

ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ ВНЕДРЕНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ СТРАН

©2016

Шашло Нина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и финансов, заведующий отделом аспирантуры и докторантуры

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: Ninellsss@gmail.com)

Сердюк Евгений Викторович, магистр кафедры «Международного бизнеса и финансов»

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, e-mail: Styuk.evgenii@mail.ru)

Чжао Ляо, магистр кафедры «Международного бизнеса и финансов»

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, e-mail: 589hit@qq.com)

Аннотация. В рамках многосторонней торговой системы торговля является свободной от тарифов. В современных условиях возрастающее значение приобретают нетарифные барьеры, нетарифные меры. Они могут отрицательно отразиться не только на потоках в рамках экспортной корзины, но и затруднить поиск новых торговых партнеров. В статье отражены теоретические положения относительно выявления причинно-следственных связей внедрения нетарифных барьеров в торгово-экономическом взаимодействии стран. Доказано, что необходимость вмешательства государства во внешнеэкономическую деятельность в виде нетарифных барьеров, целесообразность сочетания государственных и рыночных методов регулирования внешней торговли является актуальной тенденцией в развитии экономики России. В условиях протекающих интеграционных процессов в мировом экономическом пространстве базисом внешнеэкономической политики Российской Федерации является сочетание двух форм - либерализации и протекционизма, что позволяет российской экономике быть полноценным участником процесса интеграции. Регулирование в виде нетарифных барьеров должно быть нацелено на развитие международного сотрудничества на мировом уровне и основываться на системном подходе, где предприятие, с одной стороны, является субъектом микроуровня, а с другой - является основой или первоисточником осуществления ВЭД. В статье разработана идентификация, систематизация и группировка нетарифных мер регулирования в зависимости от существующих потребностей предприятия. Обосновано, что использование методов оценки нетарифных мер регулирования необходимо большой массив данных, что является не доступными для субъекта макроуровня. Для предприятия более приемлемой будет методика оценки, а последствий внедрения нетарифных мер регулирования.

Ключевые слова: Международная торговля, внешнеэкономическая деятельность, либерализация, протекционизм, нетарифные барьеры, нетарифные меры, торгово-политические меры, технические ограничения, финансовые и административные меры, таможенные процедуры, цена.

RELATIONSHIPS OF CAUSE AND EFFECT OF INTRODUCTION OF NON-TARIFF BARRIERS IN TRADE AND ECONOMIC INTERACTION OF THE COUNTRIES

©2016

Shashlo Nina Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor of "International Business and Finance", chief of the candidate's degree and doctoral programs

Vladivostok State University of Economics and Service (690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, E-mail: ninellsss@gmail.com)

Serduk Evgeniy Viktorovich, master of "International Business and Finance"

Vladivostok State University of Economics and Service (690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, E-mail: Styuk.evgenii@mail.ru)

Zhao Liyao, master of "International Business and Finance"

Vladivostok State University of Economics and Service (690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, E-mail: 589hit@qq.com)

Abstract. Within multilateral trade system trade is free from tariffs. In modern conditions the increasing value is gained by non-tariff barriers, non-tariff measures. They can negatively be reflected not only in streams within an export basket, but also complicate search of new trade partners. In article theoretical provisions concerning identification of relationships of cause and effect of introduction of non-tariff barriers are reflected in trade and economic interaction of the countries. It is proved that need of intervention of the state in foreign economic activity in the form of non-tariff barriers, expediency of a combination of the state and market methods of regulation of foreign trade is an urgent tendency in development of economy of Russia. In the conditions of the proceeding integration processes in world economic space basis of the external economic policy of the Russian Federation is the combination of two forms - liberalization and protectionism that allows the Russian economy to be the full-fledged participant of process of integration. Regulation in the form of non-tariff barriers has to be aimed at development of international cooperation at world level and be based on system approach where the enterprise, on the one hand, is a subject of microlevel, and with another - is a basis or the primary source of implementation of foreign trade activities. In article identification, systematization and group of non-tariff measures of regulation depending on the existing requirements of the enterprise is developed. It is proved that use of methods of assessment of non-tariff measures of regulation the big data array is

necessary that is not available to the subject of macrolevel. For the enterprise more acceptable will be assessment technique, and consequences of introduction of non-tariff measures of regulation.

Keywords: International trade, foreign economic activity, liberalization, protectionism, non-tariff barriers, non-tariff measures, trade and political measures, technical restrictions, financial and administrative measures, customs procedures, price.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На процесс функционирования мировой экономики в значительной степени оказывают влияние глобальные процессы во всех ее составляющих элементах, в том числе и в международной торговле, охватывающей значительную часть международных экономических отношений. В условиях расширения рынков сбыта страны внедряют дополнительные меры регулирования, защищающие национальных товаропроизводителей и поддерживающие определенный уровень цен в стране. В связи с этим существует проблема оценки степени влияния нетарифных мер регулирования на внешнюю торговлю в целом и внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования данной задачи усложняется тем, что оценить количественно влияние нетарифных инструментов довольно проблематично. Кроме этого прослеживается несогласованность в идентификации объекта, который непосредственно попадает под влияние нетарифных инструментов регулирования. Этим и обусловлена проблематика выявления причинно-следственных связей внедрения нетарифных барьеров, прогнозирования условий сбыта на внешнем и внутреннем рынках, что является возможным в рамках системы внешнеэкономической деятельности на условиях нетарифного регулирования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Обоснование необходимости внедрения нетарифных барьеров прослеживается в классических теориях международной торговли. Меркантилисты считали, что государство должно больше продавать своих товаров на внешних рынках и меньше покупать иностранных. С целью увеличения экспорта и сокращения импорта, государство должно запретить или ограничить вывоз сырья и стимулировать бесположенный импорт, запретить автономную торговлю колониальных территорий. Так в международной торговле появилась государственная протекция.

А. Смит отдал государству роль "ночного сторожа, а не регулятора и регламентатора экономической жизни". Он считал, что в условиях конкуренции автоматический механизм уравнивает природные и рыночные цены до состояния равновесия. Поэтому государство должно выполнять три функции: оборону страны, правильное администрирование с позиции справедливости, организация деятельности, которая не приносит прибыли субъекту хозяйствования. То есть тем самым не отрицается возможность внедрения государством любых мер с целью максимизации экономического эффекта предпринимателя [2].

В учениях Д. Рикардо [3] и Д. С. Милля [4] не прослеживается трактовка сущности нетарифных барьеров. После теории сравнительных преимуществ протекционистские меры вводились довольно сложно, поскольку воспринимались как препятствие взаимовыгодным торговым отношениям. Хотя уже в 60-70 годах XIX в. протекционизм сохранял свои позиции во внешнеэкономической политике многих государств. Предпочтение отдавалось преимущественно использованию пошлин.

Ученые неолиберализма (1929-1933 гг.) - его яркие представители В. Ойкен [5], А. Рюстов [6], Л. Ерхард [7] - также указывали на необходимость государственного экономического регулирования, что, в свою очередь, будет способствовать созданию условий для рыночной конкуренции и свободы ценообразования. По их мнению, стимулирование экономического развития возможно за счет предоставления государственных заказов и стимулирования экспорта.

Институционалисты - Т. Веблен [8], Дж. К. Гелбрейт [9], Г. Стакельберг, В. Зомбарт [6] выступали против идеализации рыночного механизма, отрицая универсальную способность рынка регулировать развитие экономики. В частности, Дж. К. Гелбрейт утверждал, что рынок - не универсальное средство экономического регулирования [9]. Все функции регулирования противоречий экономической жизни должно взять на себя государство. М. Туган-Барановский [10] соглашался с марксистской критикой развития капиталистической системы, но после написания труда "Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь" перешел на сторону европейской социал-демократии. Ученый считал, что протекционистская торговая политика - оружие двойное, поэтому с ней надо обращаться осторожно, иначе защитная пошлина вместо средства к развитию производственных сил может стать решительным тормозом такого развития.

Возвращение к протекционализму произошло в конце XIX - начале XX в. в виде повышения таможенных тарифов в результате кризиса 1873 года. Но этот протекционализм был направлен на передел и захват новых рынков, то есть он носил агрессивный характер. Дж. М. Кейнс одним из первых экономистов XX ст. понял, что капитализм не выживет в современных условиях без активного вмешательства государства в социально-экономические процессы [11]. Связав факторы инвестиций и занятости, сбережения и накопления, совокупного спроса и национального дохода, он разработал модель развития рыночной экономики, связанную с повышением роли государства, которое осуществляет антикризисные меры, повышает эффективный спрос.

Ученые некейнсианского направления А. Гансен, О. Домар, Р. Гаррод выступали за прямое влияние государства на экономические процессы, а не косвенное, как у Кейнса. В довоенные годы и во время Второй мировой войны особое значение среди протекционистских мер приобретают количественные и валютные ограничения и административные методы. Хотя уже в 1943 году на конференции по вопросам продовольствия

и сельского хозяйства в Хот-Спрингсе был выдвинут лозунг: "Снизить любые барьеры для международной торговли и устранить все формы дискриминационных ограничений".

С конца 50-х г. XX в. начался новый этап в развитии протекционистских мер. Постепенно уменьшалось количество нетарифных ограничений с расширением возможностей таможенно-тарифных мер. Этот этап таможенной политики был связан с созданием Европейского экономического сообщества и Европейской ассоциации свободной торговли. Кризис, возникший в 70-х годах, заметно активизировал протекционистские тенденции во всех государствах. Пытаясь улучшить свое экономическое положение, государства повысили таможенные тарифы, усилили практику нетарифных импортных ограничений. Между 1966г. и 1986 г. удельный вес импорта, охваченный всеми нетарифными мерами, вырос более чем на 20% в США, почти на 40% - в Японии и на 160 % - в ЕЭС.

Отношение государства к процессам регулирования внешнеэкономической деятельности изменялось от политики «железного занавеса» до полной отмены запретов на импорт товаров. В конце 70-х годов крупнейшие страны Запада подписали соглашение, предусматривающее снижение пошлин и использование преимущественно нетарифных методов регулирования как средства влияния государственных структур на внешнеэкономическую деятельность. Эти средства повлияли как на снижение пошлины, так и на сужение сферы использования количественных ограничений импорта. Вместе с тем, широкое применение получили такие методы, как гибкая система налогов и сборов с целью защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В 80-х годах были взяты на вооружение экономические концепции "экономики предложения", сформулированной А. Лаффером [12], и монетаризма, созданной М. Фридменом [13]. Эти концепции стали теоретической основой новой, неоконсервативной модели регулирования, олицетворенные фигурами М. Тэтчер и Р. Рейгана. Одним из основных положений этих теорий является глобальная интеграция в мировую экономику и обеспечение национальных интересов государства. Однако практическое применение рекомендаций неоконсерваторов привело к развитию экономического кризиса в 1981 - 1982 гг. в США, Великобритании, а затем и в других странах. О целесообразности государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность свидетельствует тот факт, что в 2001 г. Нобелевская премия по экономике присуждена критикам законов свободного рынка. Американские экономисты Дж. Эйкерлоф, Дж. Стиглиц и М. Спенз нашли новую причину неэффективной работы рынков - их несовершенное информационное насыщение и подтвердили необходимость усиления вмешательства государства в экономику.

Формирование цели статьи. Целью исследования является разработка теоретических положений относительно выявления причинно-следственных связей внедрения нетарифных барьеров в торгово-экономическом взаимодействии стран и обоснование практических рекомендаций их применения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Разная природа происхождения, возникновение новых механизмов действия инструментов нетарифного регулирования влияет на их унификацию и классификацию. Единого подхода к построению определенных классификационных групп в научной литературе не существует. В торговой политике государств выделяют нетарифные ограничения, созданные для регулирования внешней торговли (квоты, лицензирование, добровольные ограничения экспорта) и нетарифные ограничения, которые возникают в процессе осуществления финансовой и административной политики. Инструменты, входящие в первую группу, основаны на законодательной базе и осуществляются в рамках общей торговой политики государства. Инструменты, формирующие вторую группу, носят хаотичный порядок и возникают в процессе заключения международных соглашений и договоров.

На сегодня не существует единого мнения относительно толкования сущности категории нетарифных барьеров. Инструменты нетарифного регулирования - это комплекс мер, действующих в отношении импорта и экспорта товаров, направленных на реализацию финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики. Инструменты нетарифного регулирования могут включать в себя меры по реализации экологической политики, меры по обеспечению защиты здоровья людей, животных, охраны растительного мира, использование которых создает препятствия для внешней торговли товарами и услугами.

Инструменты нетарифного регулирования внешней торговли чаще всего трактуются, как "нетарифные меры" (nichttarifaremassnahmen) или "нетарифные барьеры" (non-tariffbarriers), а также "ограничение" (non-tariffrestains), "искривление" (non-tariffdistortions), "помехи" (non-tariffobstacles), в отечественной научной и специализированной литературе их называют "нетарифными барьерами", "нетарифными мерами", "нетарифные инструменты", "нетарифными ограничениями". То есть, данные термины - тождественны.

Существуют различные толкования категории мер нетарифного регулирования. Проанализировав исследования ученых [14, 15, 16] можно выделить отличительные особенности нетарифных инструментов относительно тарифных, а именно: таможенный тариф устанавливается обратно пропорционально уровню импортных цен, а квоты и лицензирование находятся на установленном уровне, независимо от увеличения потребностей; поэтапный и кумулятивный характер введение таких инструментов; "эшелонованность", т.е. данные ограничения "встречают" товар на границе и сопровождают его на протяжении пути до потребителя; неопределенность влияния конкретных форм регулирования; сложность получения необходимой достоверной информации; невозможность количественной оценки влияния нетарифных ограничений.

В своих исследованиях Д. Манифолд и В. Доннелли ограничительные меры в мировой практике называют анти конкурентной практикой и относят к ним такие инструменты: конкурентная политика; коррупция,

таможенные процедуры, государственные закупки, импортное лицензирование, запреты импорта, квоты, права интеллектуальной собственности, инвестиционные меры, санитарные и фитосанитарные нормы, стандарты, тестирование, сертификация и маркировка, налоги [16]. Классификация инструментов нетарифного регулирования по целевой направленности была предложена Дж. Уолтером (признана ЮНКТАД), инструменты разделены на три группы: торгово-политические инструменты, предназначенные для непосредственной защиты отечественных производителей от зарубежной конкуренции и для поддержки экспортеров в экспансии на внешних рынках; технические ограничения, возникающие в процессе осуществления технической политики, внедрения требований относительно охраны здоровья; проведение финансовых и административных мер [17].

Свои варианты классификации нетарифных барьеров предлагают международные организации, такие как ВТО (ГАТТ), Международная торговая палата, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Классификационная схема, разработанная Секретариатом ГАТТ в начале 70-х г. насчитывает более 800 конкретных видов нетарифных инструментов, объединенных в пять групп:

- ограничения, возникающие при участии государства во внешнеторговых операциях (субсидии и дотации экспортерам или предприятиям, выпускающим импортозамещающую продукцию, система размещения государственных заказов, использование местных полуфабрикатов и узлов на соответствующих условиях);

- особенности таможенных и административных процедур (усложненная процедура таможенного оформления, а также методы оценки таможенной стоимости и страны происхождения товара, завышенные требования к необходимой для оформления документации);

- технические барьеры (стандарты и требования, связанные с экологическими, санитарными, ветеринарными нормами и маркировкой товара, правила и порядок сертификации продукции);

- количественные административные меры (импортные квоты, экспортные ограничения, лицензирование, валютные ограничения);

- запреты, основанные на принципах обеспечения платежей (налоги, сборы, импортные депозиты, скользящие налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, приграничное налогообложение [14].

Начиная с 1980 года ЮНКТАД классифицирует нетарифные ограничения в форме информационно-аналитической системы по вопросам торговли (TRAINS), насчитывающей более 100 торговых барьеров (по типу рыночных ограничений), которые в свою очередь, делятся на 8 групп, 6 из которых составляют нетарифные барьеры. Они включают мероприятия ценового контроля (увеличивают импортные цены для стабилизации внутренних цен); финансовые мероприятия (регулируют доступ к валютному рынку); мероприятия автоматического лицензирования (разрешение на импорт, используемые для контроля и надзора); количественные мероприятия (ограничивают объем импорта отдельного продукта, например автоматические лицензии, квоты, запреты); монополистические мероприятия (монополистические кампании, действующие по определенным исключительным правилами или привилегиями); технические мероприятия (обязательные требования относительно характеристики продукции, а именно, безопасности, качества, упаковки, прежде всего направленные на защиту людей, животных, растений, но вместе с этим могут использоваться для дискриминации импортеров) [18].

Б. Бора, А. Кувахара подразделяют нетарифные барьеры в зависимости от назначения их введения или по их непосредственному влиянию, а именно: инструменты, контролирующие объем импорта; инструменты, контролирующие цену на импортные товары; инструменты мониторинга (контролирующие); инструменты, связанные с производством и экспортом (экспортное и внутреннее субсидирование); технические барьеры [15].

Кроме того, ряд ученых выделяют такой классификационный признак как уровень юридического обеспечения. Данные ограничения делятся на две группы - формальные, которые зафиксированы в законодательных актах и нормативно-распорядительных документах (государственное участие в торговле, ограничительная деловая практика, таможенные процедуры и практика их применения, технические барьеры) и неформальные, которые вводятся как результат действий правительства или являются производными политики и практики органов государственного управления, возникающие из административных процедур, политики и практики действий органов государственной власти [19].

Наиболее распространенным признаком классификации нетарифных ограничений является характер их влияния - мероприятия экономического характера (антидемпинговые мероприятия, налоги, мероприятия валютного и финансового характера) и мероприятия административного характера (запрет импорта, количественные ограничения, лицензирование, добровольное ограничение экспорта). Мероприятия первой группы действуют через механизмы рынка и приводят к удорожанию импортных товаров, а вторые - кроме рыночных отношений, ограничивают доступ импортных и поставки отечественных товаров [20]. По направлению воздействия нетарифные ограничения можно разделить на мероприятия, которые имеют непосредственное (прямое) влияние (лицензирование, квотирование, добровольное ограничение экспорта) и мероприятия косвенного воздействия (таможенные формальности, технические барьеры, политика государственных закупок). Исследовав широкий спектр классификационных признаков, согласно которым осуществляется группировка нетарифных ограничений, можно сделать вывод о том, что они являются не совершенными, поскольку носят в большинстве случаев, теоретический характер. Залогом успешной классификации нетарифных ограничений является возможность осуществления их оценивания субъектами внешнеэкономической деятельности. Условие, что критерии оценки для всех нетарифных ограничений одной классификационной группы должны быть одинаковыми, не выполняется в разрезе каждой из рассмотренных классификаций. В данных условиях наиболее эффективной считаем классификацию Дж. Уолтера, согласно

которой нетарифные ограничения подразделяются на три группы: торгово-политические, технические ограничения и финансово-административные мероприятия. Эта классификация признана ЮНКТАД. Для учета нетарифных ограничений первой группы предприятию необходимо ознакомиться с нормативно-правовым обеспечением внешнеэкономической деятельности потенциальной страны-партнера, оценить степень влияния кризисных ситуаций на соответствующую экономику и характер защиты правительством национальных производителей. Относительно технических ограничений менеджеры предприятия должны оценить затраты, которые будут понесены в связи с доведением продукции, которая планируется на импорт, к соответствующим стандартам и сравнить их с финансовыми доходами, которые получит предприятие в связи с расширением рынков сбыта. Это же касается и финансово-административных мероприятий, которые в свою очередь, значительно увеличивают расходы импорта [21]. В результате анализа научных разработок была осуществлена идентификация, систематизация и группировка нетарифных ограничений регулирования торговли (рисунок 1).

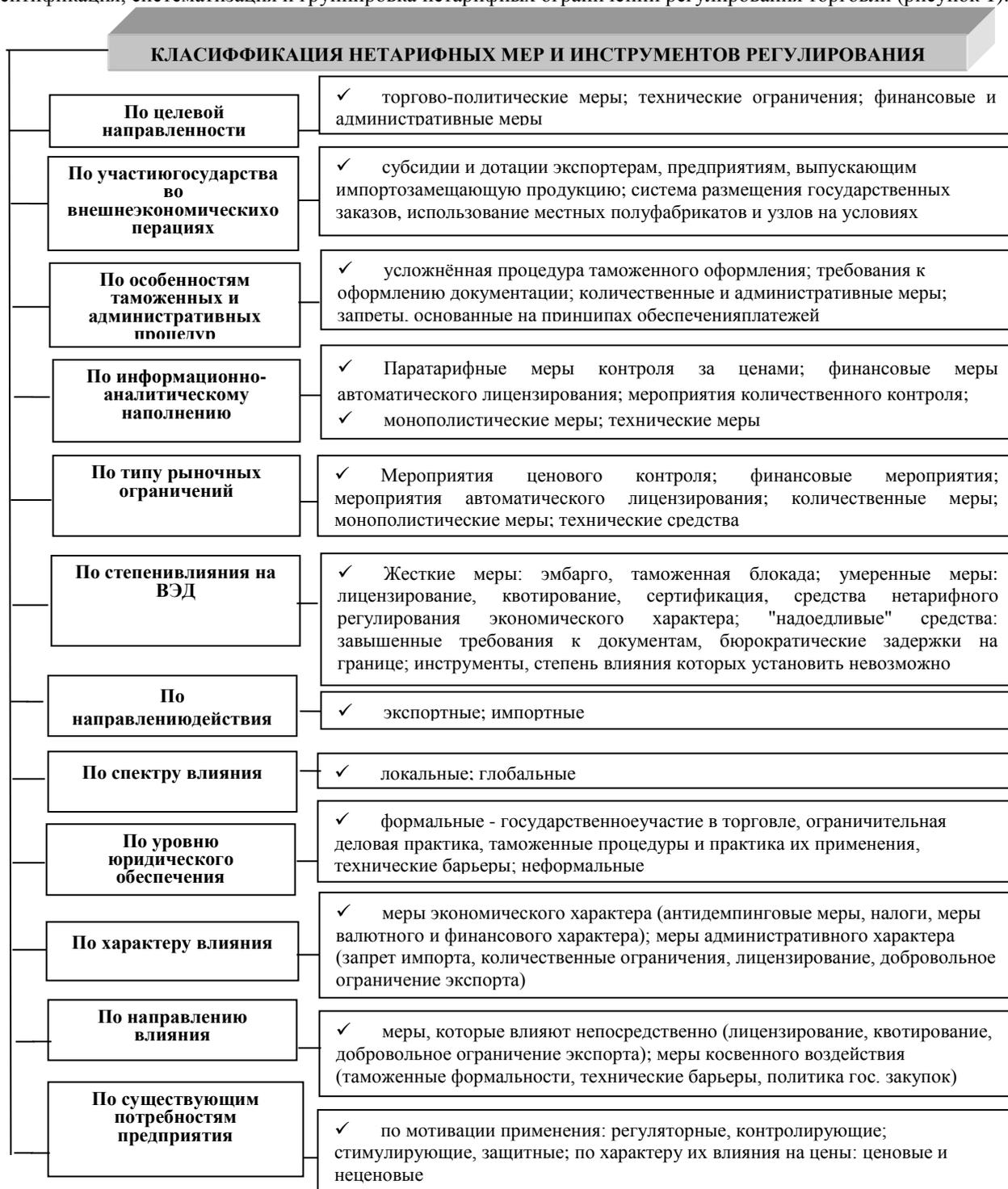


Рисунок 1 - Классификация нетарифных мер и инструментов регулирования торговли

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Инструменты нетарифного регулирования являются средством воздействия на торгово-экономические отношения стран. Несмотря на внушительную базу международных соглашений, количество нетарифных мер регулирования постоянно растет. Нетарифные ограничения направлены на обоснование явления макроуровня. Нетарифные барьеры в плоскости микроуровня - это совокупность мероприятий, которые открыто или скрыто оказывают отрицательное влияние на товарные потоки в торговле. В результате анализа исследований разработана идентификация, систематизация и группировка нетарифных мер регулирования в зависимости от существующих потребностей предприятия. А именно: в процессе изучения условий внешней среды необходимо классифицировать нетарифные меры по мотивации их внедрения, что можно использовать для контроля объемов импорта, цены импорта; меры, связанные с производством, меры стимулирования экспорта, что позволит не только более эффективно оценивать условия внешней среды предприятия, но и прогнозировать их применение странами в связи с изменением рыночной ситуации; в процессе оценки потенциальных возможностей – по характеру влияния на цену продукции. Те меры регулирования, которые увеличивают цену продукции, предложено отнести к ценовым, а те, влияние которых можно оценить только качественными показателями – к неценовым, подразделяющимся на явные и скрытые (не прогнозируемые). В результате исследования методов оценки нетарифных мер регулирования было установлено, что при их использовании необходим большой массив данных, что является не доступными для субъекта макроуровня. Для предприятия более уместной будет методика оценки не именно нетарифных мер регулирования, а последствий их внедрения. Данный вопрос является перспективным в дальнейших исследованиях данного направления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Goncharov V.M., Shashlo N.V. Global competitiveness of Ukraine thorough international ratings / V.M. Goncharov, N.V. Shashlo //Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. 2011. Т. 13. № 1-1 (47). С. 153-161.
2. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations/ A. Smith. – London: J . M. Dent and Sons, 1948. - 316 p.
3. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo – London: J. M. Dent and Sons, 1948. - 316 p.
4. Mill J. S. Principles of Political Economy/ J. S. Mill. – London: Longmans, Green and Co. 1920. - 290 p.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М., 1995. - 557 с.
6. Классики менеджмента / [под ред. М. Уорнера]; [пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 168 с.
7. Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и статьи: пер с англ. / Л. Эрхард – М., 1993. – 723 с.
8. Veblen T. The Theory of the Leisure Class / T. Veblen.- [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://xroads.virginia.edu/%7EHYP/VEBLEN/veblenhp.html> 21
9. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М., 1976. – 578 с.
10. Туган-Барановський М. І. Політична економія: Курс популярний / Відтворено за текстом першого українського видання 1919 р. / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 396 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. / Дж. М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
12. Laffer A.B. The Laffer Curve: Past, Present, and Future / A.B. Laffer // The Heritage Foundation. – 2004. – № 1765. – P. 2–16.
13. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен. – М.: Новое изд-во. 2006. 235с.
14. Свинухов В. Г. Классификация мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России / В. Г. Свинухов, Г. П. Щербина // Право и экономика. – 2001. – № 8. – С. 23—31.
15. Bora B., Kuwahara A., Laird S. Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // Document UNCTD/ITCD/TAB/19/ – 2002. – 41 p.
16. Donnelly W. Compilation of Reported Non-Tariff Measures: Description of the Information / W. Donnelly, D. Manifold // U. S. International Trade Commission Office of Economics Working Paper EC 2005-05-A. – Washington.: DS USITC. – 2005. – 18 p.
17. Ferrantino M. Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures / M. Ferrantino// OECD Trade Policy. – Working Paper № 28. – 2006. – P. 34 – 39.
18. Класифікація методів міжнародної торгівлі [електронний ресурс] . – Офіційна веб-сторінка ЮНКТАД. – Режим доступу: <http://r0.unctad.org/trains/>
19. Кузубов А.А. Формирование новой парадигмы управления международным бизнесом / А.А. Кузубов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 144-147.
20. Ворожбит О.Ю., Шашло Н.В. Синергетический подход в управлении маркетинговой деятельностью предприятий / О.Ю. Ворожбит, Н.В. Шашло //Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 49-52.
21. Кузубов А.А. Особенности формирования транснациональных корпораций стран БРИКС / А.А. Кузубов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2 (25). С. 56-60.