

Щербата Н. З.*

НОВА ГЕНЕРАЦІЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті досліджується розвиток зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі. Аналізуються нові підходи до формування наступної генерації зон вільної торгівлі ЄС.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський Союз, зовнішньоекономічна політика, лібералізація.

This article examines the development of the foreign economy policy of the European Union's free trade zones. New approaches to shaping the next generation of European Union's free trade zones are analyzes.

Keywords: free trade zone, European Union, foreign economy policy, liberalization.

В статье исследуется развитие внешнеэкономической политики Европейского Союза в зонах свободной торговли. Анализируются новые подходы к формированию следующего поколения зон свободной торговли ЕС.

Ключевые слова: зона свободной торговли, Европейский Союз, внешнеэкономическая политика, либерализация.

Постановка проблеми. Ключовим пріоритетом сучасної зовнішньоекономічної політики ЄС є пошук більших ринкових можливостей для європейського бізнесу шляхом переговорів нових угод про вільну торгівлю з третіми країнами. Фундаментальною рисою нової генерації торговельних угод Європейського Союзу на початку ХХІ ст. є посилення їх комплексного характеру. Немає універсальної моделі торговельної угоди, але в більшості випадків, ЄС веде переговори всеосяжної та поглибленої угоди про вільну торгівлю, яка охоплює не лише торговельні питання, але й сфери, які впливають на торгівлю (державні закупівлі, правила конкуренції, права інтелектуальної власності, сталий розвиток тощо), чим і викликана актуальність дослідження нової генерації зон вільної торгівлі ЄС.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий вклад у розробку концепцій зон вільної торгівлі та питань розвитку національних економік в умовах міжнародної економічної інтеграції внесли вітчизняні вчені В. Андрійчук, І. Бураковський, В. Копійка, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Румянцев, Є. Савельєв, В. Сіденко, А. Філіпенко, О. Шнірков та ін. Серед зарубіжних авторів слід відмітити праці Б. Баласса, П. Brentона, К. Дойча, М. Емерсона та ін.

У цих роботах розглянуті як теоретичні питання міжнародної інтеграції, так і практичні наслідки їх реалізації в процесі еволюції ЄС, аналізуються проблеми регіональної інтеграції в різних сферах міжнародних економічних відносин. Проте у вітчизняній науковій літературі залишаються недостатньо розробленими і дискусійними питання розвитку комунітарної зовнішньоекономічної політики ЄС, які зумовлені новими підходами створення наступної генерації зон вільної торгівлі ЄС.

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Мета статті – визначити нові підходи наступної генерації зон вільної торгівлі ЄС. Завдання статті: проаналізувати нові регіональні торговельні утворення ЄС та виділити їх особливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день Європейський Союз не лише є найбільш розвинутим інтеграційним економічним угрупованням, а й практикує найбільш поглиблені форми економічної співпраці (інтеграції) з третіми країнами і, в першу чергу, з країнами-сусідами.

Метою наступної генерації зон вільної торгівлі ЄС є:

- пошук нових ринків збуту товарів і послуг;
- збільшення інвестиційного потенціалу;
- зробити торгівлю дешевшою (за рахунок усунення тарифних зборів);
- зробити торгівлю швидшою (шляхом скасування нетарифних бар'єрів);
- перетворити торговельну політику на більш передбачувану (шляхом прийняття спільних зобов'язань у сферах, які впливають на торгівлю, такі як права інтелектуальної власності, правила конкуренції, державні закупівлі, сталий розвиток тощо) [1].

Нерідко повне запровадження типової зони вільної торгівлі займає до 12 років. Однак ЄС, як правило, скасовує свої тарифи в односторонньому порядку одразу після підписання угоди. Важливою позитивною характеристикою зони вільної торгівлі (ЗВТ), створених за участю ЄС, є те, що вони зазвичай містять низку положень, які можуть знизити нетарифні бар'єри в торгівлі. За умови привабливості всієї програми лібералізації та встановлення жорстких, але реальних часових меж, такі ширші за сферою дії ЗВТ можуть принести значні вигоди, що базуватимуться переважно на внутрішніх реформах у країнах-партнерах ЄС у рамках зони.

Також в угодах ЄС знайшли відображення питання вільного руху людських ресурсів, послуг та капіталу. Зокрема, розглядається правовий режим створення підприємств, установ чи філіалів на території сторін договору і правове положення цих утворень. Чиста та вільна конкурентна боротьба та її захист також займають пріоритетні позиції у даних документах.

Не менша увага в структурі договорів надана питанням співробітництва країн за найбільш важливими напрямками соціальної, економічної та політичної діяльності. Тут виділяють наступні напрямки співпраці: соціальна політика; захист споживачів; навколишнє середовище; статистика; наукові дослідження та технологічний розвиток; освіта, виховання та молодь.

Законодавство країн-сторін договору має врегульовувати питання інтелектуальної власності, захисту прав споживачів та підприємців, статистичних даних, санітарні норми, а також питання по боротьбі з організованою злочинністю та виробництвом і розповсюдженням наркотичних засобів.

У Посланні Європейської Комісії «Глобальна економіка конкуруючи у світі» визначені головні підходи до створення нової генерації зон вільної торгівлі ЄС. При цьому лібералізація торгівлі як на єдиному внутрішньому ринку ЄС, так і розширення доступу до ринків третіх країн розглядається як важливе джерело підвищення продуктивності праці, економічного зростання, створення робочих місць, отже, посилення конкурентоспроможності економік країн ЄС [2].

Послання також визначає вимоги до змісту майбутніх угод ЄС про вільну торгівлю. Так, ці угоди повинні охоплювати лібералізацію ринку послуг, нові можливості взаємних інвестицій, захист прав інтелектуальної власності, державні закупівлі, правила конкуренції.

Основними критеріями потенційних угод про вільну торгівлю ЄС виступають потенціал ринку партнера (розміри національних економік і темпи зростання) та рівень тарифних і нетарифних обмежень імпорту з ЄС. З цієї точки зору, ЄС як пріоритетні розглядає країни АСЕАН, Меркосур, оскільки вони поєднують високий рівень протекціонізму зі значним потенціалом розвитку внутрішніх ринків. Крім того, ці країни є дуже активними у процесах створення зон вільної торгівлі з іншими центрами світової економіки.

Наступний критерій вибору зон вільної торгівлі визначається доступом до ресурсів (енергоносії, сільгоспсировина, руди металів, металобрухт) разом з необхідністю гарантування відповідних поставок та економічним впливом на ринок ЄС. Слід звернути увагу на те, що доступ до ресурсів розглядається як пріоритетний і в концепції сусідства ЄС.

Четвертий критерій участі ЄС у нових зонах вільної торгівлі охоплює політичні аспекти, зокрема, права людини, демократичні цінності, регіональний вплив держав, дотримання ключових багатосторонніх інструментів у стратегії безпеки ЄС.

Зрештою, п'ятий критерій визначається ризиком ерозії преференційного доступу на спільний ринок країн-сусідів і країн, що розвиваються. Країни, що не мають угоди про вільну торгівлю з ЄС, знаходяться в більш дискримінаційному становищі, порівняно з країнами, що мають більш вільний доступ на ринок ЄС [3].

Пропонуємо класифікувати зони вільної торгівлі ЄС:

1) за рівнем доступу на ринок договірних сторін:

- *симетричні* (обидві сторони усувають митні, кількісні та інші еквівалентні їх торговельні обмеження одночасно чи за подібними часовими графіками);
- Прикладом *симетричної* угоди про зону вільної торгівлі є Угода про асоціацію з Ізраїлем, підписана восени 1995 р. (набула чинності 1 червня 2000 р.);
- *асиметричні* (одна зі сторін робить це суттєво раніше або у меншій мірі).

Більшість угод між Співтовариством і третіми країнами, що передбачають формування зони вільної торгівлі, можна віднести до асиметричних, оскільки ЄС раніше відкриває доступ на свій ринок, ніж інша сторона.

Зокрема на *асиметричній* основі відбувалось формування зон вільної торгівлі ЄС з Мексикою: зі сторони Співтовариства повне усунення обмежень для імпорту мексиканських промислових товарів відбулось до 2003 р., а зі сторони Мексики – до 2007 р. Цікаво, що формування зони вільної торгівлі ЄС – Мексика відбувалось в значно ширшому контексті, зокрема в рамках Угоди про економічне партнерство, політичну координацію і співробітництво, яка передбачала, окрім створення зони вільної торгівлі, суттєву лібералізацію торгівлі послугами, сільськогосподарською та рибною продукцією, співпрацю у сфері правил походження товарів, технічних норм, державних закупівель тощо. Втім, практика підписання угод значно ширшого контексту (формуванню зони вільної торгівлі у них присвячені лише окремі глави) є найбільш поширеною.

2) за типом партнерів:

- двосторонні (коли Співтовариство підписує угоду про вільну торгівлю з окремою країною: ЄС-Мексика, ЄС-Чилі, ЄС-ПАР);
- міжінтеграційні (режим вільної торгівлі укладається між ЄС та іншим інтеграційним угрупованням: ЄС-МЕРКОСУР, ЄС-АСЕАН);
- міжрегіональні (коли ЄС створює зону вільної торгівлі з групою країн окремих регіонів, які не являється інтеграційними об'єднаннями: з країнами Середземномор'я, Центральної Азії, Західних Балкан).

3) за потенційністю співпраці:

- економічно важливі, але територіально віддалені країни (США, Японія, Китай, Індія, Бразилія). Представники цієї групи розглядаються як важливі партнери Євросоюзу, які не стануть його членами;

- економічно перспективні, територіально близькі і невеликі за розмірами території (країни ЦСЄ, Середземномор'я і Закавказзя). Ці держави розцінюються як потенційні члени Євросоюзу;

- економічно необхідні для розвитку ЄС, територіально близькі країни, відносини з якими не можуть обмежуватися тільки партнерством, але з різних причин не приймають повністю інтеграційного характеру. До представників цієї групи можна умовно віднести країни Європейського економічного простору, Швейцарію, Росію.

Відповідно до виділених груп країн спостерігається диференціація економічної політики ЄС. Активізується стратегічна співпраця з державами першої групи і організаціями, в які вони входять (НАФТА, МЕРКОСУР). Продовжуються переговори з країнами реальними або потенційними кандидатами на вступ до Євросоюзу, реалізується Європейська політика сусідства (ЄПС), перехід до режиму вільної торгівлі. Інтенсифікуються пошуки нових форм співпраці з країнами-представниками третьої групи, особливо з Росією.

Угоди Європейського Союзу про вільну торгівлю можна поділити:

- угоди, над якими розпочато переговори про створення зон вільної торгівлі (Японія, США, Таїланд, Марокко);

- ведуться переговори про підписання торговельних угод (Канада, Індія, Малайзія, Меркосур, Грузія, Вірменія і Молдова, Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (GCC), країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АСР));

- переговори завершено, але угоди про вільну торгівлю ще не набрали чинності (Сінгапур, Колумбія, Організація центральноамериканських держав, Україна, 5 угод з країнами АТР: Гана, Кот-д'Івуар, Камерун, Південноафриканське співтовариство розвитку (SADC), Східноафриканське співтовариство (ЕАС).

- Угоди про вільну торгівлю, які набрали чинності:
- зони вільної торгівлі (Перу, Південна Корея, Мексика, ПАР, Чилі),
- митні союзи з Андоррою, Сан-Марино і Туреччиною,
- положення про вільну торгівлю містяться в угодах з країнами Європи (Фарерські острови, Норвегія, Ісландія, Республіка Македонія, Хорватія, Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Сербія), Середземномор'я (Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Сирія, Палестинська національна адміністрація, Туніс), Ірак тощо [4].

25 березня 2013 р. офіційно розпочались переговори про створення зони вільної торгівлі між ЄС та Японією [5]. Японія є 7-м торговим партнером ЄС у світі і 2-й за величиною в ЄС торговим партнером в Азії після Китаю. З іншого боку, Європейський Союз є третім за величиною торговим партнером Японії, після Китаю та Сполучених Штатів Америки. Разом Європейський Союз та Японія охоплюють більше однієї третини світового ВВП.

Угода між двома економічними гігантами, як очікується, підвищить ВВП ЄС на 0,6-0,8% , призведе до зростання і створення 400000 робочих місць. Очікується, що експорт ЄС в Японії може збільшитися на 32,7%, у той час як японський експорт до ЄС збільшиться на 23,5% [5].

Японія є другим за величиною торговим партнером ЄС в Азії, після Китаю. Обидві сторони прагнуть укласти угоду, що охоплюватиме прогресивну і взаємну лібералізацію

торгівлі товарами, послугами та рух інвестицій, а також відкриття японського ринку державних закупівель, питання конкуренції та сталого розвитку.

Враховуючи важливість усунення нетарифних бар'єрів для досягнення рівних умов для європейських компаній на японському ринку, сторонами передбачено паралелізм між скасування митних зборів ЄС і нетарифних бар'єрів в Японії. Домовлено призупинення переговорів після закінчення одного року, якщо в Японії не виправдаються сподівання щодо усунення нетарифних бар'єрів. Для захисту чутливих секторів європейської економіки передбачено захисні застереження [6].

У Європі і США практично одночасно оголосили про глобальний економічний проєкт. У рекордний термін до кінця 2014 р. його мають реалізувати у вигляді трансатлантичної зони вільної торгівлі (TAFTA Transatlantic Free Trade Area).

«Ці переговори закладуть стандарти не тільки для майбутнього нашої двосторонньої торгівлі та інвестування, включаючи питання регулювання торгівлі, а й для розвитку правил глобальної торгівлі в майбутньому», – заявив 13 лютого 2013 р. голова Єврокомісії Жозе Мануель Баррозу [7]. Трансатлантичний договір торкнеться всіх ключових галузей, але буде орієнтований на сфери, які дадуть економікам США і Європи максимальну синергію в стимулюванні економічного зростання, зайнятості населення та розвитку інновацій. Реалізовуватимуть його країни, на частку яких сьогодні припадає половина глобальної економіки. А також третина обсягів світової торгівлі (у реальних цифрах, за даними на 2011 р., це 4,5 трлн дол.).

Згідно з прогнозами трансатлантична зона вільної торгівлі дасть змогу збільшити щорічний товарообіг між ЄС і США на 116 млрд дол. (або 86 млрд євро). Тільки за рахунок зняття митних бар'єрів ВВП ЄС і США зросте на 0,1% і 0,2% відповідно [8]. А до 2027 р. Єврокомісія очікує, що ефект від TAFTA дозволить додатково дати 0,5% зростання для ВВП ЄС і 0,4% – для ВВП США, що еквівалентно додатковим доходам у сумі 86 млрд євро і 65 млрд євро на рік відповідно. При цьому головного довгострокового ефекту буде досягнуто не стільки за рахунок зниження тарифних бар'єрів, скільки за рахунок уніфікації технічних стандартів і конкурентних правил, що діють у Європі і США. Надалі ці стандарти стануть шаблонними для створення нового покоління економічних і торгових угод.

Саме ця тема може виявитися найскладнішою. Як висловився колишній посол США в ЄС Бойден Грей, очікувана угода ЄС і США подібна до створення «економічного НАТО» [7].

Даніель Грос, директор брюссельського центру європейських політичних студій вказує на численні завади. «Найбільша проблема – незалежність різних регуляторних відомств». Грос називає як приклад американське відомство з контролю за медикаментами FDA. Те ж саме стосується дозволу та регулювання численних інших товарів і послуг. Зокрема, ЄС вимагає позначати генетично модифіковані продукти харчування, а США – ні [9].

6 березня 2013 р. офіційно розпочато переговори щодо угоди про вільну торгівлю (ЗВТ) між Європейським Союзом і Таїландом, що охоплюватиме тарифи, нетарифні бар'єри та інші пов'язані з торгівлею питання, такі як послуги, інвестиції, закупівлі, питання регулювання, конкуренції та сталого розвитку. Торговля між ЄС та Таїландом в 2012 році становила майже 32 млрд. євро. ЗВТ з Таїланду має принести істотні економічні вигоди і поставити ЄС нарівні з партнерами, які вже уклали угоди про вільну торгівлю з Таїландом (Китай, Індія, Японія, Корея, Австралія і Нова Зеландія) [10].

Переговори щодо поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між ЄС і Марокко були розпочаті 1 березня 2013. Ця зона вільної торгівлі істотно розширить рамки іс-

нуючої Угоди про асоціацію і охоплюватиме торгівлю послугами, державні закупівлі, питання конкуренції, права інтелектуальної власності, захист інвестицій і поступової інтеграції марокканської економіки в єдиний ринок ЄС, наприклад, у таких сферах, як промислових стандартів і технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних норм. Основна мета поглибленої зони вільної торгівлі є адаптація марокканського законодавства до законодавства ЄС у сферах, які впливають на торгівлю. Сьогодні торговельні відносини між ЄС і Марокко регулюються Угодою про асоціацію, яка набула чинності 1 березня 2000 р. Крім того, 1 жовтня 2012 р. набрала чинності Угода про рух сільськогосподарської і рибної продукції між ЄС і Марокко [11].

Угода про зону вільної торгівлі між ЄС і Південною Кореєю набрала чинності у липні 2011 року і є першою угодою нової генерації угод про вільну торгівлю. Це також перша торговельна угода між ЄС і азійськими країнами. Нове покоління угод ЄС охоплює більше питань, ніж попередні торговельні угоди [12]. Угода скасовує тарифи на промислові та сільськогосподарські товари послідовно. Лише на обмежену кількість сільськогосподарської продукції збережено мито. На додаток до усунення мит на майже всю торгівлю товарами, угода охоплює скасування нетарифних бар'єрів у торгівлі. Угода також містить положення, що стосуються питань руху послуг та інвестицій, конкуренції, державні закупівлі, права інтелектуальної власності, прозорості регулювання та сталого розвитку.

ЄС і Південна Корея є важливими торговельними партнерами. Південна Корея є десятою за величиною торговим партнером ЄС, і ЄС є четвертим партнером для Південної Кореї (після Китаю, Японії та США). Європейські компанії є найбільшими інвесторами в Південній Кореї.

Що стосується країн АСЕАН, то це об'єднання досить різних, неоднакових за своїм розвитком країн, що ускладнює процес створення зони вільної торгівлі навіть у середині об'єднання.

«Міжінтеграційні» переговори щодо угоди про вільну торгівлю між ЄС і країнами АСЕАН зазнали невдачі. Тому у березні 2010 року були розпочаті переговори про створення зони вільної торгівлі між ЄС і Сінгапуром. ЄС вважає вільну торгівлю з окремими країнами АСЕАН як сходинки до угоди в регіональних рамках, яка залишається кінцевою метою. Ключовими питаннями угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Сінгапуром стали більш широкий доступ до ринку послуг і державних закупівель, тарифи, технічні бар'єри в торгівлі, захист прав інтелектуальної власності, як географічних зазначень, а також конкуренції та сталого розвитку [13].

Остаточні переговори щодо угоди про вільну торгівлю між Сінгапуром і ЄС були завершені у грудні 2012 року. Навесні 2013 р. передбачено парафування проекту угоди про зону вільної торгівлі [14].

Зона вільної торгівлі між ЄС та Сінгапуром стала першою так званою «зеленою» відповідно до стратегії «Європа 2020», що передбачає прискорене зростання на засадах ресурсного відновлення та екологічної безпеки [15]. Угода про вільну торгівлю вперше містить положення стосовно лібералізації руху екологічних послуг, а також зобов'язання про зменшення незаконної риболовлі і заготівлі деревини.

Обсяги торгівлі між ЄС та Сінгапуром динамічно зростають: у період 2009-2011 рр. двостороння торгівля товарами зросла на 40%, а послугами – на 41% [16].

ЄС веде переговори Угоди про вільну торгівлю з Малайзією, В'єтнамом і Таїландом. Двері ЄС залишаються відкритими, щоб почати переговори з іншими партнерами в регіоні. АСЕАН в цілому представляє 3-є місце в ЄС серед торговельних партнерів за межами Європи після США і Китаю (206 мільярдів євро зовнішнього торговельного обороту

товарами і послугами в 2011 році). ЄС є другим за величиною торговим партнером АСЕАН після Китаю, на частку якого припадає близько 11% торгівлі АСЕАН. ЄС є найбільшим інвестором в країни АСЕАН [16].

Участь ЄС у формуванні нової генерації зон вільної торгівлі дає можливість визначити головні особливості його політики в цій сфері:

- ЄС широко використовує принцип асиметрії у взаємному відкритті ринків;
- проводить більш активну торговельну політику міжрегіонального співробітництва у формах вільної торгівлі;
- ЄС вважає вільну торгівлю з окремими країнами інтеграційного угруповання як сходи до угоди в регіональних рамках, яка залишається кінцевою метою;
- глибина зони вільної торгівлі прямо залежить від рівня політичної взаємодії та інтеграції ЄС і країн-партнерів;
- все більше нові угоди ЄС стають комплексними і охоплюють лібералізацію ринку послуг, нові можливості взаємних інвестицій, рух робочої сили, скасування нетарифних бар'єрів, державні закупівлі, правила конкуренції, сталий розвиток тощо;
- законодавство країн-сторін договору має врегульовувати питання інтелектуальної власності, захисту прав споживачів та підприємців, статистичних даних, санітарні норми, а також питання боротьби з організованою злочинністю, виробництвом і поширенням наркотичних засобів;
- у розділах угод, які стосуються економічного співробітництва, йдеться про співпрацю в галузі енергетики, промисловості, туризму й телекомунікацій, а також здійснення поточних платежів, залучення інвестицій та діяльності банківського сектора.

Висновки. Таким чином, розвиток комунітарної зовнішньоекономічної політики ЄС супроводжується зростанням ролі торговельних угод як фактору поглиблення інтеграції, так і джерело посилення міжнародної конкурентоспроможності економік країн. Нова генерація торговельних угод передбачає ускладнення механізмів зон вільної торгівлі, які сьогодні регулюють не лише режим торгівлі товарами і послугами, а й стали комплексними економічними угодами. Перспективою подальших наукових досліджень стане аналіз ефектів нової генерації зон вільної торгівлі Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Trade negotiations in a nutshell. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/index_en.htm.
2. Global Europe: Competing in the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm.
3. Шнирков О. І. Зони вільної торгівлі у світовій економіці. / О. І. Шнирков // Дзеркало тижня. – 2007. – № 8 (637). – 3-7 березня. – С. 7-9.
4. The EUs free trade agreements – where are we? European Commission. MEMO. Brussels, 25 March 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-932_en.htm.
5. A Free Trade Agreement between the EU and Japan. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=881>.
6. First Round of EU-Japan Trade Talks a Success. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=887>.
7. Коваль О. Європа і США створять «економічне НАТО» [Електронний ресурс] / О. Коваль. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/yevropa-i-ssha-stvoryat-ekonomichne-nato.html>.

8. ЄС і США створюють трансатлантичну зону вільної торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/novini/galuz/11995-es-i-ssha-stvoxyuyut-transatlantichnu-zonu-vilnoji-torgivli>.
9. Створення зони вільної торгівлі між ЄС та США лишається під питанням. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/news/110213-stvorennya-zoni-vilnoyi-torgivli-mizh-ies-ta-ssha-lishaietsya-pid-pitanniam>.
10. Thailand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/thailand>.
11. Morocco. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>.
12. South Korea. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea>.
13. Singapore. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/singapore>.
14. EU and Singapore agree on landmark trade deal. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=855>.
15. Європейська Рада схвалила стратегію Європа – 2020. // Євробюлетень. – 2010. – № 4. – С. 16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobulet_04_2010_uk.pdf.
16. Facts and figures: EU trade agreement with Singapore. MEMO. Brussels, December 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/december/tradoc>.