

Ігор Сазонець

завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності Національного університету водного господарства та природокористування, д.е.н., професор

Леся Тихончук

докторант Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне), к.е.н.

ВИМІРИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИНАХ

В статті систематизовано елементи матричної моделі управління торговою політикою в організаційній структурі митного союзу МЕРКОСУР на основі торгівельної активності. Розраховано ефективність моделей торгової політики і комерційної дипломатії країн ЄС та MERCOSUR на основі побудови матриці кореляційно-регресійної залежності.

Ключові слова: елементи, моделі, управління, торгова політика, структура, митний союз, торгівельна активність, ефективність комерційної дипломатії, кореляційно-регресійна, залежність.

Igor Sazonets

Head of Public Administration Chair, Documentation and Information Activity
Chair of the National University of Water Management and Natural Resources Use,
Doctor of Economics, Full Professor

Lesia Tyhonchuk

Doctoral student, National University of Water Management
and Natural Resources Use (Rivne), PhD in Economics.

MEASUREMENT OF COMMERCIAL DIPLOMACY AND ECONOMIC POLICY IN THE REGIONAL INTEGRATION RELATIONS

The current stage of the global economic development is based on a significant intensification of the process of regional cooperation. In the process of regional development associations have an important impact on the structure and dynamics of the world economy, no matter what form of regional cooperation they presented.

Regional trade agreements is one of the most important elements of a modern trading system. Their number, as well as preferential trade shares in the total volume of international trade cooperation, growing for the past 10 years. A growing number of WTO members to use the principles of the multilateral trading system as an instrument of trade regulation.

Activation of regional trade agreements is creating new opportunities and the scope of regulation, as well as new challenges to the WTO in terms of their assessment and management. For many countries, the implementations of the principle of free trade within the region contributes to the implementation of internal reforms and encourages competition leads to a more effective integration into the international trading processes and enhance the competitive position. For the international trading system, regional trade agreements is an additional tool for the liberalization of world trade is the basis of ideology and the WTO system. It is important not the number of regional trade agreements, and the share of the regional associations in world trade, as well as how far in the framework of the association agreement and conducted trade policy towards third countries. The effect of regional blocs on trade and trading system has become an important subject of discussion International forums and conferences including talks at the WTO. Therefore, for all countries it is becoming increasingly important problem of effective use of the advantages of commercial diplomacy in ensuring a balance between the interests of domestic producers and the development trends of the world market, based on integration of trade policy instruments.

These aspects are important from the point of view of the formation of the regional-integration as a priority of the national economy and implementation of regional approaches commercial diplomacy. In this regard, the purpose of this article is to systematize measurement of commercial diplomacy and economic policy in regional integration relations.

In the process of systematization of the measurement of commercial diplomacy and economic policy in regional integration relationship was substantiated efficiency models of trade policy and commercial diplomacy in the most common of regional integration groupings based on the separation of integration groupings in the world in territorial levels. In general, the key findings of the work are reduced to the following provisions. Generalization of integration groupings in the world in territorial levels suggests that at present there are two types of models of trade policy and commercial diplomacy.

The first model is based on a high level of integration relations monetary union where all participants of the integration relations consolidated supranational institutions in which the institutions performing the role of commercial diplomacy are the representatives of each country in proportion to the participation in the total turnover. It should be noted that this model provides a consistent system for the implementation of commercial diplomacy measures, developing a common strategy for expansion in the EU's new corporate markets are not putting the interests of certain categories of countries above, as search and expansion into foreign markets by the central subject of the majority of subjects of regional integration relationship.

Key words: elements, models, management, trade policy, the structure of the customs union, trade activity, efficacy, commercial, diplomatic, correlation and regression, dependence.

© Сазонець І. Л., Леся Тихончук Л. Х., 2017.

Игорь Сазонец

заведуючий кафедрой государственного управления, документооборота и информационной деятельности Национального университета водного хозяйства и природопользования, д.э.н., профессор

Леся Тихончук

докторант Национального университета водного хозяйства и природопользования (г. Ровно), к.э.н.

ИЗМЕРЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье систематизированы элементы матричной модели управления торговой политикой в организационной структуре таможенного союза МЕРКОСУР на основе торговой активности. Рассчитана эффективность моделей торговой политики и коммерческой дипломатии стран ЕС и MERCOSUR на основе построения матрицы корреляционно-регрессионной зависимости.

Ключевые слова: элементы, модели, управление, торговая политика, структура, таможенный союз, торговая активность, эффективность коммерческой дипломатии, корреляционно-регрессионная зависимость.

Постановка проблеми

Сучасний етап світового економічного розвитку характеризується істотною активізацією процесу регіональної взаємодії. У міру свого розвитку регіональні об'єднання мають неабиякий вплив на структуру і динаміку розвитку світової економіки, незалежно від того, якою формою регіональної взаємодії вони представлені.

Регіональні торговельні угоди є одним з найбільш важливих елементів сучасної багатосторонньої торговельної системи. Їх число, також як і частка преференційної торгівлі в загальному обсязі міжнародного торгового співробітництва, протягом останніх 10 років постійно зростає. Все більше число членів СОТ використовує принципи багатосторонньої торговельної системи в якості одного з інструментів регулювання торгівлі й доповнення до режиму найбільшого сприяння (РНС). Активізація регіональних торговельних угод створює нові сфери регулювання і можливості, а також ставить нові завдання перед СОТ з точки зору їх оцінки та регулювання. Для багатьох країн реалізація принципу вільної торгівлі в рамках регіону сприяє проведенню внутрішніх реформ і стимулює конкуренцію, що веде до їх більш ефективної інтеграції до міжнародних торгових процесів та посилення конкурентних позицій. Для міжнародної торгової системи регіональні торговельні угоди є додатковим інструментом лібералізації світової торгівлі, що представляє основу ідеології і системи СОТ. При цьому важливим є не число регіональних торговельних угод, а частка даного регіонального об'єднання в світовій торгівлі, а також наскільки глибоко в рамках даного об'єднання узгоджується і проводиться торговельна політика щодо третіх країн. Питання про вплив регіональних блоків на світову торгівлю і торгову систему стає важливим предметом обговорення міжнародних форумів і конференцій, в тому числі переговорів в рамках СОТ [2, 1 с. 40–49]. Тому для всіх країн все більшого значення набуває проблема ефективного використання переваг комерційної дипломатії в забезпеченні балансу між інтересами національних виробників і тенденціями розвитку світового ринку на основі інтеграційних інструментів торговельної політики.

Вищезазначеним проблемам присвячені роботи А. Гаркуши [2], І. Алтухова [1], Т. Щербини

[10], В. Матвеевко [6], Т. Деркача [3], І. Оніщенко [8] та ін. В той же час в сучасній науковій літературі основна увага приділяється правовим основам застосування окремих інструментів торгової політики в світовій практиці в цілому. Заходи торгової політики, як правило, досліджуються в рамках багатосторонньої торговельної системи або на рівні окремих країн. Разом з цим, регіональні інтеграційні аспекти комерційної дипломатії розглядаються фрагментарно.

Вищезазначені аспекти мають важливе значення з точки зору формування регіонально-інтеграційних пріоритетів як національної економіки, так й імплементації регіональних підходів комерційної дипломатії. У зв'язку з цим метою статті є систематизація вимірів комерційної дипломатії та економічної політики в регіональних інтеграційних відносинах.

В рамках авторського дослідження систематизуємо моделі комерційної торгової політики та дипломатії в найбільш потужних інтеграційних угрупованнях. Першим інтеграційним угрупованням, що має відпрацьовану модель торгової політики, є система інституцій Європейського союзу. Основними інституціями торгової політики Європейського союзу є: Європейська комісія, Європейська Рада, Рада Європейського союзу (Рада) і Європейський парламент. Перші два є органами виконавчої влади. Комісія, що здійснює контроль за агентствами, пропонує законопроекти, а також забезпечує дотримання закону. Вона складається з єврокомісарів, по одному від кожної держави-члена. Кожен комісар отримує портфель Генерального директорату (ГД). У спрощених термінах можна порівняти ролі президента, уповноважених та ГД як союз прем'єр-міністра, міністрів і міністерств. Однак, існують значні відмінності в повноваженнях. [4; 11 с. 306–314]. Європейська Рада не має законодавчих повноважень, проте складається з глав держав, глав урядів від держав-членів та має свої власні повноваження, якими не володіють інші інститути союзу. Цей орган також призначає Голову Комісії (за принципом парламентських виборів), а також Високого представника з питань спільної зовнішньої політики і політики безпеки. У спрощених термінах значущість ради можна зіставляти з положенням глави держави [5; 6 с. 282–287].

Мета

Вигляд основного матеріалу

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На протривагу системі інструментів комерційної дипломатії, інший підхід має інтеграційне угруповання у формі спільного ринку МЕРКОСУР: Розвиток торговельної політики та комерційної дипломатії МЕРКОСУР) базувався на сприянні розвитку вільної торгівлі та вільному руху товарів, населення і капіталу країн-учасників. Проте, реальна торгова політика країн істотно відрізнялася від декларацій, була непослідовна і зазнала цілий ряд різних змін і поворотів. Договір передбачав реалізацію декількох етапів економічної інтеграції до 1995 року: 1) зона вільної торгівлі з нульовими тарифами і нетарифними бар'єрами (передбачалося зменшення тарифів кожні шість місяців); 2) загальний зовнішній тариф; 3) інтеграція економік (спочатку передбачалося координація макроекономічної політики, потім створення Ради спільного ринку, що складається з міністрів фінансів і міністрів закордонних справ країн-учасниць і, нарешті, створення Групи спільного ринку (Common Market Group) – виконавчого органу МЕРКОСУР, що складається з чотирьох постійних і чотирьох змінюваних членів з числа міністрів фінансів, міністрів закордонних справ і глав центральних банків кожної країни). Багато експертів відзначали, що серед кінцевих цілей створення союзу одним з головних пунктів було зміцнення комерційної дипломатії в країнах Південної Америки. Утворенню союзу сприяла глибока економічна криза, в якій опинилися південноамериканські країни. Тобто, інша поширена модель комерційної дипломатії, що є в багатьох регіональних інтеграційних угрупованнях, акцентує увагу на консолідації внутрішньоінтеграційної складової [12]. Ця теза підтверджується з моменту утворення МЕРКОСУР. Перший етап з 1991 по 1994 роки – період від введення стабілізаційного плану (Конвертованість плану) в Аргентині (в результаті чого аргентинський песо був жорстко прив'язаний до долара) до введення в дію стабілізаційного плану (реальний план) в Бразилії. Загалом матрична модель управління торговою політикою в організаційній структурі митного союзу МЕРКОСУР представлена на рис. 1.

Якщо відвернути увагу від самої моделі управління торговою політикою та акцентувати на результатах діяльності такого підходу, то слід зазначити, що ЄС є першим торговим партнером МЕРКОСУР, що становить 20 % від загального обсягу торгівлі МЕРКОСУР. В 2015 р. торгівля між ЄС і МЕРКОСУР була 110 млрд. €. Разом з цим, МЕРКОСУР є шостим найважливішим експортним ринком для ЄС (дані 2015) [7]. Географічна структура експорту ЄС в регіоні неухильно зростає протягом останніх років, йдучи в порівнянні з 28 млрд. € в 2007 році до 57 млрд. € в 2015 році. Найбільший експорт МЕРКОСУР в країни ЄС акцентується на сільськогосподарській продукції (43 % від загального обсягу експорту) і сировині (28 %), в той час як ЄС в основному експортує продукцію з високою доданою вартістю в МЕРКОСУР, і особливо машини і транспортне устаткування (46 % від загального обсягу експорту) і хімічних речовин (22 % від загального обсягу експорту). ЄС також є великим експортером комерційних послуг в МЕРКОСУР (18,5 млрд. євро в 2014 році), а також найбільшим іноземним інвестором в регіоні, з запасом прямих іноземних інвестицій, які стійко збільшувалися за останні роки і які склали € 280 мільярдів в 2015 році в порівнянні з € 130 млрд. у 2000 році [10].

Проте на сьогодні Союз ставав все більш привабливим для інших країн: з 2012 року переговори про приєднання до MERCOSUR веде Мексика, яка в даний час має статус спостерігача, а в 2006 році угоду про вступ до спілки підписали Венесуела, Чилі, Болівія, Колумбія, Еквадор і Перу. Торгова політика MERCOSUR на міжнародній арені стала єдиною, MERCOSUR як єдиний союз веде активні переговори з іншими країнами щодо лібералізації торгівлі. У 2007 році підписано угоду про вільну торгівлю MERCOSUR з Ізраїлем та Індією. Ведуться переговори про створення зони вільної торгівлі з Євросоюзом. Ще одним спостерігачем, крім Мексики, в MERCOSUR є Нова Зеландія. В даний час торгова політика MERCOSUR спрямована на укладення торгових угод, які забезпечують доступ для своїх товаровиробників на ринки третіх країн, а також на укладення торговельних угод, які забезпечують рівні умови конкуренції своїх товаровиробників з іноземними. Однак стабільність вищезазначених процесів залежить від консолідації макроекономічної складової [7]. Загалом структура показників за учасниками регіонального інтеграційного угруповання за показниками торговельної активності в 2015 році представлена на рис. 2.

На основі емпіричного аналізу моделей торгової політики і комерційної дипломатії країн ЄС та MERCOSUR нами було проаналізовано вплив інструментів торгової політики, що впливають на збільшення експорту в країни, які не входять до вищезазначених інтеграційних угруповань. Такий аналіз, на нашу думку, доцільно проводити на основі регресійного підходу який дасть змогу визначити результативність тих чи інших інструментів торгової політики та комерційної дипломатії. Отже, залежною змінною було обрано обсяги експорту ЄС та MERCOSUR з третіми країнами, які не входять до інтеграційного угруповання, та порівняно із незалежними наступними змінними: ліцензії на імпорт; ліцензії на експорт; імпорتنі квоти; торгові субсидії; добровільне обмеження експорту; місцевих правил; ембарго; девальвація вітчизняної валюти; торгові обмеження [4]. Серед незалежних аргументів, які мають вплив на обсяги експорту ЄС: динаміка торгових субсидій (млрд. від загального експорту) (X_1); динаміка торгових обмежень (% від загального імпорту) (X_2); динаміка імпорتنних квот (% від загального імпорту). Серед незалежних аргументів, які мають вплив на обсяги експорту MERCOSUR: динаміка девальвація вітчизняної валюти (X_1); торгові субсидії (млрд. від загального експорту) (X_2); ліцензії на експорт (% від загального експорту); Вищезазначені аргументи дозволи визначити можливі форми аналітичних кривих, які апроксимують дискретний набір даних [5]. В Європейському Союзі набір факторів, що впливають на обсяги експорту до третіх країн, виявився в конфігурації регресійних залежностей, які значно відрізняються від MERCOSUR, так, наприклад, це динаміка торгових субсидій. Надання субсидії ЄС призводить до того, що товари не можуть конкурувати з іноземними товарами на своєму внутрішньому ринку, так як завдяки субсидії компанії ЄС можуть постачати свій товар за заниженими цінами, таким чином кількість експорту ЄС знижується [4].

В MERCOSUR набір факторів, що впливають на обсяги експорту до третіх країн, виявився також нео-

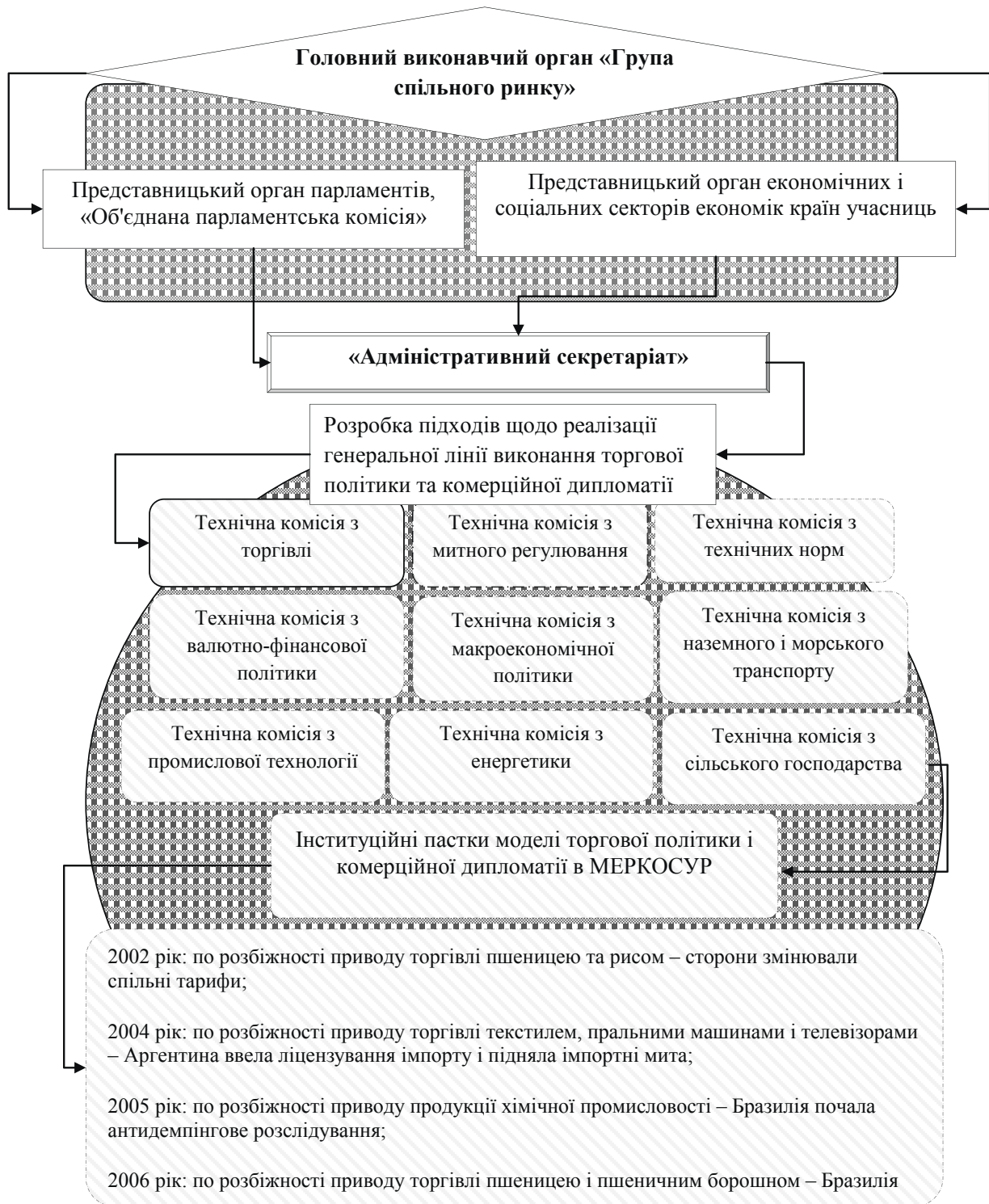


Рис. 1. Матрична модель управління торговою політикою в організаційній структурі митного союзу МЕРКОСУР [54; 53; 33].

днозначним та дає змогу обґрунтовано стверджувати про важливість внутрішніх макроекономічних процесів та ефективність моделі торгової політики та комерційної дипломатії. Так, наприклад, динаміка девальвації вітчизняної валюти, як не парадоксально, негативно вплинула на експорт MERCOSUR в цілому, що виявило свій вплив у зменшенні загального експорту.

Загалом вся варіація регресійних моделей залежності була перевірена на адекватність і значущість. Серед адекватних моделей обираємо найточнішу за показниками суми квадратів відхилень (за МНК), середнього квадратичного відхилення та середньої відносної похибки апроксимації (табл. 1):

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

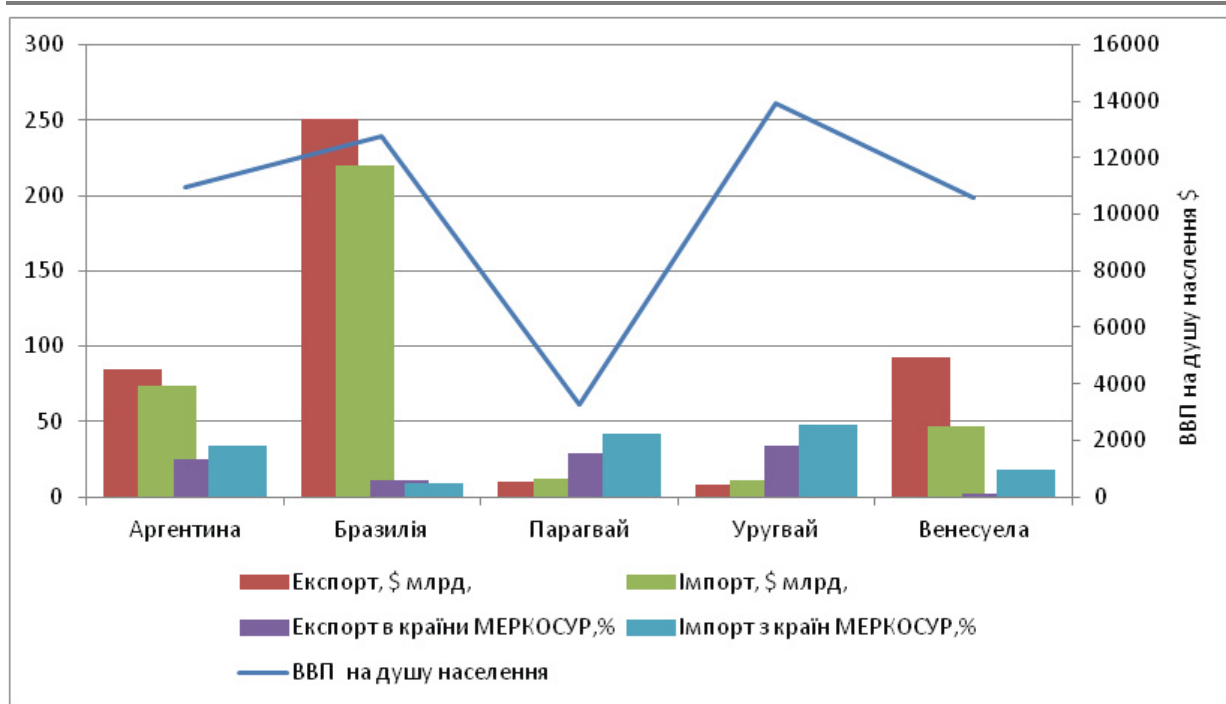


Рис. 2. Структура регіонального інтеграційного угруповання MERCOSUR за показниками торговельної активності в 2015 р [12; 7].

Висновки

Отже, в процесі систематизації вимірів комерційної дипломатії та економічної політики в регіональних інтеграційних відносинах було обґрунтовано ефективність моделей торгової політики та комерційної дипломатії в найбільш поширених регіональних інтеграційних угрупованнях на основі поділу інтеграційних угруповань в світі за територіальними рівнями. Загалом ключові висновки роботи зводяться до наступних положень. Узагальнення інтеграційних угруповань в світі за територіальними рівнями дає змогу стверджувати, що на сьогодні існують два типи моделей торгової політики та комерційної дипломатії. Перша модель ґрунтується на найвищому рівні інтеграційних відносин – валютному союзі, – де всі учасники інтеграційних відносин консолідовані наднаціональними інституціями, в яких інституціями, що виконують роль комерційної дипломатії, є представники кожної країни пропорційно участі в загальному товарообороті. Слід відмітити, що ця модель передбачає спільну систему заходів щодо реалізації комерційної дипломатії, тобто розробляє загальну стратегію експансії на нові ринки корпорацій ЄС, не ставлячи інтереси певної категорії країн вище, також пошук та експансія на зарубіжні ринки відбувається централізовано з урахуванням більшості суб'єктів регіональних інтеграційних відносин [11].

На противагу вищезазначеній моделі торгової політики та комерційної дипломатії в нижчих рівнях регіональних інтеграційних відносин, процеси консолідації внутрішньо торгових потоків не мають закінченого стану та кон'юктурно трансформуються залежно від макроекономічних процесів в окремих суб'єктів регіональних інтеграційних відносин. Також слід відзначити, що експансія на ринки третіх країн відбувається окремо для кожної національної економіки, що в кін-

цевому рахунку призводить до зниження ефективності функціонування інтеграційних відносин. Також на основі кореляційно-регресійного аналізу стану моделей торгової політики та комерційної дипломатії обраних регіональних інтеграційних угруповань ЄС та Європейського Союзу було виявлено фактори чутливості щодо підвищення результативності інструментів комерційної дипломатії.

Коефіцієнт детермінації показав, що для Європейського Союзу на обсяги експорту до третіх країн пояснюється наступними факторами, що мають вищевказані форми. Отже, 81,32 % коливань обсягів експорту Європейського Союзу до третіх країн пояснюється впливом динаміки торгових обмежень (% від загального імпорту) у формі показникової регресійної моделі, а інші 22,51 % коливань – впливом інших факторів, що не досліджені в моделі. Таким чином найбільш адекватним, точним та значущим є графік фактичних та вирівняних за моделлю $y = 205,07x + 0,4025$ значень результативної ознаки, що розкриває вирішальне значення динаміки торгових обмежень на коливання обсягів експорту Європейського Союзу [50, 51]. Для MERCOSUR регресійні моделі кардинально відрізняються. Так коефіцієнт детермінації показав, що для MERCOSUR обсяги експорту в треті країни пояснюється наступними факторами, що мають вище наведені форми. Отже, 87,64 % коливань обсягів експорту MERCOSUR до третіх країн пояснюється впливом торгових субсидій (млрд. від загального експорту) у формі поліноміальної регресійної моделі, а інші 13,46 % коливань – впливом інших факторів, що не досліджені в моделі. Таким чином найбільш адекватним, точним та значущим є графік фактичних та вирівняних за моделлю $y = -4E-06x^2 + 0,3048x + 1095,5$ значень результативної

Підсумкова таблиця форм регресійної залежності моделей торгової політики і комерційної дипломатії країн ЄС та MERCOSUR [12; 13; 7]

Фактори, які мають вплив на обсяги експорту ЄС:			
Регресійні моделі	Вільні аргументи функцій		
	X1	X2	X3
Лінійна	$y = -0,0033x + 15524$	$y = 0,1382x + 8857,1$	$y = 0,1382x + 8857,1$
Логарифмічна	$y = -137,4\ln(x) + 16723$	$y = 5540,4\ln(x) - 43980$	$y = 5540,4\ln(x) - 43980$
Показникова	$y = 18202x^{-0,016}$	$y = 205,07x^{0,4025}$	$y = 205,07x^{0,4025}$
Експоненційна	$y = 15605e^{-3E-07x}$	$y = 9556,5e^{1E-05x}$	$y = 9556,5e^{1E-05x}$
Поліноміальна	$y = -5E-07x^2 + 0,1458x + 6588$	$y = -4E-06x^2 + 0,5048x + 2093,5$	$y = -1E-05x^2 + 0,3376x + 13833$
Коефіцієнт детермінації			
Лінійна	$R^2 = 0,0233$	$R^2 = 0,7608$	$R^2 = 0,8412$
Логарифмічна	$R^2 = 0,0024$	$R^2 = 0,8034$	$R^2 = 0,4029$
Показникова	$R^2 = 0,0068$	$R^2 = 0,9265$	$R^2 = 0,8708$
Експоненційна	$R^2 = 0,0348$	$R^2 = 0,7477$	$R^2 = 0,7979$
Поліноміальна	$R^2 = 0,7749$	$R^2 = 0,7887$	$R^2 = 0,3523$
Рівень апроксимації			
Лінійна	15,62	2,34	65,20
Логарифмічна	49,31	11,35	34,54
Показникова	56,99	11,19	24,60
Експоненційна	43,06	15,34	38,55
Поліноміальна	9,53	43,74	9,64
Фактори, які мають вплив на обсяги експорту MERCOSUR			
Вільні аргументи функцій			
	X1	X2	X3
Лінійна	$y = -0,043x + 1224$	$y = 0,111x + 84357,1$	$y = 0,1312x + 3157,1$
Логарифмічна	$y = -237,4\ln(x) + 123$	$y = 5540,4\ln(x) - 1221$	$y = 3240,4\ln(x) - 1480$
Показникова	$y = 1532x^{-0,14}$	$y = 1534,07x^{0,3025}$	$y = 105,07x^{0,2125}$
Експоненційна	$y = 1654e^{-3E-04x}$	$y = 4556,5e^{1E-05x}$	$y = 2526,5e^{1E-05x}$
Поліноміальна	$y = -5E-03x^2 + 0,38x + 3254$	$y = -4E-06x^2 + 0,3048x + 1095,5$	$y = -4E-04x^2 + 0,176x + 1432$
Коефіцієнт детермінації			
Лінійна	$R^2 = 0,8233$	$R^2 = 0,5543$	$R^2 = 0,5644$
Логарифмічна	$R^2 = 0,0654$	$R^2 = 0,4433$	$R^2 = 0,6543$
Показникова	$R^2 = 0,4532$	$R^2 = 0,6543$	$R^2 = 0,8343$
Експоненційна	$R^2 = 0,0123$	$R^2 = 0,3425$	$R^2 = 0,65434$
Поліноміальна	$R^2 = 0,3243$	$R^2 = 0,8764$	$R^2 = 0,6544$
Рівень апроксимації			
Лінійна	8,54	12,34	15,20
Логарифмічна	43,32	32,35	24,54
Показникова	54,32	44,19	4,50
Експоненційна	53	65,34	68,55
Поліноміальна	12,43	7,74	49,64

ознаки, що розкриває вирішальне значення динаміки торгових субсидій на коливання обсягів експорту до третіх країн MERCOSUR. Таким чином слід підкреслити, що в новітніх умовах регіональні інтеграційні угоди є результативним альтернативним інструментом розвитку міжнародної комерційної дипломатії, що дозволяє розвивати міжнародну торгівлю з країнами, які не входять до системи комерційної дипломатії

ООН, разом з цим в процесі дослідження обґрунтовано, що результативність міжнародної комерційної дипломатії в регіональних інтеграційних угодах найбільш проявляє свої позитивні риси в найвищих формах економічної інтеграції, тобто валютному ринку в інших формах інтеграції, результативність дипломатії носить скоріше внутрішній характер.

Література.

1. Алтухова І. М. Міжнародна конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів в процесі міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Алтухова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. : Економіка і менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 40–49.
2. Гаркуша А. О. Еволюція механізму вирішення спорів ГАТТ/СОТ і його сучасний стан [Електронний ресурс] / А. О. Гаркуша // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2. – С. 427–437.
3. Деркач Т. В. Регіональна економічна інтеграція у системі глобалізації світової економіки [Електронний ресурс] / Т. В. Деркач // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 127–135.
4. Європейська Комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/archives/european-council/index_en.htm.
5. Європейська рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/index_en.htm.
6. Матвєєнко В. К. Економічна глобалізація та регіональна інтеграція – дві форми інтернаціоналізації світового господарства [Електронний ресурс] / В. К. Матвєєнко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 282–287.
7. Меркосур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mercosur.int/>.
8. Оніщенко І. Г. Регіональна економічна інтеграція у межах Шанхайської організації співробітництва [Електронний ресурс] / І. Г. Оніщенко // Інтелект XXI. – 2015. – № 2. – С. 27–34.
9. Бужан В. С. Економічні ефекти «молодшого партнера» асиметричної регіональної інтеграції (на прикладі Мексики) [Електронний ресурс] / В. С. Бужан // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 145–149.
10. Світовий Банк. Виміри міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTNWD/2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1322665883147/WDR_2013_Report.pdf.
11. Щербина Т. В. Теорії регіональної економічної інтеграції в контексті розвитку міжнародних відносин [Електронний ресурс] / Т. В. Щербина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 306–314.
12. ЮНКТАД: транскордонні злиття і поглинання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.docs-engine.com/xls/1/Cross-border-M-A-deals-worth-over-1-billion-completed-in-2014.html>.
13. World Investment Report 2015: Non-equity modes of international production and development UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.
14. European Commission. Trade Policy Mercosur [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/#trade-goods_fig.
15. European statistics. EU trade by main product groups [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plu gin=1&language=en&pcode=tet00062>.
16. Transnational Corporations and Management Division Department of Economic and Social Development// [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://unctc.unctad.org/data/e93iia3.pdf>.
17. Worldeconomy: GlobalFDI:therockyroadtorecovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=VWArticleVW3&article_id=1195298904&country_id=1510000351.