

9. Воронцов, Е. В. Проблема субъекта и объекта в сфере управления человеческими ресурсами / Е. В. Воронцов // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2021. – Вып. 14. – С. 95–101.

Vorontsov, E. V. The problem of subject and object in the field of human resource management / E. V. Vorontsov // Scientific works of the Belarus State Economic University. – Minsk : BSEU, 2021. – Iss. 14. – P. 95–101.

10. Кибанов, А. Я. Новая стадия эволюции науки об управлении персоналом при неизменной парадигме / А. Я. Кибанов // Современные технологии управления. – 2014. – № 5. – С. 17–23.

Kibanov, A. Ya. A new stage in the evolution of the science of personnel management with an unchanged paradigm / A. Ya. Kibanov // Modern management technologies. – 2014. – № 5. – P. 17–23.

11. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Practice of management human capitals] / М. Армстронг ; пер. с англ. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2012. – 846 с.

Armstrong, M. Human resource management practice [Practice of management human capitals] / Michael Armstrong ; trans. from English. – St. Petersburg [et al.] : Peter : Peter Press, 2012. – 846 p.

12. Воронцов, Е. В. Цели УЧР / Е. В. Воронцов // Веснік Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2018. – № 3. – С. 24–30.

Vorontsov, E. V. Goals of HRM / E. V. Vorontsov // Bulletin of Belarus State Economic University. – 2018. – № 3. – P. 24–30.

13. Хараева, М. С. Человеческий капитал как фактор опережающего экономического развития / М. С. Хараева // Креативная экономика. – 2009. – № 3 (27). – С. 20–27.

Kharaeva, M. S. Human capital as a factor of advanced economic development / M. S. Kharaeva // Creative Economy. – 2009. – № 3 (27). – P. 20–27.

14. Майкова, С. Э. Ценность человеческого капитала в развитии современной организации. [Электронный ресурс] / С. Э. Майкова, Д. В. Окунев. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60695.doc.htm. – Дата доступа: 26.11.2022. – С. 21–22.

Maikova, S. E. The value of human capital in the development of a modern organization. [Electronic resource] / S. E. Maikova, D. V. Okunev. – Mode of access: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60695.doc.htm. – Date of access: 26.11.2022. – P. 21–22.

Статья поступила в редакцию 01.12.2022 г.

УДК 339.56

A. Garashchenka
BSEU (Minsk)

FEATURES OF THE FORMATION OF PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS IN THE WORLD ECONOMY

The article discusses the features of preferential trade agreements in the global economy. Separate norms of international law regulating their functioning are determined. The author identifies and systematizes the types of preferential trade agreements. On the basis of world experience, the main stages in the formation, notification, and public notification of the trade agreements in the WTO are summarized.

Keywords: trade agreements; World Trade Organization; integration association, free trade zone; international trade, customs union.

Е. А. Гаращенко
кандидат экономических наук
БГЭУ (Минск)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются особенности преференциальных торговых соглашений в мировой экономике. Определяются отдельные нормы международного права, регламентирующие их функционирование. Автор выявляет и систематизирует виды преференциальных торговых соглашений. На основе мирового опыта обобщаются основные этапы по формированию, уведомлению, гласному оповещению торговых соглашений в ВТО.

Ключевые слова: торговые соглашения; Всемирная торговая организация; интеграционное объединение; зона свободной торговли; международная торговля; таможенный союз.

Международная торговля выступает главным условием динамичного экономического развития. Однако период после глобального финансового кризиса характеризуется замедлением темпов роста торговли относительно мирового ВВП, усилением международной конкуренции, сопровождаемой ростом неопределенности в силу более активного использования странами протекционистских мер и ограничительной торговой политики. Такие условия определяют для стран поиск дополнительных преимуществ по доступу на новые рынки и более полной реализации своих экономических интересов через расширение двустороннего, регионального и многостороннего сотрудничества и получения торговых преференций.

Особую актуальность для научных исследований приобретает формирование и функционирование преференциальных торговых соглашений торговли товарами и (или) услугами как основного фактора влияния на традиционную систему внешнеторгового регулирования товарами.

Теоретические основы преференциальных торговых соглашений (ПТС) рассматриваются в фундаментальных работах Р. Лоренса, предложившего упростить классификацию торговых соглашений до двух видов: «поверхностные» (совпадают с этапами Б. Балаши «преференциальные соглашения» и «зона свободной торговли» – ЗСТ) и «более глубокие» («таможенный союз» и «общий рынок»). В дальнейшем данная концепция находит продолжение в работах Р. Болдуина, который оценивает взаимосвязь ПТС с производством в странах и доказывает, что создание благоприятных условий торговли – основа для привлечения капитала.

Английский экономист Д. Митрани считал, что надо не искать идеальный формат торговых соглашений, а раскрывать те функции соглашений, о которых страны договариваются при подписании документов. Данный процесс предполагает формирование надгосударственных структур, выполняющих определенные функциональные обязанности, что должно способствовать снижению риска появления торговых конфликтов и споров. В дальнейшем подобная теория получила развитие в трудах неофункционалистов (Э. Хаас, Л. Линдберг, С. Шейнгольд) как основа развития европейской интеграции.

Мировая практика подтверждает, что сотрудничество стран в одной или нескольких региональных формах взаимодействия и применение разных видов регулирования не

противоречат правилам многостороннего сотрудничества и принципам Всемирной торговой организации (ВТО) [1, с. 278]. Либерализация торговли в условиях ПТС предполагает устранение торговых ограничений между участниками и гармонизацию институциональных основ внешнеторгового регулирования. Данные факты находят историческое подтверждение еще до теории Б. Балаши [2, с. 125]. Исследования Рюда – Юнквера (2006) определяют экономическую интеграцию и подписанные торговые соглашения как инструмент конкурентоспособного проникновения в международную торговлю, способствующий улучшению условий торговли государств-партнеров с учетом большей рыночной власти и возможностей.

Формирование ПТС, предполагающих либерализацию внешней торговли потенциальных государств-партнеров, приводит к определенным сдвигам во внешнеторговом регулировании. Данные изменения в национальных системах регулирования внешней торговли товарами объясняются тем обстоятельством, что страны, оказавшись вне интеграционного процесса, ощущают воздействие неравноправных условий для расширения торговли, вынуждены искать альтернативные пути взаимодействия с участниками данных объединений. Поэтому можно утверждать, что интеграция, и ПТС в частности, порождает новые уровни внешнеторговых отношений [3, с. 140].

Согласно международным нормам и правилам Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), существует несколько видов ПТС:

- а) Зона свободной торговли (ЗСТ) (п. 8 (b) ст. XXIV ГАТТ 1994 г.);
- б) Таможенный союз (ТС) (п. 8 (a) ст. XXIV ГАТТ 1994 г.) – противоречивостью и особенностью данной статьи можно обозначить тот факт, что в документах ВТО первичен Таможенный союз, нежели ЗСТ, так как при утверждении данного документа не предполагали, что функционирование ЗСТ приобретет такие мировые масштабы. По данным ВТО, в современной мировой экономике преобладают ЗСТ (84 % общего числа действующих), что объясняется более быстрым формированием, большей мобильностью при принятии решений, меньшими усилиями по согласованию, координации торговой политики с третьими странами [4]. Формирование Таможенных союзов (8 % действующих соглашений) предусматривает разработку единого тарифа, гармонизацию законодательства по отношению к третьим странам.
- в) Соглашение об экономической интеграции (ОВОС) (ст. V Генерального соглашения по тарифам и услугам (ГАТС));
- г) секторальные соглашения (подобные соглашения охватывает только определенные продукты). Соглашения о частичном охвате уведомляются в соответствии с п. 4 (a) Соглашения ВТО.

Международная практика формирования и уведомления торговых соглашений позволяет обобщить основные этапы по формированию и уведомлению ПТС в ВТО:

1. Уведомление. Согласно принципу транспарентности, страны – члены ПТС, участвующие в новых переговорах, направленных на заключение нового ПТС, информируют Секретариат ВТО (ст. XXIV ГАТТ 1994 г. – для ПТС, охватывающих торговлю товарами, – или в соответствии со ст. V ГАТС – для ПТС, охватывающих торговлю услугами). В случае регионального соглашения, охватывающего товары и услуги одновременно, требуется два уведомления. Уведомление должно содержать ратификацию ПТС и обозначить основные принципы, инструменты до применения преференциального режима между сторонами.

2. Уведомление об изменениях. Любые корректировки, изменения, влияющие на реализацию ПТС или работу уже реализованного (действующего) ПТС, должны быть уведомлены в ВТО как можно скорее после того, как произойдут изменения и согласования со всеми участниками.

3. Отчетность. В конце периода реализации ПТС страны должны представить в ВТО короткий отчет о реализации обязательств по либерализации, содержащихся в данном соглашении.

4. Презентация ПТС – документ, подготовленный по вопросам ответственности Секретариата ВТО перед остальными странами – участниками организации (в соответствии со ст. 7 (b) Механизма прозрачности). В нем отражаются условия торговли, основные характеристики соглашения и его влияние на доступ к рынкам-участникам. Стороны обязаны представлять информацию о торговых ограничениях (тарифных / нетарифных) (Приложение I Механизма прозрачности) в течение определенного периода (обычно 10 недель, но 20 недель для соглашений исключительно между развивающимися странами) после уведомления. Представленная презентация ВТО может иметь статус: «распределенная» (т. е. выпущенная в качестве официального документа); «нераспределенная»; «в ожидании» – в зависимости от обстоятельств.

5. Фактический отчет (отчет рабочей группы) – краткое изложение основных особенностей соглашения, подготовленного Секретариатом ВТО в соответствии со ст. 22 (b) Механизма прозрачности.

6. Корректировки «старых» соглашений – в случае изменения соглашений, уведомленных ГАТТ 1947 г. и охватываемых п. 22 (a) Решения о транспарентности, статус рассмотрения может быть «Нет отчета» или «Утвержденный отчет». Для соглашений, характерных для 1940–1950-х гг. и подпадающих под действие «устаревших» правил, не предусмотрена экспертиза рабочей группы, и поэтому такие соглашения не имеют отчета рабочей группы.

7. Вопросы и ответы. Прежде чем соглашение будет рассмотрено членами ВТО, они могут представить вопросы в письменной форме сторонам соглашения. Ожидается, что стороны предоставят письменные ответы на эти вопросы перед совещанием рассмотрения этого ПТС. Документ, содержащий вопросы и ответы, представленный странами-членами и сторонами, выдается за три рабочих дня до проведения заседания по рассмотрению данного соглашения.

8. Стандартный формат информирования о ПТС. Целью данного документа было содействие упорядоченности и стандартизации предоставления первоначальной информации сторонами региональных торговых соглашений. С 2006 г. практика представления стандартного формата была прекращена и заменена положениями о прозрачности Механизма прозрачности.

9. Двухгодичный доклад. В соответствии с п. 9 и 11 Понятия о толковании ст. XXIV ГАТТ 1994 г., предусмотрено двухгодичное представление доклада о функционировании соглашений, уведомленных в соответствии со ст. XXIV. По состоянию на 2006 г. практика представления докладов за двухгодичный период была прекращена и заменена положениями о транспарентности.

На основе имеющейся в научной литературе разновидности торговых соглашений [5, 6, 7] в статье предлагается обобщить множество ПТС по следующим признакам:

– по типу: ЗСТ (например, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) – до 2020 г., USMCA – с 2020 г.), ТС (Евразийский экономический союз – ЕАЭС), соглашения об экономической интеграции (Европейский союз – ЕС);

– по виду участников: развитые государства (Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ); развивающиеся и развитые (соглашение Канада и Чили); развивающиеся (Мексика и Колумбия); страны с транзитивной экономикой (Содружество независимых государств – СНГ, ЕАЭС);

– по обязательствам: взаимные (Европейский союз – Южная Корея), невзаимные (Шри-Ланка – Индия) обязательства;

– по типу взаимодействия: двусторонние, многосторонние (в том числе плюрилатеральные);

– по масштабу покрытия: охватывают только товары (большинство зарегистрированных ЗСТ и ТС), товары + услуги (большинство соглашений), только услуги (практически отсутствуют).

Учитывая рост торговых соглашений, целесообразным видится дополнение классификации существующих видов по такому критерию, как структура ПТС: страна + страна, страна + блок, блок + блок.

Основной целью заключения подобных соглашений является «обход» традиционных переговоров, лавирование при принятии решений, включение дополнительных заинтересованных стран с последующим лоббированием в ВТО. Основными инструментами при решении данных вопросов, как отмечают ученые [8, 9, 10, 11, 12] и свидетельствует мировая практика, являются переговоры и коалиционная дипломатия. Так, группы G10, G33 предусматривают защиту аграрных отраслей, НАМА 11, «Друзья НАМА» – открытие рынков для промышленных товаров, «Друзья антидемпинговых переговоров» – применение правил по антидемпинговым мерам, W52 – охрана прав интеллектуальной собственности, «Друзья рыбы» – снижение субсидий в рыболовстве, TISA – переговоры по правилам, обязательствам в сфере услуг.

Можно утверждать, что ПТС имеют неоднозначное влияние на мировую экономику. Рост их числа и масштабов меняет архитектуру мировой торговой системы, а также условия доступа на рынки, иногда предполагает углубление внутринтеграционных связей, изменяет национальные системы внешнеторгового регулирования товарами. Наиболее распространенной формой ПТС по типу взаимодействия является ЗСТ.

Одной из основных тенденций современной многосторонней системы регулирования торговли является рост ПТС, способствующий фрагментации торговли и влияющий на ее регулирование (на конец 2022 г. количество действующих ПТС составляет 354). Практически все члены ВТО являются партнерами по крайней мере в одном ПТС, и многие из них являются партнерами по двум или более. Можно утверждать, что масштабное функционирование соглашений в различных форматах затрагивает все государства мира. Так, страны Европейского союза (ЕС) достаточно активно участвуют в соглашениях различных типов в области товаров: блок + страна, блок + блок (рис.).

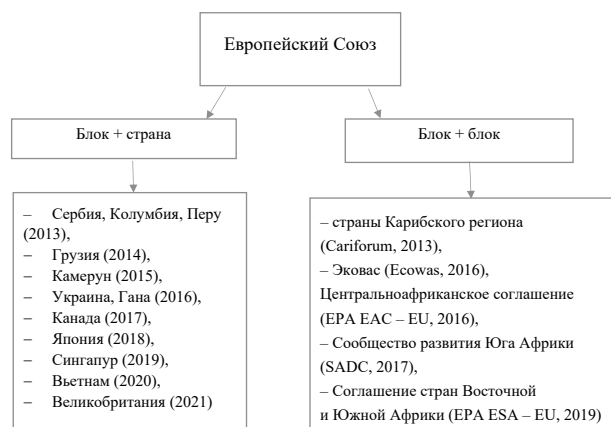


Рис. Страна (блоки) – партнеры ЕС по преференциальным торговым соглашениям в области товаров,

2013–2022 г.

Источник: собственная разработка по данным ВТО.

Представленные данные свидетельствуют о том, что Европейский союз практически ежегодно заключал торговые соглашения с целью реализации внешнеторговой стратегии объединения.

Индийский экономист Дж. Бхагвати, изучая торговые соглашения и выступая сторонником либерализации, доказал, что фритредерство стимулирует приток инвестиций, новых технологий и в долгосрочной перспективе способствует повышению конкурентоспособности. Вместе с тем, оценивая глобальные проблемы, он установил (на примере стран Азии), что множество соглашений образуют «чашу спагетти». ПТС стран АСЕАН+ представлены в таблице.

Таблица – ПТС стран – членов АСЕАН+, 2000–2022 гг.

Страна	Заявленные и действующие ПТС АСЕАН+, 2000–2022 гг.		
	2000–2009 гг.	2010–2014 гг.	2015–2022 г.
Сингапур	Новая Зеландия, ЕАСТ, Австралия, США, Иордания, Панама, страны Персидского залива, Китай, Перу,		Турция, ЕС, Великобритания
Таиланд	Индия, Австралия, Новая Зеландия, Япония		Чили
Филиппины	Япония		ЕАСТ
Малайзия	Пакистан, Новая Зеландия, Чили,	Австралия, Турция	
Индонезия		Пакистан	
Бруней	Япония		
Вьетнам	Япония	Чили,	ЕАЭС, Р. Корея, ЕС, Великобритания
Китай	Чили, Пакистан, Сингапур, Новая Зеландия, Перу, Коста-Рика	Исландия, Швейцария	Р. Корея, Грузия, Маврикий
Индия	Шри-Ланка, Афганистан, МЕРКОСУР, Сообщество южно-азиатских стран, Сингапур, Чили, Бутан	Малайзия	Чили, Австралия, Маврикий
Республика Корея	Чили, Сингапур, ЕАСТ, Великобритания, Индия, ЕС	Перу, Турция, Канада, Австралия	Новая Зеландия, страны КАРИКОМ
Австралия	США, Чили	Япония	Китай, Перу
Япония	Сингапур, Мексика, Малайзия, Индия, Чили, Швейцария	Перу	Монголия, ЕС, Великобритания
Страна	Заявленные и действующие ПТС АСЕАН+, 2000–2022 гг.		
	2000–2009 гг.	2010–2014 гг.	2015–2022 г.
Сингапур	Новая Зеландия, ЕАСТ, Австралия, США, Иордания, Панама, страны Персидского залива, Китай, Перу,		Турция, ЕС, Великобритания
Таиланд	Индия, Австралия, Новая Зеландия, Япония		Чили
Филиппины	Япония		ЕАСТ
Малайзия	Пакистан, Новая Зеландия, Чили,	Австралия, Турция	
Индонезия		Пакистан	
Бруней	Япония		
Вьетнам	Япония	Чили,	ЕАЭС, Р. Корея, ЕС, Великобритания
Китай	Чили, Пакистан, Сингапур, Новая Зеландия, Перу, Коста-Рика	Исландия, Швейцария	Р. Корея, Грузия, Маврикий
Индия	Шри-Ланка, Афганистан, МЕРКОСУР, Сообщество южно-азиатских стран, Сингапур, Чили, Бутан	Малайзия	Чили, Австралия, Маврикий
Республика Корея	Чили, Сингапур, ЕАСТ, Великобритания, Индия, ЕС	Перу, Турция, Канада, Австралия	Новая Зеландия, страны КАРИКОМ
Австралия	США, Чили	Япония	Китай, Перу
Япония	Сингапур, Мексика, Малайзия, Индия, Чили, Швейцария	Перу	Монголия, ЕС, Великобритания

Источник: собственная разработка по данным ВТО.

Данное взаимодействие государств АСЕАН+ характеризуется сложностью и неопределенностью торговли не только для стран-участниц, но и для потенциальных партнеров. Как результат – непредсказуемая реализация внешнеторговой политики в условиях функционирования множества торговых ограничений.

Таким образом, формирование торговых соглашений является неотъемлемой частью функционирования современной многосторонней системы внешнеторгового регулирования. Наряду с этим необходимо отметить, что ПТС приводят как к положительным, так и к отрицательным последствиям для мировой экономики. Среди последних можно обозначить издержки, появляющиеся при создании любого вида объединения: а) усложнение и дифференциация структуры таможенного тарифа, что снижает его транспарентность; б) снижение фискальной функции тарифа, обусловленное либо сокращением ставки тарифа, либо усложнением его структуры; в) возможные ограничения лоббистских групп отраслевого характера, предусматривающие появление новых торговых ограничений (барьеры, изъятия, ограничения). Тем не менее можно утверждать, что распространение такой формы сотрудничества, как ПТС, в условиях экономической интеграции меняет архитектуру международного взаимодействия и побуждает страны вовлекаться в систему мирохозяйственных связей, что, в свою очередь, эффективно отражается на национальном благосостоянии.

Источники

1. Гаращенко, Е. А. Тарифное регулирование торговли в мировой экономике: особенности, противоречия, тенденции / Е. А. Гаращенко // *Экономический вестник университета: сборник научных трудов ученых и аспирантов* / редкол.: Т. М. Боголиб. – Переяслав-Хмельницкий : ПХДПУ, 2017. – Вып. 33/2. – 358 с.

Garashchenko, E. A. *Tariff regulation of trade in the global economy: features, contradictions, trends* / E. A. Garashchenko. // *Economic Bulletin of the University: Collection of scientific works of scientists and graduate students* / editorial board: T. M. Bogolib – Pereyaslav-Khmelnitsky : PCDPU, 2017. – Iss. 33/2. – 358 p.

2. Balassa, B. *The theory of economic integration: an introduction* / B. Balassa // *The European Union : readings on the theory a. practice of Europ. integration* / ed.: B. F. Nelsen, A. C.-G. Stubb. – Boulder, 1994. – P. 125–137.

3. Гаращенко, Е. А. Тенденции развития внешнеторгового регулирования в условиях экономической интеграции / Е. А. Гаращенко // *Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 27–28 сентября 2018 г.* / под ред. В. В. Пузикова. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2018. – С. 140–141.

Garashchenko, E. A. *Trends in the development of foreign trade regulation in the context of economic integration* / E. A. Garashchenko // *Strategic directions of socio-economic and financial support for the development of the national economy : Proceedings of the II Intern. scientific and practical conf., Minsk, September 27–28, 2018* / ed. V. V. Puzikov. – Minsk : IOOO “Law and Economics”, 2018. – P. 140–141.

4. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.org> – Дата доступа: 21.11.2022.

World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wto.org>. – Date of access: 11.21.2022.

5. Правила ВТО и основы торговой политики / О. В. Бирюкова [и др.]. – М. : Междунар. отношения, 2017. – 619 с.

Rules of the WTO and fundamentals of trade policy / O. V. Biryukova [et al.]. – M. : Intern. relations, 2017. – 619 p.

6. Ремчукова, В. К. Особенности распространения преференциальных торговых соглашений на современном этапе / В. К. Ремчукова // Регион. проблемы преобразования экономики. – 2015. – № 8. – С. 121–131.

Remchukova, V. K. Features of the spread of preferential trade agreements at the present stage / V. K. Remchukova // Region. problems of transformation of the economy. – 2015. – № 8. – P. 121–131.

7. Гаращенко, Е. А. Тарифное регулирование внешней торговли: принципы и тенденции / Е. А. Гаращенко // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сб. науч. тр. – Симферополь : ИТ «Ариал», 2017. – С. 38–41.

Garashchenko E. A. Tariff regulation of foreign trade: principles and trends / E. A. Garashchenko // Management in the conditions of global world transformations: economics, politics, law : Collection of scientific papers. – Simferopol : IT “Ariall”, 2017. – P. 38–41.

8. Исаченко, Т. М. Проблемы использования инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности на современном этапе / Т. М. Исаченко // Гос. аудит. Право. Экономика. – 2013. – № 3. – С. 143–151.

Isachenko, T. M. Problems of using the instruments of state regulation of foreign economic activity at the present stage / T. M. Isachenko // State audit. Right. Economy. – 2013. – № 3. – P. 143–151.

9. Праневич А. А. Глобальное конкурентное пространство: новые условия, источники монополизации и возможности регулирования // Белорусский экономический журнал. – 2021. – № 1. – С. 4–22.

Pranevich A. A. Global Competitive Space: New Conditions, Sources of Monopolization and Regulatory Opportunities // Belarusian Economic Journal. – 2021. – № 1. – P. 4–22.

10. Шкутько, О. Н. Многостороннее регулирование торговых отношений: потенциал и возможности трансформации / О. Н. Шкутько // Экономический вестник университета. – 2018. – № 37-1. – С. 155–161.

Shkutko, O. N. Multilateral regulation of trade relations: the potential and possibilities of transformation / O. N. Shkutko // Economic Bulletin of the University. – 2018. – № 37-1. – S. 155–161.

11. Гаращенко, Е. А. Анализ формирования системы тарифного регулирования внешней торговли ЕАЭС / Е. А. Гаращенко // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф., Вольск, март 2017 г. № 11 : в 5 т. – Вольск : ВВИМО, 2017. – Ч. 5. – 256 с.

Garashchenko, E. A. Analysis of the formation of the system of tariff regulation of foreign trade of the EAEU / E. A. Garashchenko // Actual problems of the humanities and socio-economic sciences : Proceedings of the XI Intern. scientific-practical conf., Volsk, March 2017. № 11 : in 5 vol. – Volsk : VVIMO, 2017. – Part 5. – 256 p.

12. Balassa, B. Tariff protection in industrial countries: an evaluation / B. Balassa // J. of Polit. Economy. – 1965. – Vol. 73, № 6. – P. 573–594.

Статья поступила редакцию 02.12.2022 г.
