

## МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КООПЕРИРОВАНИЕ: ШАНСЫ И ПОТЕРИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Останин В.А., д.э.н., профессор, Российская таможенная академия

Аннотация: Усиление глобальной конкурентоспособности от международной специализации, международного распределения труда и производства, следует соотносить с рисками, угрозами национальным экономикам, которые сопровождаются при углублении международного производственного кооперирования. Партнеры по производственному кооперированию могут быть подвержены недружеским внешнеэкономическим воздействиям со стороны государств, продукция которых либо экспортируется в Россию, либо импортируется из России. Выигрыш от преимуществ международного производственного кооперирования не только нивелируется, но сводится к минимуму, но может нести большой отрицательный эффект в системе глобальной конкурентоспособности России.

Ключевые слова: Международное производственное кооперирование, санкции, доминирование ТНК, риски, неопределенности мировых рынков.

Научная специальность публикации: 5.2.5. Мировая экономика.

Abstract: Strengthening global competitiveness from international specialization, international distribution of labor and production should be correlated with the risks and threats to national economies that are accompanied by the deepening of international industrial cooperation. Partners in industrial cooperation may be subject to unfriendly extra-economic influences from states whose products are either exported to Russia or imported from Russia. The gain from the advantages of international production cooperation is not only leveled or reduced to a minimum, but can have a large negative effect on the system of Russias global competitiveness.

Keywords: International production cooperation, sanctions, dominance of TNCs, risks, uncertainties of world markets.

Международное производственное кооперирование как экономическое понятие есть выражение производственных связей между хозяйствующими субъектами, которые принимают участие в совместном производстве определенного продукта, сохраняя при этом свою оперативную, хозяйственную и юридическую самостоятельность. Между этими предприятиями отношения складываются на договорной основе по изготовлению продукции, которая имеет строго адресное назначение. Таким образом эти предприятия становятся предприятиями кооперирующимися на основе разделения труда и производства, следуя при этом пунктам договора по принятию на себя ответственность и соответствующие обязательства и права. Производственное кооперирование по сути есть извлечение дополнительных (комплементарных) положительных эффектов и их распределение на основе достигнутых соглашений. Это даёт основания для суждения о том, что производственное кооперирование может быть отнесено к специфике проявлений международного разделения труда, являясь одной из его форм.

Производственное кооперирование есть более объемное понятие, т.е. его денотат более широкий по сравнению с денотатом понятия «промышленное кооперирование», являясь его частью.[10, с.35] Кооперация, как это следует из данной статье, есть особая форма организации труда, когда и где «много лиц планомерно работают рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процесс производства, или в разных, но связанных между собой процессах производства». [5, с.337]

Приведенное определение К. Маркса тем не менее нуждается в уточнении. Кооперация имеет место не только между предприятиями одной страны, но и может рассматриваться в международном аспекте, когда предприятия находятся в разных странах, т.е. объединение труда и производства рассматривается уже в мировой экономической системе.

Кооперация этимологически происходит из латинского (от лат. *cooperatio*, *co* – действие, соединение, *opera* – сочинение, работа, действие, деятельность) и трактуется как сотрудничество. В широком смысле «кооперация» это сотрудничество людей, предприятий, организаций, наконец, государств в процессе реализации общих направлений политики. При этом данный термин относится, по крайней мере, к четырем различным понятиям как по своему денотату, так и концепту.

Кооперация есть форма взаимодействия в процессе труда, когда этот процесс направлен на изготовление многими лицами одного какого-то продукта или услуги. Кооперация есть форма организации, объединения работников при производстве благ, или их распределении, призванных удовлетворять жизненные потребности, например, потребительская кооперация.

Кооперация есть и форма внешнеэкономического сотрудничества, объединенных единым собственником на средства производства, даже тогда, когда этот собственник принимает формы коллективного собственника. Наконец, под кооперацией понимают форму устойчивых и долговременных связей между субъектами рыночных отношений, которые обладают хозяйственной самостоятельностью.

Если анализировать содержание концепта понятия «международная производственная кооперация», то следует отметить специфические черты этого образования, которые сводятся к форме организации труда, производства, рыночных субъектов, хотя и расположенных территориально в разных странах, но находящихся под управлением единого коллективного или единоличного собственника. Если же собственник представлен как объединение юридически независимых субъектов, то здесь мы имеем с формой международного производственного кооперирования. Родовым признаком как понятия «кооперация», так и «кооперирование» остается то, что эти формы есть сознательно организованные для получения конечного результата на основе планомерности в деятельности и реализации форм организации.

Поэтому понятие международной производственной кооперации, которое приводится некоторыми авторами, [4, с.140] как непосредственного соединения в повседневном взаимодействии труда субъектов – юридических лиц разных стран в одном и том же, либо разных, но связанных между собой процессах производства, нуждается в критическом осмыслении и уточнении.

Кооперация первоначально зародилось в самых простых формах организации, когда объединялись работники, коллективы в рамках общины, предприятия с единым собственником на средства производства. Эти формы организации прошли длительный путь своего эволюционного развития, в том числе в отношении особых взаимоотношений многих владельцев средств производства, коллективов, государств, их объединений и экономических союзов. Ключевой признак кооперации – это деятельность по

производству на одном предприятии, либо крупной фирме, наконец, в границах транснациональной корпорации (ТНК). Плановность организации организована в кооперации единым собственником, который может быть, как единоличным, так и коллективным. Международное производственное кооперирование есть специфическая форма связи между разными предприятиями в разных странах, участвующие в производстве одного продукта. При этом предприятия сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность.

Обращаясь к Декларации о кооперативной идентичности (подлинности, оригинальности), которая была принята на конгрессе Международного кооперативного альянса в 1995 году в Манчестере, то там кооперация представлена как совокупность организационно оформленных добровольных объединений взаимопомощи граждан для достижения общих целей в различных областях хозяйственной деятельности, которые признаны наиболее важными для кооперативного движения на основе ценностей нравственности в 21 столетии. [2]

Международное производственное кооперирование в полной мере не только использует все положительные эффекты рядовой кооперации, но и позволяет осуществлять крупные инвестиционные проекты, которые могут оказаться недостижимыми для отдельного предприятия. Это стало возможным в результате объединения экономических, финансовых, интеллектуальных и иных ресурсов на рыночных основаниях, однако эти отношения уже изначально приносятся отношениями коллаборации, или международного сотрудничества. В этом случае отношения конкуренции частично замещаются отношениями коллаборации, что позволяет добиваться большей устойчивости всего объединения на основе реализации долгосрочной политики и соответствующих стратегий.

Реализации масштабных проектов требует одновременно поддержки государств, которые также способны создавать этим предприятиям режимы наибольшего благоприятствования в налоговой, таможенной, финансовой сферах. К подобным знаковым проектам можно отнести создание консорциумов по созданию широкофюзеляжного пассажирского лайнера «Эрбас», строительство тоннеля под проливом Ла-Манша и многие другие. Так в настоящее время запускается проект создания среднемагистрального самолета при участии предприятий России и Китая.

Предприятия, которые вошли в процесс международного производственного кооперирования стремятся не только увеличивать объемы продаж, но и расширить доли рынка в других странах, получать доходы от экспорта своей продукции. Это становится особо актуальным тогда, когда некоторые страны стали вводить высокие таможенные пошлины на ввоз готовой продукции, либо вводить полные запреты. Создание международных производственных консорциумов позволило не только обходить систему запретов и ограничений, но и формировать предпосылки для формирования открытой экономики. Это направление международного экономического развития в конечном счете позволило обеспечить рост объемов мировой торговли в условиях нарастания международной конкуренции между предприятиями. Можно утверждать, что рост напряженности отношений между предприятиями на мировом рынке позволил находить формы организации производства в международном масштабе, снижая одновременно разрушительные тенденции конкурентной борьбы. Жесткая международная конкуренция частично отрицается отношениями плановности организации всего производственного процесса. Плановность (*die Planmäßigkeit* – нем.) в данной статье понимается

как сознательно формируемая пропорциональность. Осуществляется же пропорциональность как осуществление плана, которым следуют предприятия, входящие в консорциум ТНК на принципах интеграции, включая свободное перемещение капитала, рабочей силы, финансов, информации, технологий, экономическую, политическую и иную поддержку государств свободному перемещению через национальные границы, опираясь при этом на многосторонние, двусторонние договоры, а также на правила, положения экономических союзов и иных международных институтов. Создаваемые институциональные международные институты формируют правила перемещения факторов производства и производственного потребления. (Всемирный банк, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирная таможенная организация, Трансатлантическое торговое и экономическое партнерство, Ассоциация регионального сотрудничества стран Южной Азии, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), объединения торгового, экономического сотрудничества (ШОС, БРИКС, ЕАЭС и др.).

Экономические союзы можно условно разделить по уровню интеграции на всемирные и региональные. Региональное экономическое сотрудничество затрагивает отдельные регионы земного шара. Эти союзы следует рассматривать как ступени к формированию единого мирового экономического пространства, например, проекта, который реализует Китай в форме «Один пояс – один путь».

Региональное сотрудничество охватывает страны, которые расположены близко друг от друга, в одном регионе, включая соседние страны. Региональное экономическое сотрудничество имеет, формирует экономические, правовые институты, договоры об экономической интеграции или свободной торговле. [3, с.25-43] Все участники регионального сообщества проводят единую политику защиты своих экономических интересов посредством реализации протекционистской политики по отношению к другим странам. К таким союзам региональной интеграции можно отнести модели, которые отражены в современной научной и иной литературе. Так, Б. Баласса различает пять форм (этапов) интеграции, которые развиваются по восходящей линии: преференциальное торговое соглашение, зоны свободной торговли, таможенные союзы, общий рынок, экономический и валютный союз. [11]

В процесс МЭИ в последнюю очередь включаются те сферы политики, которые всегда считались прерогативой государства: налоговая, внешняя, безопасности, внутренних дел и правосудия.

Продвижение по перечню организационных форм построено на основе таких признаков объективной реальности, как отмена дискриминации компаний по признакам национальной идентичности, степень либерализации перемещения факторов производства между странами. Так, полная экономическая интеграция предполагает гармонизацию и унификацию экономической, социальной, миграционной, валютной политики в экономическом деловом сообществе стран. [11] Можно утверждать, что глобальное мировое экономическое сообщество тяготеет к всеобщей социализации вообще, стремясь в максимально возможной мере использовать преимущества международного распределения труда и производства. Поэтому вывод Б. Баласса вполне имеет право на существование, ибо улавливает глобальные тенденции в мировой экономике.

Если обратиться к событиям последних десятилетий, то этот процесс нарастания моментов глобализации можно проследить по созданию крупных региональных партнерств. Если Пекин выступает за то, чтобы региональные вопросы, в том числе и экономические, разрешались без внешнего вмешательства,

то Токио последовательно продвигает принцип «открытого регионализма», подразумевающий активное вовлечение в региональную повестку внешних по отношению к Восточной Азии игроков, прежде всего, США, Индии и государств южной части Тихого океана. [9]

Несмотря на декларацию о всеобщем равноправии всех участников партнерство между ними сразу же возникли противоречия и проблемы в реализации этого глобального проекта. Представляется, что относительно проигравшей стороной является Япония после того, как США вышли из Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Это связано с тем, что страны по-разному относятся к включению обязательств по экологии, защите интеллектуальной собственности, участия предприятий с государственным капиталом. Китай, которого ранее не пригласили в Транстихоокеанское партнерство, в этом объединении приобрел объективно доминирующее положение, что не может вызывать озабоченность у других государств.

Отказ Индии от вхождения в ВРЭП только усилило при этом позиции доминирования Китая, который по сути прибрал к своим рукам региональную интеграционную повестку. [9]

При этом важным показателем общественного прогресса экономисты считают рост благосостояния. Его динамика обычно совпадает с динамикой ВВП на душу населения.

Учитываются и такие показатели, как денежные доходы, душевое потребление конкретных товаров и услуг. Большое значение имеют темпы роста ВВП, очищенного от инфляции.

Объективно нарастание процессов международного производственного кооперирования формирует большую открытость экономики. Как отмечает Е.Ф. Авдокушин: «Внешняя открытость экономики, как, впрочем, и рыночная экономика, не является целью преобразований в России, а служит важной предпосылкой повышения эффективности российской экономики, ее интеграции, в конечном счете, благосостояния населения». [1] Это важная мысль, ибо слепое стремление к «распахнутости», к открытости границ быстро приведет к подчинению слабому сильным, к возникновению экономического колониализма.

Причина создания различных организационных форм интеграционных объединений лежит в стремлении снизить издержки за счет преимуществ международного разделения труда и производства, что одновременно наращивать эффекты от специализации стран. Страны как бы начинают в этом процессе утрачивать признаки своей самодостаточности, целостности, превращаясь в частичное государство, подобно тому, как и каждый человек-труженик приобретает признаки частичного работника. Но именно частичный рост эффективности производства в международном разделении труда есть объективный и неизбежный признак потерей экономикой государств своей самодостаточности. Страны специализируются на производстве определенных товаров, в результате последующий обмен ими становится неизбежным. Развитие мировой экономики имеет отчетливо выраженный тренд на углубление специализации, даже если по отношению к некоторым странам единого мирового сообщества осуществляется дискриминационная политика. Самодостаточным может быть только всё мировое экономическое сообщество в целом, а не каждая отдельно взятая страна. Каким бы мощным производственным потенциалом и развитой наукой она не располагает, любая экономика будет обременена признаками частичной экономики, частичной страны.

Данный вывод будет справедлив относительно всех трёх известных в теории и практике видов специализации: специализация по производству готовых

изделий, специализация по производству деталей и узлов, агрегатов, технологическая специализация. Каждый вид специализации есть объективная характеристика частичной экономики страны. При этом следует отдавать отчет, что специализация возможна не только в межстрановой среде, но и внутри страны, когда отношения производственного кооперирования воплощаются на планомерной основе между предприятиями одного государства. Однако этот эффект всегда будет уступать возможностям, потенциалу международного производственного кооперирования.

Отмеченный отрицательный эффект разрушения производственных кооперационных связей можно заметить на результатах разрушения целых производств после ликвидации Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Например, в рамках международного производственного кооперирования Венгрия поставляла в СССР глинозём, алюминий выплавлялся на Волгоградском заводе. Так как производство алюминия требует больших затрат электроэнергии, которой у Венгрии было недостаточно, то готовый алюминий поставлялся назад в Венгрию. Один из первых крупных международных проектов может служить проект прокладки железнодорожного туннеля по Ла-Маншем, открытым в 1994 году. Его строительство осуществлялось предприятиями, организациями Франции и Англии.

О глубокой предметной специализации свидетельствуют Транснациональные корпорации. Так, «Дженерал моторс» на принципах кооперирования поставляет известные во всем мире подшипники, «Форд» поставляет коленчатые валы, корпорация «Локхид» -- детали, узлы электротехнического производства, «Роллс-Ройс» поставляет авиационные двигатели, которые устанавливаются примерно на 50 % парка гражданских самолетов.

Следует одновременно признать, что подобные размеры производственного кооперирования объясняются не только эффективностью разделения труда и производства, но и институциональными ограничениями, которые вводятся практически большинством стран на перемещение капитала, товаров и услуг. Транснациональные корпорации повышают свою эффективность своего экспорта за счет разницы импортных пошлин на готовые к эксплуатации машины и машины, которые еще следует собрать и довести до кондиции. Эффект усиливается, если дополнительно заработная плата в странах, которые импортируют комплектующие узлы и агрегаты, ниже, чем в странах базирования основного производства этих комплектующих. Одна из форм стимулирования экспорта – выдача экспортных кредитов, в результате государства или предприятия предоставляют такие кредиты иностранным покупателям, что создаёт дополнительные конкурентные преимущества по сравнению с другими продавцами. К этой же преференциальной сфере можно отнести и льготы по налогообложению экспортных товаров, сокращение страховых сборов для экспортеров, подписание договоров о технической пост продажной помощи, отмены количественных ограничений и прочие преференции.

Отмеченные мероприятия по развитию международного производственного кооперирования позволяют уже на стадии частичной специализации в машиностроении снизить затраты овещественного труда в 1,5-2 раза, в некоторых случаях в три раза, и примерно в пять раз снизить затраты живого труда, если бы речь шла об универсальном, т.е. не специализированном производстве. Поэтому вполне естественным следствием является тот факт, что страны стремятся максимально развивать свои конкурентные преимущества за счет международного производственного кооперирования.

В качестве положительного примера можно привести практику организации производственного ко-

оперирования в бывшем СССР. Следует признать, что СССР был в своё время страной, в которой в большей степени можно обнаружить положительные эффекты производственного кооперирования. Советский союз сравнивали с производственной точки зрения с единым заводом гигантских масштабов, а союзные республики с его цехами. Это даёт основание для утверждения, что СССР был самым интегрированным государством в мире. Так, эвакуированный во время Великой отечественной войны авиационный завод из Подмоскovie в Ташкент производил в основном грузовые самолеты ИЛ-76. Этот завод был связан со всей страной. Только из России около тысячи предприятий поставляли на этот авиационный завод около 30 тысяч наименований материалов и около 15 тысяч готовых изделий. [10, с.54-55]

Протекционистская политика довольно широко применяется государствами, в результате сфера производства, ориентированная на экспорт своей продукции, получает дополнительную защиту от иностранной конкуренции, обходя при этом ограничения, предписанные правилами Всемирной торговой организацией.

Тем не менее, признавая в качестве неоспоримого преимущества положительные эффекты, получаемые от международной специализации, международного распределения труда и производства, следует принимать во внимание риски, угрозы национальным экономикам, которые сопровождаются при углублении международного производственного кооперирования. Следует одновременно признать, что партнеры по производственному кооперированию могут быть подвержены недружеским внешнеэкономическим воздействиям со стороны государств, продукция которых либо экспортируется в Россию, либо импортируется из России. Современное состояние мирового рынка в условиях налагаемых санкций следует признать уже не столько слабо прогнозируемой по своим последствиям, но и как находящееся в состоянии полной неопределенности. В этом случае уже следует более корректно употреблять термины не риска, а полной неопределенности, если следовать теории Френка Найта. [8]

Транснациональные корпорации могут нивелировать риски и неопределенности, так как в границах самой корпорации, которая имеет свои филиалы в других государствах, частично замещает отношения внутрифирменной конкуренции отношениями коллаборации. Для этого формируются стимулы, страховые фонды, само производства уже строится на отношениях планомерности, как сознательно устанавливаемых и формируемых текущих и перспективных планов производства и сбыта продукции. Внедряется система трансфертных цен, в результате огромной мощи транснациональных корпораций система ТНК надежно страхует как риски, так и снимает частично неопределенность.

Государства и предприятия, участвующие в международном разделении труда, уже не могут проти-

востоять этой огромной финансовой мощи, часто технологическому господству и вынуждены принимать те правила поведения, которые навязывают недружественные государства, проводя политику санкций, защищая как свои далеко идущие цели, но и одновременно интересы транснациональных корпораций. В результате выигрыш от преимуществ международного производственного кооперирования не только нивелируется, либо сводится к минимуму, но может нести большой отрицательный эффект для всей страны.

Если риски, которые возникают в процессе международного производственного кооперирования можно теоретически и практически страховать, то чистая неопределенность поведения стран, выдвигающие беспричинно требования и налагающие санкции, уже не может быть застрахована. В результате выгоды от международного производственного кооперирования должны получить свою иную теоретическую основу для обоснования. Предполагаемые негативные потери от политики санкций могут на порядок превышать планируемые выгоды от международного распределения труда и производства. Эти потери будут лежать не только в экономической сфере, но и в социальной, что проявится в росте безработицы, банкротстве предприятий, свертывании социальных программ, сокращении расходов на поддержание военной безопасности и другие сферы.

Некоторые сферы вообще не могут получить своё развитие в силу отсутствия технологической базы, например, в области компьютерных технологий, производства элементной базы для компьютеров, надежного программного обеспечения и других областей науки и техники. Как отмечается в докладе Генерального секретаря на Генеральные Ассамблеи (2 августа 2017 года): «Нынешняя глобальная экономическая неопределенность и необходимость разработки более инклюзивных и устойчивых стратегий развития требует укрепления политических обязательств на национальном и международном уровнях.» [6] Возникшая напряженность между странами не только усилила неопределенность на мировых рынках, но привело к снижению объёмов мировой торговли. В первом квартале 2019 года объёмы торговли между Соединёнными Штатами и Китаем сократился более чем на 15 % по сравнению с тем же периодом прошлого года, причём ожидается его дальнейшее сокращение. [7]

По оценкам ЮНКТАД, тарифы, введенные Соединёнными Штатами Америки в отношении Китая, существенным образом затронут находящихся в начале цепочки поставщиков Китая из других странах Восточной Азии. [6] Это свидетельствует о том, что выгоды от международной торговли, международной производственного кооперирования следует соотносить с потерями для экономики, которые могут иметь катастрофический для неё характер.

#### Библиографический список

1. Белоусов В.Д. Мировая экономика: учебное пособие [электронное издание] / В.Д. Белоусов, Г.И. Беляева. Часть 1. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2015. – 0,63 МГб.
2. Декларации о кооперативной идентичности [https://studbooks.net/2210493/ekonomika/osnovnye\\_etapy\\_razvitiya\\_overshenstvovanie\\_kooperativnyh\\_pri\\_ntsipov](https://studbooks.net/2210493/ekonomika/osnovnye_etapy_razvitiya_overshenstvovanie_kooperativnyh_pri_ntsipov) (доступно 02.02.2022г.).
3. Зуев В.Н. Классификации и оценки форм региональной интеграции / Евразийская экономическая интеграция. 2014. №3 (24), с.25-43.
4. Курганов Ю.А. Международная кооперация по локализации производства.: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика.2013, 140с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23, 337с.
6. Международная торговля и развитие. Доклад Генерального секретаря ООН (2 августа 2017г.) / [https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221\\_ru.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221_ru.pdf) (доступно 02.02.2022г.).

7. Международный валютный фонд, база данных «Статистика географической структуры торговли». <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&Id=140915124097> (доступно 02.02.2022г.).
8. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003, 360с.
9. Парамонов О. Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство: ожидания и риски <https://interaffairs.ru/news/show/28157> (доступно 02.02.2022г.).
10. Семёнов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. М.: Гардарики, 1999, 336с.
11. Этапы международной экономической интеграции (по Б. Баласа) // <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=4292> (доступно 02.02.2022г.).

#### References

1. Belousov V.D. Mirovaya ekonomika: uchebnoe posobie [elektronnoe izdanie] / V.D. Belousov, G.I. Belyaeva. CHast 1. – Samara: Samar. gos. tekhn. un-t, 2015. – 0,63 MGB.
2. Deklaracii o kooperativnoj identichnosti [https://studbooks.net/2210493/ekonomika/osnovnye\\_etapy\\_razvitiya\\_sovershenstvovanie\\_kooperativnyh\\_pri\\_ntsipov](https://studbooks.net/2210493/ekonomika/osnovnye_etapy_razvitiya_sovershenstvovanie_kooperativnyh_pri_ntsipov) (доступно 02.02.2022г.).
3. Zuev V.N. Klassifikacii i ocenki form regionalnoj integracii / Evrazijskaya ekonomicheskaya integraciya. 2014. №3 (24), s.25-43.
4. Kurganov YU.A. Mezhdunarodnaya kooperaciya po lokalizacii proizvodstva.: ucheb. posobie. M.: Finansy i statistika.2013, 140s.
5. Marks K., Engels F. Soch. T.23, 337s.
6. Mezhdunarodnaya trgovlya i razvitie. Doklad Generalnogo sekretarya OON (2 avgusta 2017g.) / [https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221\\_ru.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221_ru.pdf) (доступно 02.02.2022г.).
7. Mezhdunarodnyj valyutnyj fond, baza dannyh «Statistika geograficheskoy struktury trgovli». <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&Id=140915124097> (доступно 02.02.2022г.).
8. Najt F. H. Risk, neopredelennost i pribyl / Per. s angl. M.: Delo, 2003, 360s.
9. Paramonov O. Vseob"emlyushchee regionalnoe ekonomicheskoe partnerstvo: ozhidaniya i riski <https://interaffairs.ru/news/show/28157> (доступно 02.02.2022г.).
10. Semyonov K.A. Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: Kurs lekciy. M.: Gardariki, 1999, 336s.
11. Etapy mezhdunarodnoj ekonomicheskoy integracii (po B. Balasa) // <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=4292> (доступно 02.02.2022г.).