
- відмінність моделей і рівнів розвитку національних економік, фрагментарність економічного простору СНД, обмежена товарна номенклатура для розвитку торгівлі;
- прагнення російського уряду реінтегрувати держави СНД і націленість на регіональний ізоляціонізм.
- збройні конфлікти (Придністров'я, Карабах, між Грузією і Росією, між Україною та Росією), відверта підтримка з боку РФ сепаратистських рухів, а іноді і відверта військова агресія Росії (зокрема анексія Криму).

Наслідками дезінтеграційних процесів у регіоні стали:

- тяжіння країн СНД до інших регіональних центрів – ЄС, Туреччини та Китаю (підписання Угод про асоціацію з ЄС Україною Грузією та Молдовою);
- переорієнтація зовнішньоекономічних зв'язків держав на інші регіони світу, що позначилося на зменшенні зовнішньоторговельного обороту між країнами;
- розповсюдження інституційних структур, декоративних або конфліктуючих між собою утворень типу ЄврАзЕС, ГУАМ, ОДКБ, ЄАЕС;
- вихід або припинення членства в СНД багатьма країнами – учасницями (зокрема Грузією, Україною, Узбекистаном і Туркменією).

Отже, у країнах СНД утвердилась модель так званої стагнаційної дезінтеграції. Зазначена модель дезінтеграції типова для інтеграційного сценарію, у межах якого об'єднано велику кількість держав зі значною сукупністю відмінностей за багатьма параметрами: соціально-економічного розвитку, національного добробуту, зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних пріоритетів, культури, мови, релігії тощо. У такому випадку доцентрові і відцентрові тенденції неодмінно зіштовхуються. Конструктивна інтеграція в довготерміновій перспективі перестає бути можливою, а стагнаційна модель дезінтеграції знаходить конкретний зміст, що полягає в необхідності пошуку інших оптимальних форм кооперації країн СНД [4, с. 21].

Стагнаційна модель дезінтеграції стала наслідком постійних експериментів країн із різними сценаріями інтеграції та дезінтеграції в умовах відсутності точної інформації про переваги і недоліки кожного з них. Наприклад, розпад Співдружності йде паралельно зі спробами нових незалежних держав долучитися до тих чи інших проектів за межами пострадянського простору, що впливає на позицію країн у регіоні СНД.

Можна стверджувати, що більш ніж за два з половиною десятиліття, які минули після розпаду СРСР, пострадянські країни у своїй більшості відбулися як самостійні держави. СНД стало лише допоміжною структурою в регіоні, форумом для багатостороннього політичного діалогу і механізму багатопланової співпраці у сферах економіки, гуманітарної взаємодії, боротьби з традиційними та новими викликами й загрозами [3, с. 21].

Нині СНД є радше майданчиком для формування майбутніх ефективних інтеграційних об'єднань із вузьким колом учасників (таких як Митний союз, Єдиний економічний простір Росії, Казахстану і Білорусії, Євразійський союз), що свідчить про відсутність перспективи поглиблення інтеграції в існуючих межах СНД.

Саме прагнення зберегти незалежність, модернізувати економіку та підвищити рівень життя населення залишається головною рушійною силою взаємодії колишніх союзних республік у форматі СНД, й, у свою чергу, провідним чинником дезінтеграційних процесів у регіоні.

Література

1. Вардомский Л. К вопросу о модернизации экономик стран СНГ / Л. Вардомский, А. Пылин, А. Шурубович [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcate&mcate=212&type=news&top_menu=compass&sb=122&newsid=3609.

2. Внешняя торговля стран Содружества Независимых Государств // Общество и экономика. – 2008. – № 10–11. – С. 274–303.

3. Корнеева Е. Модели дезинтеграции на примере Содружества Независимых Государств / Е. Корнеева // Обозреватель – Observer. – 2014. – № 1. – С. 13–23.

4. Шадурский В.Г. Интеграционные и дезинтеграционные тенденции на постсоветском пространстве / В.Г.Шадурский // Вестник БГУ. – Минск : БГУ, 2009. – № 1 (Сер. 3). – С. 16–22.

5. Шнирков О.І. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ ст. / О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін. ; за ред. О.І. Шниркова. – К., 2016.

6. Экономика стран СНГ: 25 лет спустя [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mirperemen.net/2016/08/ekonomika-stran-sng-25-let-spustya>.

7. IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors [Electronic source] // International Monetary Fund. – 2016. – Access mode : <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>.

8. Kvinikadze G. The problem of geo-economics definition / G. Kvinikadze // European Journal of Humanities and Social Sciences : Scientific Journal. – Vienna, Austria. – № 3. – 2017. – P. 49–52.

9. Regional Economic Issues. Central, Eastern, and Southeastern Europe. How to Get Back on the Fast Track. – May, 2016.

10. Sattar S. Opportunities for Men and Women: Emerging Europe and Central Asia / S. Sattar // International Bank for Reconstruction and Development / International Development Association or The World Bank. – Washington, D.C., 2012.

11. World Development Indicators [Electronic source] / The World Bank. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

2.6. Асиметричні ефекти економічної дезінтеграції у трикутнику Захід – Україна – Росія

Економічна складова сучасного протистояння в межах трикутника Україна – Росія – Захід є також прикладом економічної дезінтеграції. За кращої геополітичної ситуації вони могли би інтегруватися або принаймні уникати конфронтації. Для України ідеальною була б ситуація, коли комплекс зон вільної торгівлі охоплював би всіх її основних торговельних партнерів, включаючи ЄАЕС і ЄС, що також сприяло б нівелюванню ризиків політико-економічного протистояння.

Однак важливим стримуючим фактором є політико-економічна напруженість по лініях Захід – Росія, Росія – Україна, Україна ("mainland"/материкова Україна) – непідконтрольні території (на Півдні та Південному Сході України). Раніше в Європі та СНД періодично виникали торговельні війни, що мали локальний та галузевий характер. Зараз до економічної війни залучені більше 50 країн з різних континентів та широкий спектр галузей. Тому йдеться про глобальну та багатогалузеву торговельну війну [1]. У табл. 2.7 подано приклади санкцій та інших засобів економічної війни.

Таблиця 2.7

Засоби економічного протистояння

Ініціатор та цільова країна	Засоби протистояння
Засоби гіб-ридної економічної війни з боку Росії щодо України [2]	Дискримінація українських експортерів, фінансово-банківський контроль, намагання завищити ціни на газ (що призводило до збільшення заборгованості України), нові обмеження для працівників з України, розрив виробничих зв'язків, руйнування економіки Донбасу і фактична окупація, вимушене зростання витрат України на оборону внаслідок збройного протистояння.
Санкції західних країн проти Росії [1, 3, 4]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обмеження щодо участі в міжнародних організаціях (обмеження співпраці по лінії НАТО – Росія, проведення саміту G 7 замість G 8, призупинення переговорів щодо членства в ОЕСР та Міжнародній енергетичній агенції); ▪ заморожування активів / заборона видачі віз ключовим особам й установам, відповідальним за порушення територіальної цілісності України або підтримуючих їх, конфіскованим установам у Криму та Севастополі (згідно з переліком); ▪ заборона зовнішньоекономічних зв'язків із Кримом та Севастополем: імпорту товарів (якщо тільки вони не мають українських сертифікатів про походження), інвестування (у шести галузях: транспорт, інфраструктура, телекомунікації, енергетика, мінеральні ресурси), туристичних послуг (у т. ч. заходження круїзних суден); ▪ заборона технічної допомоги, будівельних, інжинірингових послуг у певних секторах;

Ініціатор та цільова країна	Засоби протистояння
Санкції західних країн проти Росії [1, 3, 4]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ обмеження на торгівлю (та допомогу в емісії) новими цінними паперами та надання кредитів для основних державних банків, енергетичних та оборонно-промислових компаній Росії чи їхніх дочірніх компаній; ▪ заборона на торгівлю зброєю з Росією, експорт товарів подвійного призначення; ▪ обмеження експорту певних видів обладнання, послуг і технологій для енергетичного сектора Росії; ▪ обмеження операцій Європейських банків розвитку в Росії, програм двосторонньої та регіональної співпраці з Росією, відмова США підтримувати проекти Світового банку в Росії; ▪ вилучення Росії з переліку перехідних економік, які мають пільговий доступ на ринок США; ▪ припинення операцій віза та мастеркард із картками ключових банків Росії
Контрсанкції Росії [1]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Заборона імпорту із країн – ініціаторів санкцій проти Росії низки товарів харчової та легкої промисловості; ▪ передбачалися заходи з обмеження доступу до повітряного простору

Усі учасники конфлікту несуть втрати від економічної дезинтеграції. Проте в кожній парі учасників (Захід – Росія, Росія – Україна, материкова Україна – непідконтрольні території) відносно менші учасники несуть непропорційно більші витрати:

- трансформаційні (внаслідок зміни регулювання і перенаправлення торгових потоків);
- транзакційні (збільшення формальних і неформальних торговельних бар'єрів).

Це пояснює існуючий штучний ефект відхилення торгівлі внаслідок обмежувальних заходів у сфері торгівлі та фінансів, а також невизначеності. Цей ефект нині не вдається компенсувати ефектом створення торгівлі від інтеграції в інших напрямках.

Втрати України. Традиційно зовнішня торгівля України складалася із трьох близьких за величиною частин: торгівля із країнами СНД, ЄС та іншими країнами. В межах торгівлі із країнами СНД Україна мала взаємний преференційний режим на рівні вільної торгівлі. ЗВТ з ЄС забезпечує також преференційний доступ для іншої частини торгівлі України. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС

сама по собі не так створює ефект відхилення торгівлі, як зменшує ефект відхилення торгівлі ЗВТ СНД. У підсумку, до 29 % експорту України в 2014–2015 рр. могло здійснюватися в режимі вільної торгівлі завдяки різним ЗВТ та 30 % завдяки автономному преференційному режиму ЄС [5, с. 36]. Проте існує штучний ефект відхилення торгівлі, прямо чи опосередковано викликаний реакцією Росії на укладання цієї угоди. Наприклад, серед останніх кроків було те, що на додаток на заборону імпорту продуктів харчування у 2016 р. Росія відновила імпортні мита на інші товари походженням з України, тим самим фактично деактивує зону вільної торгівлі в частині двосторонніх торговельних відносин.

У підсумку Україна зазнала чи не найбільших відносних втрат. Економічна криза 2014–2015 рр. значною мірою була викликана дискримінаційними економічними заходами та військово-політичним тиском і втручанням з боку Росії поряд із накопиченими внутрішніми економічними та політичними проблемами. Скорочення ВВП України становило 6,5 і 9,8 % у 2014–2015 рр. Інфляція внаслідок девальвації гривні зросла до 25 і 43 %. В умовах невизначеності відновлення економіки відбувається повільно [6].

У галузевому вимірі найбільше експорт з України в Росію продуктів харчування, металургії та машинобудування. Території України, непідконтрольні центральному уряду, в умовах економічної дезінтеграції фактично набули схожості з окремими малими економіками і відчули найбільше розрив традиційних економічних зв'язків.

Більші питомі витрати від дезінтеграції та на ведення суперечок, імовірно, обумовили запізнення з уведенням обмежуючих заходів із боку України, які можуть дати помітний ефект лише як складова колективних заходів. Пов'язане це було з тим, що традиційно:

- залежність України від російського ринку була сильнішою, ніж Росії від українського;
- економіка України є більш відкритою і, відповідно, вразливішою до економічної дезінтеграції;
- тому Україна більше відчуває ефект від викривлення цін та скорочення двосторонньої торгівлі, ніж Росія;
- в умовах, принаймні, раніше високих цін на нафту Росія мала більший запас міцності;
- це могло би ще більше змотивувати Росію на економічний тиск.

До того ж, як зауважують Г. Хафбауер, Дж. Шотт, К. Еліот та Б. Оутг санкції зазвичай успішні проти малих країн [7, с. 125]. Через це навіть колективні санкції країн Заходу мали обмежену ефектив-

ність: вони не досягли цілей відновлення територіальної цілісності України, але стримали ескалацію збройного конфлікту та стали попередженням проти порушень міжнародного права в майбутньому.

Втрати Росії. Важливим мотивуючим чинником для Росії у гібридній війні з Україною стало підписання Угоди про асоціацію України з ЄС. Основною причиною можна вважати зміну геополітичної орієнтації України, а не потенційні економічні збитки для Росії. За нашими розрахунками [2], всупереч побоюванням російської сторони Угода про асоціацію України з ЄС фактично є лише невеликим викликом для економіки Росії, ураховуючи структурні відмінності в зовнішній торгівлі, неповноту охоплення торгівлі тарифними преференціями та можливість захисту інтересів російських експортерів більш цивілізованими методами. У 2013 р. тільки 1,6 % російського експорту в ЄС мали стратегічне значення щодо можливості посилення конкуренції з боку України за рахунок скасування тарифів. Аналогічно, 16,8 % російського експорту в Україну мали стратегічне значення щодо можливості посилення конкуренції з боку ЄС. Близько 1/9 експорту з Росії в Україну були потенційно чутливими до змін у технічному регулюванні.

Порівнюючи з потенційними втратами від Угоди про асоціацію, Росія зазнала в рази більші втрати внаслідок власного тиску на Україну у вигляді скорочення експорту та позитивного салдо торгового балансу у двосторонній торгівлі з Україною. Зменшення експорту Росії в Україну було зумовлене погіршенням іміджу Росії, торговельними обмеженнями, руйнуванням інфраструктури, зниженням купівельної спроможності населення, здешевленням вартості робочої сили, девальвацією гривні.

Проте ще на порядок більших втрат Росія зазнала в умовах дії санкцій з боку західних країн, зниження цін на енергоносії та підвищення витрат на оборону, імпортозаміщення й окуповані території. Важливим негативним ефектом стали репутаційні втрати, що сприяло скороченню зовнішньоекономічних зв'язків Росії. Кореляція іміджу Росії з динамікою експорту Росії була статистично значущою у 2013 р. (0,53) і 2015 р. (0,35). Виявлена закономірність була характерною саме для енергетичного експорту, а не для сукупності решти секторів (розраховано за даними [8, 9]). Дезінтеграція й іміджеві втрати можуть взаємно підживлювати один одного.

З огляду на вищезазначене зростання ВВП у 2014 р. уповільнилося до 0,7 %, а у 2015 р. стало від'ємним (-2,8 %). Інфляція у 2015 р. зросла до 13 %. Дефіцит бюджету збільшився до 3,4 %. Профіцит поточного рахунку платіжного балансу збільшився до 5 % ВВП внаслідок девальвації рубля і скорочення імпорту, але у 2016 р. повернувся на рівень 2 % [6].

Втрати інших країн. Відчутних втрат зазнали також і партнери Росії по ЄАЕС – Білорусь та Казахстан, а сам митний союз ЄАЕС де-факто став частково фрагментованим внаслідок відмінностей режиму торгівлі із західними країнами та Україною. Країни Заходу, насамперед ЄС, особливо окремі його країни, також відчули ефект від власних санкцій та контрсанкцій з боку Росії, проте частковою компенсацією стало падіння цін на енергоносії. У країнах ЄС найбільше постраждали автовиробники, енергетичний сектор, агропромисловий комплекс і фармацевтична промисловість [9].

Оцінка втрат експорту країн з урахуванням величини економіки. У табл. 2.8 ми подаємо результати наших розрахунків щодо втрат обраних країн (охоплюючи Україну, країни ЄС, ЄАЕС та найбільші економіки світу) від звуження ринків України та Росії станом на 2015–2016 рр. Ми враховували скорочення експорту до України та Росії (у % до експорту базового 2013 р., у млрд дол та щодо ВВП за валютним курсом у базовому 2013 р.).

Як ми бачимо, у 2016 р. найбільші втрати на українському ринку мали Росія, Болгарія, Киргизька Республіка (у % від експорту в Україну у 2013), Росія, Китай, Німеччина, Польща, Білорусь, Італія (у млрд дол), Білорусь, Литва, Росія, Угорщина, Болгарія (у % ВВП). Відносно ВВП найменш чутливими до скорочення ринку в Україні виявилися Канада, Мальта та Португалія.

Найбільші втрати на російському ринку мали Мальта, Україна, Туреччина (у % від експорту в Росію у 2013), Німеччина, Китай, Україна, Італія, Білорусь, Японія (у млрд дол), Білорусь, Литва, Україна, Естонія, Латвія (у % ВВП). Відносно ВВП найменш чутливими до скорочення ринку в Росії виявилися США, Індія та Канада.

Загалом втрати експорту в Україну та Росію у % ВВП найбільші були в Білорусі (9,9 %), Литві (7,7), Україні (6,4), Естонії (4,3), Латвії (3,3 %). Більше від втрат українського ринку, ніж російського відчутно постраждали Болгарія і Румунія.

Таблиця 2.8

Втрати експорту країн від зменшення українського та російського ринків

Країна	ВВП, млрд дол, 2013 р.	Втрати на ринку України				Втрати на ринку Росії			
		2016 р.		2015 р.		2016 р.		2015 р.	
		% експ. 2013 р.	млн дол	% ВВП 2013 р.	% ВВП 2013 р.	% експ. 2013 р.	млн дол	% ВВП 2013 р.	% ВВП 2013 р.
Україна	180	-	-	-	-	-76	11 473	6,39	5,70
РФ	2232	-74	17600	0,79	0,65	-	-	-	-
Австрія	429	-50	468	0,11	0,13	-62	3557	0,83	0,66
Бельгія	522	-40	408	0,08	0,11	-44	3016	0,58	0,65
Болгарія	56	-72	411	0,74	0,65	-44	341	0,61	0,60
Велика Британія	2713	-41	345	0,01	0,02	-45	2780	0,10	0,09
Греція	240	-13	33	0,01	0,02	-56	297	0,12	0,13
Данія	339	-36	143	0,04	0,06	-61	1266	0,37	0,37
Естонія	25	-41	55	0,22	0,29	-54	1018	4,03	4,03
Кіпр	24	-52	7,6	0,03	0,03	27	-8,7	-0,04	0,09
Іспанія	1370	-40	221	0,02	0,02	-53	1962	0,14	0,14
Ірландія	238	-56	55	0,02	0,02	-52	433	0,18	0,18
Італія	2131	-51	1272	0,06	0,07	-48	6900	0,32	0,30
Латвія	30	-25	42	0,14	0,21	-41	955	3,16	3,18
Литва	46	-40	454	0,98	0,90	-48	3100	6,68	6,44
Люксембург	62	-36	9,2	0,01	0,03	-31	64	0,10	0,13
Мальта	10	-7	0,0	0,00	0,00	-92	43	0,42	0,42
Нідерланди	864	-47	753	0,09	0,10	-51	5356	0,62	0,60
Німеччина	3746	-43	3080	0,08	0,10	-50	23 650	0,63	0,62
Польща	524	-33	1885	0,36	0,46	-47	5011	0,96	0,97
Португалія	226	-25	7,5	0,00	0,00	-53	186	0,08	0,08
Румунія	192	-65	839	0,44	0,49	-41	762	0,40	0,38
Словацька Республіка	98	-40	253	0,26	0,30	-52	1764	1,80	1,74
Словенія	48	-62	223	0,47	0,46	-45	707	1,48	1,31
Угорщина	134	-39	1032	0,77	0,88	-54	1797	1,34	1,25
Фінляндія	270	-58	271	0,10	0,09	-54	3820	1,41	1,34
Франція	2811	-37	474	0,02	0,02	-47	4761	0,17	0,18
Хорватія	58	10	-3,1	-0,01	0,03	-44	167	0,29	0,28
Чеська Республіка	208	-46	764	0,37	0,50	-48	2865	1,38	1,33
Швеція	579	17	-59	-0,01	0,01	-53	1913	0,33	0,32
Білорусь	73	-32	1350	1,85	2,29	-35	5890	8,06	8,82
Вірменія	11	-46	7,1	0,06	0,08	12	-39	-0,35	0,98
Казахстан	232	-55	1129	0,49	0,73	-41	2430	1,05	0,57
Киргизька Республіка	7	-69	7,2	0,10	0,07	-5	7,5	0,10	0,48
Канада	1837	-3	5,4	0,00	0,00	-66	891	0,05	0,05
Індія	1863	-39	188	0,01	0,01	-18	399	0,02	0,03

Закінчення табл. 2.8

Країна	ВВП, млрд дол, 2013 р.	Втрати на ринку України				Втрати на ринку Росії			
		2016 р.		2015 р.		2016 р.		2015 р.	
		% експ. 2013 р.	млн дол	% ВВП 2013 р.		% експ. 2013 р.	млн дол	% ВВП 2013 р.	
Китай (ма- териковий)	9519	-46	3569	0,04	0,05	-24	11911	0,13	0,16
США	16 663	-44	846	0,01	0,01	-48	5347	0,03	0,02
Туреччина	823	-43	936	0,11	0,13	-75	5231	0,64	0,41
Японія	4909	-46	264	0,01	0,01	-53	5874	0,12	0,12

Джерело: розраховано автором за даними [6] (ВВП), [10] (експорт)

За нашими розрахунками, на основі даних табл. 2.8, середньоарифметичні втрати експорту в Україну серед розглянутих країн становлять 0,23 % ВВП, експорту в Росію 1,1 % ВВП. Тобто, номінально втрати країн на російському ринку в чотири-п'ять разів більші, ніж на українському. Проте якщо врахувати співвідношення ВВП Росії та України, то втрати на українському ринку непропорційно більші – у три рази.

Зазначимо, що втрати експорту у відсотках від ВВП найбільші в малих країнах (хоча частково це пояснюють обраною вибіркою та фактором відстані – вилучення з вибірки географічно віддалених великих економік трохи зменшує кореляцію, особливо щодо ринку України). У 2016 р. кореляція між втратами країн на російському ринку у відсотках ВВП із логарифмом ВВП становила – 0,31 (із зазначених тут коефіцієнтів кореляції тільки цей є статистично значущим). Кореляція на українському ринку становила – 0,24. Якщо втрати рахувати у відсотках від експорту 2013 р., то кореляції будуть відповідно –0,24 та –0,01. Іншими словами, до втрат на російському ринку особливо чутливі малі країни, а менше – великі. У той час як на українському ринку втратили більш схожим чином як малі, так і великі економіки.

У табл. 2.9 ми також знаходимо підтвердження нашої тези, що внаслідок асиметрії величини економіки спроби самостійно економічно вплинути на Росію з боку України малоефективні: скорочення експорту Росії в Україну (яке було викликане не так цілеспрямованими діями уряду, як зменшенням купівельної спроможності, порушенням територіальної цілісності тощо) становило лише 0,8 % ВВП Росії. Від економічної дезінтеграції Україна постраждала на порядок більше у відсотках від власного ВВП (6,4 %), хоча в абсолютному вимірі втрати України майже на 35 % менші за втрати Росії.

Таблиця 2.9

Порівняння втрат експорту Росії на ринках її важливих торговельних партнерів та втрат експорту торговельних партнерів на ринках Росії

Економіка- торговельний партнер	Втрати експорту Росії				Втрати експорту торг. партнера			
	2016 р.		2015 р.		2016 р.		2015 р.	
	% експ. 2013 р.	млрд дол	% ВВП Росії у 2013 р.		% експ. 2013 р.	млрд дол	% ВВП торг. партнера у 2013 р.	
ЄС	-54	153,0	6,86	5,28	-49	78,5	0,44	0,39
Китай (материковий)	-21	7,6	0,34	0,31	-24	11,9	0,13	0,16
США	-15	1,7	0,08	0,07	-48	5,3	0,03	0,02
Україна	-74	17,6	0,79	0,65	-76	11,5	6,39	5,70
Японія	-52	10,3	0,46	0,23	-53	5,9	0,12	0,12

Джерело: розраховано автором за даними [6] (ВВП), [10] (експорт)

Проте із табл. 2.9 ми бачимо, що втрати (внаслідок падіння цін на енергоносії, санкцій, погіршення іміджу тощо) на інших великих ринках для Росії були відчутнішими. Щодо ВВП Росія у тричотири рази більше відчуває втрати експорту ніж США, Японія та Китай, і в 16 разів більше ніж ЄС. Росія виявилася найбільш чутливою до втрати ринку ЄС.

Таким чином, найбільших абсолютних експортних втрат від дезінтеграційних процесів у трикутнику зазнали Росія, Німеччина, Китай, Україна; відносних – Білорусь, Росія, Україна і країни Балтії. Урегулювання питання територіальної цілісності України та повернення до неконфронтаційного режиму у міжнародних економічних відносинах могло би знизити напруженість, зменшити втрати від економічної дезінтеграції та посилити інтеграційні перспективи в Європі.

Література

1. Будкін В.С. Геополітичні та геоекономічні наслідки російсько-українського конфлікту / В.С. Будкін // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – К., 2014. – Вип. 121 (ч. 1). – С. 201–209.

2. Shnyrkov O.I. Russia's Concerns for the EU – Ukraine Association: Myths and Realities / O.I. Shnyrkov, O.I. Rogach, O.A. Chugaiev // Journal Global Policy and Governance. – 2015. – Vol. 4. – № 2. – P. 33–49. DOI 10.14666/2194-7759-4-2-002.

3. EU Sanctions against Russia over Ukraine Crisis [Electronic source] / The EU Newsroom, Last update: 24/07/2016. – Access mode : http://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu_sanctions_en.

4. Токарева А. Экономические санкции США и ЕС против России / Анна Токарева // Коммерсант Daily. – 2015. – № 135. – С. 6.

5. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. – К., 2016.

6. World Economic Outlook Databases. October 2017 Edition [Electronic source] / International Monetary Fund. – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>.

7. Economic Sanctions Reconsidered / Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Kimberly Ann Elliott, Barbara Oegg. – 3rd ed. – Washington, 2007.

8. The Pew Research Center's Global Attitudes Project [Electronic source]. – Access mode : <http://www.pewglobal.org>.

9. UNCTADStat [Electronic source]. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org>.

10. Direction of Trade Statistics [Electronic source] / International Monetary Fund. – Access mode : <http://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85>.

2.7. Зовнішні чинники дезінтеграції української економіки

Політико-економічна дезінтеграція та соціальна фрагментація розпочалась для України з розпадом СРСР. Водночас, дистанціюючись від інтеграції на пострадянському просторі, для України проєкт європейської інтеграції так і не відбувся в повній мірі, маючи до 2014 р. спорадичний і несистемний характер. З кінця 90-х рр. XX ст. ЄС прагнув перенести свої правила та норми до країн-сусідів, зокрема й України, спочатку шляхом укладання Угод про партнерство та співробітництво та, зрештою, через Європейську політику сусідства й ініціативу "Східного партнерства". Росія, у свою чергу, намагалася інтегрувати країни пострадянського простору в різні режими інтеграції з Росією (створення СНД, Союзу Білорусі та Росії, Митного Союзу Росії, Білорусі та Казахстану, СЕП, ЄврАзЕС та, зрештою, ЄАЕС [9, 12]. Вибір шляху європейської економічної інтегра-

ції був негативно сприйнятий Російською Федерацією, що знайшло свій вияв у системній спершу економічній, а надалі і військовій протидії Україні на шляху європейського вибору.

Економічна війна Росії проти України має два виміри:

- *По-перше*, це безпосередні заходи економічного впливу, які негативно позначаються на економіці України. Переважна більшість із них уже застосовувалася Росією проти України в попередні періоди задля здійснення тиску на керівництво нашої держави. До таких заходів тиску належать: митні імпорتنі обмеження, енергетичне протистояння, погрози щодо введення додаткових обмежень у торгівлі. Росія використовує питання постачання та транзиту енергоносіїв (насамперед природного газу) як чинник тиску на Україну та ЄС [16].

До *митних обмежень*, уведених переважно за формальними ознаками, можна віднести такі кроки: Росспоживнагляд із 7 квітня 2014 р. призупинив увезення на територію Російської Федерації сирів п'яти українських заводів, 28 липня – молока та молочної продукції, із 29 липня – консервованої української плодоовочевої продукції і рибних консервів, із 15 серпня – спиртних напоїв, пива і пивних напоїв виробництва низки українських виробників, із 5 вересня – увезення українських кондитерських виробів.

Росія в економічній боротьбі системно виходить за межі міжнародного економічного права. Спершу, порушуючи (Постанова № 959 "Про введення ввізного мита щодо товарів, країною походження яких є Україна", якою фактично передбачалося скасування режиму вільної торгівлі між Україною та Росією щодо певних товарів), з 1 січня 2016 р. в порушення положень СОТ Російська Федерація скасовує зону вільної торгівлі з Україною. Росією та під її тиском країнами – членами Євразійського економічного союзу порушуються правила СОТ у ході проведення антидемпінгових і спеціальних захисних розслідувань щодо українських товарів [16].

- *По-друге*, це економічне втрати, які були понесені економікою України внаслідок порушення територіальної цілісності та військової агресії. До таких наслідків можна віднести прямі та непрямі втрати від анексії Криму, а також руйнування економічної інфраструктури на сході України, значну міграцію населення з нестабільних регіонів.

Окупація російськими військами території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, частини Донецької та Луганської областей стали завершальною фазою економіко-політичного тиску на Україну з боку Російської федерації з недопущення виходу нашої батьківщини з орбіти впливу колишньої імперії.

До втрат, пов'язаних із порушенням територіальної цілісності внаслідок анексії Криму, можна віднести:

- Позбавлення України основної частини виняткової економічної зони на шельфі Чорного й Азовського морів, де ініційовано низку проектів розвідки і видобутку нафти та газу за участі провідних світових компаній – ExxonMobile, Shell, OMV, ENI, EDF й ін.

- Блокування робіт компанії Royal Dutch Shell з освоєння Юзівського родовища сланцевого газу в Донецькій і Харківській обл.

- Блокування будівництва українського варіанту газопроводу "Білий потік" (GUEU – "Whitestream"), що передбачає прокладку підводного газопроводу від грузинського с. Супса у Феодосію.

- Позбавлення України доступу до шельфових родовищ нетрадиційних перспективних запасів вуглеводнів (газогідратів) у Чорному морі.

- Втрата низки підприємств (*Чорноморнафтогаз, Укртрансгаз, Титан, Кримський содовий завод, Масандра, Фіолент, Крименерго*), 10 % потужностей портової перевалки, **70 %** загальноукраїнського вилову риби.

Разом із Кримом було втрачено 80 % нафтогазових запасів (1,62 трлн м³) Чорноморського шельфу [13]. Російське "Державне унітарне підприємство Чорноморнафтогаз", яке після анексії Криму навесні 2014 р. незаконно заволоділо активами української компанії "Чорноморнафтогаз", щорічно на шельфі Чорного моря видобуває 2 млрд м³ природного газу. Згідно зі звітом НАК "Нафтогаз" за 2014 р., вартість втрачених у Криму активів оцінювалася у 13,8 млрд грн [7]. Збитки групи Нафтогазу внаслідок окупації Криму натеper оцінюються експертами у суму близько 5 млрд дол [8]. За підрахунками Мін'юсту України, сума прямих збитків (не враховуючи упущену вигоду), які завдані окупацією, становить 950 млрд грн. Ринкова вартість втраченої для України матеріально-сировинної бази у Криму, за підрахунками Міністерства екології і природних ресурсів України, становить 126,8 млрд грн [14]. В. Горбулін ще в кінці 2015 р. оцінив втрати України від окупації Криму в 1,2 трлн грн. У зв'язку з окупацією Криму Росією українськими компаніями вже подано сім позовів з питань захисту інвестицій проти РФ.

У грудні 2017 р. за позовом України до Росії за Конвенцією ООН із морського права було сформовано трибунал з розгляду справи "Україна проти Російської Федерації". У лютому 2018 р. Україна подала меморандум у межах позову в Міжнародний трибунал ООН із морського права про порушення Росією Конвенції ООН з морського права [10]. Мета документа – довести, що в Чорному й Азовському морях, Керченській протоці були порушені права України, як прибережної держави через блокування доступу до ресурсів нашої держави (будівництво Керченського мосту без дозволу України в українських територіальних водах, обмеження навігації Керченською протокою через будівництво мосту, захоплення та незаконна розробка Одеського, Голіцинського, Архангельського та Штормового газоконденсатних родовищ, незаконна конфіскація українських бурових установок, незаконний вилов риби у винятковій економічній зоні України навколо Кримського п-ва; завдання шкоди екологічній системі Чорного й Азовського морів; узурпація навігаційних прав [11]).

Непідконтрольна частина території України на Донбасі територіально становить 3 % від загальної території нашої держави. Загалом же, із 603,7 тис. км² офіційної території, Україна не контролює 46,2 тис. км² (7,6 % загальної площі). До початку військового конфлікту, частка Донецької і Луганської обл. становила 15,7 % від ВВП країни і давала 21,4 % експортних надходжень, уже у 2015 р. цей показник скоротився до 5–6 %. У 2014 р. після початку російського вторгнення на Донбасі "20 % промислового потенціалу України опинилися на окупованій території, з яких майже 50 % були фізично зруйновані" [1]. Поза межами підконтрольної території України розміщуються такі підприємства як *Єнакіївський металургійний завод, Топаз, Норд, Стирол, Харцизький трубний завод, Стаханівський вагонобудівний, Стаханівський завод феросплавів, Луганськтепловоз, Алчевський коксохімічний завод, Алчевський меткомбінат, Ясинуватський машинобудівний завод, Донецьксталь*. За оцінкою Мінекономрозвитку, понад 40 % негативного внеску в динаміку ВВП у 2014–2015 рр. пов'язано саме із ситуацією у Донецькій та Луганській обл.

Війна на Сході суттєво змінив структуру експорту України на користь продукції сільського господарства, що є відображенням загального скорочення питомої ваги промисловості у ВВП України (скорочення від показника 26–33 % у 2008–2013 рр. до 16,7 % у 2016 р.). Зростання частки сільського господарства, яке розпочалось після 2008 р., значно прискорилося після 2014 р. і

на кінець 2017 р. перевищило показник 41 %, натомість вага металургійного комплексу скоротилася до 23 %. Фактично, можемо говорити про те, що і надалі експорт з України має сировинний характер при поступовому зменшенні "техноукладності" як української економіки загалом, так і її експорту, зокрема.

Концентрація на експорті продукції з низькою часткою доданої вартості призводить до зменшення віддачі від масштабів виробництва, що має своїм наслідком потрапляння нашої держави в довготермінову "пастку бідності" і примітивізація економіки, парадокс зниження продуктивності [17]. При цьому у структурі імпорту питома вага продукції з вищою доданою вартістю переважає аналогічні показники експорту.

Одним із найбільш негативних і довгострокових наслідків російської агресії для України є втрата її людського потенціалу. На рис. 2.3 наведено динаміку чисельності України за період незалежності.

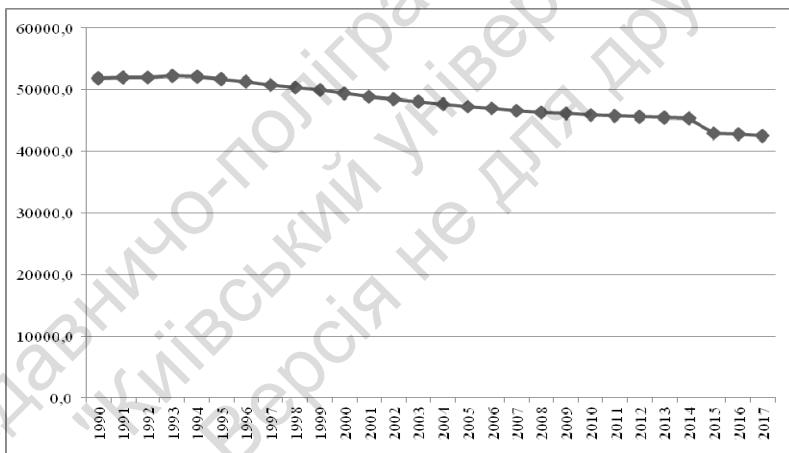


Рис. 2.3. Динаміка чисельності населення України в 1990-2017 рр.*

Розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

* із 2014 р. дані наведено без урахування окупованих територій АР Крим та Севастополя

Як видно з рис. 2.3, населення України стабільно скорочувалось з 1993 р., вийшовши на максимум негативного щорічного сальдо у 2000 р. (-506,6 тис. осіб), з поступовою подальшою динамікою спо-

вільнення темпів скорочення населення (до 80 тис. у 2012 і 127 тис. у 2013). Однак лише прямі втрати від втрати АР Крим та Севастополя призвели до збільшення цього показника за один лише 2014 р. до 2,5 млн осіб і прискорення негативної динаміки в наступні роки (–169 тис. осіб у 2015 та –176 тис. у 2016). Однак і ці дані можна з упевненістю вважати заниженими, зважаючи на те, що на окупованих територіях Донецької і Луганської обл. проживає близько 4 млн осіб. Таким чином, реальна кількість населення України на підконтрольній території нині не перевищує 38,7 млн осіб, а втрата населення за один 2014 р. зіставна за обсягами із природним скороченням за період 1993–2013 рр. (–6,5 млн. осіб).

Реінтеграція України (економічна і політична) неможлива без розв'язання питання зовнішньої агресії. Однак, незалежно від політичного сценарію розв'язання Україна потребує визначення з економічною стратегією реінтеграції втрачених територій. Закон України "Про особливості державної політики з відновлення державного суверенітету України на тимчасово окупованій території Донецької і Луганської областей" від 18 січня 2018 р. не буде діяти без ефективної економічної стратегії як щодо окупованих територій, так і щодо країни-агресора.

Після анексії Криму Україною було ухвалено низку законодавчих актів щодо режиму відносин з окупованою територією, а також нормативних документів, що визначають статус українських громадян із неподконтрольних територій на Півдні України. До таких документів належать: Закон України "Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України" (квітень 2014), Закон України "Про створення вільної економічної зони "Крим" та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України" (серпень 2014).

Згідно з п. 5.3 Закону про ВЕЗ "Крим" фізичні особи, які мають податкову адресу (місце проживання) на території ВЕЗ "Крим" прирівнюються з метою оподаткування до нерезидентів, спадщина, отримана кримчанами від громадян України, які проживають на іншій території нашої країни, тепер повинна буде обкладатися за ставкою 15 або 17 %, тоді як раніше вона обкладалася за ставкою 0 % (при успадкуванні майна від родичів першого ступеня споріднення) або 5 % (при успадкуванні від інших родичів) [5].

Постанова НБУ "Про застосування окремих норм валютного законодавства під час режиму тимчасової окупації на території вільної економічної зони "Крим" (від 03.11.2014 № 699). Особа,

місцезнаходження якої на території ВЕЗ "Крим", прирівнюється до нерезидента (за інвестиційними операціями – до іноземного інвестора) [5]. Вищенаведені нормативні акти не працюють на мету реінтеграції Криму ні в тактичному, ні у стратегічному сенсі, а також руйнують соціальні мережі, ускладнюючи комунікацію з Україною патріотично налаштованої частини кримчан.

Відносини з окупованими територіями Донбасу перебувають під значним впливом "гібридного стану" неоголошеної війни, що, з одного боку, не дає визначеності у механізмі економічних відносин із цими територіями, з іншого – не повністю розриває перспективи реінтеграції в короткотерміновому періоді. Рішенням РНБОУ від 15 березня 2017 р. "Про невідкладні додаткові заходи із протидії гібридним загрозам національній безпеці України" (уведено в дію Указом Президента України від 15 березня 2017) ухвалено рішення тимчасово, до реалізації пунктів 1 і 2 Мінського "Комплексу заходів" від 12 лютого 2015 р., а також до повернення захоплених підприємств до функціонування згідно із законодавством України, припинити переміщення вантажів через лінію зіткнення у межах Донецької та Луганської обл. [4].

Питання подвійного громадянства нині набуло вагомого значення не лише для етнічної української діаспори всіх країн, а тепер має вагоме економіко-політичне значення, оскільки наявність у них паспортів іншої країни і неврегулювання питань Криму і Донбасу, зокрема, змушує мільйони українців існувати в умовах, коли Україна не в змозі (з причини зовнішнього втручання) захистити права своїх громадян на непідконтрольних територіях. Неоднозначне трактування законів про громадянство, існування проблеми на Донбасі і в Криму (нечіткі інструкції щодо вимушеного громадянства РФ), з одного боку, формують корупційні стимули, з іншого – обмежують потенціал трудових ресурсів на своїй міжнародно визнаній території.

Нині можна стверджувати, що єдиного комплексного бачення відновлення суверенітету України над тимчасово окупованими територіями в Україні немає, а економічна політика є більшою мірою імпульсивною, а не проактивною. Діяльність Російської Федерації є послідовним військовим, політичним та економічним тиском на Україну задля її або повного повернення в орбіту інтересів Росії або ж цілковитої дезінтеграції і перетво-

рення на *fragile state*. Займаючи за показником Рейтингу крихких держав 2017 (*Fragile States Index*) 90 місце серед 178 можна стверджувати, що нині цей сценарій не вдалося втілити, однак, на відміну від країн ЄС/ОЕСР, ми перебуваємо в зоні ризику.

Наслідком військової агресії Росії став також розрив науково-технічних й оборонно-промислових зв'язків між Україною та Росією [16], що загостило необхідність створення замкненого циклу виробництва основних типів озброєння та військової техніки, що є неможливим без тісної кооперації із західними партнерами України.

Якщо Україні вдалось із 2014 р. досить успішно диверсифікувати поставки газу в Україну (хоча і в умовах значного скорочення споживання газу промисловістю – із 16 млрд м³ у 2012/13 рр. до 5,5 млрд м³ у 2016/17 рр., насамперед за рахунок економічного спаду та втрати значної частини промислових підприємств Донбасу), то питання транзиту газу, з активним просуванням Росією проєктів Північного потоку-2 та Турецького потоку, уже в короткотерміновій перспективі може призвести до втрати Україною статусу транзитера газу. Урегулювання зазначеного питання лежить, значною мірою, у сегменті економічної дипломатії України, насамперед у взаємовідносинах із ключовими країнами-імпортерами газу в ЄС, а також європейськими інституціями.

Подолання негативних наслідків дезінтеграції української економіки через російську агресію можливе лише через комплексне використання системи економічних, політичних та юридичних заходів, які стосуються як внутрішнього так і зовнішнього вектора розвитку. Незважаючи на загальний негативний вплив військово-політичного конфлікту, він дає Україні шанс на отримання повноцінної економічної суб'єктності за умови реалізації низки зовнішньоекономічних кроків:

- Переорієнтації українських товаровиробників з російського ринку на ринки ЄС (частка якого досягла понад 40 %, однак має вагомий потенціал для зростання за рахунок несільськогосподарського експорту), Китаю та арабських країн, що вже, наприклад, відбувається серед українських виробників сільськогосподарської продукції. Тенденції до відновлення обсягів торгівлі з Росією у 2017 р. після тривалого періоду спаду вказують на те, що переорієнтація українських виробників досі не є сталою і надалі формує вагому небезпеку для національної економіки.

- Пришвидшення процесу переходу на європейські технічні стандарти, що, окрім іншого, сприятиме поліпшенню якісних характеристик продукції вітчизняного виробництва та дозволить не лише вийти на зовнішні ринки, а й позитивно вплине на розвиток внутрішнього споживчого ринку.

- Підвищення енергоефективності більшості галузей промисловості України, сприяння проведенню фундаментальних структурних реформ економіки, що, у свою чергу, позитивно позначиться на загальному рівні міжнародної конкурентоспроможності нашої держави.

Література

1. Економіка окупованого Донбасу [Електронний ресурс] // Нова Україна. Інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/531/file/Donbass15.05.2015.pdf>.

2. "Про створення вільної економічної зони "Крим" та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України" [Електронний ресурс] : Закон України / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1636-vii>.

3. Порошенко: 10 % промисловості України знищено [Електронний ресурс] / Портал "Українська правда". – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2014/12/22/7052927>.

4. Рішення РНБОУ "Про невідкладні додаткові заходи із протидії гібридним загрозам національній безпеці України" [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/622017-21470>.

5. Хахула М. Правовий статус кримчан: міфи та реальність [Електронний ресурс] / М. Хахула // АО "Летрадо". – Режим доступу : <http://letrado.ua/uk/publikatsiyi/pravovyj-status-krymchan>.

6. Fragile States Index [Electronic source] // The Fund for Peace. – Access mode : <http://fundforpeace.org/fsi>.

7. Росія незаконно видобуває на шельфі Чорного моря 2 мільярди кубометрів газу на рік [Електронний ресурс] / "Чорноморнафтогаз" // Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/energetics/1604421-rosiya-nezakonno-vidobuvae-na-shelfi-chornogo-morya-2-milyardi-kubometriv-gazu-na-rik-chornomornaftogaz.html>.

8. Нафтогаз подав позовну заяву з вимогою до Росії відшкодувати 5 млрд дол збитків у зв'язку із захопленням активів у Криму [Електронний ресурс] / Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України". – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/0B22AB0A9EEF3D87C22581A100238F32>.

9. Langbein J. (Dis-)integrating Ukraine? Domestic oligarchs, Russia, the EU, and the politics of economic integration [Electronic source] / J. Langbein // Eurasian Geography and Economics. – 2016. – Access mode : <https://doi.org/10.1080/15387216.2016.1162725>.

10. Україна підготувала меморандум про порушення Росією морського права [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2018. – Режим доступу : <https://www.pravda.com.ua/news/2018/02/16/7171876>.

11. Кравченко В. Суд та "мемо" [Електронний ресурс] / В. Кравченко // Дзеркало тижня. Україна. – 2018. – № 7. – Режим доступу : https://dt.ua/international/sud-ta-memo-269779_.html.

12. Langbein J. Transnationalization and Regulatory Change in the EU's Eastern Neighbourhood. Ukraine between Brussels and Moscow / J. Langbein. – L., 2015.

13. Тільки факти. Сьогоднішня Україна без Криму й Донбасу [Електронний ресурс] // Факти. – 2017. – Квіт., 13, – Режим доступу : <https://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170413-tilky-fakty-shho-ukrayina-vtratyla-vnaslidok-okupatsiyi-krimu-i-donbasu>.

14. Щодо системних наслідків тимчасової окупації Криму в економічній сфері [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. 2014. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1535>.

15. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2107122-gibridna-vijna-rosii-proti-ukraini-uroki-ta-visnovki.html>.

16. Гібридна війна Росії проти України: уроки та висновки [Електронний ресурс] // Укрінформ. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2107122-gibridna-vijna-rosii-proti-ukraini-uroki-ta-visnovki.html>.

17. Данилишин Б. Яку економіку ми маємо будувати? [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 29 верес. 2017. – Режим доступу : https://dt.ua/macrolevel/yaku-ekonomiku-mi-mayemo-buduvati-255559_.html.

2.8. Дивестиції і трансформації міжнародної банківської діяльності

Економічне зростання є багатоаспектним процесом, важливою складовою якого є створення нових компаній та реорганізація існуючих. Такі процеси обумовлені змінами внутрішнього та зовнішнього середовища бізнесу, цюками попиту та технологій, втратою вартості активів, вимогами прибутковості. Трансформація економічних і фінансових інституцій по суті означає їх адаптацію до зміни умов діяльності. Відбувається міграція капіталу між підприємствами та галузями в національних кордонах та між країнами.

Низка економічних і фінансових явищ, процесів мають, по суті, подвійні структури. Наприклад, поділ праці супроводжується кооперацією, диверсифікація поєднується з інтеграцією, глобалізація породжує регіоналізацію, країни – імпортери капіталу можуть перетворитися в його експортерів. Рух капіталу здійснюється в різних формах і напрямках – приплив активів та відплив прибутку від їхнього використання, інвестиції та дивестиції, реструктуризація та реорганізація. У міжнародній економіці ускладнюються процеси поділу праці та кооперації, економічної та фінансової інтеграції, різних видів міждержавних утворень, що динамічно змінюються.

Національний прогрес окремих країн відбувається на основі використання певних факторів і моделей розвитку, які по-різному впливають на темпи економіки, конкурентоспроможність і добробут. Відома класифікація стадій і моделей економічного зростання М. Портера ясно показує відмінності економік, що базуються на ресурсах, інвестиціях та інноваціях. Відповідно інвестиції й інновації є основою стійкої конкурентоспроможної економіки та добробуту населення.

Динамізм і структурні зміни світової економіки охоплює суперечливу взаємодію інтеграції та дезинтеграції, посилення взаємозалежності та реалізацію атомістичності міжнародних економічних процесів, спільної взаємодії й автономності. На рівні суб'єктів національної та міжнародної економік це виявляється у процесах руху капіталу й інвестицій, з одного боку, та дивестицій і реструктуризації, з іншого.

Розвиток економіки та створення робочих місць у сучасних умовах відбувається переважно за рахунок малого і середнього бізнесу, що зараз відіграє також важливу роль у комерціалізації

інновацій та наукових розробок, Частина малого та середнього бізнесу створюється шляхом дивестицій, виділення з великих компаній.

Інвестиції (національні та міжнародні), реструктуризація корпоративних і фінансових інституцій, дивестиції в більшості випадків тісно пов'язані, охоплюють корпоративні та фінансові інституції. Різні експертні підходи пропонують оцінки світового обсягу реструктуризації та дивестицій у приблизно в 500–800 млрд дол щорічно. Корпоративні реструктуризація та дивестиції є найбільш динамічними, вони відбуваються з використанням комплексу консалтингових й інвестиційних послуг фінансових інституцій.

У сучасних умовах технологічної та інформаційної революцій капітал дедалі більше переміщується із традиційних галузей у сферу інновацій та диджиталізації, відповідно змінюються напрями та форми його використання.

Мобільність капіталу має світове поширення й особливості в різних галузях і регіонах. Традиційні міжнародні компанії – нафтові, енергетичні, машинобудівельні – поступилися у глобальній ієрархії таким компаніям інформаційної епохи, як Amazon, Facebook, Skype.

Ускладнення та коливання міжнародного руху капіталу вимагає зміни підходів до його аналізу, відходу від трактування іноземних інвестицій як односпрямованого процесу, вивчення змін у його напрямках. Зміни у структурі руху капіталу також відбуваються у вигляді реверсивних процесів, дивестицій, реструктуризації.

Особливо наочно такі процеси виявилися внаслідок глобальної фінансової кризи 2008 р. Вона супроводжувалася такими явищами, як зміна вартості фінансових активів і банківського капіталу, скороченням обсягів міжнародного руху капіталу, банкрутствами та продажем банків і фінансових інституцій, фінансовою реструктуризацією, виходом іноземних банків із різних країн.

Дослідження таких складних процесів потребує використання різних методологічних підходів.

Міжнародний рух капіталу у фінансовій та банківській сферах (вхідні та вихідні інвестиції, дивестиції, продаж, реструктуризація) здійснюється фінансовими посередниками у національному та міжнародному середовищі. Як фінансові посередники, вони мають певні функції, є носіями основних системних і функціональних характеристик, що впливають на рішення фінансових і банківських інституцій – інформаційної асиметрії, хибного вибору, моральних

збитків, проблеми принципала й агента, ризику та вигод, ціни та регулювання. Усі вони пов'язані з ухваленням рішень щодо кредитів, інвестицій, дивестицій, продажу активів. Проблеми інвестицій та дивестицій досліджуються на основі підходів теорій фінансових ринків, фінансових посередників, управління ризиками. Стохастичні підходи та поведінкові фінанси необхідні для визначення ролі суб'єктності у процесах на фінансових ринках.

Виявлення мотивів припливу та відпливу капіталу, стадій і результатів фінансової мобільності вимагає залучення теоретичних підходів системного аналізу, економічного розвитку та підприємництва. Умови міжнародного руху капіталу та формування управлінських рішень потребують врахування підходів інституційної теорій та аналізу контрактних відносин.

Динаміка міжнародного руху капіталу, інвестицій та дивестицій визначається станом нефінансових і фінансових інституцій, потребами в залученні фінансування, зміни пріоритетів інвестування, потребами зниження витрат і зростання прибутку та вартості компаній, вичерпання можливостей економічно доцільної діяльності та спрямування капіталу до нових, інноваційних і зростаючих компаній. На ці процеси впливають характеристики національних моделей фінансування компаній, стан національних і міжнародних фінансових ринків, доступність джерел фінансування.

Так, у США домінуючою моделлю зовнішнього фінансування компаній є залучення на фінансових ринках шляхом розміщення акцій та облігацій, фінансування приватними інвестиційними та спільними фондами, прямі приватні інвестиції, використання розвинених інструментів управління фінансовими ризиками. Це сформувало сприятливе інституційне та ресурсне середовище для мобільності капіталу, діяльності фондів приватного інвестування, венчурних фондів, інвестиційних банківських послуг.

У Європі фінансування компаній здійснюється переважно за рахунок банківських кредитів, що впливає на відносно менші можливості для інвестиційного фінансування та дивестицій. У Японії компанії фінансують розвиток переважно за рахунок власних джерел і банківських кредитів, що впливає на помірний стан інвестиційного фінансування. Високі темпи економіки Китаю та Індії, їхні прагнення посилити конкурентні позиції щодо розвинених країн у технологічній та

інформаційній сферах сприяє мобільності капіталу, інвестиціям і реструктуризації. Переважання державної власності у банківському секторі Китаю підтримує розвиток інвестиційного фінансування.

Дивестиції значною мірою пов'язані із процесами корпоративної (інституційної) реструктуризації, ґрунтуються на попередніх інвестиціях (об'єкт дивестицій) та стану бізнесу компанії (фінансової інституції). Дивестиції розглядаються як процес та як діяльність, протилежна за змістом і результатом до інвестицій. Іншими словами, ці дивестиції здійснюються як вилучення активів з компанії (фінансової інституції) та економічна трансформація активів. Таке вилучення може бути складовою процесу реструктуризації, що здійснюється внаслідок змін національного та міжнародного економічного середовища, інновацій або результатом банкрутства. Дивестиції потрібно відрізнити від зміни вартості активів – зменшення чи збільшення під впливом ринкових і бізнесових факторів.

Дивестиції здійснюються внаслідок управлінських рішень за економічними й іншими критеріями, а у випадку банкрутства – за рішенням кредиторів, державних органів чи суду. Дивестиції можуть бути складовою реструктуризації фінансових і банківських інституцій, поряд з організаційними й інвестиційними складовими.

Основними мотивами корпоративних і фінансових дивестицій можуть бути такі:

- потреба у зміні статусу непрофільних або застарілих активів – виокремлення в самостійну (дочірню) компанію, перепрофілювання, продаж, ліквідація. Прикладом перепрофілювання може бути вилучення виробничих чи банківських будівель із технологічних процесів та створення на їхній основі житлових або соціально-культурних закладів.

- необхідність вилучення неприбуткового або неперспективного бізнесу, наприклад продаж іпотечних або кредитних портфелів банків у країнах ЦСЄ та Україні після світової фінансової кризи 2008 р. після обмеження іпотеки в іноземних валютах та значних кредитних дефолтів;

- з метою перетворення різних активів у ліквідну грошову форму, наприклад продаж банківської нерухомості з наступним її лізингом і вкладення отриманих від продажу коштів у прибуткові фінансові операції;

- доцільність переспрямування активів із менш дохідних на більш дохідні види банківської діяльності, наприклад із корпоративних послуг на роздрібне кредитування;

- необхідність підвищення ліквідності банків шляхом вилучення з балансу "токсичних активів" (наприклад, прострочених і безнадійних кредитів) та тим самим зниження вимог до резервів і поліпшення стабільності банку;

- потреба у реалізації вартості активів і бізнесу шляхом продажу банку, частини його акцій або відділень, у тому числі у зарубіжних країнах;

- необхідність дивестиції і реструктуризації внаслідок зміни регуляторних чи наглядових вимог;

- внаслідок політичних факторів – вилучення активів з певних регіонів та країн під впливом політичного тиску, обмежень, криз;

- необхідність диверсифікації міжнародних фінансових і банківських груп шляхом виділення певних активів чи послуг у самостійну інституцію у структурі групи;

- урахування екологічних факторів, наприклад продаж банками частини фінансових інструментів із власного інвестиційного портфелю, що емітовані компаніями, які розробляють і використовують традиційні джерела енергії (вугілля, нафту тощо);

- доцільність відокремлення (зміна структури) активів і трансформація банківської діяльності під впливом інформаційних технологій та "диджиталізації", наприклад створення дочірнього інтернет-банку, виділення електронних платіжних та інших послуг в окрему інституційну одиницю.

Об'єктом дивестицій у фінансовій системі можуть бути підрозділи бізнесу (наприклад, платіжні системи), філії та дочірні структури (наприклад, банківські лізингові компанії), сукупність фінансових активів (наприклад, кредитний портфель, інвестиційний портфель), об'єкти нерухомості, устаткування тощо.

Дивестиції в банківському секторі мають подібні мотиви як дивестиції у всіх секторах економіки та фінансів. Форми дивестицій в банківському секторі мають особливості обумовлені специфікою діяльності та функціонування банківських інституцій (табл. 2.10).

Основні форми дивестицій у банківському секторі

Назва	Зміст	Результат
Спіноф	Поширення (продаж) акцій дочірнього банку серед акціонерів материнського банку	Отримання грошової ліквідності й утримання контролю у межах банку
Продаж акцій	Продаж частки акцій дочірнього банку інвесторам	Отримання грошової ліквідності та її спрямування на цілі капіталізації, поліпшення ліквідності та розвиток банку
Продаж активів	Повний або частковий продаж активів (акціонерного капіталу, кредитного портфелю, портфелю заставного майна тощо)	Отримання грошової ліквідності та її спрямування на цілі капіталізації, покращення ліквідності та розвиток банку
Розділення (виділення) дочірнього банку	Виділення певних видів банківської діяльності в окрему інституцію	Поліпшення балансу банку та концентрація на основній діяльності
Продаж активів і перепрофілювання	Розділення банку, продаж однієї частини та зміна профілю іншої	Поліпшення балансу банку та підвищення ефективності діяльності

Джерело: розроблено автором

Спільною рисою дивестицій банків є виділення неефективних видів діяльності й активів, отримання внаслідок цього фінансових ресурсів для реструктуризації, модернізації та розвитку.

Масштаб дивестицій банків перебуває під впливом циклічних і системних процесів у національних і глобальній економіці та фінансових ринках, банківських і фінансових криз. Після фінансової кризи 2008 р. відбулася хвиля глобальних банківських дивестицій, переважно в розвинених і зростаючих економіках.

Роль дивестицій у взаємодії національних та глобальної фінансових систем характеризується суперечливими процесами:

- зростання монетарної бази та збільшення балансів центральних банків внаслідок здійснення після кризи 2008 р. політики "кількісного пом'якшення" грошей та рекапіталізації банків, що мало підтримати поліпшення їхніх активів та кредитної діяльності. Однак міжнародна кредитна діяльність банків, навпаки, дещо скоротилась;

- зменшення обсягів офіційних валютних резервів в обстановці волатильності основних резервних валют – долара США, євро та британського фунта стерлінгів – та збільшення волатильності валют зростаючих і трансформаційних економік;

- зростання масштабів дивестицій та реструктуризації діяльності банків. Відбувається скорочення транскордонного банківського кредитування – наприклад, у посткризовий період основні міжнародні позичальники банки Швейцарії та Великої Британії скоротили міжнародні кредити на 2,1 трлн дол США, або на 32 % [8, р. 14]. У 2007–2016 рр. обсяг дивестицій у світовому банківському секторі склав близько 2 трлн дол США, з них близько 1 трлн дол США в розвинених європейських економіках [8, р. 14].

Стратегії міжнародної діяльності банків розвинених країн останнім часом змінювались у контексті процесів глобалізації, фінансової інтеграції та дезінтеграції.

У 90-ті рр. визначальними були акумуляція заощаджень розвинених країн та їхнє спрямування через банки на інвестування в інших регіонах. У 90-х та початку 2000-х рр. відбувалося активне створення філій міжнародних банків у трансформаційних і зростаючих економіках, країнах, що розвиваються. У 2000-ні рр. насичення ринків фінансових послуг та посилення конкуренції, поширення нових фінансових інструментів стимулювали банківські інвестиції на глобальних фінансових ринках, розширення філій за кордоном.

Наслідки фінансової та банківської криз 2008 р., стагнація світової економіки обумовили зміни політики міжнародних фінансових інституцій, трансформацію міжнародної та національної діяльності банків, у тому числі шляхом оптимізації та дивестицій, виходу з ринків певних країн.

Глобалізація та міжнародна фінансова інтеграція, міжнародні банківські потоки, функціонування банків з іноземним капіталом суттєво впливають на національні банківські системи. Останнім часом глобалізація супроводжується регіоналізацією та протекціонізмом, а фінансова інтеграція відбувається одночасно з дезінтеграцією, впливом банківського капіталу, транскордонним поширенням фінансової нестабільності.

Середовище та фактори еволюції банківської трансформації формуються на міжнародному, регіональному та національному рівнях.

Глобальні економічні та фінансові тенденції останньої декади були суперечливими, вони суттєво впливають на стан і перспективи банківської та фінансової діяльності як розвинених, так і зростаючих економік. Світова економіка зараз перебуває у стані переходу від стагнації темпів зростання та міжнародної торгівлі до їхнього поживлення, у розвинених країнах переважає низька інфляція, центральні банки тривалий час підтримують мінімальні відсоткові ставки, постійно зростає надмірна зовнішня заборгованість, зберігається нестабільність банків у розвинених та зростаючих економіках. Це призвело до низки дисбалансів і ризиків, певної системної еволюції міжнародної та національної банківської діяльності.

Регіональні економічні та фінансові процеси характеризуються суперечливим поєднанням інтеграції та дезінтеграції, виявами протекціонізму, дивестиціями, періодичними регіональними й інтеграційними кризами, змінами напрямів глобального руху капіталу. Зазначені процеси, відповідно, впливають на регіональну фінансову діяльність, зміну мотивів і форм міжнародної діяльності банків.

Національні економічні та фінансові процеси формуються під впливом ступеня інтеграції окремих країн у світову економіку та фінансові ринки, внутрішніх ресурсів й особливостей макроекономічної політики. Особливе значення набуває здатність і прогрес конкретної країни в інноваційному та технологічному розвитку, інформаційних технологіях та "диджиталізації" економіки та фінансів.

Основними міжнародними економічними процесами, що мають середньо- та довготерміновий вплив на світову та національні економіки, фінансові та банківські системи, доступ до фінансів, конкуренцію, інвестиції та дивестиції, є:

- суперечності економічної та фінансової глобалізації, вияви регіоналізації, дезінтеграції та протекціонізму;
- помірні темпи світового економічного зростання та міжнародної торгівлі, нестабільність світових ринків і волатильність їхніх цін;
- нерівномірність та суперечності міжнародних і регіональних інтеграційних процесів, зокрема невизначеність умов і наслідків можливого виходу Великої Британії з ЄС;
- значний період низьких відсоткових ставок центральних банків розвинених країн і здійснення ними політики "кількісного пом'якшення грошей", використання негативних процентних ставок обумовили зниження маржі банків і доходів від банківського кредитування, послаблення мотивів кредитування;

- коливання курсу американського долара, волатильність валютних курсів зростаючих економік і країн, що розвиваються, обумовили посилення валютних ризиків банківської діяльності;

- періодичні міжнародні фінансові та валютні кризи, вплив глобальної фінансової кризи 2008 р. обумовлюють поширення зовнішніх шоків для національних економік і банківських систем. Наслідками криз є збільшення зовнішнього боргу та економічна стагнація, що негативно впливає на банківські системи та фінансову стабільність;

- окремі національні фінансові кризи мають міжнародне поширення, наприклад фінансова криза у Греції у 2012–2015 рр. мала негативний вплив на стабільність колективної валюти євро, політику Європейського центрального банку та стабільність банків Єврозони;

- європейська боргова криза 2011–2013 рр., коли виник переддефолтний стан у Греції та під питанням стала стабільність євро, загострилися боргові проблеми Ірландії, Італії, Іспанії, Кіпру, Латвії, обумовили зниження ліквідності європейських банків, необхідність реструктуризації їхньої діяльності;

- банківська нестабільність або кризи в низці європейських країн (Ісландія, Ірландія, Іспанія, Італія) у 2008–2015 рр. через нагромадження "токсичних" фінансових активів і втрати ліквідності спонукала раціоналізацію їхньої діяльності та концентрацію активів, дивестиції із проблемних ринків;

- нагромадження фінансових боргів у світі впливає на ліквідність позичальників і кредиторів, банківську діяльність. За даними МВФ, загальний обсяг боргів нефінансових корпорацій (держав, домогосподарств та компаній) у світі досяг 152 трлн дол США у 2016 р., що становить 225 % світового ВВП [5, р. 12]. Зросли суверенні та корпоративні борги розвинених країн, рівень кредитної заборгованості в Китаї досяг критичної межі [3].

Наслідками зазначених процесів є зростання нестабільності та витрат багатьох міжнародних і європейських банків, втрата ліквідності, падіння вартості активів і капіталу. Це вплинуло на бізнес і результати банків – викликало нестабільність відсоткових ставок за кредитами, скорочення банківської маржі, збільшення прострочених кредитів, зростання ризиків, збільшення витрат банків на підтримання діяльності та додаткову капіталізацію відповідно до вимог Базелю III. Усе це демотивує банки та фінансові інститути надавати кредити й інші форми фінансу-

вання тим позичальникам, які мають потенційні ризики. Це стосується, насамперед, приватних підприємців, малих і середніх фірм, інноваційних та соціально-орієнтованих проектів.

Національне середовище та фактори банківського розвитку формується й охоплюють зовнішні, макроекономічні, мікроекономічні та структурні характеристики. Економічне середовище міжнародної та національної конкуренції на банківських ринках можна охарактеризувати за основним параметрами:

- темпи зростання та структура економіки, зокрема частка експорту, послуг, окремих галузей, малого та середнього бізнесу, у валовому внутрішньому продукті, що впливає на попит на банківські послуги;

- зростання зайнятості, у тому числі у малому та середньому бізнесі, інноваційних та інформаційних фірмах, приватних підприємців, що є важливими джерелами створення нових робочих місць, зростання доходів і заощаджень;

- зростання та диференціація середнього наявного доходу та середніх заощаджень на душу населення;

- рівень доларизації економіки та фінансової сфери;

- відмінності в поширенні банківських послуг у розвинених та національних економіках: банківські кредити до ВВП, активи, кредити та депозити на душу населення, кількість відділень банків і банкоматів у розрахунку на 100 тис. населення, частка банківських послуг із використанням Інтернету;

- рівень фінансової грамотності населення;

- ступінь поширення мобільного зв'язку й Інтернету [3].

Ці параметри доцільно комплексно враховувати при оцінці економічних умов та середовища банківського розвитку у країні. Ці параметри впливають на доступ до фінансів, формування попиту на банківські послуги з боку домогосподарств, корпорацій, малого та середнього бізнесу, інноваційних підприємців.

Міжнародні економічні процеси впливають на стан і поведінку міжнародних і європейських банків, експорт й імпорт, валютний курс і, відповідно, на стан банківської системи та конкуренцію. Найбільші європейські банки останнім часом провели оптимізацію своєї діяльності у Центральній та Східній Європі шляхом дивестицій, виходу з окремих країн, продажу бізнес-сегментів, зменшення кількості філій або виходу з ринку.

Процеси стабілізації та дивестицій у національній банківській системі України також пов'язані з її структурною трансформацією у 2015–2017 рр., основними складовими якої були:

- Припинення діяльності та закриття банків, основними причинами чого були регуляторні порушення, втрата ліквідності, банкрутство. Внаслідок цього відбулися структурні зміни у формах власності банків (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Кількість діючих банків в Україні за формами власності, 2014–2017 рр.

	12.2014	12.2015	12.2016	03.2017
Діючі банків	147	117	96	90
Державні	7	7	6	6
З іноземним капіталом	25	25	25	25
Приватні	115	85	65	59

Джерело: розрахунки автора на основі даних НБУ [1, 2]

При цьому кількість і частка активів банків з іноземним капіталом залишається стабільною на рівні 32 % активів банківської системи країни. Вони підтримують конкурентні позиції завдяки якості послуг, репутації та доступу до міжнародних фінансових ринків.

- Націоналізація найбільшого приватного системного банку "Приватбанку", що мав 32 % активів банківської системи та понад половини індивідуальних клієнтів, через високу частку прострочених і пов'язаних кредитів, втрату ліквідності. Рекапіталізація банку та державні гарантії депозитів дозволили стабілізувати банк і зберегти конкурентні позиції.

- Націоналізація, дивестиції, закриття проблемних приватних банків привели до зростання частки активів державних банків із 18,7 % у 2015 р. до 55,1 % у 2017 р. [1, 2]. Збільшення ролі державних банків і гарантії депозитів посилили їхні конкурентні позиції на ринку. Банківська система залишається вразливою через надзвичайно високу частку прострочених кредитів у 55 % у 2017 р. [4] та відсутність економічних механізмів їхнього оздоровлення або вилучення [3].

Трансформація банківської системи виявилась у скороченні кількості відділень та загальної кількості зайнятих (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Кількість відділень і чисельність зайнятих
в банках України, 2013-2017 рр.**

	12.2013	03.2017
Відділення банків, тис. осіб	19,3	10,0
Працівників банків, тис. осіб	296,5	136,7

Джерело: розрахунки автора на основі даних НБУ [1, 2]

Зменшення кількості відділень і чисельності зайнятих є закономірним результатом закриття банків та значного зменшення їхньої кількості. Водночас це стимулює посилення конкуренції між банками та конкуренції на ринку праці банківських фахівців.

Наслідком дивестицій і зменшення кількості банків у процесі трансформації стало зростання рівня концентрації в банківській системі (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Рівень концентрації банківської системи України, 2013-2017 рр., %

	12.2013	04.2017
5 найбільших банків, %	40	61
20 найбільших банків, %	72	91

Джерело: розрахунки автора на основі даних НБУ [1, 2]

Наслідком дивестицій є посилення концентрації у банківській системі. Рівень концентрації у п'яти найбільших банках зріс майже наполовину, що відображає масштаб структурної трансформації системи. Зростання рівня концентрації має суперечливий вплив на банківську діяльність. Це має супроводжуватися економією від масштабу діяльності, сприяти підвищенню стабільності за умови якісного управління й ефективного нагляду. Водночас зростають ризики обмеження конкуренції. Разом зі збільшенням частки державних банків це спричинило модифікацію структури ринку банківських послуг, він дедалі більше набуває рис олігополістичного.

Розподіл чистих активів і депозитів між банками різних форм власності надає змогу оцінити зміни їхніх економічних позицій на ринку. Характерними є показники зростання чистих активів і депозитів державних банків та банків з іноземним капіталом (табл. 2.14). Державні банки користуються можливостями капіталізації та державних гарантій депозитів, що передбачені згідно із законодавством, та перевагами доступу до ресурсів капіталізації від НБУ. Банки з іноземним капіталом мають достатню довіру позичальників і депозиторів завдяки доступу до зовнішніх фінансових джерел, якості управління.

Таблиця 2.14

**Структура чистих активів та депозитів банків
за формами власності, 2013-2017 рр., %**

	Дата	Державні	Приват-банк	Банки з іноземним капіталом	Приватні
Чисті активи	12.2013	18	17	26	39
	04.2017	37	19	32	12
Роздрібні депозити	12.2013	13	24	22	40
	04.2017	26	36	26	13

Джерело: розрахунки автора на основі даних НБУ [1, 2]

Зміни зовнішнього середовища і внутрішні фактори впливають на стан банківської системи України та її нестабільність. Неєфективна економічна політика, непослідовність реформ і військова агресія на Сході дестабілізували економіку та фінансову сферу, зумовили поглиблення внутрішніх та зовнішніх дисбалансів, що привело в тому числі до кризових процесів у банківській системі. Внаслідок девальвації гривні зросли витрати на обслуговування зовнішнього боргу, посилились потреби в додатковій капіталізації банків.

Економічна депресія, інфляція та девальвація обумовили падіння довіри населення до банків, депозити населення відновлюються повільно. Повільно змінюється кредитна політика банків через значні ризики. Умови кредитування не відповідають потребам економіки, недостатнім є фінансування сучасних технологій. Надання рефінансування проблемним банкам за відсутності макроекономічних умов для кредитної активності та дієвого пруденційного нагляду не приносили позитивних результатів.

Значним ризиком банківської системи є висока частка неякісних активів, насамперед проблемних і прострочених кредитів. Неякісні активи переважно формують незабезпечені кредити пов'язаним особам, заборгованість позичальників, що втратили платоспроможність у період економічної кризи, позики в іноземній валюті, які позичальники не у змозі обслуговувати внаслідок девальвації.

У банківській системі України частка проблемних кредитів на 1 червня 2017 р. склала 57,7 % [4, с. 12]. Такий показник значно перевищує аналогічні в інших країнах та є суттєвим чинником нестабільності. Для порівняння, середня частка проблемних кредитів у країнах ЄС становить 5 %, МВФ вважає критичним не більше 10% [8, с. 35]. Частково показник проблемних кредитів в Україні зріс внаслідок їхньої переоцінки на основі міжнародних стандартів фінансової звітності. Крім цього, відсутня державна політика реструктуризації проблемних кредитів та ринкові механізми розв'язання цього питання. Розгляд можливостей передачі проблемних кредитів в один із банків або їхнього продажу на міжнародних фінансових ринках були недостатньо підготовленим та не мали необхідної підтримки. З огляду на це проблемні кредити в сучасних умовах можуть перетворитися у дивестиції.

Зміни зовнішнього середовища, дивестиції та трансформація банківської системи привели до модифікації банківського ринку:

- домінування державних банків на ринку супроводжується їхніми конкурентними перевагами – державні гарантії депозитів, більша довіра населення порівняно із приватними банками, додаткова капіталізація за рахунок державних облігацій внутрішньої позики, доступ до рефінансування НБУ;
- зростає конкурентний вплив найбільших банків на ринок;
- залишається проблемним залучення депозитів у національній валюті, що сприяє відносно високим депозитним ставкам і диверсифікації пакетних пропозицій банківських послуг;
- посилюється диверсифікація на ринку роздрібних послуг, зокрема серед пільгових пропозицій за депозитними ставками та кредитним картками з додатковими вигодами;
- поширюється роль пропозицій електронних банківських послуг;
- розширюється конкуренція з небанківськими інституціями, що надають альтернативні банківські та фінансові послуги;

- збільшуються пропозиції соціальних банківських послуг, зокрема для пенсіонерів та молоді;
- запроваджуються програми кредитування малого та середнього бізнесу, стартапів [3].

Трансформація супроводжується значними змінами міжнародної діяльності банків в Україні.

Вплив зовнішнього середовища в період економічної невизначеності позначився на міжнародній банківській діяльності в Україні. Сукупність зовнішніх факторів і ризиків зумовили нерівномірність та коливання транскордонних банківських потоків:

- швидке зростання іноземного акціонерного та боргового капіталу в банківській системі України у 2005–2008 рр. змінилось відпливом боргового фінансування у 2013–2016 рр., у цей період зовнішнє фінансування банків надавали переважно на цілі додаткової капіталізації банків з іноземним капіталом;
- зростання вартості обслуговування зовнішніх кредитів вплинуло на значне зменшення вартості валютних активів банків;
- зменшився попит на кредити в іноземних валютах, значно скоротилася дохідність валютних депозитів;
- виявилися дивестиції іноземного банківського капіталу – продаж активів і пакетів акцій провідних європейських банків;
- змінилися позиції на ринку банків із державним російським капіталом через санкції (заборона виведення капіталу), більшої частки проблемних кредитів, відсутності можливостей продажу [3].

Одним з актуальних виявів структурних змін у банківському секторі України є процес дивестицій великих міжнародних банківських груп, модифікація ролі банків з іноземним капіталом.

Основними макроекономічними та регуляторними факторами дивестицій і трансформації банків з іноземним капіталом є: економічна нестабільність у країні діяльності, економічна нестабільність у країні походження, недостатня прибутковість або збитковість діяльності на місцевому ринку, зміна стратегії материнського зарубіжного банку, регуляторні зміни.

Основними причинами дивестицій іноземного капіталу в банківському секторі України, на наш погляд, є такі:

- зниження кредитних рейтингів України до критичного рівня, що суттєво впливає на оцінку ризиків активів міжнародних банківських груп в Україні та приходять у суперечність з вимогами Базель III щодо ризиків і нормативів достатності капіталу;

- підвищення ризикованості активів веде до зниження їхньої вартості, що одночасно з обмеженням міжбанківського кредитування в межах міжнародних груп значно ускладнює можливості рекапіталізації філій в Україні та підтримання їх ліквідності;

- банки з іноземним капіталом лідували у найбільш привабливих послугах валютного кредитування іпотеки, автокредитів і споживчих. Внаслідок значної девальвації гривні та зростання вартості обслуговування кредитів відбулося нагромадження проблемних кредитів і втрат банків;

- продаж активів банків з іноземним капіталом відбувався за цінами, що були значно меншими вартості придбання та подальших інвестицій, тому в більшості випадків це обумовлювало прями втрати міжнародних банківських груп;

- посилилися вимоги до економії витрат та переходу до стабільної прибутковості банків з іноземним капіталом;

- зростання ризиків і вартості кредитів на ринку України призвело до стагнації кредитного ринку й обмежило можливості отримання прибутків.

Дивестиції банків з іноземним капіталом здійснюються різними шляхами (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Дивестиції банків з іноземним капіталом та українських банків

Банк з іноземним капіталом	Український або іноземний партнер	Зміст угоди
Raiffeisen Bank Aval	ЄБРР	Продаж 35 % пакета акцій
Правекс банк (група Інтеза)	Іноземний партнер	Угода про продаж підписана, але не надано дозволу НБУ
UniCredit	Альфа-банк (ABN Holdings SA Luxembourg)	Обмін акцій – підписано угоду між Альфа-банком (ABN Holdings SA Luxembourg) та італійським Unicredit Bank про обмін української дочірньої компанії на 9,9 % акцій холдингу

Банк з іноземним капіталом	Український або іноземний партнер	Зміст угоди
Ерсте банк	Фідо банк	Придбання 100 % акцій У 2017 р. Фідо банк збанкрутував
Universal bank	ТАС комерцбанк	Придбання 100 % акцій
Український інвестиційний банк	Китайська товарна біржа	Придбання 100 % акцій

Джерело: розроблено автором

Зниження кредитних рейтингів України, зростання вартості розміщення міжнародних облігацій та несприятлива кон'юнктура фінансових ринків практично зупинила можливості залучення зовнішнього фінансування.

Зміна власників банків з іноземним капіталом від міжнародних банківських груп, що працюють за європейськими ринковими критеріями, до окремих українських промислово-фінансових груп, які використовують банки переважно для власних потреб, веде до додаткових ризиків фінансової стабільності.

Процес дивестицій та продажу банків із російським капіталом практично блокується НБУ з огляду на дію державних санкцій.

Загалом у процесі трансформації ринкова частка банків з іноземним капіталом залишається стабільною, але при цьому частина формально іноземних акціонерів представляють українських та російських кінцевих власників через холдинги, зареєстровані у країнах ЄС. Такі банки по суті можна вважати "квазііноземними", на відміну від філій найбільших європейських банків.

Література

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – К., 2017. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58138777>.

2. Огляд банківського сектору. 2017. – К., 2017.

3. Шевченко В.Ю. Глобальні економічні процеси та еволюція міжнародної банківської конкуренції. Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. / В.Ю. Шевченко. – К., 2017. – Вип. 1 (34). – С. 93–102.

4. Sologub D. Macroeconomic and Financial Sector Development and Outlook / D. Sologub. – К., 2017.

5. Debt: Use it Wisely. Fiscal Monitor [Electronic source]. October 2016. – Washington, 2016. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/02/pdf/fm1602.pdf>.

6. Global Financial Stability Report 2016 [Electronic source]. – Washington, 2016. – Access mode : <http://www.imf.org/imf>.

7. Global Financial Stability Report 2017 IMF [Electronic source]. – Washington, 2017. – Access mode : <http://www.imf.org/imf>.

8. The new dynamics of financial globalization. – Washington, 2017.

9. Calvo G. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective / G. Calvo. – NBER Working paper 15425, 2009.

10. Central and Eastern Europe private equity statistics 2016 [Electronic source]. – Brussels, 2017. – Access mode : https://www.investeurope.eu/media/671537/invest-europe_ cee_ privateequitystatistics2016_24082017.pdf.

11. Laeven L. Systemic banking Crisis: A New Database. IMF Working Papers WP/08/224 / L. Laeven, E. Valencia. – Washington, 2008.

12. Reinhart C. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly / C. Reinhart and K. Rogoff. – Princeton, 2009.

2.9. Решоринг: проблеми і перспективи

Однією із характерних рис розвитку світової економіки останнього часу є решоринг міжнародного виробництва. Саме явище з'явилося ще в 1980-х рр., але набуло поширення впродовж минулого десятиліття, зокрема після останньої глобальної економічної кризи. Особливо актуальною тема стала в ході президентських і парламентських виборів у розвинених економіках, адже, за інших рівних умов, цей процес здатен знизити рівень безробіття, підвищити темпи економічного зростання, а також поліпшити торговельні баланси.

Загалом рещоринг – процес повернення підприємств, що раніше були перенесені за кордон, у контексті процесу реіндустріалізації в межах розвитку/побудови постіндустріальної або інформаційної економіки у країні базування батьківської компанії.

Повернення виробництва додому може відбуватися двома напрямками:

- *near-reshoring*, якщо виробництво переміщене до країни, поряд із рідною країною (наприклад, до Канади замість США або Східної Європи замість Німеччини; табл. 2.16);

- *back-reshoring*, якщо виробництво переміщене до цієї самої країни [10].

Таблиця 2.16

Near-reshoring у розрізі домашніх і країн, що приймають, станом на 2015 р.

Країна, що приймає	Країна-походження													Загалом		
	Європа										Північна Америка		Азія			
	I	D	UK	F	NL	EN	S	SCH	FIN	SLO	USA	CDN	J		SK	Taiwan
Китай	7	3	4	11		1	2				3	2				33
Азія (крім Китаю)	3										4		1			8
Східна Європа та колишній СРСР	1			1							1					3
Центральна та Південна Америки											2	1				3
Західна Європа	1							1								2
Північна Африка та Близький Схід											1					1
Загалом:	12	3	4	12	0	1	0	2	1	0	0	11	3	1		50
	35										14		1			

Джерело: складено за [9]

Бекрешоринг є поширенішим напрямом повернення виробництва додому, перевищуючи *near-reshoring* у 7,5 раза (табл. 2.17). Лідерство в обох напрямках утримує Європа. Хоча США, як одна країна, є безумовним рекордсменом. Як видно з табл. 2.16, *near-reshoring* особливо поширений у Європі, перевищуючи масштаби явища в США у майже три рази. На цей напрям перенесення виробництва європейські компанії покладають особливі надії.

Таблиця 2.17

Бекрешоринг у розрізі домашніх та країн, що приймають, станом на 2015 р.

Країна, що приймає	Країна-походження																Загалом
	Європа											Північна Америка		Азія			
	I	D	UK	F	NL	E	N	S	CH	FIN	SLO	USA	CDN	J	SK	Taiwan	
Китай	28	8	30	12	3	2	2		1			130	1	2	1	2	222
Азія (окрім Китаю)	12	6	1	3								22			1		45
Східна Європа та колишній СРСР	22	10	3	5	4							1					45
Західна Європа	13	9	1	1						1	1	5					31
Центральна та Південна Америки	1	5					1					11					18
Північна Африка та Близький Схід	1		2	2	1							1					7
Японія												3					3
Північна Америка	2	1										1					4
Океанія												1					1
Загалом:	79	39	37	23	8	3	2		1	1	1	175	1	2	2	2	376
	194											176		6			

Джерело: складено за [9]

Крім того, прийнято виокремлювати чотири різні випадки решорингу:

- внутрішній решоринг,
- решоринг для аутсорсингу,
- решоринг для інсорсингу,
- зовнішній решоринг.

Перший випадок охоплює компанії, що переміщують виробництво із власних об'єктів за кордоном назад до власних об'єктів у материнській країні. Решоринг для аутсорсингу охоплює компанії, що переміщують виробництво із власних об'єктів за кордоном й укладають контракти в рідній країні з постачальниками, які беруть на себе виробництво. Третій випадок є протилежністю до попереднього і передбачає відмову компанії від іноземних постачальників та відновлення виробництва на власних майданчиках. І нарешті, четвертий випадок – це діяльність, коли компанія переносить назад виробництво від іноземних постачальників до постачальників, що працюють у країні походження [3].

У сучасних умовах промисловість:

- є основою для сталого економічного розвитку та розбудови глобальної конкурентоспроможності;
- також є драйвером суміжних галузей: освіти, науки, сервісних галузей, інфраструктури ринку тощо;
- підтримує або формує суспільство "нового середнього класу" – в умовах нерівності та поглиблення розриву в доходах.

Основним фактором акселерації процесу решорингу ми вважаємо зростання конкуренції між країнами (насамперед США, ФРН, Японія, КНР й іншими країнами в різній мірі) на шляху переходу до Індустрії 4.0 (у межах нової промислової/індустріальної або ресурсної революції) – девізом такого процесу може стати гасло "спочатку вдома".

До основних напрямів розвитку технологій у межах нової промислової революції належать такі: автоматизація та роботизація; штучний інтелект; доповнена реальність; розробка, виробництво і переробка нових (нано-) матеріалів із заданими властивостями; обробка великих даних; інтернет-речей; адаптивні та гнучкі виробничі лінії; 3-d прінтинг; біотехнології; космічні технології; ресурсо- й енергозбереження тощо. Таким чином, уряди країн прагнуть розвивати промисловість на основі пере-

дових технологій саме на своїй території і стимулюють у цьому напрямі приватний сектор, при цьому участь у глобальних ланцюгах створення вартості для даних компаній не обмежується.

Ураховуючи вищенаведене, важливим аспектом у контексті дослідження проблеми решорингу є можливість наближення промислових потужностей до дислокації центрів НДДКР [2], що позитивно впливає на функціонування географічно концентрованої науково-виробничої екосистеми, яка підтримує колективну здатність підприємств підтримувати/впроваджувати інновації в економіку країни.

При розв'язанні питання про розміщення підрозділів компанії традиційно розглядають широкую номенклатуру факторів: розмір і перспективи зростання місцевого/регіонального ринку, витрати на заробітну плату, наявність ресурсів, розвиток людського капіталу, наявність постачальників сировини та проміжних продуктів, а також наукової інфраструктури [20]. Варто наголосити на тому, що комбінація вищезазначених факторів відрізняється залежно від галузі, регіону, ланки ланцюга створення вартості та загальної стратегії компанії.

У зазначеному контексті заслуговує уваги дослідження ОЕСР, результати якого свідчать про негативний зв'язок між використанням роботів та автоматизації та офшорингом у різних країнах та галузях [10, 11], іншими словами, чим більше досягнень нової індустріальної революції впроваджується у виробництво, тим менше компанії вдаються до стратегії офшорингу, а ті, що використовували її раніше, здійснюють решоринг виробничих потужностей.

США. У межах аналізу процесу решорингу репрезентативним є приклад саме Сполучених Штатів Америки, які в останні десятиліття ХХ ст. активно розвивали міжнародне виробництво, а в період із 2010 по 2017 рр. стали лідером процесу решорингу.

Промислове виробництво у Сполучених Штатах Америки з кінця ХІХ до кінця ХХ ст. було локомотивом і базисом економічного розвитку країни. Його скорочення у 2000-х рр. відчули на собі компанії-виробники, постачальники сировини та напівфабрикатів, працівники та громади. Яскравий приклад такого стану справ м. Детройт – перлина індустрії 1950-х і депресивне місто початку 2000-х рр. При цьому варто підкреслити, що високотехнологічна промисловість, яка спеціалізується на технологічних інноваційних продуктах, зуміла стримувати падіння усієї економіки країни та стимулювати розвиток у 1990-х рр., але цей

розвиток був переважно пов'язаний із розвитком НДДКР, дизайном та інтелектуальною власністю. Корпоративний сектор локалізував такі функції як дослідження та розробки, дизайн продуктів і маркетинг, а також фінансові операції на території США, а виробничу діяльність переносив закордон, тобто здійснював офшоринг фактичної виробничої діяльності.

У сучасних умовах розвитку світової економіки США стоять перед вибором стратегії майбутнього економічного розвитку та відповідних політичних й інвестиційних рішень. У цьому сенсі на передній край як практичної, так і теоретичної дискусії виходить політика рещорингу – специфіка її застосування, ефекти та їхня оцінка.

За даними The Reshoring Initiative за цей період до США було перенесено ("повернулося") понад 40 тис. робочих місць, а разом із тими, що були створені на основі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) – 230 тис. робочих місць (зокрема з Китаю – 89 988, Німеччини – 64 383, Японії 54 314, Канади 19 964, Південної Кореї 15 852, Мексики 13 020, Швейцарії 11 043) (табл. 2.18, 2.19).

Таблиця 2.18

Решоринг до США у 2010-2017 рр., [14]

Країна	Кількість робочих місць	Кількість компаній	% від загальної кількості
Китай	28 388	721	62
Мексика	8 795	81	19
Японія	3 585	27	8
Канада	2 951	49	6
Іспанія	675	5	1
Тайвань	420	8	1
Італія	272	19	1
Йордан	225	3	0
Шрі-Ланка	207	5	0
Об'єднані Арабські Емірати	122	3	0
Угорщина	105	3	0
Велика Британія	92	5	0
Німеччина	68	8	0
Південна Корея	68	8	0
Індія	8	11	0

Таблиця 2.19

III та створення нових робочих місць у США 2010-2017 рр., [14]

Країна	Кількість робочих місць	Кількість компаній	% від загальної кількості
Німеччина	63 416	227	20
Китай	61 601	186	20
Японія	50 729	195	16
Канада	17 013	122	5
Південна Корея	15 785	47	5
Швейцарія	11 043	51	4
Австралія	10 173	17	3
Велика Британія	8 855	54	3
Італія	7 034	56	2
Індія	6 731	48	2
Франція	5 861	53	2
Тайвань	5,715	11	2
Швеція	5 532	14	2
Данія	5 295	24	2
Іспанія	5 228	23	2
Мексика	3 949	17	1
Бразилія	3 618	18	1
Австрія	3 266	24	1
Об'єднані Арабські Емірати	3 258	3	1
Нідерланди	2 768	24	1

У 2014–2015 рр. у США було досягнуто паритет між розміщенням американськими компаніями робочих місць у промисловому секторі за кордоном (офшорингом) і поверненням (решорингом) робочих місць до США [1].

До основних причин решорингу належать:

- гарантія термінів поставки (охоплюючи скорочення періоду доставки готових товарів і напівфабрикатів) – урахування близькості до ринку збуту зриви термінів поставки мінімальні;
- мінімізація ризиків функціонування ланцюга поставок – скорочення кількості посередників, задіяних у забезпеченні функціонування ланцюга поставок, призводить до мінімізації ризиків, пов'язаних зі збоями у роботі кожного з них;

- зниження складності ланцюга поставок – спрощення координації та управління підвищує ефективність функціонування та адаптивність ланцюга поставок;

- підвищення ефективності співпраці із внутрішніми (домашніми або національними) постачальниками – позитивний синергетичний ефект решорингу, що підтримує загальний розвиток національної економіки;

- гарантія та більш дієвий контроль якості сировини, напівфабрикатів і компонентів на основі національних стандартів якості.

Серед інших можна виокремити такі важливі фактори акселерації процесу решорингу до США:

- національно-орієнтована економічна політика:
 - решоринг – як нова економічна політика уряду;
 - урядова підтримка повернення/створення робочих місць;
 - стимулююча податкова політика;
 - імплементація тарифних обмежень імпорту (наприклад мита на сталь та алюміній тощо);
- роботизація та автоматизація робочих місць у трудомістких виробництвах;

- поступове вирівнювання вартості робочої сили у промисловості порівняно з іншими країнами (загальносвітова тенденція до скорочення пропозиції кваліфікованих кадрів середньої та високої кваліфікації);

- питання безпеки та функціонування стратегічних галузей (компоненти для систем критичної інфраструктури, оборонно-промислового комплексу, аерокосмічної індустрії, кібербезпека тощо) [9];

- проблема захисту прав інтелектуальної власності закордоном;
- зниження внутрішніх цін на енергоносії;
- відмова від екологічних обмежень, що впливали на промисловий розвиток.

До переваг решорингу для економіки США необхідно віднести такі [5]:

- зміцнює місцеву/регіональну екосистему (як виробничу, так й інноваційну) навколо оригінальних виробників обладнання (компаній, які виробляють деталі й обладнання, що можуть бути продані іншим виробникам під іншою торговою маркою), підвищуючи її ефективність; стимулює перехід від імпорту до використання продукції місцевих виробників;

- розвиває загальну конкурентоспроможність американських компаній;
- підтримує високий рівень кваліфікації робочої сили та створює гідні умови праці та її оплати, позитивно впливаючи на розвиток місцевих громад, а також заохочуючи інтерес у молоді до вибору технологічних професій.

Водночас у сучасних умовах існує низка негативних факторів впливу на політику офшорингу (табл. 2.20).

Загалом варто зауважити, що при розробці сучасної промислової політики акцент робиться саме на виробництво високотехнологічних товарів, що, у свою чергу, стимулює приплив ПІІ, розвиток НДДКР, пропонує вищий рівень заробітної платні, і таким чином забезпечує конкурентні переваги у довготерміновому періоді.

Нині у США рещоринг та ПІІ у високотехнологічних галузях створюють більше робочих місць ніж у низькотехнологічних. Ця тенденція важлива, оскільки США мають дефіцит торгівлі високотехнологічними продуктами. На нашу думку, розгортання торговельної війни США та КНР посилить вищезазначені тенденції, ураховуючи, що імпорт із КНР за такими товарами та групам становить: мобільні телефони – 62 % всього імпорту США; комп'ютери – 60 від усього імпорту; автомобільні деталі – 14; комп'ютерні чіпи – 8,2; інші компоненти комп'ютерної техніки – 68; меблі – 48; телевізори та комп'ютерні монітори – 47 %, відповідно [16, 17].

Таблиця 2.20

Порівняння негативних факторів впливу на політику офшорингу та позитивних факторів впливу на політику рещорингу (ранжування за значущістю)

	Негативні фактори впливу на політику офшорингу	Позитивні фактори впливу на рещоринг
1	Якість/сервіс/гарантія	Державне стимулювання
2	Витрати на фрахт	Близькість до ринків збуту/споживачів
3	Сукупні видатки	Кваліфікована робоча сила
4	Вартість доставки	Імідж/бренд
5	Витрати на зберігання	Синергія в межах екосистеми
6	Зростання заробітної плати	Швидкий вихід на ринок

	Негативні фактори впливу на політику офшорингу	Позитивні фактори впливу на рещоринг
7	Ризик розривів ланцюга постачання/ризик стихійних лих /політична нестабільність	Наявність інфраструктури
8	Ризик втрат інтелектуальної власності	Автоматизація та інші технології
9	Складність комунікації	Інновації та НДДКР
10	Екологічна політика	Висока продуктивність
11	Втрата контролю над підприємством	Позитивний вплив на вітчизняну економіку
12	Валютний ризик	Краща комунікація/відгуки клієнтів
13	Вартість і час відряджень	Конкурентна ціна природного газу /хімічної сировини/електроенергії у США
14	Вартість реалізації проєктів	Walmart (як канал збуту)
15	Складність упровадження інновацій/диференціації продуктів	Lean-технології (заощаджувальні) /інші технології вдосконалення бізнес-процесів
16	Митні тарифи	Адаптація до специфічних потреб споживачів/гнучкість виробництва
17	Відповідальність за вироблену продукцію	Вартість сировини
18	Соціальні/етичні питання та проблеми	Наявність незадіяних виробничих потужностей
19	Дотримання нормативних вимог та стандартів	Пільгові умови в разі створення робочих місць
20	Аварійні авіаперевезення	Нижча вартість нерухомості/будівництва
21	Навантаження на співробітників	3D-друк/адитивне виробництво
22	Вища вартість аудиту/перевірок закордоном	
22	Напружені політичні відносини	
22	Швидкий плин кадрів	
22	Ризики, пов'язані з персоналом	
23	Репутаційний ризик	

Джерело: адаптовано авторами з [4]

При цьому, незважаючи на те, що технологічні галузі створюють значну частку робочих місць, останнім часом спостерігається тенденція до використання політики рещорингу у низькотехнологічних галузях (наприклад у текстильній, деревообробній тощо) [4].

Варто зазначити, що частина з вищеперерахованих факторів характерна і для країн – лідерів Європи (наприклад ФРН та Великої Британії).

На нашу думку, політика США в галузі решорингу покликана підтримати розвиток промисловості всередині країни на основі досягнень нової промислової революції та сформувати конкурентні переваги, що в майбутньому дозволять країні не лише зберегти економічне лідерство у світовій економіці, але і значно його посилити.

Ураховуючи той факт, що практично більша частина від загальної кількості робочих місць, які були репатрійовані в США з інших країн, припадає на КНР, вважаємо за доцільне детальніше проаналізувати причини такої ситуації.

Сучасний етап економічного розвитку Китайської Народної Республіки має такі характеристики:

- зростання вартості робочої сили (зростання заробітної платні в усіх секторах економіки в межах політики побудови суспільства середнього достатку);
- жорстка регуляторна політика у сфері якості продукції, сертифікації виробництв і робочих місць та відповідне зростання вартості виробництва;
- валютне регулювання (рестриктивні заходи щодо обігу валютних ресурсів);
- акцент на екологічну політику:
 - жорсткі вимоги щодо дотримання екологічних норм з боку виробничих підрозділів ТНК;
 - перенесення (офшоринг) екологічно небезпечних виробництв закордон (країни Південної та Південно-Східної Азії, Африки);
 - закриття екологічно небезпечних підприємств у хімічній і металургійній галузях та в енергетиці.

Вищезазначені фактори призводять до зростання вартості виробництва на території КНР і вирівнювання з вартістю виробництва в США, що підтримує/активізує решоринг.

До загальних проблем, пов'язаних із виробництвом у країнах Азії, у тому числі і КНР, належать: використання підрядниками фальсифікованих або низькоякісних компонентів, невідповід-

ність кінцевого продукту промислового зразку (оригіналу), низька якість, крадіжки інтелектуальної власності та відсутність реагування на проблеми [7].

Також слід зауважити, що КНР здійснює: переорієнтацію промислової політики з ресурсомісткої на наукомістку, стимулювання розвитку національних наукоємних екологічно чистих виробництв, стимулювання національних НДДКР за всіма напрямками нової індустріальної революції. Вищеперераховані фактори свідчать про намір КНР, наявність ресурсів і політичної волі для активного переходу країни до Індустрії 4.0.

Підводячи підсумки, варто наголосити на тому, що процес решорингу тісно пов'язаний із процесом трансформації економік країн в умовах упровадження досягнень/перспективних технологій нової промислової революції.

Як робочу гіпотезу можна обрати тезу про те, що новий етап економічної інтеграції почнеться після того, коли визначиться явна країна – лідер/група лідерів технологічного і, відповідно, економічного розвитку, що утворить нове ядро інтеграційних процесів, паралельно із цим процесом інтенсивність решорингу буде знижуватися.

Європа. Дедалі більше європейських компаній наслідують приклад своїх американських конкурентів та, після тривалого періоду міжнародної фрагментації виробництва, повертаються у країни своєї інкорпорації або в сусідні країни. Однак поки не варто вважати рішення сотень європейських виробників про релокацію відмовою від стратегії "офшорингу" виробництва, що була основою їхнього глобального бізнесу впродовж двох останніх десятиліть.

Лідерами з релокації виробництва в Європі є компанії з виробництва одягу, взуття й електроніки, частково через те, що дедалі більшої ваги для споживачів набуває лейбл "Зроблено в ЄС" (див рис. 2.4). З іншого боку, в Іспанії, наприклад, зниження рівня заробітної плати після кризи Єврозони також спонукало іноземні автомобільні підприємства відкрити там виробничі лінії. Так, профспілки прийняли гнучкі умови праці та фіксацію заробітної плати через високий рівень безробіття, заохочуючи такі компанії, як Ford Motor Co. та PSA Peugeot Citroen SA, відкрити лінії для збирання автомобілів [13].



Рис. 2.4. Рішення про ресоринг у розрізі галузей економіки на 10 квітня 2018 р., [12]

Найдавнішим і найповнішим дослідженням ресорингу виробництва є аналіз Uni-CLUB MoRe Back-reshoring Research Group [12], яка збирала дані про кейси та компанії за 1980–2015 рр. Координатор цієї групи Лучіано Фраточчі стверджує, що явище не є новим, воно з'явилося ще в 1980-х рр., набуло поширення із середини 1990-х рр., і збіглося в часі із глобальною економічною кризою.

Насамперед, підприємства відновлюють виробничі центри, які були перенесені до Китаю. Європейські компанії також повертаються із Далекого Сходу, тоді як американські підприємства переміщуються з Південно-Східної Азії та Індії. США й Італія є лідерами з ресорингу. До п'ятірки лідерів у ЄС також входять Велика Британія, Німеччина, Франція та Іспанія. На Італію припадає фактично половина всіх випадків у Європі (див. рис. 2.5).



Рис. 2.5 Кількість операцій рещорингу в розрізі країн, 1980-2015 рр., [11]

Загалом же підприємства знову повертаються до своїх країн внаслідок підвищення зарплат в Азії, що знижує їхні прибутки, які колись привабили їх туди. Поки вони все ще зважують нижчі, але зростаючі, витрати виробництва за кордоном і складнощі контролю за виробництвом, що розміщується далеко від дому, плюс витрати та час, необхідні для доставки товарів на європейські ринки.

Результати опитування PricewaterhouseCoopers топ-менеджерів 384 виробничих компаній із Єврозони показали, що майже 60 % респондентів упродовж 2013–2015 рр. перемістили додому деякі операції, переважно виробництво, проти 55 % операцій з офшорингу [3]. Італія є лідером списку з рещорингу із 44 компаніями, за нею слідує Ірландія, Німеччина й Іспанія.

Отже, вартість робочої сили – найчастіше єдиний критерій, який ураховують при винесенні виробництва закордон – останнім часом зростає у країнах, які були центрами міжнародного офшорингу. Наприклад, у Китаї заробітна плата зростає до 15 % на рік. Зважаючи на це, заощадження на оплаті праці більше не компенсують вищі логістичні та митні витрати. За даними кон-

салтингової компанії AlixPartners, офіційні дані показують, що середня заробітна плата Китаю в обробній промисловості в період з 2004 по 2014 р р. зросла на 364 %, хоча вона і досі є набагато нижчою від європейської.

Найбільше зменшення розриву в оплаті праці – у США. Бостонська консалтингова група (BCG) стверджує, що витрати на виробництво в Китаї лише на 4 % нижчі за аналогічний показник у США, порівняно з 14 % у 2004 р. [10].

Водночас споживачі стають вимогливішими. Близькість до виробничих потужностей дозволяє здійснювати якісніший контроль, забезпечити кращі зв'язки між НДДКР та виробничими підрозділами, зменшити час доставки, оперативну підтримку клієнтів та більшою мірою враховує чинник, який стає дуже важливим останнім часом, – етикетка "Made in EU".

Логістичні та митні витрати залишаються на високому рівні, крім того, свою роль відіграє військово-політична ситуація та зміна характеру процесу споживання, простіше кажучи, покупці стали куди більш вимогливими, ніж раніше. У цій ситуації перенесення виробництва, якщо і не відразу назад додому, то, хоча б, у країну "не настільки віддалену", вважають рішенням цілком логічним. Відносна близькість виробництва дозволяє краще контролювати якість, а також активніше розвивати зв'язки між виробничими і дослідницько-інноваційними секторами, організовуючи швидку доставку замовлень і своєчасно обслуговуючи клієнтів майже в режимі реального часу. Не кажучи вже про таку, на перший погляд, незначну річ, як право на носіння гордого лейбла "Зроблено в ...". Основні причини рішень про reshoring подано в табл. 2.21.

Таблиця 2.21

Основні причини рішень про reshoring

Мотивація	Кількість випадків	% випадків
Витрати/логістика	136	24,2
Право мати лейбл "made in"	124	22,1
Підвищення якості	122	21,7
Різниця у вартості праці	103	18,4

Закінчення табл. 2.21

Мотивація	Кількість випадків	% випадків
Сукупні витрати	101	18
Поліпшення сервісу для клієнтів	97	17,3
Тривалість доставки	82	14,6
Державні програми стимулювання економіки	69	12,3
Зв'язок виробництва та досліджень	68	12,1
Глобальна реорганізація бізнесу	68	12,1

Джерело: складено за [11]

Тенденція рещорингу зачепила навіть ті країни, які досить легко перенесли останню кризу. Наприклад, німецькі компанії середнього розміру, такі як Fackelmann, виробник товарів для дому, та Stihl, виробник бензопил, також відновили виробництво у себе вдома. Виробник люксового ведмедя Steiff оголосив у 2008 р., що повертає виробництво з Китаю, оскільки має проблеми з якістю та транспортування триває надто довго.

З часу економічної кризи реорганізація стала частиною стратегії виживання італійських компаній, які є лідерами з рещорингу в ЄС. Багато італійських підприємств зменшили або реконструювали свої виробничі лінії закордоном у зв'язку з падінням попиту, зосереджуючи свою продукцію, що залишилася, ближче до цільових ринків.

Причини повернення виробництва в Італії ті ж самі, що й загалом у ЄС. За останні десятиліття італійська заробітна плата постійно зростала, незважаючи на періодичні рецесії, і загальні витрати на виробництво залишаються майже на 30 відсотків вищими, ніж у Китаї, за даними BCG [10].

Середньомісячна заробітна плата італійських робітників у п'ять разів більша, ніж китайських. Проте цей розрив у 2008 р. становив приблизно 16 разів. Заробітна плата вищої ланки менеджменту в обох країнах однакова. Італійське виробництво буде коштувати приблизно на третину дорожче, ніж на китайсь-

ких заводах. Однак виробники очікують, що це частково компенсується високими транспортними витратами з Азії та імпортованими митами [21].

Доставка з Китаю також займає більше часу, що становить незручність для компаній зі сфери моди, клієнти яких хочуть найновішу продукцію швидко. З огляду на це італійські виробники брендів речей вирішили ще у 2016 р. створювати нові лінії продукції в італійських містах, поруч із місцевими постачальниками шкіри й інших компонентів їхнього виробництва.

Крім того, китайські фабрики призначені для обробки великих обсягів. У Європі дедалі більше потрібні менші обсяги набагато більшого розмаїття виробів, і тому європейські компанії перебувають під тиском попиту та скорочують терміни продажу своєї продукції. Лейбл "Зроблено в Італії" нині перетворюється на додатковий плюс для товарів зі сфери моди. Незважаючи на те, що компанії із цього сектора становлять основну частину тих, хто надав перевагу Італії, інші виробники також змінюють стратегію.

Виробник автомобільних акумуляторів FIAMM заклав одну із двох своїх фабрик у Чеській Республіці у 2013 р. і вирішив продовжити виробництво в Авеццано, у регіоні Італії, що постраждав внаслідок землетрусу у 2009 р., і вклав 30 млн євро в оновлення. У компанії зазначають, що високий рівень мінливості персоналу був великою проблемою в Чеській Республіці. Продуктивність також була низькою, а кількість дефектних виробів високою.

В Авеццано, навіть після 20-відсоткового скорочення, узгодженого із профспілками, погодинна оплата праці становить 19 євро, порівняно із 5 євро в Чеській Республіці. Тим не менш, у компанії говорять про високу продуктивність праці та меншу кількість браку (наполовину) [16].

У Швейцарії, компанії якої мало використовували стратегію міжнародного офшорингу, також збільшується кількість решорингу виробництва. Один із чинників, який сприяє цьому – це роботизація й автоматизація виробництва, що веде до скорочення довжини виробничих ланцюжків, що, зі свого

боку, робить продукцію конкурентоздатною і не обов'язково призводить до необхідності звільняти персонал. Зважаючи на це, варто зауважити, що автоматизація часто дозволяє компаніям повернутися у країни з високими витратами на оплату праці. Тому не тільки важливі державні програми з розвитку, а й стимули до того, щоб зробити процес виробництва інноваційнішим.

У Швейцарії не багато випадків бек-шорингу, однак спостерігається тенденція до збільшення випадків "near-reshoring". Ідеться про перенесення виробництва з Азії до Румунії та Польщі.

Нещодавно у Швейцарії набули чинності нові вимоги і критерії, що дозволяють використовувати бренд "Swiss made". Поки рано говорити, які наслідки матиме цей факт. Однак один сектор – виробництво годинників, змушений повертатися. Деякі бренди вже повернулися у країну або розглядають питання про переведення назад у Швейцарію виробництво годинникових корпусів, тому що, згідно з новими правилами, наявності одного тільки швейцарського годинникового механізму вже недостатньо для того, щоб хронометр мав марку "Swiss made".

Однак загалом кількість компаній, які повернулися, поки дуже невелика, тим паче, що Швейцарія завжди була більше орієнтована на розміщення в себе компаній з погляду їхньої адміністративної та податкової ефективності. Саме виробничий сектор поки зовсім не мігрує масово у країну з такою дорогою валютою і настільки високими витратами. З іншого боку, приклади такої "релокації" в бік Швейцарії теж є, а, наприклад, уся хіміко-фармацевтична галузь країни взагалі нікуди фактично зі Швейцарії не виїжджала, займаючи при цьому за ступенем своєї конкурентоспроможності одне із провідних місць у світі [16].

Решоринг виробництва, безсумнівно, матиме позитивні наслідки для країн, до яких повертаються виробничі потужності. Це дозволяє їм відновити виробничі навички місцевої робочої сили, збільшити ВВП та поліпшити торговельний баланс.

Вплив на зайнятість не є однаковим у всіх країнах. Якщо у 2015 р. у США кількість робочих місць, створених за рахунок релокації, дорівнювала кількості робочих місць, втрачених внаслідок офшорингу, а у 2016 р. – навіть перевищувала, то в Європі поки не досягнуто такого рівня.

Однак слід визнати, що реорганізація часто здійснюється для захисту у таких країнах, як Італія, з метою використання існуючих виробничих потужностей. Отже, ідеться більше про те, скільки робочих місць зберігається, а не про те, скільки їх створюють.

Варто звернути увагу на ще один аспект решорингу, і не лише в Європі – подолання деіндустріалізації. Релокація додому не завжди означає відновлення старих виробничих площ або будівництво нових. Загалом решоринг тісно пов'язаний із проблемою постачальників комплектуючих. Їх потрібно теж змінювати, переходячи на послуги вітчизняних виробників. Крім того, після багатьох років аутсорсингу в деяких економіках необхідно просто з нуля відновлювати колишню виробничу культуру. Наприклад, США запустили зараз програми з відповідного навчання персоналу, що володіє специфічними навичками, особливо у сфері ручного ремісничого виробництва. Теж саме робиться й у Великій Британії, країні, яка нині, сподіваються там, зможе зупинити і навіть повернути назад процес повільної деіндустріалізації країни.

Висновки

На нашу думку тенденція щодо розміщення виробництва у безпосередній близькості до ринків збуту та місць споживання у найближчій перспективі залишиться достатньо сильною, що, у свою чергу, буде підтримувати політику решорингу. Розвиток інноваційних екосистем також буде наближатися до виробничих потужностей і впливати на конкурентоспроможність. Цей зв'язок пояснюють тим, що чим швидше інновації будуть упроваджуватися у виробництво, тим ефективніше буде функціонувати компанія і відповідно зростатиме її конкурентоспроможність. Фактор відстані між інноваціями, виробництвом і споживачем, таким чином, постає в ролі ключового в контексті скорочення термінів виробництва та поставки продукції, що також посилює взаємозв'язок інновації –

виробництво – споживач і дозволяє швидко вносити корективи у дизайн продуктів і виробництво залежно від ринкової кон'юнктури. Вищезазначений ефект є дуже значущим в умовах функціонування мережевої економіки.

Розширення інноваційно-виробничої мережі в підсумку призведе до акселерації процесу переходу до економіки на основі досягнень нової промислової революції.

Література

1. Зотин А. Роботизация вместо глобализации. Что такое reshoring и чем он опасен [Электронный ресурс] / А. Зотин // Коммерсант. – 2018. – Режим доступа : <https://www.kommersant.ru/doc/3526726>.

2. Шаховская Л. Решоринг: проблемы и перспективы для России и Китая / Л. Шаховская, Я. Мактовская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 36. – С. 42–52.

3. Attractiveness for Innovation: Location Factors for International Investment. – P., 2011.

4. Buchanan L. Why U.S. Manufacturers Are Turning Their Attention to 'Reshoring' [Electronic source] / Leigh Buchanan // Inc. – 2018. – Access mode : <https://www.inc.com/leigh-buchanan/how-american-manufacturers-are-reshoring.html>.

5. Economic Development Program [Electronic source] // Reshoring Initiative. – 2018. – Access mode : <http://reshorennow.org/economic-development>.

6. Enabling the Next Production Revolution: the Future of Manufacturing and Services : Interim Report [Electronic source] // OECD. – 2016. – Access mode : <https://www.oecd.org/mcm/documents/Enabling-the-next-production-revolution-the-future-of-manufacturing-and-services-interim-report.pdf>.

7. Euro zone companies come home as Asian costs rise. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.reuters.com/article/us-eurozone-reshoring/euro-zone-companies-come-home-as-asian-costs-rise-idUSKCN0JF21Q20141201>.

8. Fit for business: Preparing for dramatic change within the eurozone [Electronic source] // PricewaterhouseCoopers. – 2014. – Access mode : <https://www.pwc.com/gx/en/advisory-services/assets/pwc-fit-for-business.pdf>.

9. Hutzel T. Bringing jobs back to the USA: Rebuilding America's manufacturing through reshoring / T. Hutzel, D. Lippert. – Productivity Press, 2014.

10. Making it in America: Revitalizing US Manufacturing [Electronic source] / S. Ramaswamy, J. Manyika, G. Pinkus et al. // McKinsey Global Institute, McKinsey&Company. – 2017. – Access mode : https://www.mckinsey.com/~/_/media/McKinsey/Global%20Themes/Americas/Making%20it%20in%20America%20Revitalizing%20US%20manufacturing/Making-it-in-America-Revitalizing-US-manufacturing-Full-report.ashx.

11. Reshoring cases [Electronic source] // European Reshoring Monitor, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. – 2018. – Access mode : <https://reshoring.eurofound.europa.eu/reshoring-cases>.

12. Re-shoring in Europe: trends and policy issues [Electronic source] // International Labour Organization, Research Department. – 2015. – Access mode : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-brussels/documents/genericdocument/-wcms_409031.pdf.

13. Reshoring Initiative 2017 Data Report: Reshoring Plus FDI Job Announcements Up 2,800% Since 2010 [Electronic source] // Reshoring Initiative. – 2017. – Access mode : <http://www.reshorennow.org/content/pdf/2017ReshoringInitiativeDataReport.pdf>.

14. Reshoring: Myth or Reality? [Electronic source] / K. de Backer, C. Menon, I. Desnoyers-James, L. Moussié // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 27. – 2016. – Access mode : https://www.oecd-ilibrary.org/reshoring-myth-or-reality_5jm56frbm38s.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fpaper%2F5jm56frbm38s-en&mimeType=pdf.

15. Roberts K. Realities Of U.S. – China Trade Illustrate Why Trump's Tariffs Won't Succeed [Electronic source] / Ken Roberts // Forbes. – 2018. – Access mode : <https://www.forbes.com/sites/kenroberts/2018/04/04/trumps-xis-tariffs-wont-succeed-heres-why/#8c949ce5ed72>.

16. Scarcelli R. US and Italy take lead in repatriating manufacturing [Electronic source] / Rino Scarcelli // Swissinfo. – 2107. – Access mode : https://www.swissinfo.ch/eng/offshore-firms-return-home_us-and-italy-take-lead-in-repatriating-manufacturing-/43182112.

17. Sirkin H. Made in America, Again. Why manufacturing will return to the USA [Electronic source] / H. Sirkin, M. Zinser, D. Hohner // Boston Consulting Group. – 2011. – Access mode : <https://www.bcg.com/documents/file84471.pdf>.

18. The reshoring phenomenon: what supply chain academics ought to know and should do / J. Gray, K. Skowronski, G. Esenduran, J. Rungtusanatham // Journal of Supply Chain Management. – 2013. – № 49. – P. 27–33.

19. Trump announces tariffs on \$60bn in Chinese imports [Electronic source] // BBC News. – 2018. – Access mode : <http://www.bbc.com/news/business-43494001>.

20. When manufacturing moves back: Concepts and questions / L. Fratocchi, C. Di Mauro, P. Barbieri et al. // Journal of Purchasing and Supply Management. – 2014. – № 20. – P. 54–59.

21. Za V. The Lure Of Cheap Chinese Manufacturing Is Fading For European Companies [Electronic source] / Valentina Za // Reuters, Business Insider. – 2014. – Access mode : <http://uk.businessinsider.com/r-euro-zone-companies-come-home-asian-costs-rise-2014-12?r=US&>.

Зміст

Передмова	3
------------------------	---

Розділ 1

Теорія та методологія дослідження міжнародної економічної дезінтеграції	4
--	---

1.1. Концептуальні засади процесів міжнародної економічної дезінтеграції.....	4
1.2. Методологія міждисциплінарності в аналізі міжнародних дезінтеграційних процесів	17
1.3. Теоретичні моделі дезінтеграції в умовах незалежності	33
1.4. Механізми міжнародної економічної дезінтеграції	46
1.5. Дезінтеграційні виробничі процеси у глобальній економіці.....	57

Розділ 2

Міжнародна економічна інтеграція, дезінтеграція та реінтеграція: практичні аспекти	62
---	----

2.1. Трампономіка та процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві	62
2.2. Виклики та ризики інтеграції в Азіатському регіоні	70
2.3. Catalexit як передумова трансформації підходів ЄС до дезінтеграційних процесів	78
2.4. Vrexit: повернення до "блискучої" ізоляції або виграшна економічна стратегія	86
2.5. Процеси економічної дезінтеграції у країнах Співдружності Незалежних Держав	91

2.6. Асиметричні ефекти економічної дезінтеграції у трикутнику Захід – Україна – Росія	100
2.7. Зовнішні чинники дезінтеграції української економіки	109
2.8. Дивестиції і трансформації міжнародної банківської діяльності	119
2.9. Решоринг: проблеми і перспективи.....	136
Висновки	154
Література	155

Наукове видання

ШНИРКОВ Олександр Іванович
ФІЛІПЕНКО Антон Сергійович,
РЕЗНІКОВА Наталія Володимирівна
та ін.

**ПРОЦЕСИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ
В СУЧАСНОМУ
СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

МОНОГРАФІЯ

Редактор *Т. Гуз*

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"



Формат 60x84^{1/16}. Ум. друк. арк. 9,3. Наклад 100. Зам. № 218-8821. Вид. № МВ8.
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний.
Підписано до друку 05.11.18

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (044) 239 32 22; (044) 239 31 72; тел./факс (044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02