

ЖАҲОН НАРХЛАРИНИ БЕЛГИЛАШ ВА УНГА ТАЪСИР ҚИЛУВЧИ ОМИЛЛАР, БОЗОРДА ҚЎЛЛАНУВЧИ НАРХ СТРАТЕГИЯЛАРИ

Шарипов Фарход Гоипович,

Тошкент молия институти мустақил изланувчиси, и.ф.н.

E-mail: 111fafq@mail.ru

Аннотация: Ушбу мақолада жаҳон нархларини белгилаш, унга таъсир қилувчи омиллар кўрсатилган. Шунингдек, нархни давлат томонидан тартибга солиш шакллари, XX асрнинг иккинчи ярмида жаҳон нархларининг шаклланиш хусусиятлари, халқаро бозорда қўлланувчи нарх стратегиялари ҳамда жаҳон нархларини Ўзбекистон иқтисодиётига таъсири таҳлили кўриб чиқилган.

Аннотация: В данной статье рассмотрена система ценообразования во всемирной торговой организации и факторы влияющие на формирования цен. А также речь идёт о формах регулирования цен государством, особенности формирования цен во второй половине XX века, стратегии цен, используемые в международном рынке и проанализированно влияние мировых цен на экономику Узбекистана.

Annotation: This article describes the pricing system in the World Trade Organization and the factors that influence pricing. And also we are talking about the forms of price regulation by the state, the peculiarities of price formation in the second half of the 20th century, pricing strategies which are used in the international market and the impact of world prices on the economy of Uzbekistan.

Калим сўзлар: истеъмол бозори, жаҳон савдо ташкилоти, жаҳон нархи, товар ва хизматлар экспорти, халқаро савдо, нарх стратегиялари.

Кириш

Мустақиллик йилларида мамлакатимизда олиб борилган самарали иқтисодий сиёсат, энг аввало иқтисодий ислохотларни амалга оширишда ҳар томонлама пухта ўйланган ўз тараққиёт йўлимиз – Ўзбек моделининг танлаб олинганлиги ва унинг муҳим тамойилларига оғишмай амал қилиб келинганлиги инқироз шароитида иқтисодиётимиз учун ўзига хос “ҳимояланиш қалқони” вазифасини бажарди. Айниқса, маъмурий-буйруқбозлик тизимидан бозор иқтисодиётига ўтишнинг босқичма-босқич амалга ошириш йўлини танланганлиги, давлат бош ислохотчи сифатида масъулиятни ўз зиммасига олиши зарурлигини аниқ белгилаб олинганлиги, мамлакатимизда молиявий-иқтисодий, бюджет, банк-кредит тизими, шунингдек, иқтисодиётнинг реал сектори корхоналари ва тармоқларининг барқарор ҳамда узлуксиз ишлашини таъминлаш учун етарли даражада мустаҳкам захиралар яратилганлиги ва зарур ресурслар базасининг мавжудлиги, оқилона ташқи қарз сиёсати олиб борилганлиги, аҳолининг иш ҳақи ва даромадларини изчил ва олдиндан ошириб бориш ҳамда истеъмол бозорида нархлар индексининг асоссиз тарзда ўсишининг олдини олишга доир чора-тадбирларнинг изчиллик билан амалга оширилганлиги

каби омиллар жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози таъсирини сезиларли даражада юмшатишга имкон яратди. Инқироз оқибатида халқаро савдо нархларига ҳам сезиларли таъсир этди ва жаҳон савдо ташкилотига ўзгаришларга сабаб бўлди.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Иқтисодий адабиётларда жаҳон нархларини белгилаш ва унга таъсир қилувчи омиллар, бозорда қўлланувчи нарх стратегияларига катта эътибор берилмоқда. Уларни ўрганиш жаҳон ва мамлакатимиз олимлари томонидан чуқур ва изчил таърифлар берилаётганини кўришимиз мумкин.

Мисол учун Исмаилова Н.С., Ахрарова Д.А. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари ҳақида” маърузалар матнида ушбу масалага тўхталиб, жаҳон нархларини жамият учун ишлаб чиқарилган сифатли товарнинг жаҳон бозоридаги қийматининг пулдаги ифодаси билан аниқлаш мумкин[3] деб таъкидлаган.

Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. “Халқаро иқтисодий муносабатлар” ўқув қўлланмада “.....барча операциялар бозорда эркин тартибда оширилиши мумкинлиги ҳақида [4].

Профессор Кудров В.М. “Мировая экономика” адабиётида: амалиётда жаҳон бозорида ўз товарининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида турли чегирмалар қўлланилади. Чегирмалар қўлланилганда ўрнатилган сумма олиб ташланган базис нарх –жаҳон нархи ҳисобланади[8] деб таъкидлаган.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқотда иқтисодий таҳлил, мантиқийлик, илмий абстракциялаш, гуруҳлаш усулларида фойдаланилди. XX асрнинг иккинчи ярмида жаҳон нархларининг шаклланиш хусусиятлари, нархни давлат томонидан тартибга солиш шакллари, ҳамда жаҳон нархларини Ўзбекистон иқтисодиётига таъсири таҳлили ва халқаро бозорда қўлланувчи нарх стратегиялари ёндашувлари асосида берилган илмий таҳлиллар берилган.

Таҳлил ва натижалар

Амалиётда нарх даражасига ва динамикасига ҳар қандай ўзгаришлар, масалан, ишлаб чиқаришда, тақсимлашда, айирбошлашда ва маълум бир товарни истеъмол қилишда юз берган ҳамда кўзда тутилган ўзгаришлар таъсир кўрсатади. Жаҳон нархи турли омиллар таъсири остида ташкил топади, бу омилларнинг энг муҳим хиллари қуйидагилар ҳисобланади:

1. Қиймат ва истеъмол таъсири;
2. Талаб ва таклифнинг нисбати;
3. Валюта курси таъсири;
4. Йирик хўжалик юритувчи субъектлар ва ҳукумат институтлари таъсири;
5. Муайян келишувларни тузишдаги шартларнинг ўзига хос томонлари.

Қийматнинг пайдо бўлишида қийматнинг технологик асоси: фан-техника тараққиёти (ФТТ)нинг конструкторлик тармоғи узоқ муддатга мўлжалланган товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг асоси бўлиб, маҳсулот бирлиги учун сарфланадиган ресурслар сарфини камайтиришни шарт қилиб қўяди.

Янгиликларни ишлаб чиқаришга жорий этиш босқичида маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар ошади, лекин ишлаб чиқариш жадал (интенсив) ривожлана бошлагандан кейин, янгилик орқасида тежамкорликка эришилгандан кейин маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар кенг миқёсда камаяди. Маҳсулот бирлигига сарфланадиган ресурслар сарфи жисмоний меъёрининг камайтирилиши ресурслар нархининг кўтарилишига олиб келади.

Жаҳон нархларини жамият учун ишлаб чиқарилган сифатли товарнинг жаҳон бозоридаги қийматининг пулдаги ифодаси билан аниқлаш мумкин[3]. Агар товар қуйидаги талабларга жавоб берса, товар нархини жаҳон нархига тенглаштириш мумкин:

1. Халқаро савдода доим йирик-йирик келишувнинг бўлиши;
2. Келишувлар махсус эмас. Тижоратга оид бўлиши лозим;
3. Келишувларни фақат эркин конвертирланувчи валютада тузиш;
4. Келишув ё экспорт, ёки импорт келишуви бўлиши лозим;
5. Барча операциялар бозорда эркин тартибда амалга оширилиши зарур[4].

Инфляция шароитида маҳсулот бирлиги учун белгиланган харажатлар ва маҳсулот нархи жисмоний меъёр харажат омилларини камайтириш ҳисобига ишлаб чиқариш омиллари нархига нисбатан секин ўсади. Бошқача қилиб айтганда, барча омиллар ишга солинган ишлаб чиқариш суръати қанча юқори бўлса, яъни маҳсулот бирлигига меҳнат ва капитал сарфи тез камайиб борса, маҳсулотга қўйиладиган нарх шунча секинлик билан ўсади.

Бозор қонуниятидан бизга маълумки, талаб билан нарх ўзаро тескари пропорционал, таклиф билан нарх эса тўғри пропорционал. Демак, нарх ошса талаб камаяди ва аксинча нарх пасайса, таклиф ҳам тушиб кетади.

Маълум бир давлатдан товар ва хизматлар экспортининг ўсиши чет элда миллий валютага бўлган эҳтиёжни оширади ва вақтнинг ўзида мазкур давлатда хорижий валютага бўлган таклифни шакллантиради. Маълум бир давлатда товар ва хизматларга импортнинг ошиши у ерда чет эл валютасига бўлган эҳтиёжни вужудга келтиради ва хорижликлар учун миллий валюта таклифини шакллантиради.

Ишлаб чиқарилаётган товар ва хизматларнинг жаҳон нархлари икки асосий даражада, яъни миллий ва халқаро даражада тартибга солинади. Нархлар иқтисодий ва маъмурий усуллар ёрдамида тартибга солинади.

Нархларни давлат томонидан тартибга солиш дейилганда бутун тизимнинг барқарор ривожланишига ёрдам бериш мақсадида нархларга қонунчилик, маъмурий ва молия-бюджет таъсирини ўтказиш тушунилади. Нархни давлат томонидан тартибга солиш шакллари турлича бўлади:

- ишлаб чиқариш соҳасида ва товар муомаласида давлатнинг бевосита иштироки;
- товар бозорида талаб эҳтиёжини ва таклиф мувозанатига таъсир ўтказиш;
- монополияга қарши қонунчилик воситасида таъсир этиш;
- даромадлар сиёсатини олиб бориш;
- пул муомаласи орқали бозор конъюнктурасини тартибга солиш;

- пул муомаласини аниқ ҳолатини ҳисобга олган ҳолда мазкур усулларни уйғунлаштириш;

- нархларни тартибга солишда бевосита ва билвосита усуллардан фойдаланиш.

Бевосита тартибга солиш усулидан асосан жамиятга хизмат қилувчи тармоқларда (энергетика, транспорт, алоқа, сув таъминоти ва ҳ.кх) фойдаланилади.

Нархлар ва тарифлар қоидага кўра, монополияларга нисбатан даромаднинг катта бўлмаган нормаси ва уларнинг аҳолига сотилган товарларидан келган даромаднинг юқори нормасидан келиб чиқиб ўрнатилади [5].

Давлат нархлари ҳам аҳолига хизмат қилувчи тармоқларни рағбатлантириш ҳамда миллий иқтисодиёт ривожининг юқори суръатларини таъминлаш мақсадида тартибга солувчи восита ҳисобланади.

Халқаро савдода нархлар турининг кўплиги шарт-шароитларнинг ҳар хил эканлигини акс эттиради, мана шундай шароитда олди-сотди актлари тузилади. Кузатишлар жаҳон нархининг ўзгариб туриш тенденцияси ана шу шарт-шароитларга ҳам боғлиқ эканлигини кўрсатади. Товарларнинг ўзгарувчан нархини аниқлаш товар сифатининг доимийлигини, бир хил шароитдаги юклаш ва тўловларнинг таққослаб кўришни талаб қилади. Шунинг учун товарнинг ташқи савдо нархини асослаш, аниқлаш ва келишиб олишда келишувнинг ўзига хос томонларини белгилаб берувчи табиати ҳақида аниқ тушунча тасаввурга эга бўлиш керак.

Келишув хизмати хилига қараб баҳонинг қуйидаги турлари мавжуд:

- эркин конвертирланадиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;
- эркин конвертирланмайдиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;

- клиринг келишувлари бўйича шаклландиган нарх;

- носавдо операциялари бўйича шаклланган нарх;

- трансферт нархлар (фирма ичида).

Товар ва хизматларни олиб кириш – олиб чиқилишига қараб нархлар. FAS ва FOB экспорт нархларига ажратилади. Бу нархлар бўйича экспорт қилувчи фирма импорт қилувчига товар нархига транспорт харажатларини ҳам ўз ичига олган нархда сотади. Бунда товарни кема бортига (FAS) етказиб бериш, ёки юклаш харажатларини қўшиб ҳисоблаб кема бортига чиқариб бериш кўзда тутилади.

СIF импорт нархлари – FOB нархидан ташқари юкни экспорт қилувчи ёки импорт қилувчи мамлакат чегарасигача транспортда етказиб бериш ва суғурта харажатларини ўз ичига олади [7].

Келишувларни ўрнатиш қоидалари:

- шартнома нархи томонлар келишуви асосида белгиланади. Қоидага кўра, турли давлат ҳукуматлари ўртасидаги шартнома ва келишувлар асосида аниқланади;

- биржа котировкалари, аукцион савдолар нархи;

- йирик фирмаларнинг таклиф нархлари ва амалдаги битимлар нархи;

- халқаро битимларда иштирок этувчи мамлакатларнинг ички улгуржи нархлари, бу нархлар экспорт ва импортнинг божхона божидан ва солиқлари ҳажмидан фарқ қилади.

Экспорт қилувчи мамлакатнинг экспорт нархи, асосий хомашё етказиб берувчи мамлакатлар нархлари, Ғарбий Европадаги йирик бозорларнинг импорт нархи жаҳон нархи бўла олиши мумкин.

Амалиётда жаҳон бозорида ўз товарининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида турли чегирмалар қўлланилади. Чегирмалар қўлланилганда ўрнатилган сумма олиб ташланган базис нарх –жаҳон нархи ҳисобланади[8].

Амалиётда қуйидаги чегирмалардан фойдаланилади:

- товарни нақд пулга сотиб олингандаги миқдори;
- прејскурант баҳосидан умумий чегирмалар (асосан кичик ҳажмдаги товарлар учун белгиланади);
- диллерлик чегирмалари;
- махсус чегирмалар (идораларнинг имтиёзга эга категориялари учун).

Жаҳон нархи даражаси, унинг ўзгариб туриш тезлиги жуда кўп омиллар таъсирида бўлади:

- қиймат омили – ижтимоий зарарли меҳнат сарфининг ўзгариши;
- конъюнктура омили – талаб ва таклиф нисбатининг ўзгариши билан боғлиқ;
- давлат томонидан тартибга солиб туриш омили – давлатнинг халқаро савдо соҳасида олиб борадиган иқтисодий сиёсати;
- валюта-молия омили – валюта бозорининг аҳволи;
- сиёсий омил – ҳарбий сиёсий вазият [10].

XX асрнинг иккинчи ярмида мамлакатлар, дунё хўжалиги ҳамда иқтисодий муносабатларнинг иқтисодий-сиёсий ривожланиши ўзига хослиги жаҳон бозорида нархларнинг шаклланишида ўз ифодасини топади.

XX асрнинг иккинчи ярмида жаҳон нархларининг шаклланиш хусусиятлари:

1. XX асрнинг иккинчи ярмида экспорт нархлари ўсиши динамикасида кўтарилиш тенденцияси кузатилди, айниқса, хомашё гуруҳидаги ёнилғи нархи кўтарилди, озиқ-овқат маҳсулотлари нархида унчалик катта кўтарилиш бўлмади. Нархларнинг биринчи марта кўтарилиши Иккинчи Жаҳон уруши билан боғлиқ бўлган бўлса, иккинчиси 1970 йил ўрталари бўлиб ўтган энергетика инқирози натижасида рўй берди.

2. XX асрнинг 50-60 йиллари жаҳон экспортининг барча товарларининг индекс нархи ўртача кўтарилиши билан характерланади;

3. XX асрнинг 80-90 йилларида озиқ-овқат маҳсулотлари, хомашёларнинг баъзи бир турлари, ёнилғи, тайёр маҳсулотлар нархи пасайди [9].

Халқаро савдо операцияларида нархларнинг тўғри белгиланиши товарнинг сифати, тўлов лаёқати ва зиммасига олинган мажбуриятларни бажаришда ишончлилик билан бир қаторда фирманинг нуфузини белгилаб беради. Ҳар бир фирманинг тижорат муваффақиятига эришиш айнан нархларга боғлиқ бўлади, чунки самарали нарх сиёсати товарни сотишдан олинувчи фойда миқдorigа бевосита таъсир кўрсатади. Фирманинг ташқи бозордаги барқарорлиги эса

биринчи навбатда халқаро нарх тизимини ишлаб чиқиш ва кетма-кетликда амалга ошириш, уларни шакллантиришда белгиланган стратегияларга риоя қилишни талаб қилади. Халқаро савдонинг базис нархлари, шартнома нархлари, ҳақиқий (реал) импорт (экспорт) нархларини ажратиб кўрсатиш мумкин.

Базис нархлари аввалги даврда нарх динамикасининг умумий йўналишини ифодалайди. Одатда ташқи савдо (экспорт-импорт) шартномалари тузишда нарх шаклланишини таҳлил қилишда фойдаланилади.

Шартнома нархлари муайян шартномада қайд қилиниб, тузилган халқаро савдо битимларини ҳисоблаб туради. Шу сабабли у нарх тўғрисида энг тўлиқ маълумотларни беради. У одатда тижорат сири ҳисобланиб, шартноманинг битим шартларини шакллантирувчи конфиденциал қисмида кўрсатилади ва ошкор этилиши тақиқланади.

Реал экспорт (импорт) нархлари шартномани бажариш натижасида олинган амалдаги сотув (харид) нархидир. Одатда у шартномада кўрсатилган нархга мос келиши керак, бироқ баъзида томонларнинг ўзаро келишувлари асосида муайян шартномани бажаришда юзага келувчи шарт-шароитлардан келиб чиққан ҳолда кўшимча ёки чегирмалар миқдorigа фарқ қилиши мумкин.

Хулоса ва таклифлар

Халқаро савдо шартномаларини имзолашда хомашё қиймати, иш ҳақи ва транспорт каби харажат омилларининг барқарор эмаслиги яққол кўзга ташланиб турганда харажатларда бўлажак ўзгаришлар ҳақида шартномага қайд этиб қўйиш мақсадга мувофиқ. Савдо алоқаларини амалга оширишда БМТнинг 1980 йилдаги «Халқаро товар олди-сотди шартномалари тўғрисида»ги Конвенциянинг асосий моддаларига асосан юзага келган халқаро савдо удумлари ва амалиётини ҳисобга олган ҳолда томонларнинг мажбуриятларини аниқ белгилаш муҳим аҳамият касб этади.

Халқаро бозорда қўлланувчи нарх стратегиялари ўртасида қуйидагиларни ажратиб кўрсатиш мумкин [6]:

1. «Қаймоғини олиш» стратегияси. Бу стратегия халқаро бозор субъекти кучли рекламадан фойдаланган ҳолда ўз товарини ишлаб чиқариш нархларидан катта фарқ қилувчи нисбатан паст нархларда сотиш орқали юқори молиявий натижаларга эришишини назарда тутди. Одатда мазкур стратегия ишлаб чиқарувчи танланган бозор сегментида харид қобилятининг юқорилигига ишонч ҳосил қилган пайтда янги товарларни сотишда қўлланади. Унинг афзаллиги шундаки, фирма қисқа вақт ичида ташқи бозордаги маркетинг харажатларини қоплаш ва иложи бориша келажакда ўз маҳсулотларини чет эллик ҳамкорларга сотишда маҳсулот нархини пасайтириш механизmidан фойдаланиш имкониятига эга бўлади.

2. «Кириб бориш» стратегияси. Бу стратегия фирманинг қисқа вақт ичида катта бозор улушини эгаллаб олиш мақсадида нисбатан паст нархларда товар билан ташқи бозорга кириб боришни назарда тутди ва баъзида «ёриб кириш» стратегияси деб ҳам номланади. У халқ истеъмоли товарлари оддий технологиялар учун ишлаб чиқариш-техника йўналишидаги маҳсулотлар учун характерлидир. Ташқи бозорга ёриб кирилгандан сўнг нарх нормал даражагача кўтарилади. Ушбу стратегиянинг камчилиги халқаро бозорга кириб олгандан

сўнг фирма узоқ вақт мобайнида мос келувчи нархларни бозордаги ўртача нархларга яқинлаштириш учун ҳаракат қилишидан иборат, чунки бу пайтда харидорлар дастлабки паст нархларга кўникиб қолган бўлади.

3. «Сиқиб чиқариш сиёсати» стратегияси. Мазкур кўп ҳолларда стратегия халқаро бозор субъектлари томонидан бошқа сотувчиларнинг худди шундай товарлари пайдо бўлишининг олдини олувчи жуда паст нархлардан фойдаланиш ҳисобига амалга оширилади. Бундай нарх сиёсатини фақатгина юқори сифатли ва оммавий ишлаб чиқарилувчи модификацияланган товар ишлаб чиқарувчи йирик компания ва фирмалар қўллаши мумкин. Гарчи бу товарлар дастлабки шаклида халқаро бозорда ҳаётийлик даврини яқинлашга яқин бўлса ҳам.

4. «Нарх етакчиси» стратегияси. У етакчи фирма ва ишлаб чиқарувчи компаниянинг нарх шаклланиш механизмидан фойдаланади. Бу эса етакчи «айёрлик» қилмаётган ва адашмаётган ҳолларда эргашиб борувчи фирмалар учун ўзига хос афзалликларга эга.

5. «Табақалаштирилган нарх» стратегияси. Ушбу стратегия осон сегментланувчи ташқи бозорда талаб даражаси юқори, шунингдек, харидорларнинг тақсимланган нархларни қабул қилиш имкониятлари мавжуд ҳолларда самарали бўлади. Мазкур стратегия халқаро бозорнинг турли қисмларида турли маҳсулотларни турли нархларда сотишни рағбатлантириш ёки ушлаб туришга имкон беради. Бундан ташқари, халқаро бозорда нарх стратегиясини ишлаб чиқишда нарх сиёсати шаклланишининг рақобатчиларга йўналиши, экспорт нархларининг халқаро сифат ва мослик стандартлари даражасига боғлиқлиги, халқаро бозор конъюнктурасининг, айниқса, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари соҳасида барқарор эмаслиги каби омилларни ҳам инобатга олиш зарур.

Халқаро бозорга чиқишда нарх дискриминацияси деб номланувчи сиёсатни амалга ошириш катта қизиқиш уйғотади. Бу сиёсатга кўра бир хил товар ёки хизматга жами ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан қатъи назар турли хил сотув нархларининг белгиланиши кўзда тутилади. Мазкур нарх сиёсатини сотувчи халқаро бозорни талабнинг турли нарх мослашувчанлигига эга бўлган алоҳида истеъмолчилар гуруҳига тақсимлаш имкониятига эга бўлган ҳоллардагина амалга ошириш мумкин. Бундай шароитларда сотувчи харид нархини ўзи учун мақбул деб ҳисобловчи чет эллик харидорлар учун бир нарх, бундай юқори нархда сотиб олишга рози бўлмаган харидорлар учун эса арзонроқ нарх белгилайди. Бунда халқаро бозорнинг турли сегментларидаги харидорлар гуруҳини бир-биридан ажратиб қўйиш учун мос келувчи чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. //Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.

2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир/ И.А. Каримов – Т.: Ўзбекистон, 2010. б. 34-50

3. Исмаилова Н.С., Ахрарова Д.А. Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари. Маърузалар матни. ТДИУ, 2013. б. 81-92
4. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. б. 28-31 бетлар.
5. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. с. 17
6. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. б. 114-125
7. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.
8. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. с. 11-21
9. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. с.8-10, 16-37
10. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. с. 39-60