

*Miroslav Antevski**

DOI:10.2298/EKA0775168A

EFEKTI REGIONALNE EKONOMSKE INTEGRACIJE U EVROPI TIPA SEVER-SEVER I SEVER-JUG

THE EFFECTS OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN EUROPE OF THE PATTERN NORTH-NORTH AND NORTH-SOUTH

APSTRAKT: Ovaj rad ispituje efekte regionalne ekonomske integracije u Evropi, posebno integracione obrasce sever-sever i sever-jug, i kako su koristi i troškovi od integracije podijeljeni među zemljama. Rezultati zavise od: komparativnih prednosti, faktorskog obilja, faktorskog intenziteta, konkurentskih prednosti, tokova FDI, transfere tehnologije, prelivanja znanja, ekonomije obima, transportnih troškova, proporcije industrija/GDP, i aglomeracionih sila. Integracija sever-sever između zemalja visokog dohotka teži da dovede do konvergencije u dohodima zemalja. Suprotno tome, integracija jug-jug između zemalja niskog dohotka uzrokuje divergenciju. Verovatno je da će integracije sever-jug bolje poslužiti zemljama niskog dohotka.

KLJUČNE REČI: regionalna ekonomska integracija, efekti, obrasci trgovine, sever-sever, sever-jug

ABSTRACT: This paper examines the effects of regional economic integration in Europe, especially the North-North and North-South integration patterns, and how the benefits and costs of integration are divided between countries. Outcomes depend on: comparative advantages, factor endowments, factor intensities, competitive advantages, FDI flows, transfers of technology, knowledge spillovers, economies of scale, transport costs, industry/GDP ratios, and agglomeration forces. The North-North integration between high income countries tends to lead to convergence of country incomes. Contrary, the South-South integration between low income countries causes divergence. Low income countries are likely to be better served by the North-South integration.

KEY WORDS: regional economic integration, effects, trade patterns, North-North, North-South

JEL Classification: F15, R12

* Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

1. Regionalne ekonomske integracije, njihov značaj i karakter

Regionalna ekonomska integracija je posleratni fenomen, čiji je značaj konstantno rastao. Najvažniji razlozi za takav razvoj događaja su: veliki uticaj međunarodnih političkih faktora na obnovu i ujedinjenje/podelu posleratne Evrope, proces dekolonizacije tokom šezdesetih i rast broja država u svetu, nastojanje nerazvijenih i zemalja u razvoju da kroz neki od oblika regionalne integracije ubrzaju ekonomski razvoj, i spor proces multilateralne liberalizacije međunarodne trgovine. Upravo je poslednje glavni uzrok bujanja regionalnih integracija od početka devedesetih.

Prema raspoloživim podacima Svetske trgovinske organizacije (World Trade Organization - WTO), na dan 15.06.2006. bilo je 197 regionalnih trgovinskih sporazuma na snazi notifikovanih kod GATT/WTO. U svom istraživanju, Crawford i Fiorentino (2005, s. 1—4) navode da je od 124 sporazuma notifikovanih kod GATT (pre stvaranja WTO), danas još na snazi samo 38, što govori o dinamici njihovog nastajanja i gašenja.¹ Značajno je da oko 17% notifikovanih sporazuma na snazi sadrži klauzule i o robnoj trgovini i o trgovini uslugama, što ukazuje na trend izmena u strukturi predmeta samih sporazuma. „Ako se okrenemo tipologiji regionalnih trgovinskih sporazuma na snazi, najčešća kategorija je sporazum o slobodnoj trgovini na koje otpada 84 procenta od svih regionalnih trgovinskih sporazuma na snazi. Na sporazume o preferencijalnoj trgovini i carinskoj uniji otpada po 8 procenata, respektivno. Od regionalnih trgovinskih sporazuma koji još nisu na snazi, 96 procenata su sporazumi o slobodnoj trgovini i 4 procenta su sporazumi o preferencijalnoj trgovini; carinskih unija nema.”² Navedeni podaci su vrlo indikativni. Razlozi za ovakvu strukturu sporazuma nalaze se u njihovim karakteristikama, i različitim obavezama za zemlje članice koje iz njih proističu. Gotovo isti razlozi određuju i strukturu Sporazuma o slobodnoj trgovini (*Free Trade Agreement* - FTA) prema broju učesnika: od svih notifikovanih sporazuma koji su na snazi, na bilateralne otpada preko 75%, i skoro 90% sporazuma koji su još u fazi pregovaranja. Treba imati na umu da navedeni podaci ne odražavaju direktno odnose u udelima u obimu međunarodne trgovine. O ukupnom značaju regionalnih ekonomskih integracija govori podatak da je još krajem devedesetih

1 Opšti sporazum o carinama i trgovini (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) zaključen je 30.10.1947. između 23 zemlje kao privremeno rešenje, posle neuspelog pokušaja stvaranja Međunarodne trgovinske organizacije (International Trade Organization - ITO). Sporazum o osnivanju WTO je deo Finalnog akta skupa u Marakešu od 15.4.1994, kojim je zaključena Urugvajska runda multilateralnih trgovinskih pregovora. Sporazum je stupio na snagu 01.1.1995. godine.

2 Crawford and Fiorentino (2005), s. 3.

procenjivano da se oko 55% pa do 60% svetske trgovine obavljalo u okviru trgovinskih blokova (Schiff and Winters, 1998, s. 178).

Teškoće i sporost u multilateralnoj trgovinskoj liberalizaciji, sve veći značaj političkih i bezbednosnih razloga pri izboru partnera, i potencijalne štete koje neke zemlje mogu pretrpeti, podstiču ih da se opredeljuju za manje čvrste i manje obavezujuće oblike integracije, koji se ujedno mogu lakše ispregovarati i zaključiti.³ Uz to, ključni opredeljujući princip FTA je pristup tržištu, za razliku od carinske unije, u kojoj faktor geografske blizine ima pretežan značaj. Odatle preovlađujući udeo FTA, posebno bilateralnih, jeste u strukturi trgovinskih sporazuma.

Veliki deo teorijskih i empirijskih istraživanja o regionalnoj ekonomskoj integraciji bio je posvećen nalaženju odgovora na prilično jednostavno pitanje: da li regionalne integracije doprinose liberalizaciji međunarodne trgovine, povećanju blagostanja svojih članica i zemalja izvan njih. Kao što teški problemi obično imaju jednostavna rešenja, tako i jednostavna pitanja teško nalaze odgovore. Koren problema je u samom karakteru integracija. Najbolja solucija bi bila slobodna trgovina i nesmetano kretanje faktora proizvodnje, što bi podrazumevalo svetsko tržište bez ikakvih distorzija. To bi svakako bio hipotetički scenario, i može imati ograničenu analitičku upotrebljivost. „Teorija međunarodne ekonomske integracije je analiza situacije drugog najboljeg rešenja i nije iznenađujuće da se ne mogu zasnovati opšti principi.”⁴ Očigledno, za prihvatljivost ovakve solucije potrebni su dokazi o njenoj korisnosti na širem planu.⁵

Argumenti za i protiv, skeptični stavovi o korisnosti integracija, ili oni koji osvetljavaju specifične aspekte, prisutni su u vrlo šarolikoj lepezi. Često su povezani i sa pitanjem koristi od otvorenosti privrede prema inostranstvu. McCalman (2002, s. 172), na primer, iznosi vrlo realnu primedbu koja se odnosi na uslove prijema novih članica u regionalnu integraciju; oni su često tako postavljeni da isključuju

3 „Istočno proširenje EU je takođe primarno bilo motivisano političkim razlozima.”, Jovanović (2001), s. 50.

4 Jovanović (1998), s. 4.

5 „Dobro je poznato da postizanje Pareto optimuma zahteva simultano ispunjavanje svih uslova optimuma. Opšta teorija za drugo najbolje rešenje navodi da ako je u sistem opšte ravnoteže uvedeno ograničenje koje sprečava dostizanje jednog od Pareto uslova, drugi Pareto uslovi, iako se još mogu postići, nisu, generalno, dalje poželjni. Drugim rečima, ako je dato da jedan od uslova Pareto optimuma ne može biti ispunjen, onda optimalna situacija može biti dostignuta jedino napuštanjem svih drugih Pareto uslova. Konačno postignuta optimalna situacija može biti označena kao optimum drugog najboljeg rešenja zato što je dostignuto predmet ograničenja koje, po definiciji, sprečava postizanje Pareto optimuma.”, Lipsey and Lancaster (1956), s. 11.

zemlje od čijeg članstva se očekuju ograničene koristi, u cilju izvlačenja renti od zemalja viših potencijala. Ovo je razlog da regionalne integracije ne mogu generisati liberalizaciju na širem planu, pa, prema njegovom mišljenju, multilateral-na liberalizacija ima veći potencijal za uvećanje blagostanja, pod uslovom da je uključen veliki broj zemalja.

Interesovanje za istraživanje već poznatih i očekivanih efekata integracije naglo je poraslo sredinom osamdesetih i početkom devedesetih godina prošlog veka. Razlog je bilo planirano kompletiranje jedinstvenog tržišta 1992. u Evropskoj ekonomskoj zajednici (European Economic Community - EEC) i formiranje Evropske unije (European Union - EU).⁶ Posle godina tzv. evroskleroze, tj. zastoja u internoj integraciji, očekivanja su bila velika. Ujedno je to bila najuspešnija regionalna integracija u svetu, sa planiranim intenziviranjem integracionog procesa. Pored toga, ovaj proces se poklopio sa pojavom značajnih novih pravaca u teorijskim i empirijskim istraživanjima, koji su se javili sredinom osamdesetih i početkom devedesetih, kao što su: nova teorija trgovine, nova teorija rasta, ekonomska geografija i drugi.⁷ Ovakav sklop okolnosti je rezultirao vrlo značajnim i interesantnim istraživačkim rezultatima, pa su pojedini fenomeni razjašnjeni sa različitih aspekata.

2. Efekti regionalne ekonomske integracije

Svetsko iskustvo u regionalnoj integraciji i brojni istraživački radovi pružaju dovoljno osnova da se definišu osnovni efekti koje integracije daju. Uglavnom se navode oni koji su korisni, mada je teško dokazati njihovu sveopštu korisnost.⁸

6 Bilo je planirano da realizacija Jedinstvenog evropskog akta (Single European Act) bude okončana do kraja 1992. godine. Pošto su dobri rezultati već bili vidljivi, u Mاستrihtu je 07.2.1992. potpisan Ugovor o Evropskoj uniji, koji je stupio na snagu 01.11.1993. godine. Između ostalih radikalnih izmena osnivačkih Ugovora, ovim Ugovorom se umesto EEC ustanovljava Evropska zajednica (European Community - EC). U političkom smislu, EC sa preostale dve Zajednice čini prvi stub na kojem počiva EU. Tri Evropske zajednice su, u pravnom smislu, zadržavale svoj pravni subjektivitet i međunarodni kapacitet.

7 Ovo su najčešći nazivi pomenutih pravaca, pa ih takve i koristimo. Mnogo logičniji i smisleniji bi bili drugačiji i precizniji nazivi, jer, kao što je jedan autor lucidno primetio, kako ćemo zvati teorije koje se pojave posle ovih novih?

8 Sličan problem su imali klasični zastupnici slobodne trgovine, Ricardo posebno, u nastojanju da svojoj teoriji obezbede opštu prihvaćenost, sa argumentacijom da sve zemlje dobijaju sa slobodnom trgovinom.

Osnovnu analizu efekata regionalne ekonomske integracije na realne dohotke i blagostanje početkom pedesetih postavio je Jacob Viner, svojom definicijom stvaranja trgovine (*trade creation*) i skretanja trgovine (*trade diversion*). „U meri u kojoj je ukupna ponuda povećana i uvoz dobara proizvedenih sa nižim troškovima iz partnerske zemlje zamenjuje više troškove (prethodno zaštićene) domaće proizvodnje, očekujemo porast blagostanja od stvaranja trgovine. Međutim, u meri u kojoj povećani uvoz iz partnerskih zemalja istisne uvoz dobara proizvedenih sa nižim troškovima iz ostatka sveta (mogućnost koja se pojavljuje zbog preferencijalnog tretmana partnerskog uvoza) onda će zemlja iskusiti gubitak blagostanja od skretanja trgovine.”⁹ Zaključci koje su izvukli Baier i Bergstrand (2004, s. 33), na osnovu empirijskog istraživanja 286 FTA u 1996. godini, upućuju da je stvaranje trgovine veće što su: dve zemlje bliže, veće i sličnije ekonomske veličine zemalja (kao determinante intra-granske trgovine), i što je veće relativno faktorsko obilje zemalja (kao determinanta inter-granske trgovine). Preovladava stanovište da je u praksi regionalne integracije stvaranje trgovine veće od skretanja trgovine odnosno da je neto trgovinski efekat pozitivan, ali i da je relativno mali.¹⁰

Kriterijum je vremenom proširen i uključuje efekte na treće zemlje a ne samo članice integracije. Do toga je delom došlo pod uticajem teorijskih i empirijskih istraživanja, a delom kao rezultat multilateralnih trgovinskih pregovora.¹¹ Pošto je efektivni nivo zaštite domaće privrede vrlo teško izmeriti, usled necarinskih barijera i sve sofisticiranijih zaštitnih instrumenata, obično se promene u obimu trgovine uzimaju kao merilo efekata integracije. Ako se obim trgovine između članica integracije i trećih zemalja nije smanjio posle njenog osnivanja, onda se smatra da članice dobijaju sa integracijom, ne stvarajući istovremeno gubitke trećim zemljama. Time članice integracije dobijaju podsticaj za proširenjem.

Uz uvažavanje činjenice da koristi i štete od međunarodne trgovine nikada nisu bile pravično i ravnomerno raspoređene, što važi i za regionalne ekonomske integracije koje su u osnovi trgovinski sporazumi, osnovni dobici od integracije bi bili sledeći:

⁹ Venables (1999), s. 4.

¹⁰ „Zona slobodne trgovine teži da rezultira u više stvaranja trgovine i manje skretanja trgovine nego carinska unija koja uprosečava carine.“, Jovanović (2001), s. 58.

¹¹ Pitanje zone slobodne trgovine i carinske unije regulisano je čl. XXIV GATT iz 1994. i Dogovorom o njegovom tumačenju, prema kojima: mora postojati plan i program pre osnivanja nove integracije, nivo zaštite ne sme biti viši po osnivanju nego što je bio pre, i postoji obaveza notifikacije sporazuma kod WTO.

- uklanjanje barijera u trgovini, smanjenje troškova trgovine i podsticanja izvoza;
- siguran pristup tržištima zemalja partnera;
- povećane investicione mogućnosti na širem, integrisanom tržištu;
- povećana konkurencija na internom tržištu, sa svim pozitivnim efektima;
- smanjenje neefikasnosti u poslovanju firmi;
- iskorišćavanje ekonomije obima, koje integrisano tržište omogućava;
- jačanje uslužnog sektora;
- olakšana razmena tehničkih informacija i znanja između firmi;
- podsticaj aktivnostima istraživanja i razvoja (*Research & Development* - R&D), i stvaranju novih tehnologija, proizvoda i usluga;
- veći raspoloživi obim roba i usluga za potrošače, što povećava blagostanje stanovništva;
- koordinacija ekonomskih i drugih politika među zemljama članicama;
- pojačana pregovaračka pozicija sa trećim zemljama i trgovinskim blokovima.

Kod istraživanja dobitaka od integracije treba imati u vidu dinamiku njihovog pristizanja. Najčešće, na kratak rok dolazi do rasta obima trgovine i bruto domaćeg proizvoda (*Gross Domestic Product* - GDP). Period prilagođavanja može dovesti do rasta nezaposlenosti. Na srednji i duži rok, dolazi do strukturnih promena u privredama zemalja, izmena u kvalifikacionoj strukturi radne snage, čija se mobilnost povećava, otvaranja novih radnih mesta i smanjenja nezaposlenosti, a ekonomija obima dobija na značaju. Dobici od integracije se često dele na statičke i dinamičke, s tim što su statički najjači neposredno pre i po osnivanju integracije, a dinamički prevladavaju nakon perioda prilagođavanja i rastu u dužem roku. Oni pomeraju tehnološke granice i doprinose rastu. „Jedna od teškoća međunarodne ekonomske integracije je što njeni dobici pridolaze svakome na dugi rok, ali u relativno malim obrocima. Troškovi integracije mogu biti mnogo lakše identifikovani.”¹² Ukupni dobici od integracije su mnogo više od neto razlike između stvaranja i skretanja trgovine, i čini ih zbir različitih pozitivnih integracionih efekata na duži rok. Možda je integraciju najbolje shvatiti kao povećanje razvojnih potencijala zemlje, to jest „[...] kada jedan učesnik dobija od ekonomske integracije to ne znači da drugi gube. Ključno je da svaki učesnik dobija više na dugi rok nego što bi bio u stanju da dobije ako deluje sam.”¹³

¹² Jovanović (1998), s. 357.

¹³ Ibid., s. 351.

3. Neravnomerna distribucija ekonomske aktivnosti

Neravnomerna distribucija ekonomske aktivnosti, a posebno industrijske, stari je problem u ekonomiji i ekonomskoj politici. Kretanja u svetskoj privredi i međunarodnoj trgovini od polovine osamdesetih godina prošlog veka su ovaj problem dodatno iskomplikovala, za teoretičare, empirijske istraživače i kreator-e ekonomske politike. Od tog vremena, intenzivirana je investiciona aktivnost transnacionalnih korporacija (*Transnational Corporations* - TNC), posebno u vidu stranih direktnih investicija (*Foreign Direct Investment* - FDI), čija dinamika rasta je brža od rasta međunarodne trgovine, koja i sama raste brže od svetske privrede. Pored toga, kompletira se jedinstveno tržište EEC 1992. godine, i najavljuje intenziviranje integracije. U tadašnjoj EEC je jedno od veoma važnih pitanja bila konvergencija/divergencija dohodaka i harmoničnog razvoja među zemljama i regionima, što je ostalo primarni politički cilj u Evropskoj uniji do današnjih dana. Brze, i sve brže tehnološke promene su takvu dinamiku samo dodatno pojačavale. Realni problemi su od kreatora ekonomske i razvojne politike tražili rešenja, a oni od različitih grana teorijske i empirijske ekonomije.

Pitanja uzroka i mehanizama koji dovode do industrijske koncentracije, rastućih strukturnih dispariteta među regionima i zemljama, za nalaženje odgovora su zahtevala novi pristup. Da li će se razvoj odvijati po obrascu sever-jug ili ne, u najvećoj meri zavisi od transportnih troškova, veličine ekonomije obima i relativnog udela industrije u stvaranju GDP. Zbirni rezultati novijih doprinosa u teoriji međunarodne trgovine, i delovima drugih teorija koje su sa njom povezane, u poslednje dve decenije su u velikoj meri objasnili ove mehanizme.¹⁴ Da bi se to postiglo, bilo je neophodno uzeti u obzir stvarnost savremene svetske privrede i međunarodne trgovine, i integrisati je u analitički okvir: prisustvo tržišnih distorzija i nesavršenu konkurenciju, rastuće prinose na obim, ekonomiju obima, troškove transporta, barijere u trgovini, regionalne ekonomske integracije, dinamiku FDI, fragmentaciju proizvodnje u okviru TNC, aglomeracione efekte itd.

¹⁴ Treba pomenuti novu teoriju trgovine, novu teoriju rasta, teoriju ekonomske geografije, i teoriju konkurentne prednosti, koje su formulisane sredinom osamdesetih i početkom devedesetih godina prošlog veka. Ima osnova u kritici da su mnoge od njih bile uspešnije u postavljanju pitanja nego u davanju odgovora, ali je sasvim izvesno da su njihovi rezultati sadržali razjašnjenja brojnih savremenih fenomena i mehanizama u privredi. Novi teorijski pravci su se i pojavili upravo zbog nemogućnosti vladajućih teorija da objasne nove fenomene u praksi, kao što je bio slučaj npr. sa intra-granskom trgovinom. Na drugoj strani, činjenica je da ni jedna od novih teorija ne predstavlja novu paradigmu u ekonomiji, da su nastale na bazi postojećih teorija, i da integrišu delove starih postulata u novi teorijski okvir.

Obrazac centar-periferija ili sever-jug može se posmatrati na nekoliko nivoa: inter-regionalnom ili nacionalnom, međudržavnom u slučaju regionalnih integracija, i kao međunarodna poslovna aktivnost firmi.¹⁵ U teoriji multinacionalne firme i investicionoj praksi TNC već je bio identifikovan ovakav obrazac, i bio je vezan za vertikalne ili resursno orijentisane tokove FDI (za razliku od horizontalnih, koje su tržišno orijentisane). Na međunarodnom planu, ovo pitanje je dobijalo na važnosti u Evropskoj uniji i u praksi Severnoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini (North American Free Trade Agreement - NAFTA), čije su članice SAD, Kanada i Meksiko.¹⁶

Zavisno od razvojnog nivoa zemalja članica, i njihovih privrednih struktura, postoje tri integraciona obrasca sa različitim efektima: sever-sever, sever-jug, i jug-jug. U dosadašnjoj integracionoj praksi, najbolje rezultate su davale integracije između razvijenih zemalja visokog dohotka, sever-sever. Zadovoljavajuće efekte imaju i integracije sever-jug, dok se pokazalo da integracije između nerazvijenih zemalja ne daju dovoljno pozitivnih efekata, ili da oni mogu doneti štete nekima od članica. Ipak, i integracije jug-jug, posebno ako su neke od njenih članica povezane ili integrisane sa razvijenim zemljama, prema obrascu sever-jug, mogu imati korisne efekte, ili bar ublažiti dejstvo štetnih na razvoj svojih članica. Uspostavljanje integracionog obrasca može biti važno za (ne)ravnomernu distribuciju ekonomske aktivnosti u jednoj zemlji koja je članica integracije, regionalni razvoj i koheziju, ali važi i obrnuti uticaj.

4. Pokretači trgovine, integracioni i razvojni obrasci u Evropi

U integracionoj praksi evropskih zemalja prisutna su sva tri obrasca, kako među zemljama tako i među regionima. Oni su u najvećoj meri potvrdili zaključke iz svetske prakse o korisnosti pojedinih obrazaca. Pri tome je problem (ne)ravnomernog regionalnog razvoja u okviru pojedinih zemalja sa integracijom lakše rešavan, jer su značajna sredstva izdvajana za tu namenu. Dominantna integracija u Evropi je Evropska unija, i sve ostale su sa njom usko povezane. Sadašnja

15 Najčešći termin u literaturi za ovaj fenomen je sever-jug (*North-South*), ili centar-periferija (*hub and spoke*), pri čemu sever označava razvijeni industrijski region, a jug nerazvijeni poljoprivredni region. U teoriji i praksi regionalne ekonomske integracije, po analogiji, sever označava razvijenu industrijsku zemlju, a jug poljoprivrednu i/ili nerazvijenu zemlju.

16 Primer koji se u literaturi najčešće sreće su američke investicije u severne, pogranične delove Meksika.

EFTA¹⁷ je od malog značaja, dok je CEFTA¹⁸ od svog nastanka imala prelazni i pripremljeni karakter za zemlje kandidate za članstvo u Evropskoj uniji.

Sa proširenjima Evropske unije, prvobitni obrazac sever-sever je postepeno poprimao karakter integracije tipa sever-jug. U današnjoj Evropskoj uniji se mogu identifikovati gotovo sva tri obrasca integracije između zemalja i između regiona. Pored nje, EFTA ima karakter sever-sever integracije, dok je CEFTA tipičan primer obrasca jug-jug, čije su negativne karakteristike ublažene podrškom Evropske unije i perspektivom članstva.

Pitanje kakvi će se obrasci uspostaviti integracijom, i kakvi će biti njihovi konkretni efekti, direktno zavisi od pokretača i obrazaca trgovine i njihovih determinanti, jer su regionalne integracije primarno preferencijalni trgovinski sporazumi. One u prvom redu dovode do promena u tokovima i obimu trgovine, i izmene njenih obrazaca i pokretača. I u teoriji i praksi međunarodne trgovine se pokazalo da različite grupe roba ili industrija pokreću različiti faktori i njihova međudejstva. Negde veći uticaj imaju razlike među zemljama a negde sličnosti, ili pak veličina domaćeg tržišta. Posledice su divergencija ili konvergencija dohoda i harmoničnog razvoja među zemljama i regionima unutar njih.

U Evropi postoje svi klasični i školski primeri pokretača trgovine među zemljama i regionima, ali postoje i oni najnoviji koji su prisutni poslednjih decenija. Svaki od njih je primarni pokretač trgovine određenom grupom roba ili industrije, uz dodatna dejstva ostalih. Prisutne su apsolutne prednosti, kakvom neki autori karakterišu konkurentsku prednost, zatim obrazac trgovine određen faktorskim obiljem i faktorskim intenzitetom. Oni pokreću inter-gransku trgovinu, i zasnovani su na razlikama između zemalja. Trgovinu između sličnih zemalja pokreće ekonomija obima zasnovana na rastućim prinosima. Radi se o intra-granskoj trgovini, koja je preovlađujuća u Evropskoj uniji. Ona je usko vezana za tokove FDI i fragmentaciju proizvodnje u okviru TNC. Veličina transportnih troškova će bitno uticati na pravce i obim trgovine. Specijalizacija zemalja i regiona u određenim industrijama, stvaranje aglomeracija, uz prateće uzvodne i nizvodne veze (*upward linkages; downward linkages*) između proizvođača i snabdevača, basene specifično kvalifikovane radne snage, razmenu i prelivanje znanja, važni su pokretači trgovine robom, poluproizvodima, i uslugama u razvijenim zemljama.¹⁹

¹⁷ Evropski sporazum o slobodnoj trgovini (European Free Trade Agreement - EFTA)

¹⁸ Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini (Central European Free Trade Agreement - CEFTA)

¹⁹ U teoriji međunarodne trgovine razlikuju se dva vida koncentracije: prvi je *aglomeracija*, koja predstavlja koncentraciju poslovne aktivnosti na relativno manjem prostoru, a drugi

Liberalizacija trgovine robom, faktorima proizvodnje i uslugama, koju integracija donosi, podsticajno deluje na ekonomski razvoj, zaposlenost i faktorske prinose.

Dobici od liberalizacije trgovine kroz regionalnu ekonomsku integraciju premašuju potencijalne dobitke od unilateralne liberalizacije. Integracije sever-jug pružaju bolje perspektive za manje razvijene zemlje, ako ne i za razvijene i zemlje izvan integracije. Integracije jug-jug su osetljive na veličinu tržišta, dok podela dobitaka između zemalja zavisi od njihovih karakteristika i razlika (Puga and Venables, 1999, s. 309). Regionalne integracije u određenoj meri poništavaju efekat domaćeg tržišta (*home market effect*) za pojedinačne zemlje, značajan kod velikih, i ujednačavaju uslove pristupa za sve zemlje članice.²⁰ Sa obrnutog stanovišta, može se reći da integracija proširenjem tržišta povećava korisne potencijalne efekte domaćeg tržišta, ali za sve članice. Na taj način male zemlje mogu izvlačiti više koristi. Zavisno od nivoa same regionalne integracije, mogu postojati razni načini kompenzacije zemalja kojima integracija donosi određene gubitke; to može biti direktan transfer novca iz fondova predviđenih za takve namene, obuka određenih segmenata radne snage, razvoj i izgradnja infrastrukture itd.

Liberalizacija trgovine u okviru regionalnih integracija može dati pune efekte pod uslovom da su zemlje sposobne da kreiraju takvu proizvodnju i ponudu roba i usluga za kojima postoji efektivna tražnja u drugim članicama. Efekti integracije imaju najjače dejstvo na proizvodnju i trgovinu međunarodnim dobrima (*tradable goods*), i na one industrije koje ostvaruju veliku ekonomiju obima. Njima je obuhvaćen najveći deo zaposlene radne snage i angažovanog kapitala, pa time utiču na rast prinosa faktora proizvodnje.

5. Konvergencija i divergencija dohodaka u Evropi

Nasuprot neoklasičnoj teoriji rasta, koja predviđa konvergenciju dohodaka između sličnih zemalja i bez međusobne razmene²¹, „nalazi - da slične zemlje ne po-

je lokalizacija, koja predstavlja koncentraciju pojedinačne industrije. Iako su veze ponovo postale predmet istraživanja početkom osamdesetih, njih je još krajem pedesetih definisao Hirschman kao uzvodne (veze tražnje) i nizvodne (veze ponude).

20 Uticaj veličine zemlje je 1980. definisao Krugman u vidu efekta domaćeg tržišta (*home market effect*).

21 Neoklasični Solow-Swan model rasta predviđa konvergenciju dohodaka između sličnih zemalja i bez međusobne razmene. Objašnjenje tog mehanizma je, u najkraćim crtama, sledeće: u uslovima savršene konkurencije, opadajućih prinosa kapitala, i eksterno date tehnologije, sa porastom kapitalne opremljenosti rada dolazi do opadanja marginalne stope produktivnosti

kazuju tendencije konvergencije pre primene liberalizacije trgovine i da pokazuju značajnu konvergenciju koja sledi liberalizaciju trgovine - obezbeđuju dokaz da je uklanjanje prepreka trgovini, pre nego sama sličnost kako sugerise Linderova hipoteza, faktor koji deluje kao katalizator za konvergenciju dohodaka.”²² Ovi zaključci su u skladu sa praksom konvergencije dohodaka između zemalja koje imaju ekstenzivnu razmenu, što je najčešći preduslov da stupe u regionalnu ekonomsku integraciju.

Razvoj proizvodnog sektora u zemljama članicama je i tokom sedamdesetih godina težio ka proseku Evropske unije. Od početka osamdesetih dolazi do veće i rastuće specijalizacije u proizvodnji po zemljama, tako da je razvoj bio divergentan u odnosu na prosek Unije. Najznačajnije promene u strukturi proizvodnje su zabeležene u Irskoj i Finskoj, gde počinju da se lociraju i šire industrije visokih tehnologija i visokih kvalifikacija.²³ Gugler i Pfaffermayr (2004) su u svom istraživanju utvrdili brzu konvergenciju u produktivnosti za 99 evropskih država u periodu od 1985. do 1998. godine. Ona nije bila praćena konvergencijom u industrijskoj strukturi, koja je daleko sporija ili nepostojeća. Njihov zaključak i preporuka se razlikuju od uobičajenih: „Ako je slučaj da je pristizanje u produktivnosti baš brzo uprkos relativno skromnoj strukturnoj konvergenciji, evropska integracija i pristupanje novih zemalja članica Evropskoj uniji mogu se odvijati relativno brzim tempom, pošto produktivnost konvergira nezavisno od postojećih (i moguće trajnih) razlika u strukturi.”²⁴

Kako navodi Ben-David (1993, s. 662), disperzija realnog dohotka po stanovniku je bila prilično stabilna u dužem periodu od 1870. do sredine pedesetih godina prošlog veka. Kretanje dohodaka u Evropskoj uniji je pratilo razvoj proizvodnog sektora, tako da su zemlje nižih dohodaka uspele da do početka osamdesetih znatno smanje razlike u odnosu na najbogatije zemlje. Na taj način su se podudarile konvergencije u proizvodnom sektoru i dohocima po stanovniku. Do sredine sedamdesetih, Zapadna Evropa je konvergirala i životnom standardu SAD. Uspesne novoprimljene članice Evropske unije su nastavile trend konvergencije u dohocima, i u velikoj meri zatvorile početni jaz sa najrazvijenijim zemljama.²⁵

kapitala; rezultat je konvergencija ravnotežnih putanja rasta zemalja.

²² Ben-David (1996), s. 281.

²³ „Prvo, bez članstva u EU bilo bi gotovo nemoguće za privredu da privuče tako visok nivo FDI. Drugo, članstvo u EU, i direktno (otvaranjem novih tržišta) i indirektno (dozvoljavajući privredi da sledi strategiju FDI), omogućilo je preorijentaciju od sporo rastućeg britanskog tržišta ka mnogo brže rastućim tržištima kontinentalne Evrope.“, Barry (2000), s. 1383.

²⁴ Gugler and Pfaffermayr (2004), s. 76.

²⁵ Irska, Španija i Portugal su sredinom osamdesetih imale 64%, 67% i 57%, respektivno, od

„Ponašanje razlika u dohotku izgleda da pokazuje snažnu vezu između uklanjanja trgovinskih barijera i smanjenja u stepenu dispariteta u dohotku između zemalja EEC.”²⁶ Dalja istraživanja (ne)ravnomernosti konvergencije u dohocima su pokazala da postoji jasna veza između dinamike liberalizacije trgovine i konvergencije u dohocima (Ben-David, 1993, s. 676).

Studije rađene u pojedinim zemljama Evropske unije pokazuju da su prvobitna liberalizacija trgovine i dalje intenziviranje integracije imali različite efekte na razvoj privrednih struktura. Istražujući italijansko iskustvo evropske integracije tokom dve decenije, od 1971. do 1991. godine, De Robertis (2001) konstatuje najpre da je Italija doživela nezapamćeno smanjenje troškova trgovine. „Aspekt od posebnog interesa je da je liberalizacija suzila italijansko industrijsko jezgro iako je imalo najbolji pristup spoljnom tržištu. Periferni regioni su dobili sa ekonomskom integracijom uprkos činjenici da su imali lokacione nepovoljnosti. Izgleda da je rastuća međunarodna trgovina dovela do interne disperzije industrijske aktivnosti u celini.”²⁷ Italija je dugo bila primer jako dobrog razvoja malih i srednjih firmi, i jedna od privreda sa najboljim pokazateljima u Evropskoj uniji, a integracija je doprinela i ublažavanju razlika u razvoju regiona unutar zemlje.

Paluzie i dr. (2001) su, istražujući obrasce specijalizacije u 50 španskih provincija za 30 industrijskih sektora, u periodu od 1979. do 1992, utvrdili da nema dokaza o rastućoj specijalizaciji u pomenutom periodu, za šta objašnjenje može biti ranija visoka koncentracija. Zaključili su da je „najznačajnija determinanta ekonomske geografije Španije ekonomija obima. Njen uticaj na industrijsku koncentraciju je uvek pozitivan i značajan i izgleda da je rastao u važnosti tokom integracionog procesa.”²⁸

Schiff i Wang (2004) su, testirajući hipotezu prirodnih trgovinskih partnera u dinamičkom okviru, ispitivali uticaj trgovine na prelivanje tehnologije sever-jug i na ukupnu faktorsku produktivnost na jugu. Osnovna ideja je da je u robama otelotvoren tehnološki *know-how*.²⁹ Njihovi rezultati su saglasni sa drugim istraživanjima, da trgovina unapređuje difuziju tehnologije na relaciji sever-sever i

dohodaka po stanovniku najrazvijenijih zemalja EU. Na kraju devedesetih, ove tri zemlje su uspele da taj odnos znatno poprave, pa su procenti bili sledeći: 113%, 80% i 71%.

²⁶ Ben-David (1993), s. 655.

²⁷ De Robertis (2001), s. 364.

²⁸ Paluzie i dr. (2001), s. 294.

²⁹ Ova ideja nije opšteprihvaćena u teoriji, ali je polazište u mnogim istraživanjima čiji rezultati imaju potvrdu u praksi.

sever-jug, ali i da „difuzija tehnologije sever-jug pokazuje regionalni obrazac”³⁰. Takođe je utvrđeno da je znanje geografski lokalizovano, i da međunarodna difuzija tehnologije opada sa rastojanjem. Opšta preporuka za manje razvijenu zemlju je da se uključi u susednu regionalnu integraciju, ali ona ne mora važiti u svakom konkretnom slučaju. Proširenja Evropske unije su u najvećoj meri potvrda u praksi ovakvih rezultata.

Ako privredne strukture evropskih zemalja nisu konvergirale, ili je ta konvergencija bila manjeg stepena, njihove ukupne proizvodnje, produktivnost rada i dohoci po stanovniku jesu. Pitanje je šta bi se dobilo sa konvergencijom privrednih struktura. Treba ukazati na izuzetno visoku povezanost evropskih privreda, o čemu svedoče procenti intra-EU trgovine; tako je od ukupnog izvoza EU, na intra-EU isporuke otpadalo 49,4% 1960. godine, 59,7% 1970, 61,0% 1980, 67% 1992, 62,9% 1998. itd. Taj udeo nikada nije padao ispod 60%. Pri tome je udeo industrijskih proizvoda u ukupnim intra-EU isporukama bio konstantno blizu 80%.

Poučna su iskustva Irske i drugih uspešnijih zemalja, posebno za nove članice i zemlje kandidate, jer se pokazalo da „konvergencija u dohotku po glavi nije nešto za šta možemo očekivati da se dogodi automatski. Pokazaće se da neophodni uslovi za konvergenciju uključuju, kao minimum, razumne obrazovne standarde, okruženje koje podržava izvozne aktivnosti, dobro funkcionalno tržište radne snage, i opštu makro ekonomsku stabilnost.”³¹

Iskustvo zemalja Centralne i Istočne Evrope, sada već članica Evropske unije, sa tipologijom i karakteristikama integracionih obrazaca je ilustrativno i atipično. Ono ukazuje da pravila važe samo relativno, i da vlastiti razvoj treba zasnivati na konkretnim uslovima i optimalnoj dinamici.³² Grupa autora je primenom gravitacionog modela procenjivala uticaj zona slobodne trgovine perifernih zemalja na formiranje integracionog obrasca u slučaju novih članica Unije. Uprkos realnoj opasnosti da regionalne integracije jug-jug mogu privući industrijsku proizvodnju u bogatije zemlje na račun siromašnijih članica, ovde su imale pozitivan amortizacioni efekat, i jedan od zaključaka je bio: „Startujući sa veoma niskog nivoa, stopa rasta intra-perifernjske trgovine je bila viša od trgovine centar-periferija, *ceteris paribus*, zbog jačanja uticaja zona slobodne trgovine. Iz ove per-

³⁰ Schiff and Wang (2004), s. 9.

³¹ Barry (2000), s. 1393.

³² Ovo može biti jedan od razloga za svojevremeno formiranje mreže bilateralnih FTA u Jugoistočnoj Evropi, koja je sada prerasla u (novu) CEFTA, a koje su obe formirane uz jaku podršku EU.

spektive, trgovinski sporazumi između centra i periferije nisu štetili trgovinskim odnosima između periferijskih zemalja, dok su CEFTA i BAFTA pomogle da se ograniči pojava centar-periferija odnosa između CEEC i EU.”³³

6. Regionalna kohezija

Regionalna kohezija ili konvergencija, jeste politički cilj od suštinske važnosti za Evropsku uniju. Od njegovog ispunjenja zavisi realizacija ostalih ključnih političkih ciljeva u Uniji: vitalnost jedinstvenog tržišta, monetarna unija, dalja proširenja i konkurentna sposobnost evropske privrede. Brojna istraživanja upućuju na zaključak da je proces regionalne konvergencije u Evropskoj uniji spor, i pored višedecenijskih napora i izdvojenih značajnih finansijskih sredstava. „Podaci o regionalnoj dodatoj vrednosti pokazuju da je regionalna divergencija u prosečnoj produktivnosti rada u okviru evropskih zemalja velika.”³⁴ Logična posledica je divergencija u dohocima po stanovniku među regionima. „Aglomeracioni efekti, obrazovanje, i varijable zemlje objašnjavaju 64 procenta varijacija u produktivnosti među evropskim regionima.”³⁵ Ovo objašnjenje je i intuitivno shvatljivo, i vraća nas po ko zna koji put značaju produktivnosti, koju je sa mnogo razloga Porter (1990) istakao u prvi plan. Takođe, skreće pažnju na aglomeracije i njihove efekte na razvoj zemalja, i posebno regiona.³⁶ Aglomeracije i lokalizovane industrije su postojale i mnogo pre nego što se njima pozabavila savremena ekonomska teorija, ali u novim uslovima imaju značajnu razvojnu ulogu, posebno na regionalnom planu. Corrado i dr. (2005, s. C134) ističu važnost regionalnih klastera konvergencije, nasuprot (među)državnim, objašnjavajući njihovu različitost, sa jedne strane, regionalnim sličnostima u strukturnim, institucionalnim i tehnološkim uslovima, i sa druge, međuregionalnom povezanošću i međuzavisnošću. Analizirajući podatke o dodatoj vrednosti za Nemačku, Italiju, Francusku, Španiju i Veliku Britaniju, Ciccone (2002) je utvrdio da postoje značajni aglomeracioni efekti u ovim zemljama, i da se ne razlikuju značajnije među njima. „Poslednji kvadrati sugerišu da dupliranje zaposlenosti povećava prosečnu

33 De Benedictis i dr. (2005), s. 13.

34 Ciccone (2002), s. 220.

35 Ibid., ss. 222—223.

36 Nasuprot velikoj grupi savremenih pripadnika škole ekonomske geografije, postoje istraživanja koja ne potvrđuju istu važnost aglomeracionih procesa u Evropskoj uniji: „Opadanje važnosti geografske lokacije je možda od posebnog interesa, pošto ono sugeriše, suprotno većini modela nove ekonomske geografije, da povećanje ekonomske i monetarne integracije u EU može i ne intenzivirati geografsku aglomeraciju ekonomske aktivnosti.“ Corrado i dr. (2005), s. C156.

produktivnost rada za aproksimativno 5 procenata (standardna greška ove procene je 0,43 procenata).³⁷

Iz dosadašnje prakse uspešnih regiona, i u skladu sa težnjom Evropske unije da budući razvoj zasniva na znanju, može se očekivati veća buduća kohezija regiona. Konstatujući da konvergencija između zemalja nije rezultirala i u konvergenciji između regiona u Evropskoj uniji, Gianetti sugerise da ako „međunarodno preliivanje znanja deluje samo na izvesne sektore, integracija i veća razmena znanja između zemalja čiji regioni imaju heterogenu specijalizaciju podstiče rast i dovodi do konvergencije između regiona specijalizovanih u sektorima visokih tehnologija, ali stvara kruće nejednakosti u okviru pojedinačnih zemalja. Kao posledica, razlike u dohotku među zemljama se smanjuju, zato što je dodata vrednost tehnološki naprednih regiona rastući deo GDP.”³⁸ Navodeći vrlo ilustrativne uspešne primere razvojnih regionalnih politika, koje su praktikovali Vels i Irska, ističe kritičnu ulogu koju pri njihovoj realizaciji ima tržište tada.³⁹ Na ovaj način se siromašni regioni mogu koristiti međunarodnim preliivanjem znanja, i preskočiti nekoliko tehnoloških stepenica. Njihov uspeh ima širi značaj od regionalnog, jer doprinose konvergenciji dohodaka među zemljama.

7. Zaključak

Sve regionalne ekonomske integracije u Evropi su u najvećoj meri iskoristile pozitivne integracione efekte. To se za integraciju sever-sever moglo očekivati, u određenoj meri i za integracije sever-jug. Čak su i sporazumi jug-jug u ovom slučaju dali pozitivne efekte, ili amortizujući efekat centar-periferija u slučaju zemalja Centralne i Istočne Evrope, ili značajno liberalizujući regionalnu trgovinu u Jugoistočnoj Evropi. Važnu ulogu u poslednjem slučaju je igrala podrška Evropske unije, koju je ona pružala sada novim istočnim članicama i zemljama kandidatima. Kada bi se ocena proširila, i obuhvatila važne političke i socijalne ciljeve, bila bi još pozitivnija. Ovo je jedna od specifičnih karakteristika evropskog integracionog procesa.

³⁷ Ciccone (2002), s. 215.

³⁸ Giannetti (2002), s. 560.

³⁹ Najvitalnije evropske privrede u poslednjoj deceniji, Irska i Velika Britanija, imale su najmanje rigidna tržišta radne snage, uključujući i odnos prema radnoj snazi iz novoprimljenih članica Evropske unije. Treba se podsetiti i da su ove dve zemlje još 1928. godine uvele regionalnu politiku na nacionalnom planu.

Pošto integracioni proces u Evropi traje dovoljno dugo, moguće je izvući brojne zaključke iz njegove prakse. Najpre, da je doveo do značajne liberalizacije trgovine u Evropi, i da Evropska unija nije ništa veća/snažnija tvrđava, kako se ona ponekad naziva, od SAD ili drugih regiona. Pri sporoj i neefikasnoj multilateralnoj liberalizaciji trgovine, regionalne integracije se pokazuju kao jedna od korisnih alternativa. Drugi zaključak bi bio da svi integracioni vidovi imaju svoje mesto u međunarodnoj trgovini, i da imaju pozitivan razvojni potencijal. Da li će oni biti iskorišćeni, zavisi od samih zemalja članica. Treće, pokazalo se u slučaju Evropske unije da protekcionizam ne daje dugoročne perspektive odnosno da ih stečena prava i privilegije brojnih socijalnih grupa direktno potkopavaju.⁴⁰

Posmatrajući dešavanja u Evropskoj uniji, najčešće se vide problemi u njenom funkcionisanju. Aktuelno može zakloniti celokupnu sliku. Česte kritike u samoj Uniji ili u zemljama kandidatima na rezultate integracionog procesa, negde imaju osnova a negde i ne. Glavni problem privrede Evropske unije je u njenoj nedovoljnoj međunarodnoj konkurentnosti, a posledice pogađaju sve segmente društva. U Evropskoj uniji su duboko svesni u kojoj meri budućnost zavisi od njegovog uspešnog razrešenja. Evropska privreda ne može više finansirati sva stečena prava raznih socijalnih grupa, a da istovremeno podiže stepen produktivnosti i međunarodne konkurentnosti. Problemi sistema odlučivanja u Evropskoj uniji i unutrašnjeg funkcionisanja su postali velika kočnica u svim reformskim naporima. Nezadovoljstvo u zemljama kandidatima je vezano više za njihova nerealna očekivanja od Evropske unije, pa su i prioriteti često obrnuto postavljeni; vlastiti razvoj je prioritet sam po sebi, a članstvo logična posledica ili stvar izbora. Kada bi se vratili deceniju po deceniju unazad, jasniji bi bio uspeh koji je Evropska unija postigla. Možda treba, bar uslovno, podržati sledeće mišljenje: „Suprotno mnogim tvrdnjama, Evropska unija nije oslabljena i nije postala gubitnik. Današnja Unija je znatno više strukturisana nego stara Zajednica šestorice i nema dokaza da je postala heterogenija.”⁴¹

⁴⁰ Vredi se podsetiti da su još Hamilton i List zastupali tezu da zaštita mlade industrije (*infant industry*) treba da ima privremeni karakter, dok se ne osposobi za ravnopravnu konkurentsku utakmicu.

⁴¹ Wyplosz (2005), s. 16.

LITERATURA

.....

Baier, S. L. and Bergstrand, J. H. (2004), "Economic determinants of free trade agreements", *Journal of International Economics* Vol. 64 (1), ss. 29—63.

Barry, F. (2000), "Convergence is Not Automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe", *World Economy*, Vol. 23 (10), ss. 1379—1394.

Ben-David, D. (1993), "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108 (3), ss. 653—679.

Ben-David, D. (1996), "Trade and convergence among countries", *Journal of International Economics*, Vol. 40 (3—4), ss. 279—298.

Ciccone, A. (2002), "Agglomeration effects in Europe", *European Economic Review*, Vol. 46 (2), ss. 213—227.

Corrado, L. i dr. (2005), "Identifying and Interpreting Regional Convergence Clusters across Europe", *Economic Journal*, Vol. 115 (502), ss. C133—C160.

Crawford, J-A. and Fiorentino, R. V. (2005), "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements", Discussion Paper 8, WTO, Geneva

De Benedictis, L. i dr. (2005), "Hub-and-Spoke or Else? Free Trade Agreements in the Enlarged EU – A Gravity Model Estimate", Working Paper 37, ENEPRI, Brussels

De Robertis, G. (2001), "European Integration and Internal Economic Geography: The Case of Italian Manufacturing Industry 1971-1991", *International Trade Journal*, Vol. 15 (3), ss. 345—371.

Giannetti, M. (2002), "The effects of integration on regional disparities: Convergence, divergence or both?", *European Economic Review*, Vol. 46 (3), ss. 539—567.

Gugler, K. and Pfaffermayr, M. (2004), "Convergence in Structure and Productivity in European Manufacturing?", *German Economic Review*, Vol. 5 (1), ss. 61—79.

Jovanović, M. N. (1998), *International Economic Integration*, Rotledge, london

Jovanović, M. N. (2001), *Geography of Production and Economic Integration*, Routledge, London

Lipsey, R. G. and Lancaster. K. (1956), "The General Theory of Second Best", *Review of Economic Studies*, Vol. 24 (1), ss. 11—32.

McCalman, P. (2002), "Multi-lateral trade negotiations and the Most Favored Nation clause", *Journal of International Economics*, Vol. 57 (1), ss. 151—176.

Paluzie, E. i dr. (2001), "Regional Integration and Specialization Patterns In Spain", *Regional Studies*, Vol. 35 (4), ss. 285—296.

Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, New York

Puga, D. and Venables, A. J. (1999), "Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalisation", *Economic Journal*, Vol. 109 (455), ss. 292—311.

Schiff, M. and Winters, L. A. (1998), "Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction", *World Bank Economic Review*, Vol. 12 (2), ss. 177—195.

Schiff, M. and Wang, Y. (2004), "North-South Technology Diffusion, Regional Integration, and the Dynamics of the 'Natural Trading Partner' Hypothesis", Policy Research Working Paper 3434, World Bank, Washington, DC

Venables, A. J. (1999), "Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?", Policy Research Working Paper 2260, World Bank, Washington, DC

Wyplosz, C. (2005), "Has Europe lost its Heart?", CASE Studies & Analysis 293, Center for Social and Economic Research, Warsaw