

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ

Розглянуто теоретичні концепції розвитку міжнародної інтеграції та особливості різних форм утворення міжнародних інтеграційних об'єднань. Детальніше висвітлено особливості формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) в глобальному світі як однієї із проміжних форм переходу до більш складних та розвинутих міжнародних економічних взаємовідносин між країнами. Зроблена оцінка глобальної інтеграції та конкуренції, які привели до підписання двосторонніх торговельних угод й створення регіональних інтеграційних союзів у світі. Інтеграційні процеси, які відбувалися в Європі та Азії, зробили свій внесок у створення Північноамериканської Угоди з вільної торгівлі (НАФТА). Проаналізовано особливості процесу економічної інтеграції в Північній Америці на шляху створення зони вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою. Передумовою створення та подальшого функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі стає "План Еббота", основною метою якого було стимулювання американських інвестицій у провідні галузі економіки Канади. Після підписання угоди про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування між США й Канадою та тривалих переговорів між країнами було підписано американсько-канадську угоду про вільну торгівлю. Охарактеризовані основні положення співпраці США та Канади в різних сферах народного господарства, деякі з яких мали своє продовження у Північноамериканській Угоді з вільної торгівлі. Зроблена оцінка еволюційних заходів уряду Мексики в напрямку лібералізації торговельної й інвестиційної політик до вступу країни до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та до початку переговорів щодо створення НАФТА. Окреслені національні інтереси США, Канади й Мексики в контексті створення НАФТА. Висвітлено полеміку щодо впливу НАФТА на економічний розвиток країн-членів даного регіонального інтеграційного об'єднання. Обґрунтована роль та важливість Північноамериканської Угоди з вільної торгівлі на подальше підписання двосторонніх торговельних угод країн-членів з іншими країнами світу, а також на проведення багатосторонніх переговорів у сфері лібералізації зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, двосторонні торговельні угоди, регіональні інтеграційні союзи, преференційна торговельна угода, зона вільної торгівлі, моделі зони вільної торгівлі, американсько-канадська угода про вільну торгівлю, Північноамериканська угода з вільної торгівлі (НАФТА), економічні ефекти від створення НАФТА.

JEL: F150

Постановка проблеми. В умовах інтернаціоналізації світової економіки міжнародні відносини між країнами дедалі поглиблюються, що підтверджується зростанням інтернаціонального виробництва, світового товарообігу, обсягів зарубіжного

інвестування, активізацією міжнародної міграції робочої сили тощо. Глобалізаційні процеси підсилюють міжнародну конкуренцію, що вимагає більшої відповідальності національних господарств за формування ефективної внутрішньої та зовнішньої політик, які б забезпечували реалізацію конкурентних переваг країни, використання позитивів глобалізації з урахуванням національних інтересів – з одного боку, а з іншого – протидіяли сучасним негативним викликам.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції – закономірний наслідок динаміки міждержавних відносин в умовах глобалізації світової економіки, коли стираються кордони ведення міжнародного бізнесу та підсилюється економічна взаємозалежність країн у глобальному масштабі. Формування регіональних інтеграційних угруповань та перехід до нових форм співробітництва пом'якшують (або навіть усувають) частину суперечностей у середині національних економік та дозволяють більш раціонально поєднувати внутрішні й зовнішні можливості для того, щоб зайняти гідне місце країни в системі світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоріями інтеграційних процесів та особливостями формування міжнародних регіональних інтеграційних блоків сучасного світового господарства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як: С. Боринець, В. Козик, В. Куриляк, В. Кайсер, В. Белімов, Р. Войтович, В. Мартинюк, М. Потапов, О. Ткач, Г. Вілкерс, Д. Врінг, П. Сергеев, С. Грінвуд, Є. Ленський, В. Цветков, Ж. Тінберген, Дж. Піндер, Б. Баласа, Дж. Пелкманс, Алі М. Ель-Агра, В. Молле, Д. Сван та ін.

Концептуальним засадам дослідження закономірностей формування зон вільної торгівлі в світі як однієї з форм міжнародної економічної інтеграції приділено чимало уваги в публікаціях В. Адамова, Аль-Бераві Омара, Ф. Рута, В. Фомічева, О. Амоші, І. Бураковського, О. Воловодової, Ю. Макогона, Н. Осадчої, О. Плотнікова, А. Румянцева, А. Філіпенка, О. Шниркова та інших фахівців у сфері міжнародних економічних відносин.

Еволюцію створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та її впливу на макроекономічне й зовнішньоторговельне середовище США, Канади та Мексики досліджували такі вчені, як Jeffrey J. Schott Peterson, M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson, Gary Clyde Hufbauer, Morley Gunderson.

Вищенаведена тема актуальна та потребує глибшого дослідження формування концепції економічної інтеграції в Північній Америці. На прикладі зони вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою можна обґрунтувати доцільність створення тієї чи іншої форми укладання міжнародних регіональних економічних угод у світі.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження процесу формування концепції створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та перспектив впливу на економічний розвиток і лібералізацію зовнішньої торгівлі країн-членів.

Виклад основного матеріалу. Сучасна світова економіка характеризується посиленням міжнародних інтеграційних процесів, які виявляються у створенні міжнародних інтеграційних об'єднань у межах регіону та укладанні регіональних торговельних угод між країнами, які не обов'язково належать до певного географічного регіону та мають значні культурні відмінності. Характерно, що у вчених-економістів немає єдиного чіткого визначення міжнародної економічної інтеграції. Так, Дж. Піндер (1969) вважає, що міжнародна інтеграція – це процес створення об'єднання, яке виникає між окремими елементами чи країнами-учасниками та передбачає відміну дискримінації між їхніми економічними агентами [1].

Жан Тінберген (1954) виокремлює два типи інтеграції: негативна інтеграція – відміна дискримінаційних та обмежувальних інституцій і виникнення свободи для економічних трансакцій; позитивна – регулювання існуючих та заснування нових політик й інститутів, забезпечених примусовими повноваженнями [1]. Б. Баласа (1973) під міжнародною економічною інтеграцією розуміє процес стирання різних форм дискримінації між різними країнами-членами інтеграційного угруповання [2, с. 1–134]. Алі М. Ель-Агра (1985) вважає, що міжнародна інтеграція має передбачати насамперед зняття дискримінаційних перешкод, зокрема у сфері торгівлі, між країнами-учасницями та встановлення певних структурних одиниць з метою регулювання відносин між ними [3, с. 70–75].

Дж. Пелкманс (1984) стверджує, що для міжнародної економічної інтеграції характерні такі риси: пом'якшення економічних кордонів між двома та більше національними економіками; лінія демаркації, вздовж якої мобільність товарів, послуг та факторів є відносно низькою. В. Молле (1991) вважає, що прогресивне пом'якшення економічних кордонів між партнерами відбувається поступово. На думку Д. Сван (1996), основною рисою інтеграційного об'єднання є процес зближення попередньо окремих національних економік через укладання договорів між ними [4, с. 1–24; 5].

Регіональна економічна інтеграція використовується країнами як спосіб перетворення своїх реальних та потенційних конкурентів у партнерів, з якими можна погоджувати заходи щодо реалізації економічних і соціальних програм, вирішувати завдання, які неможливо виконати в повному обсязі без об'єднання, інтеграції зусиль та ресурсів декількох країн. Зокрема, В. Куриляк вважає, що загострення глобальної конкуренції – це домінуючий фактор об'єднання країн на регіональній основі, яке дозволяє їм як реалізовувати спільні економічні й політичні інтереси, так і зміцнювати свої конкурентні переваги на світових ринках. Науковець підкреслює, що процес формування інтеграційних блоків на сучасному етапі, що охоплює не лише розвинуті країни, а й країни з ринками, які формуються, та країни, що розвиваються, – це абсолютно закономірне явище та база глобальної економічної інтеграції на основі поглиблення зв'язків між учасниками світової економіки й створення передумов для максимального використання ними вигод для національного економічного розвитку. Основне завдання сучасного економічного регіоналізму – скорочення розриву між державами “золотого мільярда” й відсталими країнами світу, а також підвищення рівня соціально-економічного розвитку всіх країн світу [6].

Формування регіональних інтеграційних союзів країн розпочалося вже більше ніж півстоліття тому. Так, на сьогодні практично всі країни світу беруть участь у тому чи іншому інтеграційному об'єднанні: деякі з них існують лише формально; інші інтеграційні блоки, які раніше розпалися, реанімовуються; створюються нові інтеграційні об'єднання; розширяється склад вже існуючих. Інакше кажучи, глобалізація надала інтеграційним процесам загальносвітового характеру. Згідно з даними Секретаріату ВТО, протягом 1948–1994 рр. у світі було підписано 123 регіональні торговельні угоди на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик, а з 1995 р. – понад 300. Щодо кількості міжнародних інтеграційних об'єднань, то їх загальна кількість у світі перевищила 85 [1].

Як показує світова практика, інтеграційні блоки є більш конкурентоспроможними, оскільки призводять до більш ефективного господарювання та соціально-економічного розвитку країн-членів, аніж окремо взята країна на світовому ринку. Інтеграційні союзи не замикаються у власному економічному просторі, а активно взаємодіють між собою та формують контури майбутньої глобальної моделі світового економічного порядку.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, які їх утворюють, зумовлюють логіку та наступність у становленні й розвитку різних форм міжнародних економічних об'єднань, таких як: зона преференційної та вільної торгівлі, митний союз – сприяє міжнародним економічним відносинам між країнами в сфері обміну (торговельна інтеграція); спільний ринок, економічний та політичний союзи створюють умови для інтеграції у сфері виробництва (виробнича інтеграція).

Послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне та найраціональніше використання економічного потенціалу країн-учасниць та підвищення темпів їх розвитку. Наявність інтенсивної політики лібералізації щодо певної групи товарів, необхідної транспортно-складської інфраструктури, подібність культурного середовища інтеграційного об'єднання за релігійною й мовною характеристиками, географічна близькість країн-членів угруповання та позитивний характер дії режиму вільної торгівлі на соціально-економічний розвиток країн-учасниць обумовлює перспективність стратегії формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) у глобальному світі.

У глобальній моделі світового господарства сформувалися такі зони вільної торгівлі, як: Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), 1960 р., Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), 9 серпня 1967 р., Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), 1 січня 1994 р., Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), 1989 р., Балтійська ЗВТ, 1993 р. Крім зони вільної торгівлі, яка передбачає усунення країнами-членами внутрішніх тарифів на вироблені товари у середині угруповання, зберігаючи власну тарифну політику з іншими країнами, є більш складні та розвинуті форми міжнародної економічної взаємодії країн (Центрально-американський загальний ринок (ЦАЗР), 1961 р., Арабський загальний ринок, 1964 р., Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ), 1960 р., Андська група, 1969 р., Рада співробітництва арабських країн Перської затоки, "нафтова шестірка", 1981 р., Загальний ринок Південного конуса (МЕРКОСУР), 1991 р., Європейський Союз (ЄС), 1993 р., Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС), 1994 р. та інші [3, с. 69–72; 4, с. 20–26].

Відповідно до рівня соціально-економічного розвитку та визначених пріоритетів кожна країна приймає рішення щодо застосування тієї або іншої моделі ЗВТ, враховуючи внутрішній потенціал та перспективи подальшого розвитку. Перша модель ЗВТ – початкова – передбачає перехід до глибших форм міжнародних економічних відносин між країнами у формі митного союзу, спільного ринку, економічного та політичного союзів. Здебільшого початкову модель зони вільної торгівлі обирають країни із доволі високим рівнем соціально-економічного розвитку. Друга модель ЗВТ є найбільш оптимальною для швидкої адаптації до вимог зовнішнього ринку розвинутих країн та країн з перехідною економікою, для яких характерна поміркована трансформація системи захисту національних виробників, з метою підвищення ефективності національного виробництва та вступу до інших більш вимогливих до соціально-економічного розвитку міжнародних інтеграційних об'єднань. Третя модель ЗВТ – самодостатня модель, для якої притаманні такі характеристики, як: наявність чинників поглиблення інтеграції національної економіки, збереження високого ступеня свободи щодо формування та зміни зовнішньоекономічних пріоритетів, можливість інтеграції з іншими країнами та перехід до більш розвинутих форм співпраці. Зазначена модель ЗВТ здебільшого використовується країнами з великим потенціалом, тобто які мають самостійну потужну ресурсну базу [3, с. 70–75].

Через інтеграційні процеси, що відбувалися в 1980-х роках в Європі та Азії, питання щодо створення зони вільної торгівлі в Північній Америці (НАФТА) стало актуальним та передбачало полемістичні думки щодо її створення. Першим кроком створення та подальшого функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі був "План Еббота" (1947 р.), основною метою якого було стимулювання та залучення американських інвестицій у провідні галузі економіки Канади. Пізніше, у 1959 р., США та Канада уклали угоду про спільне військово виробництво з метою сприяння впровадженню американських стандартів у канадське виробництво військової техніки. У 1965 р. була підписана угода про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування (відміна тарифів на легкові, вантажні машини, автомобільні шини, комплектуючі та автобуси) між США та Канадою, яка сприяла інтеграції багатьох інших галузей обох країн [7, с. 356–372; 8, с. 82–104].

Так, у вересні 1988 р. після тривалих переговорів було підписано американсько-канадську угоду про вільну торгівлю (CUSFTA), яка була прийнята парламентом у грудні 1988 р. та набула чинності 1 січня 1989 р. На той час це, ймовірно, була найбільш повна двостороння угода щодо вільної торгівлі у всьому світі, яка містила кілька новаторських положень, таких як: скасування усіх тарифів з 1998 р.: більшість тарифів були скасовані негайно, а інші – поетапно через 5–10 років; продовження дії договору між США та Канадою в автомобільній сфері 1965 р., в якому планувалось посилити правила щодо походження продукції; забезпечувалися національний режим для постачальників послуг та лібералізація торгівлі фінансовими послугами. Передбачалося сприяння транскордонним подорожам для бізнес-професіоналів; забезпечувався національний режим для залучення інвестицій на перспективу; розширення обсягу федеральних урядових закупівель на ринках на доступних конкурсних умовах для постачальників з інших країн; забезпечувалася обов'язкова двонаціональна панель для вирішення спорів, які виникали з приводу договору; заборонялися більшість імпорتنних та експортних обмежень на енергоносії з метою прискорення торгівлі між Канадою та США у сфері енергетики [9, с. 5–20].

Багато з цих положень були включені в Північноамериканську угоду з вільної торгівлі. Інші питання були вперше підняті в НАФТА, а саме: права інтелектуальної власності; положення, пов'язані із радіомовленням, кіном та видавничою діяльністю; лімітоване надання транспортних послуг та інвестування в енергетичний сектор Канади; використання різних методів захисту торгівлі (антидемпінгові дії, компенсаційне мито, гарантії) проти інших країн; управління сільськогосподарськими поставками, що дозволяло виключити певні продукти із зобов'язань щодо лібералізації в рамках НАФТА [10, с. 1–8].

Із середини 1980-х років до 1990 р. уряд Мексики до початку переговорів щодо створення НАФТА вжив односторонні заходи в напрямку лібералізації протекціоністської торгової й інвестиційної політик. Боргова криза та її негативний вплив на економічний розвиток Мексики, низький рівень внутрішніх заощаджень та знецінення національної валюти песо вимагали від мексиканського уряду впровадити економічні реформи в напрямку відкриття ринку та підвищити імпорту товарів і капіталу з метою заохочення більшої конкуренції на мексиканському ринку.

Однією з головних цілей уряду Мексики було підвищити інвестиційну привабливість, щоб залучити більше іноземних інвестицій та стимулювати економічне зростання. Перші кроки Мексики щодо лібералізації своєї закритої економіки були зосереджені на реформуванні політики імпортозаміщення. Подальші реформи були зроблені у 1986 р.,

коли Мексика стала членом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). При вступі до ГАТТ уряд Мексики погодився знизити максимальну тарифну ставку до 50%. Так, середньозважена тарифна ставка Мексики знизилась з 25% у 1985 р. до близько 19% у 1989 р. З 1986 р. уряд Мексики знизив торговельні та інвестиційні обмеження, однак решта торгових бар'єрів для експорту США залишилися високими до переговорів НАФТА.

Уряд Мексики вимагав імпорتنі ліцензії на 230 продуктів із США, що впливало на 7% вартості експорту США до Мексики. До вступу в ГАТТ Мексика вимагала ліцензії на всі імпорتنі товари. До переговорів НАФТА уряд Мексики вимагав ліцензії на імпорт близько 60% сільськогосподарської продукції із США. Крім того, уряд Мексики також використовував інші нетарифні бар'єри, такі як "офіційні імпорتنі ціни", довільну систему визначення митної вартості. Вжиті заходи з лібералізації торгівлі дали змогу Мексиці трансформуватися з однієї з найбільш протекціоністських економік у світі в одну з найбільш відкритих [9, с. 6–18].

Для США НАФТА не лише надавала можливість диверсифікувати зростаючий ринок експорту на південь, а й була політичною можливістю для обох країн – США та Мексики – працювати разом для вирішення конфліктних ситуацій у двосторонніх відносинах. Американські компанії завдяки функціонуванню ЗВТ США із Мексикою могли б розширити свій експорт на мексиканський ринок із майже 100 млн. населенням. Уряд США визнавав, що імпорт з Мексики міг бути вищим, ніж імпорт із азіатських країн. Крім торгових та інвестиційних можливостей, НАФТА могла бути інструментом для підтримки зростання політичного плюралізму та поглиблення демократичних процесів у Мексиці.

Торгово-політичне об'єднання США, Канади та Мексики почало втілюватися в життя в 1990-і роки. Канада та Мексика – це, відповідно, перший та третій за величиною торговельні партнери США. Угоду про створення Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) було підписано президентом США Дж. Бушем 17 грудня 1992 р. та схвалено Конгресом США 20 листопада 1993 р. Документ щодо реалізації НАФТА був підписаний президентом Вільямом Дж. Клінтоном 8 грудня 1993 р., який набув чинності 1 січня 1994 р. [10, с. 1–5].

Однак вперше запропоноване створення зони вільної торгівлі в Північній Америці мало полеміку, тому що це була перша ЗВТ за участю двох багатих країн – розвинутих країн та країн, що розвиваються. Політична дискусія навколо угоди мала розбіжності між прихильниками, які стверджували, що угода допоможе створити тисячі робочих місць, знизити нерівність у доходах у регіоні. До того ж прихильники відкритої та побудованої на правилах торгівлі підтримували подальше поглиблення економічних відносин США з Канадою й Мексикою, оскільки вони вважали, що це сприятиме як просуванню загальній торгівлі зі спільними цінностями, так і економічному зростанню. Експерти в галузі торговельної політики й економісти дають кредит довіри НАФТА та іншим угодам про вільну торгівлю, оскільки останні, на їхню думку, допоможуть підвищити економічні зв'язки між країнами, створити більш ефективні виробничі процеси, підвищити доступність до споживчих товарів за нижчими цінами, а також підвищити рівень життя та умови праці.

Водночас опоненти вважали, що зона вільної торгівлі у Північній Америці призведе до величезних втрат робочих місць у США, оскільки фірми перемістять своє виробництво в Мексику через низькі витрати; зниження заробітної плати в США недостатньою мірою покращить стандарти праці й умови навколишнього середовища за кордоном.

У той час, коли НАФТА була реалізована, ЗВТ між США та Канадою вже мала свій вплив та тарифи США на більшість мексиканських товарів були знижені. НАФТА відкрила як ринок США для збільшення мексиканського імпорту, так і ринок Мексики для імпорту із США й Канади, створивши один з найбільших спільних ринків у світі. Положення щодо відкриття ринку, які були зазначені в НАФТА, були спрямовані на поступове зняття всіх тарифних та більшість нетарифних бар'єрів на товари, які вироблялися та продавалися в Північній Америці протягом 15 років після того, як угода вступила в силу.

Висновки. Угода про створення Північноамериканської асоціації вільної торгівлі є важливою, тому що на той час це був найбільш всебічний укладений договір про вільну торгівлю, який містив кілька новаторських положень. Загальний економічний ефект від створення НАФТА для країн-членів важко виміряти, оскільки на торговельні та інвестиційні тенденції впливають численні інші економічні змінні, такі як: економічне зростання, інфляція, коливання валютних курсів тощо. Угода може прискорити лібералізацію торгівлі, що вже простежується, але багато змін можуть відбутися як з угодою, так і без неї. Насправді, НАФТА не привела до величезних втрат робочих місць, чого боялися опоненти, та великих економічних вигод, які передбачали прихильники. Чистий загальний ефект НАФТА на економіку США був відносно незначним, насамперед тому що торгівля з Канадою та Мексикою становить невеликий відсоток від ВВП США. Тим не менш, це призвело до більш відкритої торгівлі та інвестування між країнами-членами.

НАФТА мала вплив на інші угоди про вільну торгівлю, які були підписані США, а також на багатосторонні переговори. На сьогодні США мають угоди про вільну торгівлю з 20 країнами світу. Як і НАФТА, ці торговельні угоди часто підтримувалися або зазнавали критики щодо подібних аргументів, пов'язаних з втратою робочих місць. З моменту вступу в силу НАФТА Мексика також використала підписаний договір як базову модель для підписання угод вільної торгівлі з іншими країнами. На сьогодні Мексика уклала 12 угод про вільну торгівлю за участю 44 країн світу: США, Канада, Чилі, Колумбія, Коста-Ріка, Нікарагуа, Перу, Гватемала, Сальвадор, Гондурас. Крім того, уряд Мексики здійснив переговори з країнами, які знаходяться за межами Західної півкулі та уклав угоди з Ізраїлем, Японією та ЄС.

НАФТА була ініціатором нового покоління торгових угод у Західній півкулі та в інших частинах світу, впливаючи на переговори в таких сферах, як: доступ до ринків, правила походження, права інтелектуальної власності, іноземні інвестиції, вирішення спорів, права працівників та охорона навколишнього середовища.

Література

1. Katarzyna Śledziowska. *Theory of Economic Integration [Electronic resource] / Śledziowska Katarzyna. – Mode of access : www.wne.uw.edu.pl/~sledziowska.*
2. Bela Balassa. *Towards a theory of economic integration / Bela Balassa // International review for Social sciences. – Vol. 14, Issue 1. – February 1961. – P. 1–134.*
3. Комар Н. В. *Зони вільної торгівлі: еволюція і ефекти для країн-учасниць / Н. В. Комар // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 68–79.*
4. Tony Irawan. *Economic Integration and Dynamics in Eastern Europe and Asia / Tony Irawan, Vladimir Udalow, Dr. Ralf Wiegert // Lehrstuhl für Makroökonomische Theorie und Politik. – Bergische Universität Wuppertal. – 2013. – P. 26.*

5. Jacques Pelkmans. *European Integration: Methods and Economic Analysis* " Jacques Pelkmans. – 3-d Edition. – *Financial Times Management*, 2006. – 480 p.
6. Куриляк В. Є. *Міжкультурний менеджмент : моногр.* / В. Є. Куриляк. – Тернопіль : Астон, 2004. – 239 с.
7. Morley Gunderson. *North American Economic Integration and Globalization* / Morley Gunderson. – 1998. – P. 356–372.
8. Morley Gunderson. *Labour Standards, Income Distribution and Trade* / Morley Gunderson // *Integration and Trade*. – 3 January, 1999. – P. 82–104.
9. M. Angeles Villarreal. *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)* / M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson // *Congressional Research Service*. – April 16, 2015. – P. 1–33.
10. Jeffrey J. Schott Peterson. *The North American Free Trade Agreement: Time for a Change?* / Jeffrey J. Schott Peterson // *7th Annual North American Regional Meeting. The Trilateral Commission*. – Ottawa. – November 21–23, 2008. – P. 1–21.

References

1. Katarzyna Śledziowska. *Theory of Economic Integration [Electronic resource]*. – Mode of access : www.wne.uw.edu.pl/~sledziowska.
2. Bela Balassa. *Towards a theory of economic integration* / Bela Balassa // *International review for Social sciences*. – Vol. 14, Issue 1. – February 1961. – P. 1–134.
3. Komar N. V. *Free Trade Zone: the evolution and effects the member countries* / N. V. Komar // *Bulletin of Ternopil National Economic University*. " 2015. – № 1. – С. 68–79.
4. Tony Irawan. *Economic Integration and Dynamics in Eastern Europe and Asia* / Tony Irawan, Vladimir Udalow, Dr. Ralf Wiegert // *Lehrstuhl für Makroökonomische Theorie und Politik*. – Bergische Universität Wuppertal. – 2013. – P. 26.
5. Jacques Pelkmans. *European Integration: Methods and Economic Analysis* / Jacques Pelkmans. – 3-d Edition. – *Financial Times Management*, 2006. – 480 p.
6. Kurylyak V. Ye. *Intercultural management: monograph* / V. Ye. Kurylyak. – Ternopil : Aston, 2004. – 239 с.
7. Morley Gunderson. *North American Economic Integration and Globalization* / Morley Gunderson. – 1998. – P. 356–372.
8. Morley Gunderson. *Labour Standards, Income Distribution and Trade* / Morley Gunderson // *Integration and Trade*. – 3 January, 1999. – P. 82–104.
9. M. Angeles Villarreal. *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)* / M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson // *Congressional Research Service*. – April 16, 2015. – P. 1–33.
10. Jeffrey J. Schott Peterson. *The North American Free Trade Agreement: Time for a Change?* / Jeffrey J. Schott Peterson // *7th Annual North American Regional Meeting. The Trilateral Commission*. – Ottawa. – November 21–23, 2008. – P. 1–21.

Редакція отримала матеріал 22 грудня 2015 р.