

виробів;

- цінової політики (оскільки багато вітчизняних найчастіше товарів і послуг є неконкурентоспроможними порівняно з імпортними аналогами саме за ціною, необхідним є вибір обґрунтованої індивідуальної цінової політики кожним підприємством для кожного окремого продукту);
- механізмів промоцій і збуту (розробка і впровадження агресивної промоційної політики щодо просування виробів, формування ексклюзивних брендів, для популяризації яких доцільно запроваджувати систему маркування продукції, що підтверджує виробництво виробів саме у даному регіоні тощо);
- комплексності пропонованого продукту, коли споживачу пропонуються не лише вироби, але і супутні товари і послуги, які складно імітувати, що доцільно ураховувати при формуванні концепцій розвитку сфери обслуговування, туристичної галузі, народних художніх промислів.

Унікальні ресурси, продукти, а також особистості, які володіють талантом, навиками та є суспільно активними, потенційно є цінностями, капіталізація яких може забезпечити підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності. В умовах глокалізації саме культурне середовище формує системи цінностей, які визначають яким, чином населення бачитиме використання цих конкурентних переваг, і які конкурентні системи збуту, промоції, цінової політики пропонуватимуть для приваблення капіталів, розширення ринків збуту, а також покращення якості життя.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що сьогодні при формуванні стратегічного бачення конкурентної позиції регіону в умовах глокалізації, необхідно використовувати ціннісний підхід, який сприятиме ефективному використанню ресурсного потенціалу, а також забезпечуватиме чіткі орієнтири розвитку території.

## ИССЛЕДОВАНИЕ М&А-ПРОЦЕССОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ТНК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Денисова Е.Ю.**, аспирант кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет

*Актуальность темы исследования.* В условиях непродолжительного перерыва в 2009 году, вызванного финансово-экономическим кризисом, и умеренного восстановления в 2010 году, процесс глобализации 60 ведущих экономик мира будет продолжаться вплоть до 2014 года на фоне дальнейшего экономического оживления, развития инновационных технологий и возрастающей роли развивающихся стран. Вместе с тем, темпы посткризисного восстановления в различных регионах мира, а также последующие ответные меры в виде принятия новых и ужесточения действующих законодательно-нормативных актов, существенно сдерживают глобализацию. Однако данные препятствия носят временный характер и в долгосрочной перспективе будет преобладать тенденция к дальнейшей интеграции мировой экономики.

Это отображается, когда ТНК внедряют новые финансовые, инновационные, инвестиционные технологии, а так же переносят часть своей деятельности за пределы своих национальных экономик, т.о. происходит движение товаров и услуг, квалифицированной рабочей силы, капиталов и новых технологий.

*Цель исследования* состоит в том, чтобы на основе активизация деятельности крупнейших зарубежных ТНК, предложить способы их применения в национальной экономике для аналогичных украинских структур. *Предметом* является система финансово-экономических отношений ТНК, которая формируется в процессе реализации ими финансовых стратегий на мировом и национальном уровне. *Объектом* являются зарубежные и украинские ТНК.

*Степень изученности проблемы исследования.* Проблемы функционирования ТНК достаточно подробно изучены зарубежными и отечественными учеными, чьи идеи и выводы были учтены в работе по изучению данной проблематики. Среди зарубежных авторов следует выделить труды Александра Г., Бейли Дж., Брейли Р., Ваховича Дж., Гапенски Г., Крушвица Л., Клика Р., Лиса Ф., Майерса С., Мауэра Л., Миллера М., Найра Р., Пайка Р., Росса С., Фамы Ю., Энга М., и др. Среди отечественных авторов следует выделить труды Архипова А., Астаповича А., Булатова А., Брагина Е., Давтяна Г., Ковалевой А., Леонтьева В., Макогона Ю., Наговицина А., Ореховой Т., Эскиндарова М., и других.

*Основная часть.* Продажа или покупка бизнеса очень время и ресурсозатратная операция, со множеством неизвестных, осознание и анализ которых необходимо проводить в процессе реализации, при этом упущение даже одного из аспектов сделки может серьезно повлиять на ее доходность, привести к убыткам или недополученной прибыли. Именно поэтому при реализации сделок М&А (Mergers & Acquisitions) широкой практикой является привлечение профессионалов – инвестиционных консультантов, которые скрупулезно проходят вместе с сотрудниками бизнеса все этапы сделок М&А, чем максимально нивелируют риски М&А.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Mergers & Acquisitions является аббревиатурой, которая используется для идентификации сделок, при реализации которых происходит передача контроля по управлению бизнесом либо его части, которые называют M&A-сделки.

Сделка M&A - это комплекс мероприятий, обеспечивающих максимально возможную эффективность и урегулированность процесса передачи контроля по управлению бизнесом. Данный комплекс мероприятий условно разделяется на этапы сделок M&A, первоочередным из которых является дью дилидженс.

Термин *due diligence* (дью дилидженс) был введен в юридический оборот в США в начале XX века. Первоначально он означал процедуру раскрытия информации брокером перед инвестором о компании, акции которой торгуются на фондовой бирже.

В настоящее время под этим термином понимается сбор и анализ информации с целью оценки разнообразных рисков, связанных с прямым инвестированием. Конечно, такое понимание этого термина принимается нами специально для нашего исследования. В различных специальных областях знаний и практики этот термин может иметь и другие значения.

Например:

- в сфере патентной деятельности (промышленной собственности) — это разумное прилежание, то есть непрерывная деятельность после возникновения замысла изобретения, нацеленная на его практическое осуществление;
- в финансовой сфере — должная проверка, надлежащее обследование:
  - а) проверка потенциальным инвестором финансового состояния и перспектив компании, претендующей на получение инвестиций;
  - б) проверка андеррайтерами полноты и обоснованности информации, предоставленной эмитентом в связи с размещением нового выпуска ценных бумаг;
  - в) проверка финансового состояния компании-цели перед покупкой ее акций, то есть слиянием или поглощением;
  - г) анализ кредитором выданных кредитов с целью определения или переоценки кредитного риска;
- в юридической сфере — это просто должная заботливость, осмотрительность.

Хотя и достаточно условно, все-таки можно выделить несколько типов дью дилидженс: *технический, маркетинговый, экологический, правовой, экономический, налоговый* и т.д.

Например, экологический дью дилидженс (*environment due diligence*) предполагает проверку соблюдения порядка пользования недрами, землей, водами, атмосферным воздухом и другими ресурсами, составляющими окружающую природную среду.

Технический дью дилидженс (*technical due diligence*) может заключаться в проверке проектной, в том числе технической, документации. Большое внимание уделяется сметной документации. При подготовке строительной документации особое внимание принято обращать на проверку рабочего проекта инженерных коммуникаций.

Маркетинговый дью дилидженс (*marketing due diligence*) включает в себя исследование системы мер, направленных на согласование производства с рыночной ситуацией и обеспечивающих устойчивый сбыт; товарной, ценовой и коммуникационной политики, системы продвижения товаров, управления персоналом и т. д.

Экономический дью дилидженс (*economical due diligence*) включает в себя все материальные аспекты деятельности, то есть хозяйственное и имущественное состояние, положение в финансовой сфере, состояние денежных расчетов и т.д.

Налоговый, фискальный дью дилидженс (*fiscal due diligence*) часто проводится как часть экономического, в частности, финансового, исследования.

Классификацию (типизацию) дью дилидженс можно осуществлять *по характеру объекта исследования*. В этом плане выделяется дью дилидженс объектов интеллектуальной собственности, иных нематериальных активов; дью дилидженс недвижимого имущества; дью дилидженс различных корпоративных образований, например, хедж-фондов, холдингов, доверительных фондов (трастов), иных подобных корпоративных или квазикорпоративных структур. Классификация дью дилидженс по объекту исследования наиболее характерна для англоязычных источников. Это позволяет подчеркнуть комплексный характер исследования, особенно при исследовании бизнеса. Практики, которые проводят крупные исследования в сфере бизнеса на Западе, предпочитают исключительно комплексные исследования, исследования неформального характера. Часто такие исследования проводятся в устной форме, в частности, путем опроса сотрудников и т.п. Конечно, это не исключает составление письменного заключения.

Проведение дью дилидженс - одна из функций комплексного исследования бизнеса. Оно помогает установить доверительные отношения в связи с заключением и проведением крупной сделки между контрагентами. Дью дилидженс обычно проводится при покупке бизнеса или его части либо при покупке крупных объектов, например, недвижимости, в частности, земли.

Проведение дью дилидженс обычно требует комплексного подхода. Конечно, комплексность зависит от характера приобретаемого объекта. Правовые и экономические — это минимальный комплекс отношений, подлежащих исследованию в процессе дью дилидженс. Правовой дью дилидженс (*legal due diligence*) считается одним из важнейших.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

В современном мире дью дилидженс стал необходимым этапом процесса инвестирования. Несомненно, проведение дью дилидженс более эффективно до вложения средств инвестора в объект инвестирования. Однако, как известно, лучше поздно, чем никогда. Поэтому проведение исследования объекта инвестирования после вложения средств является пусть и несколько запоздавшей, но не менее важной мерой защиты интересов инвестора.

Следует отметить, что в международных отношениях, когда покупатель и продавец находятся в различных юрисдикциях или когда объект недвижимости и заинтересованные в нем субъекты находятся в разных странах, нужно особенно тщательно подходить к выбору эксперта для проведения дью дилидженс. Именно в процессе последнего часто устанавливаются доверительные, партнерские отношения между контрагентами, что зачастую является залогом совершения сделки.

За первый квартал 2010 года общемировой объем М&А-сделок составил 650 млрд. долл. США, что на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года, но на 3% меньше, чем в октябре-декабре 2009 года.

Наиболее быстрыми темпами активность росла на азиатских рынках. В январе-марте в странах Азии за исключением Австралии и Японии было заключено соглашений М&А на общую сумму 115 млрд. долл. США против 37,7 млрд. долл. США за аналогичный период годом ранее. Количество сделок возросло на 8% - до 1528 по сравнению с 1416 в первом квартале 2009 года.

На долю этого региона пришлось 25% от общемирового объема сделок по слиянию и поглощению. В первые три месяца прошлого года лишь 15% соглашений М&А касались азиатских рынков. Кроме того, уже четвертый квартал подряд на азиатские рынки приходится 25% и более от общего объема сделок М&А.

В США, напротив, наблюдается снижение объема соглашений. За первый квартал сумма транзакций упала относительно аналогичного периода прошлого года на 12% - до 217,6 млрд. долл. США. Количество операций выросло на 26% - до 2356 против 1866 в январе-марте 2009 года.

В Европе объем сделок М&А сократился за минувшие три месяца на 7% и достиг 154,3 млрд. долл. США, при том что количество операций уменьшилось на 15% - до 3105. Некоторые инвесторы склонны объяснять сложившуюся в Европе ситуацию тем, что банки региона все еще неохотно выдают кредиты, поскольку на их балансах по-прежнему сохраняется значительный объем "токсичных" активов.

Объем покупок активов с использованием заемных средств вырос в январе-марте этого года более чем вдвое - до 27,5 млрд. долл. США против 12,1 млрд. долл. США год назад, но сократился на 26% с 37 млрд. долл. США в четвертом квартале 2009 года.

Среди крупнейших сделок минувшего квартала - продажи двух крупных подразделений American International Group (AIG): в начале марта британская страховая группа Prudential Plc договорилась о покупке у AIG азиатского бизнеса в сфере страхования жизни (AIA Group Ltd.) за 35,5 млрд. долл. США, а неделю спустя американский страховщик MetLife Inc достиг договоренности о покупке за 15,5 млрд. долл. США компании American Life Insurance Company (Alico), международного бизнеса по страхованию жизни AIG.

В конце февраля нефтесервисная компания Schlumberger Ltd. объявила, что договорилась о покупке своего конкурента Smith International Inc. за 11 млрд. долл. США. В середине января голландская пивная компания Heineken NV сообщила о приобретении за 5,46 млрд. долл. США пивного бизнеса мексиканской Femsa.

Наиболее успешным консультантом прошедших трех месяцев стал Goldman Sachs Group, оказавший такие услуги по сделкам на общую сумму 182 млрд. долл. США. С девятого на второе место вырвался Credit Suisse с 172 млрд. долл. США обслуженных транзакций. В пятерку лидеров также вошли Citigroup, Morgan Stanley и J.P. Morgan Chase (рис. 1.1 - 1.3).

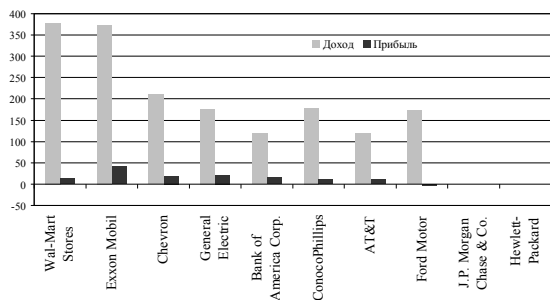
Суммарные показатели попавших в список крупнейших мировых компаний за 2010 год заметно увеличились. Вместе участники рейтинга сгенерировали 32 трлн. долл. США выручки (рост - 2 трлн. долл. США), а общая прибыль составила 2,4 трлн. долл. США против 1,4 трлн. долл. США годом ранее. Активы 2000 крупнейших корпораций Forbes оценил в 138 трлн. долл. США, а совокупную капитализацию - в 38 трлн. долл. США.

Наибольшее представительство по-прежнему у США, которые делегировали в список 536 компаний. Американское лидерство пока не вызывает никаких вопросов: от главного конкурента - Японии - в рейтинг попали 260 компаний. Кроме того, если в первой сотне американские компании заняли сразу 28 мест, то японские только 5. При этом самая крупная из них - Nippon Telegraph & Tel - расположилась лишь на 48 месте. За США и Японией следуют Китай (121 компания), Канада (67 компаний) и Южная Корея (61 компания).

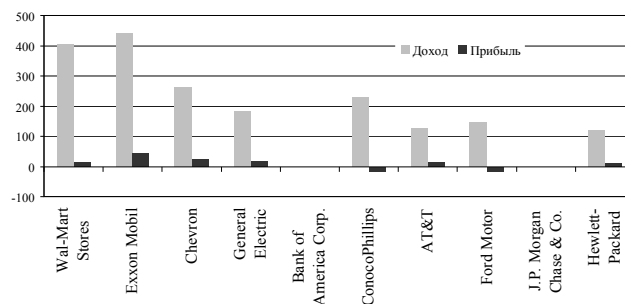
Доминируют в рейтинге представители финансового сектора (480 компаний). Огромные активы, разумеется, их главное сравнительное преимущество. С большим отставанием идут нефтегазовые компании - их в рейтинге оказалось 127. По приросту прибыли первое место занимают страховые компании (624%), по росту выручки - производители полупроводников (45%), по росту капитализации - автоконцерны (57%).

Количество М&А-сделок в России в 2010 г. выросло на 29% до 213 сделок, а их общая сумма - в 2,9 раза до 51,92 млрд. евро. При этом в России в 2010 г. было проведено 26 сделок объемом более 500 млн. евро (против 8 сделок аналогичного объема в 2009 г.), 7 сделок объемом от 251 млн. евро до 500 млн. евро (против 5 сделок в 2009 г.), 8 сделок объемом от 101 млн. евро до 250 млн. евро (против 17 сделок в 2009 г.), 47 сделок объемом от 15 млн. евро до 100 млн. евро (против 40 сделок в 2009 г.) и 26 сделок объемом менее 15 млн. евро (против 21 сделки в 2009 г.) Объем по 99 сделкам совершенным в 2010 г. не раскрывался.

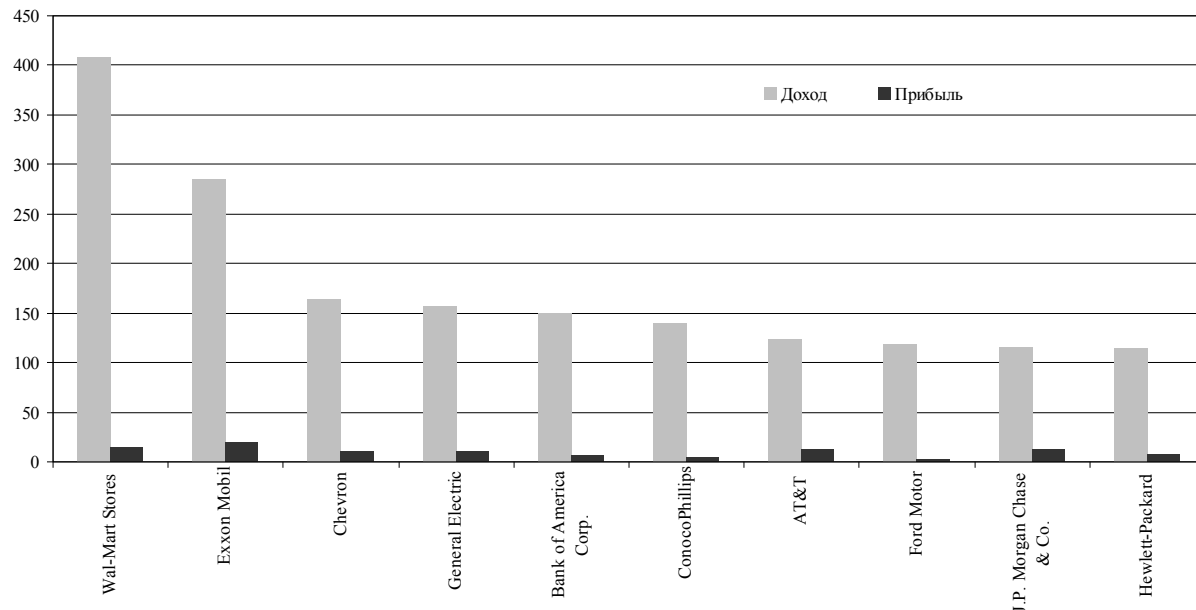
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**



**Рис. 1.1. ТОП 10 крупнейших ТНК Америки по итогам 2008 г., млн. долл. США, Fortune 500**



**Рис. 1.2. ТОП 10 крупнейших ТНК Америки по итогам 2009 г., млн. долл. США, Fortune 500**



**Рис. 1.3. ТОП 10 крупнейших ТНК Америки по итогам 2010 г., млн. долл. США, Fortune 500**

Наибольший объем сделок 2010 г произошел в секторе энергетики, горнодобывающей промышленности и коммунальных услуг (33%). Второе место занял сектор промышленных предприятий и химической промышленности, в котором было совершено 29% сделок. 20% сделок 2010 г. было совершено в секторе телекоммуникаций, медиа и технологий, 12% - в потребительском секторе, 3% - в секторе финансовых услуг, 1% - в строительном секторе и менее 1% в секторе недвижимости и сельского хозяйства.

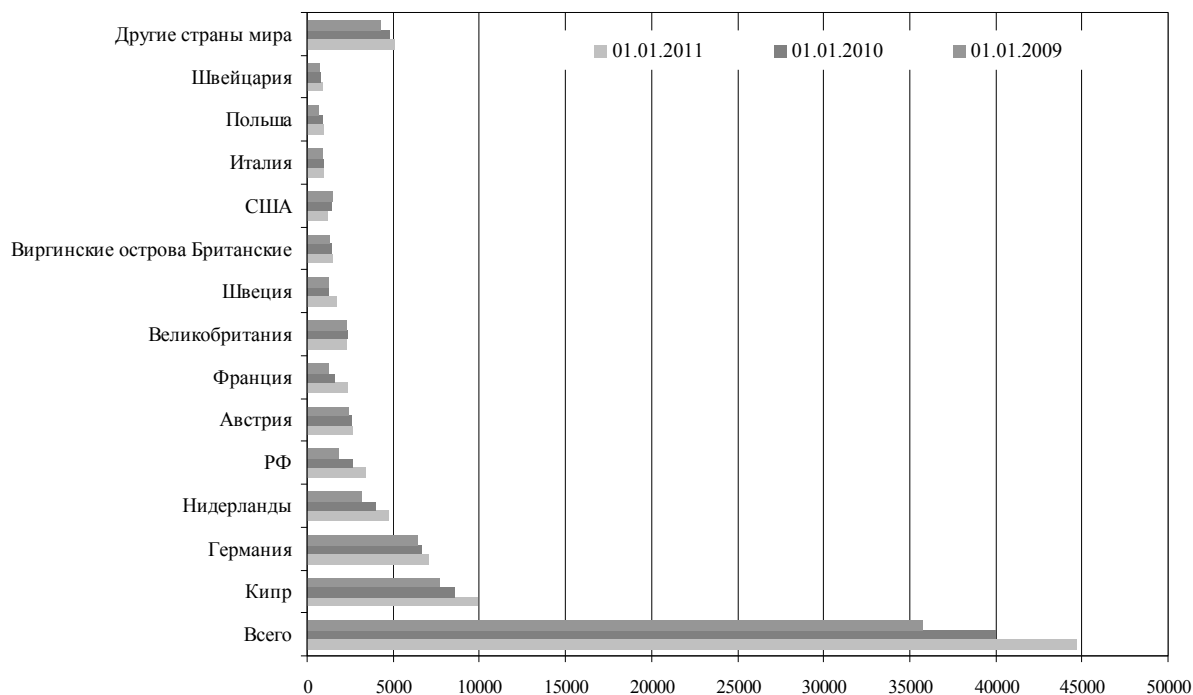
Для отечественных ТНК важное значение имеет разработка и реализация такой финансовой стратегии, которая способствовала бы их экспансии в глобальной экономике. Финансовая стратегия не только определяется глобальной корпоративной стратегией украинских ТНК, но и активно может повлиять на все ее элементы, обуславливая их корректировку за счет наличия ресурсных ограничений, выявляемых при сопоставлении стоимости привлекаемых ресурсов с ожидаемыми результатами их использования. При этом главной целью финансовой стратегии ТНК становится максимизация ее рыночной стоимости.

На украинском рынке успешно работают такие ТНК как «Nestle», «Proctor&Gamble», «Johnson&Johnson», «Coca-Cola», «McDonalds». Если рассматривать роль ТНК в экономике Украины, то небезопасным является переход контроля к зарубежным партнерам в стратегических сферах, например, в нефтеперерабатывающей отрасли. Одесский нефтеперерабатывающий завод контролируется «Лукойлом» (Россия), Лисичанский – компанией «ТНК ВР» (Россия), Херсонский – «Альянсом» (Россия), часть Кременчугского - «Татнефтью» и правительством Татарстана (Россия).

Про аспекты взаимодействия Украины с мировыми ТНК можно судить по динамике украинских ПИИ, которые есть основной формой зарубежной экспансии ТНК. А структура и динамика украинских потоков ПИИ свидетельствует про ориентацию большинства иностранных инвесторов на получение быстрой прибыли и их склонность к финансовым злоупотреблениям и отмыванию средств. На 01.10.2010 года в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 44708 млн. долл. США ПИИ [2].

Общий объем ПИИ, внесенных в Украину, на 01.10.11 г. составил 42511,9 млн. долл., что на 11,62% больше объема инвестиций на начало 2010 года. [2].

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**



**Рис. 2. Динамика географической структуры притока ПИИ в Украину на 01.10.10 г., млн. долл. США**

Преобразовываясь и расширяясь, ТНК внедряются в экономики других государств, при этом они влияют на национальную политику и законодательство, заставляя правительства тех или иных государств, определять, к примеру, структуру отраслей народного хозяйства, лоббируют изменения и/или введения новых нормативных актов, позволяющих им осуществлять внедрение более эффективно.

Механизм государственно-монополистического регулирования трансформировался в пользу поощрения инициативы частного предпринимательства, и изменилась политика в отношении международных монополий. В 90-е гг. и в начале XXI в. либерализация как магистральная тенденция государственного регулирования ПИИ сохранилась. Практически все страны мира сейчас активно приветствуют ПИИ и стремятся улучшить инвестиционный климат для них: отменяют существовавшие ранее ограничения, укрепляют гарантии от экспроприации и национализации, дают больший простор действию рыночной конкуренции.

Чтобы добиться переноса центра тяжести деятельности ТНК в Украине с торгово-распределительной активности на производство и, более того, в сферу научно-технологических разработок, обеспечить активное использование иностранными филиалами ТНК украинских технологий, обеспечить соединение корпоративных стратегий зарубежных ТНК с приоритетами национального экономического развития, обезопасить национальную экономику от риска оттока иностранного капитала в виде репатриации прибылей или бегства краткосрочных активов за рубеж при снижении степени доверия к правительству и отечественной экономической политике, сделать так, чтобы деятельность иностранных филиалов ТНК не вела к подавлению конкурирующих компаний с украинским капиталом, не создавала монополии или олигополии – важно понимать стратегию ТНК.

*Выводы.* Создание украинских ТНК позволит в определенной степени защитить национальные экономические интересы, будет содействовать дальнейшему развитию украинских хозяйственных структур, интернационализации их производства и капитала, интеграции Украины в мировую экономику.

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Благодравин М. Вывод технопарков из юрского периода инновационная инфраструктура/ [Электронный ресурс] / М. Благодравин, О. Рубан/ Эксперт - №9, 2004 // [www.expert.ua](http://www.expert.ua)
2. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Доклад о мировых инвестициях 2010: инвестиции в низкоуглеродную экономику // [Электронный ресурс] - сайт ЮНКТАД // [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
4. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике/ учебное пособие. / Ю.Макогон, Т.Орехова - Донецк: Альфа-пресс, 2005. – 117с.
5. World Investment Report 2009: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. UNCTAD.- N-Y., GEN., 2009

## РЕЗЮМЕ

Исследование M&A-процессов финансовых стратегий крупнейших зарубежных ТНК, предложит способы их применения в национальной экономике для аналогичных украинских структур.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, глобализация, мировая экономика, транснационализация, национальная компания.

## РЕЗЮМЕ

Мета дослідження полягає в тому, щоб на основі дослідженні фінансових стратегій найбільших закордонних ТНК, запропонувати способи їхнього застосування в національній економіці для аналогічних українських структур.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорація, глобалізація, світова економіка, транснаціоналізація, національна компанія.

## SUMMARY

The aim of the research is that based on the study of financial strategies of the largest foreign multinationals suggest how to apply them in the national economy for a similar Ukrainian organizations.

**Key words:** multinational corporation, globalization, world economy, national company.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

**Дергачова В.В.**, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Досвід післявоєнного розвитку показав, що одним з ефективних шляхів забезпечення сталого зростання національної економіки є використання факторних переваг країни в системі міжнародного поділу праці в рамках інтеграційних організацій. Найбільш розвиненим інтеграційним об'єднанням у світі став Європейський Союз (ЄС), вплив якого на хід глобальних економічних і політичних процесів постійно посилюється.

ЄС є єдиним у світі об'єднанням, яке пройшло у своєму розвитку п'ять стадій інтеграційного процесу і досягло рівня економічного і валютного союзу. Перехід країн ЄС-15 до постіндустріального етапу в економіці супроводжувався в соціально-політичній сфері побудовою розвинутого громадянського суспільства. Модель економічного і соціального розвитку ЄС стала світовим еталоном інтеграції.

Еволюційний перехід на все більш високий рівень конвергенції національних економік супроводжувався зростанням впливу інтеграційного об'єднання на європейську та світову економіку і політику, і членство в ЄЕС / ЄС ставало стратегічною метою все більшого числа держав.

У 1960 р. ВВП всіх п'ятнадцяти країн, що увійшли згодом до ЄС, становив 62,5% ВВП США. З кожним етапом розширення ЄЕС / ЄС цей розрив скорочувався, і в 1990-х рр. ЄС-15 став одним з двох лідерів світової економіки, зрівнявшись за величиною ВВП з США. Однак до кінця ХХ століття темпи зростання ВВП в ЄС знизилися, і нове розширення інтеграційного об'єднання стало об'єктивно необхідним.

Демократичні реформи і ринкові перетворення, проведені в 1989-2003 рр. в ряді постсоціалістичних країн ЦСЄ та Балтії, відкрили нові перспективи інтеграції, вивівши її за межі західноєвропейського регіону. У 2004 р. відбулося наймасштабніше за всю історію п'яте розширення ЄС, членами якого стали Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія і Естонія. Шосте розширення відбулося в 2007 р., коли членами ЄС стали Болгарія та Румунія.

В даний час ЄС об'єднує 27 країн з населенням 493 млн. чоловік і територією 4318 тис. кв. км, що становить 46% площі США. Частка ЄС-27 у світовому ВВП зросла з 26,1% у 2000 р. до 30,9% у 2007 р., у той час як частка США за цей час зменшилася з 31,5% до 25,4%. Європейський Союз є також і безумовним лідером світової торгівлі. У 2007 р. зовнішньоторговельний товарообіг ЄС-27 склав € 2666 млрд, що на 14,9% перевищує товарообіг США (€ 2320 млрд), а обсяг експорту ЄС-27 (€ 1240 млрд) на 46,2% перевищив обсяг експорту США (€ 848 млрд) [1].

Історично сформовані відмінності у забезпеченості ЄС і США основними факторами виробництва (реальними, фінансовими і людськими ресурсами) об'єктивно зумовлюють різний характер реакції економічних систем ЄС та США на зовнішні і внутрішні умови господарської діяльності. Аналіз динаміки ВВП ЄС і США в зіставленні з основними гео економічними змінами протягом аналізованого періоду дозволяє зробити висновок, що ЄС наприкінці ХХ століття не тільки