



Алексей ДАЙНЕКО¹, Наталья КАРПОВИЧ²

¹Белорусский национальный технический университет,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: daineko68@mail.ru

²Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: karpovich_nv@list.ru

УДК 339.5

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2023-6-76-85>

Оценка эволюции теорий и факторов международной торговли

Представлен ретроспективный анализ развития теорий внешней торговли, предложена их авторская классификация. Выявлены основополагающие факторы, способствующие активизации экспортно-импортных отношений между странами и регионами. Расширено содержание традиционных факторов научного обоснования внешнеторговых отношений.

Ключевые слова: международная торговля, теория, эволюция, внешнеторговые факторы, конкурентные преимущества, экспорт, импорт.

Alexey DAINEKO¹, Natallia KARPOVICH²

¹Belarusian National Technical University,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: daineko68@mail.ru

²Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: karpovich_nv@list.ru

Evaluation of the evolution of theories and factors of international trade

The article presents a retrospective analysis of the development of theories of foreign trade, their author's classification is proposed. The fundamental factors contributing to the activation of export-import relations between countries and regions are identified. The content of traditional factors of the scientific substantiation of foreign trade relations has been expanded.

Keywords: international trade, theory, evolution, foreign trade factors, competitive advantages, export, import.

© Дайнеко А., Карпович Н., 2023

Введение

Эволюция экономической теории свидетельствует, что вопросы развития внешней торговли представляли интерес для ученых и практиков наряду с проблемами формирования производственных отношений от первых попыток их научного осмысления. Изучение трудов отечественных и зарубежных авторов позволило нам систематизировать научные подходы к определению движущей силы внешней торговли. Мы выделили следующие теории внешней торговли: накопления, конкурентных преимуществ, сбалансированности, факторные, технологические и географические. В основу авторского подхода положены причины, обуславливающие международный товарообмен, а не хронологическое становление научных школ внешней торговли. Границы данной классификации подвижны и условны, однако такая градация способствует лучшему пониманию развития экспортно-импортных отношений в контексте эволюции теорий внешней торговли.

Материалы и методы

Результаты получены на основании собственных исследований. Применялись такие методы, как монографический, абстрактно-логический, индукции, дедукции и др.

Основная часть

Теории накопления. Первые попытки обоснования торговых отношений между странами были предприняты *меркантилистами*.

Фундамент меркантилизма был заложен в трудах А. Монкретьена, Т. Мана, Дж. Д.-Стюарта. Их идеи базировались на ограниченности мирового богатства, воплощенного в золоте и серебре, стремление к накоплению которых являлось движущей силой экономического развития. Например, Т. Ман выступал против жесткого регулирования вывоза драгоценных металлов и считал, что количество денег в стране находится в зависимости от торговли. В связи с этим деньги рассматривались не только как богатство, но и как средство обращения и капитал [1].

Меркантилизм занимался, прежде всего, обоснованием государственной экономической политики, получившей наименование «протекционизм», который предусматривал меры по защите внутреннего рынка от иностранных конкурентов и продвижению национальных товаров на мировом. Поэтому главные принципы сторонников данного подхода заключались в регулировании внешней торговли с целью притока в страну денежных средств (золота и серебра), заградительных тарифах на импортные товары, стимулировании экспорта [2–7].

Теории конкурентных преимуществ. Альтернативный взгляд на причины развития внешней торговли предложили Д. Норт, Д. Юм и А. Смит – основоположники теории абсолютных преимуществ. Ими была сформулирована идея,

что стране выгодно экспортировать те товары, производство которых дешевле, чем в других государствах (абсолютное преимущество экспортера), а импортировать те товары, производственные издержки которых выше, чем у торгового партнера (абсолютное преимущество импортера). При этом экономическое развитие страны в целом базируется на разделении труда, конкуренции и не требует значительного государственного регулирования [8].

Вместе с тем учеными и практиками отмечалось, что государства торгуют между собой даже при отсутствии ярко выраженных абсолютных преимуществ. В 1817 г. Д. Рикардо в работе «Принципы политической экономии и налогообложения» обосновал, что экспорт и импорт могут быть выгодными при отсутствии абсолютных преимуществ. Согласно главной идее ученого, страна обладает сравнительным преимуществом в выпуске того или иного товара, если альтернативные издержки его производства будут ниже, чем в других государствах, а международная торговля способствует росту общей эффективности участвующих в ней национальных экономик [9].

В 1980-х гг. М. Кэмп, П. Кругман, К. Ланкастер, Е. Хелпман выдвинули идею, согласно которой страновая специализация и эффект масштаба обуславливают возникновение торговых отношений между участниками глобального рынка [6, 7, 10, 11]. Истоки данной теории восходят к А. Маршаллу. Он сформулировал утверждение, что группа компаний на мировом рынке может обеспечить концентрацию рабочей силы и содействовать распространению инноваций [12]. Данные идеи послужили обоснованием преимущества экспортной специализации страны на ограниченном товарном портфеле, что повлияло на рост экономической эффективности производства и сбыта.

В дальнейшем теории преимуществ (абсолютных, относительных, специализации) трансформировались М. Портером в его теорию конкурентных преимуществ [13]. Поиск новой парадигмы экономического развития привел его к выводу, что единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны, – это продуктивность использования ресурсов.

Теории сбалансированности. Ряд авторов (Дж. Милль, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. Мид) базис международной торговли сформировали на принципах классического рыночного равновесия. Так, А. Маршалл в работе «Чистая теория внешней торговли» рассмотрел предпосылки внешнеторговых отношений, а также изменение международного спроса и предложения при помощи графического отображения [12]. Все задачи международной торговли ученый подразделил на два класса:

первый – снижение общего объема экспорта страны востребованных на мировом рынке товаров приводит к получению ею в обмен на свой уменьшенный экспорт увеличение, а не уменьшение предложения иностранных товаров;

второй – рост количества товаров, которые страна производит на экспорт, способствует значительному уменьшению затрат, при которых она может их производить, так что последующее падение их стоимости уменьшает общее количество импорта, получаемого в обмен на них.

Теории сравнительных преимуществ учитывал в работе «Принципы политической экономии» Дж. Милль. Он обосновал, что наличие взаимной торговли между странами способствует установлению сбалансированной цены на товар, которая представляет собой промежуточное значение цен товаров до начала торговли [14]. Дж. Мид в труде «Геометрия международной торговли» представил равновесие при свободной торговле и нулевом торговом балансе, используя непосредственно графическую интерпретацию экспорта и импорта. Им выдвинут тезис, что благосостояние потребителей одной страны может быть улучшено без ухудшения благосостояния потребителей другой посредством условий обмена неизменного количества товаров [15].

Факторные теории. В начале XX в. шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин выдвинули идею, что эффективность международной торговли базируется преимущественно на дифференцированной ресурсной оснащенности и интенсивности использования ресурсов по странам и регионам, получившей название теории соотношения факторов производства. В основу был положен закон их пропорциональности: в открытой экономике каждое государство специализируется на выпуске товара, требующего больше факторов, которыми оно относительно лучше наделено, а международная торговля – это обмен избыточных факторов на редкие. При этом торговля товарами как бы заменяет более сложные процессы мобильности производственных факторов (теорема Хекшера – Олина) [16, 17].

П. Самуэльсоном и Г. Джонсом была предложена теория специфических факторов производства [18, 19]. Главная ее идея состоит в том, что в основе международной торговли лежат отличия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран этими факторами. При этом факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а для сектора, конкурирующего с импортом, – сокращаются (теорема Самуэльсона – Джонса).

Однако В. Леонтьев, анализируя внешнюю торговлю США, сделал выводы, что доля капиталоемких товаров в экспорте уменьшалась при условии достаточно дешевого капитала, а трудоемких при этом возрастала, несмотря на сравнительно высокий уровень заработной платы американских рабочих («парадокс Леонтьева») [20].

Технологические теории. Дальнейшие попытки найти причины выгодной взаимной торговли сформировали еще один фундамент развития торговых отношений, который можно назвать технологическим.

Внутриотраслевая торговля имеет важное значение для высокотехнологичных секторов экономики развитых стран, так как их промышленные отрасли находятся на сопоставимом уровне прогресса по состоянию ресурсной оснащенности, факторной производительности, затратам и ценам. При этом межотраслевая специализация не может обеспечить взаимные конкурентные преимущества. Первые попытки объяснить наличие внутриотраслевой торговли принадлежат Б. Балассу [21], а последующее научное развитие данных идей

нашло свое продолжение в трудах Г. Грубеля, П. Ллойда и др. [22]. Согласно данной теории, причинами внутриотраслевой торговли являются стремление потребителей разнообразить и диверсифицировать потребительскую корзину, сходная структура потребительских предпочтений, а также эффект масштаба.

В начале 1960-х гг. С. Линдер обосновал, что товар может экспортироваться только в случае насыщения внутреннего рынка. При этом необходимым условием эффективного экспорта одного государства является пересекающаяся (сопоставимая) структура спроса в потенциальной стране-импортере [23].

Межотраслевой обмен был предметом изучения М. Познера, который в работе «Международная торговля и технические изменения» выявил наличие временного лага от производства до экспорта товаров, причем этот период значительно варьирует в разных странах [24]. Данный факт послужил базисом теории технологического разрыва. По мнению М. Познера, в основе международной торговли лежит разная скорость научно-технического прогресса. Поэтому часто международная торговля развивается между технологическими обеспеченными странами (экспортерами) и импортерами инновационных технологических товаров, которые самостоятельно не смогли их произвести.

Некоторые аспекты влияния технологического фактора на состояние международной торговли были исследованы Р. Вероном, на основании которых он разработал теорию международного жизненного цикла товара. В статье «Международные инвестиции и международная торговля в жизненном цикле товара» ученый объяснил развитие мировой торговли готовыми товарами на основе этапов их жизни. Под ними он понимал период времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца (экспортера) [25].

Географические теории. С развитием систем учета функционирования внутреннего рынка и внешней торговли ученые и практики отметили, что экспорт (импорт) осуществляет небольшая часть фирм. В развитых странах во внешнюю торговлю было вовлечено около 20 % производственных организаций. Однако они существенно отличались от предприятий, реализующих свою продукцию только на внутреннем рынке, в сторону передовых технологий, масштаба деятельности, большего уровня доходности и ресурсной производительности, высококвалифицированного персонала.

Наиболее известной концепцией, объясняющей такое положение вещей, стала модель М. Мелитца. Он исходил из того, что фирмы, даже в рамках одной отрасли, различаются по уровню производительности [26]. Только наиболее продуктивные и, следовательно, наиболее прибыльные фирмы могут позволить себе высокие невозвратные издержки, например по созданию нового экспортного товара, адаптированного к потребностям зарубежного рынка.

Авторской интерпретацией мотивов деятельности фирм на международном рынке стала теория неполных контрактов, разработанная О. Хартом и Б. Холмстрем. Ученые отмечали, что большинство международных торговых контрактов охватывают поставки специфических товаров (компонентов, сырья, полуфабрика-

тов), которые необходимы для выпуска определенного товара и лишены смысла продаваться на рынке самостоятельно без привязки к основному производству [27, 28].

Дальнейшее развитие факторов внешней торговли нашло отражение в международных процессах под названием «глобальные цепочки добавленной стоимости» (Global value chains (GVCs)). Первоначально идея производственной цепочки была выдвинута М. Портером. Он считал, что каждая компания может быть представлена как совокупность различных видов деятельности, направленных на разработку, производство, маркетинг, доставку и обслуживание своих продуктов, а все эти виды деятельности объединяются в цепочку создания стоимости [29].

Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости получила широкое развитие во втором десятилетии XXI в., что было связано преимущественно со статистическими сложностями оценки объемов международной торговли, двойным и множественным счетом и возникновением в этой связи ложных торговых дисбалансов. По данным ЮНКТАД, около 28 % мирового торгового оборота приходится на промежуточные товары, стоимость которых несколько раз включена в итоговый объем экспорта за счет того, что они несколько раз пересекали национальные границы [30].

Глобальные цепочки добавленной стоимости становятся предметом государственной экономической стратегии различных стран и объектом анализа международных организаций, во многом определяющими правила игры в мировой экономике. В 2013–2014 гг. ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД была разработана методология учета глобальных цепочек добавленной стоимости в международной статистике мировой торговли. Например, совместная инициатива ОЭСР и ВТО по торговле добавленной стоимостью (TiVA) рассматривает добавленную стоимость каждой страны в производстве товаров и услуг, которые потребляются во всем мире. Показатели TiVA предназначены для нового понимания торговых отношений между государствами [31].

Для описания внешнеторговой деятельности страны или группы государств некоторые исследователи предложили использовать гравитационные модели, которые являются разновидностью экономико-математических и представляют собой один из способов определения и оценки ключевых факторов, оказывающих влияние на развитие международной торговли. Становление данных моделей началось с работ Я. Тинбергена. Как экономист-международник, он выявил зависимость объема взаимной торговли между странами от их экономических размеров (прямая взаимосвязь) и издержками торговли (обратная взаимосвязь) [32].

В современных условиях весь накопленный научный багаж знаний и его апробация практикой в области развития внешней торговли смещаются в сторону формирования общей теории внешней торговли, аккумулирующей идеи пространственной экономики. Основы последней были заложены в работах П. Кругмана. Он утверждал, что вместо равномерного распределения по всему миру

производство и торговля имеют тенденцию концентрироваться в некоторых странах и регионах. Сформулированная им модель получила название «центр – периферия» [33].

Заключение

Все теории мировой торговли в ретроспективном срезе отражают разные причины, факторы и последствия торговых отношений на глобальном рынке. Однако апробация теоретических выводов на практике в чистом виде в принципе невозможна. Прикладные задачи в итоге опираются на фундаментальный анализ, преследуя цели оптимизации действий экспортеров и импортеров. На современном отрезке экономического развития все еще сохраняется научный интерес к обоснованию движущих сил международной торговли.

Большинство современных ученых исходят из того, что в основе международной торговли лежат преимущественно сравнительные преимущества. Вместе с тем предлагаются новые источники конкурентоспособности на макро- и микроуровне: многообразие фирм, разный уровень государственных институтов в торгующих странах, расстояние торговли, интеграционные процессы, институциональные различия и т. д., а также меры торговой политики [2–7, 34–39].

В настоящее время существенно изменились условия и факторы, оказывающие влияние на развитие международной торговли. Целый ряд базовых, более ранних, теорий их не учитывает. В данной связи использование таких теоретических предпосылок не является эффективным. Необходим учет современных тенденций и факторов развития международной торговли. Перечислим основные [34–39].

Цифровизация международной торговли, использование сети Интернет как в самой торговле, так и во взаиморасчетах приводят к ускорению всех процессов в цепочке поставок товаров и оказания услуг. Появление электронных торговых площадок в корне изменило саму концепцию международной торговли.

Опережение темпов роста торговли услугами в мировой экономике. Более двух третей ВВП развитых стран мира формируется за счет добавленной стоимости в этой сфере. Услуги выходят на первое место по потреблению в мире. Эпидемия COVID-19 оказала стимулирующее влияние на данную тенденцию. Лидируют информационно-коммуникационные и бизнес-услуги.

Научно-исследовательские разработки становятся базовым фактором социально-экономического развития в мировой экономике. Страны и корпорации увеличивают вложения в данный сектор, что является предпосылкой научно-технического прогресса и его этапа – научно-технической революции.

В мире формируется новая энергетическая экономика: доступ к ресурсам и источникам генерации энергии имеет решающее значение. Происходит их постепенное перераспределение в сторону декарбонизации, что способствует развитию зеленой экономики.

Значительная часть международной торговли осуществляется в рамках обмена между материнскими и дочерними филиалами транснациональных корпо-

раций, расположенных в разных странах мира. Международная торговля приобретает «внутрифирменный» характер.

Формируются новые глобальные цепочки создания стоимости как результат эпидемии и санкционной политики ряда государств. Происходит перераспределение глобальных потоков движения товаров и услуг, образуется новая производственно-торговая модель мировой экономики. Осуществляется перенос производств в развивающиеся страны, что обуславливает их технологическое перевооружение.

Снижается роль международных структур, регулирующих внешнюю торговлю государств. Организации системы ООН, Всемирная торговая организация постепенно теряют свое влияние на внешнеторговые потоки. Все большее значение приобретают двусторонние договоренности, региональные интеграционные союзы и соглашения. Происходит регионализация мировой экономики и торговли.

Сокращается продолжительность циклов между мировыми финансовыми кризисами. В период кризиса страны объективно закрывают свои рынки, уменьшают экспорт, усиливают государственное регулирование национальной экономики. Это все дестимулирует рост международной торговли.

Выход на мировой финансовый рынок новых электронных денег – биткоинов и других видов криптовалют, которые не подвергаются контролю со стороны регуляторов. В данной связи эти валюты обеспечивают львиную долю функционирования теневой экономики в мире.

Мобильность трудовых ресурсов обуславливает их концентрацию в мировых центрах экономического развития. Происходит перераспределение такого фактора производства, как труд, в страны с более высокими доходами и уровнем жизни. Наблюдается его дефицит в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. Международные потоки товаров и услуг также переориентируются в данные центры.

Доллар США, как мировая валюта, постепенно утрачивает свое влияние. Благодаря экспансионистской политике США страны активизируют взаиморасчеты в национальных валютах и поиск альтернативы доллару США в глобальной финансовой системе. Национальные банки ищут замену государственным облигациям США для пополнения своих резервов.

Для осуществления эффективных экспортно-импортных операций странам необходимо учитывать влияние названных факторов и корректировать свои внешнеторговые стратегии исходя из использования их положительных аспектов и нейтрализации отрицательных.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Mun, T. England's treasure by forraign trade, or, The ballance of our forraign trade is the rule of our treasure [Electronic resource] / T. Mun; The University of Michigan Library. – Mode of access: <http://name.umd.umich.edu/A51598.0001.001>. – Date of access: 13.03.2023.

2. Киреев, А. П. Международная экономика: в 2 ч. / А. П. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 1997. – Ч. I: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 416 с.
3. Киреев, А. П. Теории международной торговли 21 века [Электронный ресурс] / А. П. Киреев. – Режим доступа: http://www.alexekireyev.com/sites/default/files/articles/01_Kireyev_Theories_of_International_Trade_of_the_21st_Century_Jan.17__2011.pdf. – Дата доступа: 20.03.2023.
4. Олейнов, А. Г. Экономика международных отношений / А. Г. Олейнов. – М.: МГИМО МИД России, 2018. – 388 с.
5. Олейнов, А. Г. Теории международной торговли и внешнеторгового регулирования (часть 1) / А. Г. Олейнов // Мировое и нац. хоз-во. – 2020. – № 2. – С. 1–28.
6. Бородин, К. Г. Теории международной торговли и торговая политика / К. Г. Бородин // Внешнеэкон. бюл. – 2005. – № 12. – С. 4–14.
7. Бородин, К. Г. Теории международной торговли и торговая политика / К. Г. Бородин // Внешнеэкон. бюл. – 2006. – № 1. – С. 9–18.
8. Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – Indianapolis: Liberty Classics, 1981. – 618 p.
9. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo. – Indianapolis: Liberty Fund, 2004. – 512 p.
10. Krugman, P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade / P. Krugman // Journal of International Economics. – 1980. – № 10. – P. 151–175.
11. Кругман, П. Р. Международная экономика / П. Р. Кругман, М. Обстфельд. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 832 с.
12. Marshall, A. The Pure Theory of Foreign Trade [Electronic resource] / A. Marshall. – Mode of access: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/marshall/foreigntrade.pdf>. – Date of access: 20.03.2023.
13. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations [Electronic resource] / M. Porter. – Mode of access: https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf. – Date of access: 20.03.2023.
14. Mill, J. S. Principles of Political Economy / J. S. Mill. – Indianapolis/ Cambridge: Hackett Publishing Company, Inc., 2004. – 350 p.
15. Meade, J. A. Geometry of International Trade / J. A. Meade. – London: George Allen & Unwin, 1952. – 112 p.
16. Heckscher, E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income / E. Heckscher // Ekonomisk Tidskrift. – 1919. – № 21. – P. 497–512.
17. Ohlin, B. Interregional and International Trade. Revised Edition / B. Ohlin. – Harvard University Press, 1967. – 324 p.
18. Samuelson, P. A. International Factor-Price Equalization Once Again / P. A. Samuelson // The Economic Journal. – 1949. – № 59. – P. 181–197.
19. Johnson, H. G. Economic Expansion and International Trade / H. G. Johnson // The Manchester School. – 1955. – № 23. – P. 95–112.
20. Leontief, W. W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined / W. W. Leontief // Proceedings of the American Philosophical Society. – 1953. – № 97. – P. 332–349.
21. Balassa, B. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries / B. Balassa // American Economic Review. – 1966. – № 56. – P. 466–473.
22. Grubel, H. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade [Electronic resource] / H. Grubel, P. Lloyd. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/227552823_The_Empirical_Measurement_of_Intra-Industry_Trade. – Date of access: 15.01.2023.
23. Linder, S. B. An Essay on Trade and Transformation [Electronic resource] / S. B. Linder. – Mode of access: https://is.muni.cz/el/1456/podzim2017/MPE_MEEK/um/doplňkova_literatura/kapitola_7/Linder__1961_.pdf. – Date of access: 18.01.2023.
24. Posner, M. International Trade and Technical Change / M. Posner // Oxford Economic Papers. – 1961. – № 13. – P. 323–359.

25. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – № 80. – P. 190–207.
26. Melitz, M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity / M. Melitz // Econometrica. – 2003. – № 71. – P. 1695–1725.
27. Hart, O. D. Firms, Contracts, and Financial Structure / O. D. Hart. – New York: Oxford University Press, 1995. – 228 p.
28. Holmström, B. R. Equilibrium Long-Term Labor Contracts [Electronic resource] / B. R. Holmström. – Mode of access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/220774/1/cmsems-dp0414R.pdf>. – Date of access: 20.03.2023.
29. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
30. Measuring value in global value chains [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/220774/1/cmsems-dp0414R.pdf>. – Date of access: 18.01.2023.
31. Guide to the OECD TiVA Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/58aa22b1-en.pdf?expires=1679761790&id=id&accname=guest&checksum=1867D1BC4B40ECAC137E3CF4707DCACD>. – Date of access: 16.01.2023.
32. Тинберген, Я. Предложения по поводу международной экономической политики [Электронный ресурс] / Я. Тинберген. – Режим доступа: http://analyticalschool.seinst.ru/milestones-of-economic-thought/VEH16_Tinbergen.pdf. – Дата доступа: 20.03.2023.
33. Krugman, P. R. Increasing Returns and Economic Geography Economy [Electronic resource] / P. R. Krugman. – Mode of access: https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1991.pdf. – Date of access: 20.03.2023.
34. Международная конкурентоспособность экспортного потенциала белорусской промышленности / А. Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Право и экономика, 2020. – 286 с.
35. Дайнеко, А. Е. Векторы эффективности экономики Беларуси: избр. науч. тр. / А. Е. Дайнеко. – Минск: Право и экономика, 2021. – 590 с.
36. Дайнеко, А. Е. Электронные торговые площадки как инструмент активизации экспорта промышленных предприятий Республики Беларусь / А. Е. Дайнеко // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: материалы 16-го междунар. науч. семинара, Минск, 26 марта 2020 г. – Минск: Право и экономика, 2020. – С. 26–28.
37. Дайнеко, А. Е. Новый мировой энергетический тренд в контексте евразийской экономической интеграции / А. Е. Дайнеко // Перспективы евразийской экономической интеграции: материалы форума, Минск, 16–17 марта 2022 г. – Минск: Четыре четверти, 2022. – С. 15–18.
38. Дайнеко, А. Е. Факторы и условия развития внешней торговли Беларуси / А. Е. Дайнеко // Актуальные вопросы переработки мясного и молочного сырья: сб. науч. тр. / Ин-т мясо-молоч. пром-сти; редкол.: А. В. Мелешеня (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2017. – Вып. 11. – С. 19–29.
39. Внешнеэкономическая стратегия Республики Беларусь: теоретические и практические аспекты / А. Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А. Е. Дайнеко, Т. С. Вертинской. – Минск: Беларуская навука, 2016. – 302 с.

Поступила в редакцию 05.04.2023

Сведения об авторах

Дайнеко Алексей Евгеньевич – профессор кафедры маркетинга факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства, доктор экономических наук, профессор, академик;

Карпович Наталья Викторовна – заведующая отделом продовольственной безопасности, кандидат экономических наук, доцент

Information about the authors

Daineko Alexey Evgenievich – Professor of the Marketing Department of the Faculty of Marketing, Management, Entrepreneurship, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician;

Karpovich Natallia Viktorovna – Head of Food Safety Department, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor