СОВРЕМЕННАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

Филиал Якутский

Представительство\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Курсовая работа

 по дисциплине Макроэкономика

Тема: Основные теории международной торговли

Выполнил студент: Орешкина Алла Александровна

 Фамилия, имя, отчество

№ контракта 11800070202156

Направление Экономика

№ группы ОЭ-709

Подпись студента \_\_\_\_\_\_\_\_Дата сдачи работы «20» мая 2009 г.

Нормоконтролер\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Ф.И.О. подпись

 «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

Работа принята для передачи на аттестацию \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Ф.И.О. ответственного лица, должность подпись

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Преподаватель-экзаменатор АЦ\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Ф.И.О. подпись

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

СОВРЕМЕННАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

Филиал Якутский

Представительство\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Задание на курсовую работу

по дисциплине Макроэкономика

Студента Орешкина Алла Александровна

№ контракта 11800070202156, группа ОЭ-709, направление Экономика

1. Тема: Договор купли-продажи: понятие, предмет, содержание

2. Срок сдачи курсовой работы: .

3. Краткое содержание курсовой работы: общие положения договора купли-продажи, содержание договора купли-продажи, отдельные виды договора купли-продажи

4. Дата выдачи темы: .

Задание выдано \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Ф.И.О. ответственного лица, должность подпись

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

###### Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение………………………………………………………….... | 4 |
| 1. | Теории международной торговли………………………………............................................ | 6 |
| 1.1 | Теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо………………...... | 7 |
| 1.2 | Теория Хекшера-Олина……………………………………………... | 9 |
| 1.3 | «Парадокс Леонтьева»……………………………………………… | 10 |
| 1.4 | Неотехнологические теории……………………………………....... | 14 |
| 1.5 | Теория технологического разрыва…………………………………. | 15 |
| 1.6 | Теория «цикла жизни продукта»…………………………………… | 16 |
| 1.7 | Теория М.Портера: теория конкурентных преимуществ………… | 17 |
| 1.8 | Теория специализации производства……………………………… | 19 |
| 1.9 | Теория внешнеторговой деятельности фирм……………………… | 21 |
| 2. | Роль внешней торговли России в мировой экономике........................................................................................ | 24 |
| 2.1 | Тенденции и факторы развития внешней торговли России……… | 26 |
| 2.2 | Структура внешней торговли России……………………………… | 29 |
|  | Заключение…………………………………………………………... | 31 |
|  | Глоссарий……………………………………………………………. | 33 |
|  | Список используемой литературы………………………………..... | 33 |
|  | Приложение…………………………………………………….......... | 35 |
|  |  |  |
|  |  |  |

# **ВВЕДЕНИЕ**

Что составляет основу торговли между странами. В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица, и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Теории международной торговли, берущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

* что лежит в основе международного разделения труда
* какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды
* какими факторами предопределяется конкурентоспособность страны в мировой торговле

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

Цель данной работы – наиболее полно рассмотреть международную торговлю и торговую политику, выявить проблему и перспективы развития международной торговли.

Задачи исследования: помочь понять теоретические основы, принципы и особенности теорий международной торговли, усвоить их важнейшие механизмы и методы, разобраться в конкретных формах.

Теоретической и методологической основой исследования являются достижения отечественной и зарубежной науки.

При работе над настоящей курсовой автором были изучены работы таких экономистов, как О. Хекшера, Б. Олина Д. Рикардо, Р. Дорнбуш, Д. Кейнс, П. Кругман, В. Леонтьев, К. Макконнелл, А. Маршалл, М. Обстфельд, С. Фишер, Й. Шумпетер. Наиболее полезными оказались работы Л. Абалкина, А. Аганбегяна, Н. Петракова, Дж. Тобина, П. Фишера, и др.

 **1. Теории международной торговли**

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. В литературе часто дается следующее определение: «Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах».

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

Проблемы международной торговли интересовали ученых и политиков еще в те времена, когда иные направления экономической теории еще не были развиты.

Первой попыткой теоретического осмысления международной торговли и выработки рекомендаций а этой области явилась доктрина меркантилизма, господствовавшая в мануфактурный период, т.е. с XVI в. до середины XVIII в. когда международное разделение труда было преимущественно ограничено двусторонними и трехсторонними отношениями. Промышленность тогда еще не оторвалась от национальной почвы, и товары производились на экспорт из национального сырья. Так, Англия обрабатывала шерсть, Германия - лен, Франция - шелк в лен и т.д. Меркантилисты придерживались взглядов, согласно которым государство должно продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. При этом будет накапливаться золото, отождествлявшееся с богатством. Понятно, что если такую политику отказа от импорта будут проводить все страны, то покупателей не окажется и ни о какой международной торговле не будет, и речи.

**1.1. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо**

Теория международной торговли Д. Рикардо, а ранее А. Смита была призвана доказать в противовес меркантилистам необходимость и целесообразность свободной внешней торговли. Смит объяснял существование международной торговля и ее выгодность различием в абсолютных издержках производства товаров в разных странах. Международное разделение труда и специализация считались целесообразными, поскольку в каждой стране существовали особые условия и ресурсы, обеспечивавшие ей преимущества по сравнению с другими странами: возможность производить определенные товары с меньшими издержками (или возможность производить в единицу времени большее количество товаров).

В теории абсолютного преимущества А. Смита принципы разумного поведения хозяйствующего субъекта переносятся на сферу международной торговля: если можно купить товар за рубежом по более низкой цене, чем у себя дома, то лучше сделать это, специализируясь на производстве того товара, который дешевле изготавливать дома вседствии наличия определенных преимуществ в данной отрасли.

Разделение труда и специализация стран на товарах, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, экспорт этих товаров после покрытия внутренних потребностей в обмен на другие товары, издержки производства которых в других странах ниже – все это дает возможность обеспечить общую экономию затрат в торгующих странах, поскольку каждая из них главным образом производит те товары, на которые она затрачивает меньше ресурсов, чем другие страны.

Д. Рикардо сделал следующий шаг в теории международной торговли, доказав ее целесообразность и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующим соотношении издержек в разных странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Теория Д.Рикардо основывалась на различиях в издержках производства товаров между странами, а также на предположении о постоянстве издержек замещения в каждой стране. Однако на практике предпосылка о постоянстве издержек замещения оказалась несостоятельной. Во многих отраслях рост производства сопровождался увеличением предельных издержек, а следовательно, выпуск каждой дополнительной единицы товара требовал отказа от производства все большего количества других товаров. К тому же перемещение производства из одной отрасли в другую приводило к росту издержек замещения и по той причине, что для выпуска разных видов товара требовалось разное сочетание ресурсов, разная технология и т.д. предпосылка о постоянстве издержек замещения имела следствием тот факт, что максимальный выигрыш от внешней торговли достигался при полной специализации стран на товарах, в производстве которых они обладали сравнительным преимуществом. Но реальная структура внешней торговли не подтверждала этот вывод. Примеров полной специализации в мире практически не существовало.

Все это привело к замене данной предпосылке на более приемлемую – о возрастающих издержках замещения. Это означало, что при расширении одной отрасли за счет других выпуск каждой дополнительной единицы товара сопровождался отказом от производства все большего объема продукции в других отраслях.

Таким образом, теория сравнительных преимуществ показывает, что возможности потребления в стране могут быть расширены не только за счет совершенствования или наращивания внутренних факторов (что раздвигает границы производственных возможностей), но и за счет международной торговли и специализации в рамках международного разделения труда.

**1.2. Теория Хекшера – Олина**

Новая модель была создана шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертелем Олином. Вплоть до 60-х гг. модель Хекшера - Олина господствовала в экономической литературе.

Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации отдельных стран состоит в следующем: По причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что, по мнению неоклассиков, объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен - это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии».

В соответствии с теорией Хекшера – Олина страны будут экспортировать те товары, производство которых требует значительных затрат относительно избыточных факторов и импортировать товары, в производстве которых пришлось бы интенсивно использовать относительно дефицитные факторы. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные. Интенсивное использование фактора, например, труда в производстве какого-либо товара означает, что доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других товаров (обычно такой продукт называют трудоемким).

Относительная обеспеченность страны факторами производства определяется следующим образом: если соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в стране выше, чем в остальном мире, то этот фактор считается относительно избыточным для данной страны, и наоборот, если указанное соотношение ниже, чем в других странах, то фактор считается дефицитным.

Практика отчасти подтверждает выводы теории Хекшера – Олина. Но в последние десятилетия структура обеспеченности развитых стран (особенно европейских) необходимыми производственными ресурсами относительно выравнивается, что должно было, согласно теории Хекшера – Олина, снизить их стимулы к торговле друг с другом. Однако этого не происходит. Наоборот, центр тяжести в международной торговле перемещается именно к торговле между промышленно развитыми странами, то есть странами с приблизительно одинаковой обеспеченностью факторами производства. Причем в мировой торговле растет удельный вес взаимных поставок сходных промышленных товаров. Это не укладывается в теорию Хекшера – Олина.

**1.3. «Парадокс Леонтьева»**

Практическим поискам в целях подтверждения или опровержения теории Хекшера – Олина во многом способствовало появление в 50-х годах так называемого «парадокса Леонтьева». В. Леонтьев показал, что в 1947 г. США, считавшиеся капиталоизбыточной страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию, хотя, согласно теории Хекшера – Олина, результат должен был быть обратным. Дальнейшие исследования, с одной стороны, подтвердили наличие в США данного парадокса в послевоенный период, с другой – показали, что капитал не самый избыточный фактор в стране. Выше него стоят обрабатываемая земля и научно-технические кадры. И здесь теория Хекшера – Олина подтверждалась: США оказались чистым экспортером товаров, в производстве которых интенсивно используются эти факторы. Рассмотрим это подробнее.

Леонтьев, удостоенный впоследствии Нобелевской премии по экономике, полагался на вернейший из инстинктов в науке: всегда проверять, соответствуют ли теоретические выводы реальности.

На этот раз он решил проверить вывод теории Хекшера — Олина о том, что страны стремятся экспортировать товары, в производстве которых интенсивно используются, избыточные для них факторы, и импортировать товары, в производстве которых эти факторы используются менее интенсивно. Точнее, он хотел одновременно проверить два предположения: 1) теория Хекшера — Олина справедлива, 2) в экономике США, как повсеместно считалось, капитал в большей степени избыточен, чем у ее торговых партнеров.

Леонтьев получил соотношение величины основного капитала и численности рабочих в экспортных и импортозамещающих отраслях США в 1947 г. Это потребовало расчетов капитала и занятости не только в нескольких десятках рассматриваемых отраслей, но и учета капитала и труда, которые содержались в их товарах в результате использования продукции других отраслей. Будучи одним из пионеров межотраслевого баланса, он с успехом использовал его возможности для получения необходимых оценок капиталовооруженности труда, умножая матрицы коэффициентов на векторы затрат капитала и труда, стоимости экспорта и импорта по отраслям. Условия проверки были таковы: если верны выводы теории Хекшера — Олина, а капитал в США относительно более избыточен, то показатель затрат капитала в расчете на одного рабочего в стандартном наборе товаров, экспортируемых из США, должен быть выше, чем аналогичный показатель в импортозамещающей продукции, входящей в стандартный набор ввозимых в США товаров.

Парадоксальные результаты, полученные Леонтьевым, озадачили не только его самого, но и других экономистов: оказалось, что в 1947 г. США продавали остальным странам трудоемкие товары в обмен на относительно капиталоемкие. Ключевой параметр составил всего 0,77, тогда как, согласно теории Хекшера — Олина, он должен был намного превысить единицу.

Сам Леонтьев и другие экономисты по-всякому подступались к этой проблеме. Метод неоднократно проверялся и был признан в основном правильным. Не возникало сомнений относительно избыточности капитала в США по сравнению с другими странами. Теоретически парадокс можно было объяснить тем, что в структуре спроса в США удельный вес капиталоемкой продукции был еще выше, чем в производстве, что и превращало страну в чистого импортера капиталоемких товаров; однако и это объяснение не годилось, так как не соответствовало действительности. Другие экономисты пробовали искать причину в торговых барьерах или в так называемой «обратимости факторной интенсивности» (когда при одном соотношении цен факторов отрасль А является более капиталоемкой, чем отрасль Б, а при другом - менее капиталоемкой), но и это мало что привнесло в решение проблемы.

Наиболее плодотворным оказалось решение ввести в модель и другие факторы производства. Возможно, рассуждали многие экономисты (и Леонтьев в их числе), следует учесть тот факт, что существуют различные виды труда, природных ресурсов, капитала и т.д. Многочисленные исследования в этом направлении привели к двум основным результатам: 1) подтвердили наличие «парадокса» на протяжении большей части послевоенного периода; 2) значительно улучшили наши представления об обеспеченности факторами и интенсивности их использования. Первый опровергал теорию Хекшера — Олина, второй поддерживал ее.

Несмотря на различия в технике расчетов, все исследования в основном подтвердили наличие парадокса Леонтьева в США в период между второй мировой войной и началом 70-х годов.

В то же время в попытках разгадать парадокс Леонтьева ученые стали вводить в модель и другие, помимо капитала и труда, факторы производства. Новые расчеты «фактороемкости» обогатили, как уже было сказано, наши представления о том,

кто выигрывает, а кто теряет в результате внешней торговли. В каком-то смысле этот побочный продукт споров вокруг парадокса Леонтьева компенсировал ущерб, нанесенный им теории Хекшера — Олина. Конечно, США обладали некоторым избытком капитала и при этом почему-то экспортировали меньше услуг этого фактора, чем импортировали. Но исследования, стимулированные работой Леонтьева, показали, что капитал отнюдь не самый избыточный фактор производства в США. Первое место здесь принадлежит обрабатываемой земле и научно-техническим кадрам. И действительно, США выступают чистым экспортером товаров, интенсивно использующих эти факторы, в полном соответствии с теорией Хекшера — Олина. Таким образом, несмотря на некоторый ущерб, нанесенный теории Хекшера — Олина парадоксом Леонтьева, она в конечном счете обогатилась новыми результатами, полученными в ходе исследования этой загадки.

Таким образом, итогом дискуссии вокруг «парадокса Леонтьева» стала тенденция к разукреплению факторов производства и учету каждого из подвидов при объяснении направлений экспортных и импортных потоков. В качестве отдельных факторов, способных обеспечить относительные преимущества отраслям или фирмам, стали выделять, например, труд различной квалификации, качество управленческого персонала, различные категории научного персонала, различные виды капитала и т.д.

С другой стороны, не прекращаются попытки найти замену теории Хекшера – Олина. Такова, например, теория, согласно которой, выгоды от внешней торговли получают страны, специализирующиеся в отраслях,. Которые характеризуются экономией на масштабах (или снижением издержек на единицу выпуска при наращивании объема производства). Но из микроэкономики известно, что в отраслях с эффективным массовым производством обычно отсутствует свободная конкуренция, а значит, производство окажется в руках крупных монополий.

**1.4. Неотехнологические теории**

Теория Хекшера-Олина объясняла развитие внешней торговли различной наделенностью стран факторами производства, однако в последние десятилетия стала возрастать торговля между странами, где разница в наделенности факторами невелика, т.е. налицо противоречие - причины торговли исчезли, а торговля возросла. Это объясняется тем, что теория Хекшера-Олина сложилась в те годы, когда преобладающей была межотраслевая торговля. Еще в начале 50-х годов наиболее характерным был обмен сырья из развивающихся стран на продукцию обрабатывающей промышленности развитых стран. К началу 80-х годов уже 2/3 экспорта, например, Великобритании приходилось на Западную Европу и Северную Америку. Во внешней торговле промышленно развитых стран преобладающим стал взаимный обмен продукцией обрабатывающей промышленности. Более того, эти страны одновременно продают и покупают не просто продукцию обрабатывающей промышленности, а одни и те же по наименованию товары, отличающиеся лишь качественными характеристиками. Особенностью производства экспортных товаров промышленно развитых стран являются сравнительно большие затраты на НИОКР. Эти страны сегодня во все большей степени специализируются на производства так называемой наукоемкой высокотехнологичной продукции.

В число высокотехнологичных отраслей входят производство медицинских препаратов, электронно-вычислительных машин и оборудования, радиоэлектронных компонентов, лабораторное оборудование, авиационная и ракетно-космическая промышленность.

Развитие наукоемких отраслей и стремительный рост международного обмена их продукцией привели к формированию теорий неотехнологического направления. Это направление представляет собой совокупность отдельных моделей, частично дополняющих друг друга, но иногда и противоречащих одна другой.

**1.5. Теория технологического разрыва**

В соответствии с этой теорией торговля между странами осуществляется даже при одинаковой наделенности факторами производства и может быть вызвана техническими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран, из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, последняя приобретает преимущество: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если же новшество заключается в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени обладает так называемой "квазимонополией", иными словами, получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. Отсюда и новая оптимальная стратегия: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что больше пока никто выпускать не может, но необходимо всем или многим. Как только эту технологию смогут освоить другие - производить что-то новое и опять такое, что другим недоступно.

В результате появления технических новшеств образуется "технологический разрыв" между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, т.к. другие страны начинают копировать нововведение страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, торговля новыми товарами, производимыми по новой технологии, будет продолжаться.

**1.6. Теория «цикла жизни продукта»**

Является наиболее популярной теорией неотехнологического направления. Она привлекла почти всех экономистов, поскольку точнее отражает реальное состояние международного разделения труда в современный период. В соответствии с данной теорией каждый новый продукт проходит цикл, включающий стадии внедрения, расширения, зрелости и старения. Каждая стадия отличается особым характером спроса и технологий.

На первой стадии цикла, когда новый продукт только начал производиться первоначально для внутреннего рынка, спрос на него будет невелик. Он предъявляется лицам с высокими доходами, для которых цена не имеет большого значения при принятии решения о приобретении товара. Чем больше лиц с высокими доходами, тем более вероятно появление на рынке новых товаров, производство которых требует больших издержек, т.к. их технология еще не обкаталась. Такая технология предполагает использование большого числа высококвалифицированных работников. Экспорт нового товара на первой стадии будет незначительным.

На второй стадии - стадии роста, спрос на внутреннем рынке быстро расширяется, продукт становится общепризнанным. Начинается серийный выпуск больших партий нового товара. На этой стадии появляется спрос на новый товар за рубежом. Первоначально он полностью удовлетворяется за счет экспорта, а затем начинается зарубежное производство нового товара благодаря передаче технологии.

На третьей стадии (зрелости) спрос на внутреннем рынке насыщен. Производственная технология полностью стандартизируется, что позволяет использовать менее квалифицированную рабочую силу, снизить издержки производства, цены и достичь максимального производства товаров фирмами страны-новатора и зарубежными компаниями. Последние начинают проникать на внутренний рынок страны, где появился товар.

На последней стадии цикла продукт стареет, его производство начинает сокращаться. Дальнейшее снижение цен уже не приводит к повышению спроса, как это было на стадии зрелости.

Такова общая схема прохождения новым продуктом "цикла жизни". Теоретики данной модели не ограничиваются подобными общими описаниями. Они считают, что можно указать конкретные страны, условия которых максимально соответствуют производству либо новейших товаров, либо товаров, находящихся на других стадиях зрелости.

Теории неотехнологического направления отражают процесс радикальной перестройки системы международного разделения труда на основе развития электроники, информатики, передовых средств связи, новых материалов. На многих направлениях данного процесса задает тон азиатско-тихоокеанский регион. Причем здесь наблюдается достаточно быстрое размывание традиционного деления "центр-периферия". Это явление получило название концепции "летящих гусей". Суть ее в том, что налицо непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития высокоиндустриальными государствами, новыми индустриальными странами (НИС), странами АСЕАН.

**1.7. Теория Майкла Портера: теория конкурентных преимуществ**

В отдельном ряду стоит теория М. Портера который считает, что теории Д. Рикардо и Хекшера – Олина уже сыграли свою позитивную роль в объяснении структуры внешней торговли, но в последние десятилетия фактически утратили свое практическое значение, поскольку существенным образом изменились условия формирования конкурентных преимуществ, устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране основных факторов производства. М. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм:

1. факторы производства определенного количества и качества;
2. условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные и качественные параметры;
3. наличие родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке;
4. стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Названные детерминанты конкурентного преимущества образуют систему, взаимно усиливая, и, обусловливая развитие друг друга. К ним добавляются еще два фактора, которые могут серьезно влиять на обстановку в стране: действия правительства и случайные события. Все перечисленные характеристики экономической среды, в которой могут формироваться конкурентоспособные отрасли, рассматриваются в динамике, как гибкая развивающая система.

Важную роль в процессе формирования конкретных преимуществ отраслей национальной экономики, играет государство, хотя эта роль различна на разных этапах данного процесса. Это могут быть целевые капиталовложения, поощрение экспорта, прямое регулирование потоков капитала, временная защита внутреннего производства и стимулирование конкуренции на первых этапах; косвенное регулирование через налоговую систему, развитие инфраструктуры рынка, информационной базы для бизнеса в целом, финансирование научных исследований, поддержка образовательных учреждений и т.д. Опыт показывает, что ни в одной из стран создание конкурентоспособных отраслей не обходилось без участия государства в той или иной форме. Это тем более актуально для переходных экономических систем, поскольку относительная слабость частного сектора не позволяет ему в короткий срок самостоятельно сформировать необходимые факторы конкурентного преимущества и завоевать место на мировом рынке.

**1.8. Теория специализации производства**

В начале 80-х годов XXв. американские экономисты П. Кругман и К. Ланкастер предложили альтернативное классическому объяснение причин международной торговли. В соответствии с их подходом, страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства смогут извлечь максимальную выгоду из торговли друг с другом, если будут специализироваться в разных производствах, характеризующихся эффектом масштаба. Суть этого хорошо известного из микроэкономической теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Для того, чтобы эффект массового производства был реализован, необходим, очевидно, достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Как функционирует торговля в условиях экономии на масштабах, как страны извлекают из этого выгоду, показано на рис.1, где приведенный пример с американскими самолетами и японскими судами рассматривается с позиции теории специализации производства.

 Самолеты

 А

 В Е США Суда

 Япония D C

#### Рис.1. Модель теории специализации производства

В отсутствии торговли, пожелай каждая из стран иметь и самолеты, и суда, ей пришлось бы производить их в небольших количествах в неэффективных точках вроде В (для США) и Е (для Японии). Обе кривые производственных возможностей в этом случае являются вогнутыми, что отражает эффект экономии на масштабах.

Как следует из графической модели, при движении по кривой производственных возможностей США из точки В к точке А (наращивая объемы выпуска в самолетостроении и сокращая производство судов) издержки на каждый самолет в пересчете на суда, от выпуска которых приходится отказываться, становятся все меньше (кривая приобретает крутизну). Происходить это (предположительно) может в результате того, что в самолетостроении производство ведется в экономически эффективных масштабах, а в судостроении – наоборот, и что с каждым недостроенным судном высвобождается все большее количество ресурсов. Те же рассуждения справедливы и для кривой производственных возможностей Японии. Здесь, как и в модели Д. Рикардо с не возрастающими издержками, у стран появляется стимул к полной специализации: для США – это точка А, для Японии – D.

Необходимо также отметить, что реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению принципов совершенной конкуренции, поскольку она связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций (ТНК), что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципами сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самих фирм – ТНК.

**1.9. Теория внешнеторговой деятельности фирм**

В данной теории в качестве объекта анализа выступает не отдельная страна, а международная фирма. Объективной основой такого подхода является общепризнанный экономической наукой факт: значительная часть внешнеторговых операций фактически представляет собой внутрифирменный обмен: на внутрифирменные связи в настоящее время приходится около 70 % всей мировой торговли товарами и услугами, 80-90% продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала.

Внутрифирменная торговля базируется на обмене полуфабрикатами и запасными частями, используемыми при сборке изделия, предназначенного для реализации на мировом рынке. При этом внешнеторговая статистика свидетельствует о том, что внешняя торговля быстро расширяется между странами, где находятся крупнейшие транснациональные корпорации.

Заявления российских политиков высокого ранга о том, что Россия – полноправный член «Большой восьмерки», что Россию признали страной с рыночной экономикой, что она готова вступить в ВТО, произносятся с гордостью.

Между тем гордиться особенно нечем, потому что Россия не стала полноправным членом международного экономического сообщества с полновесным правом голоса по всем наиболее важным проблемам. Россию насильно «втащили» в мировую экономику, обременив всеми присущими ей проблемами и не предоставив никаких инструментов для их решения. Этот факт, с наибольшей очевидностью проявившийся в кризисном, 1998 г., когда события на валютных и фондовых рынках далекой Юго-Восточной Азии оказывали на экономику страны гораздо большее влияние, чем российское правительство, сейчас, после 4-х лет экономического роста по-прежнему воспринимается как проблема, как потенциальная угроза макроэкономической стабильности. И если тогда основной проблемой были потоки капитала, «горячих денег», то сейчас во все большей мере – потоки товаров, т. е. зависимость страны от сырьевого экспорта, а, следовательно, от конъюнктуры мировых товарных рынков.

Действительно, экономика России, как отмечают многие эксперты, стала довольно открытой: по соотношению торгового оборота и ВВП (60%) Россия в 2003 г. превзошла такие страны, как Франция (47%), Германия (56%), Япония (18%) и США (21%). Внешняя торговля оказывает определяющее воздействие на экономическое развитие страны. Так, вклад экспорта в рост производства равнялся в 1999 г. 87%, в 2003 г. – 66%.[[1]](#footnote-1) Ряд стратегически важных отраслей опирается в своем развитии на экспортные поставки. В 2003 г. выручка от экспорта составила в цветной металлургии 80%, нефтегазовой промышленности – 62, черной металлургии – 56%.[[2]](#footnote-2) На экспортно-ориентированные отрасли приходится 70-75% прибыли экономики и примерно столько же инвестиций, 50-60% налоговых поступлений, 25-30% доходов населения, вся валютная выручка, необходимая для выплат по внешнему долгу и поддержания курса рубля. В то же время за счет импорта обеспечивается до половины розничного товарооборота и инвестиций в машины и оборудование.

Представляется целесообразным обратить более пристальное внимание на общие тенденции развития внешней торговли как одного из видов международных экономических отношений (МЭО), которые в свою очередь являются частью целостности более высокого порядка – мировой экономики. Именно такой системный взгляд на проблему позволяет отобразить процессы развития во всей их полноте, а не ограничиться описанием количественных сдвигов в структуре внешней торговли.

#  **2. Роль внешней торговли России в мировой экономике**

Даже самый общий взгляд на процессы, протекающие в мировой экономике и во внешней торговле России, позволяет увидеть, насколько они сложны и противоречивы, и понять необходимость диалектического подхода к ним, который представляет всякое явление как единство двух противоположных тенденций. По отношению к внешней торговле эти тенденции упрощенно можно выразить следующим образом: объединение, интеграция, унификация, рост открытости и либерализация, с одной стороны, и регионализация, специализация, социально- экономическая дифференциация, диверсификация, сепаратизм и протекционизм с другой.

Действительно, с одной стороны, роль внешней торговли в развитии мировой экономики России трудно переоценить: обмен товарами и услугами позволяет одним странам удовлетворять потребности в дефицитном сырье, дешевых потребительских товарах и тем самым снижать издержки производства и контролировать инфляцию; другим странам – реализовывать естественный избыток природных ресурсов, технологическое превосходство и расширять конечный спрос своей экономики, выходя за пределы узких национальных границ и получая дополнительные доходы, прибыль; тем самым придается импульс дальнейшему развитию производства. Но особенно возросло значение внешней торговли России в последние десятилетия, когда с развитием средств транспорта и связи крупнейшие мировые производители получили возможность эффективно размещать и регулировать производства, разбросанные по всему земному шару, а большинство развивающихся стран выбрало в качестве базовой стратегию экспортно-ориентированного роста, которая принесла успех странам Юго-Восточной Азии. В то же время потребители получили возможность покупать товары и услуги без посредников, у РФ, даже в других странах мира (через сеть Интернет).[[3]](#footnote-3)

Однако, с другой стороны, эти, безусловно, позитивные сдвиги сопровождаются массой негативных последствий, которые ставят под сомнение саму возможность и целесообразность дальнейшего развития в том же направлении. Оказывается, что либерализация внешней торговли для России несет, скорее, отрицательные результаты в виде изъятия свободных финансовых ресурсов и деградации производств. Вместо повышения эффективности экономики фактически происходит извлечение финансовых ресурсов. Кроме того, все явственнее проступают минусы экспортно-ориентированной стратегии развития: чем большее число стран становится на этот путь, тем меньше у них шансов достичь успеха по причине перепроизводства сырьевых и продовольственных товаров. Все это вместе взятое несет в себе угрозу мировой экономике в целом, так как рикошетом отражается и на развитых странах, благополучие которых в известной мере базируется на источниках дешевого сырья и рабочей силы и рынках сбыта третьих стран. Все более явной становится угроза классического кейнсианского кризиса перепроизводства из-за ограниченного спроса в мировом масштабе.

Поэтому возникают и укрепляются противоположные тенденции, направленные в конечном итоге на то, чтобы ограничить влияние международных связей и внешней торговли России на экономическое развитие стран, сгладить негативные последствия, выражающиеся, прежде всего, в перераспределении добавленной стоимости в пользу развитых стран с технологически продвинутой структурой экспорта.

Остановимся подробнее на анализе вышеназванных тенденций и противоречий.

# **2.1. Тенденции и факторы развития внешней торговли России**

Одна тенденция – мировая экономика становится все более цельной, единой, связной, взаимозависимой, – медленно, но верно идет формирование единого правового, культурно-информационного и экономического пространства, где свободно распространяются идеи и передвигаются их носители, перемещаются капиталы, товары и услуги, создаются возможности для оперативного управления огромными финансово-промышленными империями, части которых разбросаны по всему миру. Этому, как отмечают многие исследователи, способствуют следующие факторы:[[4]](#footnote-4)

- **масштаб** – рост объемов производства, концентрации и централизации капитала и как следствие появление организационных форм, деятельность которых выходит за рамки национальных границ, приобретая международный характер и способствуя формированию единого мирового рынка;

**- организационно-технологический** – качественно новый уровень средств транспорта и связи, обеспечивающий быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях, а также радикальное изменение средств делового общения, ускорение обмена экономической, финансовой информацией, создающее возможности для оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач на международном уровне;

**- научно-технологический** – определяемый экономическими выгодами использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровней ведущих специалистов для ускоренного внедрения новых решений при относительно малых затратах;

**- социологический** – проявляющийся в преодолении национальной ограниченности, ослаблении роли привычек и традиций, социальных связей и обычаев, что повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствуя международной миграции;

**- политический** – выражающийся в ослаблении жесткости государственных границ, облегчении свободы передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов, а также в усилении «политического единства» мира после крушения СССР.[[5]](#footnote-5)

Все эти тенденции проявляются в развитии внешней торговли России.

**Во-первых,** происходит ее либерализация, выражающаяся, прежде всего, в уменьшении препятствий для свободного перемещения товаров и услуг.

Так, с конца 40-х по 2003 год тарифы на ввоз России промышленных товаров в развитые страны снизились на 90% – в среднем до 4%.

**Во-вторых,** нарастают процессы международной интеграции, проявляющейся в создании и укреплении межгосударственных торгово-экономических блоков – ЕЭС, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР, Андской группы.

**В-третьих,** усиливаются интернационализация, глобализация мирового хозяйства, под которыми большинство экспертов понимают процесс возникновения и развития транснациональных форм хозяйствования, в их рамках определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода стран зависит от решений международных центров, находящихся за их пределами.

**В-четвертых,** происходит углубление международного разделения труда, межстрановая специализация.

**В-пятых,** происходящие процессы универсализации, унификации, стандартизации распространяются на всю экономическую и политическую жизнь, стандарты производства и потребления, системы ценностей и законодательные нормы, научно-технический прогресс, что в итоге приведет к формированию единой зоны, единого правового и культурно-информационного поля.

Начиная со второй половины XX в. рост внешней торговли России приобрел взрывной характер. В период 1950-2003 гг. объем мирового экспорта, рассчитанный в неизменных ценах, вырос в 21,8 раза (среднегодовой темп роста – 6,4%). За этот же период мировое производство выросло в 7,1 раза (среднегодовой темп роста – 4,0%).[[6]](#footnote-6)

Таким образом, доля экспорта в производстве выросла в 3 раза. В текущих ценах к 2003 г. доля экспорта в ВВП достигла 20,2%.[[7]](#footnote-7) Наибольшие темпы роста внешней торговли наблюдались в 50-е годы (7,2%) и 60-е (8,6%). В 70-е и 80-е годы эти темпы последовательно замедлялись (5,2 и 3,9% соответственно), чтобы вновь стремительно вырасти в 90-е (7,0%). При этом больше всего с 1950 по 2003 г. увеличился экспорт промышленных товаров (в 42 раза) и в гораздо меньшей степени экспорт сырья (в 8,3 раза) и продовольствия (в 5,9 раз). В 90-е годы наиболее быстрыми темпами рос экспорт офисного и телекоммуникационного оборудования (12% в год), машиностроительного и транспортного оборудования (8%), химической продукции (7%).[[8]](#footnote-8)

# **2.2. Структура внешней торговли России**

Структура внешней торговли России за последние 50-70 лет претерпела существенные изменения. Если в первой половине XX столетия (1937 г.) около 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то в 2003 г. – всего 22% товарооборота, а доля обрабатывающей промышленности соответственно выросла до 78%, при этом доля машин и оборудования – с 11 до 42% (табл. 1).[[9]](#footnote-9)

Следует отметить тенденцию к увеличению потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста внешней торговли России, что обусловлено выработкой заменителей сырья, более экономичным его использованием, углублением его переработки.

Важная тенденция – рост торговли услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитными. Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг – инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги, – что в свою очередь стимулирует межстрановый обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного финансово-кредитного характера. В то же время торговля услугами, особенно информационно-вычислительными, консалтинговыми, лизинговыми, инжиниринговыми, стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения.

В результате к концу XX в. внешней торговля стала одним из основных факторов экономического развития.

Наибольшую долю во внешней торговле России, по-прежнему, занимают развитые страны. На страны Западной Европы в 2003 г. пришлось 39,3% мирового торгового оборота, Северной Америки – 19,6, Японию – 6,6, на бурно развивающиеся страны ЮВА (включая Китай) – 17,7%. При этом доля Северной Америки в экспорте в период с 1948 по 1973 г. снизилась с 27,3 до 16,9%, стабилизировавшись далее на этом уровне. Доля Западной Европы, выросшая в 1948-1973 гг. с 31,5 до 45,4%, затем колебалась в интервале 39-44%.[[10]](#footnote-10)

В результате, можно сделать вывод о том, что современная ситуация в мире, и в частности в России характеризуется типичным кейнсианским кризисом перепроизводства из-за ограниченного спроса. С одной стороны, спрос со стороны развитых стран на сырье и продовольствие России ограничен темпами их экономического роста (2-3% в год),[[11]](#footnote-11) он отстает от роста предложения со стороны развивающихся стран, которые стремятся догнать развитые страны, обеспечив себе более высокие темпы роста производства и ВВП (5-10%). Кроме того, спрос на сырье ограничен технологическими факторами: ростом энергосбережения, снижением материалоемкости, а спрос на продовольствие – политикой развитых стран (особенно ЕС) по защите местных производителей из соображений национальной безопасности. С другой стороны, спрос со стороны развивающихся стран на продукт внешней торговли ограничен в силу низкой платежеспособности населения, бизнеса и государства в этих странах. Еще одним признаком кризиса может служить рост числа слияний и поглощений: фактически укрупнение, консолидация, интеграция и кооперирование – эффективный способ снижения издержек в условиях жесткой конкуренции и ограниченного спроса.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Развитие и усложнение международной торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. В современных условиях различия в международной специализации можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда.

Если рассматривать мировую торговлю в плане тенденций ее развития, то налицо с одной стороны - явное усиление международной интеграции, постепенное стирание границ и создание различных межгосударственных торговых блоков, с другой стороны - углубление международного разделения труда, деление стран на промышленно развитые и отсталые.

Нельзя не заметить все возрастающую роль современных средств связи в процессе обмена информации и заключении самих сделок. Тенденции к обезличиванию и стандартизации товаров позволяют ускорять процесс заключения сделок и оборот капиталов.

В историческом плане нельзя не отметить рост влияния азиатских стран на процессы мировой торговли, вполне вероятно в новом тысячелетии этот регион займет ведущие роли в мировом процессе производства и реализации товаров.

На примере России можно отметить, что страна представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна.

На состоянии российской внешней торговли до сих пор болезненно отражается разрыв хозяйственных связей в результате распада СССР, свертывания торговли с бывшими социалистическими странами - членами СЭВ, которые до начала 90-х гг. были главными потребителями отечественной машиностроительной продукции.

Но если роль России в мировой торговле невелика, то для самой России значение внешнеэкономической сферы весьма существенно. Внешняя торговля остается важным источником поступления инвестиционных товаров, а также играет большую роль в снабжении населения России продовольствием и различными товарами.

Подводя итог, отметим, что международная, или внешняя, торговля занимает особое место в сложной системе мирового хозяйства. Хотя в современных условиях ведущей формой международных экономических отношений является не вывоз товаров, а зарубежное инвестирование, международная торговля по своим масштабам и функциям сохраняет исключительно важное значение. Она опосредует практически все виды сотрудничества, включая совместную производственную деятельность разнонациональных субъектов, международный трансферт технологий и т.п. И исторически, и логически интернационализация хозяйственной жизни всегда начиналась со сферы товарного обращения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **ГЛОССАРИЙ** |
| **№ п/п** | **термин**  | **определение**  |
| 1 | Внешняя торговля | Торговля отдельной страны с другими странами, состоящая из оплачиваемых экспорта/ импорта |
| 2 | Генеральная лицензия | Предоставляет право любому лицу в течение определённого времени беспрепятственно ввозить или вывозить товары |
| 3 | Глобализация | Усиление взаимозависимости влияния различных сфермировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мировогохозяйства в единый рынок товаров/ услуг/ капитала/ рабочей силы и- главное - знаний и информации |
| 4 | Индивидуальная лицензия | Предоставляется конкретной фирме; только она может ввозить или вывозить товары |
| 5 | Интернационализация хозяйственной деятельности | Формирование, развитие экономических связей с другими странами |
| 6 | Коммерческий документ | Счёт фактуры, накладная, коносамент |
| 7 | Лицензия | Разрешение использовать на определённых условиях предметы лицензии |
| 8 | Международная торговля | Оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира, основанный на международном разделении труда |
| 9 | Открытая экономика | Экономика страны, открывающей свои границы для проникновения товаров/ капиталов из других стран и свободно экспортирующей свои товары/ услуги в другие страны |
| 10 | Товарный знак | Зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одной фирмы от продукции другой |
| 11 | Финансовый документ | Чек, вексель |
| 12 | Чек | Финансовый документ, на котором имеется наименование «чек», на-именование банка-плательщика, указание банку уплатить указанную в чекесумму, проставлена дата и место получения чека, подпись чекодателя |

**Список использованной литературы**

1. Авдокушин Е.Ф., Международные экономические отношения. Учебное пособие. – М.: Маркетинг, 2005

2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н., Международные экономические отношения. -М.: Финансы и статистика, 2003

3. Киреев А.П., Международная экономика.- М.: Высшая школа, 2000

4. Костюк В.Н., Макроэкономика. - М.: Центр, 2004

5. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д., Экономика: Учебник для втузов. – М.: Высшая школа, 2005

6. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д., Международная экономика. - М.: Высшая школа, 2002

7. Мэнкью Н. Г. , Макроэкономика. Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 2008

8. Овчинников Г. П., Международная экономика: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 2004

9. Пиндайк, Рубитфельд, Микроэкономика. – М.: Делд, 2007

10. Сальваторе Д., Международная экономика: Пер. с англ./Под ред. Г. Н. Котова. – М., 2002

Приложения

Приложение 1.

Динамика физических объемов мирового производства и экспорта в 1950-2000 гг.

Приложение 2.

Структура внешней торговли России по товарным группам в 2003 г.

1. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 6. С. 24 [↑](#footnote-ref-1)
2. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 6. С. 48 [↑](#footnote-ref-2)
3. Международные экономические отношения. Учеб. для вузов / Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. Изд. 4-е, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 129 [↑](#footnote-ref-3)
4. Краснов Л.В. Проблемы развития внешней торговли России на современном этапе // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6. С. 28-41 [↑](#footnote-ref-4)
5. Долгов С.И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. М.: Экономика, 2002. С. 271 [↑](#footnote-ref-5)
6. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 6. С. 51 [↑](#footnote-ref-6)
7. Краснов Л.В. Проблемы развития внешней торговли России на современном этапе // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6. С. 43 [↑](#footnote-ref-7)
8. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 6. С. 62 [↑](#footnote-ref-8)
9. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 6. С. 73 [↑](#footnote-ref-9)
10. Краснов Л.В. Проблемы развития внешней торговли России на современном этапе // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6. С. 82 [↑](#footnote-ref-10)
11. Быков П. Кризис на экспорт // Эксперт. 2003. № 1-2. С. 13 [↑](#footnote-ref-11)