

БАКАЛАВР • МАГИСТР



Под редакцией Р. И. Хасбулатова

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

УЧЕБНИК



СООТВЕТСТВУЕТ
ПРОГРАММАМ
ВЕДУЩИХ НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
ЦЕНТРОВ

УМО ВО рекомендует

ЮРАЙТ
ИНТЕРНЭШНЛ
ЛЕКЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРИАТА И МАГИСТРАТУРЫ

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

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

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва ■ Юрайт ■ 2017

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

М43

Ответственный редактор:

Хасбулатов Руслан Имранович — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой мировой экономики экономического кластера Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, член-корреспондент РАН, почетный доктор Бар-Иланского университета.

Рецензенты:

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

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

Международная торговая политика : учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. Р. И. Хасбулатова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 452 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.

ISBN 978-5-534-02673-3

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

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

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

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

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-02673-3

© Коллектив авторов, 2014

© ООО «Издательство Юрайт», 2017

Оглавление

Авторский коллектив	8
Предисловие	9
Глава 1. Международная торговая политика: сотрудничество, координация и регулирование	15
1.1. Две глобальные тенденции в международной торговой политике: протекционизм и либерализм	15
1.2. Международная и внешнеэкономическая политика, торгово-экономические связи государства	21
1.3. Международное торгово-экономическое сотрудничество	23
1.4. Теоретический аспект внешнеэкономических связей	25
1.5. Внешнеэкономические операции: понятийные категории, классификация	28
1.6. Либерализация и протекционизм в международной торговой стратегии	32
1.7. Положение о режиме наибольшего благоприятствования	34
1.8. Международные механизмы регулирования торговли и нарастание противоречий	35
1.9. Рекомендации ООН по методологии статистики международной торговли	41
1.10. Системы торговли	46
1.11. Двусторонние договоренности	49
1.12. Региональный подход в международной торговой политике	51
<i>Резюме</i>	54
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	55
<i>Темы рефератов</i>	56
Глава 2. Основные принципы и положения экономической дипломатии	57
2.1. Понятие и содержание	57
2.2. Экономическая дипломатия	58
2.3. Механизм внешнеэкономической политики США	60
2.4. Технология международных переговоров	66
2.5. Деловая дипломатия и коммерческие переговоры	72
<i>Резюме</i>	84
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	85
<i>Темы рефератов</i>	85
Глава 3. Национально-государственное регулирование внешней торговли: принципы и методы	86
3.1. Общая характеристика	86
3.2. Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли	87

3.3. Барьеры и ограничения в торговле услугами	90
3.4. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.....	92
<i>Резюме</i>	93
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	94
<i>Темы рефератов</i>	94
Глава 4. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли	95
4.1. Таможенный тариф как инструмент регулирования внешней торговли.....	95
4.2. Таможенные тарифы: принципы и тенденции построения	98
4.3. Зоны свободной торговли и меры тарифного регулирования.....	101
4.4. Практика таможенно-тарифного регулирования внешней торговли в РФ.....	103
<i>Резюме</i>	106
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	107
<i>Темы рефератов</i>	107
Глава 5. Нетарифные меры регулирования внешней торговли.....	108
5.1. Классификация мер нетарифного регулирования.....	108
5.2. Роль антидемпинговых и компенсационных мер в защите национальных интересов	109
5.3. Фискальная роль инструментов нетарифного регулирования	111
5.4. Административные и технические меры нетарифного регулирования в защите национальных интересов.....	112
5.5. Современная практика использования мер нетарифного регулирования в России.....	115
<i>Резюме</i>	119
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	120
<i>Темы рефератов</i>	121
Глава 6. Межправительственные и иные учреждения, регулирующие сферы международных торгово-экономических отношений.....	122
6.1. Классификация международных экономических организаций.....	122
6.2. Общая характеристика экономической деятельности международных организаций.....	123
6.3. Основные функции и задачи ООН и ее учреждений	126
6.4. Создание ООН.....	126
6.5. Деятельность основных организаций и учреждений ООН.....	130
6.6. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).....	135
6.7. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).....	139
6.8. Международные экономические организации, регулирующие различные сегменты рынка	141
<i>Резюме</i>	145
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	145
<i>Темы рефератов</i>	146
Глава 7. Всемирная торговая организация (ВТО) — главный универсальный институт регулирования мировой торговли	147
7.1. ГАТТ — многостороннее соглашение по торговле товарами	147
7.2. Трансформация ГАТТ в ВТО.....	156

<i>Резюме</i>	175
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	177
<i>Темы рефератов</i>	177
Глава 8. Внешнеторговые позиции и торговая политика ЕС	178
8.1. Эволюция Европейского Союза: от ЕОУС к ЕС-28.....	178
8.2. Характеристика экономического положения Европейского союза в системе международных экономических отношений	184
8.3. Особенности внутренней и внешней торговли ЕС-28: товарная и географическая структура.....	191
8.4. Практика реализации экономической и внешнеторговой политики ЕС на современном этапе.....	206
<i>Резюме</i>	213
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	214
<i>Темы рефератов</i>	215
Глава 9. Внешнеторговые позиции и торговая политика США.....	216
9.1. Динамика экспорта и импорта	216
9.2. Анализ динамики и структурных особенностей торгового баланса США	217
9.3. Географическая и отраслевая структура внешней торговли США	218
9.4. Позиции в мире	221
9.5. Глобальное видение тенденций развития внешней торговли США	222
9.6. Внешнеторговая политика	223
<i>Резюме</i>	226
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	227
<i>Темы рефератов</i>	227
Глава 10. Внешнеторговые позиции и торговая политика Японии.....	228
10.1. Динамика и структура внешней торговли	228
10.2. Основные направления торговой политики	233
<i>Резюме</i>	242
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	242
<i>Темы рефератов</i>	242
Глава 11. Внешнеторговые позиции и торговая политика Китая и Индии	244
11.1. Особенности эволюции внешнеэкономических связей на основе китайской и индийской парадигм развития экономики	245
11.2. Исторические предпосылки формирования в Китае и Индии нынешнего внешнеэкономического курса	255
11.3. Государство и развитие внешних экономических связей в моделях экономического развития Китая и Индии	259
11.4. От замкнутости к открытости в экономике: генезис и осуществление рыночных реформ в Китае и Индии.....	261
<i>Резюме</i>	265
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	268
<i>Темы рефератов</i>	269
Глава 12. Внешнеторговые позиции и торговая политика стран АСЕАН.....	270
12.1. Общая характеристика	270
12.2. Сотрудничество с другими странами	274

12.3. Торговые соглашения АСЕАН с Китаем, Японией, США и Кореей	280
12.4. Торгово-экономическое сотрудничество АСЕАН с Россией	283
<i>Резюме</i>	286
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	287
<i>Темы рефератов</i>	287
Глава 13. Африка в современной системе международной торговли	288
13.1. Изменение места и роли Африки в международных экономических отношениях начала XXI в.	288
13.2. Африка в формирующейся системе глобального управления международной торговлей.....	294
13.3. Динамика и тенденции развития внешнеторгового оборота	298
13.4. Новые явления в структуре и географическом распределении экспорта и импорта.....	301
13.5. Влияние на международную торговлю интеграционных процессов на африканском континенте	313
<i>Резюме</i>	315
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	317
<i>Темы рефератов</i>	317
Глава 14. Международные торговые позиции и торговая политика стран Латинской Америки и Карибского региона.....	319
14.1. Внешнеторговые позиции и товарная структура торговли отдельных стран региона.....	323
14.2. Значение интеграционных процессов во внешнеторговой политике стран региона.....	327
14.3. География внешней торговли стран Латинской Америки.....	329
14.4. Новые элементы внешнеэкономической стратегии.....	332
14.5. Свободные экономические зоны как фактор активизации торговой политики	337
<i>Резюме</i>	340
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	341
<i>Темы рефератов</i>	341
Глава 15. Таможенные союзы в торгово-политической практике развитых стран.....	342
15.1. Общая характеристика	342
15.2. Таможенный союз в ЕС и его особенности	345
15.3. Значение единого таможенного тарифа (ЕТТ)	350
15.4. Оценки Таможенного союза	354
15.5. Оценки эффективности единого внутреннего рынка ЕС	358
<i>Резюме</i>	360
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	361
<i>Темы рефератов</i>	361
Глава 16. Таможенные союзы в торгово-политической практике развивающихся стран	362
16.1. Общая характеристика	362
16.2. Условия для создания.....	364
16.3. Взаимная торговля участников ТС.....	365

16.4. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива – ССАГПЗ	368
16.5. Южноафриканский таможенный союз – ЮАТС.....	374
<i>Резюме</i>	380
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	381
<i>Темы рефератов</i>	381
Глава 17. Таможенный союз и Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана: этапы и перспективы интеграционного строительства	383
17.1. Общая характеристика	383
17.2. Цели создания и этапы становления ТС	385
17.3. Проблемы, противоречия и осложнения на пути ТС	386
17.4. Новые импульсы в динамике становления ТС	387
17.5. Договор ЕврАзЭС и противоречия	388
17.6. Принятие договора о Таможенном союзе.....	391
17.7. Выгоды и преимущества	395
<i>Резюме</i>	397
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	398
<i>Темы рефератов</i>	399
Глава 18. Основы правового регулирования контрактных отношений в международной торговле	400
18.1. Правовая сущность международного торгового контракта	400
18.2. Источники правового регулирования контрактных отношений в международной торговле	404
18.3. Классификация контрактов, применяемых в международной торговле	423
18.4. Основные правила заключения международных торговых контрактов	431
<i>Резюме</i>	448
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	449
<i>Темы рефератов</i>	449
Литература	450

Авторский коллектив

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Предисловие

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

В число основных задач международной торговой политики входит защита национальной экономики торгово-политическими методами, обеспечение благоприятных условий для вывоза товаров и услуг и для выхода на мировой рынок национальных поставщиков, развитие общей национальной и международной правовой базы и др. Сфера торговой политики, как любая область социально-экономических отношений, постоянно расширяется и сегодня охватывает обмен технологиями, информацией и знаниями, инвестиционное сотрудничество, валютную политику и т.д. В более широком плане, внешняя торговая политика — это в значительной мере продолжение внутренней экономической политики в сфере международных торгово-экономических интересов.

Торговая политика государства осуществляется с помощью различных инструментов и мер экономического, технического, административного, правового характера. Важным средством торговой политики выступает экономическая дипломатия, под которой понимают комплекс приемов, методов и практических действий, применяемых для решения задач, сто-

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

ящих перед внешнеторговой политикой. Экономическая дипломатия связана с деятельностью государств в рамках международных организаций, интеграционных группировок, неправительственных институтов, а также с участием в дипломатических переговорах, работе различных конференций и встреч.

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

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

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

Примером подхода к решению таких противоречий являются международные усилия по решению проблемы офшоров. На саммите «Большой восьмерки» (G-8) в июне 2013 г. вблизи города Эннискиллен на гольф-курорте Лох-Эрн (юго-запад Северной Ирландии), встретились лидеры Великобритании, Германии, Италии, Канады, России, США, Франции и Японии. На эти страны приходится 51% мирового промышленного производства, 49% мирового экспорта. Программа саммита, предложенная главой британского правительства (по традиции, установленной в 1975 г. на первом саммите президентом Франции Жискар Д' Эстеном), Дэвидом Камероном, была сконцентрирована на «трех Т»: *trade, tax, transparency* (англ. — торговля, налоги, прозрачность). «Это три неотъемлемых фактора роста», — пояснил Д. Камерон. В середине мая 2013 г. он обратился к заморским владениям Великобритании, имеющим сомнительную репутацию налоговых гаваней, с требованием ужесточить борьбу с уклонением от уплаты налогов и подключиться к обмену фискальными данными, который должен быть «качественным и точным». В преддверии саммита он заручился их согласием положить конец эпохе «секретных предприятий, зарегистрированных в секретных местах».

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

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

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

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

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

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

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

знать

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

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

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

уметь

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

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

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

владеть

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

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

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

Задачами курса являются:

- ознакомление с теоретическими и практическими основами экономической дипломатии;

- изучение роли экономической дипломатии в решении актуальных мировых экономических проблем;

- рассмотрение основных акторов международных экономических отношений, институциональной основы МЭО, принципов и методов экономической дипломатии;
- рассмотрение глобальных мировых экономических проблем и дипломатических методов их решения;
- изучение экономической дипломатии России.

Перечень образовательных результатов по итогам курса:

аналитические компетенции:

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

системные компетенции:

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

коммуникационные компетенции:

- знание основ государственного управления, механизма принятия и реализации решений по внешнеэкономическим вопросам;
- возможность углубленного обсуждения актуальных тем, вопросов и проблем экономической дипломатии в дискуссионных группах разного уровня (доклад, конференция, неформальное общение);
- умение взаимодействовать со специалистами смежных областей гуманитарного знания (политология, история, социология, журналистика), владение профессиональной терминологией.

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

В работе над учебником авторский коллектив стремился сочетать необходимый научный уровень и логичное, рациональное и простое изложение

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

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

Глава 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: СОТРУДНИЧЕСТВО, КООРДИНАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ

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

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

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

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

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

- абсолютном и относительном снижении размеров ставок ввозных таможенных пошлин во всех странах мира;
- уменьшении роли таможенных пошлин как традиционных мер защиты внутреннего рынка и усилении роли нетарифных ограничений;
- предоставлении развивающимся странам, особенно наименее развитым, односторонних преференций со стороны развитых стран;
- аграрном протекционизме;
- расширении арсенала средств защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов за счет более широкого толкования принятых ранее правил и процедур или отказа от их применения;
- введении ограничительных и протекционистских национальных правил торговли и др.

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

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

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

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

Организационно-распорядительные регуляторы — это инструменты административного характера, как правило, действующие во всех странах. Они имеют универсальный характер и предполагают прямое целенаправленное воздействие государства и его органов на формирование и развитие внешнеэкономических связей через различные директивные акты. К ним относятся: квотирование и лицензирование экспорта и импорта товаров (работ, услуг); лицензирование отдельных видов деятельности; механизм

обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг); таможенные режимы; таможенное оформление ввоза и вывоза товаров; валютный контроль; таможенный контроль: экспортный контроль; импортный контроль и др. Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основным механизмом внешнеэкономической политики государства, направленной на достижение главной цели — повышение эффективности внешнеэкономического комплекса.

Внешнеэкономическая политика государства, таким образом, — это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию всех зарубежных хозяйственных связей для укрепления своего национального потенциала (политического, экономического, социального, научно-технического, экологического, военного и т.п.) и эффективного участия в процессах международного разделения труда (МРТ). Внешнеэкономическая политика государства во многом зависит от состояния и уровня технологического развития страны (технологической зрелости), качества товаров и услуг, и соответственно, его платежного и торгового балансов.

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

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

- прямое ограничение импорта с целью защиты национальной экономики. Для этого используются лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, система минимальных импортных цен и т.д.;
- контингентирование — одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот, называемых контингентом. Контингент (лат. *contingent* — достающийся на долю) во внешней торговле означает установленную для некоторых товаров предельную норму их ввоза, вывоза или транзита в определенные страны, выраженную в весовых или стоимостных единицах;
- *административные формальности*, действие которых ограничивает внешнюю торговлю, хотя прямо они не направлены на ограничение импорта. Это таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, технические стандарты и нормы и др.

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

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

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

Импортные квоты необязательно предназначены для защиты отечественных производителей. Япония, например, сохраняет квотирование на многие не производящиеся в стране сельскохозяйственные продукты. Квотирование импорта является средством воздействия на партнеров при ведении переговоров по сбыту экспортной продукции, а также позволяет избегать чрезмерной зависимости от любой страны в отношении необходимых продуктов питания, запасы которых могут сократиться в случае неблагоприятных климатических или политических условий.

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

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

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

Государственные закупки. Если государственные закупки составляют большую долю общих расходов страны, то определение места государственных закупок приобретает дополнительное значение для международной конкурентоспособности. Большинство национальных правительств отдает предпочтение собственным производителям при закупке товаров, иногда в форме ограничений на участие иностранных компонентов в стоимости (т.е. определенная доля конкретного продукта, закупаемого государством, должна иметь отечественное происхождение), а в некоторых случаях — посредством ценовых механизмов. Например, государственному учреждению разрешается приобретать зарубежную продукцию лишь в том случае, если ее цена будет ниже цены продукции отечественного конкурента на определенную, заранее установленную величину.

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

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

Мерой, аналогичной лицензированию, является *валютный контроль*. Например, чтобы ввезти продукцию, импортер в стране, где введен валютный контроль, должен обратиться в органы государственной власти с просьбой о получении иностранной валюты для оплаты этой продукции. Невозможность выделения валюты и одновременно дополнительное время и расходы, связанные с заполнением формуляров и ожиданием ответа, также являются препятствиями для внешней торговли — явления, кстати,

часто встречающиеся в деловой практике стран с переходной экономикой, в том числе во взаимной торговле участников СНГ.

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

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

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

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

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

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

страна-импортер всегда найдет альтернативные источники снабжения или создаст свои собственные мощности.

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

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

Понятие и содержание. *Международная (или всемирная) торговая политика* — это политика множества стран-участников международных экономических отношений, воплощающаяся в установленных международных правилах торговли, обычаях и традициях, а также принимаемых регулирующих норм теми международными институтами, уполномоченными на такую деятельность сообществом государств мира. Главными субъектами международной торговой политики являются: ООН, ВТО (через решения, принимаемые в ходе раундов ГАТТ-ВТО), а также целый ряд других учреждений (включая МВФ) в пределах их компетенций.

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

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

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

- создание условий для доступа и функционирования отечественных производственных звеньев на мировых рынках;
- обеспечение защиты внешнеэкономических интересов страны;
- обеспечение благоприятных условий для национальных субъектов путем формирования рациональных торговых режимов в отношениях с торговыми блоками, отдельными странами и организациями, а также валютно-финансовых платформ, способствующих урегулированию взаимосвязей с международными финансовыми организациями, странами-кредиторами и дебиторами.

Внеэкономическая политика страны, как правило, выполняет три функции: *протекционистскую (защитную)*, *экспансионистскую (наступательную)* и *функцию сотрудничества* в сфере торгово-экономической деятельности. Такое условное разделение функций не исключает широкого толкования каждой из них. Так, в разряд экспансионистской политики таких государств, как США и Китай могут быть включены широкие наступательные меры по обеспечению сфер влияния в отраслях или регионах мира. По отношению к другим государствам наступательная политика может означать активизацию сотрудничества наряду с мероприятиями по воплощению в жизнь принципов добрососедства и мира. В этом случае эта функция как бы перерастает в другую — сотрудничество. Вполне очевидно, что любая выбранная модель преобразования экономики государств строится на одном и том же арсенале элементов внешнеэкономической политики. Различия определяются выбором того или иного количества этих элементов, а также пределами экономического и политического (и даже военного) потенциала.

Основные направления внешнеэкономической политики регулируют всю совокупность внешнеэкономической деятельности: перемещение за рубеж товаров, услуг, трудовых, денежных и интеллектуальных ресурсов страны. Составными элементами ее, соответственно, являются общая финансово-экономическая политика, политика в области производственного и научно-технического развития, модель внутренней политики и валютно-кредитная политика, политика в области иностранных инвестиций, в сфере передачи технологий и т.д.

Выработка внешнеэкономической политики государства требует наличия определенной базы: соответствующей системы экономических институтов; нормативно-правовой основы, учитывающей национальную специфику государства; необходимого уровня демократизации общества, обеспечивающего заслон коррупции, лоббированию, неправомерным действиям; формирования широкой сети национальных рыночных структур, препятствующих монополизму крупных корпораций в национальной экономике.

Таким образом, другая сторона *внешнеэкономической политики (ВЭП)* — это экономическая политика государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономической деятельности и оптимизации участия страны в международном разделении труда. ВЭП решает также задачи географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

1.3. Международное торгово-экономическое сотрудничество

Понятие и содержание. *Всемирное, или международное торгово-экономическое сотрудничество* — это весь объем торговых, производственно-экономических, финансовых и иных связей и отношений в области передвижения товаров, услуг и рабочей силы за пределами национальных границ, образующих сложнейший глобальный комплекс. Данное определение международного торгово-экономического сотрудничества представляется более широким и емким, чем традиционное «международная (или всемирная) торговля», отражая процессы углубления всемирных хозяйственных связей, развитие новых форм торговли и сотрудничества

Исторический аспект: эволюция. На протяжении столетий происходила эволюция от простого торгового обмена на двусторонней основе к сложным формам и видам глобального сотрудничества. *Международное экономическое сотрудничество (МЭС)* как продукт цивилизации является исторической и экономической категорией. Оно уходит своими корнями к истокам человеческой общественной коммуникации, к тем временам, когда соседние племена совершали между собой обменные сделки или операции, которые можно рассматривать в качестве *первичных форм внешних хозяйственных связей*. Эти первичные хозяйственные связи (и отношения по поводу этих связей) постепенно эволюционировали и трансформировались в новое качественное состояние *с появлением и развитием государства*. Своего *классического состояния* (до появления «машинной цивилизации») они достигли в период расцвета Римской империи. Неслучайно

публичная и частная отрасли права получили свое практически абсолютное завершение в греко-римской цивилизации. Римское право имело такое универсальное значение, что было востребовано европейской цивилизацией спустя тысячелетия, когда наполеоновские войны смели остатки феодальных отношений в Западной Европе и открыли простор для развития капиталистических отношений. Можно только сожалеть, что этот процесс не затронул в те времена Россию, развивавшуюся в рамках самодержавия и специфических русско-азиатских форм феодальных отношений.

Интенсивные торговые связи в древности были характерны не только для стран Европы, но и для Арабского халифата, который в период своего расцвета объединил сотни государств и княжеств. Между городами империй непрерывным потоком днем и ночью шли торговые караваны. Торгово-экономические и культурные достижения Китая, Индии, Малой Азии, античного мира и последующих цивилизаций, органически освоенные арабско-мусульманским Востоком, способствовали его ускоренному развитию на протяжении долгих столетий. Даже доступ к античному наследию Запад в значительной мере получил от Востока: выдающиеся труды древних греков и римлян вначале были переведены на арабский язык, а затем с арабского — на европейские языки.

В интенсивные торгово-экономические связи Арабского халифата были вовлечены крупнейшие города мира: от Ближнего Востока до Эфиопии, Китая, Испании и Франции, Средней Азии, Кавказа, Скифии, вплоть до Поволжья.

Крестовые войны и походы, которые велись феодальными правителями Европы и Ватикана «за гроб Господень в Иерусалиме», на деле привели к захвату процветающих государств, их подчинению и грабежу богатств. Одновременно эти войны способствовали закреплению самых отсталых форм феодализма в Европе, ее цивилизационной ограниченности, длительным междоусобным войнам. Торгово-экономические связи мира оказались отброшенными ко временам, предшествовавшим эпохе Александра Македонского.

Тем не менее, в недрах феодальных обществ развивались и позитивные начала, которые, собственно, привели к Великим географическим открытиям, наиболее впечатляющими из которых были открытия Колумба и Америго де Веспуччи, а также дальние плаванья Магеллана; установлению регулярных сообщений между всеми континентами. Все это дало объективную базу для последующего *объединения мира посредством единых торгово-экономических связей*.

Однако лишь разложение феодализма, мощные удары по которому были нанесены таким уникальным явлением как Возрождение, а затем и европейскими революциями и наполеоновскими войнами, способствовало окончательному переходу от натурального хозяйства к *товарно-денежным отношениям*, что привело к появлению капиталистических (буржуазных) отношений, развитию *национальных товарных рынков и ускоренному обмену*. Эти глубинные производственно-экономические процессы подталкивали к *выводу товаров за пределы национальных границ*, способствовали развитию *международной торговли, формированию мирового хозяйства и мирового рынка*.

1.4. Теоретический аспект внешнеэкономических связей

Понятие внешнеэкономических связей. Торгово-экономические, или внешнеэкономические связи (ВЭС) национального государства рассматриваются обычно как *часть международных экономических отношений*. Специфической особенностью внешнеэкономических связей является то, что они непосредственно связывают национальную экономику с мировой экономикой, национальные экономические отношения — с международными экономическими отношениями. Тем самым они вплетаются в ткань МЭО, выступая «первичной ячейкой» всей сложной системы МЭО, которая надстраивается над национальными ВЭС.

Таким образом, как экономическая категория ВЭС представляют собой *систему хозяйственных отношений, возникающих при движении ресурсов между одним государством и другими национальными хозяйствующими субъектами*. По своей форме это *двусторонние отношения*, поскольку они ведутся как отношения «одна страна — другая страна (страны)». С точки зрения природы связей не существует принципиальной разницы, с каким числом стран ведется торгово-экономическое сотрудничество. Эти двусторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни страны, главным образом, ее производственную, торговую, финансовую области, включая и такие аспекты, как вложение инвестиций, миграция рабочей силы и др. Конечно, каждая страна заинтересована в максимальной диверсификации своих ВЭС, т.е. в хозяйственных связях со все возрастающим числом стран, а не с одной или двумя странами-партнерами.

Функции ВЭС. Условно можно выделить две функции ВЭС:

1) организация и обслуживание международного обмена результатами труда в их овеществленной и стоимостной формах (готовые изделия, сырьевые товары, полуфабрикаты), выступающими как продукт международного разделения труда. Содержание этой функции состоит в том, что она обеспечивает доведение до конкретного потребителя продукта в его вещественной и стоимостной формах;

2) организация трансформации части национального денежного обращения в международные формы в процессе осуществления внешнеэкономических операций. В результате формируется часть внешнего финансового сектора (для обслуживания торговли и пр.). Содержательной стороной этой функции выступает полное завершение процессов товарно-денежных отношений и обмена денег на продукт международного разделения труда (МРТ). В результате этого процесса потребительная стоимость, заключенная в продукте, получает международное признание (международный ценовой эквивалент) и соответствующую реализацию по определенной цене.

Так формируется *устойчивый внешнеэкономический (и финансовый) механизм или комплекс*, обеспечивающий непрерывное движение товаров, услуг и иных продуктов человеческой деятельности из одной страны в другую (другие). Конечно, это лишь общая схема, в процессе задействовано еще множество «блоков» — изучение зарубежных рынков, потребностей покупателей, ведение переговоров, осуществление договорных процедур, валютные (денежные) операции и т.п.

С одной стороны, ВЭС страны — это целое направление, которое включает разные формы сотрудничества с другими странами и международными организациями. Соответственно, разнообразны сами формы международного сотрудничества. Прежде всего, это сотрудничество физических и юридических лиц (с одним или несколькими зарубежными партнерами), сотрудничество между странами и конкретной страны с международными организациями (ООН, МВФ, ВТО и др.). Эти формы сотрудничества одновременно могут выступать и как *формы внешнеэкономического регулирования* в конкретных областях совместной деятельности.

С другой стороны, через механизм ВЭС спрос на товары, услуги, инновации, инвестиционные ресурсы мирового рынка переносится на внутренний рынок другого государства (группы государств). Это стимулирует рост производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений. При этом развитие внутреннего рынка страны ведет к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства и обращения.

Классификация, виды и формы ВЭС. Эффективность организации ВЭС и механизма управления ими во многом определяется классификацией. Под *классификацией ВЭС следует понимать их распределение на конкретные группы* по определенным признакам для достижения поставленных целей. Классификационная система ВЭС состоит из видов и форм связей. *Вид внешнеэкономических связей* — это совокупность хозяйственных связей, объединенная одним общим признаком, например, направлением товарного потока и структурным признаком. По этому признаку ВЭС делятся на:

- 1) экспортные — связанные с продажей и вывозом товара;
- 2) импортные — связанные с покупкой и ввозом товара.

Структурный признак классификации ВЭС определяет групповой состав связей. Он связан со сферой экономических интересов и с основной целью внешнеэкономической деятельности государства. По структурному признаку внешнеэкономические связи подразделяются на:

- 1) внешнеторговые;
- 2) финансовые;
- 3) производственные;
- 4) инвестиционные.

Под формами внешних связей понимается способ существования данного вида связи, внешнее проявление (оформление) сущности какой-либо конкретной связи. К формам ВЭС относят: торговлю товарами и услугами, в числе которых туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, обмен результатами интеллектуальной деятельности (патентами, лицензиями, ноу-хау и др.) (рис. 1.1).

Приведенная на рис. 1.1 схема в самом общем виде отражает многообразие форм ВЭС. По мере развития и углубления торгово-экономических отношений традиционные формы и направления распадаются (расчленяются), появляются новые формы, виды и даже целые направления.

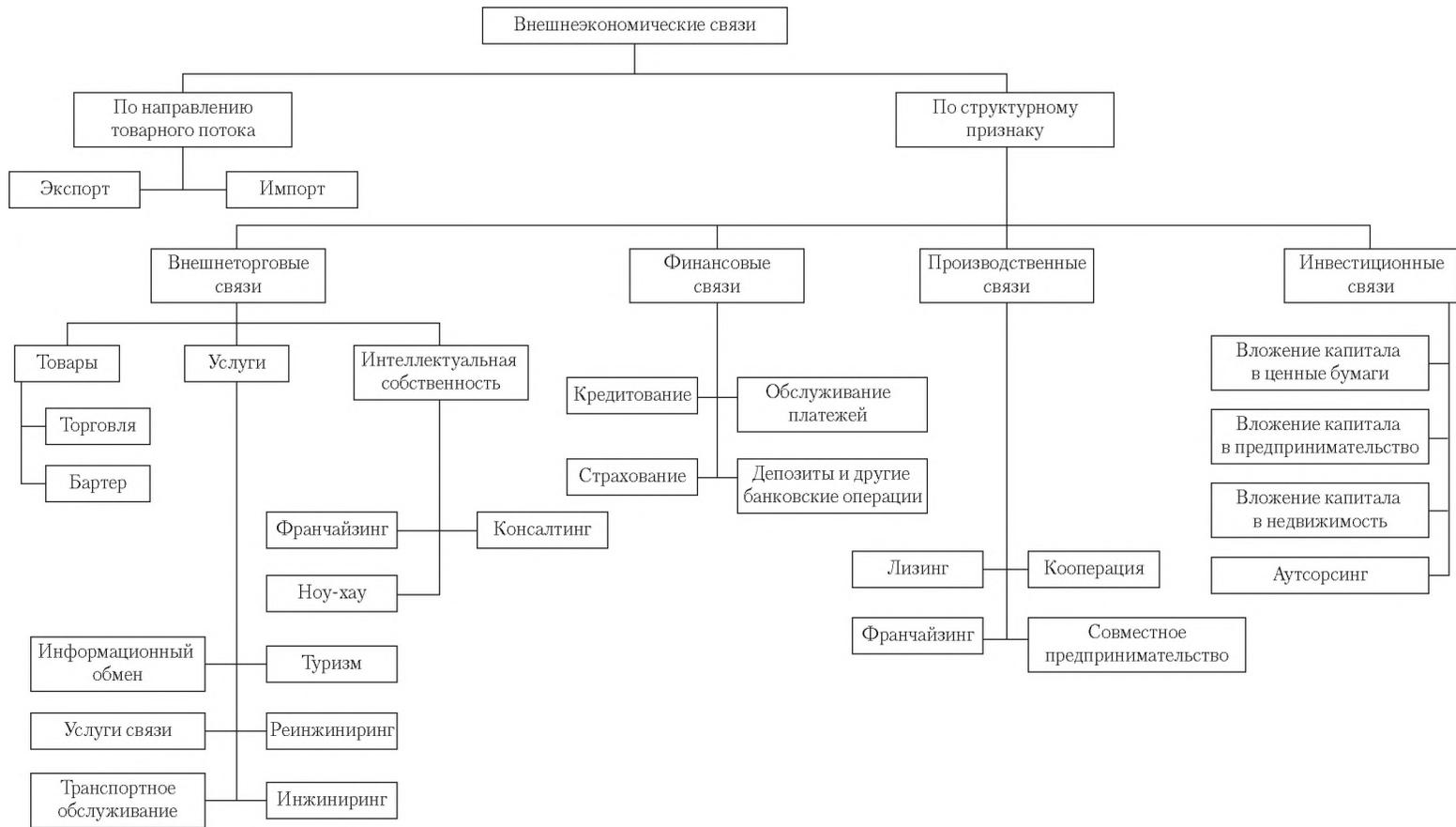


Рис. 1.1. Классификация внешнеэкономических связей

1.5. Внешнеэкономические операции: понятийные категории, классификация

Внешняя торговля реализуется, как известно, в ходе конкретных операций, которые осуществляются исходя из предполагаемой выгоды, без которой не может быть торговли, с учетом национального законодательства и международных правил. Важную роль в деле регулирования взаимоотношений сторон и придания единообразия внешнеторговым договорам сыграла Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, получившая название Венской конвенции 1980 г. (вступила в силу 1 января 1988 г.). Это многостороннее международное соглашение, имеющее целью унификацию правил международной торговли. СССР ратифицировал Конвенцию в 1990 г., а Россия как правопреемница СССР присоединилась к ней в 1991 г.

Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

В международном торговом праве используется также понятие обычая делового оборота.

В ст. 9 Венской конвенции по поводу обычая записано следующее:

- стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях;
- при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Обычай делового оборота в сфере ВЭС в ряде случаев толкуются международными неправительственными организациями. В качестве примера можно привести выработанные Международной торговой палатой Международные правила толкования торговых терминов *Инкотермс* (сейчас действуют в редакции 2010 г.). Стороны при заключении договора купли-продажи товара могут ссылаться на этот документ и распространять его действие на свои отношения.

Вернемся к определениям, характеризующим внешнеторговую деятельность.

Экспорт — это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной собственности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта товаров фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы. К услугам и правам на результаты интеллектуальной деятельности применяются и другие способы поставки кроме трансграничной. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу.

Объем международной торговли, т.е. мировой товарооборот, подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта, обычно в долларах

США и в ценах ФОБ (*FOB — free on board*). *Цена ФОБ* означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию только до момента доставки товара на борт судна. Более подробно об этом см. в главе 11 настоящего учебника.

Импорт — ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт импорта товаров фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. Импорт обычно указывается на базе цен СИФ. *Цена СИФ* (*CIF — cost, insurance and freight*) — это условие поставки, по которому продавец оплачивает перевозку товара до пункта назначения (обычно это порт в стране импорта) и расходы по страхованию товара на время перевозки.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Под «товаром» понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии), а также отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Транспортные средства, используемые при договоре о международной перевозке, товарами не являются.

Международная торговля услугами называется также *невидимым экспортом*. Она определяется как предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц за счет выполнения самых различных видов деятельности, связанной с потребностями людей и организаций. Например, к торговле услугами по российскому законодательству относятся:

- услуги (работы), оказываемые в соответствии с договорами (или другими документами, приравненными к ним), заключенными с иностранными юридическими и физическими лицами;
- услуги (работы) по обслуживанию иностранных судов — лоцманская проводка, все виды портовых сборов, услуги судов портового флота, ремонтные и другие виды работы;
- услуги, оказываемые непосредственно в российских аэропортах и воздушном пространстве России по обслуживанию иностранных судов, включая аэронавигационное обслуживание;
- экспортируемые услуги — это услуги по обработке импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенной территории Российской Федерации, для дальнейшей переработки его российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы границ государств — членов СНГ (так называемые толлинговые операции, толлинг).

К внешнеторговым операциям относится также франчайзинг. *Франчайзинг* (*franchise — привилегия, право*) — это система (а также способ) организации и развития бизнеса, при котором одна компания (франчайзер) передает другой независимой компании или индивидуальному предпринимателю (франчайзи, или франчайзиат) право вести бизнес, используя имя

и бизнес-систему франчайзера и реализуя аналогичный с франчайзером товар (услугу) идентичным способом. Франчайзи получает возможность выступать на рынке под маркой франчайзера, используя его репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии и механизмы поддержки, соответственно обязуется осуществлять свою деятельность по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер. Международная ассоциация франчайзинга определяет его как *продолжающиеся отношения*, при которых франчайзер передает права, основанные на соглашении, которое может быть, лицензионным, торговым, концессионным и т.п., на занятие предпринимательской деятельностью и помощь в обучении, маркетинге, управлении и т.д. в *обмен на финансовую компенсацию* от франчайзиата. Сущность франчайзинга заключается в том, что фирма (франчайзер), имеющая устойчивый положительный имидж на рынке, передает на определенных условиях неизвестной потребителям фирме (франчайзиату) право, т.е. лицензию (франчайз, франшизу), на свою технологию и работу под своим товарным знаком и получает за это определенную компенсацию (доход). По договору франчайзинга право деятельности обычно предоставляется на определенной территории и на определенный срок.

В Российской Федерации действие франчайзинга регламентируется гл. 54 «Коммерческая концессия» и частью 4 ГК РФ.

Инжиниринг представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет следующие специфические особенности:

- это одна из форм услуг производственного назначения, которая воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эффекте. Этот полезный эффект может иметь материальный носитель (проектная и техническая документация, графики, чертежи и т.п.) или не иметь его (обучение, управление и т.п.);
- он связан в конечном итоге с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации рассчитанных на промежуточное и конечное потребление материальных благ и услуг;
- выступает объектом купли-продажи.

Тендер (tender — предложение, заявка на подряд) — это конкурсная форма проведения подрядных торгов, суть которых состоит в соревновании представленных претендентами предложением с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

Лизинг (lease — аренда) — это форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов. Лизинг представляет собой одновременно форму материально-технического снабжения, кредитования и аренды. В лизинге всегда присутствуют две стороны:

1) лизингодатель — хозяйствующий субъект (предприятие или индивидуальный предприниматель), осуществляющий лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества;

2) лизингополучатель — хозяйствующий субъект, получающий имущество в пользование по договору лизинга.

Ноу-хау (know how — знаю как) — это комплекс технических знаний и коммерческих секретов. Конфиденциальность — основной признак ноу-хау. Обычно различают ноу-хау технического и коммерческого характера. *Ноу-хау технического характера* включает:

1) опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты, отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.;

2) техническую документацию — формулы, расчеты, планы, чертежи, результаты опытов, перечень и содержание проведенных научно-исследовательских работ и их результаты; расчеты применительно к данному производству или технологии; данные о качестве материалов; учебные планы для подготовки персонала;

3) инструкции, содержащие данные о конструкции, изготовлении или использовании продукта; производственный опыт, описание технологий; практические указания по дизайну; технические рецепты, данные по планированию и управлению производством и др.

Ноу-хау коммерческого характера содержит:

1) адресные банки данных;

2) картотеки клиентов;

3) картотеки поставщиков;

4) данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции и др.

Продажа ноу-хау имеет ряд особенностей; в частности, для оценки ноу-хау покупатель должен хотя бы частично ознакомиться с его существом, при этом владелец рискует потерять монополию на ноу-хау, не продав его.

При определении цены ноу-хау необходимо помнить, что она окупится будущей прибылью, которую получит пользователь; в противном случае у него будет меньшая прибыль или не будет ее вообще. Существует несколько способов оплаты ноу-хау:

- *роялти (royalty — плата за недра, авторский гонорар)* — постепенные выплаты пропорционально определенным показателям за право использования ноу-хау, патентов, лицензий, недр и т.п. Роялти выплачивается по завершении определенного срока, указанного в соглашении, — месяца, года, начиная с момента выпуска продукции или получения прибыли. Форма расчета от суммы продаж применяется тогда, когда реальную прибыль определить сложно. Колебание цен на мировом рынке делает выплату роялти по твердофиксированной ставке довольно обременительной. Поэтому при долгосрочных соглашениях применяются ставки, дифференцированные по годам;

- *паушальный платеж* (от нем. *pauschal — взятый в целом*) — единовременный, оговоренный заранее платеж. Паушальные платежи применяются, когда сложно спрогнозировать эффект действия ноу-хау или стоимость лицензии невысока. Паушальные платежи чаще всего применяются во внепроизводственной сфере. По существу, они представляют собой фактическую цену лицензии. Вознаграждение в виде паушального платежа является капитализацией роялти, т.е. его досрочной единовременной выплатой;

- *cost plus* (*cost plus* — цена плюс) — выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены. Могут применяться также смешанные формы платежей.

Ноу-хау является самостоятельным объектом лицензионных сделок (беспатентных лицензий). Многие компании предпочитают не патентовать, а передавать на лицензионных началах в качестве ноу-хау новые изобретения, процессы и методы. Обеспечение прав владельца ноу-хау зависит прежде всего от четко сформулированных условий контракта.

1.6. Либерализация и протекционизм в международной торговой стратегии

Деятельность правительств в проведении политики в области внешней торговли обычно оценивается с точки зрения ее влияния на такие общие показатели, как платежный баланс, сокращение импорта и наращивание экспорта. Эти действия, вызывающие самые серьезные последствия, влияют на конкурентоспособность того или иного товара и часто вносят неопределенность в торговлю. Прежде всего они влияют на компании, обеспечивающие «технология» внешней торговли, их поведенческие мотивы.

Сдвиги в торговой политике. В последнее время в политике ряда влиятельных государств мира, в частности США, происходит сильнейший сдвиг от ориентации на многосторонние подходы к двусторонним переговорам, и в особенности попытки их перенесения на региональный уровень. Подобная эволюция в подходах к либерализации международной торговли вызвана рядом причин. Одной из этих причин представляется разочарование США в многосторонних методах либерализации торговли, связанных с деятельностью ГАТТ-ВТО. Другие причины — это крупные изменения в развитии современной науки и техники, которые позволили интернационализировать и глобализировать производственную и научно-исследовательскую базы не только гигантских, но даже сравнительно небольших фирм и корпораций. Эти факторы существенно влияют на торгово-экономическую стратегию участников мирового рынка, вносят существенные изменения в сложившиеся схемы организации мировой торговли.

Универсально-глобальный подход на многосторонней и региональной основе. Универсально-глобальный подход к развитию свободной международной торговли, несомненно, является наиболее адекватным для решения мировых торговых проблем, поскольку он предполагает максимальное число иностранных участников и позволяет избежать экономических искажений и политических рисков, связанных с дискриминацией отношений между торговыми партнерами. Поэтому с самого начала существования Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) США хотя и не разделяли ряда положений этого многостороннего соглашения, тем не менее, участвовали в его работе, способствуя процессу либерализации международной торговли. Деятельность ГАТТ, осуществляемая посредством многосторонних переговоров, получивших название раундов, привела к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины в про-

мышленно развитых странах-участницах этого Соглашения: с 40–50% в 1948 г. до 4% к концу XX в.¹

Наиболее важными для мировой торговли были итоги восьмого по счету после 1948 г. Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ (1986–1994). Этот раунд не только способствовал дальнейшей либерализации торговли промышленными товарами, в том числе долго остававшимися исключенными из общих правил торговли текстильными товарами, от множества протекционистских и прочих ограничительных мер, но и впервые установил международные правила экспорта и импорта продукции сельского хозяйства, которая в ряде стран регулируется и субсидируется государством. И что не менее важно, впервые были предприняты меры по упорядочению международной торговли услугами, объем которой быстро рос и к тому моменту превысил 1,5 трлн долл. Кроме того, впервые были осуществлены некоторые действия, направленные на обеспечение защиты авторских и иных прав на интеллектуальную собственность, играющую все более важную роль в международном обмене и регулировании прямых инвестиций².

Либерализация мировой торговли, осуществляемая по линии ГАТТ, а затем ВТО, в целом благоприятно сказывается на мировой экономике. Наибольший выигрыш от нее, тем не менее, получают мощные экономические державы. Среднегодовая экономия, по данным американских экспертов, в мировом масштабе на ближайшие годы оценивается в 100 млрд долл., а в недалеком будущем — свыше 250 млрд долл.

В действительности экономический эффект для США от либерализации мировой торговли несравненно более высок, поскольку за последние полтора — два десятилетия коренным образом изменились представления о характере и направленности внешнеторговых потоков товаров и услуг.

Согласно данным официальной американской статистики, примерно треть внешнеторгового оборота США приходится на торговые операции, осуществляемые в рамках производственной и сбытовой деятельности самих североамериканских фирм³. Не секрет и то, что внешнеторговая деятельность американских фирм и корпораций есть логическое продолжение их зарубежных инвестиций. Ранее мы приводили данные, показывающие, что в период 1990–1998 гг. объем международной торговли вырос на 60% в стоимостном выражении, в то время как сумма прямых зарубежных инвестиций увеличилась более чем вдвое.

Результатом таких мощных сдвигов стало изменение отношения не только к роли прямых иностранных инвестиций, но и к роли тарифных ограничений, к самой системе импортных тарифов. В своей внешнеторговой деятельности крупные страны более других активно стремятся к тому, чтобы иностранные инвестиции все чаще попадали под местное законодательство различных стран об инвестиционной деятельности, а не под пра-

¹ *Зименков Р. И.* Либерализация международной торговли: подход Вашингтона // США и Канада. Экономика — политика — культура. 1999. № 2. С. 21.

² *Jackson J., Sykes A.* Implementing the Uruguay Round. N. Y., 1997. P. 117.

³ *The Economist.* A Survey of World Trade. 2011. 3—9.10. P. 13.

вила ВТО. Суть этих попыток в том, что в этом случае *прямые зарубежные инвестиции американских фирм могут рассматриваться как эквивалентные нулевому уровню тарифного обложения импортируемой продукции*. В результате обеспечивается долгосрочный выигрыш, поскольку в данном случае тарифные ограничения на внутреннем рынке становятся фактором расширения внешнеторговых операций компании, которые, блокируя внутренний рынок США для иностранных конкурентов, могут увеличивать на внешних рынках объемы продаж продукции, производимой их зарубежными филиалами и отделениями. Отмечено, что к такой тактике в последнее время стали прибегать американские фирмы, специализирующиеся на производстве гражданских самолетов, полупроводников и легковых автомобилей. Огромные объемы американских товаров и услуг на мировом рынке пробивают мощные бреши в общей политике либерализации торговли, подчиняя ее интересам главных игроков на рынке.

1.7. Положение о режиме наибольшего благоприятствования

Общим правилом для всех стран — членов ВТО является то, что они должны соблюдать положение о режиме наибольшего благоприятствования (РНБ). РНБ означает, что если одна страна (например, США) снижает таможенный тариф какой-то другой стране (допустим, Австралии) с 20 до 10% на шерстяные свитера, то делает такую же уступку всем другим странам мира. РНБ применяется в отношении квотирования и лицензирования товаров и изделий. РНБ является основным принципом ВТО, обязательным для применения всеми странами-членами этой организации, однако в документах ВТО предусмотрены так называемые изъятия, дающие возможность странам делать исключения из этого правила.

К наиболее важным изъятиям относятся:

- односторонние преференции для развивающихся стран со стороны развитых для изделий обрабатывающей промышленности;
- взаимные преференции и льготы, предоставляемые странами в рамках их членства в интеграционных группировках (например, уступки членов ЕС не распространяются на страны, не входящие в ЕС);
- странам, произвольно применяющим дискриминационные меры против товаров из определенной страны, эта страна не обязана предоставлять РНБ;
- странам, не членам ВТО, не всегда предоставляется такой же режим благоприятствования, как странам, присоединившимся к организации;
- иногда делают исключения для стран, основанные на их законодательстве, действующем до момента подписания ими с ГАТТ-ВТО соглашения о вступлении в ВТО;
- исключения вводятся также во время войны или усиления международной напряженности.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Целый ряд правовых норм содержится в многосторонних международных актах и конвенциях. Необходимо специально

выделить *Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров*, принятую в 1980 г. в Вене и называемую обычно Венской конвенцией. Положения этой конвенции должны учитываться экспортерами и импортерами всех стран при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи, а для субъектов стран, присоединившихся к ней, они обязательны. К настоящему времени (2013) это 79 стран, в том числе ряд стран СНГ — Беларусь, Россия и Украина. Любая сделка по купле-продаже во внешней торговле, как, впрочем, и внутри страны, предполагает определенные (экономические, финансовые, материальные, юридические и организационные) обязанности и права сторон. Наиболее существенны из них те, которые фиксируют обязанности продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, оговаривают порядок платежей и др.

Венская конвенция регламентирует процедуры, связанные с подготовкой, согласованием, оформлением сделки и последующим ее исполнением. Так, четко определяются порядок, формы и требования к предложению (оферте) о заключении договора купли-продажи (контракта) и условия вступления такого предложения в силу. В этом документе также изложены правила принятия (акцепта) партнером предложения. После проведения необходимой подготовительной работы заключается внешнеторговый контракт купли-продажи.

Важно то обстоятельство, что положения Венской конвенции применяются участниками внешнеторговых операций независимо от того, есть или нет в контракте по сделке ссылки на конвенцию.

1.8. Международные механизмы регулирования торговли и нарастание противоречий

Противоречия и компромиссы. На протяжении всей истории развития современной международной торговли прослеживаются противоречия интересов США и других главных торговых держав. Творцы американской экономической политики в новое время оказывают сильнейшее давление на руководящие органы ВТО, добиваясь, во-первых, доминирования интересов США при проведении политики либерализации в ВТО, во-вторых, последовательного продвижения либерализации международной торговли на площадках переговоров других международных организаций и неформальных форумов. *Либерализация торгово-экономических связей* в широком понимании термина (включая отмену национальных нормативных актов, препятствующих свободной деятельности иностранных компаний) является одним из приоритетных направлений во всей внешней стратегии США на протяжении двух прошедших десятилетий. Этот генеральный тезис присутствует во всех последних ежегодных экономических докладах президента конгрессу Соединенных Штатов.

Одновременно в США отмечают, что многосторонний подход к либерализации торговли, объективно отражающий позиции, на которых стоит

ВТО, не всегда отвечает конкретным задачам расширения внешнеторгового оборота в тех областях, где США хотели бы улучшить свое положение. Это касается и целого ряда соглашений по регулированию конкретных вопросов в области мировой торговли, которые, однако, по мнению американской стороны, не дают должного эффекта. Так, секторальный подход ВТО к сокращению пошлин не устраняет полностью тарифные барьеры в торговле развитых стран такими товарами, как текстиль, обувь, сельскохозяйственная продукция, которые по-прежнему остаются приоритетными статьями американского экспорта.

Кроме того, ряд положений ГАТТ-ВТО носит необязательный характер для государств-членов, что, в частности, относится к механизму разрешения споров в сфере торговли услугами. Американские специалисты подчеркивают и то, что многосторонний подход часто характеризуется несопоставимостью торговых уступок, предоставляемых государствами друг другу. Это, например, относится к большой группе развивающихся стран, которые, получив свободный доступ своей продукции на рынки развитых государств, в то же время сохраняют высокую степень защиты внутреннего рынка от импортных товаров (ранее эта тактика была свойственна Японии, которая постепенно вынуждена была либерализовать ее под непрерывным давлением США).

Вызывает недовольство американцев и действующий в ВТО организационный принцип «одна страна — один голос», с которым с самого начала работы этой организации (ГАТТ) не были согласны США. Формально его действие справедливо, поскольку на долю государств, составляющих 50% состава ВТО, приходится всего около 2% мировой торговли. Одновременно ВТО, как мы отмечали выше, сталкивается с большими трудностями, связанными с различиями в подходе к решению сложных торговых проблем со стороны различных стран и их групп. Под влиянием мирового финансового кризиса правительство США активизировало усилия, добиваясь завершения Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО, и даже предложило провести переговоры на своей территории, но этому мешают сильные противоречия между США, ЕС, Японией — с одной стороны и развивающимися странами — с другой стороны (Китай, Индия, Бразилия и др.).

В пакет документов ВТО входит около двух десятков соглашений, регулирующих отдельные сферы деятельности.

Соглашения о либерализации торговли в сфере телекоммуникаций и информационных технологий (СИТ) и другие. В 1996—1997 гг. было достигнуто два международных соглашения: о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий (СИТ), вступившее в силу с начала 1998 г., и о либерализации рынка финансовых услуг, начавшее действие в 1999 г.

Первое из этих соглашений — СИТ предусматривает освобождение от торговых тарифов свыше 90% рынка информационных технологий. Оно охватывает около 300 наименований товаров, таких, как компьютеры, программное обеспечение, телекоммуникационное оборудование, полупроводники и т.п. Как и ожидалось, реализация СИТ привела к снижению цен и на все виды продукции, в которых используются вычислительные устройства. В 1999—2012 гг. были предприняты новые шаги для снижения

тарифов на базе региональных соглашений. Это способствовало перебазированию предприятий из Европы и США в страны Азии, где стоимость рабочей силы все еще ниже, по сравнению с положением в развитых странах (политика аутсорсинга). ЕС противилась принятию СИТ, полагая, что может если и не лишиться собственного производства этих важнейших видов продукции, то существенно сократить его. Но под сильнейшим давлением со стороны США и других участников переговоров ЕС неохотно подписал Соглашение.

Соглашение по финансовым услугам (СФУ) предусматривает снятие барьеров на финансовых рынках и свободный допуск иностранных конкурентов в национальные банковские, страховые и фондовые секторы. Финансовый кризис в Азии 1998—1999 гг. и кризис 2008 г. оказали двойственное влияние на судьбу этого соглашения. С одной стороны, они усилили настроения в пользу большего закрытия этих рынков во избежание в будущем распространения подобных кризисов. С другой — недавний кризис подчеркнул необходимость принятия международного соглашения, которое могло бы укрепить финансовую стабильность во всех регионах мира.

Соглашение по техническим стандартам. В условиях понижения уровня таможенных и других мер по либерализации торговли усилилась протекционистская роль технических стандартов и других нетарифных барьеров. Еще в 1998 г. ЕС заключил с США и Канадой Соглашение по техническим стандартам, позволяющее упростить бюрократические процедуры в торговле. Соглашение предусматривает взаимное признание процедур инспекции, контроля и сертификации продукции информационных технологий, средств связи, фармацевтических продуктов, медицинской аппаратуры и морских прогулочных судов.

Разработка международных правил конкуренции. Все более очевидной становится необходимость разработки свода международных правил конкуренции. Потребность в нем возростала по мере реализации предыдущих решений Уругвайского раунда ГАТТ, предусматривающих снижение таможенных барьеров. Дело в том, что в ходе либерализации торговли на межгосударственном уровне расширяется практика торговых ограничений, применяемых частными компаниями. Национальное же антимонопольное законодательство регулирует правила конкуренции лишь на внутреннем рынке. Более того, нормы, действующие в различных странах, вступают в противоречие друг с другом. Однако существующие в этой области международные договоренности, достигнутые в рамках ЮНКТАД и ОЭСР, имеют рекомендательный характер и поэтому не могут составить правовую базу для эффективного регулирования международной конкуренции. В последние годы к работе в этой области подключилась ВТО, многие правила которой касаются сферы конкуренции. Судя по проектам, можно ожидать, что новые международные правила будут предусматривать установление контроля за слияниями и поглощениями компаний, экспортными и импортными картелями, созданием горизонтальных и вертикальных соглашений между компаниями различных государств, использованием компаниями своего доминирующего положения на мировых рынках.

Действующие международные правила предусматривают также систему санкций к нарушителям антимонопольного законодательства.

Процедура разрешения торговых споров. Развитие торговли нуждается в четкой процедуре урегулирования торговых противоречий. Такая процедура в рамках ВТО не всегда эффективна. По мнению представителей многих стран, принятая система разрешения торговых споров, хотя и способствовала ослаблению напряженности в торговых отношениях и установлению необычайно длительного мирного периода, тем не менее нуждается в совершенствовании, тем более что и развивающиеся государства стали чаще прибегать к ВТО для защиты своих интересов.

Отмечено, что процессу урегулирования споров придается больше юридический уклон, что зачастую превращает его в судебное разбирательство. Свойственные же торговой практике такие методы, как уступки, согласования и т.п., используются все реже. Это во многом связано с тем, что в группах экспертов работает больше американских юристов, чем юристов любых других стран. Разбирательства проходят при закрытых дверях, с минимальным участием независимых юристов и специалистов другого профиля. Поэтому ведущие торговые державы наиболее острые разногласия стараются разрешить в двустороннем порядке, а это не совсем отвечает новым задачам ВТО.

Электронная торговля. Развитию торговых связей способствует создание глобальной сети электронной торговли, ставшей одной из основных частей программы ЮНКТАД, направленной на повышение эффективности мировой торговли. В настоящее время программа охватывает более 100 стран. Опорными пунктами сети электронной торговли являются так называемые *трейд-пойнты*, или информационные центры по вопросам торговли. Уже действует более 130 таких центров в различных странах мира (два — в России), по мере расширения этой сети «бумажное» оформление сделок будет все более вытесняться электронным. Предполагается, что глобальная сеть трейд-пойнтов, создание которой было одобрено в 1994 г. на симпозиуме ООН по вопросам повышения эффективности торговли, качественно повысит общий уровень мировой торговли к концу второго десятилетия XXI в.

Информационные центры являются отправной точкой вхождения в глобальную торговую систему, через которую можно получить различные сведения, а также квалифицированные консультации специалистов и выйти на конкретного партнера. В настоящее время во многих странах центры действуют на брокерских началах, торгуя информацией, но в дальнейшем предполагается сделать их деятельность бесплатной. Программа глобальной сети (ГСТП) призвана помочь и небольшим торговым фирмам, которые в совокупности занимают большое место во внешнеторговых операциях всех стран мира.

Идея создания единой мировой зоны свободной торговли. Почти все страны — члены ВТО являются участниками одного или нескольких региональных торговых соглашений, или РТС по терминологии ВТО. Общее число РТС превышает 400. По мнению ВТО, РТС ослабляют согласованные в ее рамках механизмы регулирования международной торговли и препятствуют глобальной экономической интеграции. В связи с этим ВТО выступает за принятие единого свода правил, регламентирующих условия

создания РТС. Так, торговая политика участников региональных торговых групп должна быть совместима с нормами ВТО, а соглашения — открытыми для присоединения к ним других стран. Это, однако, не самая главная задача. Более важной и перспективной считается идея создания *единой мировой зоны свободной торговли*. Она явно является противовесом региональным устремлениям многих стран. Например, группа стран Азиатско-Тихоокеанского региона ведет переговоры по формированию Трансхвоокеанского соглашения, США и ЕС начали изучение возможности создания Трансатлантического соглашения. Сама ВТО призывает к развитию многосторонней торговой системы и созданию единой мировой зоны свободной торговли к 2020 г.

Многосторонние торговые переговоры в ходе Уругвайского раунда, а также ведущиеся в настоящее время переговоры Дохийского раунда позволили достигнуть согласия по многим сложнейшим вопросам, что, несомненно, не только укрепило общую базу происходящего процесса интернационализации и глобализации торговых потоков, но и способствовало большему динамизму движения финансовых ресурсов, формированию международного производства через ТНК и ТНБ, открытости национальных экономик. В то же время глобальная политика либерализации, проводимая в рамках ВТО, наталкивается на противодействие в разных формах со стороны многих национальных правительств, опасющихся потерять свой экономический суверенитет (как это произошло в ЕС).

Отсрочки в процессе либерализации и противоречия в ходе Дохийского раунда ВТО. Многие развивающиеся страны остались недовольны результатами Уругвайского раунда, и вскоре после его завершения ввели отсрочки по снятию определенных ограничений в соответствии с подписанными ими соглашениями в ходе раунда. Отсрочки — это часто используемый метод блокирования многосторонних или двусторонних международных договоров и соглашений. В 2001 г. начался новый раунд переговоров, получивший название Дохийского. Эти переговоры продвигаются с большим трудом и неоднократно были на грани срыва.

У ряда его участников сложилось вполне мотивированное убеждение, что деятельность ВТО направлена прежде всего на обеспечение интересов развитых государств мира («семерки»). И так же, как в случае с решениями Уругвайского раунда, развивающиеся страны блокировали выполнение целого ряда других международных соглашений, подписанных с их участием (в группах тропических культур, чая, какао и др.), а также в ряде наименований непродовольственного сырья. Одновременно целый ряд азиатских стран выступил против решений США и ЕС отложить отмену ограничений на ввоз текстиля и швейных изделий, что, по их мнению направлено против роста экспорта этой продукции из развивающихся стран. Эти противоречия настолько углублялись в рамках Дохийского раунда, что никакие попытки США и ЕС достигнуть согласия с рядом быстро растущих экономик (Китай, Индия, Бразилия, ЮАР), не смогли продвинуть Дохийский раунд. «Разъяснения» США и ЕС относительно того, что динамичное наращивание экспорта из РС может вызвать перенасыщение рынков и падение цен, что привело бы не только к потере рабочих мест в странах-импортерах, но и к неблагоприятным последствиям

и для самих экспортеров — оказались не услышанными этой группой влиятельных, быстро растущих стран. Исходя из этого, эксперты ЮНКТАД рекомендовали создать международное агентство, которое отслеживало бы ситуацию на рынках и предупреждало бы их насыщения, но снять ограничения на экспорт из РС указанных товаров развитые страны отказались.

В декабре 2013 г. на девятой министерской конференции ВТО, проходившей в рамках Дохийской повестки дня, была сделана новая попытка достичь договоренности по спорным вопросам. В результате был принят так называемый Балийский пакет, который дает основание надеяться на дальнейший прогресс в рамках этого раунда.

Трудовые и экологические стандарты. Такого рода стандарты все чаще дополняют тарифные механизмы и институты новыми средствами протекционизма. В частности, при определении торгового режима предлагается, наряду с прочими показателями, учитывать действующие в стране трудовые и экологические стандарты. Это невыгодно развивающимся странам, и их введение, возможно, подорвало бы их позиции, поскольку в этих странах производство трудо- и экологоемкой продукции существенно дешевле, чем на Западе, поэтому данная инициатива вызывает их резкий отпор.

Антидемпинговые меры. Применение антидемпинговых мер расширилось в 1990-е годы; заметим, что в этой практике сомнительная эффективность достигается быстро, поскольку возбуждение дела по поводу конкретной сделки приводит к прекращению торговли данным товаром. В результате импортерам приходится переориентироваться на других поставщиков, часто в других странах. Проблема обострилась в ходе глобального кризиса и в период последовавшей за ним Великой рецессии, особенно в регионе ЕС. Обоснованность использования антидемпинговых мер во многих случаях подвергается сомнению, так как с их помощью ряд стран пытается оградить отечественных производителей стальной продукции, текстиля, обуви, электронной техники, химикатов и т.д., от проникновения на свои рынки более дешевых товаров и продуктов из-за рубежа. При этом возникают и вопросы, касающиеся методов определения ущерба, способов расчета антидемпинговой пошлины, порядка расследования, которые привели к возбуждению дел против конкретных компаний, и т.д.

Для упорядочения применения антидемпинговых мер ВТО ведет переговоры о согласовании правил международной конкуренции, о чем говорилось выше. Связанное с этим ограничение мер государственной поддержки затруднит положение азиатских экспортеров и не только их. В то же время организации импортеров в развитых странах требуют, чтобы при принятии антидемпинговых мер учитывались интересы не только производителей, но и потребителей товаров. Таким образом, наряду с общей тенденцией к либерализации торговли сохраняется и протекционистская тенденция, которая и в современных условиях часто используется как инструмент политики, особенно мощных держав.

Эта проблема как в целом, так и в аспекте торговых ограничений затрагивает и интересы России. Важным направлением торговой политики страны стала борьба за снятие прямых и скрытых дискриминационных ограничений, используемых другими государствами по отношению к рос-

сийским товарам. Речь идет об антидемпинговых процедурах, направленных против конкурентных преимуществ России, о затрудненном доступе на рынки высоких технологий, таких, как ядерные, космические запуски грузов российскими носителями, ограничения на поставки в Россию передовых технологий, а также о различного рода нетарифных барьерах, количество которых в отношении торговых компаний России не только не уменьшается, но и возрастает.

Россия по степени дискриминации находится на одном из ведущих мест в мире, после Китая. Прямой совокупный ущерб, который она несла в результате ограничительных мер против ее экспорта, накануне ее вступления в ВТО в августе 2012 г., по расчетам экспертов, составил более 1 млрд долл. По оценкам Торгово-промышленной палаты (ТПП), ежегодные потери России от дискриминационных ограничений составляют от 1 млрд до 5 млрд долл. Наиболее чувствительные потери несли экспортеры минеральных удобрений и стали, которые, как они неоднократно заявляли, в случае снятия квот могли бы в пять раз увеличить поставки. Особенно часто против российских фирм использовались антидемпинговые меры, в том числе специальные антидемпинговые пошлины на импортируемые товары, продаваемые по цене ниже внутренней цены страны-экспортера. Одна только угроза разбирательства способна отпугнуть импортеров российской продукции, поскольку в случае подтверждения факта демпинга именно они должны уплатить компенсационную пошлину. Будучи легальным инструментом торговой политики, антидемпинговые меры фактически выполняют сильную протекционистскую роль.

При проведении антидемпинговых расследований в отношении России зарубежные страны, как правило, отказывались учитывать издержки производства на российских предприятиях и фактические цены российского рынка и конструировали их искусственно, исходя из внутренних цен других стран, выбирая при этом наименее выгодные для конкурента сопоставления. Поскольку торговые условия для российских предпринимателей после вступления в ВТО изменились, есть надежда, что все эти и другие дискриминационные механизмы будут устранены из торговой практики. Вместе с тем, членство в ВТО позволяет и российским производителям того же стального проката начинать антидемпинговые расследования в отношении поставок зарубежных конкурентов. Уже начата работа по подготовке исков в отношении поставщиков в Россию металлов из Китая и Украины.

1.9. Рекомендации ООН по методологии статистики международной торговли

Международная торговля — это сложная, многогранная система взаимодействия сотен стран в процессах их товарообменных потоков, услуг, финансов и т.д. Все это требует упорядоченного единого подхода в учете огромного количества национальных показателей и выведения общих знаменателей. Эта работа была выполнена в рамках ООН на длительном этапе работы в послевоенный период.

Базовыми внешнеторговыми классификаторами являются Международная стандартная торговая классификация ООН (МСТК, SITC) и Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС – HS). МСТК является основой международных сопоставлений, осуществляемых специализированными организациями, во многих странах служит основой для расчетов основных индикаторов внешней торговли и обладает более чем полувековой историей¹. В настоящее время в международных сопоставлениях используется четвертая редакция МСТК, разработанная в 2004–2007 гг., которая содержит 2970 товарных позиций, которые классифицируются на 9 разделов и 262 группы (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Международная стандартная классификация товаров МСТК-4

Разделы	Число групп	Число подгрупп	Число основных позиций
Раздел 0 Пищевые продукты и живые животные	1	6	10
Раздел 1 Напитки и табак	4	11	21
Раздел 2 Сырье непродовольственное, кроме топлива	36	115	239
Раздел 3 Минеральное топливо, смазочные масла, аналогичные материалы	11	22	32
Раздел 4 Животные и растительные масла, жиры и воски	4	21	32
Раздел 5 Химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории	34	132	467
Раздел 6 Промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материалов	52	229	767
Раздел 7 Машины и транспортные средства	50	217	642
Раздел 8 Различные готовые изделия	3	7	17
Раздел 9 Товары и операции, не включенные в МСТК	4	4	6
Общее число заголовков	262	1023	2970

Источник: Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Международная стандартная торговая классификация. Четвертый пересмотренный вариант. ООН: Нью-Йорк, 2008.

¹ Первая редакция – 1950 г.

В настоящее время многие страны (83,9% по состоянию на 2010 г.) и международные организации используют МСТК для исследования долгосрочных тенденций в международной торговле товарами, поскольку в ней продаваемые товары объединены в категории, с учетом характера товаров и материалов, используемых при их производстве; стадии обработки; рыночной практики и видов использования продукта; значимости товара с точки зрения мировой торговли; технологических изменений.

Рекомендации МСТК-4 сформулированы таким образом, чтобы обеспечить возможность применения статистики международной торговли для решения разнообразных аналитических задач. К этим задачам относятся, в частности, разработка общей экономической политики стран (включая бюджетную, денежную и отраслевую политику), подготовка и ведение торговых переговоров, наблюдение за выполнением торговых соглашений и урегулирование торговых споров, анализ рыночной конъюнктуры импортерами и экспортерами, составление товарных балансов, планирование инфраструктуры (реконструкция и строительство морских портов и аэропортов, транспортных магистралей) и т.д. МСТК-4 призвана также обеспечить преемственность с предыдущими изданиями рекомендаций ООН по международной торговле с тем, чтобы сохранить сравнимость данных и не вызвать неоправданных дополнительных расходов на их внедрение в национальную статистическую практику.

Охват статистических данных. В качестве общего определения охвата статистических данных предусматривается учет в статистике международной торговли всех товаров, добавляемых к запасам материальных ресурсов страны в результате их ввоза (импорта) на ее экономическую территорию или вычитаемых из этих запасов в результате их вывоза (экспорта) с этой территории.

Товары, пересекающие экономическую территорию страны в ходе транзитных перевозок, а также товары, временно ввезенные или вывезенные, *не подлежат учету.*

Данное определение сохраняет существо подхода к трактовке охвата, которое содержалось в предыдущих изданиях рекомендаций. Однако с целью придания определению более точного содержания, в нем впервые использовано понятие «экономическая территория страны» (в предыдущих изданиях речь шла о стране без указания, какая именно ее территория имеется в виду).

Использование пересечения границы экономической территории страны в качестве одного из важнейших критериев для включения товаров в статистику внешней торговли придает определению охвата более конкретное содержание и сближает его с методологией статистики платежного баланса и системы национальных счетов, где понятие «экономическая территория» играет важнейшую роль.

Экономическая территория. Экономическая территория определяется как географическая территория страны, находящаяся под управлением ее правительства, внутри которой свободно перемещаются люди, товары и капиталы. Экономическая территория включает:

- воздушное пространство, территориальные воды и континентальный шельф, в которых страна пользуется исключительными правами;

- острова, на которые распространяются те же законы и правила, регулирующие экономические отношения, что и на континентальную часть страны;

- территориальные анклавов в других странах;
- свободные зоны и таможенные склады.

В экономическую территорию страны не включаются территориальные анклавов других стран, расположенные в пределах ее географических границ.

Временно ввезенные или вывезенные товары. МСТК-4 содержит более развернутую, по сравнению с предыдущими изданиями, характеристику понятия «временно ввезенные или вывезенные товары». К данной категории отнесены товары, при ввозе (вывозе) которых статистические службы страны могут обоснованно ожидать, что эти товары будут вывезены (ввезены обратно) в течение ограниченного периода времени и в том же состоянии, в котором они были ввезены (вывезены). Понятие «в том же состоянии» допускает обычный износ в результате использования товаров.

Рекомендации по отдельным группам товаров. Поскольку для решения вопроса о включении отдельных категорий товаров в статистику внешней торговли или для их исключения из нее общего определения охвата может оказаться недостаточно, СМТР-4 содержит дополнительные рекомендации по отдельным, вызывающим вопросы категориям товаров. С этой целью в издание включены три перечня товаров:

1) товары, подлежащие учету в детальной статистике внешней торговли, т.е. в статистике, указывающей классификационный код товара, его стоимость, количество, а также страну-партнера;

2) товары, исключаемые из детальной статистики внешней торговли;

3) товары, не включенные в детальную статистику внешней торговли, но которые рекомендуется учитывать отдельно для последующего расчета обобщенных показателей импорта и экспорта, используемых в статистике платежного баланса и в системе национальных счетов.

Первые два перечня отредактированы и значительно расширены по сравнению с предыдущими изданиями рекомендаций. Третий перечень был составлен впервые. Среди товаров, *рекомендованных к включению в детальную статистику* внешней торговли, впервые выделены:

- товары в бартерных сделках; продовольствие и другие виды гуманитарной помощи;

- товары, ввозимые всеми категориями приезжающих для коммерческих целей;

- товары на консигнации;

- товары, используемые как носители информации и компьютерных программ общего (коммерческого) назначения (например, комплекты, состоящие из записанных на компактных дисках компьютерных программ и руководств по их применению);

- товары для переработки (давальческое сырье);

- товары в сделках между головной корпорацией и ее зарубежными филиалами;

- возвращаемые товары;

- имущество иммигрантов (эмигрантов);
- товары, направляемые «буферными организациями» или получаемые от них;
- товары, получаемые офшорными предприятиями или отправляемые ими;
- промышленные отходы, включая продукты, опасные с точки зрения загрязнения окружающей среды, имеющие коммерческую ценность (если названные отходы коммерческой ценности не имеют, то они должны учитываться отдельно в соответствующих количественных единицах).

В перечне товаров, *исключаемых из учета* в детальной статистике внешней торговли, впервые выделены:

- нефинансовые активы, переданные в собственность нерезидентам, но не пересекающие границу;
- товары, включаемые в статистику торговли услугами;
- товары, утерянные или уничтоженные вне экономической территории импортирующей страны.

К товарам, *исключенным из детальной статистики* внешней торговли, но которые рекомендовано учитывать отдельно для их последующего включения в обобщенные показатели импорта и экспорта, в системе национальных счетов и платежном балансе, отнесены, например, мобильное оборудование, право собственности на которое переходит другому лицу во время нахождения этого оборудования вне экономической территории страны первоначального собственника; рыба, минералы, утиль, сгружаемые в иностранных портах или продаваемые иностранным судам в открытом океане; бункеры, балласт, подстилочный и сепарационный материал, получаемые с иностранных судов за пределами экономической территории страны или сгружаемые с национальных судов в иностранных портах или поставляемые с национальных судов на иностранные суда вне экономической территории страны; товары, направляемые за границу для ремонта или получаемые из-за рубежа после ремонта (учитываются по стоимости ремонта); товары, пересекающие границу нелегально; утерянные или уничтоженные до поступления на экономическую территорию импортирующей страны, но после перехода права собственности импортеру.

Время учета. В соответствии с принятым определением охвата учет товаров рекомендуется вести на момент пересечения ими границы экономической территории страны. В тех случаях, когда учет базируется на обработке данных, содержащихся в таможенных декларациях, датой учета рекомендовано считать дату приема таможенной декларации к рассмотрению.

Источники данных в статистике внешней торговли. В большинстве стран статистика внешней торговли базируется на информации, получаемой таможенными службами в ходе обработки таможенных деклараций. Содержащаяся в этих декларациях информация может служить надежной основой статистики внешней торговли при условии, что декларации заполняются в соответствии с международными декларациями. В этой связи МСТК-4 рассматривает таможенные декларации как наиболее удобный и надежный источник данных и в будущем. Вместе с тем странам рекомендовано расширять информационную базу статистики внешней торговли

Наши книги можно приобрести:

Учебным заведениям и библиотекам:
в отделе по работе с вузами
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: vuz@urait.ru

Частным лицам:
список магазинов смотрите на сайте urait.ru
в разделе «Частным лицам»

Магазинам и корпоративным клиентам:
в отделе продаж
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru

Отзывы об изданиях присылайте в редакцию
e-mail: rez@urait.ru

Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblin-online.ru

Учебное издание

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Учебник для бакалавриата и магистратуры

Под редакцией *Р. И. Хабутанова*

Формат 70×100¹/₁₆.
Гарнитура «Petersburg». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 36,73.

ООО «Издательство Юрайт»
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12 E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru