

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИВАТНИХ СТАНДАРТІВ У МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

В статті розглядаються актуальні проблеми впровадження неофіційних стандартів у практику міжнародної торгівлі, які дістали назву приватні. Їх поява і впровадження зумовили появу низку проблем. Це стосується їх відмінностей від офіційних стандартів, які не в змозі охопити весь складний спектр вимог щодо виробництва і збуту продукції на міжнародних ринках, шляхів зниження витрат при їх впровадженні.

Ключові слова. міжнародна торгівля, приватні стандарти, технічні регламенти, якість продукції, глобалізація.

DAVYDENKO H. V.

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

PROBLEMS AND PROSPECTS OF PRIVATE STANDARDS IN INTERNATIONAL TRADE

The article deals with topical issues of implementation of standards in the informal practice of international trade, which are called private. Their appearance led to the emergence and implementation of a number of problems. This includes their differences from official standards that are not able to cover the whole complex range of requirements for production and marketing in international markets, ways to reduce costs in their implementation.

Keywords: international trade, private standards, technical regulations, product quality, globalization.

Актуальність теми. Вступ України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) та підписання Асоціації з Європейським Союзом поставило перед вітчизняними підприємствами низку завдань щодо адаптації до нових умов роботи на міжнародних ринках. Найнагальнішою проблемою на сьогодні є адаптація вітчизняних стандартів до світових зразків, що дасть можливість більш впевнено почувати на світових ринках. За останні роки вітчизняні дослідники почали звертати увагу на проблему впровадження стандартів у міжнародну торгівлю. Складовою інститут стандартів у міжнародній торгівлі є приватні стандарти, роль яких з кожним роком зростає.

Аналіз вивчення проблеми. Дослідження стандартів міжнародної торгівлі активно розпочалося після організації Світової Організації Торгівлі, в основі діяльності якої було сприяння розвитку міжнародної торгівлі. Однією із головних передумов сприяння є впровадження стандартів, які є уніфікованими для всіх країн-учасниць. Тому основна увага була приділена вивченню стандартів та їхньому впливу на розвиток міжнародної торгівлі, зокрема впливу стандартів на торгівлю між розвинутими країнами, між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, побудові різних моделей торгівлі між країнами з використанням стандартів [1]. В основному це були зарубіжні дослідники і лише після вступу України до СОТ цією проблемою почали займатися вітчизняні дослідники [2], але проблема приватних стандартів залишається малодослідженою.

Тому основними цілями нашого дослідження є акцентування уваги на проблемах, які стоять перед вітчизняними підприємствами при виході на міжнародні ринки та на їх вирішенні у процесі міжнародної торгівлі.

Основний зміст. Незважаючи на те, що термін «приватні стандарти» може охоплювати будь-які стандарти, розроблені особою чи організацією, не пов'язаною з урядом [3]. Проте, приватні стандарти викликають ряд запитань, що пов'язані з характером їх власності і процесом розроблення. Приватні стандарти розробляються та здійснюються неурядовими організаціями або підприємствами для отримання прибутку (для бізнесу) або для некомерційних організацій.

Говорячи про фактори, що впливають на зростання приватних стандартів в міжнародній торгівлі про один з перших слід сказати, що це є глобалізація в цілому. Зміни в структурі споживання, бажання всіх хто представлений в ланцюжку поставок отримувати якісний продукт, починаючи від виробників і закінчуючи безпосередньо покупцем. Слід згадати і про те що приватні стандарти вирішують багато соціальних та екологічних проблем.

Приватні стандарти мають ряд корисних переваг, які залежать від поліпшення якості продукту чи процесу, зазвичай, це залежить від конкретного виробника. Це можуть бути переваги компанії, які повинні дотримуватися його чи суспільства в цілому, залежить від його вимог («критеріїв»). Як правило, його дотримання тягне за собою витрати часу і грошей від виробника, якщо стандарт, призведе до фактичного поліпшення. Проте, якщо критерії не мають відношення або не підходять для ситуації виробника, вони можуть бути важким тягарем. Результати від реалізації стандартів, що засновані на державних стандартах, повинні бути досягнуті, але виробники самі вибирають, як досягти цих результатів. З іншого боку, стандарт встановлює точні вимоги про те, яким має бути продукт. Такі директивні вимоги, як правило, є великими

труднощами для виробників в інших системах виробництва, ніж ті, для яких стандарт спочатку був розроблений і з якими автори стандарту знайомі. У цьому зв'язку, стандарти засновані на результатах є кращими, оскільки виробники можуть реалізувати їх таким чином, який узгоджується з його умовами [4].

За замовчуванням, стандарти на продукцію більш орієнтовані на конкретні результати, ніж сам процес стандартизації. Деяких розпорядчих положень у процесі стандартизації уникнути майже не можливо. Проте, процес стандартизації може бути більш орієнтований на конкретні результати. Як правило, дотримання стандартів на продукцію може бути перевірене шляхом вивчення продукту, тобто перевірка дотримання стандартів у процесі виробництва. Тому сертифікація компанії вимагає великої документації на додаток до перевірки виробничого об'єкту. Багато розробників стандартів вже вказують вимоги до документації в самих стандартах. Це призводить до того, що органи із сертифікації проявляють «творчий підхід» у ситуаціях, коли документація не відповідає вимогам. В цілому, необхідність документації має за мету зробити процес стандартизації більш розпорядчого характеру.

Приватні стандарти можуть бути проблематичним, коли вони стосуються сфер, які вже охоплені адекватними технічними регламентами. Дві проблеми можуть виникнути: вони можуть бути більш суворими, ніж технічні регламенти, або вони можуть бути більш директивними. Переваги приватних стандартів для суспільства залежить від ступеня, в якій мета організації відповідає колективним інтересам суспільства. Проблема зі стандартами, встановленими бізнесом є те, що вони можуть бути використані як інструмент для диференціювання компанії від її конкурентів. Коли фірма встановлює стандарт тільки для досягнення вузьких корпоративних цілей, такі як поліпшення свого іміджу, ніякої вигоди очікувати не можна.

Слід зазначити, що позиція уряду розвинених країн по відношенню до бізнес-стандартів не є однозначною. Уряди можуть звинувачувати бізнес в надмірних вимогах, але, з іншого боку, постанови уряду заохочують компанії до розробки своїх власних систем контролю безпеки. У кінцевому рахунку, придатність учасників ринку та суспільства залежить великою мірою від процесу, за допомогою якого було сформульовано стандарт.

Критики приватних стандартів стверджують, що процес їх розвитку є не прозорим. Багато виробників зазначають, що вони виключені з процесу. Ряд країн рекомендували взяти приклад з Комісії Кодекс Аліментаріус, який на їх думку, дає можливість на участь всім зацікавленим сторонам, гласний та науково обґрунтований. Вони підкреслили необхідність узгоджених керівних принципів при розробці приватних стандартів. Деякі стверджують, що приватні стандарти повинні прийматись багатосторонніми органами, що встановлюють стандарти, оскільки це призведе до скорочення витрат, підвищення прозорості та сприяння гармонізації.

Інша частина критики приватних стандартів припадає на те, що вони визначені в довільному порядку, а не на основі надійних наукових даних [5]. Встановлення міжнародних стандартів є дуже важким процесом через різні обставини, які існують у всьому світі. Це особливо актуально для сільського господарства, яке повинно реагувати на відмінності в кліматі, ґрунтах та екосистемах. Для вирішення цієї різноманітності, міжнародні приватні стандарти повинні бути нормативними стандартами, тобто загальними стандартами та з керівними принципами, які будуть використовуватися як основа місцевих стандартів або органів з сертифікації, що формують більш конкретні стандарти.

Можна стверджувати, що вимоги стандартів були б більш доречними, якби підприємства, що їх використовують, наймали б незалежних розробників і експертів при розробці цих стандартів. Це зробило б їх скоріш за все, відповідними до стандартів, що є занадто дорогими або складними для виробників. Небажання підприємств залучати зацікавлені сторони у сфері встановлення стандартів можуть бути частково пояснені компромісом між ефективністю і участю. Участь усіх зацікавлених сторін призводить до уповільнення розвитку стандартів через суперечливі цілі зацікавлених сторін. І навпаки, якщо розробник хоче розробляти стандарт в короткий проміжок часу і просуває певний стандарт, він, швидше за все, втратить підтримку деяких груп. Останнім часом деякі бізнес-коаліції, які встановлюють стандарти почали відкриття процесу розробки для зовнішніх зацікавлених сторін.

У разі державних стандартів, можна стверджувати, що немає гарантії «подвійної відповідальності». Уряд несе відповідальність перед своїми громадянами і багатосторонніми інститутами. Є багатосторонні правила, що регулюють стандарти, обов'язкове повідомлення, надання інформації та механізми врегулювання суперечок. У випадку приватних стандартів, підприємства підзвітні тільки своїм акціонерам (за умови їх відповідності національному законодавству) чи лише своїм членам. Легітимність обох груп у встановленні стандартів, які можуть вплинути на більш широкі громадські інтереси (зокрема, здоров'я людини) може ставитись під сумнів.

Серед трьох підходів до оцінки відповідності, першу сторону перевірки, ймовірно, легше за все встановити і це найдешевше. Однак, при несприятливих обставинах, підприємство може зіткнутися з дилемою між вартістю відповідно до стандарту, і його безпосередніх фінансових цільових показників. Виконання цієї вимоги може стати нерегулярним залежно від фінансових можливостей підприємства. З іншого боку, перевірки ризик нижче, оскільки виконання контролюється іншою компанією (як правило, замовника), а це створює можливість для конфлікту інтересів.

Навпаки, з сертифікацією, коли є обмеження для конфлікту інтересів, оскільки сертифікатор є незалежною третьою стороною без будь-якої зацікавленості в економічних відносинах між покупцем і постачальником. Сертифікація може бути корисним інструментом для доступу до віддалених ринків, коли виникає питання довіри. У країнах, де ефективність регулювання є низькою стереотип впливає на сприйняття споживачів до країн-імпортерів, використання зовнішньої організації моніторингу може бути рішенням для встановлення довіри до якості продукції, що експортується [6].

У експортному секторі, використання іноземних фірм як контролю є поширеним явищем. Багатонаціональні сертифікаційні компанії, для спостереження, виконували тисячі перевірок якості продукції на експорт по всьому світу щороку. Однією з причин є те, що деякі країни, що розвиваються, мають внутрішні органи з сертифікації. Проте, основною причиною є те, що споживачі в країнах-імпортерах, швидше за все, довіряють продукту, який має маркування сертифікації своєї власної країни. Це тому, що вони, як правило, довіряють якості роботи останнього в цілому. Крім того, покупці вважають, що вони будуть менш вразливими для можливих тисків і конфліктів інтересів, ніж органи з сертифікації країни-виробника.

Проте, слід зазначити, що сертифікація не може автоматично гарантувати неупередженість або відсутність конфлікту інтересів. Наприклад, стандарт може бути встановлений будь-якою зі сторін, від виробника або покупця, в цьому випадку їхні інтереси, ймовірно, будуть відображені в стандарті. Коли орган з розробки стандартів виступає проти власного стандарту, може виникнути конфлікт інтересів. Нормативні органи можуть хотіти бачити високі темпи реалізації своїх стандартів, або упередження проти певних типів процесів виробника або з ідеологічних причин, які можуть вплинути на сертифікаційне рішення. Якщо сертифікатор є некомерційною компанією, він може мати інтерес більш суворой інтерпретації стандарту, щоб деякі клієнти перейшли до конкурентів, які мають більш гнучкі інтерпретації. Крім того, зняття сертифікації в разі недотримання означає втрату клієнтів. Навіть коли сертифікатор є для некомерційної неурядової організації (НУО), конфлікти інтересів все ще можливий. По-перше, якщо НУО встановила стандарт для себе, може виникнути спокуса інтерпретувати його більш гнучко, з тим щоб сприяти його прийняттю великою кількістю виробників. Тому, в ідеалі, організації, яким належать стандарти не повинні проводити сертифікацію операцій для самих себе. Скоріше, це має вирішуватися компетентним незалежним органом з сертифікації. По-друге, за свідченнями НУО комерційні сертифікатори, можуть мати стимул бути гнучкими, щоб не втратити "клієнтів", якщо вони стикаються з жорсткою конкуренцією з боку інших органів, які проводять сертифікацію.

Отримання та збереження сертифікації є дорогим, оскільки постачальники повинні платити реєстрацію і контролювати платежі. На додаток до цих прямих витрат, має бути контроль та облік системи, що повинні бути розроблені для задоволення вимог аудиторів. Такі системи зазвичай тягнуть за собою значні інвестиції часу і грошей для дрібних виробників. Останній потребують фінансових коштів для модернізації на рівні, необхідному згідно стандартів. Вони також повинні мати навички для розуміння вимог стандарту, встановити систему і заповнити багато форм, які повинні бути представлені в органи з сертифікації.

Для того, щоб утримувати ці витрати, дрібним виробникам необхідно об'єднуватися в групи, кооперативи та інші форми асоціації, створювати колективні системи забезпечення якості. Ефективна система внутрішнього контролю дозволить знизити вартість сертифікації для виробників, забезпечити якість продукції та підвищити згуртованість групи та управління нею. Виробники і підприємства повинні шукати інформацію про ринок, технічні консультації і доступ до фінансових ресурсів для того, щоб вибрати і прийняти стандарти, які представляють інтерес для їхнього бізнесу. Малі виробники рідко мають можливість робити це самостійно, і тому потребують підтримки з боку національних урядів і агентств з розвитку.

Дотримання нових норм зазвичай тягне за собою додаткові витрати для постачальників. Інвестиції часто необхідні для оновлення виробничих потужностей. Отримання та збереження сертифікації є дорогим. Хоча сертифікація надає переваги по всьому ланцюжку, витрати сертифікації, майже завжди повністю покриваються постачальниками (фермери, переробники та експортери). Дрібні постачальники не можуть дозволити собі такі витрати і ризикують бути виключеними з високих сегментів ринкової вартості.

Як видно з вищевикладеного, сертифікаційні програми, які використовують на етикетці продукту, орієнтовані на споживачів та можуть принести прибуток. У деяких випадках прибуток більше ніж компенсує витрати відповідності та сертифікації. Як правило, це відноситься до справедливої торгівлі. Проте, є дані, що лише невелика частка прибутку, що витрачається споживачем дістається виробнику, а більша його частина переходить вниз за течією до операторів, зокрема, роздрібною торгівлі.

Для того, щоб відповісти на запитання чи будуть приватні стандарти, як і раніше допомагати і якою мірою вони будуть впливати на міжнародну торгівлю в довгостроковій перспективі, важливо оцінити, наскільки світова економіка може розвиватися в найближчі десятиліття. Стрімке зростання населення планети, буде чинити тиск на обмежені природні ресурси, зокрема, землі, води, ліси і вичерпані види палива. При відсутності значного зростання продуктивності, це означає, що швидше за все, зникне надлишок товарів на ринку. Зростання економічної ваги ринків, таких як Китай та Індія, призведе до багатополярного

світу з більш різноманітною структурі торгівлі. Незважаючи на недавні економічні кризи, лібералізації торгівлі, як очікується, продовжиться і на багатосторонньому та регіональному рівнях. У поєднанні з прогресом у сфері інформаційних технологій, ці події приведуть до ще більшої глобалізації економіки, що в свою чергу призведе до того, що все більше товарів будуть купуватись та продаватись на міжнародних ринках.

Проте, ця тенденція може бути дещо пом'якшена зростанням транспортних витрат у зв'язку з очікуваним зростанням цін на паливо та стурбованістю урядів з приводу продовольчої безпеки, що може привести до експортних обмежень у деяких країнах. Глобальне потепління призведе до збільшення нестабільності клімату та екстремальних погодних явищ, тим самим підвищуючи волатильність пропозиції сільськогосподарської продукції. При такому положенні, перспективи підвищення ролі приватних стандартів у міжнародній торгівлі можуть бути розглянуті у світлі їх основних функцій.

Важливою функцією стандартів є забезпечення однаковості продуктів або процесів. Стандарти є корисним інструментом для великих компаній з регулювання поставок і управління маркетинговим ланцюжком. Подальша глобалізація буде збільшувати тенденції великих торгових і виробничих підприємств до джерел сировини і продукції по всьому світу, в результаті чого приватні стандарти ставатимуть ще більш необхідним. Подальший прогрес у галузі інформаційних технологій і зв'язку полегшить процес простеження продуктів від одного кінця ланцюга до іншого. Чим вище стандарти будуть надавати волатильність пропозиції продукції, тим більш корисним це буде для тих, хто контролює ланцюжок створення вартості. Це може посилити тенденцію до використання стандартів для зворотної інтеграції, на відміну від прямої власності, а інвестиції у виробництво можуть стати ще більш ризикованими, ніж у минулому. З іншого боку, можна стверджувати, що очікуване скорочення надлишку товарів може збільшити потребу в забезпеченні поставок за рахунок прямих інвестицій.

Одним з наслідків є те, що роздрібні продавці більше не зможуть вимагати від своїх постачальників відповідати новим стандартам, не компенсуючи адекватно їх додаткові витрати. Це призведе до більш справедливого розподілу витрат і вигод за стандарти в маркетинговому ланцюжку. Підвищення цін на товари повинно дати виробникам більше ресурсів для модернізації та відповідності стандартам безпеки продукції. Іншим наслідком є те, що зусилля за погодженням стандартів між постачальником і тим, на кого вони орієнтовані, буде зростати. Встановлення стандартів промисловими групами на чолі з роздрібними продавцями, може дати виробникам більш реальну владу у прийнятті рішень, тим самим полегшуючи прийняття стандартів. Зрештою, стандарти належного виробництва, безпека товарів та простежування можуть сходитися до введення угод про взаємне визнання. Від цього виграли б усі учасники ланцюжка поставок і оператори, і приватні особи.

Як і раніше буде зростати взаємодія між державними та приватними стандартами. Урядами країн із середнім доходом будуть прийняті стандарти регулювання безпеки товарів. Такі ініціативи сприятимуть розширенню технічного потенціалу в органах державної влади, підвищення купівельної спроможності і кращою поінформованістю споживачів про питання безпеки товарів. В результаті буде збільшуватися перекриття приватних і державних стандартів в довгостроковій перспективі. Спільне регулювання, ймовірно, стане широко поширеною практикою в галузі безпеки товарів.

Багато груп виробників і промислових коаліцій використовували приватні стандарти, щоб донести інформацію до клієнтів, диференціювати свою продукцію на ринку і підвищити її вартість. Ця тенденція посилюється ситуацією надлишку продовольчих товарів на ринках розвинених країн. Якщо профіцит скоротиться, ця тенденція прийняття стандартів буде слабшати. Зокрема, стандарти, які не мають чітких аргументів просто зникнуть. Проте, інші фактори, швидше за все, забезпечать виробників стимулами до прийняття стандартів. Зокрема, зміни в перевагах споживачів будуть залишатися ключовим фактором приватних стандартів. Споживачі будуть вимагати, щоб продукти, що вони купують відображали різноманітні проблеми. Крім стандартів на продукцію, стандарти, що регулюють виробництво і торгові процеси будуть все більш затребувані. Ця тенденція буде збагачуватися завдяки прогресу в області інформаційних технологій, які дозволять скоротити витрати на проведення моніторингу процесу та звітності. В цілому, глобалізація, як очікується, забезпечить виробників сильними стимулами до використання стандартів, щоб диференціювати свої продукти від продукції конкурентів.

Отже, можна очікувати незначної узгодженості у разі доданої вартості. Це знаходиться в прямому протиріччі з очікуваною тенденцією до постачальника на якого орієнтовані стандарти, що розроблені великими компаніями для закупівлі продукції.

Багато приватних норм, зокрема стандартів технології, розроблені для некомерційних організацій, спрямовані на вирішення екологічних, етичних чи культурних проблем. Подальша глобалізація і виникнення багатополярного світу, швидше за все, збільшить число цих стандартів. Попит на продукти сертифіковані за стандартами, що відповідають на культурні особливості, буде рости в умовах глобалізації економіки. Міграція та змішання культур у великих мегаполісах буде плекати попит на стандарти, що вирішують культурні проблеми (наприклад, релігійні стандарти на харчові продукти, тварин, стандартів, що відносяться до походження і традиційні процеси виробництва, таких як географічні зазначення).

Обмеження наявності природних ресурсів на душу населення, сприятиме підвищенню екологічних

стандартів. Будуть з'являтися більше приватних стандартів для утилізації матеріалів, доповнюватимуться урядові постанови. Нагальна проблема зміни клімату призведе до появи схем сертифікації для низьких викидів парникових газів та використання вичерпаного палива. Стандарти вуглецевої нейтральності стануть широко розповсюдженими. Оцінка життєвого циклу буде все частіше використовуватися для аналізу природоохоронної діяльності (включаючи «вуглецевий слід») товарів. Частка деревини сертифікована на приватних стандартах сталого лісокористування, зросте протягом наступного десятиліття. Торгівля натуральними продуктами, що сертифіковані буде зростати, а їх конкурентоспроможність буде виправдано високими цінами на нафту і падінням відносної вартості робочої сили по відношенню до інших факторів виробництва. Етичне споживання буде продовжувати поширюватися, а в результаті, очікується, що стандарти вирішення трудових прав та умов праці будуть впливати на значну частину торгівлі в розвинених країнах. Зокрема, стандарти справедливої торгівлі будуть ставати все більш важливими у зв'язку з глобалізацією і усвідомленням питань справедливості серед споживачів. Проте, очікуване зростання цін на продукцію призведе до того, що основні організації підвищуватимуть свій гарантований мінімум ціни і премії для того, щоб відобразити зміну ринкових умов. В іншому випадку, виробництво може бути економічно менш привабливим, ніж в даний час і поступово припинити процес сертифікації.

Очікується, що в довгостроковій перспективі серйозним органам з сертифікації буде надано право видавати цілий ряд стандартів та оцінки відповідності з декількома стандартами в одне відвідування інспекції. Це дозволило б знизити вартість декількох сертифікацій для виробників і збільшити обсяги сертифікованої продукції в торгівлі.

Все більше число пропагандистських груп відкриє для себе силу сертифікації та маркування як ринкового інструменту для досягнення своїх цілей. Число сертифікатів на етикетці може збільшити доступ на ринок, а оскільки є обмеження на кількість міток, які споживачі можуть розпізнати, в майбутньому, схеми сертифікації будуть все більше розвивати взаємне визнання і еквівалентність домовленостей між собою. В результаті, в той час як зростатиме обсяг виробництва сертифікованої на приватних стандартах, кількість етикеток не зростатиме.

Висновки. Підводячи підсумки слід сказати вплив приватних стандартів в торгівлі зріс з початку 1990-х років, і ця тенденція буде продовжуватися під силами глобалізації, політики лібералізації, зміни споживчих переваг і прогресу в сфері інформаційних технологій. Важко оцінити проникнення на ринок приватних стандартів, так як національні митні органи не контролюють цю інформацію. Проте, є дані, що ринок продукції, яка сертифікована за приватними стандартами, швидше поширювався протягом останнього десятиліття.

Приватні стандарти можуть надавати вигоду виробникам, трудові стандарти підвищують продуктивність, екологічні стандарти поліпшують управління природними ресурсами. На додаток, деякі стандарти дають можливість виробникам одержувати більш високі прибутки. На національному рівні, приватні стандарти приносять користь споживачам і суспільству в цілому з охорони здоров'я людини, природних ресурсів.

До того ж розширення взаємодії між державними та приватними стандартами, будуть зростаючі виклики на міжнародних форумах для залучення приватних стандартів з дисциплін багатосторонніх торговельних угод і механізмів СОТ. Ці вимоги повинні стати більш актуальними в найближчі роки. Подальший аналіз та міжнародні дискусії будуть встановлювати зв'язок цих угод з приватними стандартами.

Література

1. Clougherty Joseph A., Grajek Michal. International Standards and International Trade: Empirical Evidence from ISO 9000 Diffusion and NBER Working Paper No. 18132. June 2012.
2. Міжнародні стандарти і приватні стандарти // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2010. – № 5. – С. 17–22.
3. Private standards in the United States and European Union markets for fruit and vegetables. FAO. 2007b. Rome. URL: <http://www.fao.org/docrep/010/a1245e/a1245e00.HTM>.
4. Cuffaro N., Liu P. Technical regulations and standards for food exports: trust and the credence goods problem. Commodity Market Review. 2007-2008. Rome: FAO, 2007. URL: www.fao.org/docrep/010/a1487e/a1487e00.htm.
5. Приватні стандарти та СОТ [Електронний ресурс]. – Київ, 2015. – Вип. 8. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/8.Private_WTO_a.pdf.
6. Liu P. Private standards in international trade. WTO's workshop on environment-related private standards, certification and labelling requirements, Geneva, 9 July 2009. URL: http://www.org/templates/est/AG_MARKET_ANALYSIS/standards/Private_standards/.

Надійшла 16.11.2016; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.