Министерство образования и науки Республики Казахстан

Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова

Экономический факультет

Кафедра экономики и международного бизнеса

**Асанова М.К.,**

к.э.н., доцент

**Мусина С.Т.**

м.э.н., м.п.н., старший преподаватель

**ЭЛЕКТРОННЫЕ ЛЕКЦИИ**

**по дисциплине «Внешнеторговая политика»**

(10 лекций)

**Компонент (**по выбору**)**

**Вид занятия (**лекция**)**

5В051300 – «Мировая экономика»

Караганда 2017

## Лекция 1. Теоретические основы международной торговой политики

**План:**

* 1. Сущность международной торговли
  2. Классические теории международной торговли
  3. Теория соотношения факторов производства.
  4. Стандартная модель международной торговли.
  5. Альтернативные теории международной торговли
  6. Теория эффекта масштаба
  7. Теория внутриотраслевой международной торговли
  8. Теория конкурентных преимуществ М.Портера
  9. **Сущность международной торговли**

Главной внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами.

Международная торговля - это сфера международных товарно-денежных отношений, которая является совокупностью внешней торговли всех стран мира.

Отношении одной страны обычно используется термин внешняя торговля государства, в отношении торговли двух стран - межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля, а по торговле всех стран друг с другом - международная или мировая, торговля.

Часто под международной торговлей подразумевается торговля как товарами в материально-вещественном виде ("видимые товары"), так и услугами ("невидимые блага "), которые отличаются от видимых товаров некоторыми параметрами.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров - экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Экспорт - это продажа и вывоз товара за границу.

Импорт - это покупка и ввоз товара из-за границы.

Внешнеторговое сальдо - разница стоимостных объемов экспорта и импорта.

Внешнеторговый оборот - сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли главной признаком для признания торговли международной, продажи товара - экспортом, а покупки - Импортом является пересечение товаром таможенной границы государства и фиксация этого факта в соответствующей таможенной отчетности. Например, если оборудование продано (а по сути, передано) американским подразделением Coca-Cola украинского подразделения, то это считается экспортом США и импортом Украине, даже несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания Coca-Cola.

Экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, которые характеризуют международный движение товаров и используются для всестороннего анализа международной торговли и для практических нужд. Торговое сальдо и оборот, как их производные, имеют узкое аналитическое и практическое значение.

Международная экономика как неотъемлемая часть общей теории рыночной экономики испытывает на себе все тяготы теоретических исканий и смятений, которые переживает экономическая наука последних десятилетий. Множество школ теоретической мысли, сложнейшее моделирование макроэкономических процессов, объемные эмпирические исследования пока не дали да, видимо, и не смогут дать одного универсального метода анализа фундаментальных проблем и способа решения прикладных экономических задач, пригодного для всех стран, их групп, отраслей, предприятий и индивидуумов.

Совокупный спрос и совокупное предложение

Из неоклассической теории макроэкономики известно, что спрос и предложение на конкретный товар уравновешивают друг друга, что проявляется в возникновении цены равновесия. Если перейти от рассмотрения спроса и предложения на конкретный товар к рассмотрению спроса и предложения в обществе в целом, то необходимо учитывать спрос и предложение на все товары и совокупный уровень всех цен. На более развитом уровне неокейнсианской макроэкономикой исследуются колебания совокупного спроса и совокупного предложения вокруг цены равновесия, при этом закономерности таких колебаний считаются центральной проблемой экономической науки. Не отрицая ни существования всеобщего равновесия, ни экономических колебаний вокруг этого равновесия, рациональные ожидания переводят экономику в более реальную плоскость, когда практические решения относительно спроса и предложения принимают экономические агенты, ориентирующиеся на свое видение будущего.

Тем самым понятия совокупного спроса и совокупного предложения не чужды ни одной из ведущих школ экономической мысли. Международная экономика раздвигает традиционные рамки трактовки совокупного спроса и совокупного предложения, ставя их в зависимость уже не только от внутреннего объема производства и уровня цен в рамках определенной страны, но и от общемирового производства и уровня цен мирового рынка. В международной экономике совокупный спрос и совокупное предложение трактуются широко — как абстрактные величины, характеризующие объемы совокупного производства всех товаров в национальных и международных масштабах в зависимости от некоторой обобщенной мировой цены на них.

Совокупный спрос (aggregate demand, AD) — объем производства товаров, который потребители готовы коллективно приобрести при существующем уровне цен.

Совокупный спрос предъявляется изнутри страны и из-за рубежа: внутри — со стороны потребителей (предприятия, домашних хозяйств и правительства) и местных инвесторов, а из-за рубежа — со стороны иностранцев. Соответственно, он состоит из закупок товаров предприятиями (производственное потребление), людьми (личное потребление), правительством (государственное потребление), внутренних капиталовложений и экспорта товаров за рубеж.

Совокупное предложение (aggregate supply, AS) — объем производства товаров, которые производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен.

Совокупное предложение обеспечивается также изнутри любой страны и из-за рубежа — местными и иностранными производителями. Соответственно, совокупное предложение состоит из внутреннего производства товаров, определенного тем или иным способом, и их импорта из-за рубежа.

Как совокупный спрос, так и совокупное предложение устанавливают некоторую взаимозависимость между объемами производства товаров и существующим уровнем цен на эти товары. В рамках всего мира совокупный спрос должен, по определению, равняться совокупному предложению. В то же время, если рассматривать отдельные страны или их группы и делать это не изолированно, а в контексте их международных экономических взаимосвязей, то очевидно, что отклонение от баланса спроса и предложения является скорее правилом, чем исключением.

Графическая интерпретация совокупного спроса и совокупного предложения близка к интерпретации спроса и предложения на индивидуальный товар. В традиционном графике спроса и предложения по горизонтальной оси откладывается совокупное производство всех товаров (Q), а по вертикальной — общий уровень цен на все товары (Р). Как измеряется совокупное производство и как определяется общий уровень цен, будет рассмотрено ниже. Кривая совокупного спроса (AD) показывает совокупный выпуск товаров, на который есть спрос при каждом уровне цен.

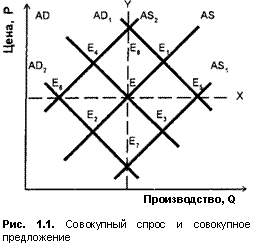


Рисунок 1.1. Совокупный спрос и совокупное предложение

При прочих равных условиях совокупный спрос тем ниже, чем выше уровень цен (рис. 1.1). Кривая совокупного предложения (AS) показывает совокупный выпуск товаров, предлагаемых на рынок при каждом уровне цен. При прочих равных условиях совокупное предложение тем выше, чем выше уровень цен. Вертикальная линия Y может трактоваться как уровень максимального производства, при котором объемы предложения товара на рынок остаются неизменными, несмотря на растущие цены. Такая ситуация может возникнуть, когда полностью использованы все факторы производства — заняты все трудовые ресурсы (существует полная занятость), приток нового капитала отсутствует, новых месторождений природных ископаемых нет, технология не развивается.

Более того, кривую Y можно интерпретировать как кривую совершенной неэластичности совокупного спроса и совокупного предложения. Если вертикальную позицию занимает кривая совокупного предложения (AS), то это означает совершенную неэластичность предложения — сколько ни увеличивай цены, объемы производства не возрастут. Если же вертикальную позицию занимает кривая совокупного спроса (AD), то это означает совершенную неэластичность спроса — сколько ни увеличивай цены, объемы потребления не уменьшатся.

Напротив, кривую X можно интерпретировать как кривую совершенной эластичности совокупного спроса и совокупного предложения. Если горизонтальную позицию занимает кривая совокупного предложения (AS), то это означает его совершенную эластичность — несмотря на неизменность цены, объемы производства неограниченно растут. Если же горизонтальную позицию занимает кривая совокупного спроса (AD), то это означает его совершенную эластичность — по цене не больше данной объемы потребления не ограниченны.

Рынок находится в равновесии, если при существующем уровне цен на товары совокупное предложение равно совокупному спросу (точка Е). Увеличение совокупного спроса сдвигает кривую спроса вправо на уровень ADj и точку рыночного равновесия — на уровень Ер показывающий, что при неизменном уровне совокупного предложения уровень цен возрастет и объемы производства возрастут. Напротив, снижение совокупного спроса сдвинет кривую спроса влево на уровень AD2, точку рыночного равновесия — на уровень Е2, показывающую, что при неизменном предложении уровень цен и объемы производства упадут.

Аналогичным образом, увеличение совокупного предложения сдвигает кривую предложения вправо на уровень AS{ и точку рыночного равновесия — на уровень Е3, показывающий, что при неизменном уровне совокупного спроса уровень цен сократится, а объемы предложения возрастут. Напротив, снижение совокупного предложения сдвинет кривую спроса влево на уровень AS2, точку рыночного равновесия — на уровень Е4, показывающий, что при неизменном спросе уровень цен возрастет, а объемы производства упадут. При одновременном росте совокупного спроса и совокупного предложения на уровне пересечения AD{ ASj рыночное равновесие возникнет в точке Е5, показывающей рост объемов производства при неизменном уровне цен. В обратной ситуации при одновременном падении совокупного спроса и совокупного предложения до уровней AD2 AS2 рыночное равновесие возникнет в точке Е6, показывающей сокращение объемов производства при неизменном уровне цен. При увеличивающемся совокупном предложении ASj на фоне сокращающегося спроса AD2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке Е7, показывающей резкое падение уровня цен при неизменных объемах производства. В обратной ситуации при увеличивающемся совокупном спросе ADj на фоне сокращающегося предложения AS2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке Е8, показывающей резкий рост уровня цен при неизменных объемах производства.

Теория международной торговли, в частности, **теория сравнительных преимуществ**, утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния.  Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

Модель спроса и предложения позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

**Влияние внешней торговли на интересы потребителей**

До установления торговых отношений между странами потребители в Бразилии, покупали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1 т, а потребители в Аргентине – 60 тыс. т по цене 120 долл. за 1 т. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выигрыш (излишек потребителя): для потребителей зерна в Бразилии он был равен области d (рис. 1а), а для потребителей в Аргентине – области g + h +k (рис. 1в).

После установления торговых отношений Бразилия становится импортером зерна, и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1 т. В результате потребители увеличивают закупки зерна с 50 до 80 тыс. т, и их совокупный выигрыш теперь составляет область а + b + с +d, из которого область а + b + с – это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торговли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране-экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению спроса на зерно и, соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Аргентине теперь равен только области k, и, значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области g + h.

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в стране-экспортере – проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

**Влияние международной торговли на интересы производителей**

До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна по установившейся на рынке цене (излишек производителя ): в Бразилии он был равен области а + е, а в Аргентине – области f + j.

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область (f + j + g + h +i), а чистый выигрыш от развития торговли – (g + h + i). Что касается бразильских производителей зерна, то они, в силу меньшей конкурентоспособности своего производства, уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш теперь составляет только область е, т. е. они несут чистые потери в размере области а.

Таким образом, в результате развития международной торговли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. С другой стороны, производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

**Изменение благосостояния в торгующих странах в целом**

Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш потребителей составляет область а +b + с, а чистые потери производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область а, то совокупный эффект для страны в целом будет равен: (а +b + с) – а =b + с. В Аргентине как стране-экспортере производители имеют чистый выигрыш в размере g +h +i, а потребители, напротив, теряют область g +h. Следовательно, чистый эффект для благосостояния экспортирующей страны составит; (g +h +i) – (g +h) =i. Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и потерь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар дополнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подходе к исследованию последствий внешней торговли, когда мы исходим из предпосылки равной ценности единицы денег для разных людей, независимо от уровня их благосостояния. Этот подход затем может быть дополнен более углубленным социально-экономическим, политическим и т.д. анализом.

В целом, мы еще раз видим, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере этот чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей по сравнению с потерями потребителей. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

**Распределение выигрыша от торговли между странами**

Как можно видеть из рис. 1а, размер чистого выигрыша страны-импортера (область b + с) зависит от физического объема импорта (80 – 20 = 60) и того, насколько понизилась цена (200 – 150 = 50). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (область i на рис. 1в) зависит от физического объема экспорта (90 – 30 = 60) и того, насколько повысилась цена (150 – 120 = 30).

Для того, чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рис. 16), где имеется вся необходимая для этого информация: равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт DW и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера – площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения SX.

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на X процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на Y процентов, то выигрыш страны-экспортера / выигрыш страны-импортера = X / Y

В нашем примере цена в Бразилии упала на: (200 – 150)/150 х 100% = 33,3%, а цена в Аргентине выросла на; (150 – 120)/150 х 100% = 20%. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

*Типология стран по уровню развития*

Выделить среди существующего многообразия «похожие» страны можно при помощи типологии и (или) классификации, основанной на показателях уровня развития и качества жизни. Классификации составляются обычно по одному показателю.

В то время как при типологии (выделении типов стран) учитываются:

* особенности экономики (рыночная, переходная);
* размер территории (предопределяет разнообразие полезных ископаемых, особенности освоения и заселения);
* численность населения (как фактор трудовых ресурсов, экономически активного населения, емкость рынка потребительских товаров и услуг);
* структура и объемы валового национального дохода;
* уровень и качество жизни;
* место страны в международном разделении труда;
* территориальная структура хозяйства.

Для того чтобы выявить различия в уровне развития, используются три группы статистических показателей — экономические, демографические и показатели качества жизни. При этом под термином «развитие» понимается процесс улучшения условий и качества жизни людей через распространение знаний и технологий.

#### *Экономические показатели*

Эти показатели являются основой любого экономического исследования. Важнейшими из них являются:

* **валовой внутренний продукт** (ВВП) — объем всех благ, произведенных на территории страны за год;
* **валовой национальный доход** (ВНД[**\***](http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/03-1-1.htm)) — объем всех благ, произведенных на территории страны за год за вычетом переведенных за рубеж прибылей иностранных компаний и заработной платы иностранных рабочих плюс аналогичные поступления из за границы. Иными словами — это ВВП, подсчитанный по национальному принципу.

Как правило, разница между этими показателями невелика, но есть страны, где она значительна. К ним относятся, например, нефтяные монархии Персидского залива, в которых на производстве работают выходцы из бедных стран — Пакистана, Египта, оффшорные страны и территории — Панама, Сингапур и др.

В разных странах мира используются различные методы подсчета этих показателей, поэтому данные национальной и международной статистики редко совпадают. В конце ХХ в. для удобства сравнения многие страны унифицировали методы подсчета валового внутреннего продукта по системам национальных счетов, разработанных экспертами Всемирного банка.

Кроме того, каждая страна формирует статистические показатели в своей денежной единице. Однако для сравнения стран должны быть сопоставимые показатели.

Как сравнить объем ВНД в британских фунтах стерлингов и монгольских тугриках? Решение этого вопроса было найдено: в международной статистике данные приводятся в едином измерении — долларах США (или международных долларах).

Тогда возникает другой вопрос: как пересчитать национальную валюту в международные доллары? Существует два основных способа: расчет по среднегодовым валютным (обменным) курсам или по **паритету покупательной способности валют**. Если в стране высокий уровень инфляции (роста цен), то пересчеты национального дохода по обменным курсам резко искажают реальную картину. Поэтому и эти данные, в зависимости от методики подсчета, значительно отличаются друг от друга.

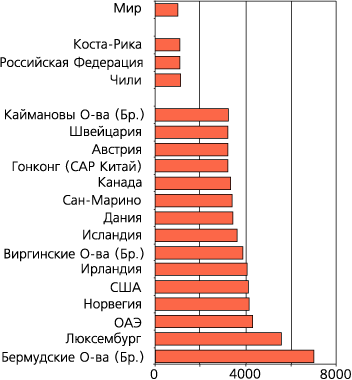
[](http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/image.489b0103_cd2d.htm)

Рисунок 1.2 Страны с максимальным ВНД на душу населения по рейтингу 2006 г.

**Валовой национальный доход (ВНД)** — это совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год. Конечного, т. е. покупаемого для непосредственного использования, а не для перепродажи или дальнейшей обработки и переработки. ВНД — наилучший и доступный индикатор здоровья экономики и качества жизни населения. При подсчете ВНД исключаются непроизводительные сделки: финансовые и продажа подержанных товаров. К финансовым сделкам относятся:

* государственные трансфертные платежи — выплаты по социальному страхованию, пособия безработным, пенсии;
* частные трансфертные платежи — ежемесячные субсидии, получаемые студентами из дома, разовые дары от богатых родственников;
* сделки с ценными бумагами — купля продажа акций и облигаций.

ВНД определяется либо путем суммирования всех расходов на покупку всего объема произведенной в данном году продукции, либо путем сложения всех доходов, полученных от производства всего объема продукции данного года.

Методы подсчета ВНД:

1) ВНД = потребительские расходы домашних хозяйств + инвестиционные расходы бизнеса + государственные закупки товаров и услуг + расходы иностранцев;

2) ВНД = расходы и платежи, не связанные с выплатой дохода + заработная плата + рентные платежи + проценты + прибыль. Различаются номинальный и реальный ВНД.

**Номинальный ВНД** выражается в текущих ценах, в валюте соответствующей страны.

Валовой национальный доход, скорректированный с учетом инфляции (повышения цен) или дефляции (снижения цен) — это **реальный ВНД**, скорректированный, выраженный в долларах по неизменному курсу.

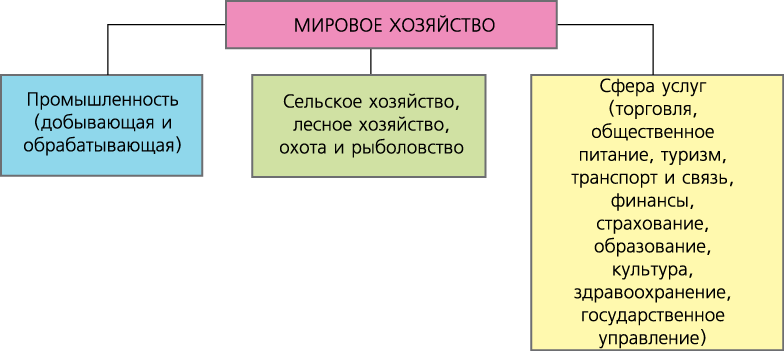
[](http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/image.489b0103_eb0a.htm)

Рисунок 1.3. Отраслевая структура экономики

**Отраслевая структура экономики** — это соотношение «первичного», «вторичного» и «третичного» секторов, она определяется структурой ВНД или структурой занятости экономически активного населения.

В более развитых странах в структуре ВНД и в структуре занятости преобладает сфера услуг, а в менее развитых — сельское хозяйство и сфера услуг или добывающая промышленность. Высокая доля занятых в сельском хозяйстве указывает на то, что значительная часть населения производит продовольствие только для собственного потребления. Напротив, низкая доля занятых в сельском хозяйстве указывает на его высокую эффективность — небольшое число фермеров удовлетворяют потребности остального общества; или страна не производит продовольствие вообще, а закупает его, продавая нефть или высокотехнологичные продукты. В более развитых странах наблюдается тенденция роста рабочих мест в третичном секторе экономики и снижение занятости в промышленности.

Динамика ВВП за ряд лет дает представление о темпах экономического роста.

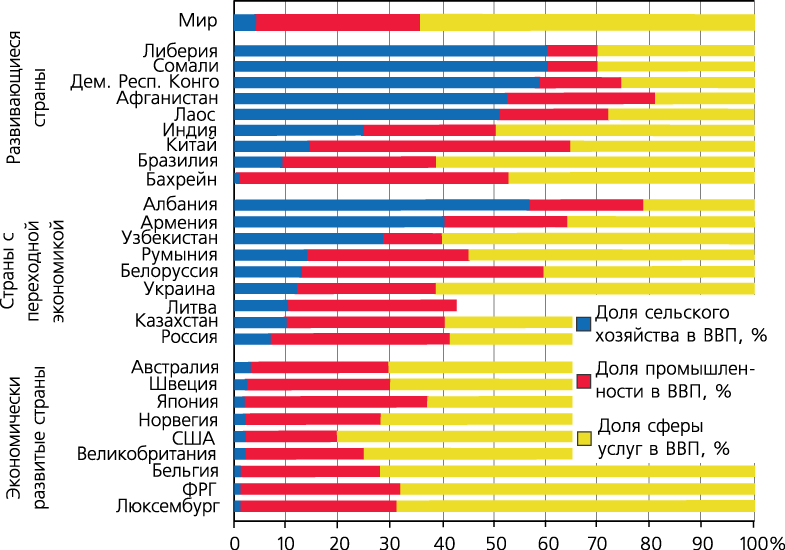
[](http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/image.489b0103_3730.htm)

Рисунок 1.4 Отраслевая структура экономики

Демографические показатели. Эти показатели четко отражают уровень развития страны. К ним относятся:

* средняя ожидаемая продолжительность предстоящей жизни мужчин и женщин;
* коэффициенты рождаемости и смертности, коэффициент младенческой смертности;
* темпы прироста населения;
* доля экономически активного населения.

Чем выше уровень социально экономического развития страны, тем дольше живут люди, меньше коэффициенты рождаемости и смертности. Напротив, для менее развитых стран характерна низкая продолжительность жизни, высокие коэффициенты рождаемости и смертности.

**Показатели качества жизни**. Для оценки уровня развития страны можно использовать показатели качества жизни. К этой группе относятся показатели, характеризующие состояние личной безопасности, природной среды, уровень потребления товаров и услуг:

* количество пациентов на одного врача;
* уровень грамотности — доля грамотных среди населения старше 15 лет, которые могут читать, писать и понимать краткие тексты;
* количество автомобилей на 1000 человек;
* потребление энергии на душу населения;
* доля населения, имеющего доступ к чистой воде;
* доля расходов на здравоохранение (образование) в ВВП;
* число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел.;
* доля дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог.

В последнее время все чаще используется интегральный показатель — **индекс развития человеческого потенциала**. Он рассчитывается как среднее арифметическое от суммы трех показателей:

1) физического состояния людей и средней ожидаемой продолжительности жизни;

2) духовного и интеллектуального развития людей (уровня образования);

3) материальной обеспеченности людей — реальных доходов на душу населения.

В более развитых странах этот индекс приближается к 1, минимальный показатель — около 0,2.

Показатели уровня и качества жизни взаимосвязаны между собой. Очевидно, что если в стране высокий ВНД на душу населения, то с высокой степенью достоверности можно сказать, что будут «хорошие» показатели по продолжительности жизни (высокая), по смертности (низкая), качеству жизни. И наоборот, низкие показатели дохода всегда свидетельствуют о низком качестве жизни.

**Страны АТР в мировой экономике и торговле**

Глобальный финансово-экономический и воспроизводственный кризис 2008 ‒ 2009 гг. придал дополнительную динамику хозяйственным процессам, развивавшимся на азиатско-тихоокеанском экономическом пространстве, ускорил его превращение в крупнейший центр мировой экономики и торговли. Это и не удивительно, поскольку к этому району планеты примыкает свыше 50 государств и территорий, включая крупнейшие экономические державы: Индию, КНР, США, Японию, Канаду, Россию, Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Индонезию, Мексику, Австралию, Вьетнам, Таиланд и т.д. Именно АТР уверенно лидирует по темпам прироста ВВП и объема внешнеторгового оборота, интенсивно наращивает промышленное производство, демонстрирует выдающиеся достижения в эффективном коммерческом использовании результатов научно-технического прогресса, активно внедряет инновации. В основе общепризнанных хозяйственных успехов многих стран АТР лежат их конкурентные преимущества, обеспеченные высоким уровнем накоплений, сравнительно низкой (в большинстве случаев) стоимостью рабочей силы, курсом на форсированную индустриализацию, четко выраженной экспортной ориентацией национальных экономик.

По данным Всемирного банка на 2015 г., в числе 30 крупнейших мировых экономик (топ-30) фигурировали 11 ведущих азиатско-тихоокеанских стран (АТР-11), на долю которых приходилось около 59% мирового ВВП (табл. 1).

Таблица 1.1

**Топ-30 стран по размеру ВВП в 2015 г. (текущие цены, млрд долл.)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Страна | ВВП | № | Страна | ВВП |
| 1 | *США* | 18037 | 18 | Турция | 718 |
| 2 | *КНР* | 11008 | 19 | Швейцария | 671 |
| 3 | *Япония* | 4383 | 20 | Саудовская Аравия | 646 |
| 4 | Германия | 3364 | 21 | Аргентина | 583 |
| 5 | Великобритания | 2858 | 22 | Швеция | 496 |
| 6 | Франция | 2419 | 23 | Нигерия | 481 |
| 7 | *Индия* | 2095 | 24 | Польша | 477 |
| 8 | Италия | 1822 | 25 | Бельгия | 455 |
| 9 | Бразилия | 1775 | 26 | Иран | 425 |
| 10 | *Канада* | 1551 | 27 | *Таиланд* | 395 |
| 11 | *Южная Корея* | 1378 | 28 | Норвегия | 387 |
| 12 | *Австралия* | 1339 | 29 | Австрия | 377 |
| 13 | *Россия* | 1331 | 30 | ОАЭ | 370 |
| 14 | Испания | 1199 | Мировой ВВП | | 74153 |
| 15 | *Мексика* | 1144 | ВВП стран топ-30 | | 63796 |
| 16 | *Индонезия* | 862 | Доля АТР-11 в мировом ВВП | | 58,7% |
| 17 | Нидерланды | 750 | Доля АТР-11 в ВВП топ-30 | | 68,2% |
| *Источник*: [The World Bank] (Cтраны АТР выделены курсивом). | | | | | |

Среди очень разных азиатско-тихоокеанских государств имеются свои лидеры и аутсайдеры. В решающей степени своим геоэкономическим возвышением АТР обязан КНР, ставшей второй экономикой мира и крупнейшим мировым экспортером товаров, прежде всего промышленных.

В 1980 ‒ 2015 гг., за три с половиной десятилетия, ВВП Китая в текущих ценах вырос со 191 млрд до 11 трлн долл. (почти в 58 раз), что является беспрецедентным явлением в мировой экономической истории, изменившим соотношение сил в системе мирохозяйственных связей (рис. 1).

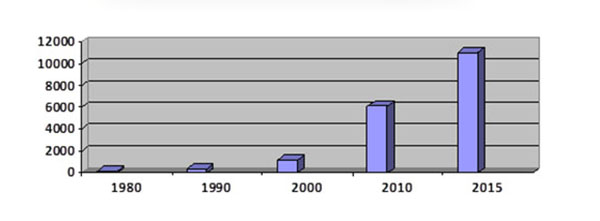


Рисунок 1.5. Динамика ВВП Китая (млрд долл.)

*Источник*: [China GDP]

Но если по объему ВВП, рассчитанному по официальному обменному курсу национальных валют, Китай еще уступает Соединенным Штатам (хотя и «наступает им на пятки»), то по размеру товарного экспорта Поднебесная уже ряд лет не знает себе равных и уверенно занимает первое место в глобальной табели о рангах, далеко опережая все другие государства-экспортеры, включая традиционных «чемпионов» международной торговли: США, Германию и Японию. Доля Китая в мировом товарном вывозе повысилась с 1,2% в 1983 г. до 14% в 2015 г. (рис. 2). Подобного экспортного спурта не было никогда.

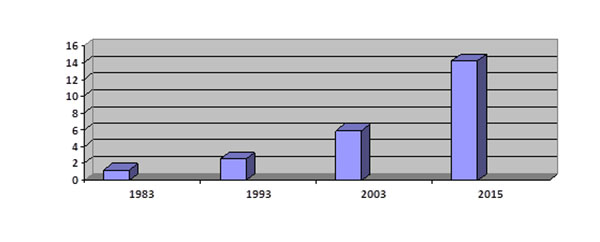


Рисунок 1.6. Доля КНР в мировом товарном экспорте (%)

*Источник*: [WTO. P. 92].

Что касается других стран АТР, они представляют значительное разнообразие национальных экономических систем и природных ресурсов. В том числе: высокие технологии Японии, Южной Кореи, Сингапура, Тайваня и западного побережья США, индустриальные хабы Мексики, Вьетнама и Малайзии, энергетическое сырье России, Канады и Индонезии, полезные ископаемые Австралии, Перу, Чили и Филиппин, продовольствие Новой Зеландии, Колумбии, Таиланда, Эквадора и центральноамериканских стран, неисчерпаемые людские ресурсы Индии и т.д. Такого рода «единство в многообразии» является существенным фактором дальнейшего укрепления конкурентных позиций АТР в мировом хозяйстве и международной торговле.

В 2015 г. в списке топ-30 ведущих стран-экспортеров больше половины (ITC) составили азиатско-тихоокеанские государства (АТР-16), причем на их долю пришлось свыше 60% совокупного объема экспортных поставок этих стран и почти 51% общемирового показателя (табл. 2).

Таблица 1.2

**Топ-30 стран-экспортеров в 2015 г. (товары, млрд долл.)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Страна | Экспорт | № | Страна | Экспорт |
| 1 | *Китай* | 2275 | 18 | Испания | 282 |
| 2 | *США* | 1505 | 19 | *Индия* | 267 |
| 3 | Германия | 1329 | 20 | ОАЭ | 265 |
| 4 | *Япония* | 625 | 21 | *Таиланд* | 214 |
| 5 | Нидерланды | 567 | 22 | Саудовская Аравия | 202 |
| 6 | *Южная Корея* | 527 | 23 | *Малайзия* | 200 |
| 7 | *Гонконг* | 511 | 24 | Польша | 198 |
| 8 | Франция | 506 | 25 | Бразилия | 191 |
| 9 | Великобритания | 460 | 26 | *Австралия* | 188 |
| 10 | Италия | 459 | 27 | *Вьетнам* | 162 |
| 11 | *Канада* | 408 | 28 | Чешская Республика | 158 |
| 12 | Бельгия | 398 | 29 | Австрия | 152 |
| 13 | *Мексика* | 381 | 30 | *Индонезия* | 150 |
| 14 | *Сингапур* | 351 | Мировой экспорт | | 16482 |
| 15 | *Россия* | 340 | Экспорт стран топ-30 | | 13849 |
| 16 | Швейцария | 290 | Доля АТР-16 в мировом экспорте | | 50,9% |
| 17 | *Тайвань* | 285 | Доля АТР-16 в экспорте топ-30 | | 60,6% |
| *Источник*: [WTO. – P. 94]. (Страны АТР выделены курсивом). | | | | | |

Несмотря на впечатляющий прогресс в хозяйственном развитии и наращивании внешнеторгового оборота, важной геоэкономической и геополитической характеристикой этого обширнейшего региона остается «феномен чистого листа». Другими словами, на пространстве АТР (во многом в силу его гигантских масштабов) до настоящего времени не создана сеть устойчивых стратегических интересов и прочных взаимных обязательств ведущих мировых держав, отсутствуют торгово-экономические объединения интеграционного типа с участием если не всех, то, по крайней мере, основных региональных игроков. По сути, здесь только формируются многосторонние механизмы взаимодействия, без которых невозможно эффективно задействовать весь совокупный потенциал региона. Опыт других районов мира (прежде всего Европы) да и сама жизнь подсказывают, что торгово-экономическое сотрудничество в АТР должно осуществляться по двум трекам: межнациональному (двусторонние контакты между странами) и наднациональному (многостороннему), который играет особую роль в разработке и продвижении общерегиональных проектов, развитии объединительных процессов.

Страны тихоокеанского бассейна предприняли немалое количество попыток экономического объединения, образования интеграционных группировок и создания региональных банков развития. Вот наиболее известные из них:

АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (учреждено в 1989 г. в Канберре, Австралия, штаб-квартира находится в Сингапуре, насчитывает 21 участника);

АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (создана в 1967 г. в Бангкоке, Таиланд, секретариат расположен в Джакарте, Индонезия, объединяет 10 стран-членов);

Тихоокеанский альянс – образован в 2012 г. четырьмя латиноамериканскими странами: Мексикой, Колумбией, Перу и Чили. Насчитывает 49 государств-наблюдателей;

АБР – Азиатский банк развития (основан в 1966 г., штаб-квартира находится в Маниле, Филиппины. Включает 48 региональных и 19 нерегиональных членов);

АБИИ – Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (образован в 2014 г. в Пекине, где представители 21 страны подписали «Меморандум о взаимопонимании». Впоследствии число государств-членов возросло до 57, штаб-квартира находится в Пекине).

Значение деловых связей с государствами АТР для американского бизнес-сообщества убедительно иллюстрируют данные о торговле Вашингтона с участниками АТЭС. На их долю в последние годы приходилось 64‒66% всего товарооборота Соединенных Штатов (табл. 3). Другими словами, речь идет о регионе, где сконцентрированы колоссальные интересы американских ТНК.

Таблица 1.3

Торговля США с участниками АТЭС (товары, млрд долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Товарооборот США в целом | 3905 | 4031 | 3811 | 3705 |
| Экспорт в целом | 1578 | 1620 | 1504 | 1454 |
| Импорт в целом | 2327 | 2411 | 2307 | 2252 |
| Товарооборот с АТЭС | 2490 | 2591 | 2497 | 2431 |
| Экспорт на рынки АТЭС | 970 | 1001 | 936 | 906 |
| Импорт из стран АТЭС | 1520 | 1590 | 1561 | 1524 |
| Сальдо в торговле с АТЭС | -550 | -589 | -625 | -618 |
| Доля АТЭС в товарообороте США (%) | 64 | 64 | 66 | 66 |
| Доля АТЭС в экспорте (%) | 62 | 62 | 62 | 62 |
| Доля АТЭС в импорте (%) | 65 | 66 | 68 | 68 |
| *Источник*:[ITC]. | | | | |

В торговле с подавляющим большинством азиатско-тихоокеанских государств у Соединенных Штатов стабильно наблюдался значительный дефицит (в товарообороте с АТЭС в 2013 ‒ 2016 гг. он суммарно составил свыше 2382 млрд долл.). Особенно неблагоприятно для Вашингтона складывался товарообмен с Китаем: в 2010 ‒ 2016 гг. при общем объеме товарооборота в 3175 млрд долл. отрицательное сальдо для США превысило 2390 млрд долл., или более 60% (табл. 4). Именно колоссальный дисбаланс в американо-китайской торговле послужил для Президента США Д. Трампа одним из самых сильных аргументов в пользу отстаивания политики протекционизма.

Таблица 1.4

Торговля США с КНР (товары, млрд долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Экспорт | Импорт | Объем | Сальдо |
| 2010 | 91,9 | 383,0 | 474,9 | -291,1 |
| 2011 | 104,1 | 417,3 | 521,4 | -313,2 |
| 2012 | 110,5 | 444,4 | 554,9 | -333,9 |
| 2013 | 121,7 | 459,1 | 580,8 | -337,4 |
| 2014 | 123,7 | 486,3 | 610,0 | -362,6 |
| 2015 | 116,2 | 502,6 | 618,8 | -386,4 |
| 2016 | 115,8 | 481,8 | 597,6 | -366,0 |
| 2010‒2016 | 783,9 | 3174,5 | 3958,4 | -2390,6 |
| *Источник*:[ITC]. | | | | |

По утверждению нынешнего американского президента, реализация проекта ТТП могла, с одной стороны, привести к опережающему росту экспорта промышленной продукции азиатских и латиноамериканских компаний на рынок США, а с другой – еще больше стимулировать американские ТНК к вывозу капиталов в те развивающиеся государства, которые предоставляют иностранным компаниям наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса (дешевое сырье, низкая стоимость рабочей силы, слабая социальная защищенность наемных работников, гибкое налоговое законодательство и т.д.). Все это дало повод Д. Трампу категорически выступить против участия Соединенных Штатов в транстихоокеанском партнерстве.

**Итоги саммита АТЭС в Лиме**

В условиях растущего беспокойства по поводу судьбы ТТП в столице Перу Лиме во второй половине ноября 2016 г. собрался очередной, XXIV саммит АТЭС, в работе которого приняли участие первые лица ключевых государств, входящих в это крупнейшее межрегиональное объединение: Австралии, Канады, Китая, Мексики, США, России, Японии и др. Саммит в Лиме прошел под девизом «Качественный рост и развитие человеческого капитала», но на практике в центре дискуссий были вопросы, связанные с кризисом процесса глобализации и усилением неустойчивости сложившейся системы мирохозяйственных связей. Значительное внимание было уделено поиску новых источников экономического роста, обеспечению его инклюзивного характера, а также перспективам интеграции на азиатско-тихоокеанском пространстве.

В итоговой декларации лимского форума отмечалось, что мировая экономика сталкивается с серьезными проблемами и вызовами, а ситуация во многих государствах характеризуется неравномерностью экономического роста, увеличением социального неравенства, деградацией окружающей среды. В данной связи делался вывод, что глобализация и связанные с ней социально-экономические процессы все чаще «ставятся под вопрос», а «усиливающаяся неопределенность лишает уверенности в ближайшем будущем». Вместе с тем документ предостерегал от увлечения критикой глобализации вместо ее корректировки и совершенствования, от тотального протекционизма и экономического изоляционизма.

Проблема интеграционных мегаблоков и новых зон свободной торговли тесно связана с задачей создания транспарентной системы международного движения товаров и услуг на основе норм и правил ВТО и специальных многосторонних соглашений. Россия вместе с Китаем выступает в пользу такой системы, что нашло свое подтверждение в ходе дискуссий в Лиме. Но Москва и Евразийский экономический союз (ЕАЭС) еще не готовы к переговорам по участию в будущей ЗСТАТ. Для этого необходимо прежде решить ряд внутренних проблем ЕАЭС и придать ему больший международный вес, чтобы эффективнее отстаивать свои интересы в ходе переговорного процесса.

В 2010 ‒ 2016 гг. суммарное отрицательное сальдо США в торговле с Японией превысило 500 млрд долл. (табл. 5). Относительно свободный доступ на американский рынок был тем главным призом, который ориентированные на экспорт японские компании рассчитывали получить после вступления в силу соглашения о ТТП.

Таблица 1.5

**Торговля США с Японией (товары, млрд долл.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Экспорт | Импорт | Объем | Сальдо |
| 2010 | 60,5 | 123,8 | 184,3 | -63,3 |
| 2011 | 65,8 | 132,6 | 198,4 | -66,8 |
| 2012 | 70,0 | 150,5 | 220,5 | -80,5 |
| 2013 | 65,2 | 142,1 | 207,3 | -76,9 |
| 2014 | 66,8 | 137,5 | 204,3 | -70,7 |
| 2015 | 62,5 | 134,8 | 197,3 | -72,3 |
| 2016 | 63,3 | 135,3 | 198,6 | -72,0 |
| 2010-2016 | 454,1 | 956,6 | 1410,7 | -502,5 |
| *Источник*:[ITC]. | | | | |

* 1. **Классические теории международной торговли**

Поиск универсальной парадигмы

Современные макроэкономические школы с большой степенью условности можно разделить на три основные группы.

Неоклассическая школа. Современная неоклассическая экономическая теория следует исходной идее всеобщего равновесия совокупного спроса и совокупного предложения, которая позволяет объяснить основные макроэкономические взаимозависимости и факты. Ее модели строятся на допущении, что цены неуклонно приводят спрос и предложение в равновесие и поведение экономических субъектов всегда оптимально, а конкуренция и рынок совершенны. Государственное вмешательство в экономику с целью ее регулирования считается нежелательным и оказывающим только искажающее воздействие на баланс спроса и предложения.

Неокейнсианская школа. Современная неокейнсианская экономическая теория исходит из идеи, что объяснение закономерностей макроэкономических колебаний вокруг точки равновесия спроса и предложения, причин возникновения отклонений от нее является основной проблемой макроэкономики. В соответствии с ней экономические колебания отражают не эффективную реакцию экономики на изменение вкусов и технологий, а скорее факт несовершенства рынка в тех или иных формах. Главный недостаток рынка — неспособность цен и заработной платы мгновенно реагировать на изменения спроса и предложения и уравновешивать их. Из этого делается вывод о необходимости государственного вмешательства в экономику и ее регулирования в тех или иных формах.

Школа рациональных ожиданий. Наиболее молодая школа рациональных ожиданий объясняет поведение субъектов экономической деятельности тем, как они оценивают будущее поведение других субъектов (предприятий, правительства, потребителей и пр.) и развитие макроэкономических показателей (инфляцию, валютный курс, темпы роста и пр.). На основе изменяющихся ожиданий должна корректироваться текущая экономическая политика государств. Эта школа, которую нередко относят наряду с монетаризмом и другими течениями в рамках Чикагской школы экономики к новым классическим учениям, на самом деле во многом интегрирует подходы неокейнсианцев и неоклассиков и обращает их в будущее.

Любые макроэкономические теории должны оцениваться с точки зрения того, насколько они полезны экономистам-практикам, насколько эффективно они помогают принимать решения по вопросам экономической политики правительствам, межгосударственным организациям, регулирующим экономическую политику своих членов, отдельным компаниям и индивидам. Современная международная экономика объединяет теории и модели, относящиеся ко всем названным выше школам экономической мысли. Поэтому подробное изложение теорий спроса и предложения товаров во внешней торговле не делает международную экономику неоклассической, точно так же, как и изучение способов регулирования международной торговли не делает ее неокейнсианской, подробное изложение ее денежной стороны — монетаристской. Международной экономике свойствен прагматический подход, в соответствии с которым, исходя из наивысших достижений ведущих школ экономической мысли, она изучает те теории, модели и инструменты экономической политики, которые позволяют наиболее быстро, точно и полно ответить на практические вопросы, возникающие в сложнейшей сфере международного экономического общения.

*Классические теории международной торговли*

Меркантилизм – первая теория международной торговли.

Меркантилисты придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. Поэтому богатство одной страны могло увеличиться только за счет обнищания другой. Экономическая система, в соответствии со взглядами меркантилистов, состоит из трех секторов: производственный сектор, сельский сектор и иностранные колонии. Торговцы рассматривались как наиболее важная для успешного функционирования экономической системы группа, а труд — как основной фактор производства.

Ассоциируя богатство стран с золотом и серебром, которым они располагают, *меркантилистская школа* внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций *государство должно*:

* поддерживать положительный торговый баланс — вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечивает приток золота;
* регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения позитивного торгового сальдо с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики;
* запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлин­ный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, что позволит аккумулировать запасы золота и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;
* запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственно может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья в метрополии.

Из меркантилистских взглядов следует, что экономическая система фун­кционирует в условиях неполной занятости, в результате чего приток дополнительного золота из-за рубежа сможет соединиться с излишней рабо­чей силой и увеличить производство.

*Теория абсолютных преимуществ А. Смита.*

А.Смит четко сформулировал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их *способности производить конечные товары и услуги*. Поэтому основная задача состоит не в приобретении золота, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Наилучшим образом это может быть достигнуто в условиях, когда производители абсолютно экономически свободны и могут самостоятельно в рамках существующих законов выбирать род своей деятельности. Эта политика получила название «лэссэ-фэр».

«Лэссэ-фэр» (фр. laissez-faire) — политика государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции.

Теория внешней торговли А. Смита основана на многочисленных *допущениях*. Он принимает как аксиому, что: единственным фактором производства является труд; существует полная занятость; в международной торговле участвуют только две страны, которые торгуют только двумя товарами; издержки производства остаются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар; цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого; транспортные расходы по перевозке товаров равны нулю; внешняя торговля свободна от ограничений.

В соответствии с воззрениями А.Смита:

* правительствам следует не вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли;
* нации, так же как и частные лица, должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;
* внешняя торговля стимулирует развитие производительности труда путем расширения рынка за пределы границ;
* экспорт является положительным фактором для экономики страны, т.к. обеспечивает сбыт излишка продуктов;
* субсидии на экспорт являются налогом на население и ведут к повышению внутренних цен и поэтому должны быть отменены.

Теория абсолютных преимуществ — страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (преимущество принадлежит торговым партнерам).

*Сравнительные преимущества в рикардианской теории*

Давид Рикардо развил теорию абсолютных преимуществ и показал, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Исходя из тех же допущений, что и теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных преимуществ использует понятие альтернативной цены (издержек замещения).

Альтернативная цена — рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Теория сравнительных преимуществ — если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

(1)

Формула 1 является *формулой относительного преимущества*, показыва­ющей, что затраты на производство товара 1, выраженные через затраты на производство товара 2 у себя дома, ниже, чем затраты на производство того же товара, выраженные через затраты на производство товара 2, за рубежом. Притом это одинаково справедливо для любых двух стран и для любых двух товаров, поскольку сравнительное преимущество зависит только от *соотношения производительности труда* в каждой из стран.

*Теория международной цены (интернациональной стоимости) Дж. Ст. Милля.*

На вопрос, по каким точно ценам будут обмениваться товары в мировой торговле, дал ответ последователь Рикардо - Джон Стюарт Милль (1806-1873) в классическом труде «Принципы политической экономии». В условиях свободной торговли товары будут обмениваться при соотношении ценв промежутке между существующими внутри каждой из стран относительными ценами. Точный конечный уровень цен взаимной торговли будет зависеть от объема мирового спроса и предложения на каждый из этих товаров.

* 1. **Теория соотношения факторов производства.**

В середине 20-х гг. ХХ века шведские экономисты-неоклассики Э. Хекшер и Б.Олин создали теорию международной торговли, которую сейчас называют теорией Хекшера-Олина.

*Фактороинтенсивность* – показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Например, товар 2 относительно более капиталоемкий, чем товар 1:

.

*Факторонасыщенность* – показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Например, страна 2 относительно более обеспечена капиталом, чем страна 1, поэтому в ней соотношение цены капитала и цены труда ниже, чем в стране 1:

.

*Теорема Хекшера-Олина* – каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

*Теорема выравнивания цен на факторы производства* – международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

*Парадокс Леонтьева* – теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, а капиталонасыщенные – трудоемкую.

* 1. **Стандартная модель международной торговли.**

Базовые понятия стандартной модели заложили ирландский экономист Ф. Эджуорт и американский экономист Г. Хаберлер. В классических теориях и теории соотношения факторов производства международная торговля анализировалась в основном со стороны предложения товаров на мировом рынке. Однако в реальности не меньшее значение на мировом рынке имеет также спрос на товары. В стандартной модели международной торговли, являющейся на современном этапе основным инструментом ее анализа, равное внимание уделяется как предложению, так и спросу на товары.

Другая важная идея стандартной модели - предположение о растущих издержках замещения (альтернативных издержках): для производства каждой дополнительной единицы товара 2 необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством товара 1. Для международной торговли это означает, что рост издержек замещения приводит к **неполной специализации** торгующих стран на производстве товара, по которому они обладают сравнительным преимуществом. Полная специализация невыгодна, так как она может привести к потере этих преимуществ.

Если в классических моделях предполагались постоянные издержки замещения и кривая производственных возможностей (КПВ) была прямой, то в стандартной модели – *КПВ выпуклая*. Если КПВ у каждой страны различны, то эко побуждает их к торговле друг с другом.

Если КПВ 2 стран совпадают, то торговля между ними основывается на различиях в предпочтениях потребителей.

Равновесная цена, по которой происходит международная торговля, определяется соотношением относительного мирового спроса и относительного мирового предложения на товар.

Предложение и спрос в стандартной модели международной торговли, выражающих поведение производителей и потребителей, характеризуются через предельный уровень трансформации (MRT) и предельный уровень замещения (MRS). Объемы предложения в стране показываются через кривую производственных возможностей, графически выражающую предельный уровень трансформации и возрастающие издержки замещения. Объемы спроса в стране показываются через кривую безразличия, графически выражающую предельный уровень замещения.

*Предельный уровень трансформации* – количество единиц товара 2, производством которого надо пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1.

*Предельный уровень замещения* – количество товара 2, которым надо пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1 и при этом сохранить существовавший уровень потребления.

Выигрыш от обмена - это преимущество, получаемое страной от вступления в торговые отношения. Он возникает в результате того, что страны, не осуществляя специализацию на том товаре, по которому они обладают сравнительным преимуществом, получают выигрыш от разницы внутренних цен обмениваемых товаров. Каждая страна может уменьшить потребление товара, по которому они обладают сравнительным преимуществом и часть его обменять на товар из другой страны. В результате в каждой стране общий уровень потребления возрастает.

Выигрыш от специализации — это преимущество, получаемое страной в результате специализации на производстве товара, по которому она обладают сравнительным преимуществом, и обмена его на другой товар из страны- партнера по торговле.

* 1. **Альтернативные теории международной торговли**

Отталкиваясь от классических теорий, новейшие теории ведут поиск по следующим направлениям:

• развивают принципы классических теорий, распространяя их на большее количество товаров, стран и факторов производства и показывая, что, основные постулаты теории остаются верными (теории специфических факторов производства);

1. изучают отдельные стороны международной торговли, которые оставленные открытыми в классических теориях (теории распределения доходов от международной торговли, теория пересекающегося спроса);
2. полагая, что классические теории не объясняют современную международную торговлю, ведут поиск новых теорий (теория эффекта масштаба, модель внутриотраслевой международной торговли, динамические модели международной торговли).

*Теория специфических факторов производства*

*Специфический фактор* (specific factor) — это фактор производства, который не может перемещаться между отраслями.

*Мобильный фактор* (mobil factor) — фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

Cогласно т*еории специфических факторов производства* (specific factors theory) в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства; причем факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются. Теория специфических факторов производства основывается на законе убывающей отдачи.

*Закон убывающей отдачи* (law of diminishing returns) — при неизменном количестве остальных факторов производства предельный продукт труда убывает по достижении некоторого объема производства.

*Предельная производительность труда* (MPL) – это прирост совокупного дохода в результате использования дополнительной единицы труда.

*Бюджетные ограничения* (budget constraints) в условиях отсутствия международного движения капитала представляют собой ограничение объемов импорта страны доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

Модель специфических факторов производства разделяет все факторы на мобильные, которые могут свободно перемещаться между отраслями, и специфические, которые характерны только для определенных отраслей. Различная наделенность стран факторами производства приводит к различиям в относительном предложении товаров и относительных ценах на них, что побуждает страны торговать друг с другом. В результате международной торговли факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются. Доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, увеличиваются, а доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом, сокращаются. Мобильные факторы, свободно передвигаясь между этими отраслями, могут либо развиваться, либо сокращаться. В условиях отсутствия международного движения капитала объем импорта страны ограничен доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

*Влияние международной торговли на доходы*

Развивая теорию соотношения факторов производства, теория специфических факторов производства Самуэльсона-Джонса показала, что в результате торговли увеличиваются доходы не всех владельцев избыточного фактора производства, а только тех, которые являются владельцами фактора, специфического для экспортных отраслей страны, и сокращаются доходы не всех владельцев относительно недостаточных факторов производства, а только тех из них, которые владеют факторами, специфическими для отраслей, конкурирующих с импортом. Практический вывод очевиден: скорее всего не все владельцы относительно избыточных факторов производства будут выступать за свободу торговли, а только те, которые владеют фактором, специфическим для экспортных отраслей. Точно так же далеко не все владельцы относительно недостаточных факторов производства будут противиться свободе торговли, а только те, которые владеют фактором, специфическим для секторов, конкурирующих с импортом. При этом международная торговля не оказывает однозначного воздействия на доходы владельцев мобильных факторов, которые могут либо увеличиваться, либо сокращаться.

*Теорема Самуэльсона*-*Джонса* — в результате торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

*Теорема Столпера*—*Самуэльсона* — международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает.

*Теорема Рыбчинского* — увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно.

*Эффект усиления Джонса* — непропорциональные изменения эндогенных экономических переменных под воздействием изменений экзогенных переменных.

*Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона.*

В 1966 г. Р. Вернон создал другую теорию неотехнологического направления – теорию «жизненного цикла продукта». В соответствии с данной теорией каждый новый продукт проходит следующие стадии: внедрения, роста, зрелости и старения. Страны специализируются на производстве и экспорте одного и того же товара на разных стадиях его жизненного цикла. Например, изобрели японцы новую технологию производства телевизора, производят его и экспортируют в другие страны. Через некоторое время технология устаревает, продается странам Юго-Восточной Азии.

* 1. **Теория эффекта масштаба**

Теория эффекта от масштаба обоснована в трудах П. Кругмана: эффект от масштаба позволяет объяснить торговлю между странами, одинаково наделенными факторами производства, схожими товарами, при условии несовершенной конкуренции. При этом внешний эффект ог масштаба предполагает увеличение количества фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным, что ведет к совершенной конкуренции. Внутренний эффект от масштаба способствует возникновению несовершенной конкуренции, когда производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать увеличение объема продаж за счет снижения цены. К тому же особое место уделено анализу крупных фирм — транснациональных компаний (ТНК), в связи с тем что фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных в плане издержек масштабах, занимает на мировом рынке доминирующее положение, а мировая торговля проявляет тяготение к гигантским международным монополиям.

Неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольными позициями фирмы (страны) — новатора и предлагает новую стратегию: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим и что больше пока никто выпускать не может. При этом многие экономисты — сторонники данного направления, в отличие от сторонников модели сравнительных преимуществ, считают, что государство может и должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию производства других, устаревших.

* 1. **Теория внутриотраслевой международной торговли**

Модель внутриотраслевой торговли базируется на постулатах теории экономии на масштабе. Внутриотраслевой обмен дает дополнительные выгоды от внешнеторговых связей из-за расширения рынка. В этом случае страна может одновременно сократить число производимых ею товаров, но увеличить число потребляемых. Производя меньший набор благ, страна реализует экономию на масштабе, повышая производительность и снижая издержки. Весомый вклад в развитие теории внесли П. Кругман и Б. Баласса.

Внутриотраслевой обмен связан с теорией подобия, объясняющей перекрестную торговлю сопоставимыми товарами, относящимися к одной отрасли. В связи с этим возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории подобия стран в этой ситуации у развитой страны имеется большая возможность приспосабливать свои товары к рынкам сходных стран.

* 1. **Теория конкурентных преимуществ М.Портера**

На современном этапе особое внимание уделяется проблеме совмещения интересов национальной экономики и крупных фирм — участников международной торговли. Это направление решает проблемы конкурентоспособности на уровне государства и фирмы. Так, М. Портер основными критериями конкурентоспособности называет факторные условия, условия спроса, состояние обслуживающих отраслей, стратегию фирмы в определенной конкурентной ситуации. При этом М. Портер отмечает, что теория сравнительного преимущества применима только к базисным факторам типа неразвитых физических ресурсов и неквалифицированного труда. При наличии развитых факторов (современная инфраструктура, обмен информацией на цифровой основе, высокообразованные кадры, исследования отдельных университетов) данная теория не может в полной мере объяснить специфику внешнеторговой практики.

М. Портер выдвигает также довольно радикальное положение, согласно которому в эпоху транснационализации вообще пе следует говорить о торговле между странами, поскольку торгуют не страны, а фирмы. По-видимому, применительно к нашему времени, когда разные страны в той иди иной степени применяют протекционистские механизмы, когда бренды вроде «made in USA», «итальянская мебель», «белая сборка» и т.п. еше сохраняют привлекательность, такое положение пока преждевременно, хотя явно отражает реальную тенденцию.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* В чем состоит сущность теории меркантилизма, каковы ее допущения и недостатки?
* Что понимается под «абсолютным преимуществом» страны в международной торговле?
* Каковы допущения теории абсолютных преимуществ и в чем ее основной недостаток?
* В чем суть теории сравнительных преимуществ, что понимается под «альтернативными издержками» производства?
* Что такое выигрыш от торговли на основе сравнительных преимуществ, каковы его составляющие?
* В чем состоит ограниченность закона сравнительных преимуществ?
* Как теория соотношения факторов производства определяет закономерности международной торговли, каковы ее допущения?
* В чем состоят преимущества и недостатки теории соотношения факторов производства?
* В чем заключается парадокс Леонтьева, каковы его объяснения?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

## Лекция 2. Принципы и инструменты международной торговой политики

**План:**

1. Сущность и цели международной торговой политики
   1. Инструменты международной торговой политики
   2. Две глобальные тенденции в международной торговой политике: протекционизм и либерализм
   3. Двусторонние договоренности
   4. **Сущность и цели международной торговой политики**

**Международная торговая политика -** совокупность различных форм и методов международного регулирования обмена товарами и услугами между странами.

**Внешнеторговая политика** - государственная экономическая политика, оказывающая влияние на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт.

Регулирование международной торговли осуществляется как региональными экономическими организациями, союзами и группировками, так и организациями общемирового масштаба.

Регулирования международной торговли предполагает целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. К основным целям внешнеторговой политики относятся:

- изменение объема экспорта и импорта;

- изменение структуры внешней торговли;

- обеспечение страны необходимыми ресурсами;

- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Участниками внешнеэкономической политики, носителями соответствующих экономических и политических интересов могут быть:

– государственные органы законодательной, исполнительной и судебной власти (в соответствии с объемом закрепленных за ними полномочий в соответствующей сфере);

– негосударственные институты. Они представлены организациями деловых кругов (союзами предпринимателей, экспортеров, торгово-промышленными палатами), а также политическими партиями и общественными организациями, которые участвуют в формировании и осуществлении внешнеторговой политики предусмотренными законом средствами и методами (через представительства в парламенте и правительстве, различных законосовещательных органах и т.д.);

– субъекты международного права (иностранные государства, международные организации), принимающие участие в формировании внешнеторговой политики через международно-правовой договорный механизм и интеграционные структуры;

– сами участники внешнеэкономической деятельности.

Правительство должно проводить такую политику, чтобы страна получала выгоду от внешнеэкономических связей. Национально-экономические интересы могут не совпадать с интересами отдельных фирм, граждан.

Элементом управления внешнеэкономическими связями является таможенная система, включающая таможенные органы и таможенное законодательство.

Международная торговля осуществляется на основе принципов, Которые получили свое закрепление во многих международно-правовых документах, и прежде всего в документах Конференции ООН по торговле и развитию (Заключительный акт от 15 июня 1964 г.).

Система общих основных принципов международной торговли включает 14 следующих принципов:

1) торговые отношения строятся на основе уважения принципа суверенного равенства, самоопределения народов и невмешательства во внутренние дела второго государств;

2) недопущения дискриминации, которая может быть связана с принадлежностью государств в РАЗЛИчНЫХ социально-экономических систем;

3) каждая страна имеет суверенное право на свободную торговлю с другими странами;

4) экономическое развитие и социальный прогресс Должны стать общим делом всего международного сотрудничества, содействовать укреплению мирных отношений между странами;

5) национальная и международная экономическая политика должна быть направлена на достижение международного разделения труда Согласно потребностей и интересов развивающихся стран, и мира в целом;

6) международная торговля должна регулироваться правилами, Которые способствуют экономическому и социальному прогрессу;

7) расширение и всестороннее развитие международной торговли зависит от возможности доступа на рынки и выгодности цен на сырьевые товары, экспортируемые;

8) международная торговля должна быть взаимовыгодной и вестись в режиме наибольшего благоприятствования, в ее пределах НЕ Должны применяться действия, который наносят ущерб торговым интересам других странах;

9) развитые страны, Которые принимают участие в региональных экономических группировках, Должны делать все от них зависящее, Чтобы не наносит вред и отрицательно влиять на расширение их импорта из третьих стран, особенно развивающихся стран;

10) международная торговля должна способствовать развитию региональных экономических группировок, интеграции достойной форм экономического сотрудничества между развивающимися странами;

11) международные учреждения и развивающиеся страны, Должны обеспечить увеличение притока международной финансовой, технической и экономической помощи для поддержки через пополнение экспортной выручки развивающихся стран, их усилий для ускорения своего экономического роста;

12) значительная часть средств, высвобождаемых в результате разоружения, должна направляться на экономическое развитие развивающихся стран;

13) государствам, не имеющим выхода к морю, необходимо предоставить максимум возможностей, Которые дали им преодолеть влияние внутриконтинентальных положение на их торговлю;

14) полная деколонизации Согласно Декларации ООН о предоставления независимости колониальным странам и народам является необходимым условием экономического развития и осуществления суверенных прав стран на природные богатства.

Конференция выработала и рекомендовала ряд специальных принципов, определяющих международные торговые отношения и торговую политику и способствуют развитию внешней торговли. Преимущественно они направленый на поддержку развивающихся стран. Некоторые правовые принципы международной торговли ни ни были выработаны и второй сессии Конференции по торговле и развитию (Дели, 1968 г.).

* 1. **Инструменты международной торговой политики**

Существует несколько методов регулирования международной коммерческой деятельности: административные методы, таможенно-тарифное регулирование, экономомические методов и организационно-правовые методы.

Организационно-правовые методы. К ним относится антимонопольное регулирование, построенное на законодательной основе, определяющей права различных предпринимательских структур и устанавливающей правила конкуренции.

Механизм антимонопольного регулирования выступает важнейшим средством защиты национальных интересов малого и среднего предпринимательства, обеспечивая развитие конкурентной среды.

Тарифные методы. Направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин.

**Влияние государства на внешнеэкономические отношения может быть через:**

* воздействие на цены (ценовые скидки и надбавки за экспорт и импорт)
* контроль объема потока товаров (введение или снятие ограничений на экспорт и импорт)
* регулирование обменного курса и т.д
  1. **Две глобальные тенденции в международной торговой политике: протекционизм и либерализм**

Протекционизм - предусматривает установление высокого уровня таможенного обложения ввозимых на внутренний рынок страны иностранных товаров; международная Политика «свободной торговли» направлена на всемирное поощрение импорта и экспорта товаров путем установления минимального уровня таможенных пошлин или освобождение от них полностью.

Причины протекционизма:

- необходимость обеспечения обороны;

- увеличение внутренней занятости;

- диверсификация ради стабильности;

- защита молодых отраслей;

- защита от демпинга;

- дешевая рабочая сила.

Для протекционизма характерны следующие формы:

- селективный протекционизм, направленный против отдельных стран или отдельных товаров;

- отраслевой протекционизм, защищающий определенные отрасли;

- коллективный протекционизм, проводимой экономическими интеграционными объединениями стран в отношении стран, в них не входят;

- скрытый протекционизм, который осуществляется методами внутренней экономической политики.

При выборе форм и методов регулирования обмена нужно иметь в виду, что оценка и выбор торговой политики является вопросом не только экономическим, но и социальным. Таким образом, в современном мировом хозяйстве общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера.

## Аргументы в пользу и против протекционизма

*Сторонники протекционизма выдвигают аргументы в его пользу:*

1. Стимулирование производства и увеличение занятости. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости. Однако проблем в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость связанную с обслуживанием импортной продукции. Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей более эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества.

2. Защита молодых отраслей. Часто приводится аргумент, что протекционизм необходим как временная мера для того, чтобы нарождающиеся перспективные отрасли промышленности, в которых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и укрепить свои позиции. По мере становления этих отраслей и повышения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Однако, во-первых, трудно точно определить, какая именно отрасль является действительно перспективной. Во-вторых, протекционизм в отношении молодых отраслей в значительной степени снижает стимулы к повышению их эффективности, и в результате период становления может затянуться на долгое время. В-третьих, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот оказывается более эффективным средством поддержки, чем внешнеторговый протекционизм.

3. Увеличение доходов государственного бюджета. Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов.

4. Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны. Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение.

Однако и этот на первый взгляд справедливый аргумент требует тщательного конкретного анализа. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны. Кроме того, стимулирование с помощью протекционизма производства стратегических невозобновляемых ресурсов (например, нефти и газа) может создать зависимость от импортных поставок в будущем. Целесообразнее создавать стратегические запасы этой продукции по дешёвым ценам мирового рынка, а не делать ее более дорогой, вводя ограничения на внешнюю торговлю. Стратегические отрасли тоже можно защищать более эффективным, чем внешнеторговый протекционизм, способом (например, субсидиями).

*Аргументы против протекционизма.*

1. Протекционизм уменьшает или сводит на нет выгоды от специализации. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

2. Протекционизм уничтожает дух конкуренции, развивает привилегии и порождает ренту по положению. Он вреден и с точки зрения потребителя, которого он заставляет переплачивать за необходимые ему товары и услуги.

3. Обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров.

4. Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса. Протекционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет серьезные отрицательные макроэкономическое последствия.

* 1. **Двусторонние договоренности**

Различают три основных подхода к регулированию международной торговли:

1. система односторонних мер, при которой инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования с торговым партнером;

2. заключения двусторонних соглашений, в которых согласуются меры торговой политики между торговыми партнерами;

3. заключения многосторонних соглашений. Торговая политика согласуется и регулируется странами-участницами (Генеральное соглашение о тарифах и торговле, Генеральное соглашение о торговле услугами, входящими в систему соглашений COT, соглашение в сфере торговли стран - членов ЕС).

Ведущие развитые страны стремятся активно использовать самые разные тактические приемы в международной торговой политике, а именно двусторонние соглашения для регулирования отношений со своими главными и перспективными торговыми партнерами. Большинство из них, несмотря на внушительную либерализацию внешнеэкономической деятельности, все еще сохраняет существенные торговые барьеры. Их устранение путем двусторонних переговоров, как правило, происходит быстрее и эффективнее, чем в рамках ВТО. Поэтому, например, только США за 1990-е гг. и первое десятилетие XXI в. заключили свыше 400 двусторонних торговых соглашений, облегчающих доступ американских товаров и услуг на внешние рынки сбыта.

Несбалансированность в торговле между США и Японией в 1990-е гг. приводила к образованию в США крупного торгового дефицита, который в то время составлял в среднегодовом исчислении более 55 млрд долл. Но самый крупный дефицит характерен для США в торговле с Китаем. В 2012 г. экспорт США в Китай составил 103,5 млрд долл., импорт – 424,9 млрд долл., отрицательное для США сальдо составило 321,4 млрд долл. С Японией, ЕС, Китаем и многими другими странами США заключили двусторонние соглашения в таких областях, как сотрудничество в области телекоммуникаций, финансовых, страховых услуг, производства средств мобильной связи, полупроводников, автомобилей и запчастей к ним, медикаментов и лекарств, другой продукции.

Подписание двусторонних соглашений способствовало росту взаимной торговли США с указанными странами.

Особое внимание Вашингтон уделяет развитию торговых отношений с КНР, которая занимает второе место среди торговых партнеров США. Стремление устранить барьеры на пути американских экспортеров на китайский рынок в значительной степени объясняется и наличием у США крупного отрицательного сальдо в торговле с КНР.

В последние годы США предприняли ряд шагов по разрешению спорных вопросов, которые охватывают многие сферы двусторонних торгово-экономических отношений, начиная с расширения доступа американской сельскохозяйственной продукции на китайский рынок и до защиты прав интеллектуальной собственности на этом рынке. Были подписаны Соглашение по текстилю и одежде, Соглашение о сотрудничестве в области охраны окружающей среды, телекоммуникаций и фармацевтики; были также отменены квотирование и лицензирование в двусторонней торговле многими товарами, введенные после мирового кризиса (2008).

Другим крупным торговым партнером США в этой группе стран является Республика Корея. Еще до мирового финансового кризиса Республика Корея открыла свой рынок риса в обмен на либерализацию внешнеторгового режима для своих экспортеров высокотехнологической продукции в США. В настоящее время американцы активно скупают многие южно-корейские компании, а также контрольные пакеты акций ведущих компаний-производителей, особенно в области электроники.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Какие преимущества получает страна в результате международной торговли?
* В чем особенности стандартной модели общего равновесия применительно к малой и большой странам, к странам с примерно одинаковыми производственными возможностями?
* Что такое общее международное равновесие?
* Что такое условие торговли?
* В каком случае экспорт или импорт считаются эластичными, а в какой нет?
* От чего зависит распределение выигрыша от торговли между торгующими странами?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

## Лекция 3. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли.

План:

* 1. Таможенные тарифы и пошлины
  2. Классификация таможенных пошлин.
  3. Экономическая роль тарифов. Специфические случаи тарифной политики
  4. **Таможенная стоимость и страна происхождения товара**
  5. **Таможенные тарифы и пошлины**

Таможенный тариф – инструмент торговой политики, систе­матизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через границу.

Он выполняет несколько *функций*:

- защищает национальных производителей от иностранной конкуренции;

- является источником поступлений средств в бюджет государства;

- служит средством улучшения доступа национальных товаров на зарубежные рынки.

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельностью;

- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащий уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случаи понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

Таможенная пошлина— обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при им­порте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Пошлины выполняют следующие функции:

- фискальную, когда вводятся для того, чтобы добыть деньги для государства. Эта функция касается как импортного, так и экспортных пошлин;

- протекционистскую, когда вводятся для сокращения или устранения импорта, тем самым ограждая отечественных производителей от иностранной конкуренции;

- балансировочную, когда вводятся для предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые ниже мировых.

* 1. **Классификация таможенных пошлин.**

*По способу взимания*:

* *адвалорные* — начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
* *специфические* — начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара;
* *комбинированные* — сочетают оба названных вида таможенного обложения;
* *альтернативные* — предоставляют таможенным органам право взимания пошлины на их усмотрение.

*По объекту обложения* пошлины делятся на:

* - *импортные*, устанавливаемые на товары, ввозимые в страну. Это преобладающая форма пошлин, применяемая всеми странами мира;
* - *экспортные*, применяемые к вывозимым из страны товарам. Используются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет.
* - *транзитные* – пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.

К инструментам тарифной торговой политики относится также тарифная квота. *Тарифная квота* – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа.

*По характеру:*

* + *сезонные* — применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;
  + *антидемпинговые* — применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям;
  + *компенсационные* — пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

*По происхождению*:

* + *автономные* — пошлины, вводимые на основе односторонних решений органов государственной власти страны;
* *конвенционные* (договорные) — устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе;
* *преференциальные* — пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран.

*По типам ставок:*

* *постоянные* — таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться. Большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;
* *переменные* — тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях.

*По способу вычисления* (уровень таможенного обложения*):*

* *номинальные* — тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;
  + *эффективные* — реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

*Уровень таможенного обложения: реальный, номинальный*. Если правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции, то необходимо сделать ставку импортного тарифа на готовую продукцию на уровне выше ставки тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате реально существующий (эффективный) уровень таможенной защиты будет выше номинального.

Пошлина накладывается *на таможенную стоимость товара*, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой. *Таможенная стоимость товара* — нормальная складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

*Тарифная эскалация* — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции.

В настоящее время в большинстве стран таможенными пошлинами облагается импорт. Экспортные пошлины ни в одном развитом государстве не используются.

* 1. **Экономическая роль тарифов. Специфические случаи тарифной политики**

Если импортирующая страна экономически значима, т. е. введение ею импортного тарифа может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар. Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны аналогично поведению монопсониста, который ограничивает закупки товара, чтобы снизить его цену. В результате поставщики вынуждены снижать цены.

Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны. Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами потери для национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Основное различие воздействия тарифа на экономику *большой и малой страны* заключается в оценке *перераспределительного* *эффекта дохода*. Он вычисляется как произведение объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. Столкнувшись в большой стране с импортным тарифом, *иностранный поставщик вынужден снизить свои цены.* В результате внутренние цены в большой стране после введения импортного тарифа растут на величину меньшую, чем размер самого тарифа. Эффект дохода в случае большой страны как бы распадается на две части - эффект внутренних доходов и эффект условий торговли.

* *Эффект внутренних доходов* - перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет страны.
* *Эффект условий торговли* - перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции, а с другой - те же производители, которые во внерабочее время выступают потребителями, не заинтересованы в импортном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким ценам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики, называемого тарифной квотой (контингентом).

В целом в результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов — *перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления)*:

*эффект доходов* - объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины. Эффект доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в доход бюджета;

* *эффект передела* - перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара.
  + *эффект защиты* показывает экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках.
  + *эффект потребления* возникает в результате того, что сокращается потребление товара в результате роста его цены на внутреннем рынке. Это потери, возникающие в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой мировой цене.
  1. **Таможенная стоимость и страна происхождения товара**

Начисление, уплата и взимание пошлины на товары производится на основании их таможенной стоимости, то есть цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за них в момент пересечения таможенной границы страны. Таможенная стоимость включает цену товара, указанную в счете-фактуре, а также фактические расходы, если они не включены в счет-фактуру.

Под страной происхождения товара понимают страну, где товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке или обработке.

Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется со­гласно методам определения таможенной стоимости, установлен­ных Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 года.

Заявление таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется декларантом при декларировании товаров таможенному органу. Порядок декларирования таможенной стоимости ввозимых товаров, а так же формы декларации таможенной стоимости и правила их заполнения установлены Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом в соответствии с Порядком контроля таможенной стоимости товаров, утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».

По результатам контроля таможенной стоимости товаров таможенным органом принимается решение о принятии заявленной таможенной стоимости товаров либо решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров.

В случае обнаружения таможенным органом при проведении контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска признаков, указывающих на то, что сведения о таможенной стоимости товаров могут являться недостоверными либо заявленные сведения должным образом не подтверждены, таможенный орган проводит дополнительную проверку в соответствии со статьей 69 Таможенного кодекса Таможенного союза.

Таможенная стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории Евразийского экономического союза, определяется в соответствии с законодательством государства – члена Евразийского экономического союза, таможенному органу которого производится таможенное декларирование товаров.

**Страна происхождения товаров**

Страна происхождения товаров определяется для целей применения тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза иностранных товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза и вывоза товаров с таможенной территории Евразийского экономического союза, а также для целей учета товаров в статистике внешней торговли.

Определение страны происхождения товаров производится во всех случаях, когда применение мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования зависит от страны происхождения товаров. Основные положения о стране происхождения товаров закреплены в Главе 7 Таможенного кодекса Таможенного союза. Так в соответствии с пунктом 1 статьи 58Таможенного кодекса Таможенного союза страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством Евразийского экономического союза.

На единой таможенной территории государств-членов Евразийского экономического союза в отношении товаров, происходящих из третьих стран, применяются Правила определения страны происхождения товаров, установленные Соглашением о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25 января 2008.

Исключения составляют товары, происходящие из развивающихся и наименее развитых стран, а также из стран, имеющих договоры о свободной торговле, участниками которых являются все государства-члены Евразийского экономического союза.

Так, правила определения страны происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран утверждены Соглашением о правилах определения страны происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран от 12 декабря 2008.

В свою очередь в отношении товаров, происходящих из страны, имеющей договор о свободной торговле, участниками которого являются все государства-члены Евразийского экономического союза, применяются правила определения страны происхождения товаров, установленные этим договором. К таким договорам относится, например, Договор о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 и  Соглашение Правительств государств-участников стран СНГ О Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009.

Документы, подтверждающие страну происхождения товаров, представляются в соответствии со статьей 62 Таможенного кодекса Таможенного союза в случае, если стране происхождения этих товаров на территории Таможенного союза предоставляются тарифные преференции. В качестве таких документов могут использоваться сертификат о происхождении товара или декларация о происхождении товара.

При этом предоставление документа, подтверждающего страну происхождения товаров, не требуется:

1) если ввозимые товары заявляются к таможенной процедуре таможенного транзита или таможенной процедуре временного ввоза с полным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, за исключением случаев, когда таможенным органом обнаружены признаки того, что страной происхождения товаров является страна, товары которой запрещены к ввозу на таможенную территорию таможенного союза или транзиту через его территорию в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза или законодательством государств - членов Таможенного союза;

2) если товары перемещаются через таможенную границу физическими лицами в соответствии с главой 49 Таможенного кодекса Таможенного союза;

3) если общая таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу, отправленных в одно и то же время одним и тем же способом одним и тем же отправителем в адрес одного получателя не превышает сумму, установленную Комиссией Таможенного союза (Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 254 «О таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенногосоюза, в отношении которых не требуется представление документа, подтверждающего страну происхождения товаров»);

4) в иных случаях, предусмотренных таможенным законодательством таможенного союза.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?
* В чем различие политики свободы торговли и протекционизма?
* Перечислите основные инструменты торговой политики.
* В чем различие понятий излишков потребителя и излишков производителя?
* Что такое таможенный тариф?
* Как классифицируются таможенные пошлины?
* Как исчисляется уровень номинального, переменного и действительного тарифа?
* Что такое тарифная эскалация?
* В чем отличия влияния тарифа на экономику малой и большой страны?
* Какой тариф считается оптимальным?
* В чем заключается отличие экспортного тарифа от импортного?
* Что такое тарифная квота?
* Какие аргументы вы можете привести в пользу и против тарифов?
* Оказывают ли импортный тариф и экспортная субсидия аналогичное воздействие на внешнюю торговлю?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

## Лекция 4. Нетарифные меры регулирования внешней торговли.

**План:**

4.1 Нетарифные методы регулирования внешней торговли

4.2 Скрытые методы нетарифных ограничений торговли

4.3 Финансовые методы торговой политики

4.4 Неэкономические методы регулирования внешней торговли

**4.1 Нетарифные методы регулирования внешней торговли**

Для *измерения нетарифных методов* используют:

* *Индекс частотности* - показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями;
* *Индекс покрытия торговли* – показывающий стоимостную долю экспорта/импорта, покрытую нетарифными ограничениями;
* *Индекс воздействия на цены* – соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар, который подвергается нетарифным ограничениям.

К нетарифным методам влияния государства на мировые цены относятся:

* квотирование;
* лицензирование;
* «добровольное ограничение»;
* государственные заказы и закупки;
* требования о содержании местных компонентов;
* стандарты;
* субсидии;
* кредитование;
* демпинг;
* различного рода помощь.

Эти методы можно разделить на *три группы: количественные, скрытые, финансовые.* Правительства многих стран широко используют их в торговой политике, тем самым не прямо, а *косвенно влияя на ценообразование*.

*Преимущества нетарифных методов*:

* + считаются более приемлемыми в торговой политике, поскольку не являются дополнительным налоговым бременем для населения;
  + их использование может быстрее привести к искомой цели;
  + эти методы почти не регулируются международными соглашениями.

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

***Количественные ограничения*** - административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

***Квота*** - количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

*По направленности* их действия квоты разделяются на:

*экспортные* - вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х годов);

*импортные* - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывают квоту в 5,7 млн. л. на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии.

*По охвату* квоты делятся на:

*глобальные* - устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара. Примером глобальной квоты является экспорт Россией 40 млн. т. нефти в 1993 г. для государственных нужд. Направление экспорта, т. е. страны-импортера, при этом не устанавливается;

*индивидуальные* - установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются взаимные политические, экономические и иные интересы. Примером индивидуальной квоты является квота в 21,6 млн. кг на импорт США пшеницы из Канады. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) бывают сезонными, т.е. вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

***Лицензирование*** - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия - лишь документ, подтверждающий право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором - приобретает ряд конкретных форм:

* *разовая лицензия* - письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление *одной внешнеторговой сделки*;
* *генеральная лицензия* - разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара *в течение года без ограничений* количества сделок;
* *глобальная лицензия* - разрешение ввезти или вывезти данный товар *в любую страну мира* за определенный промежуток времени *без ограничения количества или стоимости*;
* *автоматическая лицензия* - разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

*Механизмы распределения лицензий*:

*аукцион* - продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. В США, например, с начала 80-х годов стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных квот, но не среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Лицензия доставалась тому экспортеру, который предлагал за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в США в рамках квоты. Такие аукционы проводились для распределения лицензий на импорт видеомагнитофонов, сахара, автомобилей;

*система явных предпочтений* - закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот, что позволяет уменьшить их лоббистское давление на правительство с целью отменить эти лицензии. В США такая система использовалась в начале 70-х годов для распределения лицензий на импорт нефти;

распределение лицензий *на внеценовой основе* - выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки, проведения нескольких туров конкурса, что неминуемо связано с большими затратами и злоупотреблениями.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

**«Добровольное» ограничение экспорта** - количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара. Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших «добровольные» ограничения на их экспорт.

**4.2 Скрытые методы нетарифных ограничений торговли**

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют ***методы скрытого протекционизма*,** представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

*технические барьеры* - скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера - требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие;

*внутренние налоги и сборы*- скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, почтовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том, что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка;

*политика в рамках государственных закупок* - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных;

*требование о содержании местных компонентов* - скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

***4.3. Финансовые методы торговой политики***

***Финансирование экспорта*** как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредитования экспортно-импортных операций, представляющих собой простое предоставление банками оборотного капитала для проведения конкретных коммерческих сделок. Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

*Субсидия*- денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делятся на:

*прямые* - непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

*косвенные* - скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли.

*Внутренняя субсидия* - наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортом.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

*Экспортная субсидия* - финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену ее импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт. Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

*Парадокс Метцлера* – имортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа.

Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

*Экспортное кредитование* - метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

субсидированных кредитов национальным экспортерам - кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

краткосрочными - на срок до 1 года, используемые для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

среднесрочными - на срок от 1 до 5 лет; используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

долгосрочными - на срок более 5 лет; используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Экспортные кредиты иногда рассматриваются как разновидность внешней помощи другим государствам. Размеры субсидирования через льготное кредитование рассчитываются как разница между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой. В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Кроме того, существуют многочисленные не поддающиеся количественной оценке способы стимулирования экспорта через экспортные кредиты, так же как перенесение сроков первых платежей по кредитам на более дальний период, оплата кредитов в валюте покупателя или в форме товарных поставок, государственное льготное страхование экспортных кредитов и т.д.

*Демпинг*- метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

*спорадический демпинг* - эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма - либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;

*преднамеренный демпинг* - временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства;

*постоянный демпинг* - постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;

*обратный демпинг* - завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

*взаимный демпинг* - встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается продажа товаров на американский рынок по ценам «ниже справедливых», наносящая ущерб национальной промышленности. Разумеется, большие сложности возникают при определении справедливого уровня цены на той или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или на рынках «третьих стран». Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить односторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин.

*Антидемпинговая пошлина* - временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

***4.4.Неэкономические методы регулирования внешней торговли***

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они заключаются обычно на 5 -10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участвующими сторонами.

*Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании* - вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

Основополагающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является *режим, который представляется на территории* данного государства *иностранным товарам, услугам и капиталу*. В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

*режим наибольшего благоприятствования* (РНБ) - условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле;

*национальный режим* - режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами - членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

Из РНБ существуют *изъятия*, но только в следующих рамках:

- изъятия для соседних стран с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом;

- изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на «третьи страны». Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно;

изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП) - действующая с 1971 г. система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

**Международные картели**

Международные картели являются формой внешнеторговой политики, связанной с монополизацией рынков.

*Международная картель* — это монополистическое объединение экспортеров определенного товара для обеспечения контроля за объемами производства с целью установления выгодных цен. Такие картели чаще создаются на рынках сырьевых и сельскохозяйственных и других товаров, характеризующихся низкой эластичностью спроса.

*Монополистическая власть картеля не может быть долгой*, поскольку:

* + - Покупатели будут стремиться искать товары-заменители и эластичность спроса на товар картели будет снижаться;
    - Высокий уровень цен будет привлекать в отрасль новых производителей и эластичность поставок из альтернативных картелю источников будет расти. Для поддержки высоких цен картель будет снижать объем продаж и его доля на мировом рынке снизится, что повлечет снижение и степени господства картеля, и надбавки к цене.

**Экономические санкции**

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например ***торговое эмбарго*** – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Рассмотрим ситуацию с введением эмбарго на вывоз товара. Эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей эмбарго, так и стране, против которой оно вводится. Кроме того, для третьих стран, не присоединившихся к эмбарго, возникает возможность получить дополнительный выигрыш. В стране, вводящей эмбарго, цена падает (поскольку теперь больше продукции реализуется на внутреннем рынке), а в стране, против которой эмбарго вводится, цена, наоборот, растёт и объём импорта сокращается.

Успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т.е. может относительно безболезненно сократить объём своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т.е. она сильно зависит от внешней торговли; в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* При каких условиях возникает парадокс Метцлера?
* Может ли экспортное кредитование считаться скрытым субсидированием экспорта? Почему?
* При каких экономических условиях демпинг может оказаться наиболее эффективным?
* Какие методы торговой политики разрешены международными договорами, а какие запрещены?
* В чем различия режима наибольшего благоприятствования и национального режима?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

## Лекция 5. Межправительственные и иные учреждения, регулирующие сферы международных торгово-экономических отношений

**План:**

5.1 Классификация международных экономических организаций

* 1. Общая характеристика экономической деятельности международных организаций
  2. Основные функции и задачи ООН и ее учреждений
  3. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
  4. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

5.6 Международные экономические организации, регулирующие различные сегменты рынка

* 1. **Классификация международных экономических организаций**

(МЭО) - система образований различного вида, создаваемых на основе договоров между правительствами или государственными органами, хозяйственными организациями заинтересованных стран для координации хозяйственных действий, кооперирования или совместной производственно-хозяйственной деятельности в определенных областях экономики, науки и техники. МЭО создаются за счет долевых взносов, действуют на основе устава, имеют руководящие органы с равным представительством сторон-участниц.

В настоящее время насчитывается более 4 тысяч международных организаций, из них более 300 – межправительственные. Ключевыми и наиболее универсальными из них являются организации, которые возникли практически одновременно в конце 40-х гг. и выступают сегодня важнейшими форумами согласования экономической политики между странами:

*Международный валютный фонд (макроэкономическая политика) -* является компактной международной организацией, выполняющей, помимо прочих, функцию надзора за развитием международной экономики в целом и макроэкономики каждой из 184 стран, являющейся ее членом в частности.

*Группа Всемирного банка (структурная политика) -*состоит из пяти организаций: Международного банка реконструкции и развития (184 члена), Международной ассоциации развития (163 члена), Международной финансовой корпорации (178 членов), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (167 государств) и Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (134 члена). Их главной задачей является предоставление кредитов развивающимся странам и странам с переходной экономикой для осуществления мер структурной политики, таких как реформы финансового сектора, поддержка рынка труда, улучшение окружающей среды, усовершенствование системы образования и пр.

*Всемирная торговая организация (торговая политика)*, членами которой являются 149 государство, концентрируется на регулировании ключевой сферы международной экономики – торговли товарами и услугами.

*Система Организации Объединенных Наций (социальная политика)*сама является системой многих организаций, которая находится в процессе реорганизации. Официально система ООН включает:*Программы ООН* (детский фонд ООН, программа развития ООН, Мировая продовольственная программа и др.).*Специализированные агентства*(Международная организация труда, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, Организация ООН в области образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), Мировой банк, Международный валютный фонд, Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) и др.).*Автономные организации ООН*(Международное агентство по атомной энергии, Международная туристическая организация).

Среди международных организаций, отвечающих за наблюдение и регулирование тех или иных сфер международной экономики, можно выделить следующие основные функциональные группы:

*1. Консультативные группы стран -*относительно постоянные механизмы согласования экономической политики стран, не оформленные обычно в постоянную международную организацию, но нередко имеющие свой секретариат, предоставляемый в их распоряжение страной-членом или какой-либо постоянно действующей международной организацией. Например: Группа семи (G5 + Канада и Италия) объединяла до принятия в нее России в 1997 г.

*2. Универсальные международные организации -* объединяют подавляющее большинство стран мира, собирают информацию и регулируют конкретные формы международных экономических отношений. В их числе МВФ, группа Мирового банка, система ООН, ВТО, Международная организация труда.

3. *Отраслевые международные организации -* регулируют определенные отрасли производства товаров или услуг и торговли ими на международной арене. Наиболее значимой из них является Организация стран-экспортеров нефти (ОРЕС), являющаяся форумом 12 нефтеэкспортирующих государств, главная задача которого состоит в том, чтобы устанавливать и следить за соблюдением квот на производство нефти, что считается механизмом поддержания мировых цен на нефть.

4. *Региональные международные организации -*многочисленные объединения небольших групп стран, не перешедшие в интеграционную форму и служащие для них форумом для обсуждения региональных проблем, представляющих взаимный интерес, согласования региональной политики в вопросах производства и внешней торговли, сбора и обобщения информации о данном регионе.

5. *Банковские международные организации -*включают такие организации, как Банк международных расчетов, Скандинавский инвестиционный банк... Отдельной группой здесь являются международные банки развития - Европейский банк реконструкции и развития (EBRD), Африканский банк развития (ADB), Западно-Африканский банк развития (ЕАDВ) и т.д. Характерной чертой банков развития является то, что они носят региональный характер и их деятельность направлена на совместное с другими банками финансирование проектов в странах-членах.

**Классификация международных экономических организаций:**

1. По характеру членства и юридической природе участников:

· **Межгосударственные** (межправительственные) – объединение государств, учрежденное на основе международного договора для достижения общих целей;

**Неправительственные** – создаются на основе объединения физических или юридических лиц в форме ассоциаций, федераций и действует в интересах членов для достижения конкретных целей (Ассоциация международного права, Лига обществ Красного Креста).

2. По кругу участников:

· **Универсальные** – открыты для участия всех стран (ООН и ее специализированные подразделения);

· **Региональные** – создается на уровне региона, членами могут быть участники одного региона (Организация африканского единства, Организация американских государств).

3. По кругу компетенции:

· **Организации общей компетенции** – охватывают все сферы отношений между государствами- членами: политическую, экономическую, социальную, культурную (ООН, Совет Европы);

**Организации специальной компетенции** – осуществляют сотрудничество и регулирование в одной области (МАГАТЭ - Международное агентство по атомной энергии, Международная организация труда (МОТ)).

4. По характеру полномочий:

· **Межгосударственные** – относятся практически все МЭО, целью которых является осуществление межгосударственного сотрудничества;

· **Надгосударственные** организации - осуществляющие интеграции, их решения распространяются непосредственно на физические и юридические лица государств–членов (ЕС).

5. По условиям участия в членстве:

·**Открытые** – любое государство может стать членом по своему усмотрению;

·**Закрытые** – где прием производится по приглашению первоначальных учредителей (НАТО).

**Основные функции.***1. Содействие* - организация международных конференций, сбор и анализ статистических и фактических материалов, публикация и распространение статистики и исследований, предоставление помещений и секретариата для проведения многосторонних и двусторонних переговоров.

*2. Наблюдение* - содействие с возможностью формулирования и обнародования официальной точки зрения организации на те или иные проблемы, что является способом создания общественного мнения и оказания тем самым воздействия на экономическую политику страны. Наиболее типичный пример организации, выполняющей функцию наблюдения, - ООН, никакими реальными рычагами влияния, кроме силы убеждения, ООН не обладает.

*3. Надзор* - более жесткая форма наблюдения, связанная с обязательством стран сообщать на регулярной основе и по установленной форме данные о своем экономическом положении и выслушивать рекомендации по существу текущего экономического развития. Типичный пример - МВФ, главная функция которого заключается именно в жестком надзоре за экономической политикой стран-членов с целью предоставленияим опирающихся на мировой опыт рекомендаций для предупреждения потенциально возможных макроэкономических дисбалансов и наиболее эффективного решения существующих проблем.

*4. Регулирование* - надзор, опирающийся на принуждение стран к выполнению рекомендаций международного сообщества через разработку соответствующих международных норм и механизмов принуждения к их исполнению. Примером является ВТО, в рамках которой установлены определенные правила международной торговли, с которыми согласилось более сотни стран, а также жесткие антидемпинговые и иные процедуры, которые применяются против нарушителей согласованных правил.

Целями и функциями МЭО, как на глобальном, так и на региональном уровнях, являются:

- Изучение и принятие мер по наиболее важным проблемам в области международных экономических организаций; - Принятие резолюций и рекомендаций в области регулирования мирохозяйственных связей;- Содействие реконструкции и развитию экономики в развивающихся странах;- Обеспечение стабилизации валют; - Содействие устранению торговых барьеров и обеспечению широкого товарообмена между государствами; -Выделение средств в дополнение к частному капиталу для оказания помощи технологическому и экономическому прогрессу; - Стимулирование улучшения условий труда и трудовых отношений.

* 1. **Общая характеристика экономической деятельности международных организаций**

Усложнение характера вопросов, подлежащих решению в повседневной международной жизни, обусловливает необходимость оперативного решения при помощи институционального механизма. Таким механизмом являются международные экономические организации.

Деятельность международных организаций регламентируется их уставом. Эффективность деятельности организаций зависит от степени согласованности, которой удается достичь государствам. Организации различаются по направлениям деятельности (вопросы мира и безопасности, экономики, культуры, здравоохранения, транспорта и др.); по составу участников (универсальные, региональные); по объему полномочий и т. д. Основными целями и задачами всех международных организаций является создание конструктивной многосторонней базы международного сотрудничества, установление глобальных и региональных зон мирного сосуществования.

В настоящее время международные организации прочно вошли в структуру системы межгосударственных отношений в качестве важного элемента, без которого само функционирование системы практически невозможно. Как правило, отражая объективную тенденцию усиления взаимозависимости всех явлений и процессов в современных межгосударственных отношениях, международные организации в то же время оказывают существенное влияние на проявление и развитие закономерностей межгосударственных отношений, таких, как международное разделение труда, интернационализация мирохозяйственных и иных связей государств и др., создавая благоприятные условия для их реализации за счет использования специфических институционных форм, дающих членам международных организаций дополнительные возможности для многосторонних и двусторонних переговоров, проведения совместных поисков решений и т.п.

Особую актуальность представляют международные экономические организации. Государства, вступая в эти организации, руководствуются задачей приобрести соответствующие преимущества, которые дает то или иное экономическое объединение.

**Большая восьмерка (G8).**Совещания руководителей индустриально развитых стран мира ежегодно проводятся с 1975 г. Решение об их проведении было принято в связи с экономическим кризисом и обострением отношений между США, Западной Европой и Японией по экономическим и финансовым вопросам. Изначально эти встречи были задуманы как консультации лидеров шести стран: США, Японии, Франции, Великобритании, ФРГ и Италии. Затем к ним присоединилась Канада, а с начала 1990-х годов во встречах принимает участие Россия.

Совещания руководителей ведущих стран мира не имеют статуса международной организации, не основаны на каком-либо договоре и, таким образом, не располагают ни постоянным секретариатом, ни другими над национальными органами. Скорее их можно назвать «привилегированным клубом», члены которого наделены практически неограниченными полномочиями и, конечно, несут огромную ответственность. По традиции все решения на совещаниях принимаются единогласно.

Довольно известной экономической организаций является, например, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - межрегиональная экономическая организация.

ОЭСР была создана в 1961 г. и являлась в политическом, организационном и юридическом отношении преемницей Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), представлявшей первую попытку послевоенного «объединения Европы».

Конвенция о создании ОЭСР подписана в Париже 14 декабря 1960 г. по инициативе США и вступила в силу 30 сентября 1961 г. после ратификации всеми государствами-участницами. Предшественница ОЭСР, Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), была создана 16 апреля 1948 г. для восстановления экономики западноевропейских стран в соответствии с планом Маршалла - планом американской экономической и политической помощи Западной Европе.

Вскоре после ее образования обнаружилась необходимость более тесного экономического сотрудничества между западными странами, включая США и Канаду.

14 декабря 1960 г. все 20 государств, бывших членов ОЕЭС, подписали конвенцию об учреждении ОЭСР.

В соглашении о создании провозглашаются три основные цели организации, сформулированные в ст. 1:

1) добиваться неуклонного подъема экономики и занятости, повышения уровня жизни в странах-членах, сохраняя при этом финансовую устойчивость и способствуя тем самым развитию мировой экономики;

2) способствовать здоровому подъему экономики в находящихся в процессе экономического развития странах, как участвующих в организациях, так и не участвующих;

3) содействовать расширению мировой торговли на многосторонней основе без дискриминации в соответствии с международными обязательствами.

Эта организация выполняет большинство функций, присущих международным организациям: *информационную, нормотворческую, оперативную.* Хотя, например, В.Моравецкий выделял три основных вида функций международных организаций: регулирующие, контрольные и оперативные.

Сегодня одной из основных функций любой международной организации признается информационная функция. Она осуществляется в двух аспектах: во-первых, каждая организация публикует серию документов, непосредственно касающихся ее структуры, целей и основных направлений деятельности; во-вторых, организация публикует специальные материалы: доклады, обзоры, рефераты по актуальным вопросам международных отношений, подготовка которых служит одним из видов деятельности организации по руководству международным сотрудничеством государств в конкретных областях.

В литературе подробно рассматривался вопрос о характере участия международной организации в процессе нормотворчества: правовое положение организации, возможность ее влияния на содержание принимаемых текстов конвенций, юридическая сила этих актов и др. Непосредственно нормотворческая функция международных организаций возникла после Второй мировой войны, когда ООН, специализированные учреждения, МАГАТЭ и некоторые другие получили право на заключение международных договоров. Договорная практика международных организаций на современном этапе - стабильное явление международной жизни.

Оперативная функция - новая среди функций международных организаций. Она присуща, например, ООН, ее специализированным учреждениям, а также ряду международных организаций, обладающих коммерческо-эксплуатационной деятельностью.

*ВТО – Всемирная Торговая Организация.* Начала действовать с 01.01.1995г., является преемницей действовавшего с 1947г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). ВТО является единственной правовой и институциональной основой всемирной торговой организации. Основополагающими принципами ВТО являются:

- предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на недискриминационной основе;

- взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;

- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;

- отказ от использования количественных ограничений;

- содействие справедливой конкуренции;

- разрешение торговых споров путем консультаций.

*Группа Всемирного Банка.* Всемирный Банк – это многостороннее кредитное учреждение, состоящее из 5 тесно связанных между собой институтов, общей целью которых является повышение уровня жизни в развивающихся странах за счет финансовой помощи развитых стран.

1. МБРР (Международный банк реконструкции и развития) основан в 1945г., цель: предоставление кредитов относительно богатым развивающимся странам.

2. МАР (Международная ассоциация развития) основана в 1960г., цель: предоставление льготных кредитов беднейшим развивающимся странам.

3. МФК (Международная финансовая корпорация) создана в 1956г., цель: содействие экономическому росту в развивающихся странах путем оказания поддержки частному сектору.

4. МАИГ (Международное агентство по инвестиционным гарантиям) основано в 1988г., цель: поощрение иностранных инвестиций в развивающихся странах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызванных некоммерческими рисками.

5. МЦУИС (Международный центр по урегулированию инвестиционных споров) создан в 1966г. Цель: содействие увеличению потоков международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров м/у правительствами и иностранными инвесторами; консультирование, научные исследования, информация об инвестиционном законодательстве.

*МВФ – Международный валютный фонд.* Создан в 1945г.

Функции:

- поддержание общей системы расчетов;

- наблюдение за состояние международной валютной системы;

- содействие стабильности обменных курсов валют;

- предоставление краткосрочных и среднесрочных кредитов;

- предоставление консультаций и участие в сотрудничестве.

Каждое государство, вступая в члены МВФ, вносит определенную сумму – подписную квоту (более богатая страна вносит большую квоту и обладает большим количеством голосов). Для оказания финансовой поддержки своим членам МВФ использует следующие механизмы:

1. Обычные механизмы:

- политика траншей (кредиты в виде долей, составляющих 25% квоты данной страны);

- механизм расширенного финансирования (кредитование в течение 3 лет в целях преодоления трудностей с платежным балансом).

2. Специальные механизмы:

- кредитование в случае непредвиденных обстоятельств (напр., рост цен на импортируемое зерно);

- финансирование буферных запасов (кредит на пополнение запасов сырья).

3. Чрезвычайная помощь (в форме закупок товаров с тем, чтобы решить проблемы платежного баланса).

* 1. **Основные функции и задачи ООН и ее учреждений**

Организа́ция Объединённых На́ций (ООН) — международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами.

ООН остается универсальным форумом, наделённым уникальной легитимностью, несущей конструкцией международной системы коллективной безопасности, главным элементом современной многосторонней дипломатии.

Основы её деятельности и структура разрабатывались в годы Второй мировой войны ведущими участниками антигитлеровской коалиции. Название «Объединённые Нации» было впервые использовано в Декларации Объединённых Наций, подписанной 1 января 1942 года.

ООН проводит конференции и форумы, где обсуждаются и вырабатываются решения по многим насущным международным вопросам.

*ООН – Организация Объединенных Наций*, создана в 1945г. Система ООН состоит из Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий.

Цели ООН:

- поддержание международного мира и безопасности путем принятия эффективных коллективных мер и мирного урегулирования споров;

- развитие дружественных отношений между нациями на основе уважения принципов равноправия и самоопределения народов;

- обеспечение международного сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и поощрение к правам человека.

* 1. **Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)**

Большую роль в формировании международной системы сыграла и продолжает играть Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), созданная в 1964 г. и ставшая позднее международной организацией с постоянно действующим Секретариатом. Большое число исследований по различным аспектам мировой торговли во взаимосвязи с проблемами экономического развития и рекомендации, принятые регулярными конференциями по результатам этих разработок придали этой организации статус авторитетного органа из семейства ООН по согласованию и совместной разработке основных принципов и подходов государств в области торговой политики и связанных с нею вопросов социального и экономического развития.

**Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)** — орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 году. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. На сегодняшний день конференция насчитывает 194 страны. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер.

Основными задачами ЮНКТАД являются:

* содействие развитию международной торговли;
* равноправное, взаимовыгодное сотрудничество между государствами;
* выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений;
* участие в координации действий других учреждений системы ООН в области экономического развития хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

Исполнительным органом является Совет по торговле и развитию, отвечающий за обеспечение общего соответствия деятельности согласованным приоритетам. Секретариат ЮНКТАД сотрудничает с правительствами государств-членов, взаимодействует с организациями ООН и региональными комиссиями.

С 1990 года ЮНКТАД ввела показатель, характеризующий степень вовлечения ТНК в зарубежные экономики: Индекс Транснациональных компаний. Он исчисляется на базе частичных показателей:

* Доля зарубежных активов
* Доля зарубежных продаж
* Доля занятых за рубежом работников

Государства-члены разделены на четыре группы по социально-экономическому и географическому принципу.

В 1970-е и 1980-е годы ЮНКТАД была тесно связана с идеей Нового международного экономического порядка.[[2]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AE%D0%9D%D0%9A%D0%A2%D0%90%D0%94#cite_note-2)

* 1. **Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)**

История **Организации экономического сотрудничества и развития**(ОЭСР) началась в апреле 1948 года, когда была создана **Организация европейского экономического сотрудничества**(ОЕЭС), основная цель которой заключалась в координации деятельности государств по послевоенному хозяйственному восстановлению Западной Европы на основе «Плана Маршалла» (1948-1951 гг.). В задачи ОЕЭС входила экономическая интеграция Западной Европы, создание обширного рынка с устранением внутри него количественных ограничений на движение товаров, а также снятие валютных и тарифных барьеров.

14 декабря 1960 года в Париже была подписана Конвенция о создании **Организации экономического сотрудничества и развития** (ОЭСР), вступившая в силу 30 сентября 1961 года. Инициатором создания организации с более широким диапазоном деятельности выступили США, преследовавшие как политические цели (укрепление так называемого атлантического единства), так и экономические цели (усиление влияние на европейскую экономику).

Основная миссия ОЭСР - содействие экономическому росту стран-членов ОЭСР и повышению их вклада в глобальный экономический рост и развитие, снижение бедности в странах, не являющимися членами Организации.

Именно в рамках ОЭСР осуществляется регулирование практически всех важнейших вопросов экономического развития мира, анализируются и прогнозируются тенденции экономического развития отдельных стран, ведется разработка теоретических и практических подходов к решению мировых финансово-экономических проблем, которые впоследствии кодифицируются в международных соглашениях и договорах.

В качестве ***основных задач ОЭСР*** определено:

* оказание странам-участницам помощи в разработке мер по повышению темпов экономического роста в условиях сохранения финансовой стабильности;
* активное участие в мировой торговле на многосторонней основе;
* стимулирование оказания странами-участницами помощи развивающимся странам;
* обеспечение наиболее высокого и устойчивого экономического роста, занятости, уровня жизни в странах-членах, поддержания финансовой стабильности, необходимых для развития мировой экономики.

Для реализации поставленных задач страны-члены обязались:

* предоставлять друг другу и Организации информацию, необходимую для достижения ее целей;
* обеспечить правильное использование имеющихся у них ресурсов;
* проводить постоянные консультации, исследования и участвовать в совместных проектах;
* поощрять научные исследования и образование;
* стремиться к финансовой стабильности;
* предпринимать меры по снижению барьеров на пути движения капиталов и торговли товарами и услугами;
* оказывать помощь развивающимся странам путем предоставления капиталов и технического содействия.

Членами ОЭСР являются 34 страны. В 2004 году была разработана ***Стратегия расширения ОЭСР,*** в рамках которой сформулирован ряд критериев, на основании которых производится отбор потенциальных членов на вступление в ОЭСР. В соответствии с решением, принятым Советом ОЭСР 16 мая 2007 года, определены две основных «волны расширения»:

- в «первую волну» вошли ***Россия, Чили, Эстония, Израиль и Словения,*** которые получили приглашение к началу переговорного процесса о вступлении (на сегодняшний день из этих стран только **Россия** не присоединилась к Организации);

- во «вторую волну» вошли еще пять стран – ***Бразилия, Китай, Индия, Индонезия и ЮАР***– с которыми ОЭСР будет расширять сотрудничество с учетом их возможного будущего членства в Организации.

В структуре ОЭСР высшим органом является ***Совет представителей*** ***стран — членов организации,***заседания которого на уровне министров иностранных дел, финансов, торговли или экономики проводятся не реже одного раза в год. На уровне постоянных представителей (в ранге послов) Совет собирается не менее двух раз в месяц под председательством ***Генерального секретаря***. Решения Совета (резолюции, рекомендации) принимаются, как правило, консенсусом.

***Исполнительный комитет*** из представителей 14 государств-членов (постоянные члены - Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, США и Япония и семь ежегодно переизбираемых членов) координирует административную и оперативную деятельность ОЭСР и готовит заседания Совета, который может привлекать комитет к выполнению специальных заданий. Свыше 150 комитетов, рабочих групп и экспертных комиссий занимаются самым широким спектром экономических и социальных проблем: экономическая политика, экономика и развитие, содействие развитию, торговля, движение капитала, рынки капитала, страхование, налоговая полипаса, конкурентная политика, потребление, туризм, морское сообщение, международные инвестиции и многонациональные корпорации, энергетическая политика, промышленность, сталь, научная и технологическая политика, информационная политика, коммуникации и компьютеризация, образовательная политика, рабочая сила и социальные вопросы, государственное управление, окружающая среда, сельское хозяйство, рыболовство и другие.

В ***Комитет содействия развитию*** входят более двадцати государств-членов и Европейская комиссия, статус наблюдателя имеют Всемирный банк и Международный валютный фонд. Комитет является центральным органом по координации помощи, оказываемой странами ОЭСР развивающимся странам. В его задачи входит повышение эффективности этой помощи, содействие созданию в развивающихся странах жизнеспособных экономических систем и их включение в мировую экономику.

Работой ***Международного секретариата*** руководит ***Генеральный секретарь***. В составе Секретариата функционируют департаменты, направления деятельности которых соответствуют тематике комитетов (статистика; продовольствие, сельское хозяйство и рыболовство; информатика и коммуникация; сотрудничество в содействии развитию; окружающая среда; финансы, налоги и предпринимательство; социальные вопросы, рабочая сила и образование; наука, технология и промышленность; занятость и социальные вопросы). Кроме того, в структуру Международного секретариата входит основанный в 1990 году Центр по сотрудничеству с европейскими экономиками в переходный период.

* 1. **Международные экономические организации, регулирующие различные сегменты рынка**

## Международные экономические организации, регулирующие различные сегменты рынка

В рамках стандартной классификации все международные экономические организации делятся на следующие сегменты:

1) по международной правосубъектности:

• межправительственные;

• неправительственные;

2) по кругу ведения:

• универсальные;

• специализированные (отраслевые, профессиональные);

3) по территориальному охвату:

• всемирные;

• межрегиональные;

• региональные;

4) по юридическому статусу:

• формальные;

• неформальные (полуформальные).

***Международные межправительственные организации*** (***ММПО)*** создаются на базе межгосударственных договоров, их членами являются государства (в лице высших государственных чиновников). Они имеют постоянно действующие органы и обладают международной правосубъектностью.

***Международные неправительственные организации*** создаются без межправительственного соглашения. Членство в них открыто для любого лица, согласного с целями и задачами организации. Такие организации являются некоммерческими и часто имеют консультативный статус при ММПО.

Примером может служить **Международная ассоциация рекламы (отраслевая),** расположенная в Нью-Йорке, или Международная ассоциация переводчиков (профессиональная), расположенная в Женеве. **Международная торговая палата**является межотраслевой международной организацией.

Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка, чаще всего выступают в форме товарных организаций, объединяющих круг стран. Например: Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК, I960), Международное соглашение по олову (1956), Международные соглашения по какао, по кофе, Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ, 1974).

Вышеуказанные международные экономические организации также можно разделить на следующие группы:

1) международные экономические организации в области регулирования международной коммерческой практики;

2) международные и региональные организации и соглашения в области регулирования промышленной собственности;

3) международные и региональные организации в области стандартизации, сертификации, метрологии;

4) международные экономические организации в области регулирования инвестиций, научно-технического и производственного сотрудничества.

### Международная Организация по Стандартизации

ISO ***(International Organization for Standardization) –*** международная федерация национальных организаций, ведающих стандартами. ISO способствует разработке и применению международных стандартов во всех областях деловой жизни. Работа ISO основана на принципах, включающих сохранение существующих национальных систем в максимально возможной степени. Стандарты разрабатываются техническими комитетами, состоящими из экспертов, которых выдвигают соответствующие отрасли индустрии. Стандарт принимается, если его одобрили 75% членов ISO.

Международная организация но стандартизации (ИСО) является одной из самых крупных и значимых организаций, занимающейся разработкой международных стандартов. Международные стандарты носят добровольный характер и содержат актуальные спецификации на продукцию, услуги и передовую практику, а также способствуют повышению эффективности производства и активному росту промышленного потенциала. Международные стандарты разрабатываются на основе консенсуса, что положительно влияет на сокращение барьеров в торговле.

ИСО была основана в 1947 г. и с тех пор опубликовала более 19 500 международных стандартов, которые распространяются почти на все аспекты технологии и бизнеса, от безопасности пищевых продуктов до компьютеров, а также сельского хозяйства и здравоохранения. Международные стандарты ИСО оказывают влияние на все аспекты жизни.

Международные стандарты ИСО гарантируют, что продукты и услуги являются безопасными, надежными и качественными. Для бизнеса они являются стратегическими инструментами снижения расходов путем минимизации отходов и ошибок и увеличения производительности. Они помогают компаниям получить доступ к новым рынкам, обеспечивают равные условия для развивающихся стран и способствуют свободной и справедливой международной торговле.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Какие существуют международные экономические организации, что они обеспечивают?
* Кем и когда впервые были разработаны основые деятельности и структура ООН?
* Что обсуждается на конференциях и форумах ООН?
* Какие проблемы исследует ЮНКТАД?
* Какие страны являются членами ОЭСР?
* Перечислите международные товарные организации, регулирующие деятельность отдельных рынков.

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

**Лекция 6. Всемирная торговая организация (ВТО) как универсальный институт регулирования мировой торговли.**

**План:**

6.1 ГАТТ — многостороннее соглашение по торговле товарами

6.2 Трансформация ГАТТ в ВТО

6.3 Правила ВТО

6.4 Членство в ВТО

6.5 Присоединение Казахстана к ВТО

**6.1 ГАТТ — многостороннее соглашение по торговле товарами**

ГАТТ – ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ О ТОРГОВЛЕ И ТАРИФАХ)

**(GATT) (General Agreement on Tariffs and Trade))** Генеральное соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ) 1947 г. достигнуто в результате переговоров, которые велись во время войны и после нее (*см*.: [Бреттон-Вудс](http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/3532/%D0%91%D1%80%D0%B5%D1%82%D1%82%D0%BE%D0%BD-%D0%92%D1%83%D0%B4%D1%81)), имевших целью установление стабильного многостороннего экономического порядка.

Длительный переговорный процесс (1944–1947) отражал противоречивую природу политики международной торговли на внутреннем и международном уровнях заключения сделок. Меняющиеся схемы международной торговли могли самым серьезным образом и достаточно быстро повлиять на занятость внутри стран и на уровень доходов, как в рамках национальных экономик, так и в системе международных торговых отношений. Хотя широкого соглашения относительно масштабов либерализации в большинстве секторов международной торговли так и не удалось достичь, было признано, что односторонняя и дискриминационная практика периода между двумя мировыми войнами имела отрицательные последствия для всех сторон.

ГАТТ являлось временным соглашением, необходимым для систематизации правил зарождающегося торгового режима, и – в дальнейшем – для разработки мер, сокращающих число препятствий на пути международной торговли. Американская делегация была полна решимости оказать на другие страны давление, сократить число дискриминационных мер в области международной торговли, особенно британские имперские преференции (Imperial Preference). В обмен США выразили готовность снизить свои традиционно высокие пошлины. СССР и его союзники в соглашении не участвовали. Вопрос об их участии встал только в 1989 г., после окончания "холодной войны" (Cold War). В ГАТТ провозглашены принципы взаимности и отказа от дискриминации, которые нашли отражение в концепциях "наиболее благоприятствуемой нации" (Most Favoured Nation) и "национального режима". Последняя подразумевала равно доброжелательное отношение правительств к иностранным экспортерам и национальным производителям. Взаимность означала, что любые переговоры между торгующими сторонами должны сопровождаться примерно одинаковыми взаимными уступками и/или общим полезным результатом с точки зрения обеих сторон. Недопущение дискриминации означало одновременное распространение любой торговой уступки, сделанной страной своему торговому партнеру по ГАТТ, на всех других участников. В результате переговоры между двумя торговыми партнерами фактически становились многосторонними и способствовали установлению либерального торгового порядка.

Попытки либерализации торговли по линии ГАТТ продолжались в течение 1950-х гг. в ходе периодических раундов переговоров. Продвижение вперед было трудным из-за послевоенной экономической слабости большинства стран и чрезвычайно высокой конкурентоспособности американской промышленности. Большинство стран испытали бы очень серьезные трудности со своими платежными балансами и с проблемой занятости, если бы сняли ограничения на импорт товаров. По мере того как послевоенное восстановление экономики позволяло странам осуществлять все более либеральную торговую политику, американское правительство пыталось заменить частичные решения всеобъемлющей договоренностью о снижении тарифов всеми участниками соглашения по широкому ассортименту товаров. Эта инициатива привела к соглашениям, достигнутым на "раунде Кеннеди" в июне 1967 г., который стал своеобразным водоразделом в сфере послевоенной либерализации торговли. Таможенные тарифы на промышленные товары были снижены в среднем на 36 % и – еще ниже – на "Токийском раунде" (1974–79). США в 1955 г. в одностороннем порядке отказались включать в ГАТТ торговлю сельскохозяйственной продукцией, однако на "раунде Кеннеди" коренным образом изменили свой подход. Это привело к затяжному конфликту с Европейским Союзом (EU) (связанным единой сельскохозяйственной политикой, являвшейся настолько хрупким компромиссом между странами-участницами, что трогать его было просто нельзя) и с Японией. Как в ЕС, так и в Японии рынки сельскохозяйственной продукции были защищены.

Сельское хозяйство остается главным предметом разногласий в части, касающейся торгового режима, что задержало достижение договоренностей на Уругвайском раунде, завершившемся в 1993 г. После снижения тарифов инструментами торговой политики стали т.н. "нетарифные барьеры", в частности соглашения о добровольном ограничении экспорта и об упорядоченном маркетинге, которые противоречили духу ГАТТ. Поскольку в этих соглашениях говорилось о "добровольном" подходе, правила ГАТТ теоретически их не касались. Более того, принципы либерализации поставили под вопрос многие меры экономической политики, ассоциировавшиеся со стратегиями успешного развития национальных экономик в послевоенный период, особенно в Японии, в ряде европейских и других развитых странах. И наконец, менее развитые страны требовали освободить их от обязанности выполнять многие правила ГАТТ, ссылаясь на то, что их слабая экономика мало что получала от договоренностей по свободной торговле. Все правительства злоупотребляли избавительными оговорками ГАТТ, и участники соглашения несколько раз пытались ужесточить правила. Ни один из этих споров не может разрешиться раз и навсегда, а для успешной реализации ГАТТ необходимы именно долгосрочные компромиссы.

Тем не менее, существует широкое согласие относительно содействия дальнейшему развитию процесса либерализации.

На Уругвайском раунде переговоров были успешно расширены рамки ГАТТ. Теперь это соглашение включает многосторонние правила, касающиеся сектора услуг, интеллектуальной собственности и некоторых аспектов торговли продукцией сельского хозяйства. На этом же раунде была учреждена Всемирная организация торговли с расширенной институциональной структурой и процедурой разрешения споров, положившая конец временному статусу ГАТТ. Возникновение Европейского Союза (EU), Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA) и других региональных организаций, таких, как Форум азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (APEC), представляет собой потенциальную угрозу ГАТТ. Эти региональные договоренности еще не превратились в дискриминационные торговые блоки, а в ГАТТ специально оговорено право на региональную экономическую интеграцию, если она не противоречит положениям ГАТТ. Однако, несмотря на успешное завершение Уругвайского раунда, региональные соглашения, и в первую очередь односторонние и двусторонние (особенно со стороны США), могут войти в моду, если не будет достигнуто постоянного соглашения по самым насущным вопросам. Вместе с тем мировые компании скорее всего окажут жесткое сопротивление любой попытке существенного ограничения либерального и глобального характера торгового режима.

Таблица 1

Переговорные конференции в рамках ГАТТ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Место открытия и проведения | Период времени | Число участвующих стран | Главные направления | Название раунда переговоров |
| 1 | Женева (Швейцария) | 1947 | 23 | Снижение тарифов | Женевская конференция 1947 г. |
| 2 | Аннеси (Франция) | 1949 | 13 | --- “ --- | Конференция в Анесси |
| 3 | Торки (Англия) | 1950 | 38 | --- “ --- | Конференция в Торки |
| 4 | Женева (Швейцария) | 1956 | 26 | --- “ --- | Женевская конференция 1956 г. |
| 5 | Женева (Швейцария) | 1960 – 1961 | 26 | --- “ --- | Диллон-раунд |
| 6 | Женева (Швейцария) | 1964 – 1967 | 62 | Снижение тарифов и разработка Антидемпингового кодекса | Кеннеди-раунд |
| 7 | Токио, работа проходила в Женеве (Швейцария) | 1973 – 1979 | 102 | Снижение тарифов и разработка целого ряда договоренностей и кодексов | Токио-раунд |
| 8 | Пунто-дель-Эсте (Уругвай). Работа конференции проходила в Швейцарии | 1986 – 1994 | 125 | Снижение таможенных барьеров, разработка соглашений по нетарифным барьерам, совершенствование системы ГАТТ, торговля услугами, создание ВТО | Уругвайский раунд |

**6.2 Трансформация ГАТТ в ВТО**

ВТО родилась на основе компромисса в последние недели Уругвайского раунда. В предшествовавших документах: Декларации Пунта-дель-Эсте (сентябрь 1986 года), открывшей Раунд; в решениях так называемого среднесрочного обзора на уровне министров (1988 год), в первом предварительном проекте Заключительного акта Раунда, представленного в Брюсселе Конференции Министров (декабрь 1990 года), не предусматривалось, что Раунд завершится трансформацией ГАТТ в полноправное, новое международное учреждение — ВТО.

Однако на неофициальном уровне переговоры о создании организационного механизма в рамках ГАТТ велись с конца 1988 года. ЕС 9 июля 1990 года официально представил Группе, где обсуждались проблемы организационного укрепления ГАТТ, предложение о создании Международной Торговой Организации. Примерно в это же время Швейцария предложила преобразовать межправительственные органы ГАТТ в международную организацию и рассматривать ее как недостающее звено Бреттон-Вудской экономической системы. США предложили 18 октября 1990 года создать Совет управляющих ГАТТ, который обладал бы широкими организационными функциями и нес основную ответственность за подготовку и создание в будущем организации-преемника ГАТТ.

В проекте Заключительного акта переговоров, который был предан гласности в декабре 1991 года, содержалось предложение о создании Международной Торговой Организации, однако многочисленные квадратные скобки почти по всем основным положениям проекта указывали на серьезные разногласия между его участниками и говорили о том, что вопрос этот остался нерешенным.

В 1992 и 1993 годах работа над проектом соглашения о создании ВТО продолжалась в неофициальном порядке буквально до последней предельной даты завершения Раунда, которая была установлена на 15 декабря 1993 года. Что же касается названия новой организации, то оно появилось в последние минуты перед официальным подписанием

Заключительного акта переговоров: когда слово “Международная” (International) была замена на слово “Всемирная” (World).

15 апреля 1994 года в городе Марракеше официальный документ о завершении переговоров — Заключительный акт, был подписан министрами 111 государств, из них 104 подписали Соглашение об учреждении Всемирной Торговой Организации — ВТО.

Соглашение о ВТО и входящие в него договоренности предусматривают, что страны-члены ВТО должны были провести взаимные переговоры о снижении барьеров в торговле товарами и услугами. Перечни этих обязательств также входят в качестве составной части в общий пакет договоренностей. Они составляют несколько десятков объемных томов и носят сугубо конкретный характер.

Контуры пакета договоренностей Уругвайского раунда в самом общем виде могут быть очерчены перечнем документов, приложенных к Заключительному акту и составляющих его содержание. Одновременно этот перечень дает представление о своеобразной “архитектуре” пакета договоренностей, родившейся в итоге сложного компромисса, достигнутого буквально в последние дни и даже часы переговоров. Перечень дается в том виде, в котором пакет документов был представлен 15 апреля 1994 года Совещанию министров в городе Марракеше и затем передан странам-участницам переговоров для принятия.

Центральное место в пакете соглашений занимают следующие группы документов.

***Соглашение об учреждении ВТО, включающее три главных правовых документа:***

- Соглашения, создающие новую редакцию ГАТТ как часть ВТО (ГАТТ-1994) и интегрирующие в это новое ГАТТ ряд договоренностей и соглашений (часть из которых имелась ранее, но в новой редакции);

- Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС), которое является второй составной частью ВТО;

- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности — третья составная часть ВТО.

Страна, становящаяся членом ВТО, должна взять на себя обязательства всех договоренностей, входящих в этот пакет. Особым статусом обладают только четыре соглашения (Соглашение о торговле гражданской авиатехникой, Соглашение о правительственных закупках, Международное соглашение по молочным продуктам, Договоренность по говядине), обязательства по которым действительны только в отношении стран, их подписавших.

Существо соглашений и договоренностей, составляющих пакет договоренностей Уругвайского раунда, кратко представлены в приведенной ниже таблице. Цель этого краткого резюме помочь читателю разобраться в так называемом “пакете” договоренностей Уругвайского раунда и увидеть правовую “конструкцию” ВТО, отдельные элементы которой более подробно рассматриваются в таблице 2.

Таблица 2

|  |  |
| --- | --- |
| Вопрос | **Существо соглашения или договоренности** |
| Торговые барьеры  Таможенные тарифы | Протокол к ГАТТ—1994 предполагает снижение среднего уровня таможенных пошлин на промышленные товары на 38% в течение 5 лет, упразднение пошлин по 11 группам товаров 2, увеличение доли связанных пошлин 3 до 97% в промышленно развитых странах и до 91% в развивающихся странах. Однако, по имеющимся оценкам, после реализации тарифных договоренностей от 30 до 50% всех ставок пошлин в США, ЕС, Японии и Канаде будут иметь высоту 5% и выше и только от 37 до 48% всех ввозимых товаров не будут облагаться пошлиной. Максимальные ставки на отдельные товары в этих странах будут достигать 70-120%. Иначе говоря, сохраняется довольно высокий тарифный протекционизм и после Уругвайского раунда (УР). |
| Нетарифные меры (НТМ) | Договоренность об отказе от применения НТМ так называемой “серой зоны” (меры, нерегулируемые ГАТТ, в их числе “добровольные” ограничения экспорта, соглашения об упорядочении сбыта). Более жесткое применение положений статьи XI ГАТТ, новый кодекс по правилам импортного лицензирования. Пересчет нетарифных мер, применяемых в сельскохозяйственной торговле, в так называемый “тарифный эквивалент”4 и их сокращение в течение 6 лет на 36%. Характерно, что тарифные эквиваленты в США, ЕС, Японии и Канаде составляют 450, 280, 552 и 171 процент соответственно. В целом, договоренности Уругвайского раунда не предусматривают снижение конкретных нетарифных мер на основе тарифных позиций, как в случае ставок пошлин 5, а устанавливают более жесткие правила в отношении нетарифных мер. Внимательное изучение правил и положений новых Соглашений и уже применяемых положений и прецедентов ГАТТ говорит о том, что многие нетарифные ограничения сохранили право на жизнь. |
| **Торговые барьеры по отдельным группам товаров** | |
| Товары, производимые на основе природных ресурсов | Снижение пошлин и увеличение доли связанных пошлин. Доля необлагаемого импорта по этой группе товаров составляет в США, ЕС, Японии и Канаде около 60% товарных позиций. |
| Тропические товары | Снижение максимальных тарифных ставок и увеличение доли связанных тарифов в Канаде, ЕС, Японии и США составит 74, 50, 40, 73% по сельхозпродуктам и 13, 57, 78, 53% по сырьевым товарам соответственно. |
| Текстильные изделия и одежда | Соглашения по текстилю и одежде. Постепенная, в четыре этапа (растянутых на 10 лет) отмена Соглашения по изделиям из различных видов волокон (Multi-Fiber Arrangement-MFA) и применение на этом участке положений и дисциплины ГАТТ. Ограничения, действующие в рамках MFA, должны быть полностью отменены к концу этого срока. Однако средние ставки пошлин на эти товары останутся высокими. В Канаде, ЕС, США и Японии средний размер пошлин составит 9,4; 7,8; 14,9 процентов при очень высоких ставках пошлин на отдельные товары. При этом импортные квоты не должны больше использовать в торговле текстильными товарами. |
| Сельско - хозяйственные товары | Соглашение по сельскому хозяйству направлено на то, чтобы распространить на этот участок мировой торговли действие основных положений ГАТТ. Соглашение предусматривает перевод всех мер, ограничивающих импорт с/х товаров, в тарифный эквивалент по специально разработанной методике и постепенное снижение тарифов в среднем на 36% за 6 лет. Второй элемент соглашения — снижение прямой государственной внутренней поддержки сельского хозяйства. За 1995-2000 годы государственная поддержка с/х в США, ЕС, Японии и Канаде должна снизиться со 143 млрд. долл. до 117 млрд. долларов. Для расчета этого процесса используется сложная методология перевода всех форм поддержки в так называемый агрегированный показатель поддержки (АПП). Экспортные субсидии должны быть сокращены за 6 лет на 36% в расчете на бюджетные ассигнования и на 21% в расчете на количество субсидируемого экспорта. Другими словами, реализация соглашения по сельскому хозяйству сохраняет довольно высокий уровень аграрного протекционизма, особенно по с/х продуктам умеренной зоны, и обеспечивает сохранение высокого уровня внутренней государственной поддержки сельского хозяйства. |
| Укрепление и развитие системы ГАТТ - 1994 | Соглашение о создании ВТО включает ГАТТ в качестве главной составной части правовой основы, регулирующей международную торговлю товарами в рамках новой торговой организации. Одновременно соглашения и договоренности УР существенно укрепляют ГАТТ. Соглашения о защитных мерах, субсидиях и компенсационных пошлинах, антидемпинге и другие соглашения, которые развивают положения ГАТТ. Эти и другие соглашения становятся интегральной частью ГАТТ. Вместе с рядом иных договоренностей они создают новый ГАТТ-1994, отличное в правовом отношении от прежнего ГАТТ, получившего название ГАТТ-1947. Важное отличие ГАТТ-1994 от ГАТТ-1947 заключается в том, что страны, принимающие обязательства ГАТТ-1994, должны привести свое национальное законодательство, регулирующее внешнюю торговлю, в полное соответствие с ГАТТ-1994 (ГАТТ-1947 требовало сблизить его в максимально возможной степени). |
| Субсидии и компенсационные пошлины | Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах становится интегральной составной частью ГАТТ. Содержит определение термина “субсидия”, достигнутое консенсусом. Соглашение определяет те виды субсидий, которые должны быть запрещены (экспортные субсидии и субсидии для национальных товаров, защищающие их на национальных рынках); субсидии, которые разрешены или могут быть применены при условии, что они не нарушают торговые интересы других стран. Это соглашение содержит специальное положение для стран переходного периода. |
| Применение статьи VI ГАТТ (Антидемпинговый кодекс) | Уточнение процедур расчета размера демпинга и укрепление процедур антидемпинговых мер, установление факта ущерба от демпинга и механизма урегулирования споров, введение понятия минимальный ущерб, при котором антидемпинговые меры не будут применяться. Соглашение предусматривает автоматическую отмену антидемпинговой пошлины в течение 5 лет с момента ее введения. |
| Правила происхождения товаров | Соглашение, обязывающее страны-участницы гармонизировать национальные правила происхождения товаров и применять их таким образом, чтобы не создавать дополнительных препятствий для международной торговли. |
| Санитарные и фитосанитарные меры | Соглашение признает право вводить эти меры, но требует гармонизации подобных национальных мер, применения их на недискриминационной основе (национальный режим) и осуществления таким путем, чтобы они не создавали дополнительных препятствий для международной торговли. |
| Технические барьеры в торговле | Новая, более четкая редакция Соглашения о технических барьерах в торговле 1979 года. |
| Торговые аспекты инвестиционной политики | Соглашение, запрещающее применение мер инвестиционной политики, противоречащих статье III ГАТТ (национальный режим) и статье XI. Соглашение содержит примерный, открытый перечень подобных мер. |
| Защитные меры | Соглашение устанавливает порядок введения защитных мер на основании статьи XIX ГАТТ, определяет временные рамки применения этих мер (не более 8 лет), запрещает применение защитных мер, не регулируемых правилами ГАТТ (меры серой зоны) и требует их устранения в течение 4-х лет. |
| Новые вопросы: Международная торговля услугами | Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС) — самостоятельное соглашение, создающее многосторонний механизм, определяющий правила международной торговли услугами. Содержит три части. В первой излагаются определения торговли и поставки услуг и определяется, что сфера действия соглашения распространяется как на трансграничное движение услуг, так и на их поставки и потребление в рамках национальных территорий стран-участниц. Кроме того, соглашение определяет принципы использования национального режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере торговли услугами. Вторая и третья части соглашения — приложения о специальном статусе отдельных видов услуг и списки первоначальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг. |
| Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности | Соглашение по этой группе вопросов — самостоятельное соглашение, входящее в правовую систему ВТО. Соглашение ТРИПС устанавливает правила применения национального режима и режима НБ. В соглашении также содержатся конкретные положения в отношении авторских прав, торговых знаков, географических указаний, промышленных образцов, топологии интегральных схем, торговых секретов, “ноу-хау”. Положения соглашения определяют меры, которые должны предпринять таможенные органы для предотвращения ввоза товаров с поддельными товарными знаками и самих поддельных товаров. |
| Новый институционный механизм: Всемирная  Торговая Организация (ВТО) | Соглашение о создании ВТО (создает единый институционный и организационный механизм для реализации всех соглашений и договоренностей УР). Соглашение определяет главные функции ВТО, устанавливает ее межгосударственные органы. ВТО в своей деятельности будет применять практику ГАТТ, решения, процедуры и методы принятия решения, установившиеся в ГАТТ. ВТО не будет применять каких-либо действий или санкций в отношении стран, нарушающих соглашение (ГАТТ—1994, ГАТС или ТРИПС), но может разрешать пострадавшим странам не применять режим наибольшего благоприятствования к нарушителям. Членом ВТО может стать страна, присоединившаяся ко всем соглашениям и договоренностям УР '. В рамках ВТО действуют общие для всех соглашения, единая система урегулирования ВТО споров и механизм обзора торговой политики отдельных стран-участниц. |

Соглашение об учреждении ВТО состоит из преамбулы, 16 статей и четырех приложений. Помимо общих ссылок, фигурирующих в его вводной части, Соглашение не содержит каких-либо норм и правил торговли (касающихся, например, режима наибольшего благоприятствования, национального режима, недискриминации и т. п.). Преамбула Соглашения воспроизводит в новой редакции преамбулу ГАТТ—1947 и является единственным разделом Соглашения, где затрагиваются вопросы его существа.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание единой организационной структуры — многосторонней межправительственной организации, обслуживающей все соглашения и договоренности, входящие в итоговый пакет документов Уругвайского раунда. Статья II Соглашения о ВТО устанавливает, что правовые документы являются неотъемлемыми составными частями Соглашения о ВТО, и их положения создают права и обязанности для всех участников ВТО.

**6.3 Правила ВТО**

Функции ВТО — это организация исполнения всех соглашений Раунда. Кроме того, ВТО станет форумом будущих многосторонних торговых переговоров между участниками ВТО по всем вопросам их взаимных торговых отношений, входящих в круг ее ведения, очерченный пакетом соглашений, а также и по более широкому кругу вопросов, если такое решение будет принято конференцией на уровне министров.

ВТО будет также действовать в качестве органа по периодическим обзорам торговой политики стран-участниц, а также и в качестве органа по рассмотрению спорных и конфликтных ситуаций на межправительственном уровне. Структура ВТО представлена на схеме 2.

Главный орган ВТО — Конференция на уровне министров, собирающаяся раз в два года. Эта конференция обладает всеми правами ВТО, может осуществлять все ее функции и принимать решения. В перерывах между конференциями ее функции будет выполнять Генеральный Совет. В числе функций Совета — организация работы органа по разрешению споров и органа по проведению обзоров торговой политики.

Кроме того, в составе ВТО созданы: Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Совет по торговле товарами будет наблюдать за реализацией многосторонних соглашений по торговле товарами. Это собственно ГАТТ—1994, сохранившее свою автономию в рамках ВТО; Совет по торговле услугами — орган, следящий за выполнением ГАТС, и Совет по интеллектуальной собственности, наблюдающий за действием этого соглашения. Организованы также Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям, связанный с состоянием платежного баланса, и Комитет по бюджетным, финансовым и административным вопросам.

Соглашение предусматривало создание Секретариата ВТО во главе с Генеральным директором, которому даются полномочия назначать Других сотрудников Секретариата и определять круг их ведений и функций. Предусмотрено, что Секретариат ГАТТ станет Секретариатом ВТО, а Генеральный директор ГАТТ станет Генеральным директором ВТО вплоть до того времени, пока Конференция ВТО не назначит новогo Генерального директора. Все эти органы начали действовать с 1 января 1995 года, когда ВТО официально приступила к работе.

В своей деятельности ВТО будет следовать процедурной практике и решениям, принятым странами-участницами ГАТТ-1947. Статья XI Соглашения устанавливает, что в рамках ВТО будет продолжать действовать принятая в ГАТТ—1947 система принятия решений путем консенсуса. В тех случаях, когда консенсус не может быть достигнут, решение может быть принято простым голосованием, причем каждая страна-участница имеет один голос. Статья Х предусматривает случаи, в которых при принятии решений, связанных с изменением отдельных статей Соглашения, требуется единогласие.

ВТО имеет статус юридического лица и пользуется всеми привилегиями и иммунитетами, предоставленными специализированным учреждениям ООН. Бюджет организации и размер взносов отдельных стран-участниц основывается на традиционной практике и правилах ГАТТ-1947.

Соглашение о ВТО предусматривает различные пути присоединения к нему.

В соответствии с Марракешским решением министров о принятии Соглашения об учреждении ВТО присоединяющиеся страны делятся на несколько групп. Участницы ГАТТ, чтобы быть членами ВТО, должны принять многосторонние торговые соглашения, развивающие ГАТТ (помимо ГАТТ—1994), а также Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС) и Соглашение по Торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Страны-участницы Уругвайского раунда (не члены ГАТТ), чтобы стать членами ВТО, должны были сначала завершить переговоры о вступлении в ГАТТ-1947, предоставить перечень своих тарифных уступок по ГАТТ и конкретных обязательств по ГАТС. Примерно в таком же положении находились развивающиеся страны, применявшие положения ГАТТ на так называемой фактической основе.

Помимо этого в июле 1993 года Комитет по торговым переговорам постановил, что страны и территории, ведущие переговоры в ГАТТ, но не имеющие статуса участника Уругвайского раунда, могли принимать участие в Раунде и начинать переговоры об условиях присоединения к ВТО.

В эту категорию вошло 19 стран. В середине 1994 года было учреждено 19 рабочих групп, в рамках которых велись переговоры о вступлении в ВТО Болгарии, Балтийских государств, Словении, Хорватии, Армении, Белоруссии, Молдовы, Украины и ряда других государств. Сейчас число стран, вступающих в ВТО, составляет более 30 государств.

По условиям Соглашения об учреждении ВТО ее Секретариат и сама Организация должны руководствоваться решениями, процедурами и обычной практикой, которой следовали страны-участницы ГАТТ—1947 и органы, действовавшие в рамках ГАТТ-1947, и принимать решения, по возможности, путем консенсуса. Однако уже первые два года функционирования ВТО дают основание предполагать, что реализовать это положение будет не просто. Это связано прежде всего с тем, что Соглашение об учреждении ВТО предполагает, что Всемирная Торговая Организация (как межгосударственное образование) будет выполнять роль организационного механизма. Она будет осуществлять приложенные к ней соглашения, служить форумом для переговоров по вопросам торговли товарами и услугами, управлять работой Органа по урегулированию споров, Органа по обсуждению торговой политики участников ВТО, принимать новых членов ВТО. Однако участники ВТО вкладывают далеко не одинаковый смысл в созданные правовые документы, по-разному трактуют их положения и возможности выполнения принятых обязательств. Сами правовые договоренности, на которые опирается деятельность ВТО, носят компромиссный характер, в их формировании достаточно весомую роль играл компромисс, достигнутый в последние месяцы переговоров по самому верху разногласий, оставивший глубинные противоречия для последующих переговоров. По ряду направлений переговоры фактически не были завершены, а перенесены на более поздний срок: в частности, продолжаются переговоры по финансовым обязательствам, основным средствам телекоммуникаций, морскому транспорту и т. д.

Кроме того, как показал опыт ГАТТ, многие положения наполняются конкретным содержанием только в процессе их реализации, когда появляются прецеденты (модели решений), общее понимание положения участниками Соглашения.

Это, в частности, касается и условий присоединения новых членов, входящих в названную выше группу 30 государств.

**6.4 Членство в ВТО**

Процедура присоединения к ВТО носит следующий характер.

Присоединяющаяся страна извещает Генерального директора ВТО о своем намерении присоединиться к ВТО, передает в ВТО Меморандум о внешнеторговом режиме (товары и услуги). После этого вопрос об условиях присоединения рассматривает Рабочая группа, которую создает Генеральный Совет ВТО. Участвовать в работе группы могут все члены ВТО. Рабочая группа изучает внешнеторговый режим страны, ее законодательство и практику его применения. Значительная часть работы в группе переносится на неформальные встречи и консультации, в ходе которых постепенно вырабатываются условия присоединения страны к ВТО. Одновременно ведутся двусторонние переговоры о взаимном снижении торговых барьеров, результатом которых должны стать три протокола, содержащие перечень уступок и обязательств в этой области (протокол по тарифным обязательствам, протокол по сельскому хозяйству, протокол по доступу на рынок услуг).

Итогом заседаний Рабочей группы становится доклад Группы Генеральному Совету ВТО, содержащий краткое содержание дискуссии и выводы Рабочей группы. Одновременно готовятся проект решения Генерального Совета ВТО, названные выше протоколы о доступе на рынок и протокол о присоединении. Доклад Рабочей группы и протокол о присоединении должны быть одобрены Генеральным Советом ВТО. Решение Генеральный Совет принимает двумя третями голосов. Решение о присоединении страны к ВТО вступает в силу через 30 дней после его принятия (ратификации) присоединяющейся страной. Такова обычная процедура. Однако реальное содержание эта процедура приобретает только после того, как она будет проверена практикой. А практика, как показала деятельность ГАТТ и ВТО, часто существенно меняет первоначальный смысл, заложенный в протокольные и процедурные нормы.

Характерный пример — присоединение Словении, которая стала первой страной, присоединившейся к ВТО. Словения взяла на себя широкий круг обязательств, относящихся к внешнеторговому режиму страны, входящих в круг ведения ГАТТ в его новой редакции 1994 года. Однако в ходе обсуждения на Рабочей группе очень большое внимание было обращено и на такие вопросы, по существу выходящие за рамки ГАТТ, как приватизация, государственное участие в собственности, государственная торговля (в более широком плане, чем это предусмотрено в ГАТТ). Ряд членов Рабочей группы указали, что обязательства и заверения, отраженные в Докладе Рабочей группы и Протоколе о присоединении, должны ограничиваться обязательствами, закрепленными в ГАТТ 1947 года. Рабочая группа приняла к сведению заявления этих стран о том, что никакие заверения или обязательства правительства Словении сверх тех, которые предусмотрены в Генеральном Соглашении или связанных с ним вспомогательных документах, не могут служить прецедентом ни для будущих присоединений, ни для других переговоров или процедур ГАТТ. С другой стороны, ряд других членов Рабочей группы заявили, что мандат рабочих групп по вопросам присоединения включает в себя изучение внешнеторгового режима присоединяющейся страны в широком плане и определение на этой основе условий присоединения. В этой связи рабочие группы должны изучать все вопросы, имеющие отношение к международным торговым связям. Эти страны отметили, что в тех случаях, когда государственная политика непосредственно отражается на условиях функционирования рынка, включая доступ к нему, Рабочая группа по вопросу присоединения может с полным основанием добиваться большей степени транспарентности в осуществлении такой политики.

В связи с вопросами о государственных предприятиях и приватизации Словения приняла на себя конкретные обязательства представить намеченный график приватизации на основе соответствующего законодательства, ежегодно представлять подробную информацию о ходе осуществления и степени завершенности процессов приватизации и реформы собственности, в том числе сведения о состоянии международных торговых операций государственных и общественных предприятий, остающихся неприватизированными. В этой связи некоторые члены Рабочей группы подчеркнули, что вопрос о присоединении страны не должен увязываться с принятием мер в областях, не охватываемых положениями Генерального Соглашения, таких, как перестройка экономики, включая реформу структуры собственности или приватизацию. Аналогичные дискуссии протекали в Рабочих группах по вопросу о присоединении Болгарии и Монголии и, судя по всему, будут иметь место и в случае присоединения других стран, включая Россию.

Рабочая группа по Словении завершила свою работу, рекомендовав принять Словению в ГАТТ-1947, и в соответствии с пунктом 8(в) решения министров от 14.04.94 года Рабочая группа приняла решение вновь собраться для изучения доклада Словении о торговле услугами и о режиме в отношении прав интеллектуальной собственности. Обсуждение условий принятия Словении и разногласия в Рабочей группе показывают, что реальная процедура присоединения к ВТО может быть наполнена иным смыслом, чем то, что заложено в Соглашении о ВТО.

Сейчас многие процедурные стороны деятельности ВТО, интерпретация новых положений и документов проходят период становления, отношение к ним со стороны различных стран неоднозначное, неоднозначны и интересы трех главных участников мировой торговли: США, Японии и Европейского Союза.

России необходимо хорошо знать, понимать и исследовать в своих интересах эту “неоднозначность”, искать союзников, блокировать противников и привлекать на свою сторону возможно большее число государств, интересы которых совпадают с интересами России.

Вопрос об условиях участия в ВТО следует рассматривать и в более широком контексте. Создание ВТО повлечет за собой серьезные изменения в общей системе прав и обязательств, возникающих в рамках многосторонней системы ведения торговли.

Как уже отмечалось, ВТО отличается от ГАТТ не только значительно более широким кругом ведения, который включает помимо торговли товарами также торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, но и тем, что она должна создать более жесткую межгосударственную правовую структуру. Как уже говорилось, ГАТТ в редакции 1947 года содержало оговорку, что страны-участницы должны привести в соответствие с положениями ГАТТ свою национальную правовую структуру в максимально возможной степени, совместимой с национальных законодательством. Кроме того, ряд Соглашений (Кодексов), созданных в ходе предшествующего тура переговоров (Токийский раунд 1973—1974), были обязательны только для тех стран, которые их приняли.

Теперь соглашение о создании ВТО устанавливает жесткий принцип, что все ее члены принимают полностью весь пакет договоренностей, прилагаемых к Соглашению об учреждении ВТО, и должны привести в полное соответствие свое национальное законодательство (законы, постановления и административную практику) с обязательствами, содержащимися в прилагаемых к Соглашению о ВТО договоренностях.

Правовой фундамент ВТО включает 56 договоренностей, соглашений, решений, деклараций и других документов, являющихся в правовом отношении единым пакетом, более сложным, чем ГАТТ в редакции 1947 года.

Это приведет к резкому повышению обязательств со стороны всех стран-участниц ГАТТ. Однако с резким повышением уровня обязательств столкнутся, прежде всего, развивающиеся и вновь вступающие страны. Им предстоит принять обязательства, вытекающие из обязательности участия в кодексах Токийского раунда, которые ранее были приняты только частью развивающихся государств и не были обязательными для вновь вступающих государств, а также взять на себя обязательства, вытекающие из новых соглашений.

Более сложный и жесткий характер приобрела в рамках ВТО проблема временного освобождения от какого-либо обязательства, вытекающего из любого соглашения, действующего в рамках ВТО. Такое освобождение (в нашей литературе получил хождение русифицированный термин “вейвер” — от английского слова “waiver”) принимается Конференцией министров или Генеральным Советом только консенсусом (по ряду обязательств большинством в 3/4 голосов). Решение об освобождении от обязательств первоначально рассматривается одним из трех Советов ВТО (товары, услуги, интеллектуальная собственность). Затем Совет представляет доклад Конференции министров. Решение об освобождении от выполнения обязательств должно приниматься в исключительных случаях, оговариваться конкретными условиями и предусматривать истечение срока действия этого решения.

Механизм принятия решений в органах ВТО продолжает существующую в рамках ГАТТ практику принятия решений на основе консенсуса. Однако в тех случаях, когда на основе консенсуса решение принять не удается, оно будет приниматься голосованием. По вопросам толкования любого из соглашений, входящих в сферу действия ВТО, решения принимаются большинством в три четверти голосов. Решение Генерального Совета в тех случаях, когда он действует в качестве Органа по разрешению споров, будет приниматься исключительно путем консенсуса.

Бюджет ВТО утверждается Министерской конференцией (Генеральным Советом) и формируется из взносов стран-членов. Соглашение устанавливает, что в этой области ВТО будет продолжать практику ГАТТ. В ГАТТ взнос каждой страны был пропорционален ее доле участия в международной торговле.

ВТО не входит в систему учреждений ООН, но формы ее будущих отношений с ООН, очевидно, определятся в ближайшие годы.

**6.5 Присоединение Казахстана к ВТО**

В ноябре 2015 Казахстан стал членом Всемирной торговой организации (ВТО). В соответствии с обязательствами, взятыми при вступлении, связанные тарифные ставки страны будут ниже ставок Единого таможенного тарифа (ЕТТ) по 3500 товарных позиций.

После окончания переходного периода средний конечный связанный тариф Казахстана составит 6.9%, в то время как для России, и соответствен но Единого таможенного пространства, он должен находиться на уровне 7.8%.

Более низкими являются также значения конечного связанного тарифа для сельскохозяйственных и промышленных товаров. Для Казахстана он составит 7.6% и 6% для каждой из вышеназванных групп товаров, тогда как у России, согласно обязательствам перед ВТО, – 10.8% и 7.3% соответственно.

В результате после окончания пятилетнего переходного периода у Казахстана импортные пошлины по более чем одной трети тарифных линий будут ниже, чем шкалы Единого таможенного тарифа (ЕТТ), и соответственно страна будет применяться более низкие ставки при импорте товаров.

Помимо этого, обязательства Казахстана по доступу на рынок банковских и страховых услуг являются более либеральным, по сравнению с теми, которые взяла на себя Россия.

Все это может оказать влияние на Беларусь по целому ряду направлений.

Во-первых, Евразийский экономический союз (ЕАЭС) должен будет провести переговоры о компенсации с теми странами-членами ВТО, которые посчитают, что им будет нанесен ущерб, если Казахстан станет применять шкалу ЕТТ, а не ставки импортных пошлин, предусмотренные обязательствами при вступлении во Всемирную торговую организацию.

Предполагается, что в ходе данных переговоров ЕАЭС может предложить различные виды компенсации, такие, например, как сокращение ставок импортных пошлин странами-членами Евразийского союза по тем тарифным линиям, где имеются расхождения ЕТТ с обязательствами Казахстана, или по другим тарифным линиям.

Во обоих случаях это может привести к снижению ЕТТ и оказать влияние на Беларусь.

Во-вторых, существует риск реэкспота товаров, ввезенных в Казахстан из третьих стран и растаможенных по более низкому тарифу, на рынок ЕАЭС.

Это особенно касается одежды и обуви, мясных продуктов, сахара, фармацевтических товаров, сельскохозяйственной техники. Страны ЕАЭС пока договорились применять изъятия для 3500 товаров (около одной трети тарифных линий ЕТТ), имеющих более низкие тарифные ставки, в том случае, если они будут реэкспортироваться с территории Казахстана.

Предусматривается также, что будет разработан и введен механизм внутреннего таможенного контроля, позволяющий отслеживать движение этих товаров.

Однако существование большого количества изъятий из ЕТТ несет вызовы для развития интеграционных процессов в ЕАЭС.

В третьих, по ряду товаров, которые Беларусь уже экспортирует в Казахстан или могла бы потенциально экспортировать, импортные тарифы будут снижены, согласно обязательствам этой страны перед ВТО. Это может привести к росту конкуренции с иностранными поставщиками.

В-четвертых, поскольку Казахстан начнет уменьшать тарифы по одной трети товарных линий ЕТТ, это приведет к сокращению объема импортных пошлин собираемых и перечисляемых ей на единый счет стран Таможенного союза. Это соответственно может сказаться на объеме средств получаемых Беларусью в бюджет с данного счета в соответствии с нормативами распределения.

В-пятых, принятые Казахстаном при вступлении в ВТО обязательства в торговле финансовыми могут оказать влияние на процессы финансовой интеграции в ЕАЭС и увеличить конкуренцию в финансовом секторе стран-членов.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Поясните механизм влияния золотопотоков между странами на их торговый баланс.
* Творчество А.Смита – основоположника классической теории международной торговли
* Вклад Д. Рикардо в развитие классической теории международной торговли
* В чем причины различий между стоимостью мирового экспорта и импорта

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

**Лекция 7. Внешнеторговые позиции и торговая политика ЕС.**

**План:**

7.1 Общая характеристика внешнеторговой политики развитых стран

7.2 Эволюция Европейского Союза: от ЕОУС к ЕС-28

7.3 Характеристика экономического положения Европейского союза в системе международных экономических отношений

7.4 Особенности внутренней и внешней торговли ЕС-28: товарная и географическая структура

7.5 Практика реализации экономической и внешнеторговой политики ЕС на современном этапе

**7.1 Общая характеристика внешнеторговой политики развитых стран**

**Общая характеристика развитых стран.** Это страны с развитыми рыночными отношениями. В экспорте этих стран преобладают капиталоемкие промышленные товары, т. е. машины и оборудование. Так, в [Германии](http://be5.biz/ekonomika2/002/germany.htm) производится более 80 %, в [Японии](http://be5.biz/ekonomika2/002/japan.htm) более 90 %.

ВВП на душу населения в среднем за год выше среднемирового уровня. В 1997 г он составлял примерно 9 тыс. долл.; в 1999 г примерно 15 тыс. долл. на человека; а среднее значение ВВП на душу населения в развитых странах в 1999 г. составляло примерно 25 тыс. долл. в год. В этих странах имеется высокоразвитое сельскохозяйственное производство. В нем занято от 1 до 5 % населения. Один американский фермер кормит 98 человек. Удельный вес сельскохозяйственного производства в ВВП составляет 5-10 %.

**Отличительные особенности:**

* Удельный вес затрат на услуги составляет 70 % ВВП, в некоторых странах – даже выше. И этот показатель позволяет им называться постиндустриальными. Этот показатель сформировался в результате углубления разделения труда. В социальном плане наблюдается высокий уровень обеспеченности сбалансированными продуктами питания, высокий уровень медицинского обслуживания, который предполагает профилактику заболеваний, высокий уровень образования (продолжительность образования 12–13 лет), в том числе имеется система непрерывного образования.
* Все развитые страны входят в организацию экономического сотрудничества и развития ОЭСР (1961 г. – создание). Эта организация представляет рейтинг богатейших стран мира. Вот как выглядит, по данным ООН, десятка богатейших стран (ВВП в тыс. долл. /чел. в 1999 г.): [США](http://be5.biz/ekonomika2/002/usa.htm) – более 30; Швейцария – более 30; Норвегия – более 30; Австрия – более 30; Бельгия – более 30; [Япония](http://be5.biz/ekonomika2/002/japan.htm) – примерно 27; [Канада](http://be5.biz/ekonomika2/002/canada.htm) – примерно 27; [Франция](http://be5.biz/ekonomika2/002/france.htm) – примерно 27; Дания – примерно 27; [Германия](http://be5.biz/ekonomika2/002/germany.htm) – примерно 27.
* ВВП рассчитывается по паритету (с учетом реальной стоимости жизни) покупательной способности (ППС), и по данному паритету самый высокий уровень жизни в [США](http://be5.biz/ekonomika2/002/usa.htm). Менее богатыми среди развитых стран являются [Греция](http://be5.biz/ekonomika2/002/greece.htm), Португалия, Новая Зеландия, Израиль.

1. Внешнеторговая политика – система мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на внешнем рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных государств.

2. Характеристика внешнеторговой политики западных стран: – формируется под влиянием национальных экономических и политических факторов; наряду с государством в ней активно участвуют крупные объединения (ассоциации объединений предпринимателей).

3. Активно проводится политика интернационализации хозяйственной жизни.

4. Широко применяются международные формы регулирования экономических отношений, во внешнеторговую политику включаются межгосударственные институты (ГАТХ МВФ, МБРР), тенденция либерализации.

5. Повышение интеграции, развитие коллективного протекционизма.

Для изучения особенностей торговой политики принципиальным является не только принадлежность той или иной страны к категории развитых или развивающихся. В данном разделе мы сделаем попытку отразить внешнеторговую политику нескольких развитых стран, чтобы выявить существенные элементы и приоритетность их использования.

Торговая политика США. Как известно, торговая политика любой страны находится в неразрывной связи с внешнеэкономической политикой. Содержательность этой взаимосвязи предопределена значительным влиянием внешней торговли на американскую экономику и обусловленностью экспорта-импорта от состояния самой экономики.

Соответственно в числе компонентов, определяющих внешнеторговую политику, следует назвать восстановление неинфляционного экономического роста, имеющего общехозяйственный характер, а не сугубо внешнеторговый. Тем не менее автономность торговой политики обусловливается тем, что она дополняет политику усиления стимулов к инвестированию, увеличения производительности труда и ослабления инфляции. Такая политика экономического возрождения имела место в период правления президента Р.Рейгана. Однако этой период показал, что внешнеторговые проблемы автоматически не решаются при возобновлении роста экономики, а торговый дефицит стал "тормозом" на пути ее развития, "наплыв" иностранных товаров на прилавки США усилил конкуренцию, сдерживая рост цен и стимулируя повышение производительности труда. Особенно в тяжелом положении оказались традиционные ненаукоемкие отрасли, которым не удалось предотвратить потерю рынка и рабочих мест. Такая ситуация не могла не "взбудоражить" общественность США. Демократическая партия США, впервые подняв этот вопрос, присоединила в конечном счете для ее реализации влиятельных республиканцев. Данный период характеризуется интенсивным ростом потока в законодательство протекцио-нистских предложений. И в 1984 году правительство СЩА в рамках переговоров ГАТТ принимает решение развивать международное сотрудничество.

внешнеторговая политика каждой страны важна для мирового сообщества. Но если говорить об их особенностях, то следует рассмотреть их на примере наиболее влиятельных участников международной торговли.

После Второй мировой войны США укрепили свою экономику и стали сторонниками создания устойчивых правил международной торговли товарами и услугами, которые бы способствовали развитию товарооборота.

В их политике отражались общемировые тенденции. Не обошла стороной и тенденция либерализации. Наиболее ярко это заметно на примере таможенных пошлин.

В 1950-х гг. они составляли около 40 %, если брать в расчет средние цифры. В 1970-х гг. их средняя величина значительно уменьшилась и стала составлять около 7 – 10 %, а сейчас она находится приблизительно в пределах 3–5%.

Правительства субсидируют отрасли, производящие продукцию, направленную на экспорт. Этот метод активно применяется такими странами, как, например, США и Япония.

При создании нового поколения ЭВМ государство финансировало исследовательские проекты и увеличивало процент амортизационных отчислений для оборудования, используемого для этих целей. Это уже не прямые, а косвенные меры.

Но экономически развитые страны в некоторых случаях используют и прямое финансирование. Например, в 1970 – 1980-х гг. США, Великобритания и Япония предоставляли компаниям, которые занимались поставками судов и нефтяных буровых платформ, субсидии до 40 %. Это объясняется тем, что такая деятельность выгодна государству.

Кроме того, ряд таких стран, как Япония, Франция, Великобритания и другие, финансируют деятельность некоторых компаний за рубежом. К примеру, организуют выставки продукции.

**7.2 Эволюция Европейского Союза: от ЕОУС к ЕС-28**

18 апреля 1951 г. ФРГ, Бельгия, [Нидерланды](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%8B), [Люксембург](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3_%28%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%29), [Франция](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F), [Италия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F) подписали в Париже Договор о [Европейском объединении угля и стали](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%83%D0%B3%D0%BB%D1%8F_%D0%B8_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8) (*ECSC — European Coal and Steel Community*) сроком на 50 лет. Договор вступил в силу в июле 1952 г. Его основные цели: создание общего рынка угля и стали, модернизация и повышение эффективности производства в угольной и металлургической промышленности, улучшение условий труда и решение проблем занятости в этих отраслях. Договор был призван укрепить мир в Европе и создать предпосылки для тесного объединения народов. Поставив под международный контроль добычу угля и производство стали, участники договора решали две задачи: они способствовали модернизации национального хозяйства (основой которого тогда служила металлургия и тяжелая промышленность), а также устраняли возможность подготовки одной из стран к новой войне.

[Великобритания](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) отказалась участвовать в ЕОУС из опасения ограничения [национального суверенитета](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%B5%D1%82&action=edit&redlink=1).

С целью углубления экономической интеграции те же шесть государств в [1957](https://ru.wikipedia.org/wiki/1957) учредили [Европейское экономическое сообщество](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) (ЕЭС, Общий рынок) (*EEC — European Economic Community*) и [Европейское сообщество по атомной энергии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BF%D0%BE_%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B8%D0%B8) (*Euratom — European Atomic Energy Community*). ЕЭС был создан в первую очередь как таможенный союз шести государств, призванный обеспечить свободу перемещения товаров, услуг, капиталов и людей. Евратом должен был способствовать объединению мирных ядерных ресурсов этих государств. Самым важным из этих **трёх европейских сообществ** являлось Европейское экономическое сообщество, так что позднее (в [1990-е](https://ru.wikipedia.org/wiki/1990-%D0%B5) годы) оно стало именоваться просто Европейским сообществом (*EC — European Community*). ЕЭС было учреждёно Римским договором [1957](https://ru.wikipedia.org/wiki/1957) года, который вступил в силу [1 января](https://ru.wikipedia.org/wiki/1_%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8F) [1958](https://ru.wikipedia.org/wiki/1958). В [1959](https://ru.wikipedia.org/wiki/1959) членами [ЕЭС](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%AD%D0%A1) был создан [Европейский парламент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82) — представительный консультативный, а позднее и законодательный [орган](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD_%D0%B2%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8).

Процесс развития и превращения этих европейских сообществ в современный Европейский союз происходил путём одновременных структурной эволюции и институциональной трансформации в более сплочённый блок государств с передачей всё большего числа функций управления на наднациональный уровень (так называемый процесс евроинтеграции, или углубления союза государств), с одной стороны, и увеличения числа участников европейских сообществ (и позднее Европейского союза) с 6 до 28 государств (расширения союза государств).

В январе [1960](https://ru.wikipedia.org/wiki/1960) Великобритания и ряд других стран, не вошедших в ЕЭС, сформировали альтернативную организацию — [Европейскую ассоциацию свободной торговли](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B8). Великобритания, однако, вскоре поняла, что ЕЭС — гораздо более эффективное объединение, и приняла решение о вступлении в ЕЭС. Её примеру последовали Ирландия и Дания, чья экономика существенно зависела от торговли с Великобританией.

Первая попытка в [1961](https://ru.wikipedia.org/wiki/1961)—[1963](https://ru.wikipedia.org/wiki/1963), однако, закончилась неудачей в связи с тем, что французский президент [де Голль](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D1%8C,_%D0%A8%D0%B0%D1%80%D0%BB%D1%8C_%D0%B4%D0%B5) наложил [вето](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D1%82%D0%BE) на решение о вступлении новых членов в ЕЭС. Аналогичным был результат и переговоров о вступлении в [1966](https://ru.wikipedia.org/wiki/1966)—[1967](https://ru.wikipedia.org/wiki/1967).

В [1967](https://ru.wikipedia.org/wiki/1967) году три европейских сообщества ([Европейское объединение угля и стали](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%83%D0%B3%D0%BB%D1%8F_%D0%B8_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8), [Европейское экономическое сообщество](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) и [Европейское сообщество по атомной энергии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BF%D0%BE_%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B8%D0%B8)) объединились в [Европейские сообщества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0).

Дело сдвинулось с мёртвой точки лишь после того, как генерала Шарля де Голля в [1969](https://ru.wikipedia.org/wiki/1969) сменил [Жорж Помпиду](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%B4%D1%83,_%D0%96%D0%BE%D1%80%D0%B6). После нескольких лет переговоров и адаптации законодательства Великобритания вступила в ЕС 1 января [1973](https://ru.wikipedia.org/wiki/1973). Первый план ЕС по единой валюте датируется 1970. Для поддержания монетарной стабильности члены ЕС решили позволить своим валютам колебаться друг против друга только в узких пределах. Этот механизм обменного курса (ERM), созданный в 1972 году, является первым шагом на пути к введению евро, 30 лет спустя. Борьба с загрязнением усиливается в 1970-е годы. ЕС принимает законы по защите окружающей среды, введя понятие «загрязнитель платит» в первый раз. Влиятельные группы, такие как Greenpeace были основаны. В [1972](https://ru.wikipedia.org/wiki/1972) прошли референдумы о вступлении в ЕС в Ирландии, Дании и Норвегии. Население Ирландии (83,1 %) и Дании (63,3 %) поддержали присоединение к ЕС, но в Норвегии это предложение не получило большинства (46,5 %). Однако, в [Дании](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) народ проголосовал на референдуме о вхождении лишь после обещаний правительства не переходить на единую валюту [Евро](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE), поэтому в Дании до сих пор в обращении датские кроны. Предложение о вступлении в 1973 году поступило и Израилю. Однако из-за войны «Судного дня» переговоры были прерваны. Для того, чтобы показать свою солидарность, лидеры ЕС создали [Европейский фонд регионального развития](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4_%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F). Его цель состоит в том, чтобы перевести деньги от богатых к бедным регионам, чтобы улучшить дороги и коммуникации, в привлечении инвестиций и создании рабочих мест. На этот вид деятельности приходится треть всех расходов ЕС. А в 1975 году вместо членства в ЕЭС Израиль подписал договор об ассоциативном сотрудничестве (членстве).

Греция подала заявку на вступление в ЕС в июне [1975](https://ru.wikipedia.org/wiki/1975) и стала членом сообщества [1 января](https://ru.wikipedia.org/wiki/1_%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8F) [1981](https://ru.wikipedia.org/wiki/1981).

В [1979](https://ru.wikipedia.org/wiki/1979) были проведены первые прямые выборы в [Европейский парламент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82). Граждане ЕС непосредственно избирают членов Европарламента впервые. Ранее они были делегированы национальными парламентами. Члены сидят в общеевропейских политических группах (социалисты, консерваторы, либералы, зеленые и т.д.), а не в национальных делегациях. Влияние парламента постоянно растет.

В [1985](https://ru.wikipedia.org/wiki/1985) [Гренландия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F) получила внутреннее самоуправление и после референдума вышла из ЕС.

[Португалия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%83%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F) и [Испания](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) подали заявки в [1977](https://ru.wikipedia.org/wiki/1977) и стали членами ЕС с 1 января 1986 года. В феврале 1986 в Люксембурге был подписан [Единый европейский акт](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%BA%D1%82), реформировавший Европейское сообщество и поставивший цель создать к 1 января 1993 года единый рынок стран-членов ЕС.

В [1992](https://ru.wikipedia.org/wiki/1992) все государства, входящие в Европейское сообщество, подписали Договор о создании Европейского союза – [Маастрихтский договор](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%85%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80). Маастрихтский договор учредил [три опоры ЕС](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B8_%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%8B_%D0%95%D0%A1) (pillars):

1. Экономический и валютный союз (ЭВС),
2. Общую внешнюю политику и политику безопасности ([ОВПБ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%92%D0%9F%D0%91)),
3. Общую политику в области внутренних дел и юстиции.

В [1994](https://ru.wikipedia.org/wiki/1994) в [Австрии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%83%D0%BC_%D0%BE_%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8_%D0%B2_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7_%281994%29), Финляндии, Норвегии и Швеции проводятся референдумы о вступлении в ЕС. Большинство норвежцев вновь голосует против.

[Австрия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%8F), [Финляндия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%BB%D1%8F%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F) (с [Аландскими островами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0)) и [Швеция](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B2%D0%B5%D1%86%D0%B8%D1%8F) становятся членами ЕС с [1 января](https://ru.wikipedia.org/wiki/1_%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8F) [1995](https://ru.wikipedia.org/wiki/1995).

Членами Европейской ассоциации свободной торговли остаются лишь [Норвегия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D1%80%D0%B2%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F), [Исландия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F), [Швейцария](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B2%D0%B5%D0%B9%D1%86%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F) и [Лихтенштейн](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%85%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%88%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BD).

В 1997 г. членами Европейского сообщества был подписан Амстердамский договор (вступил в силу в 1999 г.). Основные изменения по Амстердамскому договору касались:

* общей внешней политики и политики безопасности [ОВПБ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%92%D0%9F%D0%91)
* создания "пространства свободы, безопасности и правопорядка"
* координации в области правосудия, борьбы с терроризмом и организованной преступностью.

[9 октября](https://ru.wikipedia.org/wiki/9_%D0%BE%D0%BA%D1%82%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8F) [2002](https://ru.wikipedia.org/wiki/2002) [Европейская комиссия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) рекомендовала 10 государств-кандидатов на вступление в ЕС в [2004](https://ru.wikipedia.org/wiki/2004): Эстонию, Латвию, Литву, Польшу, Чехию, Словакию, Венгрию, Словению, Кипр, Мальту. Население этих 10 стран составило около 75 млн.; их совместный [ВВП](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%92%D0%9F) по [паритету покупательной способности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82_%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8) — примерно 840 млрд. [долларов США](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B0%D1%80_%D0%A1%D0%A8%D0%90), примерно равный ВВП Испании.

Это расширение ЕС можно назвать одним из самых амбициозных проектов ЕС на настоящее время. [Кипр](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%9A%D0%B8%D0%BF%D1%80) был включён в этот список, поскольку на этом настояла [Греция](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%86%D0%B8%D1%8F), которая в противном случае угрожала наложить вето на весь план в целом.

По завершении переговоров между «старыми» и будущими «новыми» членами ЕС положительное окончательное решение было объявлено [13 декабря](https://ru.wikipedia.org/wiki/13_%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%B1%D1%80%D1%8F) [2002](https://ru.wikipedia.org/wiki/2002). [Европейский парламент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82) утвердил решение [9 апреля](https://ru.wikipedia.org/wiki/9_%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%8F) [2003](https://ru.wikipedia.org/wiki/2003).

[16 апреля](https://ru.wikipedia.org/wiki/16_%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%8F) [2003](https://ru.wikipedia.org/wiki/2003) в Афинах 15 «старыми» и 10 «новыми» членами ЕС был подписан Договор о присоединении. В 2003 в девяти государствах (за исключением Кипра) были проведены [референдумы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%83%D0%BC), а затем подписанный Договор был [ратифицирован](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) [парламентами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82).

[1 мая](https://ru.wikipedia.org/wiki/1_%D0%BC%D0%B0%D1%8F) [2004](https://ru.wikipedia.org/wiki/2004) [Эстония](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F), [Латвия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%8F), [Литва](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B2%D0%B0), [Польша](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B0), [Чехия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D1%85%D0%B8%D1%8F), [Словакия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D1%8F), [Венгрия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D0%B3%D1%80%D0%B8%D1%8F), [Словения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F), [Кипр](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%9A%D0%B8%D0%BF%D1%80), [Мальта](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B0_%28%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%29) стали членам Евросоюза. Вступление Кипра в ЕС произошло после референдума, проводившегося одновременно в обеих частях острова, и в то время как население непризнанной [Турецкой Республики Северного Кипра](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%9A%D0%B8%D0%BF%D1%80) в большинстве своём проголосовало за реинтеграцию острова в единое государство, процесс объединения был заблокирован именно греческой стороной, в итоге вступившей в ЕС в одиночку.

После присоединения к ЕС десяти новых стран, уровень экономического развития которых заметно ниже среднеевропейского, лидеры Евросоюза оказались в положении, когда основной груз бюджетных расходов на социальную сферу, дотации сельскому хозяйству и т.д. ложится именно на них. В то же время эти страны не желают увеличивать долю отчислений в общесоюзный бюджет сверх определённого документами ЕС уровня в 1 % ВВП.

Вторая проблема состоит в том, что после расширения Евросоюза менее эффективным оказался действовавший до сих пор принцип принятия важнейших решений [консенсусом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%83%D1%81). На референдумах во [Франции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F) и в [Нидерландах](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%8B) в [2005](https://ru.wikipedia.org/wiki/2005) проект единой [Конституции ЕС](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%95%D0%A1) был отклонён, и весь Евросоюз по-прежнему живёт по целому ряду основополагающих договоров.

[1 января](https://ru.wikipedia.org/wiki/1_%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8F) [2007](https://ru.wikipedia.org/wiki/2007) года состоялось очередное расширение Евросоюза — вхождение в него [Болгарии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F) и [Румынии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%83%D0%BC%D1%8B%D0%BD%D0%B8%D1%8F). Евросоюз прежде предупреждал эти страны, что Румынии и Болгарии предстоит ещё немало сделать в области борьбы с коррупцией и реформирования законодательства. В этих вопросах Румыния, по мнению европейских чиновников, отставала, сохраняя пережитки [социализма](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC) в структуре экономики и не отвечая [стандартам ЕС](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%8B_%D0%95%D0%A1&action=edit&redlink=1).

[17 декабря](https://ru.wikipedia.org/wiki/17_%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%B1%D1%80%D1%8F) [2005](https://ru.wikipedia.org/wiki/2005) года официальный статус кандидата на вступление в ЕС был предоставлен [Македонии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%28%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%29).

[21 февраля](https://ru.wikipedia.org/wiki/21_%D1%84%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8F) [2005](https://ru.wikipedia.org/wiki/2005) года Европейский союз подписал план действий с [Украиной](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B0). Вероятно, это стало результатом того, что к власти на Украине пришли силы, [внешнеполитическая стратегия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%8B) которых направлена на вступление в Евросоюз. В то же время, по мнению руководства ЕС, о полноправном членстве Украины в Евросоюзе пока говорить не стоит, так как новой власти необходимо сделать очень много, чтобы доказать, что на Украине существует полноценная [демократия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BE%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%8F), отвечающая мировым стандартам, и провести политические, экономические и социальные реформы.

1 июля 2013 года 28-м государством-членом ЕС стала Хорватия.

[23 июня](https://ru.wikipedia.org/wiki/23_%D0%B8%D1%8E%D0%BD%D1%8F) [2016 года](https://ru.wikipedia.org/wiki/2016_%D0%B3%D0%BE%D0%B4) 52 % британцев проголосовали за [выход из Европейского Союза](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D1%85%D0%BE%D0%B4_%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8_%D0%B8%D0%B7_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%B0). Это первая страна, которая выходит из ЕС.

**7.3 Характеристика экономического положения Европейского союза в системе международных экономических отношений**

Почти две трети населения Европейского союза (62,8% от общей численности населения ЕС-28) сосредоточены в пяти наиболее многолюдных странах – Германии (16,4% в 2012 г.), Франции (12,9%), Великобритании (12,4%), Италии (12,0%) и Испании (9,2%). По численности населения к ним примыкает также Польша (7,6%), а удельный вес населения каждой из остальных стран-членов союза не превышает 4,3% (у Латвии удельный вес 0,45%, у Венгрии – 1,99%).

При этом наблюдается довольно устойчивая тенденция постепенного снижения удельного веса Германии (который на начало 1999 г. составлял 17,1 % от общей численности населения ЕС-27) и, напротив, повышения доли Франции (12,5%). Доля Великобритании в общей численности населения Европейского союза в последнее десятилетие оставалась практически неизменной.

Общая численность трудовых ресурсов ЕС составила в 2011 г. 244,6 млн человек, или 49% от общей численности населения ЕС. Данный показатель меньше, чем в Китае, где трудовое население составляет 59% населения и в США – 50,6%, но больше, чем Индии – 38%

Основное работоспособное население (43,01% от общей трудовой численности населения ЕС-27) сосредоточено в грех наиболее многолюдных странах – Германии (17,64% па начало 2010 г.), Франции (12,2%), Великобритании (13,2%). Важно отметить, что значения удельного веса по трудовым ресурсам совпадают с общим объемом населения в данных странах. В целом трудовые ресурсы в каждой стране составляют примерно половину населения: в Латвии (53,29%), Великобритании (51,13%), Германии (51,82%) или чуть меньше: Франция (45,56%), Венгрия (42,63).

В мировом объеме трудовых ресурсов на ЕС приходится 15,34% от общего объема, этот показатель как для ЕС, так и для выделенных нами стран стал результатом длительной отрицательной динамики. Это связано с тем, что в масштабах мирового сообщества среднее количество рождений в расчете на каждую женщину в последние годы составляло 2,7, а в странах ЕС – всего 1,4. Уровень рождаемости в большинстве стран Евросоюза недостаточен даже для обеспечения простого воспроизводства населения. В результате в странах ЕС сегодня отмечается самый низкий естественный прирост населения в мире.

В Австрии, Бельгии, Германии, Италии, Польше, Португалии, Словакии, Словении, Чехии естественный прирост нулевой, а в ряде стран – отрицательный (Болгария, Венгрия, Германия, Латвия, Литва, Румыния, Эстония). В большинстве стран Восточной Европы – нынешних членов ЕС демографический спад происходит как за счет низкого естественного прироста (или его отсутствия), так и в результате миграционного оттока населения в другие страны региона. Вместе с тем Австрию, Бельгию, Грецию, Италию, Португалию лишь иммиграция сегодня спасает от депопуляции. Таким образом, современные демографические процессы в странах ЕС находятся в русле глобальных демографических тенденций и обусловлены формированием нового типа воспроизводства населения, основными чертами которого являются снижение рождаемости и смертности, увеличение продолжительности жизни и старение общества. Этот тип воспроизводства населения будет и в обозримой перспективе определять демографический ландшафт Евросоюза и оказывать существенное влияние на экономическое развитие, как отдельных стран ЕС, так и региона в целом.

Евросоюз на данный момент находится на 1 месте по показателю ВВП (по данным 2011 г.: 16,2 трлн долл.), а его доля в мире составляет 25,75% (или 1/4 мирового ВВП). После него идут США с общим объемом в 14,7 млрд долл. Данная перемена мест (ранее США занимали первую строчку) произошла в первую очередь за счет укрепления евро по отношению к доллару США. Кризис 2009 г. отрицательно сказался на обеих экономиках, но если в США показатель ВВП снизился на 1,71%, то ВВП ЕС уменьшился сразу на 10%.

Далее идет Китай с показателем 5,95 трлн долл, и Япония, ВВП которой в 2010 г. составил 5,5 трлн долл. Японская экономика пострадала от снижения экспорта и потребительского спроса, тогда как Китай продолжает переживать бум промышленного производства.

Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП в течение определенного периода времени.

Темпы прироста экономик стран ЕС на протяжении 10 лет имели неравномерную динамику, однако если Франция, Великобритания, Германия, Венгрия достигли своего пика в 2003 г., то Латвия в отличие от них с 2000 по 2008 гг. имела стремительно растущую по отношению к другим странам Европейского союза экономику, а в 2006 г. прирост ВВП там достиг 44,3%.

В отраслевой структуре ВВП ЕС по данным на 2012 г. преобладали услуги (66%). Относительно других развитых стран, это не так много (США – 79%, Япония – 73%), но к примеру, гораздо больше, чем в Китае, где доля услуг составляет всего 43%

Это не случайно, так как данные по Евросоюзу – это средний показатель, который учитывает как развитые, так и развивающиеся страны ЕС. На долю услуг в рассматриваемых нами странах ЕС приходится в среднем 66–75%, за исключением Венгрии (развивающейся по меркам Евросоюза), где доля услуг – всего 57%, и Германии, где исторически промышленность очень развита

Основной вклад в ВВП ЕС приходится на Германию (20,36%), Францию (15,89%), Великобританию (13,79%), Италию и Испанию. Эти пять стран дают 70% суммарного ВВП Евросоюза. Соответственно, на остальные 23 государства приходится лишь 30% (к примеру Венгрия дает 0,8%, а Латвия – 0,15%) (рис. 8.8).

Средний уровень инфляции в ЕС за последние годы составил 1,5-3,0% (лишь в 2009 г. произошло падение до 1,3% вследствие экономической рецессии), что сопоставимо по динамике с США. Динамика инфляции Китая и Японии обусловлена их специфическим экономическим положением и уровнем развития стран

Инфляцию в странах ЕС принято считать ползучей. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. Она особенно велика в странах, где отсутствуют отработанные механизмы регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства невысок и характеризуется наличием структурных диспропорций. Так, к примеру, если во Франции, Германии, Великобритании, уровень инфляции в динамике не превысил 5%, то о Венгрии и Латвии подобного сказать нельзя

По правилам ЕС, темпы инфляции не должны превышать больше, чем на 1,5 процентных пункта показатель трех лучших стран ЕС с точки зрения стабильности цен, а допустимый показатель темпов инфляции должен составлять 3,2%. Из выделенных нами стран лишь Германии и Франции удалось зафиксировать данный показатель (в 2011 г. – 2,15 и 2,24%).

В последнее время наблюдается рост государственного долга США и ЕС, а интервалы между повышениями его лимита становятся все меньше. Показатель Китая составляет лишь 26% ВВП, что намного ниже уровня аналогичного показателя США и большинства европейских стран

Кризис суверенных долгов в отдельных европейских странах, по мнению экономистов, является лишь началом нового экономического кризиса, который может дестабилизировать всю европейскую экономику. Если в 2007 г. суммарный долг Евросоюза составлял 7,3 трлн евро, или 59% от общеевропейского ВВП, то в 2011 г. он вырос до 9,8 трлн евро, или 82,3%. Что же касается государств – членов ЕС, то больше всего нынешний кризис затронул страны Центральной и Восточной Европы – Венгрию и Латвию (рис. 8.12).

Обе страны спаслись от банкротства лишь благодаря многомиллиардным кредитам, которые согласились предоставить им международные организации и финансовые институты. В октябре 2012 г. Евросоюз, МВФ и Всемирный банк решили перечислить Венгрии для преодоления кризиса 20 млрд евро. Сейчас внешний долг Будапешта превышает 75 млрд евро при размере золотовалютных резервов около 13 млрд евро.

Латвия, государственная задолженность которой к концу 2012 г. достигла почти 31 млрд евро, превысив годовой ВВП, получила от МВФ и ЕС в общей сложности 7,5 млрд евро.

Сумма внешней государственной задолженности Германии к концу 2012 г. превысила 1,517 трлн евро и продолжает расти. Таким образом, ФРГ явно рискует нарушить действующие в еврозоне строгие критерии финансовой дисциплины, по которым дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП.

Великобритания за четыре года почти удвоила объемы государственных задолженностей. При этом государственные расходы выросли на 7%, а поступления сократились на 1%. Если в 2007 г. бюджетный дефицит в этой стране составлял лишь 2,7%, то в 2012 г. он достиг 10,4% от ВВП. Еще более тяжелая ситуация наблюдалась в Испании и Франции, которые за соответствующий период увеличили государственные долги на 40 и 30%.

Даже в Германии, которая традиционно является образцом фискальной дисциплинированности, бюджетный баланс уже второй год находится в минусе. По итогам 2010 г. государственный долг Германии составил 2 трлн евро, и это самый высокий показатель в Евросоюзе.

Тем не менее, ЕС-28 на современном этапе – это могущественная группировка с впечатляющими макроэкономическими показателями, превосходящая такие ведущие экономики мира, как США, Китай, Япония. В то же время различия экономического развития стран внутри региона замедляют темпы роста ЕС, снижают ее качественные характеристики. Па территории Евросоюза наметилась тенденция сближения экономических показателей между лидерами и аутсайдерами, в некотором роде снижения таковых у развитых стран и роста у "новых" членов ЕС.

**7.4 Особенности внутренней и внешней торговли ЕС-28: товарная и географическая структура**

С углублением интеграционных процессов в рамках ЕС происходит возрастание роли блока в международной торговле. За счет наращивания экономического потенциала происходит укрепление торговых позиций и одновременно увеличение зависимости экономик стран-членов от внешних рынков. Следует отметить, что на протяжении своего существования ЕС традиционно занимает лидирующие позиции в международных торговых отношениях.

Экспорт за 7 лет увеличился практически на 30% с 4,6 трлн евро до 5,8 трлн евро. Динамика экспорта на протяжении 10 лет была положительной за исключением 2009 кризисного года, когда экспорт ЕС упал до отметки 4,6 трлн евро (падение на 20% по сравнению с предыдущим годом)

Лидером по экспорту среди стран-членов традиционно выступает Германия (1,4 трлн евро). Как видно из данных табл. 8.2 четко прослеживается ее отрыв от других ведущих стран Евросоюза: Франции (554 млрд евро), Нидерландов (655 млрд евро) и Великобритании (481 млрд евро).

Объем импорта стран группировки за последние 7 лет имел общую тенденцию возрастания и в 2012 г. составил 5,8 трлн евро, что свидетельствует об отрицательном торговом балансе. Как в экспорте товаров, так и в импорте, лидирующее место занимает Германия, с показателем, который составляет около 24% от всего объема товарного импорта группировки.

Повышая экспорт и импорт товаров, страны являются активными участниками на международном рынке. Наивысший подъем показателя был зафиксирован в 2008 г. На сегодняшний день страны интеграционного блока восстанавливаются после экономического кризиса и показывают улучшенные результаты

Товарооборот стран Европейского союза имеет положительную динамику роста. За исследуемый период он увеличился на 9326 млрд евро и составил 22 582 млрд евро, но в период кризиса 2009 г. произошел спад (9189 млрд евро). Следует отметить, что увеличение товарооборота происходило за счет роста импорта ЕС-28 в абсолютном выражении. Показатель товарооборота говорит не только об успешном участии стран в международной торговле, но и о повышении уровня жизни стран, так как розничный товарооборот характеризует товарную массу, перешедшую в сферу личного потребления. Кроме того, показатель оценивает конъюнктуру рынка как один из показателей деловой активности и является величиной, характеризующей удовлетворение спроса.

Доля ЕС в мировом товарообороте последовательно снижается. В 2006 г. – 38%, в 2012 г. – около 32%. Тем не менее Европейский союз остается одним из крупнейших игроков на мировом рынке, что свидетельствует о высокой востребованности европейских товаров и ориентированности экономик стран-членов на мировой рынок товаров (табл. 8.5). Наибольший вклад в мировой товарооборот из стран Европейского союза вносят Германия и Великобритания. Доля Кипра и Мальты наименьшая и составила в 2011 г. 0,02%.

Торговый баланс интеграционного блока традиционно складывается отрицательно, однако объем сальдо достаточно непостоянен. В 2012 г. оно существенно сократилось по сравнению с 2011 г. – с 103 до 17 млрд долл. В 2012 г. число стран ЕС с положительным сальдо увеличилось – в их числе были Германия, Бельгия, Нидерланды, Италия, Ирландия, Швеция, Словакия, Словакия, Венгрия, Дания, Чехия (табл. 8.6). Пассивный торговый баланс считается нежелательным и обычно оценивается как признак слабости мирохозяйственных позиций страны. Это правильно для развивающихся стран, испытывающих нехватку валютных поступлений.

Для промышленно развитых стран это может иметь иное значение. Например, дефицит торгового баланса Евросоюза объясняется активным продвижением на их рынок международных конкурентов (Японии, Тайваня, Южной Кореи и других стран) по производству товаров все большей сложности. В результате складывающегося международного разделения труда более эффективно используются ресурсы в ЕС и в мировых масштабах. Зеркальным отражением дефицита внешней торговли ЕС служит активное сальдо по этим операциям у упомянутых партнеров, которые используют валютные поступления для заграничных капиталовложений, в том числе в ЕС. В табл. 8.6 представлен отрицательный торговый баланс стран-членов ЕС, в том числе развитых, таких как Франция и Великобритания. В то же время хочется отметить положительный баланс Германии. Для ряда промышленно развитых стран (Германия) активное сальдо торгового баланса используется для экспорта капитала, создания второй экономики за рубежом. С другой стороны, отрицательное сальдо позволяет странам сдерживать инфляцию и поддерживать высокий уровень жизни за счет переноса трудоемких производств за пределы государства.

По многим товарным позициям ЕС традиционно является одним из лидеров в международной торговле. Так, в 2011 г. его доля в экспорте сельскохозяйственной продукции составляет 46% (хотя без учета внутрирегионального экспорта эта величина составляет 9%), готовой продукции – 48%. На ЕС приходится общемирового экспорта продукции химической промышленности – 60%, фармацевтических товаров – 69%, телекоммуникационного оборудования – 27%, продукции автомобильной промышленности – 55%, текстильной продукции – 39%, одежды – 35%.

В товарной структуре как импорта, так и экспорта ЕС преобладают промышленные товары, что характерно для развитой интеграционной группировки. Притом можно заметить, что экспорт данных изделий гораздо больше чем импорт. Связано это с тем, что ЕС поставляет высокотехнологичную продукцию, а покупает ту, которую дешевле сделать за рубежом (к примеру текстиль). Уступая в абсолютном выражении группе промышленных товаров, а также машин и оборудования, пользуются спросом в ЕС топливо и химические вещества, а также продукты питания. Это неслучайно, так как регион ЕС не обеспечен топливно-энергетическими ресурсами.

Объем экспорта услуг стран группировки имеет тенденцию к возрастанию. Это вновь подтверждает факт того, что страны являются активными участниками не только в обмене товарами, но и услугами (табл. 8.7). 2009 г. был характерен резким падением показателя абсолютно во всех странах. Несмотря на это, "пострадавшие" страны постепенно восстанавливают показатели. Говоря в целом о группировке, данный показатель продолжает возрастать, увеличивая спрос на услуги стран Европейского союза.

В среднем по группировке объем импорта услуг за последние годы увеличился. С одной стороны, это говорит об активном участии стран в обмене не только товарами, но и услугами, следовательно, группировка интегрируется в мировую экономику (табл. 8.8). Но с другой стороны, это повышает зависимость стран от иностранных услуг. В 2009 г. величина показателя уменьшилась, что говорит о понижении спроса на услуги в странах Европейского союза в период мирового финансового кризиса.

Доля стран – членов ЕС в мировой торговле услугами снижается, но все равно остается значительной: в 2012 г. – 42%. В последние годы она переживает циклические спады и подъемы. Но в целом доля всех стран Европейского союза в совокупности поддерживается на достаточно высоком уровне, что подтверждает факт экономической значимости союза в мире. Наименьший вклад в мировую торговлю услугами вносят Мальта и Латвия, а также Эстония и Литва. Их показатели на протяжении 7 лет не претерпели кардинальных изменений.

Основной статьей экспорта услуг в ЕС выступают туристические и транспортные услуги. Во всех странах наблюдается незначительный рост туристических услуг. Стоит отметить, что повышение доли туристических услуг свидетельствует о росте занятости в сфере туризма, также растут доходы населения и повышается уровень благосостояния нации. Первое место в мире по экспорту туристических услуг занимает Франция. Сильные позиции у Греции, Италии, Испании, Кипра. Последние годы активно развивается экспорт так называемых прочих коммерческих услуг – финансовых, телекоммуникационных, компьютерных, инжиниринговых и т.п.

Основными статьями импорта услуг также являются транспортные и туристические услуги для всех стран группировки. Среди всех стран лидирующую позицию занимает Кипр, что говорит о повышенном интересе туристов к данной стране. Стоит отметить, что данная статья импорта является источником валютных поступлений, расширяются вклады в платежный баланс и ВПП.

Соединенные Штаты являются традиционно главными партнерами Европейского союза, на них приходится в среднем 19,9% всего экспорта, хотя за рассматриваемый период наблюдается стабильный спад данного показателя. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии, Тайване, Ливии и Мексике.

Основной импорт поступает в страны Европейского союза из Китая, США. Но в целом по интеграционной группировке основными торговыми партнерами по импорту на протяжении последних лет остаются США и Китай, Швейцария, Норвегия и Япония, на эти страны приходится почти 50% всего импорта в страны ЕС. В остальных странах показатель едва ли превышает 3%.

**7.5 Практика реализации экономической и внешнеторговой политики ЕС на современном этапе**

Для успешного развития западноевропейской интеграции вглубь и вширь было необходимо разработать и постоянно осуществлять единую для всех стран – членов ЕС интеграционную политику по основным направлениям хозяйственного взаимодействия в таких сферах, как сельское хозяйство, промышленность, наука, торговая и внешнеэкономическая деятельность, финансы и кредитно-валютные отношения, регулирование конкуренции между западноевропейскими и транснациональными компаниями, регулирование хозяйственных отношений между различными регионами стран ЕС, координация гуманитарной помощи и т.д.

**Аграрная политика**

Сельское хозяйство – одна из важнейших сфер политики ЕС. Преобладающая часть всех постановлений и директив касается сельскохозяйственных вопросов, на этот сектор прямо или косвенно направляется две трети бюджета ЕС. Аграрная политика базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран ЕС. Эта система включает три вида цен:

1) лимитированную, или предельную цену. Эта та цена, которую должны получить производители сельхозпродуктов и которая устанавливается на каждый год Советом министров ЕС;

2) интервенционную импортную цену. Это та цена, по которой органы ЕС обязаны покупать продукты у производителей в ограниченном, а в отдельных случаях и неограниченном количестве;

3) лимитированную импортную цену. Это минимальная цена, по которой сельскохозяйственные продукты могут быть импортированы в страны ЕС. Во избежание наводнения аграрного рынка в странах ЕС дешевыми импортными продуктами сельскохозяйственного производства из третьих стран эта система цен специальными наценками – ввозными пошлинами – искусственно удорожает импортную продукцию, доводит ее стоимость до уровня лимитированной цены на конкретный товар. В свою очередь, эти наценки переводятся в бюджет ЕС и составляют немалую его часть.

Таким образом. Европейский союз, субсидируя и защищая свое менее рентабельное хозяйство, порождает острые конфликты с производителями сельскохозяйственной продукции в других странах Европы, не входящих в ЕС.

**Валютная политика**

Среди целей создания Европейского валютного союза можно выделить такие, как облегчение взаиморасчетов между странами-участницами, стабилизация валютных курсов, а также появление единой крепкой и устойчивой европейской валюты, которая бы смогла на равных конкурировать с долларом на мировых рынках.

Для успешного функционирования экономического и валютного союза ЕС крайне важно, чтобы его государства- члены достигли высокой степени устойчивой конвергенции в виде наличия во всех их экономиках низкого уровня инфляции, здоровых государственных финансов, а также стабильности курсов их валют. С этой целью от стран, заинтересованных в переходе к новой валюте, было затребовано их соответствие "критериям конвергенции", сформулированным в Маастрихтском договоре и приложенном к нему Протоколе № 6. Такими "критериями конвергенции" определены:

1) достижения высокой степени стабильности цен, измеряемой по уровню инфляции за последние 12 месяцев, который не должен отличаться выше чем на 1,5 процентного пункта от среднего уровня такого показателя по крайней мере по трем странам ЕС, добившимся наибольшей стабильности цен;

2) устойчивость финансового положения правительства, которая считается достигнутой при государственном бюджете, свободном от чрезмерного дефицита; конкретно этот дефицит, при нормальных условиях, не должен превышать 3% ВВП при соотношении государственного долга к ВВП не более чем 60%. При этом, однако, Договор позволяет допускать в оценках искомого соответствия и определенную гибкость, принимая во внимание уже достигнутую динамику сокращения разбалансирования бюджета и (или) наличие исключительных и временных факторов, вызывавших такое разбалансирование;

3) соблюдение установленных пределов курсовых колебаний, обеспечиваемых механизмом валютных курсов (МВК) Европейской валютной системы, по крайней мере, в течение двух лет и без наличия напряженностей в таком соблюдении; в частности, страны-участницы в этот период не должны девальвировать, по своей инициативе, курс национальной валюты по отношению к валюте любого другого государства-члена ЕС;

4) динамика "сближения", достигнутого страной-участницей в рамках ЕС и ее участия в МВК, отраженные в уровнях ее долгосрочных процентных ставок, измеряемых по уровню этих ставок за последние 12 месяцев, который не должен быть выше, чем на 2 процентных пункта от среднего уровня этого показателя, по крайней мере, по трем странам ЕС, добившимся наибольшей стабильности цен

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Страна, производящая исключительно промышленные товары, намеревается создать таможенный союз со страной, производящей исключительно сельскохозяйственные сырьевые товары. Приведет ли такой таможенный союз к повышению уровня благосостояния в каждой стране? Почему?
* Почему для целей аграрного протекционизма ЕС используется система компенсационных сборов, а не таможенных пошлин?
* Существует мнение, что экономическая интеграция между развивающимися странами не сможет обеспечить существенного роста их благосостояния, поскольку у них просто нет достаточного ассортимента товаров, представляющих интерес для взаимной торговли. Каково ваше мнение?
* Когда Португалия и Испания, являвшиеся импортерами сельскохозяйственной продукции из США, вступили в ЕС, США угрожая повышением импортных пошлин на импорт из стран ЕС, потребовали увеличение доступа для своих сельскохозяйственных товаров на европейские рынки. Почему это произошло?
* Какие стороны развития интеграционного процесса в Европе являются благоприятными, а какие неблагоприятными для ЕАЭС?
* Назовите экономические проблемы, которые могли возникнуть на каждом этапе расширения ЕС.
* Определите, как соотносятся глобализация экономики и рост регионально экономической интеграции.
* С 1993 года ЕС – это что: Европейское сообщество, Европейское экономическое сообщество, Европейский союз, Европейский экономический союз или Европейский экономический и таможенный союз.
* Производство каких товаров в странах ЕС на достаточно высоком уровне находится.
* Назовите модели приватизации по определению Всемирного банка и дать характеристику каждой из них.
* Определить, с чем связывают экономические успехи и каковы эти успехи в отдельных странах и регионах в начале ХХ1 века.

Используя данные интернета, запишите года основных событий в истории углубления интеграции ЕС:

- Парижский договор и создание ЕОУС;

- Римский договор и создание ЕЭС и Евратома;

- договор о слиянии, в результате которого был создан Единый Совет и Единая Комиссия трех европейских сообществ: ЕОУС, ЕЭС и Евратома.

- первое расширение ЕС (присоединение Дании, Ирландии, Великобритании);

- создание Европейской валютной системы;

- первые всенародные выборы в Европейский парламент;

- второе расширение ЕЭС (присоединение Греции);

- подписание Шенгенского соглашения;

- третье расширение ЕЭС (присоединение Испании и Португалии);

- Единый Европейский акт – первое существенное изменение учредительных договоров ЕЭС;

- Маастрихтский договор и создание на основе ЕЭС Европейского союза;

- четвертое расширение (присоединение Австрии, Финляндии и Швеции);

- введение единой европейской валюты – евро (в наличном обращении – с 2002 г.);

- пятое расширение (присоединение Чехии, Венгрии, Польши, Словакии, Словении, стони, Латвии, Литвы, Кипра, Мальты);

- подписании конституции ЕС (в силу не вступила);

- подписание в Лиссабоне Договора о реформировании;

- шестое расширение (присоединение Болгарии и Румынии);

- 50-летие создания ЕЭС.

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

**Лекция 8. Внешнеторговые позиции и торговая политика США**

**План:**

8.1 Динамика экспорта и импорта США

8.2 Анализ динамики и структурных особенностей торгового баланса США

8.3 Географическая и отраслевая структура внешней торговли США

8.4 Внешнеторговая политика США

**8.1 Динамика экспорта и импорта США**

В настоящее время США имеют конкурентоспособную экономику, являясь лидером в экспорте и импорте товаров, занимая 1 место по импорту товаров, 2 место по экспорту и находясь на 3 месте в рейтинге конкурентоспособности.

США занимают хорошее географическое положение, которое оказывает существенное влияние на их внешнюю торговлю, поскольку основные поставки товаров идут в близлежащие Канаду, Мексику, Японию и Китай.

В США представлены весьма разнообразные отрасли промышленности: высокотехнологичные производства, нефтяная промышленность, космическая, сталелитейная, телекоммуникационная, химическая, пищевая промышленность, производство товаров народного потребления, пиломатериалов, а также развита электронная промышленность.

Соединённые Штаты Америки относятся к группе развитых стран.

США имеет постоянное место в Совете Безопасности ООН, являясь государством-учредителем Североатлантического альянса.

Всемирный банк отнёс США к категории стран с высоким уровнем доходов.

США является членом Организации экономического сотрудничества и развития.

Объемы экспорта и импорта США в 2000 г. Занимали примерно пятую часть от мировых показателей, что довольно неплохой результат.

Но к 2013 году позиции США на мировом рынке значительно ослабли, и их доля составила около 1/9 от мировых показателей.

Объем ВВП в 2000 г. составлял 1/3 от мирового объема.

К 2013 году показатель упал и составил примерно 22,3%.

Показатель рабочей силы в 2000г. составляла примерно 5,7% от мирового показателя, а в 2013 показатель упал на 1% и составил примерно 4,7%.

Основной рост экспорта товаров США начался с 2004 года, так как в предыдущие 4 года наблюдалось колебание от уменьшения на 55,5 $ млрд с 2000 г. по 2003 г. до увеличения на 141 $ млрд к 2004.

Дальше длился рост до 2008 года, когда объем экспорта по сравнению с 2000-ми годами увеличился уже больше чем в 1,5 раза.

Затем с 2008 г. по 2009 г. году наблюдался спад в экономике США, вызванный великой рецессией.

Кризис начался с ипотечного кризиса в США, банкротства банков и падения цен на акции, проложив путь мировому экономическому кризису.

Однако к 2010 г. всё стабилизировалось и к 2013 г. экспорт составлял около 2,2 $ трлн.

Импорт увеличивался более стремительно.

К 2008 г. показатель импорта превышал показатель 2000 г. в 1,7 раз.

Но в 2008-2009 гг. в импорте также произошел упадок, он уменьшился на 581 $ млрд.

К 2013 г. импорт увеличился всего лишь на 205,4 $ млрд по сравнению с 2009 г. и составил 2,7 $ трлн, а внешнеторговый оборот – 5 $ трлн.

Сальдо внешнеторгового баланса стабильно отрицательно, поскольку экспорт товаров США не может пока превысить импорт.

Однако спад в сальдо всё-таки имеется – за 14 лет отрицательное сальдо уменьшилось в 1,3 раза.

Это значит, что разница между импортом и экспортом всё же уменьшается.

На душу населения в 2013 г. приходится около 16000$ экспорта и импорта, из них 7,1 $ тыс. приходится на экспорт и 8,8 $ тыс. на импорт.

Этот показатель вырос по сравнению с 2000 г. почти в два раза.

Пять крупнейших партнёра США – это Канада, Мексика, Япония, Китай и Германия.

За 2000-2013 гг. замечается тенденция к снижению доли стран – лидеров в экспорте США.

Если в 2000 г. 50% рынка экспорта США контролировали 4 страны – Канада, Мексика, Япония и Великобритания, то уже к 2007 г. их доля в общем экспорте США упала и то недостающее до 50 процентное соотношение заполнили еще две страны – Германия и Республика Корея.

К 2013 г. 50% экспорта США занимали уже больше 7 стран, к Республике Корее добавились Франция и Нидерланды.

В целом по ситуации в экспорте выявлено снижение доли стран – лидеров в мировом экспорте, несмотря на абсолютное увеличение поставок в эти страны.

Увеличение экспорта товаров в Канаду за 13 лет в 1,7 раз не помешало снизиться доле Канады в общем экспорте США с 22,6% до 19%.

Среди 10 крупнейших партнёров по импорту поставки сократились только из Японии и о. Тайваня.

На фоне остальных партнёров Китай больше всех увеличил поставки товаров 2013 году.

За 13 лет поставки увеличились в 4 раза.

Также в 2 раза увеличили экспорт в США Мексика и Германия.

Доля импорта из других стран – лидеров за 2000-2013 гг. особо не изменилась, даже произошел незначительный спад.

На фоне уменьшающейся доли Канады и Японии и остальных лидеров свои позиции укрепила Мексика, Китай и, совсем незначительно, Германия.

Доля импорта из Мексики относительно общего импорта товаров в США возросла на 1,2%, Германии – на 0,2%, а Китая – на 11,2%.

В экспорте, как и в импорте США преобладает обрабатывающая промышленность.

За 14 лет объем поставок увеличился больше чем в 1,5 раза.

Тем не менее, в период 2000- 2013 гг. незначительно увеличились поставки сельскохозяйственной продукции, но наибольший рост объема импорта произошел в продукции добывающих отраслей и топливной продукции.

Их закупка в 2013 г. увеличилась почти в 3 раза относительно 2000 г.

Как и в случае с экспортом, в импорте произошел спад в 2008 году.

И если объему импорта продукции обрабатывающей промышленности удалось выровняться и продолжить расти, то объемы топливной продукции и продукции добывающих отраслей достигли в 2013 г. показателя 2007 г.

Итак, внешняя торговля в системе внешнеэкономических связей США занимает центральное место.

Товарная структура экспорта, импорта и ее объём зависят от состояния экономики в целом, от потребностей в импорте и экспортных возможностей, а также от всей внешнеторговой политики Соединённых Штатов Америки.

**8.2 Анализ динамики и структурных особенностей торгового баланса США**

Торговый баланс США — соотношение стоимости товаров, [экспортированных](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82) и [импортированных](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82) в США за год.

Начиная с 1976 г. [торговый баланс](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81) [США](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%A8%D0%90) был [дефицитным](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%94%D0%B5%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D1%82_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B0&action=edit&redlink=1) (объём [импорта](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82) превышал объём [экспорта](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82) в денежном выражении). В 2005—2007 США имели ежегодный дефицит в размере $700 млрд и более (В то же время [Япония](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F) имела [профицит](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D1%82) $168 млрд, [Германия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) — 146, [Россия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8) — 165). Таким образом, дефицит торгового баланса США в 2007 г. на $300 млрд выше, чем в 2003 г.

В 2001 [Китай](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9) опередил Японию по разрыву в торговом балансе с США. Дефицит торгового баланса США с Китаем в 2006 г. достиг 95 % и составил $233 млрд (28 % от всего торгового дефицита США). Динамика увеличения торгового дефицита с Китаем наблюдается начиная с 1985.

В 2007 году дефицит составил 731,2 млрд, в 2008 году — 673,3 млрд.[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81_%D0%A1%D0%A8%D0%90#cite_note-1) Накопленный дефицит торгового баланса за 23 года (с 1985 по 2007 гг) составил 8 трлн долл. Можно сказать что каждый резидент США к сегодняшнему дню собственными или кредитными средствами «оплатил» иностранным производителям 30 тыс. долл.

Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса США уменьшилось в феврале 2017 года почти на 6% после значительного роста в предыдущем месяце.

Как свидетельствуют данные Министерства торговли страны, дефицит торгового баланса США — без учета услуг — сократился в прошлом месяце с $68,8 млрд до $64,8 млрд, сообщает [«Вести Экономика»](http://www.vestifinance.ru/).

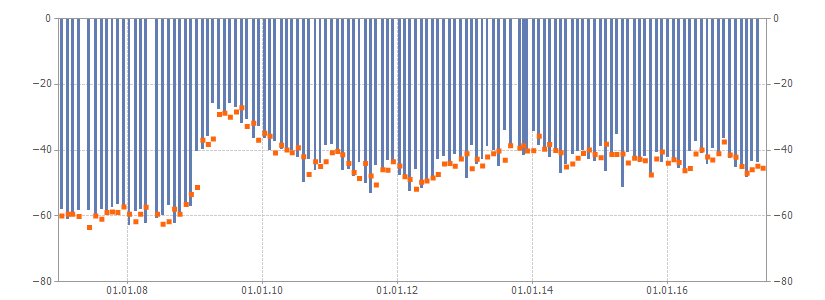
Данные торгового баланса часто варьируются в начале года в зависимости от времени празднования Нового года по лунному календарю, во время которого торговля с Китаем резко снижается.

Между тем, запасы на оптовых складах в США увеличились на 0,4% в феврале, розничные запасы также выросли на 0,4%.

Снижение дефицита торгового баланса и увеличение запасов могут способствовать росту ВВП в I квартале.

В начале следующей недели правительство опубликует данные об общем объеме торговли, но размер торгового дефицита в основном связан с изменениями в экспорте и импорте товаров. Структура торговли, включающая услуги, редко значительно меняется от месяца к месяцу.

Напомним также, что экономика США по итогам IV квартала 2016 года выросла, по пересмотренным данным, на 1,9% в годовом сопоставлении. Показатель совпал с предварительно объявленными данными. Оценка роста по итогам 2016 года в целом пересмотрена с 1,9% до 1,6%. Средний исторический уровень составляет 3,3%. Окончательные данные о росте экономики будут обнародованы 30 марта



**8.3 Географическая и отраслевая структура внешней торговли США**

Географическая направленность внешней торговли США формируется под воздействием разнообразных факторов, связанных с развитием мирового хозяйства, американской экономики, с особенностями торговой политики на том или ином этапе развития.

Во второй половине XX в. на промышленно развитые страны приходилось свыше половины экспорта и импорта США. В отдельные периоды, например, в 1970 г., доля этих стран достигала 69% по экспорту и 73% по импорту. В начале XXI в. во внешнеторговых потоках США стали преобладать развивающиеся страны, обеспечившие в 2011 г. около 60% американского импорта и 54% американского экспорта[[1]](http://studme.org/63099/ekonomika/geograficheskaya_otraslevaya_struktura_vneshney_torgovli" \l "gads_btm).

Активизация торговых отношений США со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в начале XXI в. происходит в условиях перераспределения мировых товарных потоков, в том числе: значительного увеличения доли азиатского региона в мировой торговле (с 18,9% в 1995 г. до 27% в 2011 г.), скромного роста доли Центральной и Южной Америки (с 4,3% до 5,7%), сокращения показателей ЕС (с 42,6% до 33,3% соответственно) и Северной Америки (доля НАФТА в мировой торговле уменьшилась с 18,4% до 14,7%)[[2]](http://studme.org/63099/ekonomika/geograficheskaya_otraslevaya_struktura_vneshney_torgovli" \l "gads_btm).

Ключевыми торговыми партнерами США являются Канада, Китай, Мексика, товарооборот с которыми в 2011 г. превысил 1,5 трлн долл., на эти страны приходилось 43,9% американского импорта и 39,6% экспорта товаров из США (табл. 9.2, 9.3).

Долгосрочная тенденция снижения (с некоторыми отклонениями в отдельные годы) роли стран Западной Европы, Канады, Японии во внешней торговле США – и по экспорту, и по импорту – наблюдается с 1970-х годов прошлого столетия. В 2001–2011 гг. эта тенденция укрепилась. В наибольшей степени и в экспорте, и в импорте США уменьшилась доля Японии.

В первом десятилетии XXI в. во внешнеторговом обороте США возросла доля Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки, Ближнего Востока.

Наиболее значительным было увеличение объема двусторонней торговли с Китаем, который в 2011 г. составил 505,9 млрд долл. Китай в 2011 г. был на втором месте по объему торговли с США после Канады, третьим экспортным рынком и крупнейшим поставщиком товаров для Соединенных Штатов.

Партнеры по НАФТА – Канада и Мексика – остаются главным рынком сбыта американской продукции – в 2011 г. на них приходилось 32,5% экспорта из США.

В начале XXI века стремительными темпами увеличивался экспорт товаров из США в Китай – с 19,4 млрд долл, в 2001 г. до 105,3 млрд долл, в 2011 г. (табл. 9.2). Среди главных статей товарного экспорта из США в Китай в 2011 г. были: соевые бобы, гражданские самолеты и авиационные двигатели, легковые автомобили, полупроводники.

Среди стран, экспортирующих товары в США, по стоимостному объему в 2011 г. лидировали Китай, Канада, Мексика, Япония, Германия.

Удвоение стоимостного объема импорта из стран Азиатско-Тихоокеанского региона в 2001–2011 гг. сопровождалось повышением доли этого региона до 36,6% американского импорта, из которых почти половина приходилась на Китай (табл. 9.3). Около половины объема американского импорта из Китая составляли компьютеры, периферийные устройства, бытовая техника, одежда и обувь, игрушки, телекоммуникационное оборудование. Если в 1980-е – 1990-е гг. в импорте США из Китая преобладала продукция широкого потребления (одежда и обувь широкого потребления, бытовая техника, игрушки), то в первом десятилетии XXI века наблюдалось стабильное увеличение доли высокотехнологичной продукции. Например, по товарной группе, охватывающей офисное оборудование, для обработки данных, телекоммуникационное, звукозаписывающее, электрооборудование, инструменты и приборы, доля китайской продукции в американском импорте возросла с 18% до 43% в 2011 г. Однако необходимо иметь в виду, что значительная часть экспортируемой продукции лишь собирается в Китае.

Во внешнеторговом товарообороте США в целом преобладают промышленные товары. В структуре экспорта и импорта продукции обрабатывающей промышленности ведущее место занимают машины, оборудование, транспортные средства. В товарной структуре экспорта в 2011 г. транспортные средства, компьютеры, химикаты, оборудование составляли 52% стоимостного объема. Товарооборот по ряду видов продукции свидетельствует о высокой степени международной кооперации. Так, в 2011 г. экспорт компьютеров и электронных компонентов из США составил 200 млрд долл., а импорт по этой же статье – 344 млрд долл.

На транспортные средства, компьютеры, химикаты, оборудование приходилось 43% стоимостного объема импорта, на энергоносители – 20,4%.

Все более значительное место в структуре внешней торговли США занимает промышленная продукция высокой степени обработки. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в период 2009–2012 гг. возрос на 47% и достиг в 2012 г. 1,35 трлн долл. В 2012 г. экспорт аэрокосмической продукции увеличился на треть, продукции автомобильной индустрии (включая компоненты) – более чем на 10%[[5]](http://studme.org/63099/ekonomika/geograficheskaya_otraslevaya_struktura_vneshney_torgovli" \l "gads_btm).

Важное место во внешней торговле США занимает продукция сельского хозяйства, экспорт которой в 2012 г. увеличился на 38%, в сравнении с 2011 г., а баланс торговли этой продукцией был сведен с рекордным положительным сальдо (38,1 млрд долл.). Главным рынком сбыта американской сельскохозяйственной продукции (прежде всего соевых бобов, хлопка, кукурузы) стал Китай. Доля китайского рынка в экспорте из США сельскохозяйственной продукции в посткризисный период устойчиво растет – с 2007 г. она увеличилась более чем в три раза, в том числе благодаря высокому спросу в Китае на американские соевые бобы. Экспорт сельскохозяйственной продукции в Канаду и Мексику в 2012 г. также достиг рекордной величины (39,5 млрд долл.).

**8.4 Внешнеторговая политика США**

Внешнеторговая политика США основана на понимании того, что в стратегическом плане государство заинтересовано в расширении международного торгового обмена, который создает благоприятные условия для формирования наиболее эффективной структуры экономики и реализации ее преимуществ в мирохозяйственном взаимодействии. Поэтому именно США возглавили в послевоенные годы движение за преобразование мировой торговой системы, включающее как ее либерализацию, так и определенное упорядочение, подчинение общим принципам и правилам (правда, обычно соответствующим «западной» модели экономического развития).

Выдвигая на первый план лозунг «свободной торговли», США, однако, проявляют значительный прагматизм в текущей политике, не останавливаясь при необходимости перед применением чисто протекционистских мер. Конкретное «наполнение» политики США может меняться в зависимости от тех проблем и задач, которые наиболее актуальны в данный конкретный момент для страны и ее руководства, но неизменным остается одно — сохранение приоритета национальных интересов перед любыми другими соображениями, в том числе и идеологического свойства.

Для реализации своих целей в области международной торговли США активно используют механизм переговоров, проводимых как на многосторонней (в рамках ГАТТ/ВТО, иногда ОЭСР), так и двусторонней и региональной основе. США нередко прибегают и к односторонним мерам, что порою приводит к возникнове-нию конфликтов в отношениях с отдельными государствами и локальным торговым «войнам», тем более что для США характерна весьма вольная трактовка международных торговых норм (например, о злоупотреблении Соединенными Штатами мерами антидемпингового регулирования был даже официально поставлен вопрос в ВТО). Иногда США применяют методы и средства торговой политики, вообще не предусмотренные международными нормами.

В последние два десятилетия XX в. во внешнеторговой политике США наблюдалось определенное смещение акцентов с мероприятий по регулированию импорта (которые, тем не менее, власти США продолжают активно заниматься) в сторону мер, обеспечивающих беспрепятственный доступ американских товаров на рынки других стран. При этом речь идет не только об устранении торговых барьеров на пути экспорта США, но и о воздействии на хозяйственную деятельность и экономическую политику других стран, если они затрудняют американскую торговую экспансию и задевают интересы американских компаний, работающих на внешних рынках.

Внешняя торговля играет важную роль в экономическом развитии США, способствует созданию наиболее рациональной и эффективной хозяйственной системы и укреплению экономических и политических позиций США в мире. Значение внешней торговли постепенно возрастает. В 90-х гг. XX в. внешняя торговля была одним из главных «локомотивов» роста американской экономики.

В структуре как экспорта, так и импорта США все большее место занимает промышленная продукция высокой степени обработки, особенно высокотехнологичные товары, спрос на которые во всем мире сравнительно устойчиво расширяется и имеет наилучшие перспективы дальнейшего роста. Соответственно приоритетное развитие получают торговые связи США со странами, вставшими на путь современного развития, достигшими заметных успехов в организации массового производства конкурентоспособных промышленных товаров и применении новейших технологий.

Арсенал средств государственного регулирования импорта в США очень разнообразен, причем основное место в нем занимают сейчас нетарифные барьеры. Взяв курс на либерализацию торговли, США, однако, строят свою торговую политику очень прагматично, не стесняясь прибегать к протекционистским средствам, когда это представляется им выгодным.

В области экспортной политики акцент сделан на оказание всемерной помощи американским компаниям в их деятельности на внешних рынках, устранение торговых барьеров, создаваемых на пути американского экспорта другими государствами, которые стремятся защитить своих производителей.

Приоритет национальных интересов — это, в конечном счете, то главное, что определяет выбор американским руководством средств, методов и направлений торговой политики в тех или иных конкретных обстоятельствах.

США занимают лидирующие положение там, где есть система взвешенного числа голосов, т.к. 12.5 % мирового товарооборота приходится на США; используют средства внешней политики для достижения политических целей. Торговля - средство политического давления; высокая динамичность развития темпов торговли. Темпы развития экспорта и импорта составляю 6,5 % ежегодно. Импорт - 7 %; достаточно крепкая позиция доллара, невысокие экспортно-импортные квоты (экспортные - 9,6 % и импортные - 10,5 %) по сравнению с Западной Европой (экспортная квоты в Европе - 20 %, а импортная - 25-18 %)., т.к. внутренний рынок емкий и большой; меньшая зависимость, по сравнению с другими странами от импорта сырья. Богатые запасы природных ископаемых; больший удельный вес в торговле развивающихся стран (34-35 %), по сравнению с другими странами (Германия). Вывоз капитала способствует увеличению объема торговли и развитию двухсторонних торговых отношений; захват монопольного положения на мировых рынках с помощью крупных ТНК. На США приходится 30 % от всего числа ТНК (всего около 45000); наличие внешнеторгового дефицита, т.е. сальдо торгового баланса отрицательно. Первое место занимает Япония, а второе Китай. Самый большой дефицит с Японией. Но положительное сальдо в торговле с ЕС; издержки на заработную плату в США растут медленнее, чем в Японии и ЕС; использование внешнеэкономических связей как средство внешней политики. США используют различные инструменты для нажима на страны, например такие как: санкции, эмбарго, запреты, ограничения. Например, против Кубы, Ирака, Ливии, РФ, т.е. сокращают или прекращают торговлю или закупки в этих странах, даже в ущерб экономическим интересам своей страны. За 1992-96 гг. США потеряли 140 млрд. долларов из-за введения различных запретов по торговле.

Высокие темпы прироста экспорта и импорта, что превышает мировые (1997 г.). Экспорт увеличился в 3,5 %, импорт - на 5 %.

Несмотря на дефицит внешней торговли в 150 млрд. долларов, США проводят политику не на сокращения импорта, а на всемерное расширение экспорта. При этом применяют: государственное финансирование экспорта; содействие экспорту товаров и услуг; проводят политику либерализации экспортного контроля; оказывают помощь мелкому и среднему бизнесу, который участвует во внешней торговле; способствует продвижению товаров, как на внутренние, так и на внешние рынки.

Государство берет на себя 50 % финансирования НИОКР, а остальные 50 % - предприятие. Государство помогает продвижению на внешние рынки путем заключения различных соглашений.

Двухсторонние соглашения. 220 соглашений, где режим наибольшего благоприятствования для товаров США. Крупнейшими торговыми партнерами являются: Канада, Япония, Мексика. Больше всего соглашений с Японией (30), которые открывают японский рынок для американских товаров. Соглашение со странами, где быстро развивается экономика - Китай, НИС, Польша, ЮАР (около 20).

Соглашения на региональной основе. Это прежде всего НАФТА (США, Канада, Мексика).

Существует соглашение (к 2005 г.) о ЗСТ между странами Северной и Южной Америки. США являются инициаторами форума АТЭС (азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество), на страны - участницы этого форума приходится 40 % промышленного производства мира и 60 % мировой торговли. РФ тоже входит в АТЭС, т.е. США на региональной основе добиваются продвижения своих товаров.

На мировом уровне - ВТО. США являются инициаторами многих соглашений на глобальном уровне.

США перемещает акцент торговой политики с защиты внутреннего рынка на всесторонние расширение экспорта путем государственного кредитования, страхования, субсидирования.

США делают акцент на развитие отношений с НИС. Сектор услуг наиболее перспективный в Американской экономике. В секторе услуг занят малый бизнес.

Американский экспорт услуг опережает импорт услуг. Идет развитие международного туризма.

Развитие сельскохозяйственного экспорта. Развитие направлено на упрочнение шагов на международном рынке. С 1994г. по 2000г. США намерены увеличить мировой экспорт продукции сельского хозяйства на 50 %. Доля США в мировом экспорте продукции данной отрасли составляет 23 %.

США содействует росту экспорта технологий по защите окружающей среды. Сейчас этот рынок наиболее развивающийся.

Расширение государственного финансирования экспорта.

Механизм государственного финансирования экспорта:

* прямые кредиты мелким и средним предприятиям за рубежом и гарантирование кредитов.
* страхование кредитов от политических и других рисков для американских бизнесменов.
* информационная поддержка деятельности американских компаний за рубежом. Расширяющаяся государственная поддержка зарубежной деятельности корпораций способствует быстрому росту экспорта американских прямых инвестиций за рубеж, объем которых в настоящее время превышает 800 млрд. долларов, что выдвигает США в число крупнейших экспортеров капитала. с другой стороны, устойчивая экономическая ситуация и экономический рост в США в последние время стали привлекать инвестиции в страну. Значительная часть иностранных вложений в США представлена
* портфельными инвестициями прежде всего государственными ценными бумагами, тогда как американский капитал за границей концентрируется в сфере прямых инвестиций, особенно в виде подразделений и филиалов ТНК, хотя доля портфельных инвестиций тоже не мала.

Что касается рабочей силы, то большое влияние на численность и структуру рабочей силы оказывала и продолжает оказывать иммиграция. Всего с начала века в страну прибыло 55 млн. человек из почти 70 стран. и в наши дни, несмотря на ряд ограничений, ежегодный приток составляет почти 1 млн. человек.

Структура иммиграции рабочей силы в США из различных регионов мира следующая: Азия - 35,2; Европа - 12 %; Центральная и Южная Америка - 47,9 %.

Можно сделать вывод, что в целом открытость экономики США, ее растущая включенность в МРТ, процессы переплетения капиталов, - все это играет существенную роль в повышении эффективности американской экономики.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* В чем особенности внешнеторговых позиций США?
* Что такое квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта?
* Какие скрытые методы торговой политики Вам известны?
* Что такое демпинг?
* Какие наиболее известные в истории антидемпинговые процессы в США вам известны?
* Назовите особенности международной торговли услугами.
* Какие меры регулирование доступа на рынок вам известны?
* Почему в результате действия эффекта масштаба снижаются из­держки производства?
* В чем различие внутреннего и внешнего эффекта масштаба?
* Каковы основные черты тор­говли в условиях монополистической конкуренции?
* Дайте определение и укажите различия внутриотраслевой и межотраслевой международной торговли.
* Как измеряется внутриотраслевая торговля?
* Из каких этапов состоит цикл жизни товара в международной торговле?
* В чем смысл теории пересекающегося спроса Линдера?
* Что означает реверс факторов производства и реверс спроса?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
5. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
6. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
7. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
9. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
10. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
11. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
12. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
13. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
14. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
15. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

**Лекция 9. Внешнеторговые позиции и торговая политика Японии.**

**План:**

9.1 Динамика и структура внешней торговли Японии

9.2 Основные направления торговой политики Японии

**9.1 Динамика и структура внешней торговли Японии**

Страна, бедная природными ресурсами, смогла весьма успешно за последние годы интегрироваться в мировую экономику. Изначально Япония превратилась в мировой центр обрабатывающий промышленности, после получили развитие наукоёмкие отрасли. Сегодня Япония является одной из самых значительных торговых держав в современной экономике. Экономика Японии во многом завязана на импорте топлива и промышленного сырья. На сегодняшний день структура импорта значительно поменялась: приоритет сделан на ввоз большего количества готовой продукции, нежели на ввоз сырьевых товаров. Нельзя не отметить тот факт, что для Японии на всех этапах её становления было характерно положительное сальдо торгового баланса. Однако, положительное сальдо внешней торговли Японии, обеспечивавшее в течение многих лет приток финансов в экономику страны, имеет тенденцию к снижению. За минувший финансовый год, экономика Японии выросла на 2,3%.

Экономика Японии нацелена на создание благоприятных внешнеэкономических связей с целью развития и создания конкурентоспособного государства. Для экономики страны характерна внешнеторговая ориентация. Внешнеторговый показатель на душу населения в Японии (в 2010 г. – 12189,37 долл. США) нельзя назвать большим в связи с тем, что объем торгового оборота высок, а по численности населения Япония занимает десятую строчку в мире. Япония является третьей крупнейшей торговой державой в современной экономике. Внешняя торговля играет в стране, лишенной природных ресурсов, жизненно важную роль. Масштабы экспорта намного превышают уровень, необходимый для аккумулирования валюты для импорта. 98,6% всех продаж в другие страны приходится на готовые промышленные изделия, в том числе 74,1% - на машины и оборудование. По внешнеторговому обороту она за 2009 г. (1006,9 млрд. долл. США) уступает только США, ФРГ и Китаю (соответственно 2439,7, 2209 и 2,115 млрд. долл. США). Изделия, выпущенные зарубежными представительствами японских корпораций, сбываются в основном на местных рынках, однако также поставляются и в Японию. В целом мировой финансово-экономический кризис оказал существенное влияние на экономическое развитие Японии. Потребовалось много усилий, чтобы снова встать на путь активного развития, темпы роста постоянно увеличиваются. Так, в 2011 г. внешнеторговый оборот, рассчитанный по методологии платежного баланса, достиг 1595,5 млрд. долл. против 1006,9 в 2009 г.

В период с 2002 по 2010 года объем внешней торговли Японии вырос практически в два раза, однако рост проходил нестабильно. Особенно это хорошо заметно в 2003 и 2004 года. Объем внешней торговли упал сначала с 858718 млрд. долл. США в 2002 г. до отметки 752805 млрд. долл. США в 2003 г., а потом зафиксировался на отметке в 753939 млрд. долл. США в 2004 г. Данные обусловлены снижением, как и экспорта, так и импорта Японии за эти года. Преодолеть показатель 2002 г. Япония смогла только в 2006 году. Впоследствии показатель оборота внешней торговли увеличивался в период с 2006 по 2010 гг. Нельзя не отметить тот факт, что на всем протяжении развития внешней торговли Японии коэффициент покрытия превышал отметку в 100%, что свидетельствует о том, что экспорт превышал значения импорта. Но в тоже время значение коэффициента покрытия постепенно уменьшалось, в 2002 г. показатель составлял 126.3%, а в 2009 г. он составлял 114,5%, что безусловно свидетельствует о повышении роли импорта в экономике Японии. В 2010 г. коэффициент покрытия составил 103.1%, в связи с чем можно отметить тот факт, что в скором времени, возможно, что импорт в обороте внешней торговли Японии будет иметь доминирующее значение. Доля страны в мировом экспорте в временном промежутке с 2002 по 2010 гг. постепенно уменьшалась, в тоже время сам объем экспорта повышался. То же самое происходило с импортом Японии. Из этого следует отметить то, что Япония, несмотря на постепенный рост, уступает свои доминирующие позиции, такие страны как Китай всё более и более упрочняют свои позиции и закрепляются в современной экономике. Рост стоимостных объемов импорта до наступления мирового финансово-экономического кризиса был обусловлен наличием платежеспособного спроса на внутреннем рынке, но в тоже время очень большой сектор занимала торговля на внешнем рынке. Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности были достигнуты страной за прошедший 2011 г. (1595,5 млрд. долл. США). Не смотря на экономический кризис, Япония в период с 2006 г. по-прежнему успешно развивает свою экономику. Основными позициями по импортируемым товарам являются машины и оборудование, топливо, продовольствие, химикаты, текстиль, руды и прочее сырье. Именно сокращение спроса на внутренних рынках страны на данные категории продукции, в большей мере на машины и оборудование сформировало основную часть снизившегося объема импорта в период с 2003 по 2004 гг. Импортирует Япония в первую очередь минеральное топливо (нефть, уголь, газ), на его долю приходится 27,7% всего импорта. Импорт электроники составляет 12,8%, промышленных товаров – 9,7%, машинное оборудование – 9,3%. Также Япония импортирует продукты питания (8,5%), химические продукты (7,3%) и сырье (7%) [6]. Экспорт и его товарная структура, также как и в 2000-ые годы, привязан к вывозу из страны готовой продукции. Основными группами товаров, на которые наблюдался повышенный спрос за последние годы, явились: транспортное оборудование, транспортные средства, электроника, электротехника, продукция химической промышленности. Япония заняла первое место в мире по производству ряда электро- и радиотоваров, стали, при этом, не имея ни руды, ни угля, и т.д. Внешнеэкономическую деятельность Японии отличает товарная насыщенность и большие объемы товарооборота. В товарно-отраслевой структуре японского экспорта за последний 2011 год доминирует транспортное оборудование (24,2%), несколько меньшая доля экспорта приходится на электротехнику и электронику (21,4%) и машиностроение (19,7%). Промышленные товары (включая стальные и чугунные изделия, а также цветные металлы, текстильную нить и ткань) составляют 11,5%, а химические продукты – 9%.

По показателям среднегодового темпа роста, наиболее динамично развивающимися статьями экспорта Японии являются непродовольственное сырье (кроме топлива) и товары и сделки, не заключенные в соответствующие разделы СМТК, хотя их доля в общем экспорте Японии остается сравнительно невысокой. Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности, достигнутые в последние годы, нельзя рассматривать как однозначно положительные, поскольку сохраняются негативные моменты, связанные с внешней торговлей, а некоторые из них даже усилились. В частности – уменьшение роли Японии по сравнению с рядом других стран. В тоже время для японских товаров характерна высокая конкурентоспособность. Основным положительным качеством японской продукции является тот факт, что количество брака составляет не более 0.01% от произведенной продукции. Опережающий рост производительности труда, значительно меньшие потери рабочего времени в случае возникновения тех или иных конфликтов, самый высокий уровень частных накоплений также играют свою немаловажную роль в упрочнении позиций Японии в современной мировой экономике.

На сегодняшний день, в посткризисный период, крупные Японские компании сталкиваются с колоссальными проблемами на экспортном рынке. Снижаются капитальные вложения и сокращаются запасы продукции в связи с ожиданием длительной рецессии и уменьшением экспорта. К концу 2009 финансового года были произведены массовые увольнения во всех отраслях экономики. Работодатели Японии Toyota Motor Corp., Komatsu Ltd., Sharp Corp., Sony Corp. сократили свои рабочие места. Сегодня ситуация меняется медленно, но целенаправленно, уровень безработицы в Японии за июль 2011 г. составил 4.7% ВВП Японии в III квартале 2010 года, по окончательным данным, сократился на 0,5% по сравнению с предыдущим кварталом. При этом в годовом исчислении снижение ВВП составило 1,8%. При этом на сегодняшний день Япония занимает третье место в мире по ВВП (5 458 млрд. долл. США). По секторам ВВП Японии подразделяется на сельское хозяйство – 1,5 %, промышленность – 22,8 %, сферу услуг – 75,7 %. За последний год ВВП страны снизилось на 0,2%. При этом инвестиции в негосударственном секторе сократились на 2,0%.

Чрезвычайно высокая концентрация импорта Японии на узкой группе топливно-сырьевых товаров и материалов делает экономику страны очень чувствительной к колебаниям мировой конъюнктуры и ограничивает возможности эффективного участия в международном разделении труда. С каждым годом экономика Японии всё более и более становится зависимой от мировых цен на энергоносители (прежде всего на нефть) становится все большей угрозой для социально-экономической стабильности в стране. То же самое происходит и с импортом сырья, импорт продукции для обрабатывающей промышленности в Японии играет очень значимую роль. Одной из благоприятных особенностей японского экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности является то, что большая его часть приходится на высокотехнологичную продукцию. Основными внешнеторговыми партнерами Японии являются: Китай, США, страны западной Европы, страны Юго-Восточной Азии. Япония активно сотрудничает с Китаем, экспорт за 2010 год туда вырос на 17.5%, а импорт прибавил 9.8%.

В конечном счете за 2010 год сальдо торговли с Китаем оказалось положительным. Экспорт в США за 2010 год вырос всего на 4.8%, но импорт показал ещё более негативную динамику – он сократился на 6.5% за год. Экспорт в Западную Европу за 2010 год, по сравнению с показателем 2009 г., не изменился, а импорт снизился на 0.4%. В значительной мере рост импорта был вызван ростом цен на ресурсы, экспорт за последние 3 месяца 2010 г. был стабилен, но даже сегодня есть риски ухудшения ситуации, т.к. эффект от роста йены ещё далеко не отработан. Риски нестабильности в японской экономике будут нарастать. [7] Нынешняя специализация Японии в международном разделении труда на поставках готовой продукции – вполне объективное явление. Оно отражает географически сложившееся положение Японии, в частности отсутствие ряда полезных ресурсов на территории страны. Экспортные отрасли Японии являются наиболее сильными и эффективными в современной экономике, именно поэтому сокращение экспорта повлияло бы на уровень производительности, экономический рост и процветание Японии, что непременно поставило бы под сомнение экономическое лидерство страны. Увеличение спроса на экспортные товары ежегодно упрочняет конкурентоспособность японских товаров транспортных и наукоёмких отраслей, которая постепенно увеличивается в связи с их высоким качеством и ценовыми преимуществами.

В структуре внешней торговли Японии основное место как крупнейший экономический партнер занимает Китай, на долю которого в рассматриваемом периоде приходилась наибольшая часть внешнеторгового оборота страны. В 2010 г. экспорт в Китай составил 18,88 %, импорт – 22,2 %. Приоритетным направлением во внешнеэкономической политике Японии, оказывающим существенное влияние на развитие японской экономики, является экономическое сотрудничество с такими странами как Китай и США. В рассматриваемом периоде торгово-экономические отношения Японии с данными государствами развивались достаточно неравномерно, но в целом видны тенденции к значительному росту доли экспорта и импорта именно в эти страны. Выявленные в результате проведенного анализа основные тенденции развития внешнеторговой сферы Японии в 2002-2012 гг. фактически сводятся к следующим: с одной стороны, наблюдается рост количественных показателей, характеризующих ее состояние, омраченный спадом 2003 и 2004 гг. и также кризисным явлением, начавшимися в 2008 г. В то же время, очевидно постоянное улучшение качественных характеристик состояния сферы внешней торговли Японии.

Экспорт Японии в 2014 г. составил 691 млрд долл., снизившись по сравнению с предыдущим годом на 23,7 млрд долл. или 3,3%. Его величина опустилась ниже уровня 2007 г.

В товарной структуре экспорта Японии наибольший вес традиционно имеет продукция общего и специального машиностроения, доля которой в 2014 г. составила 40,3%, что стало вторым минимальным показателем в нынешнем столетии (после прошлогоднего) и значительно уступает прежним показателям (45–50% в первой половине 2000-х гг.). Второе место прочно занимают транспортные средства, доля которых равнялась 23,4%, что соответствует типичным показателям предыдущего десятилетия. Значительный удельный вес имеют химические товары (13,2% в 2014 г.) и металлопродукция (9,3%), их показатели близки к многолетним максимумам, а также неклассифицированные товары (5,2%).

В японском экспорте доминируют три статьи машинно-технической продукции, на которые в последние годы в сумме приходится примерно 55% поставок. С 2012 г. они располагаются в следующем порядке: «колёсные транспортные средства» (20,6%), «механическое оборудование и техника, компьютеры» (19,2%), «электрическое оборудование, теле- и радиоаппаратура» (15,1%). Другими важными экспортными статьями в 2014 г. были «оптика, приборы, медицинская техника» (5,8%), «неклассифицированные товары» (5,2%), «чёрные металлы» (4,8%), «пластмассы» (3,7%), «органические соединения» (3,4%), «топливо» (2,3%), «изделия из чёрных металлов», «суда и плавсредства» (по 1,9%), «каучук и резинотехнические изделия» (1,8%).

Импорт Японии в 2014 г. составил 822 млрд долл., снизившись по сравнению с предыдущим годом на 10,9 млрд долл. или 1,3%. Его величина стала минимальной за последние 4 года, но всё равно значительно превосходящей докризисный уровень.

В товарной структуре импорта Японии главную роль с середины 2000-х гг. играет топливо, доля которого в 2014 г. составила 31,9%, что стало наименьшим показателем за 4 года. На втором месте находится продукция общего и специального машиностроения с долей 23,4%, что по-прежнему существенно уступает докризисным показателям. Другими наиболее значимыми товарными группами импорта являются химические товары (9,1% в 2014 г.), продовольствие (7,4%, многолетний минимум) и продукция лёгкой промышленности и сырьё для неё (5,6%).

Наибольший вес в японском импорте традиционно имеет статья «топливо», доля которой в 2014 г. составила 31,9%. Вторую и третью позиции занимают «электрическое оборудование, теле- и радиоаппаратура» (12,1%) и «механическое оборудование и техника, компьютеры» (7,9%). Кроме них, важными статьями импорта в 2014 г. были «руды» (3,7%), «оптика, приборы, медицинская техника» (3%), «колёсные транспортные средства» (2,6%), «драгоценные металлы и камни» (2,5%), «фармацевтическая продукция» (2,4%), «пластмассы», «органические соединения» (по 1,9%), «одежда швейная», «одежда трикотажная» (по 1,8%).

В целом внешнеэкономический сектор развивается динамично, чутко реагируя на изменения среды. Однако для оптимизации его структуры необходимо выработать стратегически ориентированный комплекс мероприятий. Некоторые отрасли японской промышленности, такие, как производство синтетических волокон и черная металлургия, постепенно сворачивают мощности и переориентируются на производство более дорогой индивидуальной и мелкосерийной наукоемкой продукции, такой как лекарственные препараты, ракеты, микропроцессоры, программное обеспечение, биотехнология, т.е. переключаются в те отрасли, которые рассматриваются многими как последний оплот американского превосходства. Кроме того, Япония не может себе позволить сбрасывать со счетов таких конкурентов, как Австралия, которая уже длительное время имеет высокие экономические показатели, страны АСЕАН - Малайзию, Таиланд и Индонезию, у которых достаточно потенциала для развития, а также новые индустриальные страны в других регионах мира, например Бразилию. Чувство "изолированности" от остального мира может стать препятствием для превращения Японии в мирового лидера. Япония - страна с развитой внешней торговлей, но в то же время она не стала еще страной с развитым интернациональным мышлением и соответствующей организацией. Япония стоит перед необходимостью вернуться к устойчивой экономике и сохранить за собой место одного из лидеров мировой экономики.

**9.2 Основные направления торговой политики Японии**

Начиная с середины 1970-х гг. стратегическая торговая политика Японии была направлена на стимулирование наукоемких и высокотехнологичных отраслей. Методы реализации этой политики подразумевали сочетание предоставления умеренных субсидий на НИОКР и поддержку совместных с государством промышленных проектов, нацеленных на разработку новых перспективных технологий. Новая стратегия по сравнению с прежней касается не всей экономики в целом, а только ее отдельных направлений.

Мотивы для подобной ориентации на высокие технологии являются не вполне ясными. По-видимому, и сами японцы не совсем понимают, нацеливаются ли они на высокие технологии потому, что это направление экономики станет наиболее быстро развиваться в будущем, или же потому, что оно воспринимается в качестве источника получения новых знаний. Но с точки зрения аргумента о несовершенствах рынка обосновать новую японскую политику проще, чем старую.

Какие же результаты принесла эта новая политика? Отрасли, получавшие государственную поддержку после 1975 г., составляют лишь незначительную часть японской экономики. Ни автомобили, ни бытовая электроника (телевизоры, стереоаппаратура, видеомагнитофоны и пр.) не относятся к продукции тех отраслей, в которых реализовывались совместные с государством исследовательские проекты. Поэтому потребительские товары, обеспечившие успехи японского экспорта, не являются результатами осуществления новой технологической политики. Но Япония стала одним из ведущих производителей некоторых товаров, в разработки и создании которых ключевую роль сыграла стратегическая торговая политика, проводившаяся в прежние годы. Наиболее известными из этих товаров являются полупроводниковые микросхемы, с производством которых мы познакомимся позднее.

Главным приоритетом Японии после второй мировой войны стало увеличение производственных мощностей с тем чтобы прокормить многочисленное население, включая 8 млн демобилизованных военнослужащих. В 1946 г. государство объявило о создании системы приоритетного производства (СПП), призванной обеспечить восстановление японской промышленности. В рамках СПП была сделана попытка начать процесс реконструкции, сосредоточив имеющиеся ресурсы в двух критически важных отраслях — угольной и сталелитейной. План восстановления получил название «Процесс смещенного производства»: практически весь добытый уголь шел в сталелитейный сектор, а почти вся выплавленная сталь — на нужды угольной промышленности. Этот процесс должен был действовать до тех пор, пока ситуация в этих секторах не улучшится. Благодаря прямому государственному регулированию в 40-х и 50-х годах, в японской экономике стали наблюдаться явные признаки оздоровления; темпы роста выражались двузначными цифрами и сохранялись на этом уровне вплоть до 1971 г., когда случился нефтяной шок. Темпы роста экономики Японии к 1948 г. (спустя всего три года после ужасной войны!) составили около 20%. В период 1949–1951 гг.

стимулом для роста экономики страны стала война в Корее. Благодаря специальной программе закупок для обеспечения военных действий объемы японского экспорта за два года выросли втрое, а выпуск за тот же период увеличился на 75%.

В 1951 г. завершился срок мандата оккупационных сил союзников, и Япония стала независимым государством. В декабре 1960 г. премьер-министр Икеда объявил знаменитый План удвоения дохода. Согласно этому плану, правительство предпринимало ряд мер, направленных на то, чтобы в течение десяти лет удвоить подушевой доход в стране. Эти меры включали в себя: 1) модернизацию сельского хозяйства, 2) модернизацию малых и средних компаний и 3) расширение экспорта.

Территория Японии очень невелика численность населения двух стран сопоставима. Япония практически не имеет полезных ископаемых. Поэтому для обеспечения населения приходится импортировать значительную долю продовольствия, энергоносителей и сырья, а для того чтобы зарабатывать иностранную валюту, с помощью которой оплачивается импорт, — экспортировать значительные объемы товаров, прежде всего промышленных. Торговлю в Японии часто называют «перерабатывающей», так как страна производит товары, перерабатывая импортируемое сырье. В связи с этим правительство уделяет огромное внимание расширению экспорта. Благодаря агрессивной торговой политике, о которой речь пойдет в следующем разделе, Япония превратилась в одного из крупнейших экспортеров мира, сформировав огромный профицит торгового баланса Сразу после Второй мировой войны Япония практически ничего не экспортировала, но была вынуждена ввозить очень большие объемы энергоносителей и продовольствия. Вместо того чтобы в значительной мере полагаться на иностранную помощь, правительство сделало ставку на увеличение экспорта промышленной продукции (сначала тканей и одежды, а в последнее время — видеомагнитофонов и автомобилей). В результате доля японского экспорта в мировом объеме скачкообразно росла и составила почти 10% к 80-м годам, когда Япония вступила в череду торговых конфликтов с США и другими развитыми странами.

В отличие от утвердившегося мнения расширение экспорта сопровождалось расширением импорта в Японию. На самом деле в торговом балансе Японии до конца 1960 г. имел место дефицит. По мере роста промышленного сектора, увеличивались объемы ввоза энергоносителей и сырья. Кроме того, по мере роста благосостояния японских работников стал расти и импорт товаров потребления.

Прекрасные показатели японского экспорта, которые мы рассмотрели, скрывают в себе загадку, учитывая, что по крайней мере в первые годы после Второй мировой войны, импорт в Японию был жестко ограничен: отечественного производителя защищали. Помимо сельскохозяйственной продукции (рис и мясо) и сферы услуг (банковские услуги), положения протекционизма в начальный период действовали и в отношении производственного сектора, это аргументировалось необходимостью защиты зарождавшейся промышленности. Хотя японские автомобили сегодня заполонили рынки практически всех стран, в первые годы жесткие ограничения действовали даже на импорт автомобилей (и приток прямых иностранных инвестиций со стороны американских автомобильных производителей), чтобы мощные транснациональные компании, такие, как «Дженерал моторс» и «Форд», не «задавили» слабые японские компании, такие, как «Тойота» и «Ниссан».

Экономическая теория гласит: когда внутренний рынок закрыт от иностранных конкурентов, внутренняя цена на товар выше мировой и поэтому отечественные производители не желают работать на внешние рынки. Пусть внутренняя цена фунта говядины составляет 20 долл., что существенно выше мировой цены (5 долл.) на аналогичный продукт, так как Япония применяет различные тарифные и нетарифные барьеры. В этом случае, вместо того, чтобы экспортировать мясо по цене 5 долл., японские фермеры будут продавать его в Японии по 20 долл. Однако на самом деле японские производители промышленных товаров, например тканей, телевизоров, легковых автомобилей, прилагали все усилия к тому, чтобы экспортировать свою продукцию, несмотря на то что благодаря ограничениям на импорт внутренние цены на их товары иногда были выше мировых. В чем же дело?

Ниже приведено несколько факторов, объясняющих эту «загадку», и в том числе программы стимулирования экспорта (программы финансирования и налогообложения), валютный курс, экономию от масштабов, а также «экспортный конкурс», который поощрялся эффективной и не допускающей злоупотреблений государственной службой.

Как отмечалось выше, Япония практически не располагает полезными ископаемыми, а пахотные площади весьма ограничены. Поэтому для привлечения валюты, необходимой для оплаты импортируемых энергоносителей и продовольствия, стране приходится экспортировать. Для того чтобы побудить к этому производителей, были предусмотрены разнообразные стимулы. Далее приводится частичный перечень программ поощрения экспорта, которые в значительной мере способствовали взлету японской экономики.

Специальный вычет экспортной выручки. В 1953 г. в Японии были пересмотрены положения закона о подоходном налоге: экспортерам разрешили вычитать определенный процент экспортной выручки из совокупного дохода; это дало производителям стимул к экспорту, так как тот же объем экспортной выручки обеспечивал больше дохода

после выплаты налогов, чем выручка на внутреннем рынке. Однако данная программа нарушала положения ГАТТ и в 1963 г. была отменена.

Возмещение импортного тарифа Когда японские производители импортируют сырье и промежуточные товары для производства экспортной продукции, импортный тариф, взимаемый с используемых в производстве компонентов, возмещается производителям во время совершения экспортной операции. Положения ГАТТ позволяют правительству сохранять это важное возмещение тарифа при условии, что размер возмещения не превышает фактически уплаченного тарифа.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* В каком случае при свободном передвижении факторов производства между странами может сократиться торговля товарами?
* Как теория международной торговли Хекшера –Олина рассматривает международную торговлю товарами и международное движение факторов капитала – как взаимозамещающие или взаимодополняющие элементы? Почему?
* В Казахстане процентные ставки относительно выше, чем в Европе. Если пренебречь проблемой риска, с точки зрения международной торговли заинтересованы ли инвесторы в Западной Европе сократить текущее потребление в будущем? В чем выразится их интерес на практике?
* В какой из стран будет большая склонность к текущему и в какой - к будущему потреблению:

а) Туркменистане, где существуют большие запасы газа, не требующие крупных инвестиций для их разработки;

б) Японии, опережающей другие страны по темпам развития новейших технологий;

в) Эстонии, активно совершающей экономические реформы и быстро перешедшей к рыночной экономике?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Меркулов К. А. Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 213-216.
3. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
4. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
5. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
6. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
7. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
8. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
9. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
10. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
11. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
12. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
13. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
14. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
15. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
16. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.

**Лекция 10. Внешнеторговые позиции и торговая политика Китая и Индии**

**План:**

10.1 Общие особенности внешнеторговой политики развивающихся стран

10.2 Особенности эволюции внешнеэкономических связей на основе китайской и индийской парадигм развития экономики

10.3 Исторические предпосылки формирования в Китае и Индии нынешнего внешнеэкономического курса

10.4 Государство и развитие внешних экономических связей в моделях экономического развития Китая и Индии

10.5 От замкнутости к открытости в экономике: генезис и осуществление рыночных реформ в Китае и Индии

**10.1 Общие особенности внешнеторговой политики развивающихся стран**

Проблемы внешнеторговой политики являлись предметом исследований многих авторов. Теоретически доказано, что внешнеторговая политика может основываться на концепции протекционизма или свободной торговли. Протекционизм предполагает защиту национального производства за счет ограничений иностранной конкуренции. Идеи свободной торговли предполагают, что хозяйственное поле страны не имеет запретов для проникновения иностранных товаров и капиталов. Ключевыми проблемами внешнеэкономической политики, ответ на которые искали многие экономисты, начиная с А. Смита и Д. Рикардо, являлись определение наиболее выгодного экспортного товара, выявление направлений эффективной специализации страны, определение конкурентных преимуществ страны, измерение выгод от внешней торговли и их распределение между торговыми партнерами. Так, например, М. Портер исследовал вопросы международной конкуренции [7]. Внешнеэкономическая политика применительно к развивающимся странам исследовалась П. Линдертом [5], сотрудниками Всемирного банка Т. Винодом и Дж. Нэшем [1], рядом белорусских ученых [2].

Основными вопросами, которые приходится решать развивающимся странам в отношении международной торговли, являются следующие:

1. Должны ли развивающиеся страны применять политику открытой торговли с небольшими, если таковые вообще нужны, барьерами для импорта?

2. Следует ли правительствам активно стимулировать торговлю с помощью субсидирования своего экспортного сектора? Или они должны ограничивать торговлю и проводить политику большей самодостаточности?

Подобные вопросы решают практически все страны, однако для развивающихся стран они чрезвычайно важны, ибо определенные виды сырья, капитальное оборудование, полуфабрикаты, так необходимые для ускорения развития, могут быть получены только из-за рубежа.

Во внешнеторговой политике развивающихся стран с момента приобретения ими независимости прослеживаются определенные закономерности перехода от одной ее модели к другой по мере их экономического роста. На внешнеторговую политику оказывают влияние как общая тенденция либерализации мировой торговли, так и специфические цели самих развивающихся стран, осознающих необходимость внесения изменений в свою политику, что и рассматривается в данной статье.

Известно, что за два последних десятилетия ХХ в. многие развивающиеся страны достигли относительного роста валового национального продукта. Средние темпы роста во всех развивающихся странах увеличились до 6 %, что почти вдвое выше темпов роста развитых стран [8, с. 4]. Произошел также рост валового внутреннего продукта на душу населения.

По мере ускорения экономического роста и повышения жизненного уровня происходила либерализация мировой торговли и углубление интеграции. Так выглядела ситуация для богатых стран в период их индустриального развития, так же обстояли дела и в успешно интегрировавшихся развивающихся странах. Китай, Индия, Республика Корея и Тайвань стали интенсивно снижать тарифы после проведения реформ, которые способствовали экономическому взлету.

Либерализация торговли, новые технологии создавали условия для роста торговли. После Второй мировой войны среднегодовые темпы роста мировой торговли уже в 1,5 раза превышали темпы роста мирового объема производства. За последние 50 лет XX в. мировой торговый оборот вырос в 25 раз. Уровень среднего тарифа упал с 25 % в 1980 г. до 11 % в начале XXI в. По мере роста экономики развивающихся стран росла и доля в мировой торговле (20—24%) [9, с. 87—89].

Следует учитывать, что экспорт важен не только как источник дохода, но и как средство для финансирования импорта новой технологии, необходимой для экономического роста, повышения уровня жизни и укрепления конкурентоспособности на мировом рынке.

Наибольших успехов в развитии торговли достигли немногие динамично развивающиеся страны, прежде всего преуспевающие страны Юго-Восточной Азии. Практически во всех новых индустриальных странах экспорт рос быстрее ВВП, т. е. они находятся на этапе активного вхождения в мировое хозяйство [6, с. 176]. Между тем, рост мировой торговли почти ничего не сделал для прекращения процесса маргинализации стран Африки к югу от Сахары. Хотя доля торговли в ВВП там выросла с 40 (1990 г.) до 55 % (начало XXI в.), часть мирового экспорта, приходящаяся на этот регион, упала до 0,3 % (если исключить ЮАР). Экспорт товаров и услуг из этих стран, имеющих 689 млн человек населения, составляет меньше половины экспорта Бельгии с населением 10 млн человек. По-прежнему 2/3 мирового экспорта обеспечивают развитые страны с высокими доходами. Индия представляет собой экономику с самым быстрорастущим экспортом, увеличивающимся на 10 % ежегодно — начиная с 1990 г., однако ее доля на рынке составляет всего 0,7 % мирового экспорта [3, с. 130].

Традиционно развивающиеся страны были экспортерами сырьевых ресурсов. Это позволяло им использовать свои сравнительные преимущества в трудоемких товарах и обеспечивало рынок для отдельных видов товаров, которые в противном случае не нашли бы сбыта на внешнем рынке.

Оправдание сырьевого экспорта и связанной с ним политики свободной или практически свободной торговли связано с теорией сравнительных преимуществ, с утверждением теоретиков (теория Хекшера—Олина) о том, что страна должна специализироваться на тех товарах, в производстве которых она интенсивно использует наиболее развитый сектор производства. Чем богаче она наделена определенным фактором производства, тем он относительно дешевле, и поэтому тем ниже будут альтернативные издержки товаров, в создании которых он интенсивно используется. Таким образом, развивающиеся страны, которые изобилуют трудовыми ресурсами, должны специализироваться на трудоемких товарах. За счет экспорта товаров, которые обычно будут иметь сырьевой характер, они могут заработать иностранную валюту для приобретения импортных товаров, в производстве которых используется большой объем капитала и других ресурсов, находящихся в дефиците [9, с. 111].

Согласно этой теории, международная торговля приведет не только к более высокому потреблению, но также и к выравниванию факторов производства, т. е. к размыванию неравенства в доходах между торгующими странами. Спрос на импортные товары увеличит спрос на относительно дешевые факторы производства, а импорт снизит спрос на относительно дорогие факторы. Поэтому дешевые факторы вырастут в цене, а цены дорогостоящих факторов понизятся. Более того, согласно теории, экспорт сырьевых товаров служит «двигателем экономического роста». В соответствии с этим аргументом развивающиеся страны выигрывают от роста национальных экономик развитого мира. Когда на богатом Севере разворачивается промышленная экспансия, создается дополнительный спрос на сырьевые товары бедного Юга.

Приведенные аргументы были подвержены серьезной критике и вызвали сомнение в том, является ли политика опоры на свободную торговлю сырьевыми ресурсами лучшим способом достижения экономического развития. Интерес представляет аргументация. Во-первых, по мере приобретения профессиональных навыков и с увеличением запасов основного капитала развивающаяся страна может обнаружить, что теперь она обладает сравнительным преимуществом в производстве определенных промышленных продуктов, особенно тех, которые требуют большого количества труда и использования сырья и материалов, в достатке имеющихся в стране. Далее, выгоды от торговли могут не достаться гражданам данной страны, особенно если шахта или плантация принадлежат иностранной компании. Выгоды, получаемые местными жителями, возможно, будут ограничиваться всего лишь дополнительной заработной платой, которую они получают. А она, как правило, низкая. Долгосрочные тенденции в международной торговле для стран — экспортеров сырья создали три проблемы: 1) экспорт рос медленно; 2) быстро рос импорт; 3) условия торговли изменились не в их пользу.

Углубленный анализ этого позволяет заметить следующее: в мире существует тенденция низкой эластичности спроса на сырьевые товары. По мере роста доходов все меньшая их доля расходуется на подобные товары. Поскольку продукты питания являются предметом первой необходимости, потребители, особенно в богатых странах, уже потребляют все, что им требуется. Следовательно, прирост доходов имеет тенденцию расходоваться больше на товары и услуги, связанные с роскошью, и только немного увеличивать расходы на основные продукты питания.

Столкнувшись с проблемой медленно растущего спроса на продукты питания, производимые своими собственными фермерами, передовые страны вводили все больше ограничений на импортные продукты. Это один из основных вопросов, рассмотренных на Уругвайском раунде переговоров ВТО.

Однако существует тенденция к высокой эластичности спроса на импортные промышленные товары по доходу: такой спрос в развивающихся странах быстро растет вместе с ростом их дохода. Частично это происходит из-за того, что в результате улучшения положения этих стран они способны позволить себе больше товаров роскоши, а частично это объясняется развитием новых вкусов, когда люди получают доступ к товарам из развитого мира.

Общий спрос на сырьевые товары имеет тенденцию обладать относительно низкой ценовой эластичностью. Для продовольствия нет никаких заменителей, и в краткосрочном периоде часто нет никакой замены и для природных ресурсов. С другой стороны, спрос на любой экспортный товар отдельной страны будет эластичен по цене (есть много других стран, производящих товары-субституты). Это будет побуждать страны производить как можно больше, но поскольку все страны поступают аналогичным образом, общая низкая ценовая эластичность будут снижать цены сырьевых товаров. В период 1980—2000 гг. цены на биржевые товары, не связанные с топливом, упали в 2 раза. В период с 1997 по 2001 г. комбинированный индекс цен на все сырьевые товары африканских стран упал на 53 % в реальном исчислении [3, с. 133].

Ценовые колебания, связанные с низкой ценовой эластичностью спроса и предложения на сырьевые товары, создает большую неопределенность для их экспортеров.

Предложение полезных ископаемых носит относительно стабильный характер, а предложение сельскохозяйственных культур изменяется в зависимости от урожая. Многие развивающиеся страны подвержены засухе или наводнениям, которые могут практически уничтожить их экспортные доходы от соответствующих культур. Проблема существенных колебаний в мировых ценах является наиболее серьезной для тех стран, которые полагаются только на один или два сырьевых товара, как Гана на какао или Конго на свою медь.

Неудовлетворенность опорой на экспорт сырьевых товаров заставила большинство развивающихся стран начать процесс индустриализации, извлекая уроки из опыта развитых стран и рассматривая индустриализацию как путь к экономическому успеху.

Индустриализация проходила поэтапно, начиная с импортозамещения, подразумевающего сокращение несущественного импорта и высвобождение в результате этого иностранной валюты. Большинство развивающихся стран начали со сборки, некоторые более продвинутые имеют отрасли по производству комплектующих. И только немногие из более крупных НИС, такие как Индия, Бразилия и Южная Корея, создали отрасли по производству капиталоемких товаров.

В области экономической политики импортозамещение сопровождалось тарифной эскалацией. Ставки тарифов увеличивались по мере продвижения от сырья и материалов через промежуточные продукты к стадии готовой продукции. На готовые продукты существуют более высокие тарифы, чем на промежуточные товары. Это стимулировало развитие сборочных заводов, которые защитились высокими тарифами от готовой импортной продукции.

Из-за нехватки ресурсов для инвестирования политика импортозамещающей индустриализации обычно использовала стимулирование инвестиций со стороны транснациональных компаний.

Некоторые страны, такие как Южная Корея и Тайвань, проводили политику импортозамещения, направленную на внутренний рынок, только на протяжении нескольких лет; за этим этапом быстро последовала политика вторичной ориентации на внешний рынок. Молодые отрасли поначалу были защищены протекционистскими мерами, но после достижения значительной экономии от масштаба барьеры для импортных товаров постепенно убирались. Те страны, которые продолжали осуществлять протекционистскую политику в области импортозамещения, в целом демонстрировали более низкие темпы роста.

Для многих стран импортозамещающая индустриализация часто приводила к созданию неэффективных отраслей, защищенных от иностранной конкуренции и имеющих дело с небольшой или полностью отсутствующей конкуренцией на внешнем рынке. Вместо того, чтобы ограничивать импорт и затем постепенно уменьшать протекционизм, импортозамещающая индустриализация без разбора применялась в отношении целого ряда отраслей. Страны производили товары, в изготовлении которых они обладали сравнительно неблагоприятными условиями.

Поскольку внутренний рынок для продукции обрабатывающей промышленности в некоторых странах слишком мал, вновь созданная отрасль должна быть достаточно большой по сравнению с рынком, чтобы получить полную экономию от масштаба. Это означает, что она будет обладать значительной монопольной властью.

Импортозамещающая индустриализация привела к росту зарплаты в городах выше равновесного рыночного уровня. Это связано с тем, что, во-первых, зарплаты в промышленности, хотя и низкие по сравнению с развитыми странами, но часто значительно выше, чем в традиционных отраслях. Они повышались фирмами, стремящимися сохранить работников, в подготовку которых они вложили свои деньги. Во-вторых, правительствами, стремившимися умиротворить сильный в политическом отношении городской рабочий класс, часто принимались законы о минимальной заработной плате.

Ограничивая импорт, импортозамещение имеет тенденцию вызывать профицит текущего платежного баланса, что ведет к повышению валютного курса. Правительства часто активно вмешиваются в целях удержания валютного курса, рассматривая это как часть своей борьбы с инфляцией.

В условиях завышенного валютного курса товары, пользующиеся незначительной протекционистской поддержкой или вообще ее не имеющие, становятся дешевле. Ввиду давления со стороны растущего городского населения в пользу дешевых продуктов питания правительство сопротивляется введению тарифов на основные виды продовольствия, такие как зерно и мясо. Это затрудняет местным фермерам получение приемлемой цены за свой урожай и тем самым делает непривлекательными инвестиции в сельское хозяйство.

Поскольку многие новые отрасли сильно зависят от импортных поставок сырья и материалов, капитального оборудования и комплектующих, иностранные факторы производства, в отличие от готовых импортных товаров, часто поставляются единственной фирмой, которая поэтому может устанавливать монопольные цены. Большая доля дополнительных доходов, создаваемых в этих отраслях, зачастую расходуется на импортные товары для новой городской элиты.

Правительство часто использует целый ряд протекционистских инструментов, таких как лицензирование импортеров, квоты по количеству и стоимости, а также валютное рационирование, в результате получается крайне неравномерный протекционизм (избирательный).

Когда меньшее равенство существует в распределении доходов, дополнительные доходы, создаваемые современными секторами экономики, тратятся на товары современных секторов и импортную продукцию. Поэтому внутри современного сектора возникает эффект мультипликатора, но не возникает никакого эффекта между секторами. Кроме того, завышенный валютный курс ведет к неблагоприятному воздействию на сельское хозяйство и тем самым еще больше углубляет разрыв между богатыми и бедными. Наконец относительно высокие зарплаты в современном секторе промышленности побуждают работников перемещаться в города, где многие из них оказываются не в состоянии найти работу.

Импортозамещение, как правило, ограничивается размером внутреннего рынка. На этой стадии дальнейшее расширение может обеспечиваться только за счет экспорта; но если эти отрасли отличаются чересчур сильным протекционизмом, они будут не в состоянии конкурировать на мировых рынках.

Из длинного перечня проблем разные экономисты делают ударение на различных моментах. Неоклассики подчеркивают проблемы рыночных искажений, утверждая, что импортозамещающая индустриализация ведет к увеличению неэффективности. Экономисты неомарксистского направления выделяют проблему зависимости, поскольку много новых отраслей будут принадлежать ТНК, которые импортируют неподходящие технологии.

Таким образом, импортозамещающая индустриализация, сопровождаемая негативными процессами, вызвала необходимость экспортоориентированной индустриализации. Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Тайвань обязаны своими высокими темпами роста быстрой экспансии в области экспорта промышленных товаров.

Когда какая-то отрасль насытила внутренний рынок и нет никакой возможности для дальнейшего импортозамещения, ее надо стимулировать к поискам заграничных рынков сбыта. Проблема заключается в том, что если страна все еще использует протекционизм в отношении других отраслей, она, вероятно, все еще будет иметь завышенный валютный курс. Поэтому такой отрасли должны предоставляться целевые субсидии, налоговые льготы и другая помощь нерегулярного характера, чтобы позволить ей участвовать в конкуренции. Страна все еще отличается высокой степенью государственного вмешательства.

Альтернативой является уход (отучение) экспортоориентированной экономики от протекционизма. Прежде всего, следует провести девальвацию валюты, чтобы восстановить потенциальную прибыльность экспортного сектора. Также необходимо снятие различных протекционистских мер, которые пристрастили производство к внутреннему рынку. Наконец, возможно, понадобится ослабить контроль над ценами. Может потребоваться также постепенное приучение фирм к более жесткой конкуренции. В противном случае возможны массовые банкротства и соответствующий серьезный рост безработицы.

Тем не менее, очевидны выгоды от политики вторичной ориентации на внешний рынок.

1. Она больше согласуется со сравнительным преимуществом. Страны, использующие режим открытой торговли, будут способны экспортировать только те товары, в производстве которых они обладают сравнительным преимуществом.

2. Она приведет к увеличению занятости. Согласно теории Хекшера—Олина, промышленные товары, в которых страна будет иметь сравнительное преимущество, — это те товары, которые производятся при помощи трудоемких технологий. Поэтому расширение экспорта приведет к увеличению спроса на труд по сравнению с капиталом и увеличит занятость.

3. Она может привести к более равномерному распределению дохода. Повышенный спрос на труд будет способствовать тенденции к росту заработной платы относительно получаемых прибылей.

4. В условиях политики импортозамещающей индустриализации менеджеры тратят много времени на лоббирование среди политиков и чиновников, стремясь получить лицензии (взятки), выполняя нормы и требования или стараясь найти пути для их обхода. Если политика, ориентированная на внешний рынок, влечет за собой снятие всех этих барьеров, менеджеры могут уделить внимание более эффективному производству товаров.

5. Экономия от масштаба. Если внутренний рынок слишком мал, чтобы позволить фирме заполучить всю экономию от масштаба производства, она может быть получена за счет экспансии на экспортном рынке.

Стратегия индустриализации, ориентированная на экспорт имеет и ряд недостатков.

1. Экспорт промышленных товаров рассматривается многими развитыми странами как серьезная угроза для их собственных отраслей. В качестве ответной меры они часто воздвигают торговые барьеры. Даже если текущие барьеры находятся на низком уровне, развивающиеся страны могут чувствовать, что для них слишком рискованно расширять свой экспорт подобных товаров из-за боязни будущего повышения барьеров. Признавая эту проблему, ВТО всеми силами стремится обеспечить доступ развивающимся странам на рынки богатых стран мира.

Прошлые успехи развивающихся стран, таких как Малайзия и Южная Корея, в экспорте промышленных товаров не означают, что другие развивающиеся страны достигнут подобного успеха. Когда все новые развивающиеся страны попытаются экспортировать готовую продукцию, они столкнутся со всевозрастающей конкуренцией между собой.

2. Другая проблема состоит в том, что если более открытая торговая политика влечет за собой снятие или снижение мер валютного контроля и контроля над движением капитала, страна может стать более уязвимой перед спекулятивной атакой. Это было одним из главных факторов кризиса в Восточной Азии в конце 1998 г.

3. Экспорт промышленной продукции, товаров, оборудования может оказаться очень рискованной стратегией для развивающихся стран. Возможно, что лучшая надежда на будущее может быть связана с ростом торговли промышленной продукцией между развивающимися странами. Таким путем они могут получить выгоды от специализации и экономии от масштабов, которые приносит с собой торговля, одновременно осуществляя производство для растущего рынка. Осуществимость подобного подхода зависит от того, смогут ли развивающиеся страны договориться между собой о проведении политики открытой взаимной торговли. Во многом это зависит от степени конкуренции, с которой они столкнутся.

4. Во многих странах существовало слабое регулирование и надзор за работой банковской системы, слишком маленькая прозрачность в бухгалтерской отчетности и деловой практике и слишком незначительная ответственность перед акционерами.

5. Многие из этих экономик страдали от негибкости рынков капитала и труда. Обанкротившиеся фирмы часто выкупались правительством. Это создавало и субъективный риск: фирмы могут продолжать неэффективную деятельность или осуществлять рискованные проекты, зная, что если они попадут в беду, в дело всегда вступит правительство.

Страны с наименьшими деформациями лучше всех пережили азиатский кризис. Так, Сингапур и Тайвань с открытыми и относительно гибкими экономиками испытали скорее лишь небольшое замедление, а не рецессию.

Причина кризиса заключалась не в падении экспорта. Кризис носил преимущественно финансовый характер: в эти страны пришло слишком много краткосрочных спекулятивных финансовых потоков, которые по мере утраты доверия сразу же ушли обратно.

Опыт показал, что если в целом политика экономического роста, вызванного вторичной ориентацией на экспорт, была правильной, средства его достижения были гораздо более противоречивыми. Политика открытой торговли, подкрепленная эффективным контролем финансового сектора и объединенная с корпоративной прозрачностью, является эффективной с большей вероятностью, чем политика государственных указаний в деле финансирования и лицензирования, пользующихся расположением компаний, особенно если такие компании оказывают поддержку правительству.

**10.2 Особенности эволюции внешнеэкономических связей на основе китайской и индийской парадигм развития экономики**

Форсирование внешнеэкономической деятельности как результат интенсификации процессов специализации и кооперирования производства с зарубежными государствами – основное направление хозяйственного развития, с которым Китай и Индия вступили в XXI в. Указанная динамика хозяйственных процессов – это, по сути дела, органичное следствие, присущее реализации планов, направленных на модернизацию народных хозяйств в условиях углубления глобализации, характерных для современного этапа мирохозяйственного развития. Именно в этом и состоит главная особенность современных процессов реформирования национальных экономических структур, в том числе народных хозяйств Китая и Индии, которые можно классифицировать в числе наиболее успешных в сфере экономических преобразований на современном этапе.

В связи с отмеченной выше тенденцией ведущим направлением обновления китайской и индийской экономики стала имманентность всеобъемлющей и фундаментальной интеграции двух стран в мировую экономику. В этих условиях экстенсивное и интенсивное расширение внешних экономических связей обеспечивает:

• экономию на издержках производства;

• ускорение экономического роста и, соответственно;

• реализацию возможностей догоняющего развития. Одновременно решается проблема "обустройства" национальных экономических пространств, их организации в соответствии с требованиями современного постиндустриального этапа развития человечества.

Опыт организации национальных экономических пространств в Китае и в Индии, в свою очередь, может иметь огромный и значимый демонстрационный эффект для развивающихся государств, преодолевающих нищету и отсталость и нацеливающихся на догоняющее развитие. Главный смысл этого опыта заключается в том, что он отвергает неолиберальные ценности в хозяйственном развитии, диктуемые Западом и подконтрольными ему учреждениями, прежде всего, такими международными агентствами, как МВФ (Международный валютный фонд) и Всемирный банк. Он отвергает постулаты так называемого Вашингтонского консенсуса и в противовес ему утверждает, в частности, принципы так называемого. Пекинского консенсуса, указывая на особенно значимую роль, которую государство играет в процессах регулирования внешнеэкономического сотрудничества в рамках хозяйственной модернизации страны.

В Китае и Индии определенная однородность и общность мировых тенденций в продвижении реформ, направленных на модернизацию народных хозяйств, дополняется и корректируется "национальной" спецификой реализации моделей экономического обновления. При этом показатели указанных корректировок часто заметно различаются ввиду значительных отличий в особенностях, характерных для каждой из этих моделей. Рассматривая различие современных моделей хозяйственных преобразований и их воздействие на экономический рост и, прежде всего, значение, которое для этого процесса имеют внешнеэкономические связи, необходимо учитывать главную особенность, предлагаемую спецификой Китая и Индии.

Уникальность рассматриваемых стран характеризуется, прежде всего, их **масштабностью.**

И Китай, и Индия – страны, народонаселения которых по своей численности самые крупные в мире. По текущим оценочным данным, в этих странах проживает 1,36 млрд и 1,27 млрд человек соответственно, более трети всех жителей нашей планеты. Представителей этих государств отличает широкое разнообразие национальных, конфессиональных, культурно-лингвистических и иных отличий.

Расположенные по соседству ареалы расселения многонациональных китайского и индийского народов занимают стратегическое положение в Южной и Восточной Азии. Их площади простираются соответственно на 9597,0 тыс. и 3287,6 тыс. км2, т.е. по размерам территории Китай находится на четвертом месте в мире, пропустив вперед Россию, Канаду и США, а Индия – на седьмом, пропустив вперед дополнительно своего азиатского соседа, а также Бразилию и Австралию.

Помимо указанных выше естественных преимуществ среди последних рассматриваемые территории наделены **богатыми природными ресурсами.**

Наряду с интеграцией в мировую экономику перед Китаем и Индией стоит главная задача, также предопределяемая их масштабностью. Уже сами по себе они являются крупными хозяйственными единицами – **народнохозяйственными структурами регионального уровня.** Учитывая это, задача, в первую очередь, состоит в оптимальном развитии народных хозяйств и их становлении в качестве **универсального народнохозяйственного комплекса** в каждой из этих стран. При этом, и на первых этапах становления национальных хозяйств, и в период нынешних реформ, направленных па экономическую модернизацию, основным требованием является **комплексность в развитии народнохозяйственных структур.**

К специфике, которую имманентно предполагают подобия и различия в философии, исповедуемой при осуществлении реформ в двух странах, наряду с определенными подобиями и сходствами добавляются и отличия параметров самих процессов модернизации, которые по-разному отражаются на развитии внешнего экономического сотрудничества двух стран.

Прежде всего, обращает на себя внимание **различие в подходах к реализации хозяйственных реформ.** В Китае усилия изначально направлялись на резкое развертывание производственных мощностей (главным образом за счет массированного привлечения прямых иностранных инвестиций) и, соответственно, на основе этого – валовое расширение количества и номенклатуры товарной продукции, производимой, главным образом, на экспорт. Китайский своеобразный "лавинный" подход к модернизации контрастировал с постепенным, последовательным подходом, проявляемым в Индии. Здесь реформы адресовались вглубь народного хозяйства страны. На их основе реализовалась продуманная стратегия качественного совершенствования его структуры на более высокой стадии организации экономического пространства. Иными словами, Китай утверждается в статусе "мировой фабрики", что в полной мере отвечает замыслам китайского руководства. В свою очередь, Индия – это глобальный сервис-центр, название которого ныне ассоциируется с "...наиболее эффективным в мире бэк-офисом". Естественно, это свидетельствует о более высоком качестве индийских экономических реформ, в планировании и реализации которых ключевые позиции занимают национальные индийские менеджеры. Более того, индийские специалисты, менеджеры и предприниматели играют ведущую роль в хозяйственном менеджменте не только у себя в стране, но и за рубежом, в частности, и в Китае.

Об итогах модернизации народных хозяйств, происходящей в Китае и Индии, свидетельствуют приводимые ниже данные.

По данным МВФ, в 2012 г. ВВП Китая, рассчитанный в текущих ценах, увеличился по сравнению с 1980 г., первым годом осуществления реформ в стране, в более чем 40 раз и достиг 8227 млрд долл. В итоге, через более чем три десятилетия реформ КНР, производя около 1/10 конечной продукции в мире, прочно закрепилась на втором месте (после США, производящих 1/5 мирового ВВП) но абсолютной величине данного показателя. Обращает на себя внимание, что уже в конце первой декады XXI в. Китай занимал первое место в мире по объему производства свыше 100 видов продукции. В частности, на китайских предприятиях выпускалось более 50% продаваемых в мире фотоаппаратов, 30% кондиционеров, 25% стиральных машин и около 20% холодильников.

По сведениям "белой книги внешней торговли Китая" и Всемирной торговой организации, результатом реформ, осуществляемых в КНР в рамках так называемых четырех модернизаций, стал свойственный процессам глобализации **опережающий рост внешней торговли**.

За годы проведения реформ, т.е. в период 1979–2012 гг., внешнеторговый товарооборот Китая увеличился почти в 102 раза, т.е. в 2,5 раза превысил рост ВВП. Его среднегодовой темн прироста достиг 16,65%. В 2012 г. суммарная стоимость китайских экспорта и импорта товаров составила 3866,9 млрд долл.

Одновременно за почти 35-летний период осуществления экономических преобразований Китай вышел на первое место в мире по размерам вывоза товаров. В итоге, доля Поднебесной в мировом товарном экспорте достигла 11,2% (2012 г.), Соединенные Штаты, удельный вес которых составил только 8,4%, остались далеко позади. Китайская экспортная квота превысила 1/4 стоимости ВВП – 27,2%. В мировом импорте Китай сохранил второе место – 9,8%, пропустив вперед только США – 12,6%. В свою очередь, потребность китайской экономики в сырье и топливе заметно увеличила и импортную квоту – 25,5%.

Результаты Индии но рассмотренным выше позициям оказались скромнее, хотя и повторили в основных тенденциях итоги, достигнутые Китаем. Размеры ВВП увеличились в указанный выше период немногим более чем в 10 раз, и в 2012 г. отмечались на уровне 1824,8 млрд долл., т.е. почти в четыре раза ниже, чем в Китае (см. Приложение № 2). Тем не менее, по абсолютному размеру ВВП страна находилась на 10-м месте в мире, опередив Канаду и пропустив вперед Россию. Среднегодовой темп прироста ВВП в 1991–2012 гг. насчитывал 8,2%.

В отличие от Китая "визитной карточкой" Индии в области развития процессов модернизации стало освоение мирового рынка услуг, в том числе рынка информационных технологий, аутсорсинг программного обеспечения и бизнес- процессов, "невидимый" экспорт которых направляется преимущественно в США, страны ЕС, Китай и некоторые другие страны. Индия встала в ряды стран, разрабатывающих и, соответственно, располагающих передовыми технологиями в области ядерной энергетики, фармацевтики, химической промышленности и т.д. Одновременно она сохранила позиции в области экспорта и импорта товаров, традиционных для ее внешней торговли.

Объем товарного внешнеторгового оборота Индии возрос в 33,4 раза и составил 782,6 млрд долл. (табл. 11.2). Удельный вес Индии в мировых товарных экспорте и импорте в 2012 г. составлял только 1,6 и 2,6% соответственно. Экспортная квота Индии составляла 24,2% вывоза товаров, а импортная – 33,7% ввоза.

Рассматривая данные внешней торговли товарами в Китае и Индии, следует обратить внимание на сальдо их торгового баланса с зарубежными партнерами. Что касается Китая, то экспортная активность данной страны позволяет ей осуществлять за рубежом массированные закупки топлива, сырья, материалов и полуфабрикатов для масштабного производства продукции и, одновременно, сохранять положительный баланс экспортно-импортных операций. Для Индии – страны, руководство которой на всем протяжении развития ее экономики в годы независимости отдавало приоритет формированию внутренней структуры народного хозяйства, дефицит внешнеторгового баланса по товарным операциям является хроническим, причем размеры дефицита имеют постоянную тенденцию к росту.

Более половины внешнеторгового оборота КНР приходится на промышленно развитые страны и, прежде всего, на Японию, США, Великобританию, Германию, Францию, а также другие западноевропейские страны. Определенную роль во внешнеэкономических связях Китая играют Россия и другие страны СНГ. Приоритетными направлениями китайской внешней торговли являются развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки, которые рассматриваются Пекином как наиболее удобные источники получения сырья и топлива.

Структура китайского экспорта в течение более 30-летней истории реформ заметно "облагородилась".

В 2012 г. надолго продукции обрабатывающей промышленности приходилось 94,9% всей стоимости вывозимых товаров против 48,1% в 1980 г. То есть в настоящее время, судя по структуре экспорта, представленного практически полностью готовыми изделиями, КНР сопоставима с экономически развитыми государствами.

В числе 50 тыс. наименований товаров, представляющих ныне китайский экспорт, основное место занимают традиционные изделия текстильной, швейной и обувной промышленности. Аналогичным спросом пользуются и произведенные в КНР игрушки. Тем не менее набирает обороты экспорт продукции предприятия по сборке компьютеров, офисной и бытовой электроники, автомобилей, мотоциклов, велосипедов и прочих высокотехнологичных товаров массового спроса. Товары группы "Машины, оборудование и транспортные средства" занимают почти половину вывозимых товаров (48,8% в 2012 г.).

Следует указать на определенный дуализм экспортных отраслей Китая. Как правило, высококачественные образцы китайской экспортной продукции, которые обычно экспортируются в Соединенные Штаты, государства Западной Европы, Японию и другие развитые страны, изготавливаются на предприятиях, которые являются результатом прямых иностранных инвестиций крупных западных компаний. Эти предприятия обычно располагаются вблизи портов с целью экономии на издержках производства при вывозе товаров на мировой рынок самым дешевым морским путем. Как правило, как объект для ПИИ Китай избирается западным бизнесом из-за существенного конкурентного преимущества – наличия огромных резервов дешевой, правда, в основном неквалифицированной рабочей силы.

Одновременно на предприятиях, владельцами которых являются представители местного бизнеса, в первую очередь, на небольших кустарных заводах и фабриках, расположенных в "глубинке", в западных и северных районах страны, производятся низкокачественные товары. Обычно не отличаясь внешне от лучших образцов, производимых в Китае на дочерних предприятиях зарубежных фирм, они представляют собой, но сути дела, контрафактные копии известных высококачественных образцов. В отличие от первых они направляются на экспорт, в основном, не в развитые, а в развивающиеся страны. В числе таких стран государства Африки, Азии и Латинской Америки, а также страны СНГ.

К числу товаров, качественные характеристики которых оставляют желать лучшего, относятся и отдельные виды машиностроительной продукции, выпускаемые на предприятиях, переданных государством местным предпринимателям. К примеру, такие случаи имеют место в автомобильной промышленности Китая. В январе 2011 г. Комиссия по национальному развитию и реформам, стремясь избежать перепроизводства автомобилей, перестала предоставлять иностранным компаниям преференции на их производство. Однако с июня 2013 г. выдача таких преференций возобновилась, несмотря на просьбы местных автопроизводителей оградить их от конкуренции зарубежных автоконцернов, прежде всего, таких как Volkswagen и GeneralMotors. Можно полагать также, что такое решение было принято и для усиления конкуренции между местными и иностранными производителями, имея в виду поднятие качества автомобилей, производимых китайскими предпринимателями.

Импорт Китая из зарубежных стран имеет своей целью получить и необходимое оборудование и машины для предприятий, сырье и полуфабрикаты для их загрузки, топливо для выработки питающей их энергии. На рубеже первой и второй декад XXI в. на товары топливно-сырьевой группы пришлось 19% стоимости экспорта, па готовые изделия и полуфабрикаты – 98%, на продовольствие – около 2%. Учитывая, что продовольственная проблема в Китае была решена еще в 1980-е гг., продовольствие закупается в основном для улучшения пищевого баланса в стране.

Основными внешнеторговыми рынками Индии в конце первой декады XXI в. являются ОАЭ, КИР, США, Саудовская Аравия, Германия, Сингапур, Иран, Гонконг, Швейцария, Республика Корея, Япония, Россия, Великобритания,

Канада и другие страны. Обращает на себя внимание, что в первой десятке стран-партнеров по торговому сотрудничеству преобладают развитые страны, НИС (новые индустриальные страны), а главное – страны-экспортеры нефти.

В структуре вывозимых Индией товаров на протяжении длительного времени преобладают промышленные товары, на долю которых обычно приходится около 60% всей стоимости экспорта. При этом традиционно примерно на половину этой суммы поставляются товары, производимые в мелкокустарном секторе (около 5 тыс. наименований). Индия знаменита своими ювелирными изделиями и драгоценными камнями, хлопчатобумажными тканями, готовой одеждой, джутом, кожей, кожевенными и прочими товарами, обычными для вывоза из этой страны.

В группу экспортируемых промышленных товаров стремительно входят изготавливаемые в Индии электроника и транспортное оборудование. Известно, что отделение индийской ТНК ***Tata Motors Ltd.*** в рамках группы Rover производит и поставляет в Великобританию и другие развитые страны легковые автомобили ***City Rover.*** Под этим названием с 2003 г. выпускается разработанный в Индии пятидверный хетчбэк ***TataIndica***. Наряду с этим всемирно известные автомобильные фирмы, в числе которых американские ***Ford*** и ***General Motors,*** западногерманские ***DaimlerChrysler*** и ***BMW AG,*** японские ***Toyota*** и ***Suzuki Motor Corporations,*** итальянская ***Fiat Group*** и корейская ***Hyundai Motor Company*** начали производить в Индии автомобили и комплектующие, создали там центры экспорта своих автомобилей. Индия продолжает экспорт химических товаров, а также лекарственных средств и других товаров обрабатывающей промышленности.

В качестве основных статей экспорта продолжают оставаться топливно-сырьевые товары. Располагая богатыми залежами полезных ископаемых, в том числе крупнейшими, составляющими 1/4 мировых запасов месторождениями железной руды, Индия экспортирует руду (преимущественно в Японию, а также в некоторые европейские страны). На Индию приходится около 4/5 мирового экспорта листовой слюды. Вывозятся также хром, марганцевая руда, бокситы, графит, берилл, торий, цирконий, титан.

Традиционно Индия поставляет на мировой рынок продукцию сельского хозяйства. На протяжении многих лет по экспорту чая Индия занимает первое место в мире. Наряду с чаем она занимает ведущее место в производстве и экспорте арахиса, риса, сахара, орехов кешью, табака и хлопчатобумажной пряжи.

Товарная структура импорта свидетельствует о том, что каналы внешней торговли используются Индией для обеспечения производственного процесса индийской промышленности. Ввиду этого в импорте основное место занимает ввоз промышленных товаров, в первую очередь, средств производства (главным образом машин и оборудования), а также сырья и полуфабрикатов, в том числе химикатов, минеральных удобрений, черных и цветных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней и т.д.

Ведущая статья индийского импорта, на которую ныне приходится более 1/3 ввозимых товаров, – топливо, прежде всего, нефть и нефтепродукты, которые обеспечивают до 80% потребностей страны в этих товарах.

В нынешних условиях особый интерес представляет "невидимая" торговля, осуществляемая Китаем и Индией. Данные ВТО в этой сфере экономического обмена с зарубежными странами приводятся в табл. 11.6.

Обращает на себя внимание удельный вес двух стран в мировом экспорте и импорте услуг. Прежде всего, вместе с ростом стоимостного объема внешней торговли двух стран увеличивалась доля Китая и Индии в мировом экспорте и импорте услуг. Это, в первую очередь, объясняется тем, что по мере роста внешнеторгового оборота рос стоимостной объем операций, связанных с продвижением товаров от продавца к покупателю. В экспорте Китая и Индии в 2012 г. на транспортные расходы приходилось соответственно 20,4 и 12,2%, на страхование внешнеторговых грузов – 1,7 и 1,8%. В импорте эти показатели составляли: 31,3 и 45,8%, 7,6 и 4,7%.

Наряду с расширением операций, сопутствующих товарной торговле, заметное место в структурах китайского и индийского экспорта и импорта услуг заняли доходы и расходы в сфере иностранного туризма. В 2012 г. на них приходилось: в экспорте Китая – 26,8% и импорте – 34,9%, в экспорте Индии – 12,5% и импорте – 10%. Существенным различием в китайской и индийской торговле услугами является полное отсутствие вывоза Китаем компьютерных и информационных технологий. Одновременно размер его вывоза Индией достиг 32,2% всего экспорта ею услуг.

Приводимые данные о доле Китая и Индии в мировом экспорте и импорте услуг иллюстрируют несколько предположений. Прежде всего показательно, что по торговле услугами Индия не столь значительно отстает от Китая, как в области международной товарной торговли. При этом по импорту услуг Китай более чем двукратно опережает Индию. Это свидетельствует не только о более высоком уровне развития отрасли, но и о том, что индийские производители услуг стали активно перебираться на территории их оказания.

В числе прочих направлений китайско-индийского экономического сотрудничества формула "Китай – мировая фабрика, Индия – мировой сервисный центр" материализовалась на китайской территории в 2004 г., когда на нее вышел один из гигантов индийского рынка информационных технологий – компания ***Infosys Technologies.*** Показательно, что китайский рынок IT-услуг к тому времени уже был занят такими всемирно известными мировыми лидерами данной отрасти, как ***IBM*** или ***Hewlett-Packard.*** До этого ни одна из индийских фирм не работала на сервисном рынке Китая.

На начало второй декады XXI в. в отделении индийской компании в Поднебесной было занято всего 1250 служащих, т.е. чуть более одного процента зарубежного персонала ***Infosys,*** причем 90% из них были китайцы. Основное направление деятельности филиала состояло в оказании офшорных услуг работающим в Китае ТНК. Лишь около трети выручки формировалось от заказов местных фирм. Естественно, что в общем обороте ***InfosysTechnologies*** китайское отделение в начале своей деятельности занимало скромное место.

Ныне это один из наиболее процветающих филиалов этой ТНК в области IТ-технологий.

Известно, что аутсорсинг подразумевает собой передачу определенных бизнес-процессов или производственных функций одной компании другой, которая специализируется в данной отрасли. В условиях наблюдаемого роста потребностей китайских предпринимателей в IT-услугах и одновременного спада спроса на сервис такого рода в Западной Европе и Америке индийские поставщики услуг по аутсорсингу переключают свою деятельность на Китай, все более вовлекая в сферу своей деятельности глубинные районы Поднебесной.

По оценочным данным, аутсорсинг в Китае предоставляет большие преимущества: себестоимость закупаемой и без того дешевой продукции снижается па 30–50%. Именно поэтому, к примеру, индийская ***InfosysTechnologies*** и стала осваивать внутренний рынок КНР. В условиях современной тенденции ко все более узкой специализации в рамках единичного разделения труда решение ряда экономических задач более выгодно поручить для исполнения специализированным фирмам. В частности, традиции ведения бизнеса и деловой этикет в Китае сильно отличаются от традиционных. Определенную сложность имеет и проработка логистических схем. Но наиболее необходимыми в современных условиях становятся контроль над качеством выпускаемой китайскими предприятиями изделий, а также инспекция их готовой продукции. О важности последних видов деятельности уже говорилось выше.

**10.3 Исторические предпосылки формирования в Китае и Индии нынешнего внешнеэкономического курса**

В рамках реализации программы модернизации народного хозяйства Индия превращается в открытую экономику. Снижение контроля над внешней торговлей и инвестициями, отмена госконтроля над промышленностью, приватизация государственных предприятий, ставшие результатом экономической либерализации, свидетельствуют о постепенном и последовательном замещении государственного регулирования рыночной конкуренцией. В свою очередь, управление экономическими процессами в КНР, осуществляемое на государственном уровне, также имеет тенденцию к послаблению. Вместе с тем, формирование и в Китае, и в Индии системы жесткого государственного управления экономикой имеет свои причины и свою историю.

Китайский и индийский народы приступили к строительству суверенной государственности и национальной экономики практически одновременно. Китайская Народная Республика была провозглашена 1 октября 1949 г. С обретением Индией своего суверенитета вопрос решался сложнее.

При предоставлении независимости народам, проживающим в огромном ареале владений Великобритании в Южной Азии, бывшая метрополия руководствовалась принципом деления своих некогда колониально зависимых территорий по религиозному признаку. Бывшая Британская Индия была искусственно расчленена на три территории. Находившаяся в середине, на полуострове Индостан, населенном преимущественно индуистами, под названием "Индийский Союз" стала доминионом Великобритании. Немногим более двух лет спустя, 26 января 1950 г., после принятия конституции нового независимого государства, она получило республиканский статус и стала именоваться "Республикой Индия".

Первым и наиболее кардинальным различием на начальном этапе реализации своего суверенитета стало то, что Китайская Народная Республика избрала путь движения в сторону **социалистических преобразований*,*** а Республика Индия – движения в сторону **рыночных преобразований,** т.е. встала на путь капиталистической эволюции. Примечательно, что, несмотря на избрание различных, в первую очередь, кардинально противоположных направлений социально-экономического развития, в области внешних сношений оба государства по ряду объективных причин, прежде всего мотивов экономического характера, изначально были вынуждены придерживаться во многом параллельных направлений внешнеэкономического курса. Кроме того, в течение начального периода сотрудничества наблюдалась и известная координация внешнеполитических курсов двух стран.

Политика защиты нарождающейся национальной экономики, которая была положена в основу внешнеэкономического курса двух молодых суверенных государств, предопределялась и доставшимся им экономическим наследием, и выбором путей социально-экономического развития, хотя и кардинально различных. Носившие архаичный аграрный характер народные хозяйства Китая и Индии отличали неразвитость и слабость, т.е. заметная экономическая отсталость. В связи с этим ведущей целью экономической и, соответственно, внешнеэкономической политики властных структур и Китая, и Индии наряду с формированием, развитием и защитой своей молодой экономики стало осуществление мер, направленных на организацию догоняющего развития через ликвидацию отсталости и, соответственно, отставания от экономически развитых стран мира.

Задержка в развитии рассматриваемых стран произошла в результате ряда различных причин. В частности, к первой половине XIX в. экономика Китая, где в то время проживала треть человечества, была самой мощной в мире. По размерам ВВП Китай опережал всю Западную Европу. "Империя Цинь производила все, в чем нуждалась, поэтому импорт был сведен почти к нулю". Для внешних сношений был открыт только один порт – Гуанчжоу. По сути дела, организация национального экономического пространства в Китае на том историческом этапе была наиболее оптимальной.

Известно, что наряду с Египтом и Двуречьем Китай и Индия принадлежат к четырем основным очагам первичной цивилизации Древнего Востока. Соответственно, уже тогда народы, проживавшие на территориях, занимаемых ныне КНР и Республикой Индией, во времена своего цивилизаторского лидерства преуспели и в преобразовании своего экономического пространства. Можно полагать, что на этапах развития человечества, которые по формационной шкале приходятся на рабовладение, феодализм и ранние стадии генезиса товарного капиталистического производства, что соответствует **линейной** форме его пространственной **организации.**

В первой половине XIX в., накануне формирования мировой экономики, Китай частично добился и **плоскостной организации экономического пространства.** Однако этот вид прогрессирующей пространственной экономической организации не удалось полноценно завершить. Постепенно, шаг за шагом, Китай утрачивал свои преимущества. Слабость страны на военном и дипломатическом фронтах привели к поражению в так называемых опиумных войнах (1840– 1842, 1856–1860), развязанных Великобританией и Францией при прямой поддержке США.

Опиумные войны явились следствием желания империалистических государств "открыть" китайский рынок для опиума, поставки которого приносили огромные прибыли. В итоге, решив проблему военным путем, эти государства и примкнувшая к ним Россия заставили Китай отказаться от проводимой им политики изоляционизма и, соответственно, ограничений в торговле с ними, и уже во второй половине XIX в. опутали страну серией неравноправных торговых договоров. Наряду с этим к началу XX в. централизованное управление в Китае заметно ослабло, усилился рост сепаратизма: отдельные провинции стали выходить из состава единого государства. И, наконец, в 1937 г. против слабеющего и расколотого Китая началась агрессия Японии.

В сочетании с многолетними внутренними междоусобицами, сопровождавшимися ожесточенной вооруженной борьбой, это привело огромную и к тому времени полуколониально зависимую страну с аграрным перенаселением к состоянию хозяйственной разрухи. Такой и получил ее пришедший к власти в 1949 г. коммунистический режим Мао Цзэдуна.

В свою очередь, на политической и экономической карте мира суверенная Индия стала, по сути дела, новым образованием – такого большого по численности населения, наделенного такими территориями, и в таких границах государства па субконтиненте никогда не было. Именно этим в значительной степени объяснялись, пожалуй, не менее, а возможно, даже и более острые, чем в Китае хозяйственные проблемы, с которыми столкнулась Индия.

Ведущим фактором, предопределившим экономическую отсталость страны, отмечавшуюся на пороге обретения суверенитета, следует считать ее колониальную зависимость от Великобритании: до 1857 г. большую часть индийской территории контролировала Британская Ост-Индская компания, а затем она стала колонией Британской короны. Наряду с жестким встраиванием хозяйственных единиц Индии в процессы односторонней специализации в удовлетворении потребностей метрополии главным "достижением" колониальных властей стал подрыв индийского ремесленного производства, которое не могло конкурировать с фабрично-заводской продукцией Великобритании. (Между прочим, аналогичная попытка, предпринятая британцами в Китае, не удалась.) Вместе с тем ответом на вышеизложенное стали так называемые традиции Свадеши, возникшие в индийском обществе в годы колониальной зависимости. В основе этой идеи, которая приобрела общенациональный смысл, лежал обыкновенный протекционизм, определяемый задачей ориентации населения на потребление местных товаров в целях обеспечения поддержки национального предпринимательства.

Несмотря на открытость перед Великобританией, для экономики Индии в годы ее колониальной зависимости была характерна закрытость для остального мира. Национальный рынок был закрыт высокими тарифами на ввозимые товары, а также серьезными количественными импортными квотами. Лишь после решения экономической конференции Британской империи, состоявшейся в 1932 г. в Канаде, барьеры на экономические контакты колонии с зарубежными странами были частично сняты. В результате ввода ограничительных тарифных ставок на экспортно-импортные операции в торговле с членами Содружества и более высоких тарифов для прочих государств, стали устанавливаться торговые отношения Индии, правда, крайне узкие, со странами за пределами Британской империи. Среди немногих исключений стало открытие индийского рынка и для США. Во время Второй мировой войны Великобритания под нажимом этой страны предоставила ей режим наибольшего благоприятствования в торговле со всеми британскими колониями.

Новым властям независимой Индии уже с самых первых шагов молодого государства пришлось решать ряд серьезных проблем. Главным в этой ситуации виделось преодоление односторонней хозяйственной специализации территорий, до того момента ориентированных на удовлетворение экономических потребностей метрополии и слабо связанных друг с другом. Ликвидация системы "метрополия – колония" после обретения независимости сопровождалась также налаживанием хозяйственных связей между территориями, входившими в состав бывшей колонии, в целях преодоления их хозяйственной дезинтеграции, учитывая, что до этого времени они не являлись единым экономическим организмом. Реализация этой задачи осуществлялась в условиях дефицита соответствующих ресурсов для формирования на их основе целостной народнохозяйственной структуры.

Именно поэтому первое правительство независимой Индии, которое возглавлял Дж. Неру, использовало элементы практического опыта хозяйственных преобразований, накопленного Советским Союзом в ходе социалистического строительства. Таким образом избравшая в отличие от Китая путь рыночных преобразований Индия тем не менее сделала госкапиталистический уклад ведущим в структуре экономики, стала опираться на плановое ведение хозяйства и т.д. Индийское правительство на государственном уровне осуществляло жесткий контроль над внешнеэкономическими связями, строго защищая нарождающиеся отрасли экономики от проникновения иностранных предпринимателей. Одновременно индийские власти оберегали местное, национальное предпринимательство, защищая его от внешней и поощряя внутреннюю конкуренцию. Такая целеустремленность и последовательность в экономической, в том числе и во внешнеэкономической политике отличают деятельность индийской администрации и поныне, хотя позиции государства, особенно после начала в 1991 г. экономических реформ, начинают сокращаться. Вместе с тем такое сокращение происходит обдуманно и планомерно.

**10.4 Государство и развитие внешних экономических связей в моделях экономического развития Китая и Индии**

В целях ликвидации возможности экономического порабощения со стороны развитых государств новые власти Китая использовали опыт Советского Союза в области организации внешнеэкономической деятельности, включая принятие монополии внешней торговли***.*** Огромное влияние на формирование такого курса сыграло экономическое и техническое содействие, оказанное Китаю Советским Союзом в подъеме народного хозяйства.

Для Индии, избравшей капитализм моделью социально-экономического развития страны, внедрение монополии внешней торговли было затруднительным. Однако на начальных стадиях социально-экономического развития в условиях независимости решению задач, стоявших перед страной, отвечали теория и практика социализма, "общества социалистического образца". Огромный демонстрационный эффект советского опыта планирования и индустриализации оказал влияние на принятие Индией модели экономического развития с использованием нормативно-распределительных механизмов, построенной не только на усилении роли государства, но и на расширении его собственности. Тем не менее, являясь (равно как и Китай) страной-учредительницей ГАТТ (Генерального соглашения по торговле и тарифам), Индия в отличие от своего восточного соседа, приостановившего свое членство в Соглашении, оптимально использовала статус развивающегося государства в целях защиты молодой нарождающейся экономики.

Избрание и в Китае, и в Индии, по сути дела, протекционизма в качестве ведущего направления в области экономической и внешнеэкономической политики стало одним из главных элементов в 30–40-летней истории начального этапа становления и развития их народных хозяйств после обретения политического и экономического суверенитета во второй половине 1940-х гг. Вместе с тем необходимость экономической модернизации, возникшая на рубеже XX и XXI вв., поставила и перед Китаем, и перед Индией задачу коренного пересмотра экономической и, в частности, внешнеэкономической политики.

Современную экономическую историю Китая можно разделить на следующие этапы:

1) 1949–1957 гг. – реконструкция и начало социалистических преобразований народного хозяйства;

2) 1958–1965 гг. – осуществление политики "Большого скачка";

3) 1966–1976 гг. – проведение "Великой пролетарской культурной революции". В дальнейшем Китай был вынужден полностью отказаться от экономических и политических экспериментов, инициированных маоистским руководством в ходе массовых кампаний;

4) 1978–2000 гг. – начало материализации реформ "Гайгэ Кайфан";

5) 2000 г. – по настоящее время – углубление рыночных реформ, направленных на модернизацию китайской экономической системы.

Восстановление и развитие внешнеэкономических связей и, прежде всего, внешней торговли относится к первому этапу социалистического строительства в Китае. На последующих этапах – в годы "Большого скачка" и период "Великой пролетарской культурной революции" проблемы реальной экономики и внешнеэкономических связей были отодвинуты на второй план. Однако поглощенные решением внутриполитических вопросов китайские лидеры уделяли пусть не большое, но в целом достаточное внимание внешнеэкономической сфере. Примером может служить реализация крупнейшего китайского проекта в зарубежных странах – строительство железной дороги, связывающей ныне Танзанию и Замбию. В годы "культурной революции" работы по ее сооружению лишь несколько замедлились, но не прекращались.

Следует особо отметить, что основные принципы внешнеторговой деятельности Китая, сформулированные в далеком 1949 г., когда к власти пришло коммунистическое руководство, действуют и поныне. Многие из этих принципов продолжают оставаться базовыми. Обращает на себя внимание, что твердое руководство указанными принципами, их последовательное воплощение в жизнь снискало Китаю уважение со стороны стран-партнеров. Наглядным примером может служить реализация принципа равноправия и взаимной выгоды. Когда в ходе недавней поездки по Африке бывший госсекретарь США X. Клинтон попыталась представить политику Китая на континенте как "новую циничную версию империализма", ее призыв не нашел сочувствия у африканцев. В то время как в обмен на доступ к ресурсам – углеводородам, цветным и черным металлам, а также другим видам ресурсов Китай предлагает странам континента дешевые многомиллиардные кредиты и другую помощь, самое богатое в мире государство США, не оказывая столь же значимого материального содействия, предлагают Африке, как выразилась X. Клинтон, "партнерство, а не патронат".

Что касается государственного контроля над внешней торговлей, то он сохранился. Вместе с тем централизованная система управления, созданная и действовавшая на первых этапах развития социалистического Китая в годы реформ, постепенно приобретает более либеральные черты.

Дореформенное экономическое развитие Индии, прежде всего, индустриализация, в основе которой лежал принцип импортзамещения, осуществлялась при ведущей роли государства. В области внешнеэкономических связей государственный протекционизм внутреннего рынка дополнялся осторожным и даже настороженным отношением к иностранному частному капиталу.

Для характеристики уровня протекционистской защиты экономики Индии следует указать на тарифно-таможенный режим, который был одним из самых высоких в мире, при котором размеры пошлин доходили до 300%. В 1980 г. экспортная квота Индии составляла всего 6,4%, а в 1990 г., накануне реформ, – 7,0% (для сравнения в Китае – 8,9 и 17,4% соответственно). В 1951 – 1980 гг. среднегодовой темп прироста ее экспорта отмечался на уровне 7,0%. При этом политика замещения импорта также давала свои плоды – с каждым новым десятилетием отмечался рост этого показателя: в 1951 – 1960 гг. он приблизился к 1,5%, в 1961 – 1970 гг. повысился до 4,3% и в 1971 – 1980 гг. – до 15,5%. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что подъем стоимости индийского экспорта произошел за счет расширения вывоза трудоемких промышленных изделий. Интересно отметить, что в годы реформ (1991–2012) среднегодовые темпы прироста экспорта сохранились на высоком уровне (12,2%), однако не достигли уровня 1970-х гг.

**10.5 От замкнутости к открытости в экономике: генезис и осуществление рыночных реформ в Китае и Индии**

В Китае старт курсу "четырех модернизаций", разработанному еще в 1975 г. при жизни Мао Цзэдуна и Чжоу Эньлая, был дан в декабре 1978 г. на 3-м пленуме ЦК КПК 11-го созыва. В его основу была положены следующие цели: перестройка и реконструкция сельского хозяйства, промышленности, обороны, а также науки и техники, т.е. перенесения акцента с "политических кампаний" па экономическое строительство.

Обнаружившийся в Индии к началу 1990 гг. спад в экономике, сопряженный с политическим кризисом, а также ухудшение внешних условий развития вызвали необходимость пересмотра экономической политики руководства страной. Нерешенность многих внутренних проблем, включая массовую нищету и безработицу, рост внутреннего и внешнего долга, а также огромный дефицит платежного баланса и т.д. сопровождались нарастающим недовольством частного сектора вмешательством государства в экономику, что в условиях обострения политической обстановки привело к упадку во всех сферах экономики.

Политика импортозамещения также пришла к стагнации. Многие исследователи склоняются к выводу о том, что проведение такой политики необходимо и даже обязательно в ходе догоняющего развития, однако, в конечном счете, она должна быть изменена на курс, предполагающий экспортную ориентацию экономики, поскольку только так можно повысить темпы роста. Именно это и делается с 1991 г. в ходе реформ по модернизации индийской экономики.

Говоря об использовании конкурентных преимуществ Китая, необходимо, в первую очередь, остановиться на анализе факторов производства. В частности, здесь изначально планировалось привлечение огромных по стоимости иностранных инвестиций. Главным козырем, привлекавшим иностранных предпринимателей, стали, в первую очередь, огромные контингенты, правда, неквалифицированной, но дешевой рабочей силы. Вслед за разрешением в стране частнопредпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, последовавшим за историческими решениями 1978 г., в деревне освободились многие миллионы рабочих рук. Таким образом была решена двуединая задача: обеспечить продовольствием более чем миллиардное население и дать нарождающейся промышленности те 20 млн рабочих и служащих, которые трудятся на современных предприятиях Китая.

В Индии основным конкурентным преимуществом также является труд. Следует отметить, что еще во второй половине XX в., в отличие от Китая, там были сокращены возможности пополнения резервной армии труда. За счет проведения "зеленой революции" было снижено давление аграрного перенаселения. Потенциальных голодающих прикрепили к земле, снабдив их возможностью производить продовольствие, достаточное для прокормления.

Тем не менее, предпосылкой модернизации по-индийски тоже стал труд, но труд квалифицированный. Несмотря на 60%-й уровень грамотности, страна располагает почти 300 высшими учебными заведениями. Часть из них дают возможность получить знания мирового уровня. Кроме того, среди профессиональной элиты множество специалистов и по информационным технологиям, и по ядерной энергетике, и по фармацевтике, и по машиностроению, и т.д. и т.п. Не уступая в качестве подготовки, они по стоимости своего труда имеют более низкую цену, чем специалисты из развитых стран. Наряду с этим существенным их преимуществом является знание английского языка – языка международного делового общения. В частности, китайцы испытывают острый дефицит в специалистах со знанием языков.

Другим не менее значимым фактором в реализации конкурентных преимуществ Китая представляются обширный внутренний потребительский рынок страны, крупнейшей в мире по численности населения. В итоге, в условиях обострившейся ныне борьбы китайских рабочих за повышение заработной платы на предприятиях иностранных предпринимателей, последние поначалу испытывали тревогу по поводу необходимости переноса производства на рынки других стран. Однако этим тревогам уступили место соображения о том, что рост зарплат, прежде всего, повышает платежеспособный спрос на самом китайском рынке. Учитывая, что большинство иностранных предприятий в Поднебесной заняты изготовлением товаров массового спроса, они могут переориентировать реализацию части своей продукции на местный рынок.

К числу важнейших конкурентных преимуществ Китая можно также добавить 80-миллионную китайскую диаспору, разбросанную по всем странам мира. Ее роль в китайских успехах на ниве модернизации экономики трудно переоценить. Достаточно отмстить, что при всей привлекательности инвестиций в народное хозяйство Поднебесной, судя по данным Всемирного банка, в 2013 г. оценка реального инвестиционного климата ставила Китай па 91-е место в мировой иерархии. В этих условиях более 80% всех прямых иностранных инвестиций приходится на этнических китайцев (хуацяо), которые таким образом помогают своей прародине. То есть за конкурентными преимуществами скрываются совсем другие факторы.

132-е место мире – позиция, занимаемая Индией при оценке реального инвестиционного климата, естественно, представляет худшую, чем у Китая позицию. Тем не менее, индийские фирмы сами по себе являются инвесторами, участвуют в слияниях и поглощениях на территориях зарубежных стран, включая КНР. Складывается парадоксальная ситуация, когда индийские предприниматели приходят на территорию зарубежного государства, скажем, Китая, организовывают фирму, скажем, по производственному аутсорсингу, которая приобретает статус местной китайской фирмы. Затем, используя местный китайский персонал, она обслуживает внутренний рынок страны пребывания, в том числе и фирмы, являющиеся результатом прямых инвестиций хуацяо.

Важной предпосылкой успешной модернизации в Китае и в Индии явилось членство во Всемирной торговой организации (ВТО). Обе страны были в числе 23 государств- учредителей Генерального соглашения о торговле и тарифах (ГАТТ-1947). У Индии членство в ГАТТ, а затем и процесс преемственности, т.е. автоматический переход в число членов ВТО, протекал, по крайней мере, внешне без осложнений. Более того, Индия – яркий пример использования статуса развивающейся страны в своем экономическом развитии, о чем уже упоминалось выше.

У Китая наблюдались определенные особенности в отношениях с ГАТТ/ВТО. После прихода в 1949 г. коммунистов к власти и провозглашения КНР новые власти отозвали свое членство в ГАТТ. О намерении Пекина восстановить свои позиции в Соглашении Генеральный директор ГАТТ был официально уведомлен еще в 1986 г., т.е. через восемь лет после принятия решения о начале реформ. Они полагали, что возврат статуса подписанта произойдет автоматически и быстро. Однако поначалу КНР получила лишь статус наблюдателя.

Последовали долгие, занявшие 15 лет, и трудные, отягощенные множеством экономических и политических условий переговоры о вступлении в ВТО. Причиной тому, прежде всего, было желание Пекина получить при вступлении статус развивающейся страны, дающий многие льготы и возможности для экспансии на рынки развитых стран, "закрывая" одновременно от них свой рынок. И только 11 декабря 2001 г. КНР стала 143-м членом этой полноценной и самодостаточной организации, которая заменила в качестве регулятора мирового рынка функционировавшую в течение почти полвека временную "подмену" в виде ГАТТ-1947.

Важной предпосылкой хозяйственной модернизации Китая и Индии стала реализация их претензий на региональное лидерство. В целях упрочения такого лидерства они широко используют опыт бывших колониальных держав в создании организаций, в рамках которых последние связаны со своими бывшими колониями. Старейшая такая организация – "Содружество" была учреждена в 1947 г. Ныне она объединяет под эгидой Великобритании 53 государства. Аналогичной организацией стала образованная в 1970 г. "Франкофония", в рамках которой под патронажем Франции соединились 75 государств, в том числе 56 государств-членов и 19 наблюдателей. С 2000 г. помимо саммитов указанных организаций стали регулярно проводиться встречи глав государств и правительств стран Европейского Союза и Японии со своими коллегами из развивающихся государств.

Учитывая, что среди народов, проживающих на различных континентах, наиболее обездоленными являются африканцы и, одновременно, Африка – это кладовая природных ресурсов, основная борьба за обладание ими развернулась вокруг Черного континента. Естественно, для реализации экономических преобразований и в Китае, и в Индии эти природные ресурсы крайне необходимы. Однако и Африке необходимо экономическое содействие этих гигантов.

Начиная с 2000 г. раз в три года попеременно на территории Китая и одной из стран Африки проводятся саммиты Форума сотрудничества Китай – Африка. Последний, пятый саммит проводился в Пекине. О значимости данного мероприятия для сторон может свидетельствовать то, что наряду с высшим китайским руководством на нем присутствовали главы государств и правительств, а также высшие чиновники из 48 африканских стран. В соответствии с оглашенными на Форуме итогами китайско-африканского сотрудничества на конец 2009 г.

Китай удвоил свое содействие странам континента в два раза по сравнению с 2006 г., предоставил низкопроцентные кредиты на сумму 3 млрд долл, и льготные торговые кредиты на сумму 2 млрд долл., учредил Фонд развития Китай – Африка, который инвестировал 500 млн долл, в 27 проектов, списал долги по 154 обязательствам 33 африканских стран, увеличил до 478 наименований беспошлинную поставку статей африканского экспорта в Китай, подготовил 15 тыс. специалистов для Африки, построил там 96 школ и т.д.

Размах индо-африканского сотрудничества несколько скромнее, чем между вышеупомянутыми партнерами. Тем не менее, в 2008 г. В Нью-Дели был созван саммит, на котором присутствовали главы государств и правительств Индии и 14 государств континента. Следующий, второй саммит состоялся в 2012 г. в Аддис-Абебе (Эфиопия). Лидеры Индии и 15 африканских государств обсудили вопросы, представляющие взаимный интерес и пути расширения индо-африканского сотрудничества.

Обращает на себя внимание, что Китай и Индия, крупнейшие по численности населения государства мира – встали па путь экономической модернизации еще в прошлом, XX в. Естественно, что **объемная организация экономического пространства*,*** как этого ныне требует народное хозяйство каждой страны, вступающей в стадию постиндустриализма, предопределяет максимальное использование преимуществ трансграничного, транснационального делового сотрудничества в рамках **единичного разделения труда.** Естественно, элементы и объемной пространственной организации, и максимального дробления операций в производственных процессах – все это реалии, которые все более четко проступают в хозяйственном развитии Китая и Индии. Вместе с тем, видимо, нс следует преувеличивать значение достижений двух стран в этой области. Можно полагать, что мы являемся свидетелями возникновения новой комплементарности в их взаимоотношениях. Такая взаимодополняемость народнохозяйственных структур, которую представляют в нынешних условиях глобализации Китай и Индия, в случае расширения масштабного сотрудничества между ними может способствовать ускорению их хозяйственного роста.

**Для самопроверки ответьте на следующие вопросы:**

* Если рассматривать миграцию рабочей силы не как международное передвижение фактора производства, а как обычную международную торговлю, в чем заключается специфика такой торговли? В чем сходство и в чем различие между международной трудовой миграцией и международной торговлей товаром «рабочая сила»?
* Как известно, введение импортного тарифа большой страной, способной оказывать влияние на уровень мировых цен, может увеличивать ее благосостояние. Что произойдет с уровнем благосостояния страны, если местные отрасли производства, конкурирующие с импортом, начнут активно использовать дешевую иностранную рабочую силу, доходы которые не включаются в состав национального дохода страны?
* Как объясняется процесс передачи технологии между странами с точки зрения классических теорий международной торговли?
* Поясните закономерности международного трансферта технологии в соответствии с динамическими моделями технологических различий.
* Поясните значение технологии как определяющего фактора конкурентных преимуществ стран в международной торговле.
* Чем определяется экономическая целесообразность продажи технологии с позиции продавца и покупателя?
* Какие шаги правительства Китая приведут к большому росту международной миграции и почему?

а) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж;

б) либерализация правил выезда в страну из –за рубежа;

в) принятие программы экономической помощи развивающимся странам;

г) принятие программы диверсификации географической структуры иммиграции?

* В модели специфических факторов производства как влияет иммиграция в малую страну:

а) на процентную ставку и земельную ренту (доходы капитала и земли);

б) на уровень средней зарплаты в малой стране;

в) на перераспределение доходов в малой стране, импортирующей рабочую силу. Что надо сделать, чтобы избежать социальных напряжений из-за иммиграции?

г) на изменение условий торговли малой страны?

**Список литературы**

*Основная литература*

1. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. И. Ландабасо [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.
2. Меркулов К. А. Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 213-216.
3. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 290 с.
4. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами: Учебник. - М.: Юрайт, 2015. – 571 с.
5. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Меж­дународная макроэкономика: открытая экономика и макроэко­номическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, - 2004, 416 с.
6. [Киреев А. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%9F.) Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие. - М.: Междунар. отношения, 2003- . Ч.2: Международная макро­экономика: открытая экономика и макроэконом. программирование. - 2003. - 484 с.
7. [Колесов В. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2,%20%D0%92.%20%D0%9F.), Кулаков М. В. Международная экономика: учеб­ник. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 473 с.
8. Мировая экономика: учеб.пос./ под ред. И. П. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
9. Мировая экономика и международные экономические отноше­ния: учебник / под ред.: А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Изд. с обновлениями. - М. : Инфра-М, 2012. - 654 с.
10. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ , 2013. - 519 с.
11. Международные экономические отношения: учеб.; под ред. В. Е. Рыбалкина. - 8-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 623 с.
12. [Пашковская М. В.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F,%20%D0%9C.%20%D0%92.), Господарик Ю. П. Мировая экономика: учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Маркет ДС , 2011. - 415 с.
13. [Ломакин, В. К.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9A.) Мировая экономика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671с.
14. Мировая экономика: учебник / под ред. И. П. Николаевой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 399 с.
15. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред.: М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. - М.: ИНФР-М, 2012. - 375 с.
16. [Фигурнова, Н. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9D.%20%D0%9F.) Международная экономика: учеб. пособие - М. : Омега-Л, 2012. - 508 с

*Дополнительная литература*

1. Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: моно­графия. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2013. - 345 с.
2. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник /под общ. ред.: А. Ю. Архипова, Е. П. Пузако­вой. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 571 с.
3. [Гурова, И. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%98.%20%D0%9F.) Мировая экономика: учеб. для студ., обучаю­щихся по спец. "Мировая экономика" - 4-е изд., перераб. - М.: Омега-Л, 2012. - 392 с.
4. Всемирная Торговая Организация: сборник соглашений: макро­экономический проект USAID, 2013. - 339 с.
5. [Хусаинов Б. Д.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A5%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2,%20%D0%91.%20%D0%94.) Глобализация, транснационализация, : научное издание./ отв. ред. П. Оппенгеймер. - Алматы: Дом Печати "Эдельвейс", 2012. - 311 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес: учеб для студ. вузов / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 681 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 398с.
8. [Мырзахметова, А. М.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D1%8B%D1%80%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%90.%20%D0%9C.) ВТО и внешняя торговля Казахстана: учеб­ное пособие. - Алматы: Заң әдебиеті, 2010. - 145 с.
9. [Авагян Г. Л.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D1%8F%D0%BD,%20%D0%93.%20%D0%9B.), Вешкин Ю. Г.. Международные валютно-кредит­ные отношения: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.
10. [Скляренко, Р. П.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D0%BA%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%A0.%20%D0%9F.) Основы международного технологического сотрудничества: учеб.пос. - М.: Экономистъ, 2007. - 223 с.
11. [Давлетова М. Т.](http://www.webirbis.ksu.kz/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%D0%9C.%20%D0%A2.) Основы внешней торговли: учеб. пособие. - Ал­маты : Экономика, 2007. - 318 с.
12. Pugel T. A. International Economics: учеб. пособие/ Thomas A. Pugel. - Fifteenth Edition. - New York: McGraw-Hill, 2012. - 770 p.
13. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник/ Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: Инфра-М, 2012. - 703 с.