

*Резнікова Н.В.\**

## МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРОБЛЕМА ЗБЕРЕЖЕННЯ СУВЕРЕНІТЕТУ ТА АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ ВИГОД

*В статті пропонується аналіз вигащів та втрат від участі країни у міжнародному економічному співробітництві. Розглядається трансформація поняття суверенітет в процесі реалізації країною економічної інтеграції.*

**Ключові слова:** залежність, розвиток, суверенітет, інтеграція, міжнародна кооперація, економічна політика.

*В статье предлагается анализ выгод и потерь от участия страны в процессе международного экономического сотрудничества. Рассматривается трансформация понятия «суверенитет» в условиях реализации страной экономической интеграции.*

**Ключевые слова:** зависимость, развитие, суверенитет, интеграция, транснаціоналіація, міжнародная кооперація, економіческая політика.

*The article analyses the benefits and the losses from country's participation in the international economic cooperation. It depicts the transformation of the concept of «sovereignty» in the process of economic integration.*

**Keywords:** dependence, development, sovereignty, integration, international cooperation, economic politics.

Постановка проблеми. Міжнародне економічне співробітництво є ключовою характеристикою сучасних міжнародних відносин. Практично кожна країна світу в даний момент є учасницею міжнародних угод, які намагаються за рахунок своєї формальної влади формувати та запроваджувати економічні політики без втручання ззовні. Такі угоди охоплюють широкий спектр сфер застосування, включаючи в себе угоди про торгівлю, валютно-фінансове співробітництво, інвестиції, регулювання та оподаткування і втілюючись у двосторонніх, регіональних і багатосторонніх угодах, які можуть бути описані як договори, конвенції, виконавчі угоди, міжвідомчі угоди, меморандуми про взаєморозуміння, декларації, або кодекси і інструкції, прийняті міжнародними організаціями.

Зростаюча інтернаціоналізація економічного обміну супроводжується значним збільшенням як кількості міжнародних економічних угод, так і міри їх впливу на питання міжнародного характеру, які донедавна вважалися винятковою прерогативою внутрішньої політики. У той час, як традиційні торговельні угоди регулюють питання «прикордонної» політики у частині тарифів та квот, сучасні угоди все частіше зачіпають внутрішню нор-

\* кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

мативну політику, а саме нормативні стандарти, регулювання торгівлі об'єктами інтелектуальної власності або конкурентну політику. Саме це і призвело до розмивання меж між міжнародною і внутрішньою політиками, що, в інтерпретації А. Болевські, отримало назву «адміністративної диверсифікації зовнішньої політики» [1].

Виклад основного матеріалу. Справді, в умовах зміщення фокусу інтересів в бік міжнародної економічної інтеграції – її ефектів, вигравів та втрат - міжнародне співробітництво у сфері продукування єдиної політики отримало набагато менше уваги з боку вчених-економістів. Втім, актуальність формування уніфікованих підходів до реалізації тих чи інших видів економічної політики не викликає жодних сумнівів, особливо в контексті останніх реакцій в межах ЄС у відповідь на глобальні посткризові виклики. Очевидна необхідність в гармонізації відносин в різних сферах економіки – бюджетній, фіскальній, соціальній – не дозволяє більше уникати дискусій щодо неспроможності інтеграційного об'єднання розвиватися за заданим вектором руху без подальшого поглиблення міжнародного економічного співробітництва саме на рівні продукування відповідних політик і подальшої їх комунітаризації.

Занепокоєння часто виражаються стосовно впливу економічної глобалізації на суверенітет держав, і, звичайно, особи, відповідальні за розробку політики, створюють міжнародні угоди про економічне співробітництво на базі того факту, що деякі обмеження суверенітету, швидше за все, призведуть до посилення економічної інтеграції, наприклад, як у випадку розширення торгівлі і /або іноземних інвестицій. Однак, попри наявність широкого спектру заходів міжнародної економічної інтеграції, наразі не існує задовільних заходів модифікації впливу міжнародного співробітництва на економічний суверенітет держави.

Для уникнення термінологічної плутанини слід визначитись в наступних поняттях: «політика міжнародної інтеграції» та власне «міжнародна економічна інтеграція». Міжнародна політична інтеграція в найзагальнішому вигляді розуміється як міжнародне політичне співробітництво і належить до широкого спектру угод або домовленостей між державами щодо співпраці в розробці та реалізації державної політики [1]. Міжнародне політичне співробітництво закріплене в міжнародних угодах, офіційних міжнародних організаціях або менш формальних транскордонних взаємодіях між офіційними установами.

Міжнародна економічна інтеграція, з іншого боку, може бути визначена у широкому сенсі як підвищення інтенсивності торгівлі та обсягів іноземних інвестицій, транснаціональної інтеграції виробничих ланцюжків в рамках фірм, а також поступове створення єдиних ринків факторів виробництва [1]. Концепція міжнародної економічної інтеграції зазвичай вводиться в дію шляхом вимірювання коефіцієнтів на зразок відношення обсягів торгівлі до валового внутрішнього продукту (ВВП) або іноземних інвестицій до ВВП.

На противагу цьому, чинні методи вимірювання міжнародного політичного співробітництва можна вважати серйозно неадекватними з ряду причин. По-перше, і перш за все, не існує концептуально послідовної основи для вимірювання глибини міжнародного політичного співробітництва. Глибина політичного співробітництва визначається мірою згоди держави на обмеження її визнаного авторитету щодо формування і/або застосування політики вільно від зовнішнього втручання або участі. Проблема вимірювання і дослідження глибини міжнародного співробітництва у сфері економічної політики залишається надмірно зосередженою на стадії економічної інтеграції. Однак, незалежно від класифікації міжнародного договору як угоди про вільну торгівлю (УВТ) або Митний Союз, наприклад, вона стає менше і менше корисною в якості непрямого показника глибини міжнародної політичної співпраці.

З іншої точки зору, багатьма дослідниками було встановлено лише той факт, чи були відповідні умови зафіксовані у формі міжнародної економічної угоди чи ні, але не зафіксовано змінної величини глибини таких зв'язків. На противагу цьому – широко відомий метод оцінки глибини міжнародного політичного співробітництва – показник залучення країни до процесів міжнародного політичного співробітництва АТКearney – суто обчислює кількість підписаних Угод, а також бере до уваги членство в окремих міжнародних організаціях, незалежно від глибини співпраці, що стоїть за такими формальними домовленостями. Другою причиною недостатності нинішніх підходів до вимірювання рівня співпраці є той факт, що міжнародне співробітництво на рівні економічних політик, навіть якщо воно обмежено офіційними міжурядовими відносинами, підпадає під вплив великої кількості різноманітних інституцій, кожна з яких використовує широкий спектр інструментів.

Саме з цих причин, міжкраїнові кількісні дослідження з питань міжнародної співпраці на рівні економічної політики часто зосереджуються на аналізі регіональних торговельних угод (РТУ), кількість яких постійно зростає. Справді, РТУ, ймовірно, є найбільш важливим механізмом міжнародної співпраці у сфері економічної політики, функціонуючи як координаційний та захисний механізм в широкому діапазоні політик. Пізніші РТУ, як правило, виходять далеко за рамки питань торгівлі, включаючи ряд положень, що стосуються таких питань, як інвестиції, конкуренція, внутрішнє регулювання, що виправдує їх застосування в якості джерел інформації про глибину економічного співробітництва між країнами, що підписали угоду.

Слід визнати, що більшість наукових дискусій з приводу впливу міжнародних економічних угод на де-юре владу і авторитет держави було зосереджено на таких широких поняттях, як «заміщення суверенітету», «витрат на суверенітет», або «зазіхання на правовий суверенітет». Дослідник Дж.-А. Шольте стверджує про «кінець суверенітету» і початок нового світоустрою «пост-суверенного управління» [1, с.135-138], визнаючи багатогранну, неоднозначну природу суверенітету, та, з посиланням на С.Краснера [11], часом натякаючи на його емоційному забарвленні. Однак, аналіз та обговорення впливу міжнародного співробітництва в контексті захисних або так званих парасолькових функцій суверенітету є вельми проблематичним і безплідним. За словами В. Лоу, концепція суверенітету часто використовується «... як риторичний сплеск в обговореннях обмеження на свободу держав діяти, але це трохи інше» [14, с.79].

За спостереженнями Р. Кеоган та Дж. Най, суверенітет є предметом таких узурпацій, яких ніхто не бачив з сімнадцятого століття, а сам він по собі може розглядатися в якості розмінної монети [10]. У своїй спробі внести ясність до розуміння даного поняття, С.Краснер виділив чотири категорії суверенітету [12]:

1. Національний суверенітет як формальна організація політичної влади в межах держави та здатність здійснювати ефективний контроль в межах державних кордонів.
2. Взаємозалежний суверенітет як здатність контролювати транскордонні потоки.
3. Зовнішній суверенітет або політична організація в межах конкретної території, що базується на недопущенні зовнішніх акторів до національних владних структур.
4. Міжнародний правовий суверенітет як наявність визнаної правосуб'єктності на міжнародному рівні.

При цьому С. Краснер відмічає, що зазначені чотири визначення суверенітету не є логічно пов'язаними, а також не є взаємопов'язаними на практиці [12]. Насправді ж він зазначає, що реалізація одного з типів суверенітету може призвести до порушення іншого. Так, коли держава укладає міжнародні угоди, які визнають владу зовнішніх акторів на її

території – наприклад, різного роду міжнародні економічні угоди – це порушує її зовнішній суверенітет. Іншою ілюстрацією того, що ці чотири категорії суверенітету не узгоджуються на практиці, є те, що поступка зовнішнім суверенітетом у світі, який стає дедалі більш взаємозалежним, зазвичай направлена – як доводять прихильники «нового суверенітету» – на укріплення взаємозалежного суверенітету [3]. Таким чином, поступаючись певним обсягом юридичної влади при укладанні міжнародних економічних угод, держави можуть збільшити свою фактичну спроможність впливати на транскордонну діяльність та ефекти “спіловеру”.

Так само маючи на меті внести ясність до розуміння цих понять, Дж. Джексон стверджує, що більшість суперечок щодо терміну “суверенітет” стосуються розподілу повноважень, зокрема, повноважень держави приймати рішення [8]. Він пропонує застосовувати прагматичний підхід до аналізу таких фундаментальних питань суверенітету та закликає з особливою увагою підходити до аналізу критеріїв, згідно з якими державна влада розподіляється на субнаціональний, національний та міжнародний рівні; і саме такий підхід він називає «сучасним підходом до визначення суверенітету».

Справді, таке твердження базується на спробі поєднати положення С.Краснера про “поступки зовнішнім суверенітетом при заохоченні іноземних осіб до діяльності на своїй території” та пропозицію Дж. Джексона зосередити увагу на розподілі державних повноважень приймати рішення. Задля цього він розробив нову концептуальну систему – юрисдикційну інтеграцію – для визначення, опису та забезпечення основи для оцінки різноманітних способів, якими держави можуть обмежувати свої повноваження шляхом укладання міжнародних економічних угод.

Юрисдикційну інтеграцію можна визначити як процес, за якого держава, шляхом укладання офіційних угод, погоджується обмежити в певній сфері або сферах свої загальноновизнані повноваження автономно приймати рішення, здійснювати правозастосовні заходи для їх виконання, а також приймати щодо них судові рішення. І навпаки, юрисдикційна дезінтеграція є процесом, за якого держава розширює свої повноваження шляхом зміни офіційних домовленостей з іншими країнами, наприклад, шляхом виходу з угоди.

Юрисдикційна інтеграція між двома державами може здійснюватися шляхом прямого укладання угоди між двома або за участі більшої кількості держав, без втручання збоку міжнародних організацій, або непрямым шляхом, у випадку, коли даний процес відбувається в рамках офіційної міжнародної організації, до складу якої входять різні держави.

Інтеграційна кооперація поділяється на підкатегорії, до яких входять проста кооперація, координація, горизонтальна інтеграція та вертикальна інтеграція. Між цими поняттями немає жорстких розмежувань, і вони можуть бути до тої чи іншої політичної сфери. Однак загалом, проста координація співвідноситься з обміном інформацією та обговореннями, у той час як координація передбачає співпрацю, а саме ту, що стосується спільного обговорення, планування та впровадження певних заходів або складових політик з огляду на їх зміст та час імплементації. У наступному вимірі інтеграції відбувається комбінування певних елементів окремих систем у єдину систему з метою вирішення конкретних задач.

Саму інтеграцію ми поділяємо на дві категорії. Горизонтальна інтеграція має місце, коли дві країни погоджуються об’єднати свої національні юрисдикції у певній сфері політики. З іншого боку, вертикальна інтеграція виникає, коли державні юрисдикції співпрацюють з метою створення об’єднання, яке має наднаціональні повноваження, що виражаються в тій чи іншій формі, таким чином, держави делегують певний обсяг по-



вноважень міжнародній організації. В свою чергу, вертикальна інтеграція складається з аналітично відмінних підкатегорій, в залежності від характеру - координація між національними та наднаціональними юрисдикціями. Наприклад, за міжнародної кооперації у сфері конкурентної політики, вертикальна інтеграція може включати в себе конкурентну юрисдикцію між двома рівнями управління, або ж передбачати виключну юрисдикцію на наднаціональному рівні.

До більш конкретних зобов'язань щодо політики, які відображають зростаючий вплив на державну автономію, відносяться:

- зобов'язання щодо введення у дію існуючого внутрішнього законодавства (наприклад, в країнах-членах НАФТА);
- зобов'язання утримуватися від певних заходів, таких як загальні заборони та використання нетарифних торговельних бар'єрів, що закріплені у Статті XI угоди ГАТТ;
- міжнародні інструменти, які мають обов'язкову юридичну силу та потребують затвердження та дотримання конкретної політики, такі як зобов'язання в рамках МВФ, що містяться в статті VIII(2)(a) Статуту, щодо зняття валютних обмежень з операцій поточного рахунку;
- зобов'язання в рамках СОТ або РТУ стосовно зв'язування тарифів на певному (максимальному) рівні;
- домовленості, відповідно до яких, отримання фінансової допомоги обумовлюється проведенням певної політики країнами-членами, що отримують таку допомогу (як приклад, можна навести надання кредитів у рамках МВФ, Світового Банку та Регіональних багатосторонніх банках розвитку).

Рівень координації в кожному конкретному випадку буде залежати від природи та терміну конкретного фінансового зобов'язання. Як відмічають Б. Ярброу та Р. Ярброу, «...можливість проводити гнучку політику, брати на себе зобов'язання та визначати, що є важливішим у кожній конкретній ситуації – гнучкість чи необхідність дотримуватися взятих на себе зобов'язань, - є важливими елементами державної могутності» [20]. З іншого боку, міжнародне співробітництво також може зменшити невпевненість. Так, наприклад, в рамках співробітництва ЄС та США у сфері конкурентної політики наголошується на тому, що попередження суперечок нейтралізує виникнення нестабільності та політичного тиску унаслідок врегулювання суперечок шляхом прийняття екстериторіальних заходів у відповідь [4].

Неможливо лишити поза увагою і компроміс між прийняттям іноземних або міжнародних стандартів та можливістю розробки власних стандартів та політики, які краще враховують особливості даної країни. Цей компроміс можна представити у вигляді протиставлення зобов'язань та так званої доречності політики» [1]. Даний компроміс можна представити у вигляді відмінностей між міжнародною регуляторною гармонізацією та регуляторною конкуренцією. Повна регуляторна гармонізація призводить до обмеження здатності кожної держави виробляти власні норми, які б відповідали особливостям національних умов або цілей, у той час як взаємне визнання залишає певний простір для конкуренції між різними регуляторними режимами – хоча зазвичай для цього необхідний мінімальний рівень гармонізації. Згідно з цією теорією, країна, чий норми є більш витратоефективними, скорочуватиме витрати на приведення у відповідність своїх норм до міжнародних стандартів, створюючи стимули для інших країн підвищувати витратоефективність своїх норм.

З цим пов'язане обмеження, яке юрисдикційна інтеграція може накласти на використання інтервенції за принципом першої ліпшої політики. Наприклад, відсутність монетарної автономії в монетарному союзі унеможлиблює автономну зміну відсоткових ставок

з метою макроекономічного регулювання на національному рівні. До того ж, обмеження у сфері фіскальної політики в межах монетарного союзу - через ризики виникнення зовнішніх ефектів через надмірні бюджетні дефіцити, або труднощі у досягненні координованої фіскальної експансії – можуть також певним чином зменшити можливість застосування інструментів фіскальної політики для макроекономічного регулювання.

І нарешті, небажання передавати повноваження щодо оподаткування регіональним органам управління може призвести до використання регуляторних інструментів у той час, як більш фіскальні інструменти, такі як податки та трансферти, могли б виявитися більш ефективними. Тут прикладом може слугувати Єдина сільськогосподарська політика ЄС, яка використовує регуляторні інструменти, однак яку, в принципі, можна було б замінити системою податкових трансфертів. Питання щодо того, чи могли б фіскальні інструменти забезпечити досягнення поставлених цілей за нижчого рівня економічних та соціальних витрат для ЄС та для решти світу, є досить спірним, зважаючи на те, що ЄС не має повноважень для їх застосування. Такий стан речей може також допомогти пояснити ту обставину, що була зауважена вченими А. Алесіна і Е. Сполора, та яка полягає у тому, що ЄС зазвичай проводить досить активну політику у тих сферах, де міжнародні побічні ефекти є незначними, та які характеризуються високим рівнем гетерогенності цілей, наприклад сільське господарство [1].

Як зазначає М.Шіфф, економічна інтеграція є вкрай важливою для економічного благополуччя, однак вона потребує як збільшення ролі державного управління, так і певного обмеження державного суверенітету, і зазвичай перевага надається меншому втручанням держави в економіку та нижчому рівню обмежень державного суверенітету [16]. Отже, фундаментальним питанням є те, яким чином можна примирити між собою три сторони трилеми- економічну інтеграцію, управління та національний суверенітет [16].

Згідно з різноманітними дослідженнями, можна виділити дев'ять визначальних чинників міжнародної кооперації у сфері економічної політики. До них відносяться: економічна інтеграція; міркування стосовно безпеки та міжнародної політики; внутрішні політичні фактори; внутрішні ментальні фактори; стратегічні торги між державами; географічне розміщення; регуляторна конкуренція; розповсюдження елітарних норм; драйвери на рівні системи.

Якщо спершу розглядати економічну інтеграцію, то варто зазначити, що вона визначає два способи взаємодії між міжнародною економічною інтеграцією та міжнародною політичною кооперацією. Законодавці перш за все концентрують свою увагу на очікуваному впливі політичної кооперації на економічну інтеграцію. Наприклад, аналіз політики стосовно членства в РТУ, або стосовно міжнародної регуляторної інтеграції зазвичай зосереджений на можливостях підвищити рівень торгівлі та економічних обмінів за рахунок таких угод. Деякі емпіричні дослідження в даній сфері, зокрема вчених Е. Доруччі, С. Фірпо, М. Фратчерата М. Монджеллі, наводять обґрунтування впливу політичної кооперації на економічну інтеграцію [5].

З іншого боку, можливою є також ситуація, за якої економічна інтеграція створює попит на посилення економічної кооперації. Це узгоджується із поглядами Р. Лоуренса, який зазначав таке: «Зона вільної торгівлі може також бути ендегенною змінною – тобто скоріше відповіддю на, аніж причиною зростання торговельних потоків... Очевидно, що держави схиляються до формування зон вільної торгівлі, оскільки вигоди від їх створення переважають витрати» [13]. Е. Менсфільд, Г. Мілнер та Б. Розендорфф, в свою чергу, доводять, що зростання економічного обміну між країнами сприяє внутрішній політичній підтримці міжнародних угод, які передбачають подальше поглиблення інтеграції та

забезпечують захист приватних інтересів від опортуністської поведінки іноземних урядів [15].

Після досягнення певного рівня економічної інтеграції, пов'язаного з усуненням митних бар'єрів, таких як тарифи та квоти, на передній план виходять перешкоди до торгівлі, пов'язані з відмінностями у «немитних» політиках, внаслідок чого зростає попит на поглиблення інтеграції. Д. Болдвін дещо поетично порівнює даний процес із осушенням болота, коли при спадінні рівня води стають помітними усі підводні камені нетарифних бар'єрів, які потрібно усунути [2]. М. Калер стверджує, що держави можуть спрямувати свою обмежувальну політику в інше русло, наприклад, використовувати нетарифні бар'єри через зростання обмежень у використанні тарифних бар'єрів [9]. Дж.-П. Тратчман описав дане явище як "...перший закон торговельної динаміки: закон збереження захисту... Таким чином, внутрішнє регулювання може стати наступною лінією оборони" [19].

Інший вторинний ефект, за Е. Хаасом, виникає, коли ефекти від проведення попередніх інтеграційних заходів підвищують привабливість подальшої інтеграції – наприклад, створення монетарного союзу може спонукати до певного рівня зближення фіскальних політик [7]. Підвищення інтенсивності економічної інтеграції – у формі ПП, міжгалузевої торгівлі, діяльності ТНК зі створення транснаціональних мереж – також може призвести до зростання застосування нетарифних торговельних бар'єрів та розширення заходів транснаціональної антиконкурентної діяльності.

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

Таке твердження суперечить двом альтернативним гіпотезам щодо взаємозв'язку між економічною інтеграцією та політичною кооперацією. Дж. Сміт висуває припущення, що глибина очікуваної економічної інтеграції визначає рішення країн щодо поглиблення – більшої легалізації - механізмів вирішення суперечок в рамках РТУ [18], втім, він не використовував оцінку фактичної економічної інтеграції.

По-друге, М. Калер припустив існування нелінійної залежності між рівнем економічної інтеграції та ступенем централізації установ. За слабкої економічної інтеграції та нестачі інформації стосовно державних цілей, необхідні суттєві зусилля у зборі інформації до тих пір, поки не будуть сформовані більш потужні та централізовані установи. Втім, вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики (Табл.1), теж мають свою ціну.

Таблиця 1

Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики

<p>Економія транзакційних витрат</p>	<p>Наприклад, сприяння торгівлі (співпраця між митними органами) може скоротити витрати для експортерів на переміщення товарів через кордон; регуляторна кооперація може скоротити витрати внаслідок зменшення необхідності у багаторазовому тестуванні та сертифікації продукції.</p>
--------------------------------------	--

<b>Економія від масштабу</b>	Взаємне визнання та/або гармонізація можуть підвищити економію від масштабу шляхом розширення виробництва продукції через зникнення потреби у диференціації продукції для різних національних ринків.
<b>Гарантії щодо певних активів</b>	ПП є уразливими до ризику втрат внаслідок непослідовних дій урядів країн інвестування, через що виникає попит на механізми обмеження таких дій урядів країн, що приймають, наприклад, Двосторонні інвестиційні угоди, механізми регулювання інвестицій, конкуренції, вирішення суперечок в рамках РТУ. Вважається, що фірми мають обмежені можливості щодо управління такими ризиками іншими методами, такими як страхування та хеджування.
<b>Зменшення політичних ризиків</b>	Шляхом збільшення прозорості та прогнозованості загального політичного клімату в країнах-партнерах, наприклад, через встановлення механізмів нагляду, включаючи регіональні установи, політична кооперація підвищує очікувану прибутковість майбутніх інвестицій в експортний потенціал та ПП.
<b>Страхування торгівлі</b>	Шляхом створення безпечнішого “регіонального” ринку, політична кооперація зменшує втрати, які могли б виникнути, якби експортери були витіснені з ширших експортних ринків, наприклад, унаслідок торговельної війни між ворогуючими торговельними блоками. З цього випливає, що менші країни шукатимуть гарантій через співробітництво з більшими країнами, а не з малими.
<b>Зменшення нестабільності бізнес-циклів</b>	В залежності від ступеня асинхронності бізнес-циклів регіональних економік, посилення регіональної інтеграції, що супроводжується більшою політичною кооперацією, може допомогти скоротити волатильність попиту.
<b>Зростання конкуренції на внутрішніх ринках</b>	Зниження вхідних бар’єрів внаслідок кооперативної лібералізації та регуляторної кооперації, наприклад, стосовно впровадження конкурентної політики щодо підприємств, які здійснюють свою діяльність на багатьох національних ринках, може призвести до створення цінових, якісних вигод та вигод від розширення асортименту для національних споживачів.
<b>Зниження витрат на постачання суспільних благ</b>	Міжнародна економічна інтеграція розглядається в контексті зростання кількості питань стосовно політики, які знаходяться поза межами ефективного контролю з боку окремих держав, та вимог з боку приватного сектору до держав щодо зниження ними витрат при здійсненні своєї діяльності шляхом делегування виробництва певних суспільних благ наднаціональним установам (відповідно до теорії фіскального федералізму). З огляду на зростання мобільності факторів виробництва, держави визнають, що система оподаткування повинна бути конкурентоздатною у сфері залучення фінансового та людського капіталу.
<b>Сприяння та блокування національних політичних реформ</b>	Юрисдикційна інтеграція передбачає створення механізму, який дозволяє державам дотримуватися зобов’язань стосовно як національних, так і міжнародних інтересів з огляду на низку немитних інструментів політики, які можуть перешкоджати торгівлі та економічній інтеграції. Спроби уникнути виконання односторонніх зобов’язань, наприклад, шляхом консультаційних поправок, або заснування незалежних установ, можуть виявитися менш ефективними та реальними частково через високі витрати на вихід з РТУ.

*Джерело: укладено автором.*

Наприклад, залежно від глибини політичної кооперації, міжнародні угоди можуть обмежувати здатність держав використовувати найбільш доречні інструменти політики, які б відповідали особливостям певної країни або змінювати політику у випадку зміни



обставин. Вони також схиляють держави до ризику заміни державами-партнерами митних обмежень прихованими заходами протекціонізму у формі внутрішнього регулювання, або заміни державного захисту приватними обмеженнями.

Також часто виникають адаптаційні витрати для певних категорій осіб, таких як працівники та власники підприємств, які опинилися в умовах зростаючої конкуренції, а також втрати державами тарифних доходів, що призводить до виникнення національного спротиву міжнародній політичній кооперації. Більше того, міжнародні угоди, які обмежують автономію національних органів влади, можуть підірвати ідеї політичної легітимності унаслідок послаблення взаємозв'язку між громадянами та особами, які виробляють та/або імплементують політику.

Висновки. Чому ж держави, тим не менш, беруть участь у міжнародній кооперації у сфері економічної політики? По-перше, очікувані економічні вигоди – які часто (але не обов'язково) покривають понесені витрати (незалежно від фактичної сплати компенсації) є потенційним джерелом підтримки з боку електорату. Очікуваний успіх уряду в керуванні економікою та забезпеченні економічного зростання підвищує його шанси на переобрання. Зростання неспроможності урядів самостійно впливати на економічні результати також означає, що вони, імовірно, будуть змушені здійснити відповідні дії для досягнення політичних цілей. Вважається, що економічні показники країни мають великий вплив на середньостатистичного виборця, а отже, визначають поведінку урядів.

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

По-третє, укладення міжнародних торговельних угод може послугувати сигналом для національних та іноземних підприємств того, що держава здійснюватиме ліберальну економічну політику. Даний сигнал, на переконання Р.Фернандес та Дж.Портес, обґрунтовується тим, що найбільші політичні витрати при укладанні РТУ здійснюються на початку[6]. До того ж, підписання міжнародної торговельної угоди зазвичай супроводжується наглядом за торговельною політикою кожної країни-члена з боку іноземних урядів або/та міжнародних організацій. Це, в свою чергу, покращує можливість урядів інформувати виборців про свої переконання щодо торговельної політики, знижуючи витрати на інформування електорату порівняно з односторонньою торговельною політикою, за якої можуть таємно здійснюватися протекціоністські заходи, які не набувають широкого міжнародного розголосу.

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

По-п'яте, уряди, які проводять ліберальну політику, зацікавлені в обмеженні дій майбутніх урядів, які будуть здійснювати протекціоністську політику.

### Список використаних джерел

1. Alesina A. Economic Integration and Political Disintegration / A. Alesina, E. Spolaore, R. Wacziarg // NBER Working Paper 6163. - September 1997. – Mode of access: [http://www.anderson.ucla.edu/faculty\\_pages/romain\\_wacziarg/downloads/separatism.pdf](http://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/romain_wacziarg/downloads/separatism.pdf).

2. Baldwin D. Interdependence and Power: A Conceptual Analysis [Electronic resource] / D. Baldwin // International Organization. - № 34. - 1980. - Mode of access: [http://www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/ Baldwin% 20 \(1980\)%20Interdependence%20and%20Power%20-%20A% 20Conceptual%20 Analysis.pdf](http://www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/Baldwin%20(1980)%20Interdependence%20and%20Power%20-%20A%20Conceptual%20Analysis.pdf).
3. Chayes A. The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements / A. Chayes, A. Chayes // Cambridge: Harvard University Press. - 1995.
4. Damro C. Sole of discretion: competition relations in the transatlantic marketplace / C. Damro // Ed. Manchester: Manchester University Press. - Chapter 4. - 2005.
5. Dorrucchi E. Link Between Institutional and Economic Integration: Insights for Latin America from the European Experience / E. Dorrucchi, S. Firpo, M. Fratzscher, F. Mongelli // Open Economies Review. - № 15. - 2004. - p. 239-260.
6. Fernandez R. Return to Regionalism: An Analysis of International Gains from Regional Trade Arrangements / R. Fernandez, J. Portes // The World Bank Economic Review. - 12 (May). - 1998. - p. 197-220. - Mode of access: <http://citeseerx.ist.psu.edu>.
7. Haas E. The Obsolescence of Regional Integration Theory / E. Haas // Research Monograph No. 25. Berkeley: Institute of International Studies, University of California. - 1976.
8. Jackson J. The Changing Fundamentals of International Law and Ten Years of the WTO / J. Jackson // Journal of International Economic Law. - 8(1). - 2005. - p. 3-15.
9. Kahler M. Governance in a Global Economy: Political Authority in Transition / M. Kahler, D. Lake // Princeton New Jersey: Princeton University Press. - 2003.
10. Keohane R. Power and Interdependence [Electronic resource] / R. J. Keohane, J.-S. Nye // Longman. - 1989. - Mode of access: <http://www.inct-ineu.org.br/homolog/filipe/01-power/nye.pdf>.
11. Krasner S. Sovereignty: Organized Hypocrisy [Electronic resource] / S. Krasner // Princeton: Princeton University Press. - 1999. - Mode of access: <http://press.princeton.edu/titles/6744.html/>.
12. Krasner S. Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables [Electronic resource] / S. Krasner // Ithaca: Cornell University Press. - 1983. - Mode of access: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2706520?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101780827743/>.
13. Lawrence R. Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration / R. Lawrence // Washington DC: Brookings Institution. - 1996.
14. Lowe V. Sovereignty and International Economic Law [Electronic resource] / V. Lowe // In Redefining Sovereignty in International Economic Law. - Chapter 4. - 2008. - P. 78-84.
15. Mansfield E. Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements [Electronic resource] / E. Mansfield, H. Milner, B. Rosendorff // International Organization. - № 56(3) - 2002. - Mode of access: [www.lacea.org](http://www.lacea.org).
16. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper No. WPS 2350. - 2000. - Mode of access: <http://en.zl50.com/201201242336302.html>.
17. Scholte J.-A. Globalization: a critical introduction. [Electronic resource] / J.-A. Scholte // New York: St. Martins Press. - 2000. - Mode of access: <http://www.amazon.com/Globalization-Introduction-Jan-Aart-Scholte/dp/0333660226>.
18. Smith J. The Politics of Dispute Settlement Design: Explaining Legalism in Regional Trade Pacts / J. Smith // International Organization. - № 54(1). - 2000. - p. 137-180.

19. Trachtman J.-P. The International Economic Law Revolution / J.-P. Trachtman // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. - № 33. - 1996. – p.1-22.
20. Yarbrough B. International institutions and the new economicsoforganization. [Electronic resource] / Yarbrough B, and R. Yarbrough. //InternationalOrganization. - № 44 (2). – 1990. – Mode of access:  
<http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=4323212>.