

УДК 339.5

КОАЛИЦИОННАЯ ДИПЛОМАТИЯ В ВТО**М.А. Табаровская**

Санкт-Петербургский государственный университет

E-mail: tab-maria@hotmail.com

Рассматривается формирование различных типов коалиций в рамках Всемирной торговой организации, уделяется особое внимание торговым вопросам, по которым работают уже организованные коалиции стран-участниц. Выявляются различия в типах коалиций и определяются наиболее сильные стороны коалиционных объединений для ведения переговоров. Рассматриваются процессы коалиционной дипломатии в ВТО, позволяющие сделать активным участником переговорного процесса любую страну, стремящуюся выразить и отстоять свои торговые интересы. Приведены примеры и схемы коалиций с защитными и оборонительными интересами в области сельского хозяйства, а также подробно рассмотрены участники этих групп.

Ключевые слова: коалиционная дипломатия, торговые вопросы, принятие решений методом консенсуса, координаторы коалиций, блокирующие и тематические коалиции, переговорный процесс.

COALITIONAL DIPLOMACY IN WTO**M.A. Tabarovskaya**

Saint-Petersburg State University

E-mail: tab-maria@hotmail.com

The article considers formation of different types of coalitions in the World Trade Organization, special attention is paid to trade-related aspects that are important for already working coalitions. Differences were found in the types of coalitions, the most strengths of coalition unions were identified for negotiations. Certain processes of coalitional diplomacy in the WTO was considered and allowed to make an active participant in the negotiation process any country that aspiring to express and defend its trade interests. Examples and diagrams are given for coalitions with protective and defensive interests in agriculture, as well as the members of these groups are studied in details.

Key words: coalition diplomacy, trade-related aspects, decision-making by consensus, coalition's coordinator, blocking and thematic coalition, trade negotiations.

На первый взгляд, методы коалиционной дипломатии просты и логичны и могут использоваться почти в любой международной организации. Но наиболее характерны и активно применяются они именно во Всемирной торговой организации. Для коалиционной дипломатии важнее находить объединяющие стимулы, требовать одинаковых действий. Одна из причин образования коалиции в торговой организации – наличие конфликта интересов между одними странами и поиск схожих интересов с другими. С целью разрешения конфликта принимается решение об объединении стран со схожими интересами в единую группу, поскольку только консолидация усилий может способствовать поиску консенсуса. А по уставу ВТО (ст. IX Марракешского соглашения об учреждении ВТО от 1994 г.) члены организации продолжают практику принятия решений именно путем консенсуса, также как это было в рамках ГАТТ.

При том что участники ВТО неизменно следуют правилу принятия решений путем консенсуса, в последнее время не все ученые и специалисты поддерживают данный способ. По мнению одного из ведущих российских исследователей работы Всемирной торговой организации В.И. Дюмулена, неизменный механизм консенсуса создает сложную проблему в рамках организации [1]. Достижение консенсуса обеспечивается многочисленными неформальными заседаниями, которые завершаются консультациями лишь основных членов ВТО, в них не принимают участия все страны организации. Такая процедура не позволяла десяткам стран участвовать в выработке окончательного решения чаще всего по причине нехватки квалифицированных кадров. В формате ВТО этот вопрос получил название «проблема внутренней гласности и открытости» (Internal transparency). Стоит отметить, что действующие в формате ВТО коалиции позволяют изменить этот процесс к лучшему, поскольку решение коалиции формируется всеми ее участниками, а презентует решение выбранный координатор. Помимо этого, работая в составе коалиции, каждая страна имеет и другие преимущества, такие как:

- Объединение ресурсов как финансовых, так и информационных, использование которых позволит снизить издержки отдельной страны. Коалиции делают возможным проведение крупных кампаний, которые невозможно осуществить в одиночку. Они создают возможности распределить расходы между несколькими группами, сократить дублирование и осуществить разделение труда, в котором упор будет сделан на сильные стороны различных участников. К примеру, в коалициях ВТО страны делегируют свои полномочия координаторам, которые, в свою очередь, имеют возможность выступать и принимать решение от имени группы. Так, координатором группы G-20 является Бразилия, G-33 – Индонезия, Хлопок-4 – Буркина-Фасо, G-10 – Швейцария.

- Обмен опытом и сеть контактов. Представители стран в коалициях извлекают большую пользу, опираясь на разнообразный опыт, знание ситуации на местах, контакты участников.

- Распространение идей среди нескольких коалиций. Партнеры по коалиции могут распространять сообщения и основные документы для своих членов и других групп. Такие сообщения могут достичь большего количества участников, чем если бы представитель действовал в одиночку. В рамках ВТО одна страна может принимать участие сразу в нескольких группах переговоров и тем самым имеет возможность распространять информацию среди участников разных коалиций. Маврикий занимает первое место по количеству коалиций, в которых он участвует. Небольшое островное государство входит в состав девяти коалиций, за ним следуют Южная Африка, Куба, Доминиканская Республика.

На сегодняшний день участниками ВТО являются 160 стран, почти все из них состоят как минимум в одной коалиции. На рис. 1 показаны группы стран, принимающих участие в переговорном процессе в ВТО, виден уровень сложности интересов стран-членов, а также участие одной страны сразу в нескольких коалициях. Все группы, участвующие в переговорах, состоят как из развитых, так и из развивающихся стран. Из общего списка

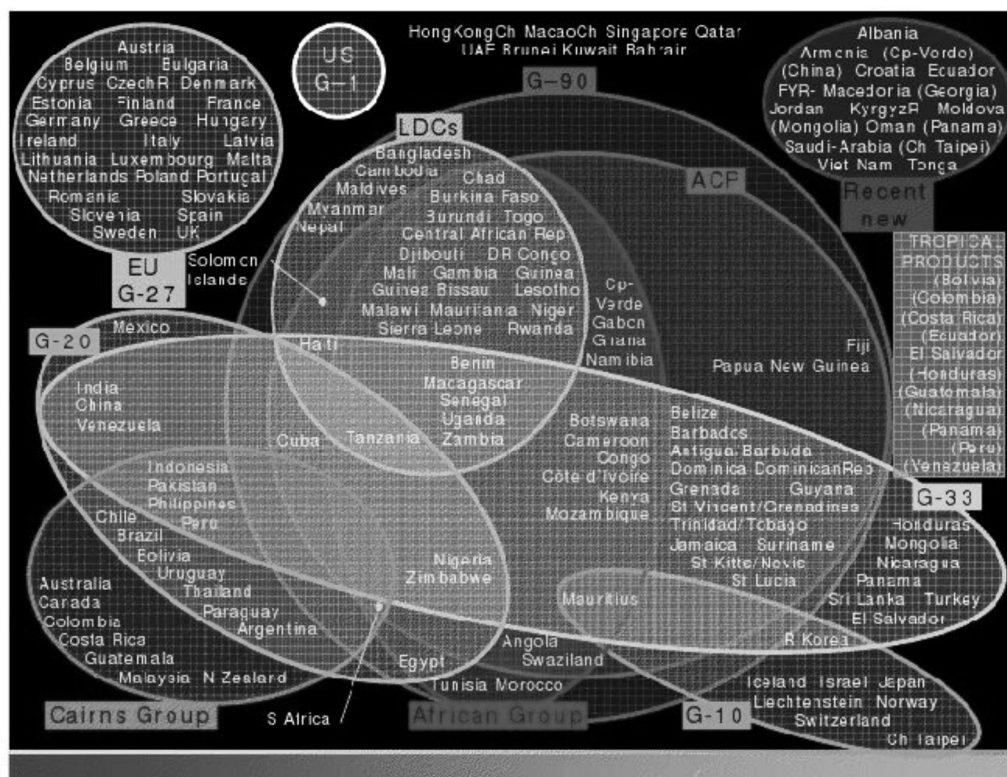


Рис. 1. Количество коалиций существующих в ВТО

27 объединений к коалициям развитых стран можно отнести только коалицию «Друзья амбиций НАМА», в состав которой входят 28 стран ЕС, Швейцария, Норвегия, Япония, Канада, Австралия, Новая Зеландия, США. В группе сильных стран, обладающих политическим и экономическим весом, активно выражающих свои интересы, даже самый слабый ее участник будет ощущать себя сильнее. По этой причине в ВТО все, включая самые экономически слабые государства, ищут союзников и формируют коалиции для продвижения и защиты общих интересов. В связи с чем коалиции являются отличительным признаком дипломатии, применяемой в ВТО. Коалиционная дипломатия позволяет странам объединять свои ограниченные ресурсы, коалиции дают странам больше возможностей выражать свои позиции, наделяя участников не только представительскими функциями, но и обеспечивая информационную поддержку в переговорном процессе. В таком виде могут быть представлены небольшие и экономически слабые страны, которые часто открыто не выражают своих позиций. По словам профессора и переговорщика из Сингапура Бэрри Дескера: «Неформальные связи играют важную роль в содействии развитию консенсуса и заключении международных соглашений, поскольку успешное согласование любого международного соглашения требует разработки общей интерпретации основных вопросов, установления взаимного доверия, готовности выйти за рамки собственных взглядов на проблему, так чтобы интересы других лиц могли быть учтены в переговорном процессе» [5, с. 130]. В то же

время следует учесть, что коалиции могут как препятствовать, так и способствовать ходу переговорного процесса в зависимости от их целей. Неформальные группы способны играть роль блокирующих коалиций, когда они состоят из участников с общими перспективами и выступают против позиций других стран.

Большинство коалиций внутри ВТО создается с целью своевременного и сиюминутного ответа другим странам. Группы, для которых характерна единая торговая политика, в основном формируются спонтанно в качестве ответной реакции одной группы стран на политику, проводимую в рамках другой [3]. Так, например, G-20 (Группа 20 развивающихся стран) возникла в рамках Доха-раунда, накануне министерской конференции в Канкуне в 2003 г., в противовес совместному предложению США и Евросоюза по сельскому хозяйству. Весомая роль коалиции G-20 состоит, прежде всего, в том, что в ее состав входят 23 развивающихся государства – 5 стран Африки (Египет, Зимбабве, Нигерия, Танзания, Южная Африка), 6 стран Азии (Индия, Индонезия, Китай, Пакистан, Таиланд, Филиппины) и 12 стран Латинской Америки (Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Куба, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор) [11]. Группа-20 развивающихся стран – это 60 % населения мира, 70 % фермерских хозяйств и 26 % мирового экспорта сельскохозяйственных товаров [11].

Коалиционная политика позволяет государствам, не обладающим сильной позицией на мировой арене, с максимальной выгодой использовать свое положение. Их национальные интересы обеспечиваются за счет политики «лабиринтов» между крупными блоками в зависимости от конкретной ситуации [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коалиционные процессы являются результативным способом достижения цели в переговорном процессе. Четкое формирование коалиции и соответствие участников ее правилам, а также исполнение всех функций ведут к достижению целей в торговых переговорах ВТО.

В рамках Всемирной торговой организации – 27 групп стран, принимающих участие в переговорах Доха-раунда. Случается, что две страны состоят в противоборствующих коалициях и в то же время оба эти государства являются союзниками в другой коалиции [5]. Например, Бразилия и Швейцария состоят в противоборствующих коалициях по вопросам сельского хозяйства (G-20 и G-10 соответственно), но в то же время являются союзниками по коалиции «Друзья антидемпинговых переговоров».

Работа коалиций иллюстрирует тот факт, что у стран нет постоянных друзей или врагов, а есть постоянные интересы. Коалиционная дипломатия является ключевым элементом Доха-раунда, а сами коалиции ВТО – отличительной особенностью ведения торговых переговоров в организации.

К концу первой половины 2014 г. из 160 членов организации только две страны – Таджикистан и Черногория не были участниками ни одного блока или коалиции. Тема сельского хозяйства является одной из основных в переговорах Доха-раунда ВТО, именно по данному вопросу в организации образовано наибольшее количество коалиций. Все группы в переговорах по сельскому хозяйству можно разделить на две коалиции, сформировавшиеся на основе наступательных (рис. 2) и защитных интересов (рис. 3). В пере-

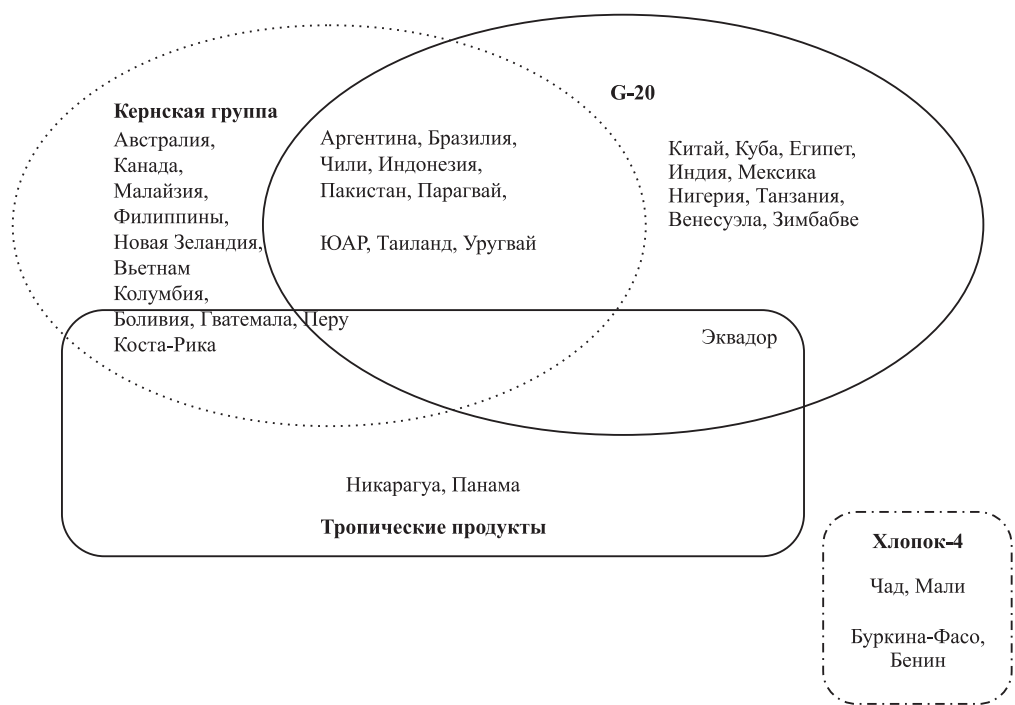


Рис. 2. Коалиции с наступательными интересами в переговорах по вопросам сельского хозяйства

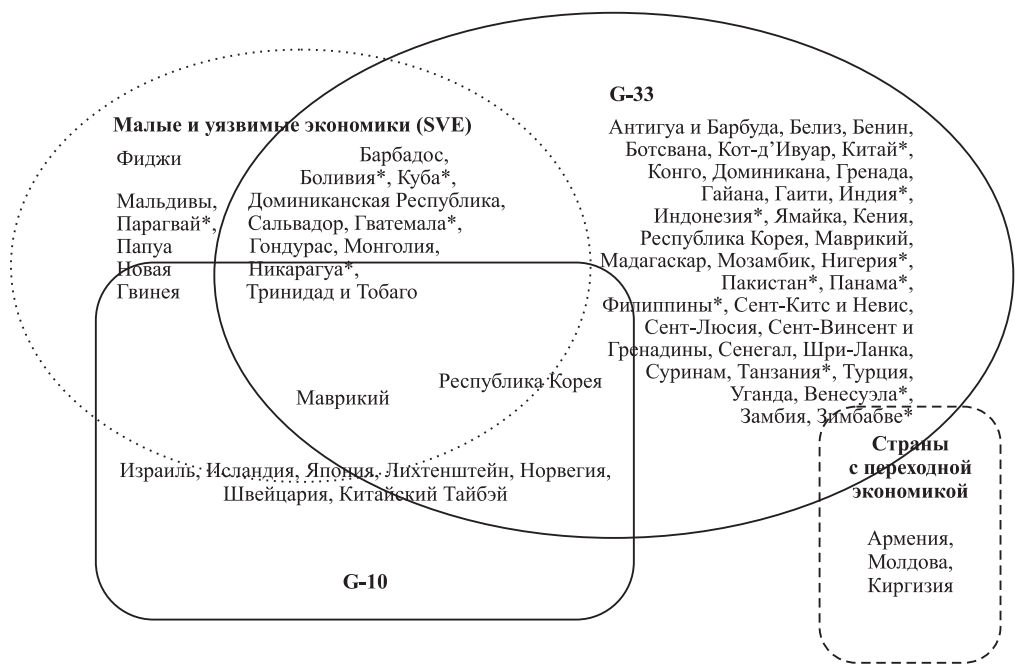


Рис. 3. Коалиции с защитными интересами в переговорах по вопросам сельского хозяйства

говорах по вопросам сельского хозяйства к коалициям с наступательными интересами можно отнести: Кернскую группу, G-20, Хлопок-4, Группу Тропических продуктов. К коалициям, занимающим защитную позицию (см. рис. 3), по этим же вопросам относят: Группу стран с малой и уязвимой экономикой (SVE), G-33, G-10, Группу стран с переходной экономикой. При этом участники коалиций с наступательными интересами также состоят хотя бы в одной коалиции стран с оборонительными интересами по сельскохозяйственным вопросам. К примеру, Китай, Индия, Нигерия, Танзания, Венесуэла, Зимбабве состоят в активно работающей коалиции G-20 с ярко выраженной наступательной позицией, в то же время эти страны являются участниками коалиции G-33, защищающей национальные рынки стран участниц и поддерживающей либерализацию торговли лишь отдельных видов продукции.

В рамках текущего Доха-раунда участвуют четыре коалиции с наступательными интересами (см. рис. 2), в составе которых 36 стран, и четыре коалиции, защищающие свои интересы в сельском хозяйстве, включают 60 участников. Несоразмерность количества стран еще более очевидна, принимая во внимание факт существования участников с перекрестными интересами. 16 стран принимают участие в двух видах коалиций, а это означает, что количество участников ВТО с четкими интересами в торговле сельским хозяйством снижается до 20 среди стран с наступательными интересами и до 44 среди стран, занимающих оборонительные позиции. Таким образом, количество стран, защищающих свои интересы, выше более чем в два раза.

В рамках Доха-раунда выросло значение двусторонних отношений. Так, Индия и Бразилия сотрудничают в коалиции G-20, невзирая на тот факт, что Бразилия занимает более наступательные позиции, чем Индия. В свою очередь, Индия является ярким представителем стран, занимающих обе позиции, так как она представляется одним из самых сильных игроков в коалиции, продвигающей наступательные интересы – G-20, и в группе стран с защитными интересами G-33, которая заинтересована в использовании защитных мер для отдельных товаров. С одной стороны, позиция G-33 не вступает в конфронтацию с интересами G-20, поскольку G-33 ориентирована на доступ к рынку, а G-20 на субсидии, но в масштабах переговоров, очевидно, что интересы двух коалиций несовместимы. Единственный способ согласовать данную несовместимость для стран, входящих в оба вида коалиции (таких стран 11), – отдать предпочтение защитным интересам перед наступательными или наоборот [8]. До сих пор в рамках Доха-раунда эти страны вместе с другими участниками ВТО склонялись к принятию первого варианта.

В отличие от переговоров по сельскому хозяйству, где рассматривается множество вопросов, что приводит к формированию нескольких пересекающихся наступательных и оборонительных коалиций, переговоры о доступе на рынок несельскохозяйственных товаров (НАМА) представляются менее сложными и по ним формируются относительно простые коалиции. Группы сводятся к формированию по разделению «Север–Юг», где ведущие развитые страны обладают большими амбициями, а три коалиции развивающихся стран разными способами занимают оборонительные по-

зиции. Развитые страны (все представители ЕС, а также Австралия, Новая Зеландия, Норвегия, Япония, США и Канада), выступающие за максимальное снижение тарифов в области НАМА, сформировали коалицию, известную как «Друзья амбиций». Что касается коалиций развивающихся стран, защищающих свои интересы, ими были сформированы: НАМА-11, Группа из 20 стран с малой и уязвимой экономикой (SVE) и Группа из 12 стран «Параграф-6» (из них восемь африканские страны), все они добиваются исключений для определенных продуктов. 42 страны, сформировавшие три коалиции, не дублируют свое членство, а состоят лишь в одной из трех групп.

Коалиции, сформировавшиеся по теме переговоров о географических наименованиях (указаниях) (geographical indications (GIs)), показывают пример того, как развитые и развивающиеся страны могут организовать группировки, основываясь на противоположных взглядах. Правила о географических наименованиях закреплены Статьей 22.1 Соглашения ТРИПС [7], где они определены как «некий вид обозначения, которое указывает на данную страну, регион или местность и которое обладает определенным качеством, репутацией или иными характеристиками, которые, главным образом, относятся к определенной географической среде, но не обязательно к названию географического места: это может быть географическое название или указание, которое не является географическим названием, если указание вызывает ассоциацию с местом происхождения». В пример приводятся определенные типы вина (Шампанское) или сыра (Гауда). Вопрос Доха-раунда касается правил, по которым географические наименования строго применяются к вину, данная инициатива делит страны на два лагеря. Европейским союзом было инициировано создание коалиции W52 (сокращение по названию документа ВТО TN/C/W/52). Документ предлагает многосторонний реестр для вин и спиртных напитков и увеличивает уровень защиты, а также ужесточает правила раскрытия информации, в соответствии с которыми от производителя будут требоваться детали происхождения генетических ресурсов и наличие необходимых знаний, использованных в изобретениях. Большинство развивающихся стран, поддерживающих ЕС в коалиции W52, также являются членами АКТ (коалиция, в которой большинство стран получили независимость от европейских колониальных держав в 1950-е и 1960-е гг.). При этом в коалицию входят Бразилия, Колумбия, Эквадор, Индия и Перу. Большая часть не европейских стран – значимых производителей вина, несмотря на то, являются ли они развитыми или развивающимися странами, будучи несогласными с требованиями, предъявляемыми Старым Светом, формируют коалицию Совместного предложения по интеллектуальной собственности. Участники этой коалиции выступают за многостороннюю систему уведомления и регистрации географических указаний для вин и спиртных напитков, что способствует защите вин и спиртных напитков через добровольную систему, что позволяет сохранить существующий баланс прав и обязательств по соглашению ТРИПС, которое сохраняет территориальность прав интеллектуальной собственности, географических указаний, и это дает возможность членам ВТО продолжать определять для себя необходимые методы выполнения положения ТРИПС в рамках собственной правовой системы и практики [8].

Вопрос географического наименования послужил причиной формирования двух крупных коалиций, в состав которых входят почти все наиболее активные и влиятельные члены ВТО. Искать решение противостояния этих групп стоит в более масштабных переговорах, где компромисс между участниками достигается по разным вопросам.

Коалиция под названием «Друзья антидемпинговых переговоров» – группа стран, выступающих в ходе Доха-раунда по вопросу об уточнении Соглашения о применении антидемпинговых мер ВТО с близких позиций. Состав этой группы отчетливо показывает, что в многосторонних переговорах в рамках ВТО возникают группировки различных стран, включая развитые и развивающиеся страны, отличающиеся друг от друга по уровню экономического развития и политической организации, однако объединенные общими интересами в переговорах. Большинство из 15 членов коалиции – развивающиеся страны, при этом их союзники – Япония, Норвегия и Швейцария. В то же время в коалиции не состоят США и страны ЕС, они пытаются выступать в неформальной коалиции, настаивая на том, что любые обязательства, взятые с учетом антидемпинговых мер, не ограничивают возможность использования инструментов торговой защиты.

Еще одна коалиция, заслуживающая внимания, «Друзья рыбы». Группа стремится к сокращению субсидий в рыбном хозяйстве и состоит из развитых (Австралия, Исландия, Новая Зеландия, Норвегия и США), а также развивающихся стран (Аргентина, Чили, Колумбия, Эквадор, Пакистан и Перу). Противником идей группы «Друзья рыбы» выступает блокирующая коалиция стран с малой и уязвимой экономикой (SVE), в составе которой 15 развивающихся стран отстаивают свое право на сохранение субсидий для рыболовства.

Использование странами коалиций в международных переговорах для достижения желаемых целей не является удивительным. В составе коалиции страна, особенно если это малая экономика, чувствует большую уверенность, значимость и влияние, которое способна оказать вся коалиция, и как результат – каждая страна участница.

Особый вклад в исследование коалиций стран ВТО в рамках Доха-раунда был внесен профессором Оксфордского университета Амритой Нарликар, разделяющей все коалиции ГАТТ/ВТО на две крупные категории: блокирующие и тематические (последние ориентированы на решение, как правило, одного узкого вопроса) [6]. Соответственно блокирующие коалиции основываются на идентичности или идеологии, в их состав входят страны-единомышленники, принимающие решения по всем направлениям, в то время как «тематические» альянсы или коалиции «одного вопроса» в целом менее структурированы и объединяются при наличии четкого вопроса или для предотвращения надвигающейся угрозы. Автор утверждает, что коалиции блокирующего типа были распространенным выбором развивающихся стран до начала 1980-х гг., затем, в ходе Уругвайского раунда (1986–1994 гг.) стали превалировать тематические коалиции (табл. 1), что в результате ограничило блокирующие функции дипломатии.

Помимо классификации коалиций на блокирующие и тематические, группы в переговорах можно также разделить по характеру повестки – коалиции с широкой и узкой повесткой переговоров. Коалиция одного вопро-

Таблица 1

Блокирующие и тематические коалиции в рамках ВТО

Блокирующие	Тематические
Группа-20, Группа-90, НАМА-11, Малые и развивающиеся экономики (рыболовство), «Друзья антидемпинговых мер»	Группа-33, Хлопок-4, W-52, Кернская группа, Группа-10, Группа тропических продуктов, «Друзья рыбы», «Друзья амбиций НАМА»

Таблица 2

Коалиции ВТО, принимающие участие в широкой и узкой повестке переговоров

Широкая повестка	Узкая повестка
Группа-20, Группа-90, НАМА-11, Малые и развивающиеся экономики (рыболовство), «Друзья антидемпинговых мер», «Друзья амбиций НАМА»	Группа-33, Хлопок-4, W-52, Кернская группа, Группа-10, Группа тропических продуктов, «Друзья рыбы»

са (issue-based coalitions), обозначив четкую повестку (табл. 2), спланирует своих участников, укрепляя позиции группы и как следствие увеличивает шансы на успех. Переговорщики могут создавать коалицию одного вопроса, выбрав единственный пункт, по которому они готовы идти до конца.

Исследуя существующие коалиции в ВТО, можно делать вывод о том, что основное преимущество любой коалиции заключается в качественном составе ее участников, т.е. в способности страны повлиять на решение интересующего коалицию вопроса, отношения с участниками коалиции, наличие перекрестных интересов. Коалиции основываются на способности своих членов сотрудничать друг с другом при выполнении необходимых задач, несмотря на их различия. Таким образом, групповая динамика – наличие позитивных и негативных процессов внутри коалиции развивающихся стран играет особое значение, поскольку страны-члены часто конкурируют между собой на одних и тех же рынках. Это явление обычно проявляется среди участников в недоверии и недостатке связей и сопровождается небольшим или полностью отсутствующим совместным опытом [6].

Рассматривая коалиционную теорию в многосторонних переговорах, необходимо достичь четкого понимания коалиционной динамики с целью создания конкурентоспособной стратегии ведения переговоров.

В рамках коалиции участниками может быть использована следующая структура, где выделяются 3 этапа основной части переговоров:

- совместное изучение интересов и взглядов, концепций и позиций сторон;
- обсуждение позиций и взглядов участников;
- выявление общих и различных интересов.

Последний этап подразумевает две фазы: выработку общей формулы и более подробное изложение взглядов участников, учитывая редактирование текста и составление окончательного варианта соглашения.

Из написанного выше, становится понятно, что коалиции в переговорах ВТО существуют по принципу – крупные страны стараются убедить более мелкие присоединиться или остаться в их коалиции, или убеждают их не

вступать в группы с противоположными взглядами. Небольшие развивающиеся страны, как правило, более склонны к риску, преобладание небольших стран-союзников в коалиции не только повышает значимость группы, но и усиливает угрозу раздробленности группы, если небольшие государства готовы к смене своих взглядов [4].

Таким образом, коалиционная дипломатия в ВТО представляет собой сложный и динамичный процесс, в котором одни страны-участницы стремятся к формированию новых блокирующих и тематических коалиций, другие принимают активное участие сразу в нескольких группах в зависимости от интересов страны. Такой процесс необходим для более быстрого достижения решений в рамках организации, а также с целью задействовать максимальное количество стран в оказании влияния на принятие решений в ВТО.

Литература

1. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003. 228 с.
2. Минкова К.В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.
3. Табаровская М.А. Перспективы участия России в коалиционных группировках ВТО // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2012. Т. 6, № 2. С. 34–43.
4. Amrita Narlikar International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO. Routledge, 2003.
5. Craig Vangrasstek The History and Future of the World Trade Organization World Trade Organization, 2013. P. 650.
6. Pennie Foster-Fishman et al. Building Collaborative Capacity in Community Coalitions: A Review and Integrative Framework, 29:2 American Journal of Community Psychology 241 (2001).
7. TN/IP/W/10/Rev.4, p. 1 от 31 марта 2011 / Документ ТРИПС ВТО.
8. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) или Соглашение ТРИПС (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, сокращенно TRIPS).
9. Сайт Всемирной торговой организации. Дата обращения 01.10.2014 http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm
10. Nicola Bullard G20 : Their power is not ours/ электронный ресурс. URL:http://www.papda.org/article.php3?id_article=17&var_recherche=G20%2C+the+developing
11. http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_groups_e.htm

Bibliography

1. Djumulen I.I. Vsemirnaja trgovaja organizacija. M.: Jekonomika, 2003. 228 p.
2. Minkova K.V. Mezhdunarodnaja mnogostoronnjaja trgovlja ot antichnosti do VTO. SPb.: Izd-vo SPbGU, 2006.
3. Tabarovskaja M.A. Perspektivy uchastija Rossii v koalicionnyh gruppirovkah VTO // Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A.S. Pushkina. 2012. T. 6, № 2. P. 34–43.
4. Amrita Narlikar International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO. Routledge, 2003.
5. Craig Vangrasstek The History and Future of the World Trade Organization World Trade Organization, 2013. 650 p.

6. *Pennie Foster-Fishman et al.* Building Collaborative Capacity in Community Coalitions: A Review and Integrative Framework, 29:2 American Journal of Community Psychology 241 (2001).
7. TN/IP/W/10/Rev.4, p. 1 ot 31 marta 2011 / Dokument TRIPS VTO.
8. Soglashenie po trgovym aspektam prav intellektual'noj sobstvennosti (TRIPS) ili Soglashenie TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, sokrashhenno TRIPS).
9. Sajt Vsemirnoj trgovoj organizacii. Data obrashhenija 01.10.2014 http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm
10. Nicola Bullard G20 : Their power is not ours/ jelektronnyj resurs. URL:http://www.papda.org/article.php3?id_article=17&var_recherche=G20%2C+the+developing
11. http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_groups_e.htm