



М.В. Братерский

Новая многополярность: Торговля и финансы в XXI веке

Аннотация. *Сегодняшний мир становится ареной конкуренции и сотрудничества гигантских экономических блоков, построенных по нормативному принципу. Важными факторами создания таких блоков являются как традиционные изоляционистские объяснения выгод торговли, так и приоритеты глобальной конкуренции.*

Abstract. *Today's world is rapidly turning into the arena of competition and cooperation among gigantic economic blocks built on different normative bases. Such blocks are being built because of economic advantages of trade explained by isolationist theories, as well to be more competitive globally.*

Ключевые слова: *региональные экономические объединения, деглобализация, санкции, рынки.*

Keywords: *regional economic associations, deglobalization, sanctions, markets.*

Характеризуя основные признаки современной международной жизни, разные исследователи акцентируют внимание на неодинаковых ее особенностях.

Для Г. Киссинджера главным является то, что в сегодняшнем мире параллельно начинают сосуществовать несколько типов международного порядка: 1) европейский, основанный на вестфальской идее суверенитета и формальном равенстве государств; 2) исламский, основанный на идее уммы (сообщества); 3) китайский, основанный на идее срединного

царства как центра некоего региона; 4) американский, имеющий глобальное измерение и сегодня находящийся под сильным давлением [Kissinger, 2014].

С.А. Караганов в качестве основного признака нынешнего мира указывает на «медленный уход многовековой глобальной гегемонии Запада – военной, экономической, идеологической, культурной – и подъем не-Запада» [Караганов, 2015 а].

В докладе В.В. Путина на заседании Валдайского клуба отмечается, что распространение демократии и рыночной экономики в последние десятилетия оказало на мир противоречивое воздействие. Оно привело скорее к размежеванию стран, чем к их сближению. Международное сообщество в целом стало более демократичным, выросло количество игроков, конкурирующих за право участвовать в построении мирового порядка. Но они все меньше готовы мириться с тем обстоятельством, что международные организации увековечивают привилегии ограниченной группы стран («большой пятерки», постоянных членов Совбеза ООН) [Путин, 2014].

Для А.О. Безрукова и А.А. Сушенцова центральной характеристикой современных международных отношений является институциональный и политический кризис атлантизма как системы, претендующей на управление все более «неатлантическим» миром; кризис международного права и размывание принципа суверенитета; ускорение процесса регионализации; обострение борьбы за национальную и религиозную идентичность [Безруков, Сушенцов, 2015].

Эти очень разные эксперты делают различные акценты и в своем анализе современного мира выдвигают на первый план разные свойственные ему процессы и явления. Вместе с тем все они сходятся в одном: глобализация как становление гомогенного мира, организованного по единым правилам, приостановилась, разные части мира в своем развитии стали ориентироваться на разные правила и модели, начали выстраивать разные институты и формировать отдельные подсистемы. Эти тенденции видны и в области безопасности, и в области международной торговли, инвестиций и финансов.

Способность устанавливать правила – новая форма силы

В мировой системе заметны быстрые и радикальные изменения, аналогов которым, по-видимому, не было на протяжении всей новой и новейшей истории. Сдвиги происходили по всем основным макропараметрам, и их воздействие было крайне противоречиво: с одной стороны, они как бы уменьшали и даже стирали различия между отдельными частями мировой системы, придавая ей некоторую целостность, а с другой – порождали новые различия и даже возрождали уже ушедшие из жизни линии раздела, превращая мировую систему в сумму взаимопротиворечивых частей, единство и взаимодействие которых могло поддерживаться только внеэкономическими методами. Будучи все более глобализированной, прежде всего в экономическом плане, международная система одновременно становилась все более разобщенной и фрагментированной в части политики и моделей развития. Появление новых транснациональных вызовов и угроз очень часто не сопровождается многосторонним сотрудничеством государств по их преодолению. Напротив, на фоне глобализации углубляются старые и появляются новые расколы, которые порой начинают приобретать культурно-цивилизационный характер. Начала рваться и целостная, как казалось недавно, экономическая ткань мира.

Изменение общего мироустройства, появление новых глобальных тенденций в сфере социально-экономического, политического и культурного развития, усиление информационных факторов развития человеческой цивилизации привели все современное общество в положение переходности. В переходном состоянии находятся все ключевые слагаемые международной политики: расстановка сил в мире, базовые правила и нормы международной политики, инструменты международного и глобального регулирования и механизмы принятия решений. Наконец, новое содержание приобретает понятие силы в международных отношениях. Сила начинает зависеть от других факторов, нежели еще десять-двадцать лет назад. Сегодня концентрация государства на том, что формировало мощь и влияние в прежние эпохи, может, напротив, обречь его на постепенную или даже относительно быструю маргинализацию. Сейчас происходит формирование новой мировой системы международного порядка с новыми правилами игры, но-

выми механизмами принятия решений, новыми институтами и новым содержанием межгосударственной конкуренции. При этом парадигма этого нового порядка далеко не ясна.

В центре проблематики изучения международных отношений сегодня должен стоять тот факт, что современные государства уже большей частью не делят отношения с другими государствами и группами стран на однозначные отношения соперничества и отношения сотрудничества и партнерства, а весьма гибко и комплексно совмещают две эти составляющие во времени и пространстве. Они не только соперничают, но и сотрудничают между собой, что в целом объясняется двойственной природой МО (стремление к превосходству через соперничество и стремление к обогащению через сотрудничество), но в нынешних обстоятельствах глобализации, появления новых транснациональных угроз и вызовов, перетекания, размывания и диффузии силы, а также обострения глобальной конкуренции и приобретения ею новых форм, данная практика становится преобладающей формой межгосударственного взаимодействия, причем как на двустороннем, так и на многостороннем уровне, и отражает общую сложность и нелинейность развития мира.

В результате традиционные понятия «соперник» и «союзник» приобретают новый смысл и требуют выработки новых подходов, в том числе и в практической политике. Современные государства конкурируют между собой уже не столько за территорию и ресурсы как таковые, сколько за контроль над потоками, правилами, стандартами и повестками дня. Так, например, продолжающееся политическое «пробуждение населения» [Бжезинский, 2015, с. 42] стран «третьего мира», современной иллюстрацией которого является «арабская весна», делает традиционный захват и удержание территории другого государства чрезвычайно затратным со всех точек зрения и, главное, политически бесперспективным. Спор же между Россией и ЕС вокруг «третьего энергопакета» Евросоюза показывает, что установление правил, по которым природные ресурсы добываются, транспортируются и поставляются от производителя к потребителю, становится куда более эффективным механизмом контроля и влияния, чем фактическое обладание месторождениями с этими ресурсами.

Акторами этой конкуренции остаются в основном государства, но акторство в современных МО обладает многоликостью и изменчивостью – в разных ситуациях государство выступает в разных ипостасях, в лице компаний, ассоциаций, НКО, коалиций или международных институтов. Наконец, мерилom успеха в современных международных отношениях выступает уже далеко не одно военное превосходство и собственная экономическая мощь, а способность устанавливать и поддерживать некие правила международного экономического обмена: структурировать международные потоки торговли и инвестиций; осуществлять технологическое лидерство; контролировать международную валютную систему; формировать региональные торговые и валютные системы. Кроме того, важно определять вектор международного общественного мнения, а также восприниматься в глазах других в качестве успешного, динамично развивающегося игрока, за которым «будущее». Субъективное восприятие играет в современных международных отношениях не меньшую (а порой даже бoльшую) роль, чем объективное состояние того или иного игрока. Восприятие и стереотипы, которые, в свою очередь, зависят от информационной картины, от создаваемых данными игроками образов, могут увеличивать силу одних и уменьшать силу других относительно той силы, которой эти игроки обладают на самом деле. Не случайно информационная война определяет на сегодняшний день исход того или иного конфликта или противоречия не в меньшей, а то и в большей степени, чем фактическое применение военных и военно-политических инструментов. Другими словами, мы говорим о важности контроля над правилами создания и распространения информации.

Принятие правил или создание своих правил

Мирсистему, как она сформировалась в начале 1990-х годов и просуществовала до начала-середины 2000-х годов, иногда называют однополярной, подчеркивая неоспоримое американское превосходство почти во всех областях перед другими государствами. При этом особый акцент делается на американском военно-политическом могуществе.

Следует обратить внимание на то, что военно-политическая мощь Соединенных Штатов является важной, но не исчерпывающей характеристикой этой системы. Своей мощью США поддерживают определенную систему институтов и правил, которая обеспечивает Соединенным Штатам центральное место в мировой экономической системе. Эта система характеризуется центральной ролью американского доллара как глобальной резервной валюты и, следовательно, глобальной ролью ФРС; технологическим монополизмом развитых стран во главе с США, охраняемым правилами о защите интеллектуальной собственности; центральной ролью западного капитала и западных финансовых институтов; специфической формой мирового разделения труда (дорогой на Западе и дешевый – вне Запада); управлением глобальными цепочками создания стоимости, при котором наиболее прибыльные их участки локализованы в развитых странах; контролем Запада над инфраструктурой мировой экономики (институты, правила, арбитраж, стандарты, сертификация, логистика, реклама, коммуникации, информация) [Невоенные рычаги..., 2013, с. 67–113]. В фундаменте этой системы лежит идея абсолютного выигрыша (неважно, как распределяются выгоды от взаимодействия США с другими странами, главное, что все что-то выигрывают, и непринципиально, что США выигрывают больше других) и управляемой стабильности – у системы должен быть лидер, который ее и поддерживает.

Интеграция в такую систему, которую также можно охарактеризовать как углубление «классической» глобализации, для третьих стран означает подчинение национальных интересов внешним правилам, гармонизацию своей политической системы, законодательства и институтов требованиям центра мирового управления и принятие в мировой экономике того места, которое существующее разделение труда и капитала готово стране предложить (идея относительных и абсолютных преимуществ). Взамен страна получает гарантии безопасности, допуск к системе мировой торговли и обмена валют, доступ к международному (западному) кредиту, наполнение внутреннего рынка дешевыми и качественными товарами. Сделка взаимовыгодная, хотя и асимметричная. Закрывая ее, уже имеющие преимущества (капитал, технологии) страны получают безопасность и рынки для своего капитала и технологий, а страны, не имеющие этих преимуществ, получают безо-

пасность, наполнение своего рынка иностранным капиталом и технологиями и отдельные, в основном низкотехнологичные и низкодоходные, ниши на рынках стран-лидеров.

Описанную модель устройства мировой экономико-политической системы можно назвать моделью глобализации по-американски, так как именно она и реализовывалась в мире в 1990-х – начале 2000-х годов. Со временем модель начала давать сбои, что и стало проявляться в ослаблении мировой стабильности в 2010-х годах. Среди многих причин, приведших к остановке глобализации по-американски (нехватка ресурсов на поддержание миропорядка, плохое качество глобального управления и проч.) [The United States., 2011], следует особо выделить два фактора. Во-первых, Соединенные Штаты осознали, что, пользуясь формальным демократизмом модели, основные выгоды от глобализации в 2000-х годах стали получать уже не столько ее инициаторы, сколько страны, «проехавшиеся зайцем», – Китай, Индия, Россия. Издержки на поддержание модели они нести не соглашались, а ее преимуществами пользовались. Во-вторых, все более явственно проявлялась институциональная проблема стран (в основном тех же самых), которые могут обеспечить свою безопасность сами и, следовательно, не имеют сильных стимулов подчинения национальных интересов внешним правилам. Для них на первое место выходит вопрос о своей экономической конкурентоспособности, эндогенном экономическом росте, т.е. способности привлекать капитал, а также привлекать/создавать технологии. И первая, и вторая задачи решаются только при условии получения контроля над достаточно большими рынками, и в этом вопросе амбициозные экономики как раз и сталкиваются с интересами инициаторов глобализации, которые планировали превратить всю планету в свой рынок.

В результате в политическом плане усиливаются тенденции к многополярности, в экономическом – тенденции к формированию крупных региональных экономических блоков, конкурирующих между собой. Очень отдаленно ситуация начинает напоминать раздел мира между колониальными империалистическими державами конца XIX – начала XX в. с той лишь разницей, что формирующиеся транснациональные экономики создаются не на основе силового захвата колоний, а по взаимному согласию, и их экономи-

ческие границы охраняются не военной силой, а тарифными и нетарифными ограничениями.

Политическая рациональность формирования транснациональных экономических блоков выражается в выведении политических конкурентов за рамки структуры и консолидации политических позиций страны-гегемона (организатора блока). Заметным становится и идеологический компонент формирования таких зон, определяемый, как правило, в форме общих ценностей. В некоторых случаях в качестве идеологической ценностной основы мы видим либеральную демократию (атлантический проект), в других – другие формы политической организации, например «лидерскую демократию» [Караганов, 2015 б], принципы суверенитета и проч.

Экономическая рациональность формирования гигантских экономических блоков требует более подробной аргументации.

Традиционно при обсуждении экономических преимуществ интеграции авторы рассматривают интеграцию изнутри формирующегося экономического блока, представляя его как изолированную экономическую территорию. Изоляционистские исследования экономической эффективности интеграции начали появляться достаточно давно, в 1950-е годы. Среди наиболее влиятельных исследований того периода следует выделить работы Винера [Viner, 1950], Мида [Meade, 1955] и Липси [Lipsey, 1960], в которых показывается, что формирование региональных интеграционных схем приводит к интенсификации торговли между странами-участницами и, следовательно, создает дополнительную стоимость. Данный вывод основан на классических теоремах политэкономии о выгоде торговли. Красной нитью в подобных экономических исследованиях проходит мысль о том, что региональные торговые соглашения уменьшают «фактор трения» в межстрановых экономических связях и тем самым увеличивают генерацию богатства. К такого же рода изоляционистским объяснениям относится идея оптимальных валютных зон (элиминирование валютных рисков и затрат на обмен валют), а также идея об использовании преимуществ экономики масштаба: производители из стран-участниц получают доступ к более широкому рынку и могут производить продукцию большими сериями, снижая себестоимость каждой единицы продукции. Стоит вспомнить об аргументах функционалистов, полагающих, что экономическая инте-

грация стимулирует создание совместных экономических институтов, которые поднимают экономическое сотрудничество на новый уровень и тем самым повышают благосостояние участников [Deutch, Burrell, Kann, 1957]. Имеются также и свидетельства того, что региональные интеграционные институты в какой-то степени могут компенсировать неизбежные «провалы рынка» [Axelrod, Keohane, 1986].

Современная наука и практика ни в коей мере не отменяют приведенных аргументов изоляционистского характера. Вместе с тем такого рода объяснения основываются прежде всего на признании выгод свободной торговли и, соответственно, вреда тарифов. При этом полезно будет напомнить, что в последние десятилетия мир далеко продвинулся по пути либерализации торговли, и тарифы в большинстве случаев находятся на очень низком уровне, а порой и вовсе отсутствуют. В нынешней ситуации низких тарифов экономические выгоды от увеличения торговли в рамках создаваемых региональных объединений невелики. Так, по некоторым прогнозам, экономические выгоды США и ЕС от увеличения торговли в результате подписания соглашения о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП) в части снижения тарифов весьма скромны – 0,27% для ЕС и 0,21% для США (прогноз британского Центра исследования экономической политики CERP) [Reducing trans-atlantic..., 2013, p. 46] или даже 0% (прогноз французского Центра исследований мировой экономики CERI) [Fontagné, Jean, 2014].

Заметим, что и прогнозы экономических выгод от увеличения торговли для стран – участниц другого экономического объединения – Таможенного союза (Евразийского экономического союза) – также не обещали невероятных результатов: прогноз Центра развития НИУ ВШЭ обещал нулевой рост ВВП для России и 1–1,5% роста для других стран-участниц в долгой перспективе [Разработка модели..., 2012], а прогноз Института экономического прогнозирования РАН – дополнительные 6,5% для России, 8 – для Беларуси и 5% – для Казахстана в периоде десяти лет и только при выполнении множества условий [Клоцвог, Сухотин, Чернова, 2015].

Вместе с тем мы видим, что подобные проекты пользуются устойчивой политической поддержкой. Представляется, что выгоды от этих проектов следует искать не столько в традиционных

изоляционистских объяснениях, сколько в идеях, связанных с экономической конкуренцией крупных интеграционных блоков в глобальной экономике, т.е. геоэкономических концепциях. Среди таких объяснений прежде всего следует привести следующие.

1. Идея «рыночной силы» экономического блока в отношении конкурентов. Эта теория утверждает, что создание регионального интеграционного объединения создает более объемный внутренний рынок, что усиливает его конкурентную мощь и позволяет странам-участницам совместно установить оптимальные тарифы в торговле с внешним миром [Krugman, 1993].

2. Идея конкуренции за международный капитал и инвестиции. Крупный капитал (многонациональные компании) не может себе позволить игнорировать крупные потребительские рынки, создаваемые при интеграционных объединениях, в результате чего они вынуждены туда приходить и инвестировать, причем инвестировать на условиях принимающей стороны. Данное объяснение отталкивается от теории конкуренции государств, сформулированной Р. Паланом [Palan, 2007].

3. Идея формирования крупных рынков, необходимых для разработки, создания и поддержания конкурентоспособности дорогой высокотехнологичной продукции [Ионин, 2015].

4. Идея формирования таких международных цепочек создания стоимости, при которых наиболее выгодные их компоненты (в основном услуги: исследования и разработки, финансирование, маркетинг, центры прибыли) находились бы внутри объединения, а менее выгодные (производство и сборка) – вне его [Low, 2013].

Регионализация как выход

Как представляется, на фоне торможения «глобализации по-американски» не только страны-конкуренты (КНР, Россия, ЮАР, ЕС), но и сами Соединенные Штаты все более склоняются к политике регионализации. Это не означает охотного отступления Соединенных Штатов с позиций, завоеванных в глобальной экономической системе, но в фокусе внимания США сегодня оказываются не глобальные форматы экономического взаимодействия вроде Дохийского раунда переговоров ВТО, а проекты формирования двух гигантских экономических блоков – Трансатлантического

торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) и Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Это гигантские, развитые и платежеспособные рынки, которые способны полностью обеспечить экономические потребности США, а оставшиеся вне их рынки можно при необходимости игнорировать, особенно ввиду укрепления энергетической независимости США.

Политический кризис, разразившийся в отношениях России и Запада, и сам стал результатом нормативной агрессии одного из блоков на пространство, которое воспринималось Россией как нейтральное, так как в корне проблемы лежало предложение ЕС Украине перейти на европейские стандарты в своей экономической жизни (и, следовательно, уйти от общих с Россией стандартов). Также текущий политический кризис самым непосредственным образом проявляется в экономической сфере в отношениях России и ЕС как в виде взаимных экономических санкций, так и в процессе схлопывания старых рынков и формирования новых.

В этих процессах проявляются две известные политэкономические закономерности: 1) сопряжение внешнеторговой политики страны с интересами национальной безопасности государства и 2) более интенсивное развитие торговых отношений по линиям политических и военных союзов.

В политике России мы видим присутствие как первого, так и второго факторов. Более того, впервые в современной истории влияние этих факторов демонстрируется столь масштабно, схожие моменты регистрировались, например, в ситуации западных санкций против Ирана, но эффект носил гораздо более скромный характер.

Соображения национальной безопасности сегодня часто выходят на первый план в сравнении с логикой экономической эффективности, что верно и для России, и для Запада, а идеи экономического национализма явно возобладали над либеральными соображениями о всеобщей выгоде торговли.

В настоящее время мы наблюдаем глубокую трансформацию ряда рынков.

1. Закрытие / уход с западного рынка капитала (прежде всего из Лондона, Нью-Йорка и Франкфурта) российских госкомпаний и госбанков. Их примеру следуют и многие частные компании. В качестве замещения исчезающим рынкам формируются три альтер-

нативных варианта: а) выход на азиатские рынки капитала, прежде всего на рынок Гонконга; б) кредитование энергетических проектов на востоке РФ за счет китайских партнеров; в) предложение внутренних кредитных ресурсов для замещения зарубежных (распечатывание ФНБ, программа ЦБ по кредитованию крупных проектов, нереализованные инициативы).

2. Диверсификация экспортного рынка нефти и газа за счет переориентации части экспорта на Восток, прежде всего в Китай. Следующими новыми партнерами в регионе станут Южная Корея и Индия. Эта стратегия должна компенсировать снижение доходности европейского рынка в результате политических усилий Евросоюза и США по выдавливанию оттуда России и перевести энергодиалог Россия – ЕС в формат диалога равноправных, а не асимметричных партнеров.

3. Смена рынка импорта. Импортозамещение для ключевых технологий в энергетической области, прежде всего в нефтедобыче. Вместо американских компаний технологии будут закупаться в Китае и Южной Корее с локализацией производства к 2018–2020 гг.

4. Смена западных поставщиков продовольствия на незападных. Предполагается, что и российские производители нарастят производство сельхозпродукции, но видно, что импорт продовольствия рассматривается Россией сегодня как некий шаг навстречу, свидетельство симпатии. Он выглядит полностью политически обусловленным, так как легкозамещаем.

5. Рынок ВПК пошел по пути импортозамещения, международное сотрудничество в целом (за исключением Китая и Индии) больше не рассматривается как долговременное и надежное.

Географическая конфигурация новых рынков демонстрирует тот факт, что в современном мире доминирует тенденция к формированию гигантских региональных или квазиглобальных рынков, построенных по геополитическому принципу. Проявляются первые признаки новой биполярности, в этот раз ее видимыми чертами становятся торговля и финансы.

В основе новых гигантских рынков лежит не военная сила или колониальная экспансия, как раньше, а сила норм, инструкций и регулирования. На передний план выходят нетарифные ограничения в качестве не только инструментов защиты таких рын-

ков, но и как инструменты их формирования. Стандарты, нормы, лицензии – вот основа создания новых торгово-экономических объединений.

Вместе с тем неверно было бы концентрироваться исключительно на торгово-экономическом противостоянии двух частей Евразии в форме Европейского союза и Евразийского экономического союза. Схожие процессы, пусть менее явно, идут и в других частях света. Без сомнения, существенная часть экономической активности в Центральной, Южной и Юго-Восточной Азии будет в итоге притянута китайским проектом «Экономический пояс Шелкового пути». Можно назвать и другие регионы мира, где региональные экономические и политические лидеры предпринимают шаги для организации локальных экономических систем по собственным образцам и правилам.

Список литературы

Безруков А.О., Сушенцов А.А. Россия и мир в 2020 году: Контуры тревожного будущего. – М.: Эксмо, 2015. – 384 с.

Бжезинский З. Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис / Пер. с англ. М.Н. Десятовой. – М.: АСТ, 2015. – 288 с.

Ионин А. Технологический альянс вместо Североатлантического // Россия в глобальной политике. – М., 2015. – № 3. – Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/number/Tekhnologicheskii-alyans-vmesto-Severoatlanticheskogo-17502> (Дата обращения – 29.09.2015).

Караганов С.А. Венский концерт XXI века // Российская газета. – М., 2015 а. – 02.06. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/03/karaganov.html> (Дата обращения – 29.09.2015).

Караганов С.А. Евроазиатский выход из европейского кризиса // Национальный интерес: Специальный проект журнала «Россия в глобальной политике». – М., 2015 б. – 24.05. – Режим доступа: <http://ni.globalaffairs.ru/evroaziatskij-vyход-iz-evropejskogo-krizisa/> (Дата обращения – 29.09.2015).

Клоцвог Ф.Н., Сухотин А.Б., Чернова Л.С. Прогнозирование экономического развития России, Беларуси, Казахстана и Украины в рамках единого экономического пространства // Экономический портал. – М., 2015. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1425-prognozirovaniye-ekonomicheskogo-razvitiya.html> (Дата обращения – 29.09.2015).

Невоенные рычаги внешней политики России: Региональные и глобальные механизмы / Под общ. ред. М.В. Братерского. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. – 282 с.

Путин В.В. Мировой порядок: Новые правила или игра без правил? // REGNUM. – М., 2014. – 24.10. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/polit/1860184.html> (Дата обращения – 29.09.2015).

Разработка модели долгосрочного прогнозирования основных макроэкономических показателей стран – участниц ЕЭП (Беларуси, Казахстана) и Украины / Авдеева Д.А., Акиндинова Н.В., Волков М.В., Кондрашов Н.В., Миронов В.В., Осипова О.А., Петроневич М.В., Пухов С.Г., Суменков В.В., Сафарова Г.З. – М.: Центр развития НИУ ВШЭ, 2012. – 29 с. – Режим доступа: http://www.dcenter.ru.postman.ru/science/DC_CIS_NIR_2012.pdf (Дата обращения – 29.09.2015).

Axelrod R., Keohane R. Achieving cooperation under anarchy: Strategies and institutions // Cooperation under Anarchy / K.F. Oye (Ed.). – Princeton: Princeton univ. press, 1986. – P. 226–254.

Deutch K.W., Burrell S.A., Kann R.A. Political community and the North Atlantic area: International organization in the light of historical experience. – Princeton: Princeton univ. press, 1957. – 228 p.

Fontagné L., Jean S. TTIP is about regulatory coherence // CEPII. – P., 2014. – 8 décembre. – Mode of access: <http://www.cepii.fr/BLOG/bi/post.asp?IDcommuniqué=348> (Дата обращения – 29.09.2015).

Kissinger H. World order. – N.Y.: Penguin Press, 2014. – 432 p.

Krugman P. Regionalism versus multilateralism: Analytical notes // New dimensions in regional integration / De Melo J., Panagariya A. (Eds.). – Cambridge; N.Y.: Cambridge univ. press, 1993. – P. 58–89.

Lipsey R. The theory of customs unions: A general survey // Economic j. – Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell, 1960. – Vol. 70. – P. 496–513.

Low P. The role of services in global value chains // Global value chains in a changing world / D.K. Elms, P. Low (Eds.). – Geneva: WTO Publications, 2013. – P. 61–81. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_part1_e.pdf (Дата обращения – 29.09.2015).

Meade J.E. The theory of customs unions. – Amsterdam: North-Holland, 1955. – 122 p.

Palan R. Transnational theories of order and change: Heterodoxy in international relation scholarship // Review of international studies. – Cambridge: Cambridge univ. press, 2007. – Vol. 33, Special issue S1 (Critical international relations theory after 25 years). – P. 47–69.

Reducing trans-atlantic barriers to trade and investment: An economic assessment / Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P.;

CEPR. – L., 2013. – 116 p. – Mode of access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (Дата обращения – 29.09.2015).

The United States after unipolarity / N. Kitchen (Ed.). – L.: LSE Ideas, 2011. – 65 p. – Mode of access: <http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/SR009.aspx> (Дата обращения – 29.09.2015).

Viner J. The customs union issue. – N.Y.: Carnegie endowment for international peace, 1950. – 222 p.