Кафедра международной экономики

Контрольная работа

по дисциплине:

Международная экономика

Тема: Организация продвижения товаров на мировом рынке

**ПЛАН**

1. Международная конкуренция и формы её проявления в современных условиях.

2. Тенденции мировой торговой политики.

3. Основные инструменты внешнеторговой политики.

4. Формы стимулирования экспортной деятельности.

Практическое задание

Список литературы

**1. Международная конкуренция и формы её проявления в современных условиях**

Товар — центральная фигура, главное действующее лицо на мировом рынке. В нем, как в системообразующей клеточке интернационального организма, находят отражение все особенности и противоречия мирового хозяйства в его исторической определенности. Интернационализация хозяйственной жизни и научно-технический прогресс, развивающиеся с необратимостью объективных законов, непосредственно, полно и ярко отражаются в товаре, в его потребительских и стоимостных характеристиках, в продолжительности его жизненного цикла, в структуре и динамике товарных потоков.

Товар — наиболее конкретный носитель материальной и духовной культуры общества, наиболее верный индикатор экономической силы производителя (будь то отдельное предприятие, страна или группа стран). Показатели (факторы) этой силы, во многом обусловленные общими закономерностями мирового развития, на каждом из перечисленных уровней имеют свою специфику, которая не только не исключает, но, наоборот, предполагает их взаимное влияние и тесную взаимосвязь.

Современная конкуренция как неотъемлемый атрибут мирового рынка, как форма протекания рыночных процессов характеризуется невиданной ранее масштабностью, динамизмом и остротой.

Масштабность конкуренции обусловлена повсеместным ростом числа участников внешнеторговых операций, вовлекаемых в международный обмен под воздействием международного разделения труда, международной специализации и кооперации в самых различных областях. Интернационализация хозяйственной жизни расширяет массовую базу конкуренции. Наряду с монополиями-гигантами в рыночную борьбу вступают средние, мелкие и даже мельчайшие фирмы. Нормой стало активное участие правительств в поддержке национальных экспортеров и форсировании внешнеторговых операций.

Широкое распространение конкуренции ускоряет протекание присущих ей процессов: идет быстрое обновление ее форм и методов, усиливается поиск новых конкурентоспособных товаров, новых рынков сбыта. Особый динамизм конкуренции придает НТР. Везде, где развертывается соперничество за снижение издержек производства, повышение качества и максимизацию прибыли, НТР выступает не только действенным средством конкурентной борьбы, но и ее мощнейшим катализатором. Сегодня новизна стала одним из ключевых факторов конкурентоспособности. Речь идет главным образом о товарах *рыночной новизны,* которые либо удовлетворяют совершенно новые потребности и тем самым формируют новые рынки («пионерные товары»), либо удовлетворяют на более высоком качественном уровне потребности уже известные (усовершенствованные товары); либо позволяют значительно более широкому кругу покупателей потреблять ранее недоступные им товары (товары сниженных цен).

Рыночный успех новых товаров, в отличие от традиционных, может достигаться при сравнительно высоких ценах, имеющих в этом случае меньшее влияние на спрос, чем потребительские свойства товара (качество, новизна, надежность и т. д.). Это является убедительным аргументом в поддержку концепции возрастания роли неценовых форм конкуренции.

Сегодня, в условиях монополистической структуры экономики, с присущим ей всеобщим ростом цен на товары и услуги, ценовая конкуренция в значительной степени ограничена.

Цена повсеместно трансформируется в многоэлементную *цену потребления,* отражающую всю сумму расходов покупателя, необходимую для полноценного потребления товара на протяжении всего срока его службы и уступает место таким неценовым параметрам, как качество, новизна, прогрессивность и надежность конструкции, соответствие международным стандартам, удобство эксплуатации, оформление, готовность к потреблению, легкость профессионального обучения, оперативность технического обслуживания и т. п.

Для определения конкурентоспособности используется около 340 показателей и более 100 оценок экспертов-экономистов. Данные анализа группируются в 10 факторов, а именно:

1) экономический потенциал и темпы роста экономики;

2) эффективность промышленного производства;

3) уровень развития науки и техники, темпы освоения научно-технических достижений;

4) участие в международном разделении труда;

5) динамичность и емкость внутреннего рынка;

6) гибкость финансовой системы;

7) воздействие государственного регулирования экономики;

8) уровень квалификации трудовых ресурсов;

9) обеспеченность трудовыми ресурсами;

10) социально-экономическая и внутриполитическая ситуация.

В глубоком понимании глобальной структуры мирового спроса, в способности динамично на него реагировать, одновременно активно формируя его в нужном направлении, и состоит секрет рыночного успеха ведущих мировых экспортеров.

Искусство конкуренции сегодня в большей мере, чем раньше, состоит в умелом уходе от нее. И чем жестче конкуренция, тем вернее этот принцип.

**2. Тенденции мировой торговой политики**

Под *внешнеэкономической политикой* государства обычно понимается деятельность, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами и группами стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика регулирует *внешнеэкономическую деятельность,* отличительным признаком которой являются международная купля-продажа товаров и услуг, а также международное перемещение материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеэкономической политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеэкономическую политику других государств.

*Главной задачей внешнеторговой политики* является создание благоприятных внешних экономических условий для расширенного воспроизводства внутри страны. Эта задача является общей для внешнеэкономической политики подавляющего большинства государств мира.

Тенденции усложнения взаимосвязей участников международной торговли способствует, прежде всего, быстрой интернационализацией производства и капитала, происходящей под влиянием нового этапа НТР и на основе углубления международного разделения труда. Эти процессы находят отражение в дальнейшем расширении экономических связей между государствами, развитии многонационального предпринимательства. В частности, в росте числа и резком увеличении сферы деятельности транснациональных корпораций, в повышении роли внешнеэкономических связей в воспроизводстве и в конечном итоге в усилении экономической взаимозависимости государств.

На формирование мировой торговой политики различных государств не могли не сказаться такие происходящие в мировой экономике и международных экономических отношениях явления, как обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, дестабилизация валютных курсов, возросшее неравновесие платежных балансов, огромная внешняя задолженность развивающихся стран и т. д., которые дополняются внутренними проблемами, обусловленными объективными изменениями в развитии производительных сил.

Действие указанных выше процессов порождает постоянное взаимодействие в современной мировой торговой политике двух тенденций: либерализации и протекционизма. *Протекционизм* представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. В противоположность ему политика *либерализации* связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей. И протекционизм, и либерализация отражают реакцию тех или иных государств на изменения в международном разделении труда, события, происходящие в международных экономических отношениях. В последние годы развитие международных торговых отношений характеризуется усилением протекционизма, пришедшего на смену длительной тенденции к их либерализации. Государственное регулирование внешнеторговых операций осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Объясняется это прежде всего тем, что по мере расширения внешнеэкономических связей той или иной страны требуются все новые инструменты оптимизации ее участия в международной специализации, ограждения национальной экономики от влияния негативных явлений в мировой торговой политике, содействия укреплению позиций национальных производителей на мировом рынке.

**3. Основные инструменты внешнеторговой политики**

Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим регуляторам внешней торговли. *Таможенный тариф —* это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях — при экспорте из данной страны. *Таможенная пошлина* выполняет функцию налога, взимаемого при пересечении товаром таможенной границы, который повышает цену импортируемых (или экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота. В силу этого таможенные тарифы являются одним из важных инструментов государственного регулирования внешней торговли, который позволяет осуществлять с его помощью защиту национальных производителей от иностранной конкуренции. Вместе с тем таможенный тариф выполняет и другие функции. В частности, во многих странах сбор таможенных пошлин представляет собой важный источник поступлений средств в государственный бюджет. Кроме того, таможенные тарифы широко используются в целях улучшения условий доступа национальных товаров на иностранные рынки.

Таможенные тарифы строятся на основе товарных классификаторов, содержащих перечень товаров, распределяемых по соответствующей схеме. *Классификация товаров* означает их распределение по подгруппам, группам и разделам в соответствии с определенными признаками.

Наиболее распространенным классификатором товаров, обращающихся в международной торговле, является Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Наряду с ней используются Брюссельская таможенная номенклатура (БТН), Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК).

Обычно таможенные тарифы имеют несколько колонок ставок обложения: колонку максимальных (или генеральных) пошлин, колонку минимальных пошлин и колонку преференциальных пошлин.

Пошлины, устанавливаемые в таможенных тарифах, бывают трех видов:

*адвалерные —* взимаемые в процентах от цены товара (например, 10 % к цене автомобиля);

*специфические —* в виде определенной денежной суммы, взимаемой с веса, объема или штуки товара (например, 10 долл. с каждой тонны лома цветных металлов);

*смешанные —* при которых товар одновременно облагается и адвалерной, и специфической пошлинами.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли

Согласно наиболее распространенной классификации нетарифных мер, принятой в ООН, они делятся на три категории.

К *первой категории* относятся внешнеторговые меры, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые «добровольные» ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен

*Вторая категория* включает меры, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным формальностям, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, разливу.

К *третьей категории* относятся меры, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату.

*Лицензионная система* предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство выдает разрешение на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами.

Основные виды лицензий можно свести к следующим двум типам: *автоматической (или генеральной) лицензии,* разрешающей беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки, в течение определенного периода времени; и *неавтоматической (или разовой индивидуальной) лицензии,* разрешающей импорт (или экспорт) определенного товара определенному импортеру (экспортеру).

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимодействует с количественными ограничениями — контингентами на импорт и экспорт отдельных товаров. *Контингенты (или квоты) —* это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт определенных товаров на определенный период времени.

Широкое распространение получила практика заключения соглашений о *«добровольном» ограничении экспорта* и об *установлении минимальных импортных цен.*

*Антидемпинговые пошлины* и *компенсационные пошлины.*

Особенностью применения антидемпинговых и компенсационных пошлин является необходимость проведения предварительного расследования с целью установления факта демпинга или применения экспортной субсидии, а также определения нанесенного ущерба или угрозы его возникновения. Другая важная специфическая черта этих ограничительных мер состоит в том, что они применяются на дискриминационной основе против определенных поставщиков определенного товара.

К числу *импортных налогов* относят обычно пограничный налог, которым товары облагаются при пересечении границы ряда стран.

*Импортные депозиты* представляют собой форму залога, который импортер должен внести в свой банк в местной или иностранной валюте перед закупкой иностранного товара. Сумма импортного депозита устанавливается в виде определенного отношения к стоимости импортируемого товара.

Валютные ограничения представляют собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями и являются частью валютного контроля государства.

Важным направлением деятельности государства является *регулирование притока и вывоза капиталов.*

В целях повышения эффективности иностранных капиталовложений в целом для экономики и для внешних экономических связей правительства принимающих стран осуществляют регулирование деятельности иностранного капитала.

**4. Формы стимулирования экспортной деятельности**

Современный механизм государственного стимулирования экспорта характеризуется большим разнообразием форм и активным участием государства в развитии экспорта. Расходы государства на этот вид деятельности растут постоянно, при этом они окупаются ростом доходов от внешней торговли, увеличением производства и занятости, ростом поступлений от налогов и более рациональным развитием экономики.

Одним из главных инструментов стимулирования экспорта является *государственное кредитование экспорта.* Наряду с коммерческими банками, предоставление экспортных кредитов все больше осуществляет само государство. При этом в сравнении с коммерческими банками государство устанавливает более низкие ставки по экспортным кредитам и удлиняет сроки кредитования экспорта.

В ряде стран доля кредитуемого государством экспорта превышает '/з его общей стоимости.

В дополнение к этому многие страны ввели в практику различные формы *смешанного кредитования экспорта,* основывающегося на использовании государственных и частных финансовых средств, рефинансировании части экспортных кредитов, предоставляемых коммерческими банками, субсидировании разницы между льготными ставками и текущей рыночной ставкой по кредитам (при экспорте в развивающиеся страны).

В целях стимулирования экспорта развитые государства широко используют средства, предоставляемые развивающимся странам *по каналам помощи.*

Большое значение помощи с точки зрения формирования экспорта заключается в том, что ее механизм создает условия для последующего увеличения коммерческого экспорта из стран-доноров.

К числу других наиболее распространенных инструментов стимулирования экспорта следует отнести его страхование, осуществляемое в форме *государственного страхования экспортных кредитов.* Правительственные гарантии, являющиеся существенной поддержкой в конкурентной борьбе, дают возможность коммерческим банкам предоставлять поставщикам льготные кредиты, так как государство берет на себя риск неполучения платежа.

Широко распространенной формой стимулирования экспорта являются различные виды *налоговых льгот* для экспортеров.

Экспортеры создают необлагаемые налогами фонды развития сбыта за рубежом, направлять часть своих доходов на рекламу и другие виды содействия экспорту, которые в этом случае также освобождаются от уплаты налога.

В странах Западной Европы, основной формой налоговых льгот экспортерам является освобождение экспортеров от уплаты косвенных налогов.

Распространенной формой стимулирования экспорта является его прямое субсидирование. *Субсидирование экспорта* позволяет экспортеру значительно снизить цену товара, зачастую ниже себестоимости, создает необоснованные преимущества экспортерам субсидируемых товаров и потому рассматривается в международной торговой практике как один из недобросовестных методов ведения конкурентной борьбы.

И последнее, государственный аппарат многих стран оказывает различные виды *организационного и информационного содействия* экспортной деятельности национальных предприятий. К числу этих видов помощи экспортерам относится организация торговых выставок и ярмарок за рубежом, командирование торговых миссий за границу, оказание практической помощи со стороны аппарата посольств, обеспечение фирм торгово-экономической информацией.

**Практическое задание**

**Контрольное задание № 10**

Российское правительство установило 40-% тариф на импорт автомобильных шин, которых в стране не хватает. Правительство считает важным сберечь эту отрасль, защитив её от конкуренции, поскольку видит её большой экспортный потенциал в будущем. Какой способ поддержать перспективную отрасль в данном случае является наиболее разумным?

На мой взгляд, предложенный способ Российского правительства для поддержания данной отрасли промышленности, путём установления 40-% тарифа на импорт, в данном случае будет являться приемлемым, однако не самым рациональным. Ведь, действительно, решив таким образом защитить национального производителя от конкуренции зарубежных производителей, правительство тем самым дало возможность данной отрасли сначала утвердиться на внутреннем рынке страны, а уже потом, по мере нарастания объёмов производства и, соответственно, качества выпускаемой продукции, выйти на мировой рынок.

Это можно объяснить тем, что те отрасли промышленности, которые в одних странах уже достаточно сильно развиты, в других - ещё только зарождаются или начинают развиваться, поэтому они и нуждаются во временной таможенной защите со стороны данного государства. Без такой защиты, хотя бы на период становления, наплыв дешёвых иностранных товаров погубит новую отрасль, не дав ей развиться. На стадии становления новая отрасль промышленности не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичных товаров, поскольку еще не обладает необходимым опытом организации производства, чтобы обеспечить выпуск товара по конкурентным ценам. Находясь под защитой импортного тарифа, новая отрасль промышленности совершенствует производство, вследствие чего растёт его эффективность и снижается себестоимость продукции. В результате, по мере наращивания темпов производства, внутренняя цена товара сближается с мировой и только теперь таможенный тариф можно отменить. Таким образом, открывшись международной конкуренции, страна продолжает увеличивать эффективность своего производства наряду с уменьшением внутренней цены товаров до уровня ниже мировой, что позволяет стране начать самой экспортировать товары новых отраслей за рубеж.

Отметим, что тариф является не только средством защиты национального производителя от конкуренции, он также выступает как средство стимулирования отечественного производства. Этот аргумент, интенсивно эксплуатировавшийся развивающимися странами, был несколько позже подхвачен и в России. Поскольку местная промышленность не в состоянии конкурировать с более дешёвыми товарами, производимыми за рубежом с помощью более совершенной технологии, поэтому она и нуждается в защите с помощью импортного тарифа. Более того, его отсутствие может привести к потере рабочих мест в результате сокращения производства, что наложит дополнительное бремя на бюджет, делая необходимыми выплаты пособий по безработице. В результате растущей безработицы упадёт жизненный уровень, возникнут социальные трения.

Однако, страны, сокращая с помощью тарифа импорт и сохраняя занятость в отраслях, конкурирующих с импортом, косвенно сокращают и свой экспорт. Из-за тарифа иностранные партнёры получают за свой экспорт меньшую выручку, которую можно было бы использовать на закупку товаров, экспортируемых первой страной. Т. е., государство, сокращая импорт, который в свою очередь, является экспортом другой страны, сокращает её экспортные доходы, а, следовательно, и её возможность импортировать большее количество товаров из данного государства. Таким образом, защищая рабочие места на местных предприятиях, производящих товары, конкурирующие с импортом, импортный тариф в то же время приводит к сокращению занятости в экспортном и других, связанных с ним секторах. Сокращение экспорта, из-за ограничения импорта, может оказаться настолько значительным, что положительное влияние от введения тарифа на уровень занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, может быть перекрыто отрицательным влиянием на занятость в экспортных отраслях. Более того, занятые в отраслях, конкурирующих с импортом, из-за растущих издержек производства, будут требовать повышения своей зарплаты. Чтобы не допустить оттока рабочей силы в эти отрасли, экспортные секторы тоже поднимут зарплату, что скажется на росте издержек и сократит конкурентоспособность производимых ими товаров и, следовательно, экспорт в целом.

Итак, как мы видим, существует целый ряд противоречий, возникающих при установлении правительством тарифа на импорт. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Эту проблему можно решить, используя тарифную квоту - разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определённых количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа.

Также, с целью защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов, можно использовать тарифную эскалацию - повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Допустим, правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции. Для этого необходимо сделать ставку импортного тарифа на готовую продукцию на уровне выше ставки тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате реально существующий (эффективный) уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовую продукцию будет на деле означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действительной таможенной защиты.

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов.

Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции.

Поэтому, учитывая все, вышеприведённые аргументы, на мой взгляд, наиболее разумным для правительства России, в данном случае, будет принятие им решения прибегнуть к защите национальных производителей готовой продукции путём использования тарифной эскалации. В результате у последних появиться возможность обеспечить своё производство сырьём и полуфабрикатами, которых, возможно, как раз и не хватает в данной отрасли промышленности' для эффективного производства автомобильных шин.

**Контрольное задание № 41**

Сформулируйте определения следующих стоимостных показателей миграции:

а) трудовой доход и выплаты занятым;

б) перемещения мигрантов;

в) переводы работников.

Какие из перечисленных выше статей платёжного баланса принадлежат к частным неоплаченным переводам и почему?

Трудовой дохой и выплаты занятым - зарплаты и прочие выплаты наличными или натурой, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента. К кругу частных лиц-нерезидентов относятся иностранные работники, находящиеся в данной стране менее года, в том числе сезонные рабочие, рабочие из приграничных стран, приезжающие в данную страну на временные заработки, а также местный персонал иностранных посольств.

Перемещения мигрантов - оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну. При этом вывоз имущества эмигрантов в натуре показывается как экспорт товаров из страны, а его оценочный денежный эквивалент (как бы оплата за этот экспорт) - по данной статье.

Переводы работников — пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Частные неоплаченные переводы - оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину. Включает статьи «перемещение мигрантов» и «переводы работников».

Принципиальная разница между статьёй «трудовые доходы» (которая в платёжных балансах некоторых стран называется «выплаты занятым») и статьями «перемещения мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, то есть временно (сроком до 1 года) находящихся в данной стране. В то же время в статьях «перемещения мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, то есть мигрантов, которые уехали с родины и остались за рубежом, по крайней мере, сроком более, чем на 1 год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

На практике точно определить, по какой именно статье должны фиксироваться те или иные международные переводы довольно сложно. Человек изначально может поехать за рубеж просто на временные заработки, но затем, по каким-либо причинам, задержаться там более чем на год, став мигрантом. И наоборот, люди, намеревавшиеся эмигрировать за рубеж навсегда, чьё имущество было зарегистрировано как переводы работников, вдруг решают вернуться на родину, не прожив за рубежом и года. Общее правило, которое действует в данном случае, заключается в том, что учёт ведется по состоянию на момент пересечения границы, и если даже позже выясняется, что запись была произведена неверно, её, тем не менее, обычно не пересматривают.

**Использованная литература**

1. Багрова, І.В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навчальний посібник / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. Є. Власюк ; Дніпропетровський ун-т економіки та права. - К. : ЦНЛ, 2004. - 384 с.
2. Дахно, І.І. Світова економіка [Текст] : навчальний посібник / І. І. Дахно. - К. : ЦНЛ, 2006. - 264 с.
3. Дахно, І.І. Світова економіка [Текст] : навчальний посібник / І. І. Дахно. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : ЦУЛ, 2008. - 280 с.
4. Карбау, Р. Міжнародна економіка [Текст] : підручник : пер. с англ / Р. Карбау. - 7-е вид. - Суми : Козацький вал, 2004. - 652 с.
5. Козик, В.В. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. - 6-тє вид., стереот. - К. : Знання, 2006. - 406 с.
6. Международная экономика [Текст] : учебное пособие / Т. Н. Гоголева, В. Г. Ключищева, Ю. И. Хаустов. - М. : КНОРУС, 2005. - 304 с.
7. Мировая экономика [Текст] : учебное пособие для вузов / ред. И. П. Николаева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 510 с.
8. Міжнародна економіка [Text] : підручник / Мін-во освіти і науки України ; ред.: Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук`яненко, Ю. В. Макогон. - 3-тє вид., допов. і переробл. - К. : ЦУЛ, 2009. - 560 с.
9. Міжнародна економіка [Текст] : навчальний посібник / ред. Ю. Г. Козак. - 2-ге вид., перероб і доп. - К. : ЦУЛ, 2008. - 1118 с.
10. Міжнародна економіка [Текст] : навчально-методичний посібник / Мін-во освіти і науки України, КНЕУ ; ред. Поручник. - К. : КНЕУ, 2005. - 160 с.
11. Міжнародна економіка [Текст] : підручник / КНУ ім. Тараса Шевченка ; ред. А. П. Румянцев. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 479 с.
12. Міжнародна економіка [Текст] : підручник / Мін-во освіти і науки України, Нац. металургійна академія України ; ред. В. М. Тарасевич. - К. : ЦНЛ, 2006. - 224 с.
13. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [Текст] : навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України ; ред. Ю. Г. Козак. - К. : ЦНЛ, 2004. - 676 с.
14. Одягайло, Б.М. Міжнародна економіка [Текст] : навчальний посібник / Б. М. Одягайло. - 2-ге вид., випр. і доп. - К. : Знання, 2006. - 407 с.
15. Передерій, О.С. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навчальний посібник / О. С. Передерій ; Мін-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. - К. : ЦНЛ, 2006. - 274 с.
16. Романчиков, В.І. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навчальний посібник / В. І. Романчиков, І. О. Романенко. - К. : ЦУЛ, 2008. - 256 с.
17. Руденко, Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції [Текст] : підручник / Л. В. Руденко. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К. : ЦУЛ, 2007. - 632 с.
18. Цыпин, И.С. Мировая экономика [Текст] : учебник / И. С. Цыпин, В. Р. Веснин. - М. : ТК Велби : Проспект, 2007. - 248 с.
19. Шевчук, В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика [Text] : підручник / В. О. Шевчук. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2008. - 663 с.