# Введение

На протяжении уже по меньшей мере последних трех столетий ведутся последовательные теоретические исследования в области международной торговли, направленные на систематическое изучение оптимального поведения страны на внешнеторговой арене. Рассмотрим классические (неоклассические) теории международной торговли. Первая теория – теория меркантилизма (Mercantilism) – направление экономической мысли, разработанное европейскими учеными, подчеркивавшими товарный характер производства (Tomas Mun, 1571–1641; Sir William Petty, 1623–1687). Меркантилисты придерживались взглядов, согласно которым количество мирового богатства ограничено и поэтому благосостояние одной страны могло увеличиться только за счет обнищания другой. Поэтому для укрепления национальных позиций государство должно: поддерживать положительный торговый баланс; регулировать внешнюю торговлю, поощряя увеличение экспорта при одновременном сокращении импорта; запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить его беспошлинный импорт; запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополий. Ограниченность меркантилистов состоит в том, что они не смогли понять, что обогащение стран возможно не только за счет перераспределения уже существующего богатства, но и за счет его наращивания.

Цель работы – рассмотреть неотехнологические теории мировой торговли.

Задачи работы – рассмотреть причины развития экономических связей между странами; обозначить основные неотехнологические теории: меркантилистскую теорию; теорию соотношения факторов производства; парадокс Леонтьева; теорию модели прямых инвестиций; теорию передачи технологии.

# 1. Причины развития экономических связей между странами

Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений – это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда, а с другой стороны, – к перемещению этих факторов между странами.

## 1.1 Международное разделение труда

Вследствие разной наделенности факторами производства хозяйствующие субъекты специализируются на производстве ограниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться этой продукцией для удовлетворения своих потребностей. Вначале разделение труда зарождается в рамках страны, затем охватывает соседние страны и, наконец, весь мир.

Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве товаров и услуг, которыми они обмениваются между собой. До промышленного переворота (конец XVIII – первая половина XIX вв.) международное разделение труда базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами: климатом, почвами, недрами, водными и лесными ресурсами и т.д. Затем усиливается специализация, основывающаяся на различиях в наделенности стран остальными факторами производства – капиталом, трудом, предпринимательскими способностями, знаниями. Именно это сегодня во многом определяет, на производстве каких товаров и услуг для мирового рынка специализируется страна. Так, Россия и сто лет тому назад, и сейчас поставляет на мировой рынок продукцию, производство которой обеспечивается прежде всего обилием природных ресурсов (на их базе тогда производились и экспортировались зерно, лен, лесоматериалы, сейчас – энергоносители). Однако в настоящее время в российском экспорте значительное место занимают товары, производство которых связано с обилием не только природных, но и других ресурсов (например, металлы и удобрения), или же вообще не зависит от наличия природных ресурсов в стране (вооружение).

## 1.2 Движение факторов производства

Странам целесообразно не только использовать изобилие одних и скудость других факторов для налаживания экспорта и импорта тех или иных товаров и услуг, но и экспортировать имеющиеся в изобилии и импортировать недостающие факторы производства. Бедные капиталом страны активно привлекают его из-за рубежа, избыточная для одних стран рабочая сила стремится найти себе применение в других странах, государства с развитой наукой вывозят технологию туда, где такой собственной технологии нет. Международное движение факторов производства зависит не только от спроса и предложения этих факторов в разных странах, но и от их мобильности, различных барьеров на пути движения факторов и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее, объем международного движения факторов производства вполне сопоставим с объемом международной торговли.

На этой основе строятся теории международной торговли и международного движения факторов производства.

# 2. Основные теории мировой торговли

## 

## 2.1 Меркантилистская теория международной торговли

Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, разработанная и проводившаяся в жизнь в XVI–XVIII вв. Сторонники этой теории не учитывали той выгоды, которую в ходе международного разделения труда страны получают от импорта иностранных товаров и услуг, а экономически оправданным считали только экспорт. Поэтому меркантилисты считали, что стране нужно ограничивать импорт (кроме импорта сырья) и стараться все производить самой, а также всячески поощрять экспорт готовых изделий, добиваясь притока валюты (золота). Приток золота в страну в результате положительного торгового баланса увеличивал возможности накопления капитала и тем самым способствовал экономическому росту, занятости и процветанию страны.

Главным недостатком этой теории следует считать представление меркантилистов, идущее еще от средневековья, что экономическая выгода одних участников товарообменной сделки оборачивается экономическим ущербом для других (стран-импортеров). К главному достоинству меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов. В России наиболее ярким меркантилистом был, вероятно, Петр I, который всячески поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

## 2.2 Теория абсолютных преимуществ

Из совершенно другой предпосылки (по сравнению с меркантилистской теорией) исходила теория абсолютных преимуществ. Ее создатель, Адам Смит, начинает первую главу своей знаменитой книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) словами о том, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда», и далее приходит к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществами.

Теория абсолютных преимуществ гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества. В противоположность меркантилистам А. Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, разделяя выдвинутый французской экономической школой физиократов принцип «laissez-faire» – невмешательства государства в экономику.

К наиболее сильной стороне теории абсолютных преимуществ нужно отнести то, что она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, к слабой стороне – что она не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

## 2.3 Теория сравнительных преимуществ

Отмеченный выше недостаток теории абсолютных преимуществ стимулировал появление теории относительных преимуществ. Бывший лондонский дилер Давид Рикардо в своей книге «Принципы политической экономии и налогового обложения» (1817) посвятил этой теории главу, в которой доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. В своем знаменитом условном примере с производством вина и сукна в Португалии и Англии Рикардо математически доказал, что хотя в Португалии производство этих двух товаров обходится дешевле, чем в Англии (т.е. у Португалии есть абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у нее издержки по сравнению с сукном ниже. В свою очередь, Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому что по нему издержки сравнительно ниже, чем по вину, которое ей выгоднее ввозить из Португалии в обмен на английское сукно.

Допустим, что отрез сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л и что издержки производства измеряются только затратами труда. На производство отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, в Англии – 100 работников, а на производство бочонка вина – годовой труд соответственно 80 и 120 работников.

Если Португалия откажется от производства сукна и будет импортировать его из Англии, то на каждом отрезе она будет экономить годовой труд своих 10 работников. В свою очередь, если Англия откажется от производства вина, то на каждом бочонке она сэкономит годовой труд своих 20 работников.

В примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она и разная, то. как указывали последователи Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ. В нашем случае, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получает выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, а у последней эта выгода, наоборот, будет не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 фунтов стерлингов, а их заработную плату 'в Англии – в 2000 фунтов стерлингов.

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды (в нашем примере это – Португалия), а другим – больше (Англия). В этом – огромное достижение рикардианской теории, которая доказывает, что и во внешней торговле подтверждается идея Смита о выгодности разделения труда для всех его участников. Основным недостатком теории Рикардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

## 2.4 Теория соотношения факторов производства

На поставленный выше вопрос во многом отвечает теория соотношения факторов производства, разработанная шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином и подробно изложенная в книге последнего под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933). Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж.-Б. Сэем и дополненную затем другими экономистами, теория Хекшера – Олина обращает внимание на различную наделенность стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как Хекшер и Олин сосредоточились только на двух факторах). Обилие, избыток одних факторов в стране делает их дешевыми по сравнению с другими, скудными факторами. Производство любой продукции требует комбинации факторов, и товар, в производстве которого преобладают сравнительно дешевые, избыточные факторы, будет относительно дешев и внутри страны, и на внешнем рынке и тем самым будет обладать сравнительными преимуществами. Согласно теории Хекшера-Олина страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства.

## 2.5 Парадокс Леонтьева

Теория Хекшера-Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны. Американский экономист российского происхождения В. Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в 1947, 1951 и 1967 гг., указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера–Олина: более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. Так называемый парадокс Леонтьева объясняли по-разному: высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности); на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США). Но в целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера-Олина, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях.

Россию можно отнести скорее к типичному для теории Хекшера-Олина случаю: изобилием природных ресурсов, наличием больших производственных мощностей (т.е. реального капитала) по переработке сырья (металлургия, химия) и ряда передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения и товаров двойного назначения) объясним больший экспорт сырья, простой металлургической и химической продукции, военной техники и товаров дойного назначения. В то же время теория Хекшера – Олина не дает ответа на вопрос, почему из современной России с ее огромными сельскохозяйственными ресурсами мало экспортируется сельскохозяйственной продукции, а наоборот, она импортируется в огромных количествах; почему при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы страна мало экспортирует, но много импортирует гражданской машиностроительной продукции. Вероятно, для объяснения причин международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

## 2.6 Теория конкурентных преимуществ

Во многом именно вопросу эффективного использования факторов производства посвящена теория конкурентных преимуществ американского профессора Майкла Портера. В своей книге «Международная конкуренция» (1990) он на основании анализа более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран приходит к выводу, что международные конкурентные преимущества действующих в этих отраслях и подотраслях национальных фирм зависят от того, в какой макросреде осуществляется их деятельность в собственной стране. Макросреда определяется не только факторами производства, но и характером спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок), развитостью родственных и смежных отраслей, уровнем менеджмента и конкуренции в стране, а также экономической политикой правительства и даже случайными событиями (войной, неожиданными изобретениями и т.д.). Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, которых Портер называет детерминантами), определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке.

## 2.7 Теория цикла жизни продукта

Теория «цикла жизни продукта» широко распространилась, так как объясняла закономерности развития внешней торговли большой группы товаров.

В соответствии с теорией объяснялось производство хлопчатобумажных тканей в Пакистане и Индии, консервов в Аргентине и Бразилии и т.д. Здесь длительность «цикла жизни», начиная от производства хлопчатобумажных изделий в Англии и кончая их изготовлением в Индии, составила десятки, а иногда и сотни лет.

Несмотря на технические трудности, связанные с невозможностью дать точные количественные характеристики «циклу жизни продукта» во внешней торговле, теория распространилась как среди экономистов, так и политиков высокого ранга. Она использовалась прежде всего для объяснения торговли технологически сложными товарами.

Последующие события выявили недостатки теории, некоторое ограничение ее приложения. Во-первых, производство ряда товаров (например, ориентированных на спрос элитарных групп населения, таких дорогостоящих товаров, как яхты, автомобили и т.д.) сохранялось в узкоспециализированных районах и не распространялось на другие страны.

Во-вторых, теория закрепляла за США лидирующее положение, поскольку они его уже занимали.

Это делало бесперспективными попытки развивающихся стран добиться изменения своего положения в международном разделении труда. Вторые роли отводились и развитым странам Европы и Японии.

Однако в последнее время некоторые страны (Япония и Германия) смогли догнать и даже перегнать США, специализируясь на определенных видах производств. В дальнейшем в теорию «цикла жизни продукта» были включены дополнения. Понятие «нововведение» охватило открытия и технические усовершенствования, направленные не только на удовлетворение вкусов наиболее обеспеченных потребителей, но и на сокращение потребностей в земельных ресурсах (что важно для западноевропейских фирм) и в сырье (в этом заинтересованы японские компании).

Дополнения отразили реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять – пятнадцать лет. В ряде случаев производство высококачественных товаров, ориентированных на удовлетворение вкусов элитарных потребителей, продолжало сохраняться в одном месте, не обнаруживая никакой тенденции к перемещению за границу.

Несоответствия на практике дополнялись нерешенностью ряда проблем внешней торговли. Вопрос, который постоянно задавали политические руководители развитых стран, звучал так: «Почему отдельные фирмы ряда стран приобретают конкурентные преимущества в специфических отраслях промышленности, уступая одно временно лидерство в других областях?»

Требовались конкретные рекомендации относительно государственных программ поддержки национального предпринимательства, его выведения на мировой рынок. Попытку совместить элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности фирм предпринял американский исследователь М. Портер, чтобы ответить на вопрос: «Почему фирмы конкретных стран приобретают конкурентные преимущества в отдельных отраслях?»

В конце 80-х годов ученый провел исследования в десяти крупнейших промышленных странах, на которые приходилась 1/3 мирового экспорта. Результаты исследований позволили ему разработать теорию «международной конкурентоспособности наций», показывающую взаимосвязь четырех главных параметров, от которых зависит конкурентоспособность страны на мировых рынках.

По мнению М. Портера, четырьмя главными параметрами, определяющими развитие современной внешней торговли, являются: факторные условия; условия спроса, близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция.

Дополняя учение неоклассической школы, М. Портер признает значимость первого параметра – факторных условий, численность которых увеличивается путем введения новых.

В отличие от создателей неоклассической теории, он считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке. Нехватка пространства заставила японцев создать методику жестко гарантированной поставки товаров в срок. В других странах ситуация аналогична. Швейцарские фирмы, «столкнувшиеся» после второй мировой войны с нехваткой рабочей силы, пошли по пути повышения производительности труда.

Второй параметр – условия спроса – представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

Нерешенным оказался вопрос о национальных культурных, образовательных и экономических особенностях, способствующих выходу национальных фирм на мировой рынок. Чем объясняются конкурентные преимущества, скажем, какой-либо японской отрасли, а не американской или швейцарской.

Развивая теорию С. Линдера, М. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, проживающие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, что обеспечивало их экспорт японскими компаниями. Американская система быстрого приготовления пищи получила популярность во всем мире и обеспечила экспорт американской технологии соответствующего типа.

Третий параметр – близкие и обслуживающие отрасли–характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

Близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

Наконец, четвертый параметр – стратегия фирмы и конкуренция – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех.

Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Большинство таких государственных фирм отличается низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью.

Большинство конкурентоспособных компаний действует одновременно, конкурируя в равных условиях. Итальянские ювелирные фирмы сосредоточены в городах Ареццо и Валенца, компании по производству кухонных ножей и вилок – в Золингене (Германия), Секи (Япония) и т.д.

Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствуя поиску ею внешних рынков. Внутренняя конкуренция не позволяет национальным фирмам, обвиняя в своих неудачах иностранцев, искать государственную поддержку. Вместе с тем та же конкуренция на внутреннем рынке разрешает активно искать внешний сбыт при условии достаточной конкурентоспособности товара.

Теория М. Портера официально признана, о чем свидетельствует тот факт, что ученый принимал участие в разработке практических рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров США, Австралии, Новой Зеландии.

## 2.8 Другие теории международной торговли

Существуют теории международной торговли, не связанные с теорией сравнительных преимуществ, а дополняющие ее. Так, теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста Пола Кругмана объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Отсюда таким странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля). Примером может служить торговля автомобилями между странами – их производителями.

К теории Кругмана близка теория внутриотраслевой международной торговли английского экономиста венгерского происхождения Белы Балассы, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов.

Разработчики так называемой стандартной модели международной торговли английские экономисты Эджуорт и Маршалл, а также американский экономист австрийского происхождения Хаберлер считали теорию Смита, Рикардо, Хекшера-Олина частными случаями более общей картины, для которой полная специализация одной страны на том или ином товаре или группе товаров не характерна.

Таковы главные теории, объясняющие причины торговли товарами и услугами между странами. Теперь перейдем к краткому рассмотрению теорий, объясняющих движение производственных факторов между странами. Использование теории Хекшера-Олина для объяснения движения факторов производства. В теории Хекшера–Олина оба фактора – труд и капитал – мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю, как это происходит, например, с международным движением капитала, на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которые иначе могли бы быть туда экспортированы. Другим выводом из теории Хекшера-Олина, который был сделан американским экономистом Полом Самуэльсоном, является то, что перемещение факторов производства между странами ведет к выравниванию цен, точнее, к выравниванию соотношения цен на эти факторы в разных странах. Подобный вывод нередко называется теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона.

# Заключение

Основные законы международного разделения труда сформулированы в эпоху промышленной революции великими английскими экономистами. «Теория абсолютных преимуществ» Адама Смита (1723–1790) утверждает, что на некоторой территории следует сосредоточить имеющиеся на ней ресурсы в производстве только тех товаров, издержки производства которых здесь меньше, чем на других территориях, при этом отказавшись от производств, которые эффективнее в иных местах, рассчитывая получить эти недостающие продукты в обмен на свои. Смит уподобляет национальное хозяйство семейному и говорит, что пытаться производить все виды товаров в одной стране столь же неоправданно и даже нелепо, как если бы один работник пытался сам изготовить все нужные ему вещи вместо того, чтобы добиться мастерства в изготовлении какой-нибудь одной и торговать ею.

Но может случиться и так, что производство всех товаров и услуг в данной стране более эффективно, чем в других. Тогда ей все же выгоднее сосредоточить ресурсы в тех производствах, где ее превосходство в экономической эффективности особенно велико. Соответственно, менее развитой стране выгоднее специализироваться на отраслях, в которых она отстает слабее. Практически всегда из любых двух стран ни одна не окажется более эффективным производителем всех продуктов, выпуск которых возможен в других странах. Разделение же между этими странами отраслей специализации вызовет увеличение их суммарных производственных возможностей, причем выигрыш от взаимной торговли получат обе страны. Это – так называемая «теория относительных преимуществ», обоснованная Давидом Рикардо (1772–1823 г.).

# Список литературы

1. Гусейнов Р.М. История экономических учений: Учебное пособие. – М.: Экономикс, 2002. – 680 с.
2. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. – М.: Мысль, 1995. – 639 с.
3. Замятнин В.Н. История экономических учений: Учебное пособие для студентов экономических специальностей. – М.: Вузиздат, 2004. – 820 с.
4. Негиши Т. История экономической теории. – М.: Просвещение, 1995. – 305 с.
5. Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Мысль, 2002. – 694 с.