

Протекционистские барьеры на рынках стран дальнего зарубежья

УДК 339.5.012.435
ББК 65.428
О 217

Владимир Петрович ОБОЛЕНСКИЙ,
*доктор экономических наук, Институт экономики РАН
(117418, Москва, Нахимовский проспект, 32) – главный научный
сотрудник; Национальный исследовательский институт
мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН (117418, Москва, Профсоюзная, 23) –
главный научный сотрудник, E-mail: vobolenskiy@mail.ru*

Аннотация

В статье анализируется торговая политика стран, на рынках которых реализуется подавляющая часть отечественной экспортной продукции. Отмечается, что тарифы, действующие на этих экспортных рынках, не носят запретительного характера, а заметная часть зарубежной продукции ввозится на них беспошлинно либо облагается низкими пошлинами. Обращается внимание на то, что на основных экспортных рынках российские производители сталкиваются с так называемым коллективным протекционизмом – преференциальными режимами в отношении стран, заключивших с основными импортерами российской продукции региональные торговые соглашения. Показывается, что за последние пять лет число применяемых против российских экспортеров нетарифных ограничительных мер заметно увеличилось, приводятся оценки потерь отечественных производителей от указанных мер. Делаются выводы о том, что тарифная защита рынков национальными правительствами, в том числе и от поставок из России, сохранится на нынешнем уровне, а использование нетарифных ограничений импорта может расширяться.

Ключевые слова: экспортные рынки, умеренные импортные пошлины, специальные меры защиты рынка, оценки потерь от ограничений.

Vladimir Petrovich OBOLENSKIY,
*Doctor of Economic Sciences, Institute of Economics, RAS
(Novocherjomushkinskaja, 42a, Moscow, 117418) – Principal Researcher;
Primakov Research Institute of World Economy and International Relations RAS
(23 Profsoyuznaya st., Moscow, 117418) – Principal Researcher,
E-mail: vobolenskiy@mail.ru*

Protectionist barriers in foreign markets

Abstract

The article analyzes trade policy of the countries where the markets consume the overwhelming part of domestic export products. The tariffs in these export markets are not prohibitive, and the substantial part of imported products are duty-free or subject to low duties. It is noted that



Russian manufacturers experience the so called collective protectionist attitude in the main export markets - preferential policies towards the countries having regional trade agreements with the major importers of Russian products. Non-tariff restrictive measures against Russian exporters have considerably increased for the last five years. The estimates show that domestic manufacturers have suffered losses due to these measures. It is concluded that national governments will continue protecting their markets with tariffs, in particular, against imports from Russia, and might expand application of non-tariff measures.

Keywords: export markets, moderate import duties, expansion of protectionist measures, estimates of losses due to restrictions.

До глобального кризиса 2008-2009 гг. отличительной чертой международной торговли товарами и услугами был опережающий рост ее физических объемов в сравнении с динамикой мирового ВВП. Кризис сломал указанную тенденцию, проявлявшуюся, по крайней мере, на протяжении трех предыдущих десятилетий. Рост мировой торговли замедлился, показатели динамики торговли и производства сравнялись, а в 2015-2016 гг. мировой ВВП увеличивался даже быстрее торговли. Торможение последней явилось следствием замедления роста глобального спроса, усложнения условий финансирования торговых операций и усиления протекционизма.

В этой связи полезно проанализировать, в какой мере тенденция усиления протекционизма проявляется в отношении российского товарного экспорта на рынках стран дальнего зарубежья, поглощающих почти 90% всей вывозимой за границу продукции, с помощью каких средств ограничивается доступ отечественных товаров на эти рынки. Такой анализ тем более необходим в настоящее время, когда государством поставлена задача ускоренного наращивания экспорта, в первую очередь несырьевого, который намечено увеличить вдвое к 2024 году.

УМЕРЕННЫЙ ТАРИФНЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ

подавляющую часть своих экспортных товаров Россия реализует в Европейском союзе (45%), Китае, Турции, Республике Корея, США и Японии (в совокупности – 25%). Тарифы, действующие на этих экспортных рынках, являются частью обязательств стран-участников ВТО, принятых при ее создании или в процессе присоединения к ней. В целом они не носят запретительного характера, за исключением пошлин на аграрную продукцию в Турции и Республике Корея. В развитых странах ставки импортных пошлин по всем товарам составляют в среднем 3-5%, Китае – 10, Турции – 11, Южной Корее – 14%. Ставки на несельскохозяйственную продукцию несколько ниже их, а пошлины на аграрные товары в полтора-четыре раза выше (см. таблицу 1).



Таблица 1

Среднеарифметические ставки импортных пошлин в отдельных странах,* %

	<i>Все товары</i>	<i>Сельскохозяйственные товары</i>	<i>Несельскохозяйственные товары</i>
ЕС	5,1	10,8	4,2
Китай	9,8	15,6	8,8
Турция	10,9	43,1	5,8
Республика Корея	13,7	56,9	6,8
США	3,4	5,3	3,1**
Япония	4,0	13,3	2,5

Примечания к таблице:

* по режиму наибольшего благоприятствования

** - без учета пошлин на сталь и алюминий, введенных в 2018 г.

Источник: World Tariff Profiles 2018. WTO. p. 63, 79, 98, 102,170, 174.

Беспошлинно или с взиманием пошлины, не превышающей 5%, в ЕС ввозится 43% сельскохозяйственных товаров и 63% несельскохозяйственных. Аналогичные показатели в Китае составляют соответственно 13 и 26%, Турции – 23 и 61, Республике Корея – 23 и 29, США – 76 и 75, Японии – 54 и 82%. Пошлины величиной 5-25% действуют в отношении 42% сельскохозяйственного и 37% несельскохозяйственного импорта у ЕС, 78 и 73% – у Китая, 27 и 34% – Турции, 37 и 71% – Республики Корея, 20 и 23% – США и 36 и 18% – Японии. Все страны, кроме Китая и Турции, применяют специальные меры защиты своих аграрных рынков, а также используют тарифные квоты для регулирования ввоза продукции сельского хозяйства (за исключением Турции) (см. таблицу 2).

Таблица 2

Доля импорта, покрываемого различными пошлинами в отдельных странах, %

	<i>Величина пошлин*</i>					<i>Тарифные квоты</i>	<i>Специальные защитные меры</i>
	<i>0</i>	<i>0-5</i>	<i>5-10</i>	<i>10-15</i>	<i>15-25</i>		
Сельскохозяйственные товары							
ЕС	31,7	11,5	18,3	13,7	10,4	13,6	23,0
Китай	6,0	7,0	25,9	25,6	26,2	4,5	0
Турция	16,9	6,3	5,2	3,9	17,6	0	0
Республика Корея	5,5	17,7	22,4	1,2	12,9	13,8	6,5
США	30,6	45,7	11,9	5,1	3,1	5,9	3,0
Япония	36,4	17,5	17,1	7,2	11,4	6,2	5,4



	<i>Величина пошлин*</i>					<i>Тарифные квоты</i>	<i>Специальные защитные меры</i>
	<i>0</i>	<i>0-5</i>	<i>5-10</i>	<i>10-15</i>	<i>15-25</i>		
Несельскохозяйственные товары						Неадвалорные пошлины	
ЕС	27,6	35,5	28,0	7,5	1,4		0,5
Китай	7,1	19,1	47,2	14,6	10,8		0,3
Турция	24,4	36,1	27,5	5,8	0,7		0,6
Республика Корея	16,6	12,1	61,1	6,4	3,8		0
США**	49,3	25,8	16,6	4,6	1,8		3,1
Япония	54,9	27,1	15,2	2,0	0,4		1,9

Примечания к таблице:

* по режиму наибольшего благоприятствования

** - без учета пошлин на сталь и алюминий, введенных в 2018 г.

Источник: World Tariff Profiles 2018. WTO. p. 63, 79, 98, 102,170, 174.

Вместе с тем на рассматриваемых рынках на отдельные производимые на их территории, но особо чувствительные к импорту товары действуют трехзначные пошлины (например, в Японии – 736%, Республике Корея – 887%).

Хотя тарифные барьеры на главных экспортных рынках России невысоки, на каждом из них отечественные производители сталкиваются с так называемым коллективным протекционизмом (по-другому, с «конкурентной либерализацией») – преференциальными режимами в отношении стран, заключивших с основными импортерами российской продукции региональные торговые соглашения (РТС). В настоящее время в мире вступило в силу 471 такое соглашение, из которых 291 реально действует. При этом ЕС участвует в 43 соглашениях о свободной торговле, Китай – в 16, Турция – в 22, Республика Корея – в 18, США – в 14, Япония – в 17. В этих условиях ценовая конкурентоспособность отечественной продукции на важнейших рынках оказывается ниже, чем товаров из стран-членов РТС: в отношении российской продукции действуют ставки режима наибольшего благоприятствования, тогда как продукция предприятий стран-членов РТС или вообще не облагается импортными пошлинами, или в отношении нее действуют преференциальные (сниженные) пошлины. Иными словами, примерно одинаковая по качеству и техническим характеристикам продукция, произведенная в России и в странах-участниках региональных соглашений, при реализации на основных для отечественных экспортеров рынках различается в цене на величину, равную импортной пошлине.

Исполнение членами ВТО принятых на себя тарифных обязательств позволяет реализовывать одно из основных правовых положений многосторонней торговой системы – принцип предсказуемости торговой политики, позволяющий обеспе-

чивать институциональную стабильность в мировой торговле. В прошедшем году она была нарушена Соединенными Штатами, которые в одностороннем порядке, без консультаций с главными поставщиками (они предусмотрены правилами ВТО) ввели сначала пошлины на солнечные батареи (30%) и стиральные машины, а затем – на сталь (25%) и алюминий (10%). В этих условиях экспортеры данных товаров, скорее всего, вынуждены переориентировать поставки на рынки других стран, что может привести к ужесточению режимов их ввоза в остальной части мира, спровоцирует применение этими странами дополнительных ограничительных мер, в том числе тарифных. Евросоюз, например, уже объявил о введении тарифных квот в отношении основных поставщиков металлопродукции, при превышении которых ввоз будет облагаться пошлиной в 25%. Не исключено, что примеру ЕС могут последовать и другие страны, в том числе те, которые импортируют заметную часть российских металлов – Турция, Япония, Мексика.

Вслед за этим США вступили в масштабную тарифную войну с КНР, поставив своей задачей сокращение значительного дефицита в торговле с ней, а также снижение китайских импортных пошлин на большинство товарных позиций до уровня американских, отмену Китаем нерыночных субсидий в приоритетных отраслях, прекращение им краж интеллектуальной собственности.

Серьезное обострение ситуации международной торговле по существу окончательно перечеркивает возможности достижения каких-либо новых многосторонних договоренностей по снижению тарифов, как это предполагалось еще в начале века: Дохийский раунд переговоров ВТО фактически похоронен. Вместе с тем становится очевидным, что тарифная либерализация в рамках новых двусторонних или многосторонних региональных торговых соглашений будет продолжаться, как это было на протяжении всех последних лет. Поэтому России было бы важно активнее продвигать в ЕАЭС инициативы заключения таких соглашений с целью компенсации потерь от коллективного протекционизма.

ОЩУТИМОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

За период 2012-2017 г. страны-члены ВТО, как показывают подсчеты, использовали в регулировании ввоза товаров в общей сложности более тысячи ограничений. В минувшем году странами-членами ВТО принималось в среднем 11 таких мер в месяц, на две меры больше, чем годом ранее. С октября 2017 г. по октябрь 2018 г. введено 137 мер, охвативших импорт объемом 588 млрд долл., что в семь раз превосходит аналогичный показатель предыдущего года. Вместе с тем параллельно с усилением акцента на защиту рынка члены ВТО применяли ежемесячно в среднем 13 мер, способствующих торговле и облегчающих ее: за то же время в странах принято 162 новых нормативных акта, стимулирующих торговлю, которые затрагивают импорт товаров объемом 296 млрд долл. Величина торговых потоков, охваченных либерализационными мерами, таким образом, оказалась в два раза меньше, чем потоков, подпадавших под ограничения, из чего вытекает, что



масштабы влияния на импорт протекционистских мер заметно выше, чем мер, направленных на облегчение торговли.

Вполне естественно, что отечественные экспортеры периодически сталкиваются на внешних рынках, в том числе и на главных для них, с нетарифными ограничениями, разрешенными правилами ВТО. В начале нынешнего века в отношении российского экспорта на рынках зарубежных стран действовало 126 ограничительных мер, в 2007 г. число ограничений снизилось до 86, в 2011 г. – до 75. Ущерб от действовавших торговых ограничений накануне вступления России в ВТО Минэкономразвития РФ оценивало в 2 млрд долл. За последние пять лет количество национальных рынков, на которых действуют различные защитные меры, по сравнению с 2011 г. выросло с 20 до 31 (более чем в полтора раза) а число таких мер до – 159 (в 2 раза). В период 2014-2018 гг. на рынках других стран вступало в действие ежегодно в среднем 16 новых ограничений на экспортную продукцию России, наиболее активно они вводились в 2014 и 2016 гг. (см. таблицу 3).

Таблица 3

Действующие ограничительные меры в отношении российского экспорта,

по состоянию на 1 января соответствующего года

	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>2016 г.</i>	<i>2017 г.</i>	<i>2018 г.</i>	<i>2019 г.</i>
Ограничительные меры - всего	97	97	110	130	142	159
в т.ч. вновь введенные	22*	18	13	20	12	17
Антидемпинговые меры	41	40	40	41	43	48
Компенсационные меры	-	-	1	1	1	1
Защитные меры	5	8	15	17	11	19
Прочие нетарифные меры	33	49	54	71	87	91
в т.ч. технические барьеры	8	9	9	10	16	12
санитарные и фитосанитарные меры	...	3	7	15	23	26
административные меры	...	17	21	28	21	23
Число стран, применивших ограничения	20	27	26	27	27	31

Примечания к таблице:

* - по сравнению с 2011 г.

Источник: составлено по данным: Торговые ограничения. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] - http://www.ved.gov.ru/rus_export/torg_exp/

В увеличение общего количества ограничений основной вклад внес рост прочих нетарифных мер, число которых выросло в 2,8 раза. Среди них более двух третей приходится на административные, санитарные и фитосанитарные меры, а также технические барьеры (соответственно 23, 26 и 12 на начало 2019 г.). Наибольшее количество нетарифных барьеров действует на рынках ЕС (25), Украины

(22) и Индии (16).

Как видно из таблицы, заметное место среди всех видов ограничений занимают специальные меры защиты рынка – антидемпинговые меры (более 30% всех мер), защитные меры (12%) и компенсационные меры. Первые и вторые представляют собой дополнительные пошлины на продукцию конкретных поставщиков, последнее – дополнительные пошлины или квоты на импорт конкретного товара. Все они вводятся на основании расследований, проводимых уполномоченными на это органами и доказывающих ущерб отраслям национальной экономики от демпингового или субсидируемого экспорта, а также быстрого роста импорта вследствие непредвиденных обстоятельств. В результате их введения отечественные товары на рынках стран-импортеров дорожают, теряют ценовую конкурентоспособность, что сужает возможности их реализации в прежних объемах.

Оценки ущерба от действующих ограничений заметно различаются. Проводившиеся в середине текущего десятилетия модельные расчеты ущерба, наносимого одними только антидемпинговыми пошлинами, показали, что в случае их отмены и возврата к пошлинам режима наибольшего благоприятствования отечественный экспорт мог бы увеличиться на 3,8 млрд долл., в том числе в США – на 3 млрд, в ЕС – на 0,4 млрд долл. Минэкономразвития РФ в настоящее время оценивает ущерб от всех барьеров суммой 6,3 млрд долл., что в три раза больше, чем в 2011 г. и составляет 1,4% всего объема отечественного экспорта в 2018 г. По размеру предполагаемого ущерба, по его данным, впереди находятся ЕС (2,4 млрд долл.), США (1,2), Украина (0,8) и Турция (0,7 млрд долл.). Потери российских экспортеров от введения США пошлин на сталь и алюминий, по одной оценке Минпромторга РФ, составляют 538 млн долл., по другой – 2 млрд долл. по стали и 1 млрд по алюминию. Такие расхождения в размерах возможного ущерба как минимум свидетельствуют о различиях в методологии расчетов и, естественно, порождают сомнения в достоверности оценок. Поэтому вопрос определения величины потерь от ограничительных мер требует дополнительного изучения.

Простейший анализ данных таможенной статистики РФ и реестра ограничительных мер Минэкономразвития РФ показывает, что реальные потери отечественных экспортеров заметно отличаются от официальных и экспертных оценок. Так, например, в США в отношении отечественных поставщиков плоского горячекатаного проката из железа или нелегированной стали (код 7208) с июля 1999 г. введена антидемпинговая пошлина, действие которой в июле 2016 г. продлено до сентября 2021 г., а ставка установлена в размере 184,6%. Казалось бы, под воздействием этой меры экспорт проката в Соединенные Штаты расти не должен. Однако в период действия пошлины имели место как снижение объемов поставок данного товара и экспортной выручки, так и их увеличение, причем не в последнюю очередь – под воздействием изменения мировых цен (см. таблицу 4).



Поставки стального горячекатаного проката в США

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество - тыс. т	257,4	77,6	603,2	51,7	10,0	25,1
Сокращение/увеличение количества - тыс. т	-	-179,8	525,6	-551,5	-41,7	15,1
Выручка - млн долл.	152,5	41,0	329,8	28,4	4,9	13,5
Сокращение/увеличение выручки - млн долл.	-	-111,5	288,8	-301,4	-23,5	8,6
Справочно: средняя цена - долл./т	592,7	528,9	546,8	549,9	488,1	538,7
Изменение цен - %	-	-10,8	3,4	0,6	-11,2	10,4

Источник: составлено и рассчитано по данным Таможенная статистика внешней торговли РФ в 2012-2017 гг. Таблицы Распределение экспорта товаров по странам. - База данных таможенной статистики - www.customs.ru

Общие потери выручки при экспорте проката в США за пять лет составили, таким образом, 115,5 млн долл. при общем суммарном сокращении поставок на 232,3 тыс. т.

Оценивать влияние антидемпинговых и компенсационных пошлин на экспортные поставки достаточно сложно, поскольку они носят адресный характер и направлены против конкретных производителей: невозможно предсказать, как отечественные экспортеры продукции, подпавшей под ограничения, отреагируют на введенную меру. У них, в принципе, есть несколько вариантов действий:

□ скорректировать цену товара (увеличить ее при обвинении в демпинге в соответствии с правилами ВТО, после чего расследование может быть прекращено) или отказаться от использования субсидии (в данном случае финансовый результат внешнеторговой операции может оказаться отрицательным);

□ продолжить поставки, имея в виду, что по уже заключенным контрактам расчеты должны быть осуществлены по зафиксированным в них ценам (потерь не возникает), а заключение новых контрактов с учетом дополнительной пошлины будет поставлено под вопрос (возможны потеря доли рынка и доходов от экспорта);

□ уйти на рынки других стран, за счет которых можно было бы компенсировать потери от ухода с рынка страны, применившей ограничения (никаких гарантий на восполнение ущерба в полном объеме в этом случае нет);

□ обратиться с иском в ВТО или национальный суд страны-импортера. Для обращения в ВТО экспортер должен иметь достаточные основания и понимать, что процедура рассмотрения иска достаточно длительна.

Последний вариант некоторые специалисты считают не слишком продуктивным: он требует заметных финансовых затрат (стоимость юридического сопровождения иска в третейской группе ВТО может составлять от 250 до 750 тыс. долл.) и в редких случаях завершается положительным результатом. Более продуктивным они считают активное участие экспортера в первоначальном расследовании, дающим шансы на вынесение решения в его пользу.

В связи с тем, что действия экспортера всегда вариативны, определить реальную величину потерь от введения специальных мер защиты рынка в конкретной стране можно только постфактум на основании финансовой отчетности производителя о проведенных экспортных операциях на всех внешних рынках.

* * *

На основании изложенного можно прийти к следующим заключениям. В среднесрочной перспективе тарифная защита национальных рынков, в том числе и от поставок из России, сохранится на нынешнем уровне: достижение договоренностей о каком-либо его снижении в рамках многосторонней торговой системы маловероятно. Однако в условиях торговых войн не исключено, что на отдельные товары ввозные пошлины будут повышаться в одностороннем порядке. Использование допускаемых правом ВТО нетарифных ограничений импорта может расширяться, поэтому перед отечественными экспортерами остро встает вопрос соблюдения антидемпинговых норм этой организации, а перед государством – ее правил субсидирования промышленности.

Заметная зависимость отечественной экономики от внешней торговли выдвигает в число первоочередных задач российской экономической дипломатии последовательное проведение линии на улучшение условий доступа отечественных экспортеров на внешние рынки, подразумевающей, прежде всего, ослабление напряженности в международной торговле. Способствовать этому может активное участие в реформировании ВТО, сосредоточение усилий на сохранении и совершенствовании деятельности этой организации, а также продвижение в ЕАЭС инициатив по заключению преференциальных торговых соглашений с другими странами.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ О коллективном протекционизме и конкурентной либерализации см. – Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика. М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. с. 20; Лисоволик Я.Д. Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации». М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. с. 11-13

² WTO. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). [Электронный ресурс] - <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

³ О торговых войнах подробнее см. Оболенский В.П. От легитимного протекционизма к торговым войнам? // Мировая экономика и международные отношения, 2018, № 9. с. 22-23



⁴ WTO.Trade Monitoring Database [Электронный ресурс] – <http://tmdb.wto.org>

⁵ После присоединения к ВТО автоматически должны быть сняты все количественные ограничения против российских товаров. Интервью начальника отдела доступа на внешние рынки Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России Никишиной В.О. [Электронный ресурс] – <http://economy.gov.ru/minrec/press/interview/doc1193922331516>

⁶ Савельев О.В., Хетагурова З.Х. Антидемпинговые меры против российских экспортеров: возможности устранения//Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 11. с. 28

⁷ Холявко А. Ограничения в \$6 млрд – Ведомости, 2019, 19 февраля

⁸ См. Мониторинг актуальных событий в области международной торговли. - № 17, 27 сентября 2018. ВАВТ [Электронный ресурс] –http://www.vavt.ru/imef/site/mon_me_mt; Флегонтова Т., Пыжиков Н. Экспорт гибнет за металл/Коммерсантъ, 2018, 5 апреля.

⁹ Савельев О.В., Хетагурова З.Х. Антидемпинговые меры против российских экспортеров: возможности устранения//Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 11. с. 29

БИБЛИОГРАФИЯ:

Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика. М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. - 463 с. (Babin E.P., Isachenko T.V. Vneshneekonomicheskaya politika. Moskva, Izdatel'stvo "Ekonomika", 2007. - 463 s.)

Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: ВАВТ, 2015. 548 с. (Dyumulen I.I. Mezhdunarodnaya trgovlya. Tarifnoe i netarifnoe regulirovanie. Moskva, VAVT, 2015. 548 s.)

Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. М.: ВАВТ, 2012. – 360 с. (Dyumulen I.I. Vsemirnaya trgovaya organizaciya. Ekonomika, politika, pravo. Moskva, VAVT, 2012. 360 s.)

Информация о деятельности Минэкономразвития России по обеспечению благоприятных условий доступа на зарубежные рынки в 2011 году. [Электронный ресурс] (Informaciya o deyatelnosti Minekonomrazvitiya Rossii po obespecheniyu blagopriyatnyh uslovij dostupa na zarubezhnye rynki v 2011 godu) - http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreigneconomicactivity/doc20120412_012

Лисоволик Я.Д. Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации». М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. – 446 с. (Lisovolik Ya.D. Konkurentnaya Rossiya v mire "konkurentnoj liberalizacii". Moskva, Izdatel'stvo "Ekonomika", 2007. - 446 s.)

Мониторинг актуальных событий в международной торговле. № 17, 27 сентября 2018; № 23, 6 февраля 2019. ВАВТ [Электронный ресурс] (Monitoring aktual'nyh sobytij v mezhdunarodnoj trgovle. no. 17, 27 sentyabrya 2018; no. 23, 6 fevralya 2019. VAVT - http://www.vavt.ru/imef/site/mon_me_mt

Оболенский В.П. Протекционизм и свобода торговли в современном мире//Мировая экономика и международные отношения, 2013, № 12, с. 14-23 (Obolenskiy V.P. Protekcionizm i svoboda trgovli v sovremennom mire//Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2013, no. 12, s. 14-23)

Оболенский В.П. От легитимного протекционизма к торговым войнам?//Мировая экономика и международные отношения, 2018, № 9. с. 18-25 (Obolenskiy V.P. Ot legitimno-go protekcionizma k torgovym vojnam?//Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2018, no. 9, s. 18-25)

Савельев О.В., Хетагурова З.Х. Антидемпинговые меры против российских экспортеров: возможности устранения//Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 11. с. 25-34 (Savel'ev O.V., Hetagurova Z.H. Antidempingovye меры protiv rossijskih eksportyorov: vozmozhnosti ustraneniya// Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2016, no. 11, s. 25-34)

Торговые ограничения. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] (Torgovye ogranicheniya. Portal vneshneekonomicheskoy informacii) - http://www.ved.gov.ru/rus_export/torg_exp/

World Tariff Profiles 2018. WTO. [Электронный ресурс] - https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles18_e.pdf

WTO. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). [Электронный ресурс] - <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

WTO.Trade Monitoring Database [Электронный ресурс] – <http://tmdb.wto.org>

