

УДК 339.924:338.242.4 (422)

**ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК СКЛАДОВІ НОВОГО СВІТОВОГО ПОРЯДКУ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-2

JEL: F13, F40

**Дугінець Г. В., д.е.н.,  
Мазаракі Н. А., д.ю.н.***Київський національний торговельно-економічний університет*

Стаття присвячена аналізу особливостей регіональних угод на преференційних умовах. Такі угоди стали популярним інструментом в сфері міжнародної торгівлі в XXI столітті. Визначено, що угоди про зони вільної торгівлі між країнами є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60% від загальної кількості преференційних торговельних угод. Запропоновано використання терміну «преференційна торговельна угода» предметом якої є надання преференцій у торгівлі між державами як на односторонній, так і на взаємній основі. Проаналізовано вигоди як в торговельній, так і економічній сферах що надають державам преференційні торговельні угоди. Визначено, що підписання угоди може стати інструментом захисту як вже функціонуючої виробничої мережі, так і стимулом та умовою розвитку торговельних відносин країн-партнерів. З іншого боку, спрощення доступу до більш сприятливого інституційного середовища або до більш якісних послуг, роль яких у виробничому процесі збільшується, призведе до переміщення виробництв, тим самим, змінить маршрути руху доданої вартості та зменшить експорт доданої вартості з даної країни (яка ввійшла до інтеграційного угруповання). Доведено, що головною метою мегарегіональних преференційних партнерств є досягнення нових стандартів у галузі торгівлі товарами та послугами, інвестицій, навколишнього середовища, умов праці, інтелектуальної власності, боротьби з корупцією, конкуренцією. З іншого боку це спроба створити інституційно сумісні правові та регулятивні середовища для світової преференційної торгівлі (інструмент збереження та підвищення конкурентоспроможності держав в умовах формування нового світового порядку). Отримані результати свідчать, що поширення в XXI ст. преференційних торговельних угод є певною інституційною відповіддю на проблеми та потреби торгівлі, пов'язані з винесенням виробництв за кордон. Обґрунтовано що, подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ на глибшому, ніж у форматі преференційних торговельних угод є більш перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі, оскільки преференційна лібералізація повністю не позбавлена недоліків у порівнянні з багатостороннім регулюванням.

**Ключові слова:** преференційні торговельні угоди; виробничі мережі; СОТ; новий світовий порядок

UDC 339.924:338.242.4 (422)

**PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS AS COMPONENTS OF THE NEW WORLD ORDER**

DOI 10.32782/2224-6282/152-2

JEL: F13, F40

**Duginets G., Dr. of Econ. Sc.,  
Mazaraki N., Dr. of Law Sc.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The article is devoted to the analysis of features of regional agreements on preferential terms. Such agreements have become a popular instrument in international trade in the 21st century. Free trade area agreements between countries are found to be the most common in the world and account for almost 60% of the total number of preferential trade agreements. The term “preferential trade agreement” has been suggested, the subject of which is the granting of preferences in trade between the participant states, both unilaterally and on a reciprocal basis. Benefits of preferential trade agreements in both trade and economic spheres have been analyzed. It is determined that the signing of such an agreement can be a tool to protect both the already functioning production networks and an impetus and condition for the further development of trade relations of the partner countries. On the other hand, facilitating access to a more favorable institutional environment or to higher quality services, whose role in the production process increases, will lead to relocation of production, thereby altering the routes of value added and reducing the export of value added from that country (which is included) to the integration group. It is proven that the main goal of the mega-regional preferential partnerships is to reach new standards in the field of trade in goods and services, investments, environment, working conditions, intellectual property, fight against corruption, competition. On the other hand, it is an attempt to create institutionally compatible legal and regulatory environments for global preferential trade (an instrument of preserving and enhancing the competitiveness of states in the context of a new world order). The results obtained indicate that the spread of preferential trade agreements in the 21st century is an institutional response to the problems and needs of trade related to outsourcing of production. It is justified that further multilateral liberalization in WTO format at a deeper level than in preferential trade agreements is a more promising direction for the development of international trade, since preferential liberalization is not completely without its disadvantages, compared to multilateral regulation.

**Keywords:** preferential trade agreements; production networks; the WTO; the new world order

**Актуальність.** Швидкий підйом економік, що розвиваються, викликав дискусії щодо перехідного періоду світового порядку. В ХХІ столітті міжнародна торгова конфігурація на міжнародній торговій арені значно змінилася: темпи зростання міжнародної торгівлі сповільнилися після глобальної фінансової кризи у 2008–2009 роках. Деякі спостерігачі стверджують, що в міжнародній торгівлі виникає розлад або принаймні новий тип світового порядку [18]. Дискусії у наукових та політичних колах досягли свого апогею, коли президент Сполучених Штатів Дональд Трамп вступив на посаду та запропонував

інструменти протекціоністської та односторонньої торговельної політики, яка негативно вплинула на торговельних партнерів США. Але слід зазначити, що зміни в конфігурації міжнародної торгівлі не обов'язково призводять до змін у світовому порядку. Хоча торгова політика адміністрації Трампа порушує його стабільності, вплив Сполучених Штатів на нього значною мірою обмежений розрізненістю прийняття протекціоністських норм у багатосторонніх рамках. Що ще важливіше, США здаються зацікавленими у перегляді детальних правил торгівлі, з метою відповідності американським інтересам, а не в оскарженні діючих принципів торгівлі.

Актуальність теми також обумовлена тією обставиною, що укладення регіональних угод на преференційних умовах стало популярним інструментом в сфері міжнародної торгівлі як відповідь на відсутність прогресу у ході раунду переговорів в м. Доха у рамках СОТ. Так, з 2001 року держави-члени СОТ не уклали жодної багатосторонньої угоди, а уряди держав навпаки надають перевагу двостороннім угодам, що призводить до відродження протекціонізму. У той же час зростання торгівлі сповільнюється. За даними Світового банку, з 2000 по 2015 рік світова торгівля збільшувалася лише на 2% в рік, а дані за 2016-2018 рр. ілюструють, що світовий експорт вперше за 15 років зростав більш повільними темпами, ніж ВВП [19].

При цьому, незважаючи на поступовий рух в бік подальшої лібералізації, яка, в свою чергу, вимагає створення необхідних для мінливих умов правил торгівлі, до теперішнього часу дана проблематика не знайшла достатньо повного висвітлення в наукових дослідженнях вітчизняних вчених.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** В сучасній науковій літературі результати теоретичних досліджень преференційних (ПТУ) та регіональних (РТУ) торговельних угод представлено в роботах Дж. Бхагваті й А. Панагарійя [8], С. Білал [9], Г. Дугінець [10], Дж. Айхбергером та Д. Келсі [12], А. Панагарійя та Р. Фіндлея [15], Г.В. Пуїг та О. Охіочеойя [16], Д. Родріка [17], та інших. Методологічним та практичним питанням протекціоністського потенціалу регіональних торговельних угод присвячено праці таких дослідників, як С. Біла, [1] О. Довгаль [3], Н. Калюжна, [4], Н. Резнікова та В. Панченко [5] та багатьох інших. Проблемам правового регулювання створення та функціонування міжнародних торговельних угод присвячували свої дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені. Найбільший внесок у вивчення цих питань внесли В. Голубева [2], А. Мазаракі [13], В. Устіменко [6] та інші.

Проте результати опрацювання їх наукового доробку показують, що залишаються невирішеними деякі теоретичні, методологічні і практичні питання в обраній площині наукового дослідження.

**Метою** статті є ідентифікація основних ознак преференційних торговельних угод як складових нового світового порядку.

**Виклад основних результатів дослідження.** Найчастіше укладання торговельної угоди відбувається внаслідок посилення економічних зв'язків між компаніями різних країн (що може бути виражено в збільшенні інтенсивності торгівлі між країнами-партнерами). Тобто в широкому розумінні економічна інтеграція є не тільки юридично оформленою тенденцією до фрагментації виробничих та торгових процесів у межах певного регіону, а й результатом взаємодії економічних суб'єктів різних країн, поєднаних географічною, мовною, культурною близькістю, подібністю бізнес-практик та особливостей їхнього регулювання з боку держави.

На момент підписання ГАТТ у світі не було укладено жодної торговельної угоди. Але в період з 1948 по 1994 рр. в ГАТТ було направлено 123 нотифікації, з яких зареєстровано 49 регіональних торговельних угод: 45 – щодо товарів і 4 – послуг [20].

Аналіз динаміки зростання кількості регіональних торговельних угод в 1948–2015 рр. свідчить про помітне збільшення числа інтеграційних об'єднань, починаючи з 1990-х рр. [20]. Саме в цей час сформувалася більшість інтеграційних блоків, таких як: МЕРКОСУР (1992 р.), Угода про ЗВТ між країнами АСЕАН (1992 р.), ЄС (1993 р.), НАФТА (1994 р.). Більшість угод створюються у формі зони вільної торгівлі – 262 чинні угоди, інші форми – митний союз, економічна інтеграція і угоди в певній сфері. Таким чином, угоди про ЗВТ між країнами є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60% від загальної кількості преференційних торговельних угод. Але в межах цього дослідження далі буде використано поняття «преференційна торговельна угода», під яким розуміють всі торговельні угоди, предметом яких є надання преференцій у торгівлі між державами як на односторонній, так і на взаємній основі. Слід зазначити, що більшість таких угод в ХХ ст. спрямовано на торгівлю готовими товарами, і метою експортера було проникнення на ринок країни-партнера на шкоду протекціоністським інтересам національного виробника. Між тим в умовах поширення фрагментації глобального виробництва, коли частка імпортованих комплектуючих у експорті більшості країн становить понад 60%, в зниженні бар'єрів у торгівлі зацікавлені обидві сторони. Ефекти, що надаються тарифними і нетарифними бар'єрами, будуть пропорційні кількості разів, скільки товар буде перетинати національні кордони в

силу розміщення різних стадій виробництва у різних країнах.

В останні роки найбільш поширеним є укладення поглиблених двосторонніх преференційних торговельних угод, при цьому країни не розташовані близько географічно, але мають схожі економічні та політичні інтереси. Так, за даними статистики СОТ, зросла кількість угод, що укладаються між розвиненими і країнами, що розвиваються, так звані угоди типу «Північ – Південь». У загальній кількості угод вони становлять 50%, угоди типу «Південь – Південь» – 40% і «Північ – Північ» – 10% [20]. Цю тенденцію можна пояснити зростаючою фрагментацією в цих напрямках, а також прагненням країн, що розвиваються до прогресу за рахунок передачі технологій від розвинених країн. Причому в ХХІ ст. відбувається формування нового типу преференційної торговельної угоди, яка передбачає, з одного боку, зобов'язання на договірних засадах щодо прискорення проходження митно-прикордонних процедур, а з іншого – зобов'язання щодо інституційних та законодавчих перетворень у національних економіках, а саме: у сферах інвестицій, послуг, конкуренції, прав інтелектуальної власності, праці та навколишнього середовища. Зазначимо, що саме таким типом є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка набула чинності 1 січня 2016 р.

Преференційні торговельні угоди (ПТУ) надають державам вигоди як в торговельній, так і економічній сферах: зниження тарифних бар'єрів і лібералізація заходів нетарифного регулювання сприятиме зростанню обсягів торгівлі, розвитку коопераційних зв'язків між країнами, створенню ланцюгів доданої вартості при виробництві промислової продукції. Отже, підписання угоди може стати інструментом захисту як вже функціонуючої виробничої мережі, так і стимулом та умовою розвитку торговельних відносин країн-партнерів. Однак можливий інший варіант, коли спрощення доступу до більш сприятливого інституційного середовища або до більш якісних послуг, роль яких у виробничому процесі збільшується, призведе до переміщення виробництв, тим самим, змінить маршрути руху доданої вартості та зменшить експорт доданої вартості з даної країни (яка ввійшла до інтеграційного угруповання).

Світовий досвід підтверджує, що ПТУ є одним з важливих аспектів розвитку торговельних відносин між країнами (поряд зі створенням передової наукової та технологічної бази, наявністю розвиненої системи інститутів). При цьому головною особливістю відносин, що формуються в умовах спрощення торгівлі, є їхня компліментарність, тобто угоди спрямовані на створення найбільш вигідних умов міжгалузевого співробітництва, імпорту компонентів у країни та експорту кінцевих благ з них. Всі країни ЄС, будучи єдиним інтеграційним угрупованням, так чи

інакше переслідують подібні цілі в рамках переговорів про вільну торгівлю з третіми країнами. Значна частина ПТУ укладається ЄС за принципом «СОТ +», тобто угоди охоплюють, крім тарифних преференцій при торгівлі товарами, також питання регулювання торгівлі послугами, проведенням спільних інвестиційних проектів, гармонізацією підходів у сфері прав людини, умов праці тощо. Це створює відповідні умови для формування ефективних взаємодій між країнами-партнерами, оскільки їхній розвиток є неможливим без ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності і навіть низька вартість праці не зможе залучити виробництва в країну, якщо не буде існувати певних механізмів патентного захисту. У зв'язку з цим відбувається максимально можлива лібералізація між учасниками угоди, що зменшує конкуренцію з боку інших держав [14, с. 120]. Крім того, чинний у країнах ЄС механізм вертикальних обмежуючих угод [11] також забезпечує їхню конкурентоспроможність у рамках угод про зону вільної торгівлі. Завдяки такому регулюванню європейські компанії мають преференційні можливості вбудовування до міжнародної виробничої мережі, на відміну від іноземних контрагентів, з огляду на їхню юридичну приналежність до третіх країн. У кінцевому підсумку європейські (особливо німецькі) дистриб'ютори завжди мають постійний контакт з виробниками за кордоном, при цьому максимально наближені до цільового споживача, а отже, поглинають більшу частину доданої вартості, що створюється в ланцюгу. На підтвердження переваг від укладання преференційних торговельних угод на найближче майбутнє в плани ЄС входить підписання угод з США, В'єтнамом, Таїландом, Сінгапуром, Марокко, Малайзією, Індією. Ці двосторонні угоди дозволять завершити підготовку до створення розширеної пан'євро-середземноморської зони діагональної кумуляції між ЄС, країнами Близького Сходу та ЄАВТ.

Наприкінці 2018 року булл підписано Угоду про вільну торгівлю між ЄС та Японією (JEFTA), яка може усунути багато бар'єрів і сприяти формуванню правил глобальної торгівлі, в основі яких лежатимуть принципи свободи і загальних цінностей. Угода також доводить, що дві найбільші економіки світу відкидають протекціонізм, який розвивався з моменту глобальної фінансової кризи в 2008 році і досяг апогею після приходу до влади президента Д. Трампа в США в 2017 році, незважаючи на збереження торгових конфліктів між державами - учасницями «G20». Відповідно, Угода про вільну торгівлю між ЄС і Японією може справити позитивний вплив на глобальну торгівлю і сформуванню ще одну позитивну модель лібералізованої торгівлі, в основі якої лежать принципи взаємної вигоди, за аналогією з Угодою про вільну торгівлю між Республікою Корея і ЄС, укладеною в 2011 році. Сприяння

зростанню та створення робочих місць – це основні цілі торгової угоди. Для цього тарифи та інші торговельні обмеження повинні бути девальвовані, а нетарифні бар'єри – вирівняні. Це відображається в прийнятті різних стандартів та правил, норм щодо маркування або технічних стандартів.

JEFTA надасть безпрецедентні повноваження транснаціональним компаніям – це включає можливість корпорацій «співпрацювати» з урядами, коли вони приймають нові соціальні, екологічні закони та положення. Багатонаціональні корпорації отримали право висловлювати «занепокоєння» щодо нових нормативних актів до того, як ці постанови будуть затверджені з метою перешкодити урядам приймати нові соціальні чи екологічні закони, якщо ці закони можуть зменшити прибутки багатонаціональних компаній. У рамках JEFTA це отримало назву «регуляторне співробітництво», що в подальшому призведе до різкого збільшення потужності транснаціональних організацій впливати на уряди та створювати закони, що визначають пріоритет прибутку перед людьми та планетою.

Крім того, в найближчому майбутньому вступлять в силу угоди про економічне партнерство між ЄС і країнами Африки, Карибського басейну і Тихоокеанського регіону. Торговельне співробітництво на засадах договорів про економічне партнерство передбачено Договором Котону та символізує відхід від односторонніх преференцій, термін дії яких закінчився в 2007 р. [7].

Не залишаються поза зазначеними процесами також США та Китай, які в найближчі десятиліття можуть підписати нові за конфігурацією та масштабом охоплених питань мегарегіональні угоди. Серед них: Транстихоокеанське партнерство (ТТП) між США, Брунеєм, Чилі, Новою Зеландією, Сінгапуром, Австралією, Канадою, Мексикою, В'єтнамом, Малайзією, Перу і Японією; Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) між ЄС і США, а також Регіональне всебічне економічне партнерство (РВЕП), під егідою якого Китай хоче створити ЗВТ з країнами АСЕАН і Новою Зеландією, Австралією, Індією, Японією і Південною Кореєю (країни – учасниці регіонального співробітництва у форматах АСЕАН + 1, АСЕАН + 3, АСЕАН + 6). Якщо як і ТТП, будуть підписані ТТІП і РВЕП, то частка всіх мегапартнерств становитиме більше 75% всієї світової торгівлі. Мегарегіональні угоди, з одного боку, можуть погіршити ситуацію з «нашарування» торгових режимів, а з іншого – бути базою для реалізації ініціатив щодо подальшого об'єднання преференційних зон та руху в бік уніфікованого торговельного простору.

Аналіз тенденцій останніх років щодо формування мегарегіональних преференційних партнерств на прикладі ТТП, ТТІП, РВЕП надає

можливість зробити висновок, що головною метою цих угод є досягнення нових стандартів у галузі торгівлі товарами та послугами, інвестицій, навколишнього середовища, умов праці, інтелектуальної власності, боротьби з корупцією, конкуренцією. Це насамперед спроба створити інституційно сумісні правові та регулятивні середовища для світової преференційної торгівлі. Тобто ці угоди можна визначати як інструмент збереження та підвищення конкурентоспроможності держав в умовах формування нового світового порядку.

Враховуюче вищезазначене, можна стверджувати, що в ХХІ ст. протекціонізм суперечить інтересам як національних економік, так і ТНК, оскільки першим не вигідно торгувати з партнерами, а другим – між своїми структурними підрозділами в умовах високого рівня митно-тарифного захисту та наявності нетарифних торговельних бар'єрів. Усвідомлюючи це, всі учасники виробничих ланцюгів прагнуть до зниження митних тарифів, спрощення процедур торгівлі та розвитку інвестиційного співробітництва за допомогою двосторонніх чи регіональних торговельних та інвестиційних угод. У зв'язку з цим в найближчі роки питання вироблення нових гармонізованих правил і норм у торгівлі буде вирішуватися вже не в рамках багатосторонніх перемовин Світової організації торгівлі, а передусім на перемовинах щодо укладання торговельних угод, які нерідко лобіюють саме ТНК. Підтвердженням цієї думки є те, що більшість країн вже входять у більш ніж одну ПТУ, та можна припустити, що всі тенденції, характерні для останнього десятиліття, такі як: залученість у глобальні відтворювальні процеси країн всіх рівнів економічного розвитку в усіх регіонах світу; відхід від преференцій, які є невзаємні, в угодах з країнами, що розвиваються; зміна конфігурації учасників ПТУ, зростання кількості угод між вже існуючими інтеграційними блоками (наприклад, конвенція Пан-Євро-Мед), розширення та поглиблення сфери покриття ПТУ, – як і раніше будуть визначати характер торговельного співробітництва у світовій економіці. Не виключено, що і після того, як нові можливості для двостороннього співробітництва будуть вичерпані, в умовах появи нових мегарегіональних торговельних блоків тенденція до консолідації ПТУ посилиться.

Слід зазначити, що для ефективного функціонування ПТУ вкрай важливими є преференційні правила походження товарів (ППТ). Але різноманіття преференційних ППТ створює додаткове навантаження для митних служб і тих органів влади, які відповідають за адміністрування ПТУ. Тому враховуючи сучасні тенденції до консолідації (конвенція Пан-Євро-Мед) застосування найбільш вдалих способів визначення країни походження у контексті поширення преференційних торговельних угод,

можна стверджувати, що найбільш зручним стане механізм повної акумуляції. Тобто спрощення та взаємне визнання критеріїв походження може стати платформою для поширення магістральних механізмів преференційних правил походження товарів на багатосторонньому рівні. Але в цьому випадку постає питання щодо врахування в статистичній базі інформації стосовно того, який сектор економіки поглинув імпортований продукт; його призначення для проміжного користування або кінцевого споживання тощо.

**Висновки.** Підводячи підсумок проведеному дослідженню слід зазначити, що саме поширення в XXI ст. преференційних торговельних угод є певною інституційною відповіддю на проблеми та потреби торгівлі, пов'язані з винесенням виробництв за кордон. Це ускладнює завдання для СОТ щодо здійснення її традиційної діяльності, спрямованої на забезпечення взаємного відкриття ринків. Можливо, майбутній напрям розвитку СОТ буде полягати в тому, щоб знайти такий підхід, який зміг би полегшити «глибоку» інтеграцію, при цьому зберігши принципи недискримінації та взаємності.

Подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ на глибшому, ніж у форматі преференційних торговельних угод є більш перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі, оскільки преференційна лібералізація повністю не позбавлена недоліків у порівнянні з багатостороннім регулюванням. Так, за рахунок збільшення кількості ПТУ існує ризик, що, по-перше, досягнувши своїх цілей щодо лібералізації в рамках двостороннього або регіонального форматів, найбільш активні країни – учасники не будуть зацікавлені в поширенні лібералізації на багатосторонньому рівні. По-друге, у світовій практиці спостерігається парадокс швидкого зростання укладених ПТУ в умовах, коли преференційні тарифні стимули мають тенденцію до скорочення. По-третє, подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ стане можливою в тому випадку, якщо доцільність уніфікації міжнародних правил регулювання торгівлі почне перевищувати ділові та протекціоністські інтереси окремих угруповань.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Біла, С. О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики Неопротекціонізму. *Стратегія розвитку України*, 2017, (1), 11-16.
2. Голубєва, В. Деякі теоретико-правові аспекти впливу регіоналізації на національне законодавство (на прикладі відносин ЄС-Україна). *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016, (3), 85-97.
3. Довгаль О. Економічний протекціонізм: аналіз світового досвіду. *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія*. 2002. № 564. С. 220–222.

4. Калюжна, Н. Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму. *Проблеми системного підходу в економіці* 2019, 1 (1)), 30-36.
5. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г. Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торгівельної лібералізації. *Економіка та держава* 2017, (11), 4-9.
6. Устіменко В. Проблеми та перспективи реалізації угоди про асоціацію з ЄС: економіко-правові аспекти. *Економіка і право*, 2017, (3 (48)), 54-62.
7. ACP – The Cotonou Agreement. European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement_en)
8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *American Economic Review*, 1996, vol. 86 (2), pp. 82–87.
9. Bilal, S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, *Journal of Economic Integration*, 1998, vol. 13 (1), pp. 30-61.
10. Duginets G., Diachenko O., Mazaraki N., Golovachova O. *Deep and comprehensive free trade agreement with the EU: advantages and downsides for the Ukrainian society* : monograph edited by Ganna Duginets. Kyiv : KNUTE, 2019. 212 p.
11. EC (2010) Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, [Electronic resource]. URL: [https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)
12. Eichenberg J., Kelsey D. Free Riders Do Not Like Uncertainty, 1996. URL: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/9614.html>
13. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE. 2018.
14. Orece G., Rocha N. Deep integration and production networks: an empirical analysis. *eWorld Economy*, 2014. Vol. 37. №. 1. P. 106–136
15. Panagariya A., Findlay R. Political - Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions, 1994. [Electronic resource]. URL: [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265\\_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf)
16. Puig G., Ohiocheoya O. Regional Trade Agreements and the NeoColonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism. *Liverpool Law Rev.* 2011. Vol. 32. P. 225–235.
17. Rodrik D., Melo J., Panagariya A. *The New Regionalism: A Country Perspective*. *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. Ch.6. P.159–193.
18. The World Bank group. Global economic prospects. Darkening Skies. January 2019. Washington, DC, International Bank for Reconstruction and Development. 2019. 241 p.
19. Zhao Yujia, Is There a New International Trade Order?, *The Chinese Journal of International Politics*, Volume 12, Issue 1, Spring 2019, Pages 93–122, <https://doi.org/10.1093/cjip/poz001>

20. WTO. Database World Trade Organization web-page. [Electronic resource]. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)

## REFERENCES:

1. Billa, S. (2017). Suchasni trendy rozvytku zovnishnotorhovelnykh vidnosyn ta ryzyky Neoproteksionizmu [Current Trends in the Development of Foreign Trade Relations and the Risks of Neo-protectionism]. *Ukraine's Development Strategy*, (1), 11-16. [in Ukrainian]
2. Golubeva, V. (2016). Deiaki teoretyko-pravovi aspekty vplyvu rehionalizatsii na natsionalne zakonodavstvo (na prykladi vidnosyn YeS-Ukraina) [Some theoretical and legal aspects of the impact of regionalization on national law (for example, EU-Ukraine relations)]. *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, (3), 85-97. [in Ukrainian]
3. Dovgal O. (2002) Ekonomichnyi proteksionizm: analiz svitovoho dosvidu [Economic protectionism: an analysis of world experience]. *Visn. Hark. Nat. Univ them. VN Karazin. Economic series*. No 564. C. 220–222. [in Ukrainian]
4. Kolyuzhna, N (2019). Mizhderzhavni torhovelni konflikty yak uosoblennia polityky Neoproteksionizmu [Interstate Trade Conflicts as a Personification of Neo-Protectionism Policy]. *Problems of systematic approach in economy*, (1 (1)), 30-36. [in Ukrainian]
5. Reznikova, N. V., Panchenko, V. G. (2017). Neoproteksionistskyi potentsial rehionalnykh torhovelnykh uhod v umovakh bahatostoronnoi torhivelnoi liberalizatsii [Neo-protectionist potential of regional trade agreements in the context of multilateral trade liberalization]. *Economy and State*, (11), 4-9. [in Ukrainian]
6. Ustymenko, V. A. (2017). Problemy ta perspektyvy realizatsii uhody pro asotsiatsiiu z yes: ekonomiko-pravovi aspekty [Problems and Prospects of Implementation of the EU Association Agreement: Economic and Legal Aspects]. *Economics and Law*, (3 (48)), 54-62. [in Ukrainian]
7. ACP – The Cotonou Agreement. European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement_en)
8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *American Economic Review*, vol. 86 (2), pp. 82–87.
9. Bilal, S. (1998), Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, *Journal of Economic Integration*, vol. 13 (1), pp. 30-61.
10. Duginets G., Diachenko O., Mazaraki N., Golovachova O. (2019) *Deep and comprehensive free trade agreement with the EU: advantages and downsides for the Ukrainian society*: monograph, edited by Ganna Duginets. Kyiv : KNUTE, 212 p.
11. EC (2010) Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, [Electronic resource]. URL: [https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)

12. Eichenberg J., Kelsey D. (1996). Free Riders Do Not Like Uncertainty URL: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/9614.html>
13. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. (2018). *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE.
14. Orece G., Rocha N. (2014) Deep integration and production networks: an empirical analysis. *eWorld Economy*, Vol. 37. №. 1. P. 106–136
15. Panagariya A., Findlay R. (1994) Political - Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource]. URL: [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265\\_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf)
16. Puig G., Ohiocheoya O. (2011) Regional Trade Agreements and the NeoColonialism of the United States of America and the European Union: *A Review of the Principle of Competitive Imperialism*. *Liverpool Law Rev.* Vol. 32. P. 225–235.
17. Rodrik D., Melo J., Panagariya A. (1995) *The New Regionalism: A Country Perspective. New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, Ch.6. P.159–193.
18. The World Bank group (2019) Global economic prospects. Darkening Skies. January 2019. Washington, DC, International Bank for Reconstruction and Development. 241 p.
19. Zhao Yujia (2019). Is There a New International Trade Order?, *The Chinese Journal of International Politics*, Volume 12, Issue 1, P. 93–122, <https://doi.org/10.1093/cjip/poz001>
20. WTO. Database World Trade Organization web-page. [Electronic resource]. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)