

ляет не только интеллектуальная, но и материальная основа процесса обучения (наличие и состояние аудиторного фонда, ориентированного на малокомплектные группы иностранных учащихся, его техническое оснащение), а также общее отношение академического сообщества к представителям других стран (их активное вовлечение в студенческую жизнь, организация совместного с белорусскими студентами быта и досуга и пр.). Только взаимное сочетание всех обозначенных условий позволит значительно снизить языковой барьер, повысить качество образования и, как следствие, общий рейтинг вуза в восприятии иностранных граждан.

#### **Литература**

1. Долгих, П.В. Россия в контексте формирования мирового рынка образования / П.В. Долгих // Совет ректоров. — 2010. — № 11.
2. Вышэйшыя навучальныя ўстановы Рэспублікі Беларусь па стану на пачатак 2010/11 навучальнага года: стат. давед. — Минск: Гал. інфарм.-аналіт. цэнтр М-ва адукацыі Рэсп. Беларусь, 2010.

*Статья поступила  
в редакцию 13.09. 2011 г.*

**Г.В. ТУРБАН**

---

### **ПРОТЕКЦИОНИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

---

Между сторонниками протекционизма и защитниками свободы торговли идет давняя полемика. Меркантилисты, впервые обратившиеся к анализу внешней торговли и увидевшие в ней источник обогащения государства, были страстными поборниками протекционизма — системы мер, направленных на стимулирование национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции. Первыми экономистами, выступившими за свободу торговли, стали французские физиократы, которые отрицали какую бы то ни было роль торговли в увеличении богатства нации. Наиболее последовательными защитниками экономического либерализма вообще и международной торговли в частности явились английские классики, не только разработавшие стройную теорию внешней торговли, но и предложившие конкретную политику в этой области. В XX и XXI вв. в результате войн и экономических кризисов происходило значительное усиление протекционистской идеологии и практики, и в настоящее время они являются одними из важных элементов международных экономических отношений.

Политика любого государства должна быть нацелена на обеспечение благоприятных условий участия предприятий страны в международной торговле. Это возможно по двум направлениям: путем введения государством ограничительных мер в отношении импорта; на основе поддержки экспортеров, улучшения условий конкуренции национальных товаров на внешних рынках.

---

*Галина Владимировна ТУРБАН, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета.*

В условиях мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. многие страны испытали значительный спад объемов экспорта/импорта и повысили уровень протекционизма. Усиление защиты национальных рынков позволило укрепить экономику, особенно развивающихся стран. В докладе о торговле и развитии за 2011 г. «Вызовы для политики в мировой экономике в посткризисную эпоху» было отмечено, что мировая экономика, вероятно, сможет вырасти за этот год лишь на 3,1 % по сравнению с 3,9 в 2010 г. [1]. При этом темп роста развитых стран ожидается в пределах от 1,5 до 2 % по сравнению с развивающимися государствами (за исключением стран Северной Африки), темп роста которых за год превысит 6 %.

В посткризисный период политика государств по увеличению количества защитных мер в отношении импорта стала менее активной (доля мирового импорта, попавшая под воздействие возросших тарифов и других протекционистских мер в период с сентября 2009 г. по февраль 2010 г., составила всего 0,4 %, аналогичный показатель за период с октября 2008 г. по октябрь 2009 г. составил 0,8 %), но усилились требования стандартов, экологических норм, страны стали более активны в поддержке своих экспортеров [1]. Отдельные государства даже начали прибегать к ограничению экспорта в силу неопределенности ситуации в ближайшем будущем из-за проблем национального долга, роста цен на продукты питания и другие сырьевые товары, беспорядков в крупнейших странах — экспортерах нефти, а также последствий недавнего стихийного бедствия в Японии. Это создает дополнительные проблемы в и без того сложной ситуации в мировой торговле, пострадавшей от вызванных кризисом ограничений.

Протекционистские меры в международной практике применяются с ориентацией на положения соглашений Всемирной торговой организации (ВТО). Они возможны за счет:

- проведения переговоров на этапе вступления в ВТО и фиксирования обязательств (по доступу на рынок товаров, рынок услуг, по регулированию сельского хозяйства, по системным вопросам);
- использования разрешенных в международной практике мер защиты внутреннего рынка (антидемпинговые меры, компенсационные пошлины, защитные меры);
- использования нетарифных и финансовых мер регулирования, которые не противоречат соглашениям ВТО;
- применения исключений из принципов деятельности ВТО (режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, принцип запрета нетарифных ограничений).

Вопрос обязательств стран при вступлении в ВТО является одним из ключевых, как в целом для государства, так и для бизнеса. От принятых государством обязательств зависит, какой будет уровень импортных таможенных тарифов, насколько будет субсидироваться сельское хозяйство, как будет развиваться рынок услуг с участием иностранных инвесторов и т.д. Выгоды и потери от вступления в ВТО в значительной степени зависят от взятых обязательств о присоединении, согласованных в ходе многосторонних и двусторонних переговоров по вопросам доступа на рынок страны-кандидата со странами — членами ВТО, от выбранной стратегии либерализации доступа на национальный рынок. Чрезмерная либерализация может привести даже к разорению национальных производителей.

Что касается защиты национальных рынков на основе разрешенных в международной практике мер, то она осуществляется, прежде всего, на основе таможенных тарифов. В целом их уровень невелик. Примерно 30 % объемов мировой торговли заблокировано в нулевые ставки таможенных пошлин в рамках различных соглашений Европейского союза и Европейского экономического пространства, еще 8 % — в рамках НАФТА [2]. По данным ОЭСР, на 40 % импортных товаров тарифы близки к нулевым пошлинам. В зафиксированных странами обязательствах озабоченность вызы-

вают, в частности, тарифные пики на продукцию, в производстве которой многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой обладают сравнительным преимуществом: текстиль, одежда, обувь и др. Так, в ЕС, Канаде, США и Японии существуют более 1 000 тарифных пиков [2].

В международной практике значительно выросло количество случаев применения защитных мер [3]. Защитными мерами, предусмотренными ВТО, называются торговые ограничения, которые могут быть введены в конкретных условиях для защиты от импорта (помимо тарифных ставок, согласованных в рамках ВТО) (см. перечень).

### Защитные меры, предусмотренные соглашениями ВТО

| <b>Меры</b>                              | <b>Для чего они?</b>  |
|--|---|
| <b>Временные</b>                         |   |
| Антидемпинговые действия                 | Пошлины для компенсации <i>несправедливой конкуренции</i> со стороны иностранных экспортеров, применяемые только в отношении фирм, проводящих демпинг.<br><i>Дискриминационная мера</i> |
| Компенсационные пошлины                  | Пошлины для компенсации экспортных субсидий, предоставляемых правительством страны-экспортера.<br><i>Дискриминационная мера</i>   |
| Защитные меры (временные тарифы и квоты) | Тарифы или квоты для компенсации справедливой конкуренции с импортом, наносящим ущерб местной отрасли.<br><i>Недискриминационная мера</i>   |
| <b>Постоянные</b>                        |   |
| Освобождение от обязательств             | Долгосрочное освобождение от обязательств в рамках ВТО, предоставляемое отдельным странам, одобренное Генеральным советом ВТО.  |

Наиболее известными и широко применяемыми нетарифными ограничениями являются антидемпинговые меры, что объясняется их «предметной» направленностью и эффективностью, достаточно хорошо проработанным механизмом расследований, а также тем, что они могут применяться на выборочной основе против конкретного экспортера. За период с 1995 г. по 30.06. 2010 г. в международной практике было инициировано 3 752 антидемпинговых разбирательства (табл. 1). Страной — лидером антидемпинговых расследований выступала Индия (613), далее следовали США (442) и страны ЕС (414) [3]. Наибольшее число антидемпинговых инициатив было против поставок товаров из Китая (784). В международной практике пик антидемпинговых инициатив пришелся на 2001 г. — 371, за первое полугодие 2010 г. их было всего 69.

Таблица 1. Страны — лидеры антидемпинговых инициатив и расследований за 1995—2010 (на 30.06. 2010) гг.

| Страны — инициаторы антидемпинговых расследований | Количество расследований | Страны-экспортеры, против которых начаты расследования | Количество расследований |
|---|--------------------------|--|--------------------------|
| Индия   | 613                      | Китай  | 784                      |
| США   | 442                      | Южная Корея  | 268                      |
| Страны ЕС   | 414                      | США  | 210                      |
| Аргентина   | 277                      | Тайвань  | 201                      |
| Австралия, Саудовская Аравия                      | 212                      | Япония, Индонезия                                      | 157                      |
| Бразилия  | 184                      | Таиланд  | 154                      |
| Китай   | 182                      | Индия  | 146                      |
| Канада  | 152                      | Российская Федерация                                   | 119                      |
| Турция  | 145                      | Бразилия   | 110                      |
| Южная Корея                                       | 111                      | Малайзия   | 10                       |
| Мексика   | 98                       | Страны ЕС  | 78                       |
| ВСЕГО в мире                                      | 3 752                    |  | 3 752                    |

В международной практике применение антидемпинговых мер для защиты национальных рынков превратилось в механизм, с помощью которого правительства могут проводить протекционистскую политику в интересах отдельных секторов промышленности, не меняя общего курса торговой политики. Согласно исследованию, проведенному ОЭСР, в 95 % случаев применение антидемпинговых мер фактически направлено на защиту отечественных отраслей от возросшего импорта и лишь 5 % случаев — на восстановление конкуренции на внутреннем рынке [2].

Для обеспечения справедливой конкуренции ВТО стремится больше регламентировать практику применения нетарифных мер. В 2006 г. принят новый классификатор нетарифных мер ЮНКТАД/ВТО, где они сгруппированы по шестнадцати разделам: 1) санитарные и фитосанитарные меры (СФС); 2) технические барьеры в торговле (ТБТ); 3) предотгрузочная инспекция и другие формальности; 4) меры контроля цен; 5) лицензии, квоты, запреты и другие меры количественного контроля; 6) налоги, сборы и другие аналогичные тарифам меры; 7) финансовые меры; 8) меры по ограничению конкуренции; 9) связанные с торговлей инвестиционные меры; 10) ограничения для распространения; 11) ограничения на послепродажное обслуживание; 12) субсидии; 13) ограничения для государственных закупок; 14) интеллектуальная собственность; 15) правила происхождения; 16) меры, связанные с экспортом [4].

По различным оценкам, нетарифные меры, начиная со второй половины 80-х гг., охватывают от 18 до 30 % объемов мировой торговли. При этом развитые страны используют такого рода ограничения в отношении 17 % импорта, в том числе в отношении 50 % металлопродукции, 25 % текстильных изделий, 44 % продукции сельского хозяйства. В последнее время нетарифные меры все более активно применяются и развивающимися странами — до 40 % всего импорта, в том числе 50 % импорта продовольствия [5].

Из нетарифных мер для защиты отечественных производителей государства все чаще используют санитарные, фитосанитарные нормы, технические барьеры. В 2009 г. в секретариат ВТО было подано 1 489 уведомлений о нетарифных мерах в соответствии с Соглашением по техническим барьерам в торговле (для сравнения, в 2008 г. их было 1 272) [4]. Как правило, обеспечение соответствия требованиям стандартов является бюрократической процедурой и требует значительных затрат, которые могут составлять 30 % и более от стоимости продукции.

У предприятий-экспортеров возникают значительные сложности при доступе товаров на зарубежные рынки из-за значительного количества стандартов, их жестких требований и отличий по странам мира. Так, только в США Национальным институтом стандартизации и технологии (The National Institute of Standards and Technology) разработано 9,37 тыс. обязательных стандартов (регламентов). В стране аккредитовано более двухсот неправительственных организаций, которые разрабатывают отраслевые и межотраслевые стандарты. Американским обществом по испытанию материалов (ASTM International) принято 3 348 обязательных стандартов (регламентов), Американским национальным институтом стандартов (American National Standards Institute — ANSI) — 805, Американским обществом инженеров машиностроения (American Society of Mechanical Engineers — ASME) — 667, Американским институтом нефти (American Petroleum Institute — API) — 438 [6].

Кроме того, в международной практике наблюдается значительный рост документооборота по международным сделкам и усложняются процедуры их осуществления, что также относится к нетарифным методам регулирования (табл. 2). Затраты на документооборот оцениваются в размере 7—15 % от общей цены сделки. В результате, ежегодные общемировые по-

тери от нетарифных ограничений (административных, информационных и др.) оцениваются более чем в 320 млрд дол. [5].

**Таблица 2. Количество документов по экспортно-импортным операциям и время их оформления по странам мира**

| Страна                  | Экспорт          |            |                            | Импорт           |            |                            |
|-------------------------|------------------|------------|----------------------------|------------------|------------|----------------------------|
|                         | Число документов | Время, дн. | Стоимость (дол./контейнер) | Число документов | Время, дн. | Стоимость (дол./контейнер) |
| Афганистан              | 7                | 66         | 2 500                      | 11               | 88         | 2 100                      |
| Азербайджан             | 7                | 69         | 2 275                      | 18               | 79         | 2 575                      |
| Казахстан               | 14               | 93         | 2 780                      | 18               | 87         | 2 880                      |
| Кыргызстан              | 18               | 127        | 3 032                      | -                | -          | -                          |
| Таджикистан             | 14               | 72         | 4 300                      | 10               | 44         | 3 550                      |
| Узбекистан              | 10               | 44         | 2 550                      | 18               | 139        | 3 970                      |
| Страны ЕС (в среднем)   | 5                | 12         | 940                        | 7                | 15         | 999                        |
| США                     | 6                | 9          | 625                        | 5                | 9          | 625                        |
| Сингапур                | 5                | 6          | 382                        | 6                | 3          | 333                        |
| <i>В среднем в мире</i> | 7                | 28         | 1 192                      | 10               | 34         | 1 408                      |

Распространенной в международной торговле стала практика ограничения доступа на национальные рынки импортных товаров на основе предусмотренных в соглашениях ВТО исключений из принципов деятельности этой организации. Прежде всего, «общих исключений» (ст. XX ГАТТ), допускающих на основе научного обоснования запрет ввоза импортного товара, если он опасен для жизни и здоровья человека, животных или растений. Воспользоваться другими исключениями весьма проблематично.

В современной мировой экономике возросло влияние на торговлю мер, предпринимаемых государствами с целью реализации экологических принципов. Наиболее широко используются:

- экологические налоги, которые, как правило, увязываются с энергоемкостью производства, содержанием углерода в топливе;
- экологические субсидии и правила закупок — государство может производить прямые или косвенные выплаты производителям, которые соблюдают экологические нормы;
- экологические технические стандарты — защита потребителя и окружающей среды посредством принятия, например, нормативов по предельному содержанию тех или иных компонентов;
- запреты на торговлю или карантин — чаще всего они приобретают форму санитарных или фитосанитарных мер;
- экологическая маркировка, побуждающая потребителя приобретать более безопасные товары.

В качестве защитных мер от импорта широко распространенной стала практика проведения девальвации собственной валюты, политики «покупай национальное» и даже использование ограничений на продление и выдачу рабочих виз для иностранцев.

С учетом возрастания протекционизма во внешней торговле государствам необходимо на систематической основе развивать систему идентификации и последующей либерализации барьеров на пути доступа национальных товаров и услуг на зарубежные рынки. С этой целью следует сформировать систему взаимодействия бизнеса и государственных органов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность. Для совершенствования системы идентификации и преодоления барьеров доступа национальных товаров на зарубежные рынки необходимо проводить работу по следующим направлениям.

1. *Расширение системы источников получения информации об ограничениях в иностранных государствах.* Данная работа предполагает взаимо-



действие между министерствами и посольствами, торговыми представительствами государства в зарубежных странах. Одновременно целесообразно осуществлять деятельность по совершенствованию механизма сотрудничества с производителями и экспортерами национальных товаров и услуг. В частности, в 2008 г. в России была создана рабочая группа по выработке мер преодоления барьеров для развития внешнеэкономической деятельности при Совете по внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России. В 2009 г. было проведено 11 раундов консультаций с российскими производителями и экспортерами по проблемам доступа российских товаров на рынки стран СНГ, ЕС, Юго-Восточной Азии, интеграции на постсоветском пространстве и интересам бизнеса в этом процессе [7].

2. *Либерализация выявленных торговых ограничений в иностранных государствах и устранение дискриминационных торговых барьеров.* Данное направление включает в себя разработку и применение мер по оптимизации работы с торговыми барьерами с целью рационального распределения ресурсов, сопоставление приоритетных проблем с выбором подхода и инструментов для их преодоления, формирование двусторонних договоренностей по разрешению споров и иных инструментов, способствующих урегулированию конфликтных ситуаций. Данное направление работы по устранению барьеров предполагает привлечение внешних экспертов, в том числе общепризнанных международных.

3. *Взаимодействие с третьими странами по вопросам доступа на внешние рынки.* С целью обмена мнениями и выработки наиболее оптимальной и эффективной стратегии по разрешению конкретных проблем предполагается координировать усилия с третьими странами через организации видеоконференций и экспертные консультации.

4. *Совершенствование договорной правовой базы государства с торговыми партнерами.* В рамках реализации данного направления с целью устранения торговых барьеров во взаимной торговле целесообразно осуществлять работу по развитию региональных интеграционных взаимоотношений.

5. *Выработка выгодных для государства правил международной торговли через более активное вовлечение в работу международных организаций.* Одним из значительных факторов в обеспечении благоприятных условий доступа на внешние рынки является тщательное согласование странами условий вступления в ВТО и членство в данной международной организации, что позволяет перейти на качественно новый уровень в устранении дискриминационного подхода торговыми партнерами.

6. *Формирование общедоступных информационных ресурсов и информационной среды в области торговой политики.* Данное направление включает в себя поддержку интернет-сайта по вопросам режима доступа национальных товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки. Например, в России — это Официальный сайт Минэкономразвития РФ [7]. Сайт содержит информационно-справочные материалы по инструментам торговой политики, базу данных по действующим ограничениям в отношении российских товаров и услуг, представляющую собой систематический публичный учет барьеров в торговле товарами и услугами, влияющих на экспортную деятельность российских производителей. Кроме того, предполагается организация разработки и распространения печатных изданий как общего характера, так и по отдельным направлениям торговой политики.

7. *Повышение осведомленности экономических операторов о системе идентификации и преодоления барьеров по доступу национальных товаров и услуг на внешние рынки.* Данное направление возможно реализовать путем опубликования информации о работе, осуществляемой в целях обеспечения благоприятного доступа на внешние рынки, примеров успешного

устранения торговых барьеров. Также следует практиковать проведение презентаций, семинаров, конференций по вопросам реализации системы доступа национальных товаров и услуг на внешние рынки.

8. *Организация и осуществление подготовки специалистов в области торговой политики для работы в органах государственной власти и в бизнесе, создание в этой области необходимого экспертного, кадрового и научного потенциала.*

9. *Партнерство с бизнесом по обеспечению благоприятных условий доступа национальных товаров и услуг на внешние рынки.* Ключевым элементом партнерства является выявление барьеров доступа конкретных товаров на определенные зарубежные рынки.

Мировой опыт применения защитных мер полезен для Беларуси и Украины, так как позволяет защищать от импорта национальные рынки и работать на внешних в соответствии с принятой международной практикой.

#### **Литература и электронные публикации в Интернете**

1. Доклад о торговле и развитии, 2011 год: вызовы для политики в мировой экономике в посткризисную эпоху // Офиц. сайт ООН [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://unpr.un.org>. — Дата доступа: 27.11.2011.
2. Антидемпинговая активность усиливается // Дайджест новостей «МОСТЫ». Двухнедельный обзор новостей торговли и устойчивого развития. — 2009. — № 8.
3. Официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://www.wto.org/english>. — Дата доступа: 26.11.2011.
4. Нетарифные меры требуют большей прозрачности // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. — 2009, нояб. — С. 16—17.
5. Торговля должна быть частью решения, а не частью проблемы // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. — 2009, янв.-февр.
6. «Economist» об усилении торгового протекционизма // Бюл. иностран. коммер. информации. — 2009. — № 5—6, 20 янв.
7. Официальный сайт Минэкономразвития Рос. Федерации [Электронный ресурс]. — 2010. — Режим доступа: <http://mdb.economy.gov.ru>. — Дата доступа: 26.11.2011.

*Статья поступила  
в редакцию 28.10.2011 г.*

**О.В. БЕРКОВА**

### **РОЛЬ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ОБЪЯСНЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

Наука — сфера духовного производства, которая вырабатывает и предлагает практике надежно обоснованные и идеальные планы и программы деятельности, выраженные в форме теории. В процессе выработки теоретического знания мысль ученого движется от анализа внешних факторов к исследованию обуславливающих их причин.

Что касается экономики как сферы общественной жизни, которая проявляется в процессе производства средств жизнедеятельности людей, то

*Ольга Владимировна БЕРКОВА, ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга Белорусского государственного аграрного технического университета.*

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.  
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.