



## Участие России в международной конной торговле

*Е.В. Басалаева*

*Кандидат экономических наук*

*(Всероссийский заочный финансово-экономический институт)*

В условиях постоянного роста цен на нефть, газ, другие невозобновляемые природные ресурсы, прежде всего энергоносители, и последовавшего в связи с этим роста цен на сельскохозяйственное сырье и продукты питания, мировое деловое сообщество все чаще обращает свое внимание на поиск рынков столь же прибыльных, но менее зависимых от указанных факторов. Одним из таких рынков, активно «осваиваемых» зарубежным бизнесом, но, к сожалению, практически малоизвестным у нас, является конный рынок.

Такое положение дел вызвано длительным периодом невнимания к проблемам коневодства в нашей стране, которое привело к тому, что селекционеры, зоотехники, спортсмены, тренеры, имеющие доступ к соответствующей информации, а нередко и достаточные профессиональные связи, не имеют достаточно средств для активной работы на этом рынке и требуемых для этого экономических знаний и обычаев делового оборота, а бизнес, располагая требуемыми средствами и навыками, не имеет специальной подготовки в области конного дела. В последнее время ситуация начала несколько исправляться и необходимо отметить, что Россия обладает немалым потенциалом на этом рынке, который необходимо реализовать. Несмотря на пережитые отраслью и страной экономические трудности, Россия по-прежнему входит в десятку крупнейших коневодческих стран мира, но несоразмерно слабо представлена на международном конном рынке.

Сказывается и недооценка этого рынка в России. Так, в США никогда не продадут подающего надежды годовика зарубежному покупателю, даже за сравнительно большие день-

ги. Особенно, если становится известно, что лошадь не будет тренироваться или выступать в США. Местные коннозаводчики почти всегда «перебьют» цену. Та же практика до Второй мировой войны существовала и в Великобритании, которая являлась лидером на этом рынке. Тогда купить в Британии классную лошадь можно было только случайно, но даже самые классные вывезенные в Германию, Францию, Италию лошади были несопоставимы с теми, которые оставались. Лишь трудности военного периода и политика США, без стеснения эксплуатировавших в этой ситуации союзницу, заставили уступить это лидерство США. Коннозаводчики Ее Величества до сих пор скорее смиряются с вывозом лошади в США, чем в какую-либо другую страну, если речь идет о первосортном товаре. Из России же напротив, стремятся как можно быстрее продать лошадь «заморским» покупателям, причем, как правило, посредникам, которые затем перепродадут ее «там» уже втридорога, а ее российское происхождение будет утеряно часто безвозвратно.

### **Классификация современного конного рынка**

С организационной точки зрения, мировой конный рынок представлен аукционными и частными продажами. В связи со спецификой продаваемого товара (живые лошади), его практически нельзя делить на оптовый и розничный, как это принято на рынках других товаров. Вопрос о разграничении оптовых и розничных продаж вообще является одним из самых сложных и на сегодня так до конца и не решен. Так, в России, согласно ОКДП, к розничным продажам относятся те, которые осуществля-



ются для личного потребления или домашнего использования, а к оптовым – продажи розничным продавцам и т.п. Исходя из этого, в коневодстве оптовую продажу следует трактовать как продажу посреднику, а розничную – конечному потребителю, что, учитывая специфику лошади как товара, не приемлемо. Между тем, это обстоятельство важно как с теоретической, так и с практической точки зрения – порядок налогообложения оптовой и розничной деятельности (в частности, ЕВНД) различается. Поэтому автор предлагает считать частные продажи розничной торговлей, а аукционные – оптовыми.

Аукционы недаром называют «витриной конезаводства», поскольку они достаточно точно отражают тенденции, складывающиеся в отрасли в целом и при этом достаточно привлекательны для первого знакомства с ней. Сегодня в мире сложилась целая система конных аукционов, существуют даже ассоциации, объединяющие крупные и влиятельные аукционные дома (например, SITA). Аукционы проходят круглогодично в определенной последовательности и задают модные тенденции, уровень цен, требования к качеству и нередко количеству товара и др. В США, являющихся крупнейшим мировым конным рынком, большая часть производимой конезаводчиками продукции «проходит» через аукционы, хотя частные сделки тоже случаются. В Европе через аукционы «проходит» примерно треть лошадей, остальные – в частном порядке. Здесь тоже есть исключения. Так, в Великобритании и Германии предпочитают аукционные продажи, а во Франции, Италии, Финляндии, в силу обычаев делового оборота, частные. В России практически все сделки являются частными, что, безусловно, не способствует формированию прозрачности рынка.

По характеру использования лошадей (и, соответственно, возрасту) рынок подразделяют на продажи годовиков (по отечественной классификации – полуторников), лошадей в тренинге (чаще двухлеток), выступающих лошадей, лошадей в производящий состав и сме-

шанный. Наиболее массовым в смысле количества голов является рынок годовиков. Наиболее дорогим – рынок производителей.

Далее мировой конный рынок можно классифицировать по видам конного спорта и, соответственно, часто по породному признаку. Здесь несомненно лидирующим по количественной и стоимостной оценке объемов продаж является рынок скаковых лошадей, т.е. лошадей, участвующих в скачках. Во всем мире в гладких скачках отдельно испытываются лошади английской чистокровной породы, называемой просто чистокровной, и арабской чистокровной породы. В других странах могут принимать участие в гладких скачках и лошади других пород. В России, например, уже в течение нескольких лет популярны скачки на лошадях ахалтекинской породы. В скачках с препятствиями, несмотря на преобладание английской чистокровной породы, ограничений по породному составу практически нет.

Поэтому крупнейшим и наиболее организованным следует признать мировой рынок чистокровных лошадей. Крупнейшими следует признать аукционные торги, проводимые в США, Канаде, Великобритании, Ирландии, Франции, Германии, Австралии и Новой Зеландии. Наиболее известными аукционами являются Keeneland Association Inc., Fasig-Tipton Co. Inc., Ocala Bloodstock Sales (США), Doncaster Bloodstock Sales Ltd. (Англия), Goffs Bloodstock Sales Ltd., Tattersalls (Англия/Ирландия), Agence Francaise de Vente du Pur-Sang (Франция), ANAC (Италия), ВВAG (Германия), William Inglis & Son Ltd. (Австралия), New Zealand Bloodstock (Новая Зеландия).

Ежегодные обороты Кинланда приближаются к 1 млрд долл. США, регулярные торги проводятся в январе, апреле, июле, сентябре, ноябре, не считая промежуточных по мере необходимости в течение вот уже более чем 40 лет. Торги могут продолжаться более 10 дней подряд. Только на сентябрьском аукционе продается более 3,5 тыс. годовиков по средней цене более 100 тыс. долл. США за голову.



Таблица 1

## Список наиболее дорогих лотов на июльских торгах в Кинланде

Цена (в долл.)	Лошадь, происхождение	Покупатель	Продавец	Год
<i>Жеребчики</i>				
13 100 000 (Мировой рекорд)	Seattle Dancer (Nijinsky II–My Charmer)	B.B.A. (England)	Warner L. Jones, Jr.	1985
10 200 000	Snaafi Dancer (Northern Dancer–My Bupers)	Aston Upthorpe Stud	Crescent Farm	1983
8 250 000	Imperial Falcon (Northern Dancer–Ballade)	B.B.A. (England)	Windfields Farm	1984
7 100 000	Jareer (Northern Dancer–Fabuleux Jane)	Darley Stud Management	Bruce Hundley, agentfor Ralph C. Wilson, Jr.	1984
7 000 000	Laa Etaab (Nijinsky II–Crimson Saint)	Gainsborough Farm	Tom Gentry	1985

На торгах присутствуют покупатели из России, Швеции, Чили, Перу, Аргентины, Кореи, Мексики, Панаимы, Пуэрто-Рико, Доминиканской Республики, для которых этот рынок становится более интересным, благодаря падению курса доллара по отношению к евро. Активность российских покупателей на сентябрьском 2006 г. аукционе годовиков в Кинланде была настолько высока, что обратила на себя внимание даже издававшей виды пресс-службы аукциона. Всего было приобретено 24 годовика.

Фасиг-Типтон является единственной в Северной Америке компанией, проводящей аукционы долей в синдикатах собственников лошадей. Ежегодно проводится 3 специализированных аукциона – в Саратога Спрингс (шт. Нью-Йорк) в августе и в Лексингтоне (Кентукки) в феврале и ноябре. Торги «живыми» лошадьми регулярными сериями на круглогодичной основе проводятся в Лексингтоне (Кентукки), Бельмонт Парке (Нью-Йорк), Фэйр Хилле (Мерилэнд), Окале (Флорида), Гранд Прери (Техас), Саратоге, курортном местечке на востоке штата Нью-Йорк.

Таблица 2

## Стоимость некоторых долей в синдикатах

Кличка	Покупатель/Продавец	Долл.	Комментарии
Alleged	Arthur I. Appleton/ Ashleigh Stud, agent for J. Robert Fluor (dispersal of all breeding stock)	625 000	Наиболее дорогие продажи долей в синдикатах-владельцах чистокровных скаковых лошадей на аукционах в Кинланде
Mr. Prospector	Del and Gail Chase/ Echo Valley Horse Farm, agent	550 000	
Key to the Mint	North Ridge Farm/ Brookmeade Stable, Hermitage Farm, agent	350 000	
Sir Ivor	William M. Buckner/ Anderson Farms	260 000	



<i>Кличка</i>	<i>Покупатель/Продавец</i>	<i>Долл.</i>	<i>Комментарии</i>
Lawman Malabar Man - Malabar Gracious	Jeff Webster Stable, Boynton Beach Fl Northwood Bloodstock Agency	85 000	Доли владения ведущими жеребцами- производителями рысистых пород, проданные с аукциона Standardbred Horse Sales Company, The Black Book в ноябре 2007 г.
Muscles Yankee	Jules & Arlene Siegel, New Hope Pa Northwood Bloodstock Agency	60 000	
Muscles Yankee	Allister Stables, Freehold Nj Northwood Bloodstock Agency	58 000	
Conway Hall	Diamond Creek Farm, Paris Ky Northwood Bloodstock Agency	40 000	
Striking Sahbra	Mike Sparks, Strathroy Ont Northwood Bloodstock Agency	17 000	

В Ирландии, где конный бизнес приносит в экономику страны 38 млн евро, наиболее привлекателен для россиян аукцион Goffs, который славится возможностью приобрести лошадь в приемлемом интервале «цена–качество». Так, например, КСК «Фортуна» (владельцы А.А. Шатов и Ю.А. Топчеев) приобрел жеребца Russian Dictator, рожденного в конном заводе «Darley» именно на аукционе Goffs<sup>1</sup>. Здесь ежегодно только покупается 2,7-3,5 тыс. голов, не менее 5 тыс. предлагается в каталоге. За истекшее пятилетие максимальная продажная цена лота составляла чаще всего менее 5% от стоимости всех проданных лошадей. Случаи, когда эта цифра превышала 10-20%, относительно редки и такие высокие цены предлагаются только за действительно выдающихся лошадей. Средняя стоимость продаваемых лошадей зависит от серии продаж и может колебаться в диапазоне от чуть более 3 тыс. евро до чуть более 100 тыс. евро.

Аукцион Довилль отличается тем, что частные продажи здесь не только не преследуются, но даже приветствуются. Участниками аукционных и частных сделок являются шейх Мактум аль Мактум (2 млн евро за жеребенка), шейх Хамдан аль Мактум (2 жеребенка по 580 тыс. евро), барон Эдуард Д. Ротшильд, Джон Магнир – владелец Манчестер Юнай-

тед, Ставрос Ниаркос – греческий судовладелец, миллионер Алена Виндельштайна – владелец самой большой коллекции импрессионистов, актер Омар Шариф и др. В частном порядке г-ном Бушаром был приобретен за полцены Дрим Вэлл исключительно в порядке дружеской услуги, г-н Лагардер продал призовую кобылу Кармифиру в расчете на уступки партнеров по бизнесу в дальнейшем. Таким образом, в Довилле связи имеют больший вес и ценность, нежели собственно деньги. По этой причине продавцы и покупатели в Довилле получили прозвище «мафия снобов», проникнуть в которую постороннему, разбив существующую монополию, нелегко. Тем ценнее, что в Довилле обратили на себя внимание коневладельцы из России В. Жечков и Э. Мордухович.

Вторым по оборотам рынкам является рынок лошадей рысистых пород, участвующие в бегах (специальных экипажах – качалках, реже – под седлом). Наиболее распространенными в мире рысистыми породами являются американская стандартbredная и французская, а также их помеси. В России также имеется оригинальная орловская рысистая порода, а помесных лошадей принято записывать как русских рысаков. Во Франции рысистые торги также проводятся в Довилле.



В США и Канаде ежегодно проводится около 45 аукционов лошадей рысистых пород, крупнейшими из которых являются (в порядке убывания) Гаррисбург, где доминирует продукция Кэстльтон Фарм; Таттерсейл; Кентаки Стандартбред – преобладает продукция Ганновер Шу Фарм; Канадиан Классик. Каталоги аукционов являются бесплатными. На рысистых аукционах нет чрезмерно высоких цен, т.к. все хорошо понимают, что высокие разовые вложения себя редко оправдывают. Самый дорогой лот – сестра Континентал Виктори, победительницы самого престижного приза в США Гамблетониан, продана за 300 тыс. долл. Поэтому продажа на аукционе 2000 года Andover Hall, от Garland Lobell за 482 тыс. долл., стала подлинной неожиданностью. За истекшие годы эта покупка полностью оправдала себя – жеребец стал мировым рекордистом и прекрасным производителем.

Тем не менее, рынок достаточно широк, поскольку бега – самый демократичный вид конного спорта, где для спортсменов нет ограничений ни по возрасту, ни по весу, ни по физической подготовке, а для тренировок и выступлений – по климату. Бега проводятся от Шве-

ции и Финляндии (даже за полярным кругом!) до Туниса и ЮАР. Широкое распространение синдикатов владельцев лошадей, когда одна лошадь принадлежит нескольким совладельцам, делают рысаков доступными всем желающим. В Швеции, например, быть владельцем рысака является таким же обычным делом, как кошки или собаки.

Третьим по величине рынком являются аукционы лошадей, традиционно выступающих в олимпийских видах спорта (выездка, конкур, троеборье). Например, аукционы ольденбургских лошадей, регулярно проводимые в центре ольденбургского коннозаводства Vechta, аукционы лошадей ганноверской породы в Фердене и др. Проводятся и смешанные аукционы. Последней классификационной группой являются аукционы лошадей отдельных пород, например, арабских.

### **Перспективы России на мировом конном рынке**

За годы реформирования коневодства многие рынки, например, рынок Финляндии, который мы же и «открыли», Россия, к сожалению, потеряла.

Таблица 3

### **Объемы импорта рысаков в Финляндию**

Годы	Дания	Швеция	СССР/Россия	США
1957–1970	172	154	478	–
1971	43	156	49	–
1972	49	109	59	–
1973	50	337	42	–
1974	42	452	43	–
1975	58	217	22	3
1976	37	227	25	14
1977	23	112	16	27
1982	29	239	–	94
1987	11	200	–	53
2006	3	292	–	65

**Источники:** Ползунова А. Сорок лет дружбы // “Беговые Ведомости”, №2(14), 1997, с.7.; European Trotting Union Statistics 2006 - p.17



Лошади арабской породы, так называемые «русские арабы», в основном вывозятся и это при том, что по количеству поголовья Россия

отнюдь не входит в число ведущих стран, но вот качество вывозимых лошадей арабской породы во всем мире оценено по достоинству.

Таблица 4

*Численность арабских лошадей в мире на ноябрь 2007 г.*

Страна	Всего голов, в том числе:			
	голов	кобыл	жеребцов	меринов
США	630188	331126	151128	147934
Австралия	45601	24740	12073	8788
Канада	45215	25214	12059	7942
Бразилия	39949	21766	18086	96
Германия	35438	18974	16299	165
Великобритания	35160	18204	16442	513
Франция	27603	14158	13348	95
Аргентина	13595	7092	6438	65
Испания	12951	6688	6172	91
Голландия	10860	5743	5056	7
Швеция	9852	5206	4440	206
ЮАР	7297	3765	3370	162
Польша	7020	3678	2848	494
Италия	7013	3877	2958	173
Египет	6367	3422	2940	
ОАЭ	5796	2810	2710	276
Уругвай	5734	3151	2525	58
Тунис	5013	2570	2442	1
Россия	4733	2473	2257	3
Бельгия	4606	2473	2113	20
Дания	3906	2051	1839	16
Австрия	3458	1912	1530	16
Новая Зеландия	2968	1548	1384	36
Саудовская Аравия	2273	1321	951	1
Швейцария	2243	1256	843	144
Марокко	2109	1129	980	
Катар	1860	1027	798	35



Страна	Всего голов, в том числе:			
	голов	кобыл	жеребцов	меринов
Сирия	1821	1139	682	
Иран	1574	970	602	2
Чили	1416	807	593	16
Алжир	1412	711	701	
Израиль	1371	770	561	39
Бахрейн	1240	688	547	5
Иордания	958	503	449	6
Оман	859	478	364	17
Ирак	814	514	300	
Норвегия	740	399	266	75
Венгрия	692	377	303	12
Кувейт	662	357	303	2
Венесуэла	660	387	270	3
Парагвай	533	318	215	
Эквадор	503	297	198	8
Финляндия	445	236	107	102
Болгария	223	116	107	
Литва	223	120	103	
Румыния	146	73	73	
Зимбабве	137	81	50	6
Словакия	132	68	64	
Колумбия	128	76	51	1
Коста-Рика	107	56	50	
Ливан	106	58	48	
Пакистан	103	48	55	
Чехия	95	59	36	
Ливия	90	47	43	
Гаити	57	32	25	
Югославия	37	20	17	
Боливия	35	25	10	
Белиз	28	15	11	2
Турция	6	3	3	
Итого	996161	527222	301236	167633



Приведем лишь некоторые известные факты. В 1981 г. впервые в мире с аукциона был приобретен за 1 млн известным А. Хаммером жеребец Песняр. После этого XI Международный аукцион, проведенный в Терском заводе, был назван «аукционом века». Затем наш жеребец Менес был сдан в аренду в Америку за 2,4 млн долл., а его полубрат Пеленг - уже за 3 млн. В 1985 г. жеребец Пеленг продан за 2 млн 350 тыс. долларов. В 1983 г. Менес был выкуплен за 3 млн долл. компанией «Фиделис Интернешнл» и провел в США девять лет. В результате упадка рынка США Менес был куплен бельгийцами (Мэттенсом и Беккером) в 1992 г., где продолжил свою карьеру. Коневодческие хозяйства США и Канады насчитывали более ста жеребцов из России. Ведущие конные заводы США Лаема Арабианс, Зодиак Фарм, Кархо Фармс, Форд Арабианс и др. были просто укомплектованы арабскими производителями из России.

Жеребец Нарядный продан в США в 1976 г., синдицирован в 1979 г., плата за случку - 10 тыс. долл. Птерск родился после продажи жеребой кобылы в США в 1977 г., синдицирован в возрасте 3-х лет. Его стоимость составила 1,75 млн долл., а плата за случку - 8,5 тыс. долл. В 1978 году Мускат был продан в США, синдицирован, и в 1980 году стал национальным чемпионом среди производителей США и Канады и одним из самых дорогих жеребцов США. К тому времени плата за случку с ним составляла уже 25 тыс. долл. (начальная - 5 тыс.). В 1981 году Марсианин, синдицированный в 1979 г., стал национальным чемпионом жеребцов в США. Стоимость его составила 7,5 млн долл., цена за случку устанавливалась только приватно (начальная - 3,5 тыс. долл.). Напиток продан в США в 1976 г. стоил 800 тыс. долл., а в случке - 4 тыс. долл. Магат, проданный в США в 1978 году, был там синдицирован в 1981 году. Его стоимость составила 1 млн долл., а плата за случку с ним - 7,5 тыс. долл. Намет был продан сначала (1973 г.) в Италию, позднее - в США., синдицирован, при оценке 2 млн долл., с платой за случку 6 тыс. долл. Благодаря такому успеху «русских арабов» был создан специальный синдикат конезаводчиков США и Голландии «Русское арабское бюро».

Однако мировой рынок чувствителен к малейшим изменениям конъюнктуры. На трудно-

стях отечественного коневодства в 90-е гг. наши зарубежные партнеры успешно «сыграли», перестав приезжать на аукционы в России, либо предлагая продать драгоценный товар по бросовым ценам. Чтобы продать животных как можно выгоднее, Терский завод ежегодно проводит в Голландии собственный аукцион: из 70 проданных лошадей больше половины удалось реализовать именно там. При этом на транспортировке и содержании лошадей во время зарубежного аукциона завод теряет примерно половину выручки - около 80 тыс. евро. Продажная цена лошадей 3-150 тыс. долл. Находят сбыт и лошади некоторых других пород, разводимых в России - ахалтекинской, тракененской, донской, буденновской и т.д.

В заключение статьи отметим, что купля-продажа лошадей не просто выгодный, но еще и очень азартный бизнес. Известный голландский конеторговец Роби ден Хартег приобрел в России за 500 тыс. долл. арабского Гомеля, который затем пять лет подряд становился чемпионом Европы, и заработал 10 млн долл., а позднее был продан за 20 млн долл. Еще более выгодным, и надо сказать, менее рискованным, является вложение средств в первоклассного жеребца-производителя. При естественной случке нагрузка на жеребца составляет 15-40 кобыл за сезон, при искусственной - до 250-300<sup>2</sup> и при должном содержании и уходе производитель успешно «работает» до 20-25 лет, а нередко и старше. Право случки одной кобылы продается за 3-5 тыс. долл. и дороже. Сегодня в мире, в основном в США, насчитывается около 20 производителей со стоимостью случки более 100 тыс. долл. Так, случка с Сизтл Слю, приобретенным «всего» за 17,5 тыс. долл. сегодня составляет 300 тыс. долл. Случка со Сторм Кэтом уже в 2000 г. обходилась в 500 тыс. долл., а его использование ежегодно приносит владельцам 10-15 млн чистой прибыли. Живые жеребята от этих производителей, понятно, стоят еще дороже.

В свое время шейх Мухаммед бен Рашид аль Мактум, тогда наследный принц эмирата Дубай, по итогам более чем 4-х часового торга, приобрел годовика на аукционе в Лондоне за 5 536 млн долл. США. Продавец пожелал остаться неизвестным, однако это являлось «секретом Полишинеля», поскольку накануне он купил этого жеребца в США «всего» за 360 тыс. долл. Кроме того, стоимость некоторых





лошадей сопоставима со стоимостью самых дорогих предметов роскоши: 30 млн долл. – цена, уплаченная за чистокровного Ламтарра, 40 млн – Шерифа Дансера, 43,5 млн – Дубай Миллениума, 60–70 млн – страховая стоимость Фусаши Пегесеса, и это далеко не полный список.

Нам тоже присуще умение пользоваться благоприятной конъюнктурой. В конный завод «Восход» куплен в США Лео Кастелли за 450 тыс. долл. Первых жеребят (3,5 тыс. долл. за случку) он дал в США в 1988 г., и ко времени покупки в Россию потомство было еще не испытано. Вскоре потомки выиграли более 0,5 млн долл. в скачках, а их отец сразу занял 4-е место среди молодых производителей в США. Поэтому Лео Кастелли выкупили обратно в США за 1,5 млн долл. Цена за случку

с ним в 1996 г. составила уже 5 тыс. долл., однако ничего выдающегося он с тех пор не дал. А вот «российские» потомки этого жеребца успешно продаются за рубеж. Это лишь наши первые шаги на современном мировом конном рынке, но они вселяют вполне реальные надежды.

### **Примечания:**

<sup>1</sup> Именной приз Андрея Нецветаева// «Золотой Мустанг», №3 (41), 2004, с.7.

<sup>2</sup> Этот вопрос регулируется правилами разведения породы. Например, в чистокровной верховой породе, о которой здесь идет речь, разрешена только естественная случка, а для лошадей рысистых пород, в т.ч. американской стандартbredной, напротив, более распространена искусственная случка.



### ***ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок.***

*Серия: Профессиональные издания для бизнеса*

*– М.: Эксмо, 2008. - 400 с.*

В этой книге впервые в отечественной экономической литературе дается анализ функционирования Всемирной торговой организации, главным образом с точки зрения взаимодействия входящих в нее стран. При этом основной акцент сделан на описании механизма построения взаимоотношений государств - членов ВТО, тех форм и методов, при помощи которых они отстаивают свои, зачастую противоречащие друг другу интересы. Отдельно рассматривается процесс присоединения России к ВТО и те последствия, которые может повлечь за собой вступление нашей страны в эту организацию.

Книга будет полезна представителям отечественного бизнес-сообщества, заинтересованным в оценке перспективы развития своих компаний как в свете угроз, которые может принести членство России в ВТО, так и с точки зрения новых возможностей, открываемых присоединением.

Кроме того, она рекомендуется в качестве учебного пособия для студентов и аспирантов вузов, обучающихся по специальности «Мировая экономика».