

## ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ BREXIT: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?

---

УДК 339.9

*Ревенко Анатолій Дмитрович*  
<https://orcid.org/0000-0002-4555-0677>  
кандидат економічних наук, доцент,  
Київський університет культури,  
Київ, Україна,  
[revenkoad@ukr.net](mailto:revenkoad@ukr.net)

### ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ BREXIT: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?

У статті розглянуто особливості економічного ефекту Brexit'у для країн ЄС і Великобританії. Основні дані відносно торгівлі товарами і послугами, а також інвестиційний клімат між двома сторонами свідчать про суттєві витрати, спричинені Brexit. Торгівля між ЄС і Об'єднаним Королівством є великою і за своїм масштабом дорівнює трансатлантичній торгівлі (між ЄС і США). Зміст і формат майбутньої торгової угоди все ще обговорюється. Але всі дослідники погоджуються, що суттєве порушення торговельних зв'язків і домовленостей призведе до економічних втрат з обох сторін. Тим не менш, ЄС понесе лише непропорційно малу частку загальних втрат, і не лише тому, що в економічному плані він у п'ять разів більше за Велику Британію, але й з огляду на фундаментальні причини, серед яких головною є збільшення ринкового потенціалу своїх підприємств. Інші дослідження теми різних угод про вільну торгівлю підтверджують загальне припущення відносно того, що менша сторона може отримати більше від усунення торговельних бар'єрів і більше втратити від їх створення. Це означає, що ЄС матиме сильніші позиції в результаті переговорів.

**Ключові слова:** Brexit, Європейський Союз, Великобританія, угода про вільну торгівлю, торгівля товарами і послугами, прямі іноземні інвестиції.

*Revenko Anatolii, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kyiv University of Culture, Kyiv, Ukraine*

#### **Economical effect of Brexit: who will have a stronger negotiating position?**

The article looks into the peculiarities of economical effect of the Brexit for the EU countries and Great Britain. The main data as for the trade of goods and services and also an investment climate between two sides proves the essential costs have been caused by the Brexit. The trade between the EU and the United Kingdom is great and according to its size is equal the transatlantic trade (between the EU and the USA). The essence and form of the future trade agreement is still been discussed. But all this problem researchers agree that the main violation of trade ties and agreements will result in economical losses from both sides. Nevertheless, the EU will have only disproportionately

small part of general loss and not only because its economical position is five times bigger than Great Britain, but also from the view of the fundamental reasons with the market increase potential of the own enterprises being the dominant one. Other reseaches of different free trade agreements confirm the general assumption about the smaller side been able to get more from the trade barriers elimination and lose more because of their creation. It means that the EU will have stronger positions during negotiations.

**Key words:** Brexit, the European Union (the EU), Great Britain, free trade agreements, goods and services trade, direct foreign investments.

*Ревенко Анатолій Дмитрієвич, кандидат економічних наук, доцент, Київський університет культури, Київ, Україна*

**Экономический эффект Brexit: кто будет иметь более сильную переговорную позицию?**

В статье рассмотрены особенности экономического эффекта Brexit для стран ЕС и Великобритании. Основные данные относительно торговли товарами и услугами, а также инвестиционный климат между двумя сторонами свидетельствуют о существенных потерях, вызванных Brexit. Торговля между ЕС и Соединенным Королевством является большой и по своему масштабу равна трансатлантической торговле (между ЕС и США). Суть и формат будущей торговой сделки все еще обсуждается. Но все исследователи сходятся на том, что существенное нарушение торговых связей и договоренностей приведет к экономическим утратам с обеих сторон. Тем не менее, ЕС понесет непропорционально малую долю общих потерь, и не только потому, что в экономическом плане он в пять раз больше Великобритании, но также исходя из фундаментальных причин, среди которых главной есть увеличение рыночного потенциала своих предприятий. Другие исследования темы различных соглашений о свободной торговле подтверждают общее предположение относительно того, что меньшая сторона может получить больше от устранения торговых барьеров и больше потерять от их создания. Это означает, что ЕС будет иметь более сильные позиции в ходе переговоров.

**Ключевые слова:** Brexit, Европейский Союз, Великобритания, соглашение о свободной торговле, торговля товарами и услугами, прямые иностранные инвестиции

**Вступ.** 23 червня 2016 р. населення Великобританії на загальнонаціональному референдумі проголосувало за вихід зі складу Європейського Союзу (ЄС): пропорція голосів – 52 проти 48 на користь виходу. Уряд Великої Британії офіційно повідомив ЄС 29 березня про свій намір вийти, ініціювавши у такий спосіб статтю 50 Угоди з ЄС, в якій зазначено, що впродовж двох років Великобританія перестане бути членом. Таким чином, дата «Brexit» стає зрозумілою, проте характер

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ BREXIT: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?**

---

економічних відносин між Великобританією та рештою європейських країн (далі в тексті – ЄС-27) ще залишається не визначеним.

Логіка розгортання економічних процесів у таких ситуаціях свідчить про те, що Brexit матиме економічні наслідки для обох сторін, оскільки торгівля товарами і послугами між Великобританією та ЄС-27 більше не буде такою ж безпроблемною як дотепер. Розмір цих економічних втрат є невизначеним, але вони, імовірно, будуть суттєвими, оскільки в даний час торгівля, що проходить через Ла-Манш, є дуже суттєвою: 306 млрд. євро експорту товарів ЄС-27 до Великобританії, проти 184 млрд. доларів імпорту. З точки зору відсоткової частки ВВП, експорт ЄС-27 до Великобританії становить 2,5 % ВВП, тоді як експорт Великобританії до ЄС-27 становить 7,5 % її ВВП. Для порівняння, трансатлантична торгівля товарами лише на 20% більша, ніж торгівля через канал (Emerson, Busse, Di Salvo, 2017, p. 31). У плані послуг суми також є суттєвими: 94 млрд. євро складає експорт з ЄС-27 до Великобританії, проти 122 млрд. доларів імпорту, таким чином, у цьому випадку в надлишку опиняється Великобританія (хоча тут статистичні дані є не такими надійними).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчаючи питання наслідків Brexit для економік ЄС-27 і Об'єднаного Королівства, особливо в частині того, хто матиме які переговорні позиції, варто звернутися до праць Р. Айкеле і Г. Фельбермайра (Aichele, Felbermaier, 2015), Е. Беррелл, Г. Мелладо, Б. ван Дорслаера та ін. (Burrell, Ferrari, González Mellado, 2011), Б. Буша і Ю. Маттеса (Busch, 2016), Ф. Бреусса (Breuss, 2006), М. Емерсона, Ж. Пелкманса та ін. (Emerson, Busse, Di Salvo, 2017), Лолесс і Е. Моргенрота (Lawless, Morgenroth, 2016), Х. Роя-Ромагоза (Rojas-Romagosa, 2016) та ін.

**Формулювання мети і завдань статті.** Метою статті є аналіз і оцінка економічних наслідків від виходу Великобританії з Європейського Союзу. Ця мета реалізується в таких завданнях: по-перше, огляд загального контексту економічного ефекту від Brexit, по-друге, аналіз основних фактів у сфері торгівлі і інвестицій, по-третє, розгляд кількісних оцінок економічних впливів Brexit у поєднанні з методиками моделювання.

**Виклад основного матеріалу.** Продовжуючи розглядати проблему, що була актуалізована у вступі, варто відзначити, що обсяги прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) сягають серйозних обсягів з обох сторін. Частка ПІІ ЄС до Великобританії оцінюються у 985 млрд. євро або 8,3% від ВВП, тоді як частка Великобританії до ЄС-27 загалом дещо менша за вартістю – 683 млрд. євро, але це набагато більше, відносно ВВП (26,6%). Втім є ознаки того, що значна частка, можливо, більш ніж половина цих ПІІ, є фінансовими операціями, метою яких є оптимізація податкових зобов'язань транснаціональних корпорацій.

Вихід з ЄС вплине не тільки на торгівлю, а також і на правовий статус великої кількості громадян ЄС-27, які проживають у Великобританії

(на кінець 2016 р. – 3,35 млн.). Кількість громадян Великобританії, які проживають в країнах ЄС-27, є значно меншою: 1,217 млн., з яких 400 тис. – пенсіонери, а решта – робітники та їхні сім'ї, студенти.

Інший економічний ефект від Brexit полягає в тому, що Велика Британія більше не робитиме внески до бюджету ЄС у розмірі 9 млрд. доларів. Це може бути певною мірою компенсовано постійним внеском Великої Британії, якщо будуть досягнуті домовленості стосовно забезпечення високого рівня доступу до ринку або ж прибутків від тарифів, якщо ці відносини базуватимуться лише на засадах членства в Світовій організації торгівлі (СОТ). Основна увага приділятиметься торговельним відносинам і тому, як будуть розподілені очікувані втрати від виходу з внутрішнього ринку ЄС, це насамперед, має вплинути на переговорні позиції обох сторін.

Сьогодні говорять про два альтернативні екстремальні сценарії: по-перше, Великобританія приєднається до Європейської економічної зони (ЄЕЗ) як держава, котра не є її членом, як у випадку з Норвегією, а також, по-друге, не матиме преференційних торговельних відносин з ЄС, а це свідчитиме про те, що торгівля Каналом буде здійснюватися лише за загальними правилами СОТ.

Між цими альтернативами існує безліч можливостей для укладання угод про вільну торгівлю різних форматів. Проте Т. Мей в своїй промові від 17 січня 2017 р. суттєво звузила фокус, схваливши «Всеохоплюючу угоду про вільну торгівлю» (СФТА). Зрозуміло, що якщо під час переговорів не дійдуть згоди після задіяння Статті 50 (2 роки), тоді за замовчуванням починає діяти сценарій з СОТ. Це означає, що найбільш правдоподібний діапазон можливих результатів окреслений в межах від найбільш оптимістичного, коли йдеться про СФТА, до найбільш песимістичного у випадку з СОТ.

Стосовно короточасних економічних наслідків, то необхідно зауважити, що була проведена велика робота з кількісного моделювання різних сценаріїв Brexit, як з боку офіційних установ (Казначейством Великобританії, Організацією економічного співробітництва і розвитку, ОЕСР), так і незалежними економістами. Проведена робота дала кластер відносно постійних результатів. Особливо, що стосується економічних втрат сторін, що є непропорційними у грошовому еквіваленті у співвідношенні від 1 до 2 або 3 для Великобританії та ЄС-27 відповідно. З точки зору відсотків ВВП, втрати для ЄС-27 будуть приблизно в 10–15 разів нижчі, якщо врахувати співвідношення 1:5 у ВВП Великобританії порівняно з ЄС-27. Для Євросоюзу втрати є незначними і становлять в середньому 0,08 % – 0,44 % ВВП згідно оптимістичних і песимістичних сценаріїв відповідно. Ці суми моделюються як підсумкові дані станом до 2030 р., тому середні щорічні збитки складають 0,008–0,04 % ВВП.

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ BREXIT: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?**

---

Для Великобританії втрати в середньому становлять відповідно 1,31 % і 4,21 % ВВП за оптимістичними та песимістичними сценаріями або 0,13 % до 0,41 % ВВП на рік. В межах різних моделей зазначено, що втрати для Великобританії вищі за середні згідно двох моделей (OECD та UK Treasury), які зафіксували негативні наслідки для прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які певною мірою перенаправляються з Великобританії до ЄС-27. За їхніми песимістичними прогнозами втрати досягають 7,5 % ВВП, або 0,75 % щорічно, що є суттєвим у макроекономічному зрізі. Проте цей ефект ПІІ не поданий моделях, розрахованих для ЄС-27, тому знадобиться коригування результатів, про що було зазначено вище.

Розглянемо торгівлю товарами, обсяги якої між ЄС-27 і Великою Британією є доволі значними, при чому у випадку з Євросоюзом можна говорити про значний надлишок. Експорт ЄС-27 до Великобританії становив 306 млрд. євро, тоді як імпорт склав лише трохи більше половини – 184 млрд. євро у 2015 р.

Для порівняння відзначимо, що торгівля між ЄС і США має практично аналогічний порядок. У 2015 р. ЄС експортував товарів на суму 371 млрд. євро до США та імпортував близько 250 млрд. євро. Обидва показники приблизно на 20 % перевищують відповідні значення для торгівлі через Канал. З цієї точки зору вплив Brexit може бути настільки ж важливим, як і Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство (ТТІП). Що стосується частки ВВП, то експорт ЄС-27 до Великобританії становить 2,5 %, тоді як експорт Великобританії до ЄС-27 становить 7,1 %. З позиції імпорту, пропорції ще ширші, що відображає великий торговельний дефіцит Великої Британії з ЄС: імпорт Великобританії з ЄС дорівнює 11,9 % ВВП, тоді як імпорт ЄС-27 з Британії становить лише 1,5 % від їх ВВП.

Щодо секторального розподілу торгових потоків слід відмітити, що цей розподіл дуже диверсифікований. З-поміж провідних секторів експорту з ЄС-27 до Великобританії можна виокремити наступні: машини та транспортне обладнання (127 млрд. євро), з яких дорожні транспортні засоби (59 млрд. євро), а також інші промислові товари (70 млрд. євро), хімікати (51 млрд. євро), продукти харчування (32 млрд. євро) та мінеральне паливо 11-9 млрд. євро). У Великій Британії існує дефіцит в межах більшості секторів, особливо в автомобільній промисловості. Надлишок, головним чином, стосується мінерального палива та авіації (Aichele, Felbermayr, 2015, p. 37).

За обсягами також дуже суттєві показники: 94 млрд. євро експорту з ЄС-27 до Великобританії та 122 млрд. євро імпорту. Коли імпорт та експорт послуг поєднуються, їхня загальна сума в розмірі 306 млрд. євро не набагато менша, ніж 394 млрд. євро за весь товарний оборот. Суттєва відмінність полягає в тому, що Великобританія має значний надлишок з ЄС-27 за рахунок послуг (28 млрд. євро), у порівнянні з величезним дефіцитом товару (128 млрд. євро).

Послуги – це сфера, де трансатлантична торгівля набагато важливіша за торгівлю між Великобританією і ЄС-27. У 2015 р. експорт послуг ЄС склав близько 190 млрд. євро, а імпорт – майже 200 млрд. євро. Таким чином, трансатлантичний обіг торгівлі послугами був приблизно в 2 рази більше, ніж через Канал.

Проте, якщо говорити про «дзеркальну статистику» торгівлі між ЄС-27 і Великобританією, то вона дійсно має великі відмінності (Emerson, Busse, Di Salvo, 2017). Згідно з даними Великобританії, дефіцит бельгійських послуг до Британії становить 1,8 млрд. євро, тоді як за даними бельгійських джерел – лише 0,1 млрд. євро. Найбільша дивергенція стосувалась Ірландії, де за даними Великобританії вона має великий профіцит у розмірі 6,1 млрд. євро, тоді як за даними Ірландії, вона має ще більший профіцит – 11,5 млрд. євро. На жаль, офіційні статистики, з Євростату чи національних агенцій, не можуть надати об'єктивні дані, тому що різноманітні потоки послуг дуже складно записати.

Галузеві дані також існують у сукупності з торгівлею послугами у Великобританії з ЄС-27, але не повною матрицею по країнах і секторах. Що стосується балансу торгівлі послугами, то основними пунктами є профіцит Великобританії з огляду на фінансові послуги (20 млрд. євро), дефіцит із-за рахунок подорожей та транспорту (головним чином туризм – 11 млрд. євро).

Яка ситуація з прямими іноземними інвестиціями? Світові запаси прямих іноземних інвестицій мають величезний обсяг в обох напрямках, при цьому ЄС-27 має запас зовнішніх інвестицій у розмірі 7,033 млрд. євро, отримуючи 5,692 млрд. євро внутрішніх інвестицій. В Об'єднаному Королівстві є запас коштів в розмірі 1,386 млрд. євро інвестицій і приблизно ж стільки ж внутрішніх інвестицій – 1,431 млрд. євро.

Інвестиції Великобританії до ЄС-27 в розмірі 683 млрд. євро є розумно пропорційними по відношенню до світового обсягу інвестицій в розмірі 5692 млрд. євро до ЄС-27. Проте в статистиці інвестицій ЄС-27 до Великобританії дані виглядають неправдоподібними: 985 млрд. євро інвестицій з ЄС-27 складають дуже велику частку обсягу (75 %) від загальносвітових інвестицій до Об'єданого Королівства, що становить 1314 млрд. євро. Джерелом цієї неправдоподібності є, очевидно, величезна кількість голландських інвестицій до Великобританії в розмірі 454 млрд. євро, що пов'язано з кількістю номінальних інвестицій у Нідерландах, які насправді тільки проміжні інвестиції в транзит з інших джерел.

Саме тому потрібно звернути увагу на статистичні дані стосовно запасів і потоків ПІІ, які мають аналізуватися з обережністю, оскільки містять багато внутрішніх протиріч.

Декілька слів про спроби моделювання впливу Brexit. Серед офіційних джерел – ОЕСР, Британське казначейство, Бюро центрального планування Нідерландів. І три незалежні академічні інститути і аналітичні центри – Лондонська

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ BREXIT: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?**

---

школа економіки, Open Europe в Лондоні та IFO в Мюнхені. Загалом ця група досліджень має «сучасний стан» моделювання торгової політики з використанням як нових, так і традиційних методів. Хоча ці моделі не здатні відобразити всі можливі економічні наслідки Brexit, однак вони є близькими стосовно консенсус-прогнозу на рахунок розміру впливів. Враховуючи, що торгівля Великої Британії з ЄС-27 набагато перевищує частку її ВВП, ніж в ЄС-27, навряд чи дивно, що економічні наслідки для неї є значно серйознішими.

У результаті моделювання маємо декілька сценаріїв, серед яких і «оптимістичний», який передбачає, що Великобританія буде вдаватися до режиму, близького до ситуації з Норвегією. Песимістичний сценарій визначає, що торговельні відносини між Великобританією та ЄС-27 зводяться до умов їхнього членства в СОТ, а тарифи встановлюються в ставках найбільш сприятливих країн, що і можна назвати «жорстким Brexit'ом». Деякі з моделей також повідомляють про вплив на торговельні потоки, оцінюють падіння експорту ЄС-27 до Великобританії на 30%, з останньої до ЄС-27 – 22 % (Lawless, Morgenroth, 2016, p. 17).

Враховуючи різницю в розмірах торговельних потоків, це призводить до зменшення лише 2 % від загального (у всьому світі) експорту ЄС-27. Вплив Brexit на окремі держави-члени, як, наприклад, Ірландія та Бельгія, безумовно, оцінюється як більший, оскільки обидві країни зіштовхуються зі скороченням загального експорту на рівні 4 % та 3,1 %. Для Великобританії вплив Brexit на загальний обсяг експорту значно більший – 9,8 %. Х. Роя-Ромагос наводить аналогічні результати, прогнозуючи, що падіння експорту ЄС-27 до Великобританії становитиме 3 % у сценарії СОТ і 1,7 % у сценарії Зони вільної торгівлі (ЗВТ). В Об'єднаному Королівстві замість цього загальний експорт скоротиться на 21,8 % та 12,5 % на тлі сценаріїв СОТ та ЗВТ (Rojas-Romagos, 2016, p. 11).

Ще один спосіб оцінити втрати ЄС-27 через Brexit – використання досліджень, проведених під час підготовки ТТІП, що матимуть відношення до Brexit, а саме до ліквідації СОТ m.f.n. тарифів і зменшення нетарифних бар'єрів. Порівняння Brexit і ТТІП є цікавішим, ніж видається на перший погляд. Економіка США, звичайно, у кілька разів більша, ніж у Великобританії, але трансатлантична торгівля має аналогічний порядок транскордонної торгівлі. Трансатлантична торгівля товарами у 2015 р. була лише на 20 % більшою, ніж торгівля товарами між Великобританією і ЄС-27. Отже, можна вести мову про певний рівень співставлення, однак не забувати, що торгівля послугами в Атлантиці вдвічі за своїми показниками перевищує торгівлю Каналом.

Дослідження сценаріїв для ТТІП дають підстави зробити висновки, що ліквідація лише тарифів не призведе до значних переваг. Враховуючи низькі середні тарифи (менше 3%), ключем до розкриття цього потенціалу постає усунення нетарифних бар'єрів. Вони складаються, в основному, з митних процедур і з регулюючих обмежень на кордоні. ТТІП збільшить ВВП ЄС приблизно з 0,1 % до

0,5 %, через ліквідацію тарифів між ЄС та США і на 0,4 % ВВП через зниження (як правило, вдвічі менше) нетарифних бар'єрів.

Інший спосіб оцінити Brexit полягає в тому, щоб поглянути на нього крізь призму дзеркальної користі членства в ЄС. Чимала кількість дослідників демонструють у своїх роботах значні прибутки від членства в ЄС. Якщо погодитися з такою позицією, то можна зробити висновок, що представлені і описані тут моделі можуть занизити вартість Brexit. Це і дослідження про множинність ефектів спільного ринку, під час якого застосовано змішану модель CGE / макроеконометрику (Worldscan) для отримання переваг членства в ЄС 10 % ВВП і більше (Straathof, Linders, Lejour, Moehlmann, 2008, p. 55). Інша спроба була здійснена Ф. Кампосом, Ф. Корічеллі та Л. Моретті на основі синтетичного контрафакту для країн ЄС, які приєдналися до 1973 року або пізніше: вони отримують середній приріст в 12 % ВВП (за винятком Греції), причому більше для Великобританії (Campos, Coricelli, Moretti, 2014, p. 17).

Інший варіант контрафактного підходу був запропонований Ф. Брюсом, який порівняв Швейцарію і Австрію, врахувавши їх вибір ринкової інтеграції до Європи з очевидними вигодами для Австрії (Breuss, 2006).

Пов'язаний з цим спосіб оцінки вартості Brexit, полягає у розгляді переваг, що очікуються від існуючих або запланованих угод про вільну торгівлю ЄС з іншими країнами світу. Витрати з виходу можуть бути отримані з так званих досліджень оцінки впливу угод про вільну торгівлю ЄС з Канадою, Індією, Японією, Мексикою і Південною Кореєю. Очікувані переваги цих угод пов'язані з різними ступенями лібералізації торгівлі і різними рівнями розвитку. Однак загальна тенденція зрозуміла. У всіх цих випадках ЄС буде отримувати лише непропорційно невелику частку загальної користі – не тільки тому, що він є економічно більшим, ніж його партнери, але й з огляду на більшу ринкову потужність своїх підприємств. Це означає, що вихід із цих угод про вільну торгівлю призведе до більших витрат тієї країни, яка виходить.

**Висновки.** Таким чином, розглянувши проблему економічного ефекту Brexit для ЄС-27 і Об'єднаного Королівства на предмет визначення сильнішої переговорної позиції, можна зробити наступні висновки. Торгівля між ЄС-27 і Великою Британією має схожий масштаб з трансатлантичною торгівлею між ЄС та США. Інвестиційні зв'язки виглядають більш міцнішими порівняно зі США, однак на ситуацію сильно впливають фінансові операції, головною метою яких може бути оптимізація податкової політики. Для ЄС, таким чином, Brexit може мати співставне значення (з протилежним знаком) як у випадку з ТТІП. Всі наявні дослідження сходяться на тому, що Brexit спричинить вагомі порушення торгових зв'язків і призведе до економічних втрат з обох сторін.

Разом з тим, ЄС-27 понесе лише непропорційно малу частку загальних витрат. Подібна картина зрозуміла з позиції вивчення потенційних переваг від угод



## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВРЕХІТ: ХТО МАТИМЕ СИЛЬНІШУ ПЕРЕГОВОРНУ ПОЗИЦІЮ?**

---

про вільну торгівлю, які ЄС має, або про які веде перемовини з іншими країнами (наприклад, Японією, Кореєю тощо). Взаємозв'язок між економічним потенціалом і можливістю ведення переговорів, дає підстави вести мову про щонайменше два наслідки. Насамперед, ЄС повинна мати сильніші позиції в переговорному процесі щодо майбутніх економічних угод між ним і Великою Британією. Внаслідок зриву домовленостей, великі збитки понесе, перш за все, вона. І також, у Великобританії можуть виникнути труднощі в ході перемовин на рахунок сприятливих торговельних угод з такими великими країнами, як США, Японія або Китай. Результати виборів у 2017 р. у Великій Британії та невизначеність, яку вони створили, ще інтенсивніше сприятимуть збільшенню економічних втрат Brexit для країни через їх негативний вплив на інвестиційні рішення.

### **References:**

1. Aichele, R., Felbermayr, G. (2015). *Costs and benefits of a United Kingdom exit from the European Union*. Guetersloh: Bertelsmann Stiftung.
2. Breuss, F. (2006). Austria and Switzerland – Experiences with and without EU Membership. *Austrian Economic Quarterly*, no. 1, pp. 13–39.
3. Burrell, A., Ferrari, E., González Mellado, A., eds. (2011). *Potential EU–Mercosur Free Trade Agreement: Impact Assessment. Vol. 1: Main results*. Brussels: JRC Reference Reports, [online] Available at: <<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC67394/ipts%20potential%20eu-mercotur%20free%20trade%20agreement%20v1%28online%29.pdf>> [Accessed 20 September 2018].
4. Busch, B. (2016). *Brexit – The economic impact: A meta-study*. Koln: Institut der deutschen Wirtschaft, [online] Available at: <[https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/277405/Brexit\\_meta\\_study\\_IW\\_report.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/277405/Brexit_meta_study_IW_report.pdf)> [Accessed 23 September 2018].
5. Campos, N. F., Coricelli, F., and Moretti, L. (2014). *Economic growth and political integration: estimating the benefits from membership in the European Union using the synthetic counterfactuals method*. IZA Discussion Paper No. 8162, Bonn: Institute for the Study of Labor., [online] Available at: <<http://ftp.iza.org/dp8162.pdf>> [Accessed 24 September 2018].
6. Emerson, M., Busse, M., Di Salvo, M. (2017). *An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the EU-27*; Brussels: The European Parliament, [online] Available at: <[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/595374/IPOL\\_STU\(2017\)595374\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/595374/IPOL_STU(2017)595374_EN.pdf)> [Accessed 28 September 2018].
7. Lawless, M., Morgenroth, E. (2016). *The product and sector level impact of a hard Brexit across the EU*. Dublin: Economic and Social Research Institute.
8. Rojas-Romagos, H. (2016). *Trade effects of Brexit for the Netherlands*. Rotterdam: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

9. Straathof, B., Linders, G.-J., Lejour, A., Moehlmann J. (2008). *The Internal Market and the Dutch economy: Implications for trade and economic growth*. Rotterdam: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

---

© Ревенко А. Д., 2019