



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени Г. В. ПЛЕХАНОВА

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРИАТА И МАГИСТРАТУРЫ

Под редакцией члена–корреспондента РАН,
доктора экономических наук, профессора **Р. И. Хасбулатова**

*Рекомендовано Учебно–методическим отделом высшего
образования в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим направлениям и специальностям*

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва • Юрайт • 2014

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

М43

Ответственный редактор:

Хасбулатов Руслан Иманович — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой мировой экономики факультета международных экономических отношений Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, член-корреспондент РАН, почетный доктор Бар-Иланского университета.

Рецензенты:

Кузнецова О. Д. — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой теории и истории экономической науки Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова;

Рогатных Е. Б. — кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой и национальной экономики Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России.

Международная торговая политика : учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. Р. И. Хасбулатова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 597 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-4038-1

В учебнике дан анализ основных факторов формирования современной политики в области международных торговых отношений, выявлена взаимозависимость с основными тенденциями развития мировой торговли. Рассмотрен комплекс вопросов международного и национального регулирования МЭО и внешней торговли.

Темы торговой политики и экономической дипломатии разных стран и регионов мира в учебнике сопровождаются практическим анализом, статистическими выводами, обобщениями, а также контрольными вопросами для самопроверки. В учебном материале широко используются данные российских и иностранных источников — Росстата, Центрального банка РФ, ООН, ЮНКТАД, ВТО, МВФ, Всемирного Банка, ОЭСР, национальных статистических сборников т.д.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования четвертого поколения.

Для бакалавров, магистров, аспирантов, преподавателей, научных сотрудников, деловых людей, а также для тех, кто интересуется проблемами мировой торговли и международных экономических отношений.

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

ISBN 978-5-9916-4038-1

© Коллектив авторов, 2014

© ООО «Издательство Юрайт», 2014

Оглавление

Авторский коллектив.....	9
Предисловие	10
Глава 1. Международная торговая политика: сотрудничество, координация и регулирование	17
1.1. Две глобальные тенденции в международной торговой политике: протекционизм и либерализм	17
1.2. Международная и внешнеэкономическая политика, торгово-экономические связи государства	25
1.3. Международное торгово-экономическое сотрудничество.....	28
1.4. Теоретический аспект внешнеэкономических связей.....	30
1.5. Внешнеэкономические операции: понятийные категории, классификация.....	34
1.6. Либерализация и протекционизм в международной торговой стратегии	39
1.7. Положение о режиме наибольшего благоприятствования	42
1.8. Международные механизмы регулирования торговли и нарастание противоречий.....	44
1.9. Рекомендации ООН по методологии статистики международной торговли	52
1.10. Системы торговли.....	58
1.11. Двусторонние договоренности.....	63
1.12. Региональный подход в международной торговой политике	66
Резюме.....	70
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	71
<i>Темы рефератов</i>	72
Глава 2. Основные принципы и положения экономической дипломатии.....	73
2.1. Понятие и содержание.....	73
2.2. Экономическая дипломатия.....	75
2.3. Механизм внешнеэкономической политики США.....	78
2.4. Технология международных переговоров.....	86

2.5. Деловая дипломатия и коммерческие переговоры.....	93
Резюме.....	110
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	111
<i>Темы рефератов</i>	112
Глава 3. Национально-государственное регулирование внешней торговли: принципы и методы ...	113
3.1. Общая характеристика.....	113
3.2. Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли.....	114
3.3. Барьеры и ограничения в торговле услугами.....	118
3.4. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.....	121
Резюме.....	123
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	123
<i>Темы рефератов</i>	124
Глава 4. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли	125
4.1. Таможенный тариф как инструмент регулирования внешней торговли	125
4.2. Таможенные тарифы: принципы и тенденции построения.....	129
4.3. Зоны свободной торговли и меры тарифного регулирования.....	133
4.4. Практика таможенно-тарифного регулирования внешней торговли в РФ.....	136
Резюме.....	140
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	141
<i>Темы рефератов</i>	141
Глава 5. Нетарифные меры регулирования внешней торговли	142
5.1. Классификация мер нетарифного регулирования	142
5.2. Роль антидемпинговых и компенсационных мер в защите национальных интересов	144
5.3. Фискальная роль инструментов нетарифного регулирования.....	146
5.4. Административные и технические меры нетарифного регулирования в защите национальных интересов.....	148
5.5. Современная практика использования мер нетарифного регулирования в России.....	152
Резюме.....	157
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	158
<i>Темы рефератов</i>	159

Глава 6. Межправительственные и иные учреждения, регулирующие сферы международных торгово-экономических отношений	160
6.1. Классификация международных экономических организаций.....	160
6.2. Общая характеристика экономической деятельности международных организаций	162
6.3. Основные функции и задачи ООН и ее учреждений	165
6.4. Создание ООН	166
6.5. Деятельность основных организаций и учреждений ООН	171
6.6. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).....	177
6.7. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	183
6.8. Международные экономические организации, регулирующие различные сегменты рынка.....	184
Резюме.....	190
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	191
<i>Темы рефератов</i>	191
Глава 7. Всемирная торговая организация (ВТО) — главный универсальный институт регулирования мировой торговли	192
7.1. ГАТТ — многостороннее соглашение по торговле товарами	192
7.2. Трансформация ГАТТ в ВТО	205
Резюме.....	230
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	232
<i>Темы рефератов</i>	232
Глава 8. Внешнеторговые позиции и торговая политика ЕС.....	233
8.1. Эволюция Европейского Союза: от ЕОУС к ЕС-28.....	233
8.2. Характеристика экономического положения Европейского союза в системе международных экономических отношений.....	242
8.3. Особенности внутренней и внешней торговли ЕС-28: товарная и географическая структура	251
8.4. Практика реализации экономической и внешнеторговой политики ЕС на современном этапе	270
Резюме.....	279
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	280
<i>Темы рефератов</i>	281

Глава 9. Внешнеторговые позиции и торговая политика США	283
9.1. Динамика экспорта и импорта	283
9.2. Анализ динамики и структурных особенностей торгового баланса США	284
9.3. Географическая и отраслевая структура внешней торговли США	286
9.4. Позиции в мире	290
9.5. Глобальное видение тенденций развития внешней торговли США	292
9.6. Внешнеторговая политика	292
Резюме	296
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	298
<i>Темы рефератов</i>	298
Глава 10. Внешнеторговые позиции и торговая политика Японии	299
10.1. Динамика и структура внешней торговли	299
10.2. Основные направления торговой политики	305
Резюме	317
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	318
<i>Темы рефератов</i>	318
Глава 11. Внешнеторговые позиции и торговая политика Китая и Индии	319
11.1. Особенности эволюции внешнеэкономических связей на основе китайской и индийской парадигм развития экономики	320
11.2. Исторические предпосылки формирования в Китае и Индии нынешнего внешнеэкономического курса	334
11.3. Государство и развитие внешних экономических связей в моделях экономического развития Китая и Индии	339
11.4. От замкнутости к открытости в экономике: генезис и осуществление рыночных реформ в Китае и Индии	342
Резюме	348
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	352
<i>Темы рефератов</i>	353
Глава 12. Внешнеторговые позиции и торговая политика стран АСЕАН	354
12.1. Общая характеристика	354
12.2. Сотрудничество с другими странами	359
12.3. Торговые соглашения АСЕАН с Китаем, Японией, США и Кореей	367

12.4. Торгово-экономическое сотрудничество АСЕАН с Россией	371
Резюме.....	375
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	376
<i>Темы рефератов</i>	376
Глава 13. Африка в современной системе международной торговли	377
13.1. Изменение места и роли Африки в международных экономических отношениях начала XXI в.	377
13.2. Африка в формирующейся системе глобального управления международной торговлей.....	385
13.3. Динамика и тенденции развития внешнеторгового оборота.....	391
13.4. Новые явления в структуре и географическом распределении экспорта и импорта	394
13.5. Влияние на международную торговлю интеграционных процессов на африканском континенте	410
Резюме.....	413
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	415
<i>Темы рефератов</i>	416
Глава 14. Международные торговые позиции и торговая политика стран Латинской Америки и Карибского региона	417
14.1. Внешнеторговые позиции и товарная структура торговли отдельных стран региона	422
14.2. Значение интеграционных процессов во внешнеторговой политике стран региона.....	427
14.3. География внешней торговли стран Латинской Америки	430
14.4. Новые элементы внешнеэкономической стратегии	434
14.5. Свободные экономические зоны как фактор активизации торговой политики	441
Резюме.....	445
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	446
<i>Темы рефератов</i>	446
Глава 15. Таможенные союзы в торгово- политической практике развитых стран.....	448
15.1. Общая характеристика	448
15.2. Таможенный союз в ЕС и его особенности.....	452
15.3. Значение единого таможенного тарифа (ЕТТ).....	460
15.4. Оценки Таможенного союза	465

15.5. Оценки эффективности единого внутреннего рынка ЕС	470
Резюме.....	472
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	474
<i>Темы рефератов</i>	474
Глава 16. Таможенные союзы в торговой-политической практике развивающихся стран	475
16.1. Общая характеристика	475
16.2. Условия для создания	478
16.3. Взаимная торговля участников ТС	479
16.4. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива – ССАГПЗ.....	483
16.5. Южноафриканский таможенный союз – ЮАТС	492
Резюме.....	499
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	501
<i>Темы рефератов</i>	502
Глава 17. Таможенный союз и Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана: этапы и перспективы интеграционного строительства	503
17.1. Общая характеристика	503
17.2. Цели создания и этапы становления ТС	505
17.3. Проблемы, противоречия и осложнения на пути ТС	507
17.4. Новые импульсы в динамике становления ТС	509
17.5. Договор ЕврАзЭС и противоречия	509
17.6. Принятие договора о Таможенном союзе	514
17.7. Выгоды и преимущества	519
Резюме.....	522
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	524
<i>Темы рефератов</i>	524
Глава 18. Основы правового регулирования контрактных отношений в международной торговле	526
18.1. Правовая сущность международного торгового контракта	526
18.2. Источники правового регулирования контрактных отношений в международной торговле	531
18.3. Классификация контрактов, применяемых в международной торговле	557
18.4. Основные правила заключения международных торговых контрактов.....	568
Резюме.....	590
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	592
<i>Темы рефератов</i>	592
Литература	594

Авторский коллектив

Хасбулатов Р. И. — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор — предисловие, гл. 1 (кроме п. 1.7), гл. 2.

Ландабасо А. А. — кандидат экономических наук, профессор — гл. 1 (п. 1.7).

Захарова Е. В. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 3, гл. 12.

Сабельников Л. В. — доктор экономических наук, профессор — гл. 4 (совместно с Е. В. Пермяковой).

Пермякова Е. В. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 4 (совместно с Л. В. Сабельниковым).

Воронова Т. А. — доктор экономических наук, профессор — гл. 5.

Мигалева Т. Е. — кандидат экономических наук, профессор — гл. 6 (совместно с А. Р. Бяшаровой).

Бяшарова А. Р. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 6 (совместно с Т. Е. Мигалевой).

Иванова С. В. — доктор экономических наук, профессор — гл. 7.

Ачалова Л. В. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 8.

Лебедева Л. Ф. — доктор экономических наук, профессор — гл. 9.

Герман Е. И. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 10.

Большов И. Г. — кандидат экономических наук, доцент — гл. 11.

Фитуни Л. Л. — доктор экономических наук, профессор — гл. 13.

Клочковский Л. Л. — доктор экономических наук, профессор — гл. 14.

Спартак А. Н. — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор — гл. 15–17.

Зульфугарзаде Т. Э. — кандидат экономических наук, профессор — гл. 18.

Предисловие

Международная торговая политика — это сфера государственной деятельности, регулирующая участие страны в международных экономических отношениях, ее торгово-экономическое взаимодействие с другими государствами. Внешняя торговая политика государства — это часть государственной экономической политики, она реализует, во-первых, общую линию государства в международных отношениях; во-вторых, конкретные отношения с той или иной страной. Главная цель торговой политики — создание благоприятных внешних и внутренних условий для экономического роста страны. Одновременно торговая политика каждого конкретного государства является важным фактором развития мирового сообщества. В одном из последних докладов ООН в частности записано: «Использование торговой политики в качестве инструмента диверсификации промышленности и создания добавленной стоимости по-прежнему является ключевой задачей. Кроме того, экспорт товаров и услуг может обеспечить рост доходов для бедных людей, пополнить государственный бюджет, расширить возможности трудоустройства, в том числе за счет высокооплачиваемых рабочих мест за рубежом, особенно для женщин и молодежи. Таким образом, экспорт может способствовать достижению целей устойчивого развития тысячелетия путем избавления людей от нищеты и голода, предоставления возможностей развивающимся странам получать большие выгоды от системы международной торговли»¹.

В число основных задач международной торговой политики входит защита национальной экономики торгово-политическими методами, обеспечение благоприятных условий для вывоза товаров и услуг и для выхода на мировой рынок национальных поставщиков, развитие общей национальной и международной правовой базы и др. Сфера торговой поли-

¹ [URL] http://esa.un.org/techcoop/russian/PN_TradePolicyNote-RU.pdf

тики, как любая область социально-экономических отношений, постоянно расширяется и сегодня охватывает обмен технологиями, информацией и знаниями, инвестиционное сотрудничество, валютную политику и т.д. В более широком плане, внешняя торговая политика — это в значительной мере продолжение внутренней экономической политики в сфере международных торгово-экономических интересов.

Торговая политика государства осуществляется с помощью различных инструментов и мер экономического, технического, административного, правового характера. Важным средством торговой политики выступает экономическая дипломатия, под которой понимают комплекс приемов, методов и практических действий, применяемых для решения задач, стоящих перед внешнеторговой политикой. Экономическая дипломатия связана с деятельностью государств в рамках международных организаций, интеграционных группировок, неправительственных институтов, а также с участием в дипломатических переговорах, работе различных конференций и встреч.

Экономическая дипломатия является относительно новой областью деятельности в сфере международных общественно-политических отношений. Она напрямую связана и взаимодействует с международной политикой, мировой торговлей, международными экономическими отношениями (МЭО) и мировой экономикой (МЭ). Стало обычным говорить о том, что политика экономизируется, а экономика политизируется.

Таким образом, торговая политика и экономическая дипломатия, получившие отражение в нашем учебнике, являются давними и традиционными функциями государства. Эта тематика кажется сравнительно новой лишь в том отношении, что стала специально изучаться в учебной литературе сравнительно недавно. Особое внимание вопросам торговой политики необходимо уделить и в свете того, что в августе 2012 г. Российская Федерация после 18 лет непрерывных переговоров, наконец, была принята во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это обстоятельство оказывает воздействие не только на внешнюю торговлю России, структуру ее экономики, но и на общую торговую политику нашей страны. Крайне важным фактором современного развития России является ее членство в Таможенном союзе и участие в интеграционных процессах в рамках СНГ. При этом приходится учитывать, что нарастание открытости

российской экономики для иностранных компаний выявляет и ее изъяны, обусловленные слабой диверсификацией, технологическим отставанием национального машиностроения, сельского хозяйства, неразвитостью инфраструктуры, неравномерным развитием регионов.

В целом на мировой арене сталкиваются два подхода к торговой политике: либерализм и протекционизм. Некоторые современные теории торговли и торговой политики исходят из утверждения, что и сегодня должна доминировать политика свободного предпринимательства (*laissez-faire*) при минимальном государственном вмешательстве (концепция радикал-неолиберализма, воплотившаяся в «Вашингтонском консенсусе»). Этот подход (как и сама теория) не представляется ни обоснованным, ни разумным; особенно в условиях, когда глобальный кризис показал несостоятельность теоретических конструкций, основанных на этих идеях. Дело в том, что громадное увеличение масштабов международной торговли, усложнение ее структуры, появление все новых продуктов на мировых рынках, процессы интернационализации и глобализации делают настоятельно необходимым укрепление наднациональных механизмов сотрудничества, координации и регулирования международной торговли, совершенствования сложившихся структур ВТО и других международных организаций-регуляторов, укрепление наднациональных статусов таких организаций, как G-8 и G-20. Возможно, что необходимо создание новых институтов, способных более гармонично решать возникающие противоречия между странами.

Примером подхода к решению таких противоречий являются международные усилия по решению проблемы офшоров. На саммите «Большой восьмерки» (G-8) в июне 2013 г. вблизи города Эннискиллен на гольф-курорте Лох-Эрн (юго-запад Северной Ирландии, встретились лидеры Великобритании, Германии, Италии, Канады, России, США, Франции и Японии. На эти страны приходится 51% мирового промышленного производства, 49% мирового экспорта. Программа саммита, предложенная главой британского правительства (по традиции, установленной в 1975 г. на первом саммите президентом Франции Жискар Д' Эстеном), Дэвидом Камероном, была сконцентрирована на «трех Т»: *trade, tax, transparency* (англ. — торговля, налоги, прозрачность). «Это три неотъемлемых фактора роста», — пояснил Д. Камерон. В середине мая 2013 г. он обратился к заморским вла-

дениям Великобритании, имеющим сомнительную репутацию налоговых гаваней, с требованием ужесточить борьбу с уклонением от уплаты налогов и подключиться к обмену фискальными данными, который должен быть «качественным и точным». В преддверии саммита он заручился их согласием положить конец эпохе «секретных предприятий, зарегистрированных в секретных местах».

В. В. Путин в свою очередь признал, что Россия занимает одно из первых мест среди стран, откуда капиталы вывозятся в офшоры. «Мы, может быть, лидеры, одни из лидеров по уводу средств в офшоры, но не лидеры по созданию этих офшоров», — отметил он на встрече с лидерами ведущих экономических держав мира (G-20), в Ново-Огареве. Однако уточнил, что по числу офшорных зон первое место принадлежит Великобритании, руководство которой понимает, что с такой ситуацией надо бороться. «Но это — часть экономики страны, и поэтому делать такие резкие шаги достаточно сложно. Но все понимают, что двигаться в этом направлении придется», — сказал В. В. Путин¹.

Основной задачей курса «Мировая торговая политика» является формирование у слушателей целостного представления о современных международных экономических отношениях как системе институтов, режимов и договоров; об эволюции подходов к регулированию мировой торговли; о дипломатических методах реализации интересов участников ВЭД, практических решениях актуальных мировых экономических проблем.

Учебник отвечает требованиям государственного образовательного стандарта по дисциплине «Мировая торговая политика». В процессе изучения курса студент должен овладеть определенными знаниями, навыками и умениями в рамках общекультурных и профессиональных компетенций, включая следующие элементы:

- соответствующая культура мышления, способность к обобщениям и анализу; постановка проблемы и поиск способов ее решения; умение вести поиск соответствующей информации, использовать ее, делать выводы на базе анализа исторических, общественно-экономических и культурных явлений и процессов мирового развития;

¹ Независимая газета. 17 июня, 2013. С. 11.

- умение использовать национальные и международные нормы, правила, торговые обычаи, регулирующие внешнюю торговлю России и международную торговлю; логически и аргументированно излагать доводы и контрдоводы в докладах и дискуссиях.

Чтобы овладеть этими компетенциями, студент обязан реализовать их в знании, умении и владении. Для овладения содержательной стороной этих трех взаимосвязанных компонентов компетенций необходимо:

знать

- основы торговой политики и дипломатии, включая торговую дипломатию России; роль торговой политики и дипломатии в решении актуальных мировых экономических проблем; деятельность основных акторов международных экономических отношений; принципы и методы осуществления торговой политики; взаимосвязь международной торговли и международной торговой политики;

- основные правовые нормы, используемые для регулирования международной торговли, в том числе нормы, введенные в действие в рамках ВТО;

- основные факты и события в развитии торговой дипломатии, оказавшие существенное влияние на развитие международной торговли в последние десятилетия;

уметь

- находить информацию и анализировать данные в области международной торговой политики, делать соответствующие выводы; использовать источники торгово-экономической и политической информации для анализа ситуации в международной торговле и мировой торговой политике;

- выделять главные и определяющие внешнеполитические факторы, влияющие на сферу внешней торговли стран и международную торговлю в целом;

- рассматривать глобальные экономические проблемы и дипломатические методы их решений; критически оценивать данные различных источников информации; выявлять причины возможных расхождений;

владеть

- навыками анализа крупных общественно-экономических проблем, постановки целей и выбора средств их достижения;

- методами и приемами анализа торгово-экономических процессов на базе используемых в международной политике инструментов, приемов, моделей;

- навыками использования современных технических и информационно-технологических средств при решении задач международной торговой политики России (том числе в рамках Таможенного союза и членства России в ВТО).

Задачами курса являются:

- ознакомление с теоретическими и практическими основами экономической дипломатии;
- изучение роли экономической дипломатии в решении актуальных мировых экономических проблем;
- рассмотрение основных акторов международных экономических отношений, институциональной основы МЭО, принципов и методов экономической дипломатии;
- рассмотрение глобальных мировых экономических проблем и дипломатических методов их решения;
- изучение экономической дипломатии России.

Перечень образовательных результатов по итогам курса:
аналитические компетенции:

- способность к получению информации из различных источников (Internet, специализированные библиотеки, общение с экспертами);
- умение обрабатывать информацию и формулировать выводы и рекомендации;
- способность к комплексному и ситуационному анализу политических и социально-экономических процессов в международной среде;
- знание глобальных тенденций экономического развития и оценка их влияния на уровне отдельных стран;
- способность к прогнозированию и моделированию будущих процессов в мировой экономике;

системные компетенции:

- способность к самостоятельной работе, проведению индивидуальных и коллективных исследований по широкому кругу внешнеэкономических проблем;
- умение принимать решения исходя из неполного набора данных и ограниченного времени;
- способность использовать теоретические знания в практической деятельности, отличать в потоке информации темы, относящиеся к области экономической дипломатии;

коммуникационные компетенции:

- знание основ государственного управления, механизма принятия и реализации решений по внешнеэкономическим вопросам;

- возможность углубленного обсуждения актуальных тем, вопросов и проблем экономической дипломатии в дискуссионных группах разного уровня (доклад, конференция, неформальное общение);
- умение взаимодействовать со специалистами смежных областей гуманитарного знания (политология, история, социология, журналистика), владение профессиональной терминологией.

Формирование данных компетенций достигается за счет чтения лекций и проведения семинаров, самостоятельной работы студентов по освоению рекомендованной литературы, проведения студентами исследований по заявленной тематике, с помощью устных выступлений и презентаций с последующим групповым обсуждением. Оценивание результатов обучения происходит на основе выполнения письменных заданий в форме тестов и рефератов, а также анализа и обсуждения устных докладов на семинарах.

В работе над учебником авторский коллектив стремился сочетать необходимый научный уровень и логичное, рациональное и простое изложение раскрываемой темы. Конкретный практический и статистический материал сопровождается теоретическим анализом, выводами, обобщениями, а также контрольными вопросами для самопроверки. Учебник может быть органично использован с применением современных аудиовизуальных и иных инструментов, применяемых в учебном процессе. Особое внимание уделено использованию множества источников: российских и иностранных, высказываниям и концепциям авторитетных аналитиков-экономистов; статистических данных, в основном, международных организаций и учреждений, таких как ООН, ЮНКТАД, ВТО, МВФ, Всемирный банк, Евростат, национальные статистические доклады и годовые сборники, а также периодическая литература. Одновременно, соблюдая стандарты, установленные министерством, авторы учебника считали полезным применять разнообразные приемы для закрепления учебного материала (постановка вопросов, контрольные задания и т.д.).

Авторский коллектив выражает особую благодарность сотрудникам лаборатории «Динамики мировой экономики» при кафедре мировой экономики О. А. Тюриной и Е. В. Золотовой.

Глава 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: СОТРУДНИЧЕСТВО, КООРДИНАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ

1.1. Две глобальные тенденции в международной торговой политике: протекционизм и либерализм

В международной торгово-экономической политике на протяжении многих столетий сохраняются две взаимосвязанные тенденции.

Первая — стремление к либерализации международной торговли, мирному сотрудничеству и взаимному культурному общению со стороны народов (наций) мира, интернационализации производительных сил, уничтожению торговых барьеров, возникающих в связи с процессами углубления международного разделения труда.

Вторая — одновременное усиление протекционизма, попытки ограничить проникновение «чужого» капитала и товаров в «свою» страну, т.е. тенденция, объективно обусловленная существованием народов в рамках национальных границ и исходящая из задач обеспечения интересов государства и его национального общества (в более узком смысле — обеспечение интересов национального капитала, прикрывающего эти свои интересы рассуждениями об общественных интересах).

Эти две тенденции в торговой политике стран конкретно проявляются в следующих процессах:

- абсолютном и относительном снижении размеров ставок ввозных таможенных пошлин во всех странах мира;
- уменьшении роли таможенных пошлин как традиционных мер защиты внутреннего рынка и усилении роли нетарифных ограничений;

- предоставлении развивающимся странам, особенно наименее развитым, односторонних преференций со стороны развитых стран;
- аграрном протекционизме;
- расширении арсенала средств защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов за счет более широкого толкования принятых ранее правил и процедур или отказа от их применения;
- введении ограничительных и протекционистских национальных правил торговли и др.

Все эти процессы и тенденции с разной интенсивностью развивались на протяжении столетий, при этом менялись их формы, а механизмы регулирования становились более сложными и изощренными, они и сегодня обогащаются все новыми разновидностями.

Развивающиеся интернациональные торгово-экономические и финансовые связи, особенно под давлением глобализации, требуют ограничения протекционизма, однако кризисные явления, ослабление того или иного участника мирового хозяйства заставляют его отходить от общего курса на либерализацию торговли. В такие периоды отчетливо проявляется протекционизм, как это наблюдалось в 2008—2009 гг. В настоящее время преобладающей является все же тенденция к либерализации международной торговли индустриальных стран. Но, как отмечено выше, происходит и возврат к протекционизму, особенно со стороны экономически и политически сильных держав. На это накладывается также практика селективного протекционизма со стороны экономически слабых стран, которые пытаются оградить те или иные отрасли от угрозы перехода под контроль иностранного конкурента, либо не допускают в страну товары конкурентов, преследуя те же задачи по защите национального рынка и отечественных компаний от конкурентов.

Регуляторы международной торговли и внешнеэкономическая политика. Международная торговля и внешнеэкономические связи в целом формируются и осуществляются под воздействием различных *регуляторов*, т.е. рычагов, которые влияют на возникновение связей и соединяют их в единую эффективную политико-экономическую систему, защищающую интересы того или иного государства. Регуляторы внешнеэкономических связей могут быть экономическими и организационно-распорядительными.

Экономические регуляторы воздействуют на экономические интересы по мере возникновения и реализации различных связей в общественном производстве. К ним относятся: соотношение спроса и предложения; соотношение мировых и внутренних (отечественных) цен, пошлин и тарифов, курсов валют, процентных ставок банка; соотношение мирового и отечественного уровней развития производства товаров (работ, услуг) по их объемам, качеству и эффективности; экономические стимулы; прогнозы, планы, программы и др. Следует иметь в виду, что в капиталистической рыночной экономике план не является директивой. Он сводится лишь к определению перспективных целей развития и выявлению наиболее важных макроэкономических пропорций государством (правительством). Хотя, отметим, в настоящее время такие подходы не соответствуют сложившимся условиям в мире и, очевидно, существует необходимость разрабатывать фундаментальные планы и программы долгосрочного и среднесрочного экономического и социально-культурного развития стран. Информационные технологии позволяют выполнить такого рода работы на качественно более высоком уровне, чем это осуществлялось в условиях социализма.

Организационно-распорядительные регуляторы — это инструменты административного характера, как правило, действующие во всех странах. Они имеют универсальный характер и предполагают прямое целенаправленное воздействие государства и его органов на формирование и развитие внешнеэкономических связей через различные директивные акты. К ним относятся: квотирование и лицензирование экспорта и импорта товаров (работ, услуг); лицензирование отдельных видов деятельности; механизм обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг); таможенные режимы; таможенное оформление ввоза и вывоза товаров; валютный контроль; таможенный контроль; экспортный контроль; импортный контроль и др. Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основным механизмом внешнеэкономической политики государства, направленной на достижение главной цели — повышение эффективности внешнеэкономического комплекса.

Внешиэкономическая политика государства, таким образом, — это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию всех зарубежных хозяйственных связей для укрепления своего национального потенциала

(политического, экономического, социального, научно-технического, экологического, военного и т.п.) и эффективного участия в процессах международного разделения труда (МРТ). Внешнеэкономическая политика государства во многом зависит от состояния и уровня технологического развития страны (технологической зрелости), качества товаров и услуг, и соответственно, его платежного и торгового балансов.

Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных товаров и стимулирование производства этих товаров (и услуг). Для стимулирования экспортоспособных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.д.

Импортная внешнеторговая политика направлена на регулирование ввоза в страну иностранных товаров (работ, услуг). Инструментами такого регулирования являются:

- прямое ограничение импорта с целью защиты национальной экономики. Для этого используются лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, система минимальных импортных цен и т.д.;

- контингентирование — одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот, называемых контингентом. Контингент (лат. *contingent* — достающийся на долю) во внешней торговле означает установленную для некоторых товаров предельную норму их ввоза, вывоза или транзита в определенные страны, выраженную в весовых или стоимостных единицах;

- *административные формальности*, действие которых ограничивает внешнюю торговлю, хотя прямо они не направлены на ограничение импорта. Это таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, технические стандарты и нормы и др.

Импортная внешнеторговая политика в своих действиях учитывает роль импорта в отечественной экономике. Импорт служит, во-первых, традиционным источником таможенных доходов государства; во-вторых, является антимонопольным рычагом и конкурентообразующим элементом производства отечественного товара; а в-третьих (и это главное), импорт обеспечивает потребности населения страны в тех товарах, которые отечественная экономика не производит, а также

в машино-технических изделиях для целей модернизации экономики, включая передовые технологии.

Внешнеинвестиционная политика представляет собой комплекс мер по привлечению и использованию иностранных инвестиций на территорию страны и регулированию вывоза отечественных инвестиций за рубеж. *Инвестиции* — это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Главную роль в инвестициях играет капитал. *Капитал* в узком смысле слова — это деньги, предназначенные для извлечения дохода. Капитал может прямо вкладываться в создание предприятия с целью получения прав на управление и на прибыли (прямые инвестиции), в покупку ценных бумаг (портфельные инвестиции) или может быть отдан в кредит под проценты (кредитный капитал). *Капитал* в широком смысле — это не только деньги, но и овестьественные предметы — новое строительство, заводское и иное оборудование, сырье, материалы и т.д.

Нетарифные барьеры. Квоты. Распространенным способом ограничения импорта или экспорта в количественном выражении является установление квоты. В отношении импорта квота чаще всего ограничивает количество продукции, разрешенной для ввоза в определенном году. Тем самым она отражает факт того, что отечественным производителям в этом году будет гарантирована определенная доля отечественного рынка (сахар, мясо, текстиль, автомобили, металлопродукция и т.д.). Часто квоты устанавливаются больше из политических, чем экономических соображений, но во всех случаях они способствуют росту потребительских цен на товар. Принято считать, что при использовании ввозных пошлин выигрыш от повышения потребительских цен выражается в форме государственных доходов в стране-импортере. А в случае квотирования выигрыш скорее всего сосредоточивается у производителей или у экспортеров страны-производителя в виде дополнительной прибыли на единицу продукции¹.

Импортные квоты необязательно предназначены для защиты отечественных производителей. Япония, например, сохраняет квотирование на многие не производящи-

¹ Дэниелс Дж. Международный бизнес / Дж. Дэниелс, Л. Радеба. М., 1998. С. 171.

еся в стране сельскохозяйственные продукты. Квотирование импорта является средством воздействия на партнеров при ведении переговоров по сбыту экспортной продукции, а также позволяет избегать чрезмерной зависимости от любой страны в отношении необходимых продуктов питания, запасы которых могут сократиться в случае неблагоприятных климатических или политических условий.

Экспортные квоты могут устанавливаться для обеспечения отечественных потребителей достаточными запасами товаров по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт путем ограничения поставок на зарубежные рынки. Подобные ограничения посредством соглашений по различным видам товаров позволили странам-производителям квотировать такие товары, как кофе и нефть, в результате чего цены на эти продукты возросли в странах-импортерах.

Эмбарго. Специфический тип квотирования, который полностью запрещает торговлю, называется эмбарго. Аналогично квотам эмбарго может вводиться в отношении импорта или экспорта товара определенного вида независимо от места назначения, в отношении отдельных видов товаров, поставляемых в конкретные страны, или в отношении всех товаров, поставляемых в определенные страны. Хотя эмбарго обычно вводится в политических целях, последствия могут быть и бывают прежде всего экономическими и социальными. Например, США ввели эмбарго на торговлю с Никарагуа между 1984 и 1990 гг. из-за политических разногласий с сандинистской партией, находившейся у власти. Решением Совета Безопасности ООН эмбарго было установлено в конце 1990-х гг. на торговлю в отношении Ирака и Ливии (в отношении Ливии эти санкции были отменены весной 1999 г.).

Государственные закупки. Если государственные закупки составляют большую долю общих расходов страны, то определение места государственных закупок приобретает дополнительное значение для международной конкурентоспособности. Большинство национальных правительств отдает предпочтение собственным производителям при закупке товаров, иногда в форме ограничений на участие иностранных компонентов в стоимости (т.е. определенная доля конкретного продукта, закупаемого государством, должна иметь отечественное происхождение), а в некоторых случаях — посредством ценовых механизмов. Например,

государственному учреждению разрешается приобретать зарубежную продукцию лишь в том случае, если ее цена будет ниже цены продукции отечественного конкурента на определенную, заранее установленную величину.

Стандарты. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким образом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты часто вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья населения.

Специальные разрешения. Во многих странах потенциальные импортеры или экспортеры должны получать разрешение на торговые операции у органов государственной власти до совершения торговых сделок; эта процедура называется *торговым лицензированием*. Для получения лицензии компании, как правило, заранее посылают за рубеж образцы своих товаров. Требование лицензирования торговли может не только ограничить импорт или экспорт путем прямого отказа, но также привести к ухудшению торговли в связи с дополнительными затратами, задержками во времени и неопределенностью, связанной с этой процедурой.

Мерой, аналогичной лицензированию, является *валютный контроль*. Например, чтобы ввезти продукцию, импортер в стране, где введен валютный контроль, должен обратиться в органы государственной власти с просьбой о получении иностранной валюты для оплаты этой продукции. Невозможность выделения валюты и одновременно дополнительное время и расходы, связанные с заполнением формуляров и ожиданием ответа, также являются препятствиями для внешней торговли — явления, кстати, часто встречающиеся в деловой практике стран с переходной экономикой, в том числе во взаимной торговле участников СНГ.

Административные препятствия и взаимные требования. С требованиями специальных разрешений схожи преднамеренные административные препятствия при въезде, увеличивающие неопределенность условий торговли, и расходы на содержание товарно-материальных запасов. Например, во Франции было введено требование досматривать все ввозимые видеоманитофоны на одном небольшом таможенном пропускном пункте, расположенном далеко от крупных городов и плохо укомплектованном кадрами. Это препятствие эффективно удерживало японские магнитофоны за пределами французского рынка, пока не была достигнута догово-

ренность о добровольной экспортной квоте, согласно которой Япония ограничивала свое присутствие на рынке Франции.

Перуанские таможенники взяли за правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, составляющей значительную долю импорта.

В ряде стран к экспортерам часто предъявляется требование принимать в качестве оплаты товары вместо денег. Это — бартерные операции, которые называются также «встречной торговлей». Они были распространены в России в 1990-е гг., в настоящее время такая практика весьма распространена во многих азиатских и африканских странах (до 30% объема всех операций).

Политические цели. Несомненно, всегда существуют внеэкономические причины воздействия государства на внешнюю торговлю. Одна из главных целей — защита в мирное время отечественных отраслей, необходимых для оборонного производства. Теоретически эта политика основывается на общей стратегической задаче обеспечения в период возможной войны независимости страны от иностранных источников снабжения. Этот аргумент в пользу протекционизма всегда был привлекательным для введения таможенных барьеров на ввоз товаров, произведенных за рубежом. Но во времена действительного кризиса или военной опасности почти любая продукция может считаться необходимой для военного производства. Поскольку расходы на защиту неэффективной отрасли или отечественного замещающего продукта высоки, доводы «о защите отрасли» требуют критического подхода и тщательной оценки издержек, действительных потребностей и альтернатив. Это тем более важно, что практика разных стран показывает: как только отрасли предоставляется государственная защита, она приобретает чуть ли не вечный характер (независимо от экономической системы — капиталистической или социалистической).

Доводы об укреплении обороны страны также используются для предотвращения экспорта (даже в дружественные страны) стратегических товаров, которые могут попасть в руки потенциальных противников¹. Такая политика может быть результативной, если страна допускает, что не будут приняты ответные меры, которые не гарантируют получение това-

¹ Дэниелс Дж. *Международный бизнес* / Дж. Дэниелс, Л. Радеба. М., 1998. С. 165–166.

ров, крайне необходимых для военного производства. Ясно, что страна-импортер всегда найдет альтернативные источники снабжения или создаст свои собственные мощности.

Почти аналогична этой стратегии и политика ограничения вывоза сырьевых материалов, которые могут быть с пользой проданы из-за опасения, что стратегические запасы могут истощиться. Контроль над торговлей нестратегическими товарами применяется также в качестве инструмента внешней политики для создания препятствий стране-конкуренту в достижении ее экономических и политических целей. Классические примеры — прекращение США торговых отношений с Кубой, а в 1980-х гг. — с Ираком после его вторжения в Кувейт. Прекращение Ираком экспорта нефти (до начала войны 2003 г.) привело к огромным экономическим потерям, составившим в сумме 43% ВВП Ирака. Но при этом крупные издержки коснулись и стран, которые ввели санкции: цены на нефть быстро повысились, что нанесло особенно большой ущерб бедным странам Африки и Азии. США, до этого крупнейший экспортер в Ирак, понес потери в размере 1,29 млрд долл. в год, которые главным образом пришлось на американские фирмы, ведущие дела в Ираке. Другой пример — введенный США запрет продажи компьютеров в СССР в 1970-х гг. под предлогом, что это «укрепит военный потенциал восточного блока». Как показала практика, это была совершенно бессмысленная акция, которая не влияла и не могла влиять на развитие мирового торгово-экономического процесса. Имеется множество других примеров, когда правительства оказывают воздействие на торговлю по политическим причинам. Помощь, кредиты и закупки часто связаны с политическими обязательствами или даже с получением права голоса в международных организациях. Это не укрепляет международное сотрудничество по торговой проблематике и снижает доверие между странами, затрудняет нахождение необходимого согласия.

1.2. Международная и внешнеэкономическая политика, торгово-экономические связи государства

Понятие и содержание. *Международная (или всемирная) торговая политика* — это политика множества стран-участников международных экономических отношений, воплощающаяся в установленных международных прави-

лах торговли, обычаях и традициях, а также принимаемых регулирующих норм теми международными институтами, уполномоченными на такую деятельность сообществом государств мира. Главными субъектами международной торговой политики являются: ООН, ВТО (через решения, принимаемые в ходе раундов ГАТТ-ВТО), а также целый ряд других учреждений (включая МВФ) в пределах их компетенций.

Внешнеэкономическая политика страны — обширная деятельность, включающая в себя целую систему мероприятий, направленную на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Отсюда следует, что это важнейшее звено не только внешней, но и внутренней политики государства, причем именно последняя определяет эффективность внешнеэкономической политики.

Содержание и направления внешнеэкономической политики обусловлены совокупностью геополитических, геоэкономических и других факторов, а также задачами национального экономического развития, интеграции стран. Органическая взаимосвязь внешнеэкономической политики с общей международной и внутренней политикой страны усиливается растущим взаимодействием национальной и мировой экономики в сложной системе координат мирового хозяйства. Размеры страны, ее мощь и влияние в мире имеют огромное значение при формировании внешнеэкономической политики. Новые тенденции в мирохозяйственных связях предопределяют втягивание национальных экономик в интернационализованные воспроизводственные звенья, что превращает их в составные части глобального экономического комплекса. Новый этап интернационализации мировой экономики и МЭО принципиальным образом меняет политическую карту мира, порождая новые экономические границы наряду с «размыванием» национальных экономик, формированием новых стратегических целей и схем интеграционных образований. Особо выделяются в глобальной экономической системе финансово-кредитные и информационные структуры.

В системе международных экономических отношений существует широкий арсенал приемов и правил, норм взаимодействия с внешним миром, при умелом использовании которых возможно разрешение задач на бесконфликтной основе. Комплекс государственных мер, служащих стержнем