

РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ЧИННИК ПОДАЛЬШОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2014 ДОВГАЛЬ О. А.

УДК 339.5

Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі

У статті розглядаються тенденції розвитку процесу лібералізації міжнародного обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому і причин, специфіки і ролі в цьому процесі укладання регіональних торговельних угод. Проаналізовано еволюцію процесу лібералізації міжнародної торгівлі, яка тривала майже півстоліття під патронатом ГАТТ, а потім сповільнилася й по суті урвалася зі створенням СОТ. У результаті дослідження як об'єктивна основа появи і широкого поширення регіональних торговельних угод виявлена надзвичайна гострота протиріч між учасниками міжнародної торгівлі та втратою впевненості в можливостях СОТ у їх вирішенні. Обґрунтовано, що основним вектором у розвитку регіональних торговельних угод є формування більш сприятливих умов для ведення торгівлі, ніж дає міжнародно-правова дисципліна, що підтримується багатосторонньою торговельною системою. Зроблено висновок щодо того, чим більше будуть поширюватися регіональні торговельні угоди, тим більше шансів з'явиться для прискорення лібералізації та вироблення нових правил обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому.

Ключові слова: лібералізація міжнародної торгівлі, протекціонізм, міжнародна торговельна система, регіональні торговельні угоди.

Бібл.: 9.

Довгаль Олена Андріївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: e.a.dovgal@gmail.com

УДК 339.5

UDC 339.5

Довгаль Е. А. Региональные торговые соглашения как фактор дальнейшей либерализации международной торговли

В статье рассматриваются тенденции развития процесса либерализации международного обмена в рамках международной торговой системы в целом и причин, специфика и роли в этом процессе заключения региональных торговых соглашений. Проанализирована эволюция процесса либерализации международной торговли, продолжавшаяся почти полвека под патронатом ГАТТ, а затем замедлившаяся и по существу прервавшаяся с созданием ВТО. В результате исследования в качестве объективной основы появления и широкого распространения региональных торговых соглашений выявлена чрезвычайная острота противоречий между участниками международной торговли и утратой уверенности в возможностях ВТО в их разрешении. Обосновано, что основным вектором в развитии региональных торговых соглашений является формирование более благоприятных условий для ведения торговли, нежели дает международно-правовая дисциплина, поддерживаемая многосторонней торговой системой. Сделан вывод о том, что чем шире будут распространяться региональные торговые соглашения, тем больше шансов появиться для ускорения либерализации и выработки новых правил обмена в рамках международной торговой системы в целом.

Ключевые слова: либерализация международной торговли, протекционизм, международная торговая система, региональные торговые соглашения.

Библ.: 9.

Довгаль Елена Андреевна – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: e.a.dovgal@gmail.com

Dovhal Olena A. Regional Trade Agreements as a Factor of Further Liberalisation of International Trade

The article considers tendencies of development of the process of liberalisation of international exchange within the international trade system in general and reasons, specificity and role of regional trade agreements in this process. The article analyses evolution of the process of liberalisation of international trade that lasted for nearly half a century under the aegis of the General Agreement of Tariffs and Trade and then slowed down and, in fact, was discontinued after establishment of the World Trade Organisation. In the result of the study as an objective ground of appearance and wide popularity of regional trade agreements, the article detects very sharp contradictions between participants of the international trade and loss of confidence in WTO capabilities in their solution. The article shows that the main vector in development of regional trade agreements is formation of more favourable conditions for trading than the international-legal discipline provides being supported by a multi-sided trade system. A conclusion is made that the wider regional trade agreements are spread, the more chances for acceleration of liberalisation and development of new rules of exchange within the international trade system in general.

Key words: liberalisation of international trade, protectionism, international trade system, regional trade agreements.

Bibl.: 9.

Dovhal Olena A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: e.a.dovgal@gmail.com

Протекціонізм і лібералізм – два альтернативних напрямки зовнішньоторговельної політики держави. У сучасній світовій практиці ані протекціоністська, ані ліберальна зовнішньоторговельна політика в чистому вигляді не зустрічаються. Будь-яка країна використовує поєднання елементів обох варіантів зовнішньоторговельної політики, комбінуючи їх залежно від ситуації у світовій економіці та національному господарстві, господарських завдань, що вирішуються нею на даному етапі. У цілому, якщо ретроспективно оцінювати рівні торговельних бар'єрів у більшості країн світу, можна констатувати поступовий

дрейф національних зовнішньоторговельних режимів від жорсткого протекціонізму до вільної торгівлі та більшої відкритості економіки.

При цьому процес лібералізації міжнародної торгівлі розвивається нелінійно. Послідовне поступове просування на шляху до більш «відкритої та справедливої торгівлі» під патронатом ГАТТ, що тривало майже півстоліття, сповільнилося й по суті перервалося зі створенням СОТ. Нині світова торгівля ведеться на основі принципів, норм і правил, вироблених ще у ході Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який

завершився у 1994 р., проте все більше нових норм тепер народжується в рамках регіональних торговельних угод, кількість яких надзвичайно швидко збільшується протягом останніх десятиліть.

Сучасні дослідження, присвячені регулюванню міжнародної торгівлі, представлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Є. Азроянца, О. Білоруса, І. Бураковського, Н. Горіна, М. Делягіна, І. Дюмулена, В. Зуєва, П. Кругмана, Т. Мельник та інших [1 – 4]. Однак дослідженню співвідношення лібералізації та протекціонізму в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональних торговельних угод (РТУ) приділялося недостатньо уваги.

Автор ставить за мету аналіз тенденцій розвитку процесу лібералізації міжнародного обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому і причин, специфіки та ролі в цьому процесі укладення регіональних торговельних угод.

Узовнішньоторгівельній політиці більшості країн до середини ХХ ст. домінував протекціонізм, чому неабиякою мірою сприяли дві світові війни й Велика депресія, що викликали посилення тарифного захисту національних ринків і масове застосування кількісних обмежень імпорту. З другої половини ХХ ст. ситуація докорінно змінилася. У світовій економіці виникла й продовжує неухильно зміцнюватися тенденція до все більшої лібералізації обміну товарами та відкриття національних ринків, причому просування до свободи торгівлі пов'язано вже не стільки з вибором національних урядів окремо взятих країн, скільки з узгодженими на багатосторонньому рівні рішеннями учасників міжнародної торгівлі.

Початковий імпульс цьому процесу поклало підписання у 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), в якій було зафіксовано принципи й правила регулювання міжнародної торгівлі товарами. Учасниками Угоди стали 23 країни, які виступали за проведення відкритої та ліберальної торговельної політики, в основу якої було б покладено режим найбільшого сприяння (РНС) і національний режим. У зв'язку з тим, що переважна частина світової торгівлі на той час припадала на сировинні товари, ГАТТ у своєму первісному вигляді була чисто тарифною угодою, в яку було включено низку положень, що стосуються інших форм регулювання торгівлі.

Будучи за задумом тільки багатосторонньою торговельною угодою, ГАТТ поступово перетворилася на міжнародну організацію, що відає питаннями регулювання світової торгівлі. До початку 1960-х рр. діяльність ГАТТ як організації було спрямовано головним чином на регулярне проведення багатосторонніх переговорів щодо узгодженого зниження митних бар'єрів. І це не випадково: у перші післявоєнні роки середній рівень митного оподаткування імпорту в країнах – лідерах світової торгівлі становив від 20 до 30% [5]. До початку 1970-х рр. під егідою ГАТТ пройшло шість раундів багатосторонніх переговорів, у результаті яких середній рівень митного оподаткування в країнах – членах цієї організації було знижено до 7% [5]. Надалі, продовжуючи тарифне роззброєння, країни – члени ГАТТ поступово стали переносити акцент на розробку угод, які визначають норми і правила регулювання торгівлі, якими мали б керуватися уряди країн-учасниць у своїй зовнішньоторгівельній політиці. Перші такі угоди (Антидемпінговий кодекс і Кодекс про митну вартість), що уточнюють і конкретизують окремі статті ГАТТ, було

прийнято в ході Кеннеді-раунду (1963 – 1967 рр.). Переговори Токійського раунду (1973 – 1979 рр.) привели до появи вже 12 подібних угод.

У підсумку Уругвайського раунду (1986 – 1994 рр.), останнього туру торговельних переговорів у рамках ГАТТ взяли участь 125 країн і територій, які підписали 56 угод, домовленостей та рішень, що відносяться до широкого кола заходів регулювання зовнішньої торгівлі, у тому числі до правил і процедур врегулювання спорів і функціонування міжнародного механізму торговельної політики. Найважливішим із документів раунду стала угода про заснування нового міжнародного економічного інституту – Світової організації торгівлі (СОТ), що стала наступницею ГАТТ. У прийнятих раундом документах передбачалося, що його положення будуть без будь-яких вилучень відображено в національних законодавствах країн-членів. Учасники переговорів, крім того, домовилися, що протягом п'яти років розвинені країни знизять середній рівень мит на промислові товари на 40%, а країни, що розвиваються, – на 2/3 від цього рівня. Відтоді зобов'язання щодо зниження мит брали на себе тільки країни, що приєднувалися до СОТ вже після її створення [5].

Внаслідок виконання домовленостей Уругвайського раунду рівень митного оподаткування імпорту в окремих країнах, що відіграють помітну роль в міжнародній торгівлі, істотно зменшився. Так, середній рівень митного оподаткування імпорту (без сільськогосподарських товарів і палива) у 2012 р. відносно 1990 р. в ЄС склав 50,6%, в США – 62,7%, Японії – 68,4%, Бразилії – 42,4%, Індії – 37,7%, Китаї – 34,8% і Філіппінах – 27,1% [5]. Уругвайський раунд став своєрідним якісним стрибком у розвитку міжнародної торгової системи, завдяки якому складні проблеми її регулювання, що накопичувалися у міру зростання масштабів світової торгівлі, знайшли відносно збалансовані рішення, які в цілому відповідають інтересам різних груп країн і окремих держав. Сьогодні за цими правилами здійснюється 98% всієї світової торгівлі товарами. Принципи, правила й норми міжнародної торгової системи взяли на озброєння вже 159 країн, у тому числі сім країн СНД – Вірменія, Грузія, Киргизія, Молдова, Росія, Україна і Таджикистан. Ще близько трьох десятків країн ведуть переговори про приєднання до неї.

Новий тур багатосторонніх переговорів щодо подальшої лібералізації торгівлі, який отримав назву «Раунд тисячоліття», почався вже під егідою СОТ на конференції в Дохі (Катар) у листопаді 2001 р. і продовжується до цього часу. Таке тривале узгодження відображає складність досягнення компромісу між інтересами розвинених країн і країн, що розвиваються, оскільки розстановка сил у світовій економіці неухильно змінюється на користь останніх. Якщо у 1990 р. їхня частка у світовому ВВП становила 18%, світовому експорту товарів – 24%, експорту послуг – 18%, вивезених прямих інвестицій – 5%, то у 2012 р. ці показники зросли, відповідно, до 33, 42, 30 й 27% [5]. Азіатські гіганти – Китай та Індія – демонструють надвисокі темпи приросту зовнішньої торгівлі. Зростання економічної й політичної ваги колишніх аутсайдерів, накопичений ними переговорний досвід вже не дозволяють лідерам світової економіки беззастережно диктувати свою волю щодо визначення змісту і формату домовленостей.

Колишня асиметрія у відносинах по лінії Північ (США та Євросоюз) – Південь (провідні країни, що розвиваються)

йде в минуле. Слід також враховувати, що й сам переговорний процес значно ускладнився за останні роки. Національні інтереси підштовхують учасників Дохійського раунду до формування переговорних альянсів, які виступають з єдиною узгодженою позицією. Таких альянсів налічується вже більше десяти. При цьому їх учасники активно використовують можливості «пакетного» методу, що застосовується в СОТ і при якому рішення з усіх питань порядку денного приймаються в ув'язці одне з одним у зведеному вигляді. Це дозволяє їм висувати свої вимоги і пропозиції щодо поступок одночасно за різними напрямками торгівлі.

Основною перешкодою для формування остаточного компромісного підсумкового документу, що охоплює всю тематику переговорів, залишаються найгостріші розбіжності між Північчю та Півднем. Розвинені країни наполегливо домагаються лібералізації доступу на ринки країн, що розвиваються, і відмовляються скасовувати експортні субсидії на сільськогосподарські товари, скорочувати державну підтримку аграрного сектора, а також не бажають «узаконити» диференційований та більш сприятливий режим для країн, що розвиваються, який існував у ГАТТ. Країни, що розвиваються, зі свого боку, відмовляються більш широко відкривати свої ринки для західних товарів і послуг.

Учасники Доха-раунду усвідомлюють, що відсутність обмежень у торгівлі прискорює економічне зростання й сприяє підтримці зайнятості, проте їх прихильність національним інтересам призвела до того, що переговори, що тривають вже 12 років, зайшли в глухий кут. Більше того, у кризові 2009 – 2010 рр. країни G20, проголошуючи рішучість не зводити нових бар'єрів на шляху торгівлі та інвестицій, на ділі активно застосовували різні протекціоністські заходи захисту національних економік, включаючи масову державну підтримку місцевих виробників. Так, тільки за період з жовтня 2009 р. по жовтень 2010 р. уряди країн – членів СОТ використали 200 нових заходів обмеження імпорту, головним чином спеціальних заходів захисту ринку, які охопили 1,2% його глобального об'єму. Це – очевидне свідчення того, що національні інтереси домінують над глобальними, або, іншими словами, це є явним проявом економічного націоналізму [5].

Таким чином, можна констатувати, що сьогодні лідери держав не готові до пошуку компромісів у питаннях, які зачіпають національні інтереси країн із різними рівнями соціально-економічного розвитку.

Водночас посилення інтернаціоналізації господарського життя, що виявляється насамперед у масовому виникненні транснаціональних компаній і стрімкому розширенні масштабів їх діяльності, привело до істотної зміни характеру міжнародної торгівлі. Вона значною мірою базується тепер на внутрішньогалузевому поділі праці, за яким країни обмінюються аналогічними готовими товарами, їх частинами та компонентами – близько 40%, за оцінкою ЮНКТАД [6].

Ця особливість підштовхує світову спільноту до подальшої лібералізації обміну та уніфікації національних заходів регулювання торгівлі. Домовленості щодо зниження тарифних ставок у рамках ГАТТ, односторонні заходи національних урядів, спрямовані на полегшення торгівлі не завжди і не вусюму влаштовують учасників багатосторонньої торговельної системи. Частина з них прагне «йти далі і швидше», ніж це передбачають зобов'язання у межах ГАТТ/СОТ.

Результатом незадоволеності учасників міжнародної торгівлі масштабами і темпами багатосторонньої лібералізації став сплеск інтересу до укладення двосторонніх, регіональних, а потім і трансконтинентальних торговельних угод, у тому числі і таких, що виходять за рамки угод СОТ за сферами взаємодії. Членів ГАТТ підштовхує до випереджаючої лібералізації торгівлі й приклад Європи, де до останнього часу послідовно й успішно здійснювалося просування шляхом економічної інтеграції.

Останніми роками кількість РТУ стала зростати лавиноподібно, не припиняючись і навіть посилившись у період глобальної кризи. Пов'язано це, у тому числі, з надзвичайною гостротою протиріч між учасниками міжнародної торгівлі та втратою впевненості в можливостях СОТ у їх вирішенні. У цілому за час існування багатосторонньої торговельної системи в секретаріат ГАТТ/СОТ надійшло 546 нотифікацій щодо укладення РТУ, 16363 з яких відносяться до числа діючих (дані на початок 2013 р.). У цих угодах беруть участь всі члени СОТ, за винятком Монголії, кожен член СОТ входить до числа учасників приблизно 13-ти угод [5].

Помітна особливість даних угод – їх лібералізаційний характер, при якому два або більше партнера надають один одному взаємні преференції. Серед угод, які вступили в силу, переважають угоди про вільну торгівлю (58% всіх угод) та економічну інтеграцію (31%), помітно менша питома вага припадає на угоди про митні союзи (7%) й угоди з частковим охопленням товарної номенклатури або секторів економіки (4%). При цьому всі угоди, як відзначають експерти СОТ, можна розділити на дві умовні групи. До першої з них відносяться так звані угоди «СОТ плюс», в яких партнери домовилися щодо преференцій в галузях, що регламентуються правилами СОТ. До другої групи входять угоди, в яких намічаються узгоджені дії у сферах, що не входять до компетенції СОТ. Вони отримали назву «СОТ – X» [5].

В останні роки у розвитку мережі РТУ проявляється нова тенденція. Із 75 РТУ, нотифікованих у СОТ у 2008 – 2009 рр., більше половини склали міжрегіональні РТУ. Найбільшу активність у створенні таких угод проявляють ЄС, ЄАВТ, країни Південно-Східної Азії, США, Канада, які ставлять своїм головним завданням досягнення найбільшого ефекту від участі в таких формах інтеграції в умовах посткризових економічних труднощів.

За активної участі США йде підготовка детального проекту угоди щодо створення транстихоокеанського партнерства (*Trans-Pacific Partnership, TPP*). Завершити її намічається у жовтні 2014 р. Проект передбачає поліпшення умов для торгівлі та інвестицій, створення механізму вирішення спірних питань, взаємодія у сфері захисту інтелектуальної власності, сфері освіти та інші. На саміті АТЕС у Гонолулу (листопад 2011 р.) учасники TPP (10 країн на чолі із США) задекларували спільне прагнення і далі розвивати обраний ними формат співпраці, позиціонуючи його як зразок для майбутніх торговельних угод не тільки між економіками АТР, але й за межами регіону. Про готовність приєднатися до TPP вже заявили Канада, Мексика та Японія [7].

Відповідною реакцією на створення транстихоокеанського партнерства стала досягнута на саміті країн Східної Азії у Пномпені (листопад 2012 р.) домовленість про початок переговорів щодо створення Всебічного регіонального економічного партнерства (*Regional Comprehensive Economic*

Partnership, RCEP). У дане об'єднання планують увійти країни АСЕАН, Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Австралія й Нова Зеландія, що дозволить сформуванню найбільшої у світі зони вільної торгівлі. Переговори намічається завершити до 2015 р. [8].

Розробка даних проектів у будь-якому випадку прискорюватиме рух світового співтовариства до вдосконалення діючих і впровадження таких норм і правил міжнародної торгівлі, що виходять сьогодні за межі компетенції СОТ. У результаті формування транстихоокеанської та східноазіатської зон вільної торгівлі може скластися нова конфігурація світового економічного простору, на якому розгортатиметься міжнародний обмін.

За такої конфігурації світового простору, що складається в даний час, міжнародна торгівля в осяжній перспективі, ймовірно, буде здійснюватися на двох інституційних «поверххах». На першому з них будуть діяти принципи, норми і правила СОТ, на другому – міжнародна дисципліна СОТ, яка буде доповнюватися двосторонніми чи багатосторонніми взаємними преференціями, а також сферами взаємодії, регулювання яких сьогодні не входить до компетенції світової торговельної системи.

Швидкий розвиток мережі регіональних торговельних угод закономірно привів до посилення їхньої ролі в міжнародній торгівлі. Обсяг експорту країн – учасниць РТУ на ринки партнерів за цими угодами протягом 1990 – 2012 рр. зростав швидше, ніж світовий експорт в цілому, а питома вага внутрішньорегіональних поставок у загальносвітовому експорті збільшилася за вказаний період з 28 до 51 %, тобто у 1,8 разу [5].

При такому поширенні торгівлі на преференційних умовах найважливіший принцип СОТ – РНС все більше втрачає своє значення як засіб забезпечення недискримінації, а самі РТУ виступають як інструмент, що обмежує конкуренцію на ринках учасників угод для виробників тих країн, які в угоди не входять. Є підстави говорити про те, що цей найголовніший принцип міжнародної торгівлі починає заміщатися своєю протилежністю – режимом найменшого сприяння для країн, які не є учасниками РТУ. Можна, мабуть, констатувати, що глобальні інтереси, втілені в багатосторонніх угодах СОТ, у сьогоднішньому світі часто відтісняються на задній план інтересами національними та регіональними. Деякі вітчизняні фахівці кваліфікують торгово-політичні режими регіональних угруповань як систему колективного протекціонізму, який, на їх думку, є свого роду «гібридом» протекціонізму і свободи торгівлі [9, с. 20].

Мабуть, вони в дечому праві, але недооцінюють того, що основним вектором у розвитку РТУ є формування більш сприятливих умов для ведення торгівлі, ніж дає міжнародно-правова дисципліна, що підтримується багатосторонньою торговельною системою. Тому, як видається, швидке зростання кількості РТУ пов'язано не з прагненням національних урядів до зведення окремих торговельних бар'єрів, а із включенням країн у процес лібералізації зовнішньої торгівлі в умовах глобальної конкуренції, що набирає силу.

Широко поширена думка, що багатостороння торговельна система забезпечує вільну торгівлю, а регіональні торговельні угоди повністю усувають тарифні та нетарифні бар'єри на шляху руху товарів. Грунтовний аналіз, проведений експертами СОТ, показує, що це далеко не так. У даний час рівень митного оподаткування у світовій торгівлі становить 4%. При цьому щодо більше половини її обсягу

(52,3%) діють нульові ставки імпорتنних мит, 25,3% з яких встановлені в РТУ, а 27% введені в рамках РНС. Щодо іншої половини світової торгівлі діють різні за рівнем імпорتنні мита. Преференційними тарифними ставками, чинними в РТУ, охоплено трохи більше 16% міжнародної торгівлі, а ставками, що застосовуються на основі РНС, – 30,2%, тобто майже вдвічі більше [5].

Коментуючи використання порівняно високих імпорتنних мит у преференційній торгівлі, експерти СОТ підкреслюють, що виникнення РТУ не призводить до зникнення в країнах-учасниках «чутливих секторів», що вимагають певного тарифного захисту. Саме їхнє існування ставить межі розширенню масштабів вільної торгівлі [5].

ВИСНОВКИ

Таким чином, сучасні реалії такі, що без використання інструментів протекціоністського захисту учасники міжнародної торгівлі обійтися об'єктивно не можуть. Правила застосування цих інструментів обумовлюються 60 угодами СОТ. Виходить, що СОТ, прагнучи до лібералізації торгівлі, змушена виступати одночасно в ролі охоронця протекціонізму, хай і помірного, якщо порівнювати його з протекціонізмом середини минулого століття. Як СОТ буде долати цей конфлікт інтересів – покаже час.

Не можна, однак, не бачити того, що коли СОТ нотифікує регіональні торговельні угруповання, вона відкриває шляхи для випереджаючого впровадження нових правил регулювання торгівлі. Звичайно, РТУ переслідують ту ж мету, що і СОТ – лібералізацію міжнародного обміну в інтересах прискорення економічного розвитку. Однак СОТ забезпечує такий рівень лібералізації, на який готові йти всі її члени (рішення в цій організації приймаються в «пакеті» консенсусом), а РТУ – практично максимально можливий для конкретного і обмеженого складу учасників рівень лібералізації. Тому чим ширше будуть поширюватися РТУ, тим більше шансів з'явиться для прискорення лібералізації та вироблення нових правил обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому. ■

Література

1. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. В. Горін. – К., 2008. – 330 с.
2. Дюмулен І. І. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование / И. И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2009. – 579 с.
3. Глобальное экономическое регулирование / Под ред. проф. В. Н. Зуева. – М.: Магистр, 2012. – 574 с.
4. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.
5. За даними: WTO. World Trade Report 2013. [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm
6. UNCTAD. Handbook of Statistics 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=759>
7. Statement Of The Ministers And Heads Of Delegation For The Transacific Partnership Countries. December 10, 2013. Singapore [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ustr.gov/tpp>
8. Regional Comprehensive Economic Partnership negotiations [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.dfat.gov.au/fta/rcep/>
9. Бабин Э. П. Внешнеэкономическая политика / Э. П. Бабин, Т. М. Исаченко. – М.: Экономика, 2007. – 463 с.