

УДК 339.9

Тустанівський Б.О.,
к.е.н., викладач кафедри філософії та економічної теорії
Тернопільський національний педагогічний університет

ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПОГЛИБЛЕННЯ ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ

Tustanivskiy B.O.,
Cand. Sci. (Econ.), lecturer of the Department philosophy
and of economic theory
Ternopil National Pedagogical University

EMPIRICAL EVALUATION OF POTENTIAL DEEPENING OF TRANSATLANTIC TRADE COOPERATION

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньої торгівлі в умовах глобалізації є важливим елементом міжнародних економічних та політичних відносин. Він відбувається відповідно до цивілізаційних та інституційних світових процесів, основу яких на сьогодні складають цивілізаційна поляризація світу, фінансова криза, сповільнення лібералізаційних процесів, зниження торговельної та інвестиційної активності на світових ринках. Відповідно до цього, будь-які торговельні інтеграційні процеси розглядаються як фактори росту і розвитку, їх потенціал піддається детальному аналізу, оцінюються їх можливості до реалізації та подальші перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслені процеси з точки зору торговельно-економічної співпраці США та європейських країн широко досліджені у працях багатьох світових вчених, які детально розглядали теоретико-практичні аспекти торгівлі між США та ЄС, як, наприклад, Р. Болдуїн, К. Гемілтон, А. Сапір [1], чи обґрунтували теоретичні аспекти трансатлантичної співпраці (Г. Аш [2], Д. МакГір та К. Шерерр [3], К. Хілл та М. Сміт [4]). Починаючи із 2000-х років, найцінніші, з нашої точки зору, роботи щодо зовнішньоторговельних відносин між США та європейськими країнами належать Д. Гамілтону та Дж. Куінлану [5], А. Генріксону [6], групі вчених у складі М. Боулдвіна, Дж. Петерсена та Б. Соука [7], які подають критичну оцінку попередніх спроб трансатлантичної інтеграції із паралельним аналізом її доцільності, а також Р. Агерну [8; 9], дослідження якого є найбільш різносторонніми та дозволяють формувати комплексні висновки й рекомендації щодо майбутнього стану відносин. В середовищі української науки найбільш значимими в даному напрямі можна вважати праці Г. Аніловської [10], А. Мазаракі і Т. Мельник [11], Т. Циганкової [12], які приділили особливу увагу регулятивним аспектам зовнішньої торгівлі.

Високо оцінюючи теоретичні та практичні напрацювання згаданих науковців, зазначимо, що сучасний стан трансатлантичних відносин в найбільшій мірі потребує обґрунтування потенціалу їх розвитку з точки зору формування інтегрованого трансатлантичного утворення, що тривалий час є детальним предметом наукових дискусій [5; 6].

Постановка завдання. Метою статті є визначення масштабу та економічного потенціалу трансатлантичної торговельної інтеграції, а також емпірична оцінка її впливу на світові економічні та торговельні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження економік США та ЄС дозволяє стверджувати, що вони є тісно пов'язані не лише торговельними угодами, але й інвестиційними та політичними процесами, що обумовлює існування спільного інституційного середовища, яке проявляється у частих контактах та постійно діючих комісіях, організаціях та установах, покликаних поглиблювати існуючий рівень співпраці (Трансатлантичній Декларації (1990 р.), Новому трансатлантичному порядку (NTA) (1995 р.); Трансатлантичному економічному співробітництві (ТЕР) (1998 р.); Трансатлантичній економічній структурі та Трансатлантичній економічній раді (ТЕС) (2007 р.).

В економічній літературі для характеристики сукупного економічного потенціалу названих суб'єктів міжнародних відносин часто використовують термін "трансатлантична економіка". Таке визначення вживається лише у співвідношенні Північ-Північ без врахування Канади та Мексики з однієї сторони, та країн не-членів ЄС, з іншої. Тому, зважаючи на інтеграційні процеси, що пройшли в Європі і позиціонували Європейський Союз як єдину економічну систему, котра має не лише спільний ринок, але й зовнішньоекономічну політику, трансатлантичні торговельні відносини включають, як видно із праць низки відомих економістів [5; 6; 16], лише США та чинні країни-члени ЄС. Кожна із сторін є найбільшим економічним утворенням за різними показниками, а у сукупності їх потенціал в деяких випадках сягає 75% світових показників (рис. 1).

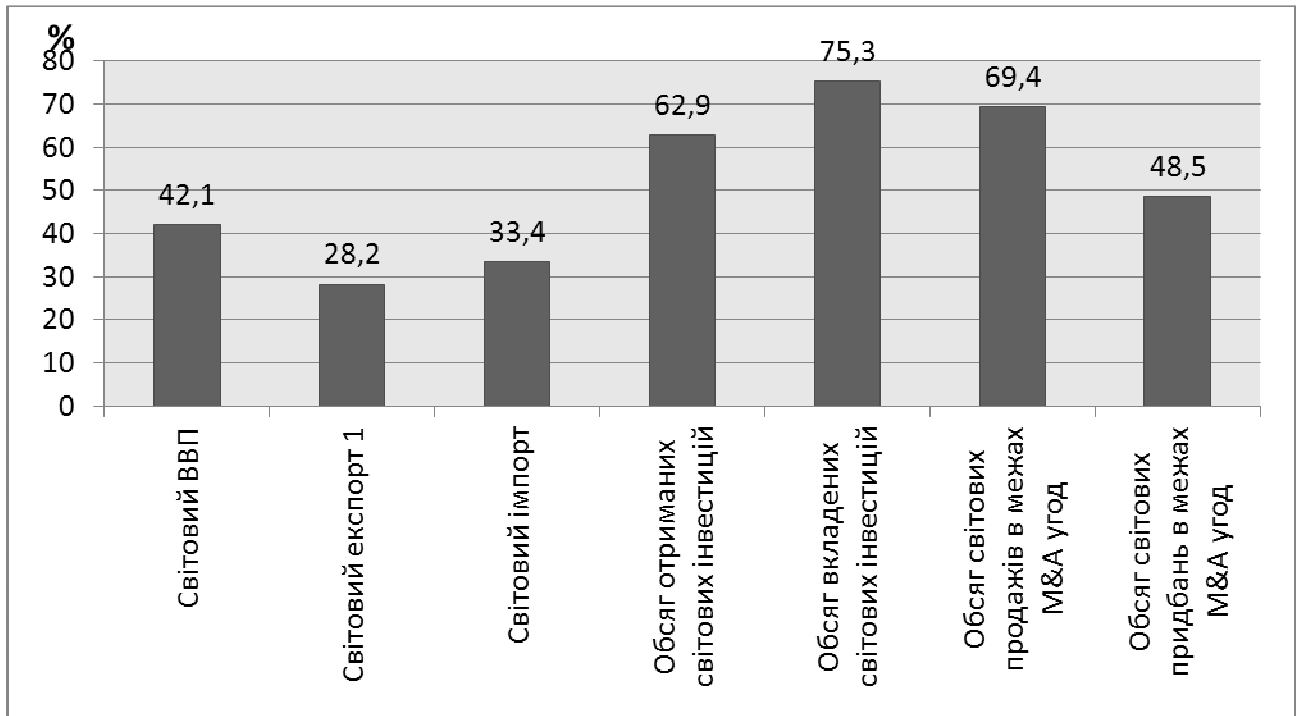


Рис. 1. Питома вага трансатлантичної економіки по відношенню до світових показників, 2011 р.*

* Не враховано внутрішню торгівлю між країнами ЄС-27, торгівлю із Норвегією, Швейцарією та Ісландією
Джерело: [13]

Як бачимо, трансатлантична економіка охоплює приблизно третю частину світового імпорту та експорту, а також більше 40% світового ВВП. Значно більшим потенціалом володіє корпоративний сектор, про що свідчать показники інвестиційних потоків, а також корпоративної активності за угодами злиття та поглинання. Тісні зв'язки між бізнесовими структурами Європи та Америки є основним стрижнем трансатлантичної інтеграції, яка на рівні суб'єктів господарювання, на відміну від урядових діалогів, завжди мала позитивну динаміку. Націленість бізнесових структур на отримання максимального прибутку обумовлює постійне ініціювання та лобювання ними на законодавчому рівні сприятливих умов для вільної торгівлі та економічної співпраці, які можуть стати важливими чинниками зростання конкурентоспроможності.

Окрім суто номінальних показників виробництва і торгівлі, спільна діяльність США та ЄС є визначальною у багатьох сферах суспільного життя – у боротьбі з тероризмом, у забезпеченні миру, поширенні демократичних цінностей, а також у поглибленні економічної глобалізації через розвиток світових та регіональних інституцій.

Активними учасниками інтеграційних процесів у сфері світової торгівлі, де вони виступають основними ініціаторами лібералізації, зниження та усунення торговельних бар'єрів є трансатлантичні країни. Будучи найбільш розвиненими регіонами світу, вони

ведуть активні діалоги щодо створення зон преференційної торгівлі та вільних торгових зон переважно у напрямку Північ – Південь або Центр – Периферія, що відбувається в доповнення до угод, укладених в межах СОТ. Починаючи з середини 1990-х років, ЄС та США створили низку різних торговельних режимів для країн з серйозними проблемами розвитку. Європейці відкрили ринок на паритетних умовах для більше ніж 69 країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану (АСР-країни), об'єднані під конвенціями Ломе (Lome) і Котону (Cotonou) [14, с. 110-112]. Американці також підписали велику кількість регіональних угод, більшість з яких – угоди про преференційну торгівлю. Не так давно вони підписали угоди про вільну торгівлю САФТА (Угода про вільну торгівлю між США та Центральною Америкою) [15, с. 193].

Вплив трансатлантичних партнерів на сумарні світові торговельні показники поступово зменшується, хоча роль ключових “інтеграторів” в системі політико-економічних відносин і зберігається. Все більшої ваги набувають нові індустріальні країни Азії, особливо Китай та Індія. Оцінюючи потенційні можливості створення нових економічних блоків за їх участю, в науковій економічній літературі все частіше використовуються концепції Kimerica (Китай – Америка), Kindia (Китай – Індія), Asia (всі азійські країни, у тому числі Японія, Китай та Індія), які протиставляються найбільшій на сьогодні концепції Eurmerica (Європа – Америка) (табл. 1).

Таблиця 1

Параметри потенційних економічних блоків на 2011 р.

Показник	Європа-Америка	Азія	Китай-Індія	Китай-Америка
ВВП, враховуючи купівельну спроможність, %	42,1	30,3	18,1	33,1
ВВП номінальне, %	54,3	24,3	10,8	33
Обсяг ринку (на 25.01.2011 р.), трлн. дол. США	27,8	17	5	19,3
Обсяг особистого споживання (на 31.10.10 р.), %	58,4	23,4	7,4	34,3
Обсяг продажів в межах М&А угод, %	69,4	24,3	6,8	20,4
Обсяг придбань в межах М&А угод, %	48,5	25,7	8,7	18,1
Обсяг отриманих інвестицій, %	62,9	19,7	3,6	20,3
Обсяг вкладених інвестицій, %	75,3	16	1,6	23,9
Надходження капіталів (2000-2009 рр.), %	58,6	21,6	7,2	21,5
Відтік капіталів (2000-2009 рр.), %	74,4	15,4	2,2	19,1
Експорт товарів*, %	28,2	30,6	15,4	25,4
Імпорт товарів*, %	33,4	27,6	13,4	27,7
Військові витрати** млрд. дол. США	996	272,3	135,4	762,1
Топ 100 світових брендів (2011 р), одиниць	89	8	-	50 (всі США)

*Зведений показник не включає внутрішню торгівлю ЄС-27, торгівлю з Норвегією, Швейцарією та Ісландією; **в порівняльних цінах 2008 р.

Джерело: розраховано автором за даними IMF, Bloomberg, UNSTAT, SIPRI, Interbrand, EIU: <http://www.imf.org/external/data.htm>

Як бачимо, на даний час сукупний потенціал США та ЄС за усіма показниками значно перевершує усі згадані вище існуючі та потенційні блоки. Це обумовлює не лише їхнє місце в глобальній економічній системі, але й роль у поглибленні та посиленні інтеграційних зусиль у масштабах планети. Важливо відзначити, що формалізація двосторонньої трансатлантичної угоди дозволить створити економічний потенціал, за яким для досягнення критичного рівня обсягу 80% світової торгівлі до трансатлантичного блоку потрібно буде залучити лише вісім додаткових країни: Японію, Китай, Індію, Бразилію, Росію, Канаду, Корею та Мексику.

Для узагальнення варто відмітити, що трансатлантична економіка уже тривалий час залишається сильною не тільки в економічній, але й у світській та структурній основі. За оцінками експертів, трансатлантична економіка генерує близько 5 трлн. дол. США в рік за рахунок комерційних продажів й охоплює до 15 млн. робітників, зайнятих у пов'язаному

виробництві по обидві сторони Атлантики. Ці працівники демонструють високий рівень продуктивності праці, отримують високу заробітну плату і користуються високими стандартами охорони праці та екології. Трансатлантична економіка залишається в авангарді глобалізації, а це означає, що комерційні зв'язки між США і Європою стають глибшими і міцнішими ніж між будь-якими іншими двома континентами [16].

Поглиблення трансатлантичної співпраці все частіше обговорюється в наукових, експертних та урядових колах. Враховуючи значення та роль ЄС і США у світовій економіці, американські вчені К. Бергстен (K. Bergsten) та К. Кох-Везер (C. Koch-Weser) [17] вважають їх єдиними у світі економічними наддержавами, зважаючи на те, що Японія втратила свої позиції, а Китай все ще далекий від глобальної переваги. Тому вони зобов'язані нести відповідальність за ефективне функціонування світової економіки. В умовах протистояння забезпечити таке керівництво буде дуже складно. Ось чому США та ЄС повинні створити інтенсивніший механізм для проведення консультацій та співробітництва в широкому колі глобальних економічних питань, що дозволить їм вирішувати як свої двосторонні проблеми, так і проблеми загального міжнародного характеру.

Вважається, що пропозиції щодо поглиблення трансатлантичних економічних зв'язків передбачають зниження регулятивних бар'єрів, переговори за угодою про нульовий тариф і рух до безбар'єрного інвестиційного середовища. Кожна пропозиція орієнтується на отримання в перспективі суттєвої економічної вигоди з точки зору створення робочих місць і зростання для обох сторін. Проте в даному процесі існують різні позиції, що обґрунтовують та заперечують користь від створення трансатлантичної зони вільної торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

Аргументи на користь та проти поглиблення торговельних відносин між США та ЄС

Аргументи на користь трансатлантичної зони вільної торгівлі	Аргументи проти трансатлантичної зони вільної торгівлі
1. Генерування економічної вигоди для обох сторін, у тому числі зниження витрат для компаній, які платять за торгівлю з їхніх закордонних філій.	1. Можливий негативний вплив на інструменти багатостороннього врегулювання торгівлі, "відречення" США та ЄС від відповідальності за світовий торговельний порядок.
2. Потреба в активізації і конкретизації трансатлантичних економічних зв'язків.	2. Складність узгодження двосторонніх торговельних угод із зобов'язаннями щодо СОТ.
3. Можливість координації зусиль для впливу на "непорідні" країни під час переговорів по СОТ.	3. Принципівість обох сторін при відстоюванні сільськогосподарських привілеїв у зовнішній торгівлі.
4. Очікування значного ефекту від інтеграції торговельних систем в абсолютному вимірі.	4. Існуюча практика, згідно з якою преференційні торговельні угоди рідко створюють ефекти більші від тих, які уже сформовані в рамках СОТ.
5. Думка про те, що на сучасному етапі не можливо створити повністю замкнутий торговельний блок, який не передбачатиме подальшого розширення.	5. Переважання двох напрямів створення преференційних угод: Південь – Південь та Північ – Південь, які зазвичай містять політичний підтекст.
6. Можливість реалізації концепцій "відкритого регіоналізму" та "глибокої інтеграції", що полегшить процедури досягнення згоди у найбільш проблемних аспектах торгівлі.	6. Ускладнення торговельних відносин за рахунок створення додаткових (понад норми існуючих домовленостей в межах СОТ) правил та умов торгівлі.
	7. Думка про недемократичність та політичну нелегітимність щодо створення для двох великих торговельних блоків власних правил без врахування інтересів інших.
	8. Побоювання щодо замкнутої форми трансатлантичної співпраці, що не допускає розширення економічного блоку за рахунок вступу нових членів.
	9. Низька ймовірність отримання суттєвого ефекту від інтеграції через і без того низькі тарифи.

Джерело: сформовано автором на основі [5; 8; 13; 18].

Зіставлення аргументів показує, що більшість із них взаємозаперечні, тобто мають суб'єктивний характер. Найсуттєвіші докази проти зони вільної торгівлі відображаються у побоюваннях з приводу негативного впливу на існуючу систему регулювання світової торгівлі, у той час, як основний аргумент на її користь – потенційний економічний ефект.

Варто зазначити, що ідея трансатлантичної лібералізації, в якій йдеться про укладення угоди про вільну торгівлю, – не нова. Починаючи з 1990 р., вона вже тричі обговорювалася на офіційному рівні, проте жодного разу не дала суттєвих результатів. Терміни та аргументи, які використовувалися як прихильниками, так і противниками, а також динаміка переговорів дозволяє оцінити інтеграційні зусилля і пояснити, чому вони не дали бажаного результату.

По-перше, трансатлантичні ініціативи вільної торгівлі з'являлися одразу після політичних напружень між сторонами (перша війна в Іраку, військові операції в Косово, розбіжності європейських лідерів із адміністрацією Дж. Буша). У таких умовах торговельна співпраця проголошувалася як елемент "перемир'я", що мав більше декларативний характер. Як наслідок, інтеграційні процеси розглядалися як спосіб примирення, а не ідентифікація та розвиток переваг трансатлантичної співпраці.

По-друге, на сьогодні немає чітких науково обґрунтованих доказів високої ефективності трансатлантичної інтеграції, що зумовлює відсутність єдиної стратегії та цілісного керівництва процесом.

По-третє, критики трансатлантичної зони вільної торгівлі стверджують, що протягом останніх 30-ти років тільки в середині 1990-х років був сприятливий час для реалізації задуму, в інших роках постійно виникали певні ускладнення.

По-четверте, торговельна трансатлантична ініціатива ніколи не мала серйозної підтримки у світі, окрім того, потенційні ефекти, на думку політиків, були достатньо малими для витривання політичних зусиль.

Неспроможність реалізації трансатлантичного торговельного інтеграційного задуму суттєво проявилася у діяльності головної, на даний час, трансатлантичної інституції – ТЕС. Ініціювання її створення зі сторони А. Меркель у 2007 році визначило такі напрями трансатлантичного об'єднання: впорядкування процесів регулювання та усунення нетарифних бар'єрів для торгівлі та інвестицій, стимулювання інновацій, розроблення нормативно-правової бази для нових технологій, обмін інформацією, обміну передовим досвідом, а також робота з підвищення сумісності стандартів і методів регулювання [18].

Висновки з даного дослідження. Отже, торговельна співпраця між США та ЄС є елементом не лише економічної, але й цивілізаційної та політичної співпраці. Вона є однією із найбільш масштабних та стійких серед існуючих та потенційно можливих торговельних взаємодій. Проте, на сьогодні трансатлантична співпраця все частіше розглядається з точки зору поглиблення торговельної інтеграції, ще більшого зниження та відміни торговельних бар'єрів, що на думку науковців дозволить активізувати інвестиційні процеси, покращить ситуацію із торговельним балансом та безробіттям, покращить фінансові та економічні показники найбільших торговельних партнерів. Зважаючи на масштаб потенційної торговельної співпраці, передбачається, що вона матиме вплив на формат та інтенсивність глобальних процесів лібералізації зовнішньої торгівлі. І хоча, об'єднуючі процеси не мають стійкої і всебічної підтримки в політичних колах обох суб'єктів міжнародних відносин, все ж аргументування щодо їх позитивного впливу в цілому на взаємні та глобальні показники є вагомими. Це дозволяє високо оцінювати як ймовірність, так і потенціал поглиблення трансатлантичної торговельної співпраці.

Література

1. Baldwin, R. E. Issues in US-EC Trade Relations / Robert E. Baldwin, Carl B. Hamilton, Andre Sapir. – Chicago: The University of Chicago Press, 1988
2. Ash G. T. Free world: America, Europe, and the Surprising Future of the West [Electronic resource] / G. T. Ash. – Mode of access: <http://www.foreignaffairs.com/articles/60116/g-john-ikenberry/free-world-america-europe-and-the-surprising-future-of-the-west>
3. McGuire, D. Developing a labour voice in trade policy at the national level [Electronic resource] / Donna McGuire, Christoph Scherrer // Global labour university working papers. - Paper no. 8, February 2010. – Mode of access: www.global-labour-university.org

4. Hill C. International Relations and the European Union / Christopher Hill, Michael Smith. – Oxford University Press, 3 febr. 2011 - 584 p.
5. Hamilton, D. S. The Transatlantic Economy 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe [Electronic resource] / Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. – [Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2011]. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2011/te_2011.pdf
6. Henrikson A. A Structural Approach to Transatlantic Unity—A Shift to a New Order / A. A. Henrikson. – Slovak Foreign Policy Affairs. - 2004
7. Baldwin, R. E. Issues in US-EC Trade Relations/ Robert E. Baldwin, Carl B. Hamilton, Andre Sapir. – Chicago: The University of Chicago Press, 1988.
8. Ahearn R. J. US-EU Trade and Economic Relations [Electronic resource] / R. J. Ahearn // Key Policy Issues for the 112th Congress. – February 17, 2011. – Mode of access: – www.fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf
9. Ahearn R.J. Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications [Electronic resource]. – Mode of access: <http://international-trade-reports.blogspot.com/2011/11/europes-preferential-trade-agreements.html>
10. Аніловська Г. Я. Господарська глобалізація та архітектура світової економіки / Г. Я. Аніловська // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, вип. 13.1. – 2003. – С. 181–188.
11. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.
12. Циганкова Т. Сучасні коаліції та угруповання у формуванні глобальної торгової політики СОТ / Т. Циганкова, Г. Солодковська // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 12-13. – С. 22-40
13. Berden K. The Impact of Free Trade Agreements in the OECD: The Impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia/New Zealand FTA [Electronic resource] / K. Berden et. al, (Rotterdam, Ecorys, 2009). – Mode of access: – <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2010/03/08/report-the-impact-of-free-trade-agreements-in-the-oecd-the-impact-of-an-eu-us-fta-eu-japan-fta-and-eu-australia-new-zealand-fta.html>
14. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. – К. : Вид.-полігр. центр "Київ. ун-т", 2005. – 152 с.
15. Шнырков О. И. Закономерности формирования зон свободной торговли в мировой экономике / Шнырков О. И. // Актуальные проблемы междунар. отношений. – 2003. – Вып. 42 (Ч. I). – С. 192–195.
16. Hamilton D. S. Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership [Electronic resource] / Lead authors Daniel S. Hamilton, Frances G. Burwell // Policy Paper, Atlantic Council of the United States, April 2007. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/us-eu_report_final.pdf
17. Ahearn R. J. Trade Conflict and the US-European Union Economic Relationship. / R. J. Ahearn. – CRS Report for Congress, RL30732, Up-dated 11 April, 2007
18. Erixon G. A. New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation. [Electronic resource] / G. Erixon, G. Pehnelt. – ECIPE Working Paper. – № 09/2009. – Mode of access: – <http://www.ecipe.org/publications/ecipe-working-papers/a-new-trade-agenda-for-transatlantic-economic-cooperation/PDF>

References

1. Baldwin, R.E., Hamilton, C.B. and Sapir, A. (1988), Issues in US-EC Trade, Chicago: The University of Chicago Press.
2. Ash, G.T. Free world: America, Europe, and the Surprising Future of the West, available at: <http://www.foreignaffairs.com/articles/60116/g-john-ikenberry/free-world-america-europe-and-the-surprising-future-of-the-west>
3. McGuire, D. and Scherrer, C. (2010), "Developing a labour voice in trade policy at the national level", Global labour university working papers, no. 8, available at: www.global-labour-university.org

4. Hill, C. and Smith, Michael (2011), *International Relations and the European Union*, Oxford University Press, 584 p.
5. Hamilton, D. S. *The Transatlantic Economy 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. [Електронний ресурс] / Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. – [Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2011]. available at: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2011/te_2011.pdf
6. Henrikson, A.A. (2004), *Structural Approach to Transatlantic Unity—A Shift to a New Order*, Slovak Foreign Policy Affairs.
7. Baldwin, R.E., Hamilton, C.B. and Sapir, Andre. (1988), *Issues in US-EC Trade Relations*, Chicago: The University of Chicago Press.
8. Ahearn, R.J. (2011), *US-EU Trade and Economic Relations, Key Policy Issues for the 112th Congress*, available at: www.fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf
9. Ahearn, R.J. (2011), *Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications*, available at: <http://international-trade-reports.blogspot.com/2011/11/europes-preferential-trade-agreements.html>
10. Anilovska, H.Ya. (2003), "Economic globalization and architecture of the world economy", *Naukovyi visnyk: zbirnyk naukovo-tehnychnykh prats*, UkrDLTU, Lviv, Ukraine, Iss. 13.1, pp. 181–188.
11. Mazaraki, A.A. and Melnyk, T.M. (2010), *Regulatory Policy in sphere of foreign trade*, monograph, KNTEU, Kyiv, Ukraine, 470 p.
12. Cyghankova, T. and Solodkovsjka, Gh. (2011), *The modern coalition and the groups in shaping the of global trade policies WTO*, *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no.12-13, pp. 22-40
13. Berden, K. et. al. (2009), *The Impact of Free Trade Agreements in the OECD: The Impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia/New Zealand FTA*, Rotterdam, Ecorys, available at: http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten_/2010/03/08/report-the-impact-of-free-trade-agreements-in-the-oecd-the-impact-of-an-eu-us-fta-eu-japan-fta-and-eu-australia-new-zealand-fta.html
14. Shnyrkov, O. I. (2005), *Trade Policy of the European Union*, monoghrf, Vyd.-polighr. centr "Kyiv. un-t", Kyiv, Ukraine, 152 p.
15. Shnyrkov, O.I. (2003), "Regularities of the formation of free trade areas in the world economy", *Aktualni problemy mizhnar. vidnosyn*, issue 42, (part. I), pp. 192–195
16. Hamilton, D.S. and Burwell, F.G. (2007), *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership*, available at: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/us-eu_report_final.pdf
17. Ahearn, R.J. (2007), *Trade Conflict and the US-European Union Economic Relationship*, CRS Report for Congress, RL30732, Up-dated 11 April, 2007
18. Erixon, G.A. and Pehnelt G. (2009), *New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation*, available at :<http://www.ecipe.org/publications/ecipe-working-papers/a-new-trade-agenda-for-transatlantic-economic-cooperation/PDF>