

Интересы бизнеса во внешней и внешнеэкономической политике зарубежных стран

УДК 339.9
ББК 65.5
С-120

Л.В. Сабельников,
доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки
России, Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный
институт, отдел международной торговли и многостороннего
экономического сотрудничества - зав. отделом

Аннотация

Автор рассматривает в статье новые направления государственного содействия предпринимательской деятельности в современных условиях. В частности, он обращает внимание на развитие практики государственно-частного партнерства в мировой экономике. Такое партнерство играет важную роль в обеспечении внешнеэкономической деятельности во многих государствах, снижая уровень недобросовестной конкуренции. Одно из направлений такой деятельности сконцентрировано на устранении недобросовестной конкуренции в сфере предоставления экспортных кредитов, а также в сфере антидемпингового регулирования, либерализации международной торговли, борьбы с контрафактными поставками.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, внешнеэкономическая деятельность, ВТО, недобросовестная конкуренция, экспортные кредиты, демпинг, борьба с контрафактными поставками.

Interests of business in foreign and external economic policies of foreign countries

L. V. Sabelnikov,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science of RF, Russian Market Research Institute (VNIKI), Department of international trade and multilateral economic cooperation - the Head

Abstract

In the article the author considers new trends in government assistance for promoting entrepreneurial activities in modern conditions. Particular attention is drawn to the development of public-private partnership practices in the world economy. Such partnerships play an important role in facilitating foreign economic activities in many countries, reducing the level of unfair competition. One of the areas of this activity is focused on eliminating unfair competition in the sphere of export credit granting, as well as in the sphere of anti-dumping regulation, liberalization of international trade, countering counterfeit deliveries.

Keywords: public-private partnership, foreign economic activity, WTO, unfair competition, export credits, dumping, counterfeiting.



Интересы бизнеса во внешней и внешнеэкономической политике страны с давних пор базируются на преимуществах, которые получают предприниматели от участия в международном разделении труда в соответствии с национальными ресурсами – людскими, природными, техническими и финансовыми – и с их практическим опытом при необходимой защите недостаточно конкурентоспособных отечественных предприятий от чрезмерного потока конкурирующих иностранных товаров, недобросовестной коммерции, расхищения природных богатств и от угроз безопасности страны.

Государственное содействие экспорту вызвано тем, что деятельность предпринимателей на внешнем рынке более трудоемкая и сложная, чем на внутреннем, и особенно рискованная. Бесчисленные риски за рубежом возникают под воздействием объективных и субъективных факторов: вследствие периодических неблагоприятных тенденций при стихийной цикличности развития общехозяйственной мировой рыночной конъюнктуры, затяжных отраслевых структурных кризисов и неустойчивости национальных валютных систем, ведущих к падению спроса, банкротствам предприятий и установлению ограничений импорта, или вследствие целенаправленного устранения растущего числа враждующих конкурентов, их сговора о разделе товарных рынков и манипулирования ценами. Все это вызывает потребность минимизации негативных последствий для исхода международных торговых и инвестиционных операций путем сбора и анализа профилактически полезной информации и организации консультаций, разработки и принятия обязывающих правил поведения для бизнесменов и правительств, создания специализированных учреждений в целях предоставления экспортерам и инвесторам гарантий, противодействия злоупотреблениями деловых партнеров.

Таким образом требуется, по меньшей мере, компенсация больших усилий, расходов и угроз у реальных и потенциальных экспортеров и инвесторов, но предпочтительнее установление предпринимателям максимально благоприятного режима для бизнеса. На практике этот режим обеспечивает комплекс государственных, полугосударственных и частных организаций, взаимодополняющих мероприятий и постоянно обновляемых средств.

Встречный интерес внешнеполитических органов в оказании поддержки деятельности бизнеса на мировом рынке также экономически обоснован. Расширение экспорта и числа экспортеров, а, следовательно, производства и сбыта товаров и услуг увеличивает налоговые поступления в бюджет, позволяет создавать новые рабочие места с привлекательной зарплатой и сокращать безработицу, что также увеличивает поступление налогов и, кроме того, улучшая экономическую и социальную обстановку в стране, повышает авторитет правительства. Наконец, приток иностранной валюты, облегчает ввоз необходимых товаров гражданского и военного назначения, а нередко и решение проблемы государственного внешнего долга, достигающего порой критического уровня.

ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ РАСТУЩЕГО ВНИМАНИЯ К ИНТЕРЕСАМ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В последние десятилетия государство уделяет бизнесу во внешней и внешнеэкономической политике значительно большее внимание и рассматривает отстаивание его интересов как приоритетную сферу деятельности даже в странах, постоянно имеющих положительное сальдо торгового баланса. Это закономерно, поскольку выгоды предпринимателей, широко использующих научно-технический прогресс в производстве и сбыте, при активном функционировании на емком мировом рынке не только растут количественно, но и становятся многоплановыми под влиянием ряда долговременных факторов, таких как изменение товарной структуры торговли в результате роста доли обработанной продукции с добавленной стоимостью и появления новых видов услуг, географического ее распределения в пользу развивающихся стран и состава компаний-участниц, особенно за счет распространения ТНК. В итоге правительства получают от внешнеэкономических связей существенные выгоды. Отмеченная общемировая тенденция, повышающая эффективность хозяйства, в настоящее время динамично развивается и имеет перспективу.

Растущая взаимозависимость интересов бизнеса и государства ведет к тому, что их сотрудничество в формировании внешней и внешнеэкономической политики (как и в некоторых других областях, например, в области научных исследований и инновационной деятельности оно благоприятствует внешнеэкономической политике, поскольку спрос на новые товары и технологии во всем мире обычно высок), развивается по нескольким направлениям. Одно из основных направлений – приобретение характера партнерства, которое проявляется в регулярных опросах, диалогах, согласованиях с постоянной «обратной связью» между предпринимателями и властью, что ускоряет совершенствование поддержки экспортеров и инвесторов, а, кроме того, позволяет более рационально использовать средства бюджета на поддержку.

Партнерство обычно имеет ввиду: (1) уяснение правительством разнообразных потребностей современного отечественного бизнеса и первоочередных среди них; (2) создание на паритетной основе постоянно действующих консультационных органов для рассмотрения и решения наиболее актуальных вопросов улучшения регулирования внешней торговли и трансграничного инвестирования; (3) совместную разработку соответствующей стратегии с учетом отмеченных выше ресурсов страны, национальных конкурентных преимуществ и перспективных экспортных и инвестиционных ниш на мировом рынке; (4) последующее периодическое составление среднесрочной программы действий (или корректировка предыдущей такой программы) с привлечением предпринимателей; (5) определение сообща необходимых торгово-политических мероприятий для материализации программы и, в конечном счете, стратегии. Этот комплекс компонентов сотрудничества в усло-



виях обостряющейся конкуренции и большой неопределенности, присущей мировому рыночному хозяйству, ориентирован на обеспечение устойчивого развития внешнеэкономических связей.

В одних странах часть важных функций в процессе усиления партнерства государственная власть передает неправительственным организациям (предпринимательским союзам и торгово-промышленным объединениям), тогда как в других - непосредственно государственные структуры интенсивно содействуют расширению внешнеэкономических отношений. В том и другом случае многие мероприятия организационно переносятся на территорию стран-импортеров.

Например, в Германии, где такое партнерство считается наиболее развитым, существенное влияние на внешнеэкономическую политику оказывают Федеральное объединение германских союзов работодателей (его членами состоят около 90% частных предприятий страны), Федеральный союз германской промышленности и Федеральный союз оптовой и внешней торговли. Между ними сложилось определенное «разделение труда»: вопросы политики в области экспорта, импорта и заграничного инвестирования входят прежде всего в компетенцию Федерального союза германской промышленности.

Неправительственные организации осуществляют деятельность, увязывая ее с общегосударственными приоритетами и задачами, в частности, готовят предложения о политике в отношении перспективных товаров и регионов, о целесообразности той или иной формы поддержки экспорта предпринимателей для ускорения развития экономики или об оправданности страхования тех или иных экспортных рисков, а также документы рекомендательного характера.

Расходы немецких предпринимателей, связанные с реализацией программ действий, частично принимает на себя правительство – прежде всего для приобретения новых технологий, поощрения начинающих экспортеров, проникновения на многообещающие зарубежные рынки. Отмечается увеличение государственных ассигнований на поддержку экспорта даже в условиях, когда правительство стремится сократить общую сумму расходов в бюджете.

Спецификой партнерства в Швеции, имеющей типично экспортно-ориентированную экономику, является создание и финансирование на паритетных началах государством и бизнесом Экспортного совета для осуществления практической деятельности по продвижению внешнеэкономических интересов отечественных предпринимателей. Совет находится в совместном равном владении Министерства иностранных дел и Всешведской ассоциации экспортеров и примерно также финансируется за счет центрального бюджета и поступлений от частично платных услуг. Сотрудники Совета подбираются из среды бизнесменов, и более половины их работает в представительствах за рубежом, где поддержка экспортеров может быть более результативной. Его членами являются 6 тыс. компаний, но к его услугам могут прибегать все компании (членство лишь предоставляет скидки и некоторые более благоприятные условия при оказании услуг).

Ключевая фигура в осуществлении заграничной деятельности Экспортного совета – торговый секретарь, на который персонально возложено продвижение коммерческих интересов шведских компаний в стране пребывания (назначается правительством по представлению Совета). Торговому секретарю в оперативном плане подчинены шведские дипломатические миссии и консульские учреждения, в том числе и в странах, где у него нет своего представительства. При торговом секретаре формируется орган по вопросам содействия экспорту, состоящий из представителей функционирующих в стране шведских компаний.

Законом определены три основные направления деятельности Экспортного совета: (1) бесплатное предоставление информации о возможностях сбыта той или иной продукции (о торгово-политическом режиме, таможенной процедуре, системе сертификации товаров, кредитоспособности потенциальных партнеров и требованиях к документации), причем в течении 24 часов после получения запроса; (2) содействие развитию экспортных возможностей шведских компаний в интересах последующего выхода их на зарубежный рынок (в качестве консультантов привлекаются компании с опытом, организуются деловые поездки, оказывается помощь для участия в выставках за границей с возмещением 50% расходов); (3) консалтинг в области экспорта и закрепления национальных компаний на зарубежном рынке, являющийся главным направлением деятельности заграничных представительств Экспортного совета (включает организацию деловых встреч с клиентом, подписание контракта, проведение исследований для клиента и сопровождение реализации сделки; финансируется заказчиком).

Иным образом формировалось и развивается партнерство в Нидерландах, где хозяйство традиционно имеет большую экспортную направленность (экспорт создает свыше 50% ВВП страны, а ее промышленные предприятия выпускают свыше 80% экспортной продукции). Ведущую роль в поддержке экспортеров играет Государственное агентство по международному бизнесу и сотрудничеству, является частью Министерства экономики и одновременно контактирующее с Министерством иностранных дел и Министерством образования, культуры и науки. Оно взаимодействует также с национальными предпринимательскими объединениями и зарубежными официальными и частными организациями.

Агентство обеспечивает доступ крупных и начинающих экспортеров к финансовым, административным и информационно-консультационным ресурсам правительственных учреждений и ассоциаций производителей, оснащенных квалифицированным аппаратом государственных служащих и современным техническим оборудованием. Клиентами Агентства являются около 100 тыс. компаний, но особенно тесные его отношения закономерно сложились с промышленностью в лице Конфедерации голландской промышленности и работодателей, объединяющей 170 отраслевых ассоциаций. Содействие экспорту осуществляется на основе долгосрочных программ, ориентированных на расширение торговли с учетом специфики отдельных групп стран-партнеров.



В Нидерландах учрежден и ежегодно отмечается национальный день экспорта: в этот день проводятся массовые мероприятия (в стране и за рубежом) в поддержку экспортеров.

Необходимо отметить, что в партнерство вовлекаются и местные органы власти, которые лучше осведомлены о конкретных проблемах и могут действовать оперативнее, а также зарубежные представительства: посольства (их главы имеют свободный доступ к высокопоставленным лицам страны пребывания, а сотрудники используют конфиденциальность в своей деятельности, что также приносит пользу), торгпредства и консульства, специализированные бюро и «окна». Их сотрудники действуют как «глаза» и «уши» национальных экспортеров, указывалось в одном из исследований Международного торгового центра в Женеве. В Дании с населением всего в 5 млн человек услуги экспортерам более чем в 80 странах оказывают 300 консультантов.

Развивается в зарубежных странах и другое, менее известное направление политики партнерства государства и бизнеса: использование опыта деятельности спецслужб, а иногда и сотрудников их структур в интересах экспортеров. Например, во Франции по решению правительства в 2003 г. создан орган Экономическая разведка в целях содействия получению фирмами выгодных контрактов, уменьшения рисков при выборе внешнеторгового партнера и выявления за границей финансовых учреждений с сомнительной репутацией, а также для защиты имеющих стратегическое значение наукоемких технологий и «ноу-хау». Сообщалось также об установлении в самолетах государственной авиакомпании «Эр-Франс», совершающих трансграничные рейсы, подслушивающей аппаратуры. В Швеции выдаются дипломы о высшем образовании по специальности «Экономическая разведка», а в США созданы Академия экономической разведки и специальный орган в ЦРУ по связям с ТНК.

Наибольший интерес представляет организация американцами широкомащтабной системы международного коммерческого шпионажа с применением космической техники, о чем подробнее говорится в следующем разделе.

Другим важным направлением растущего внимания государства интересам бизнеса во внешнеэкономической политике является содействие малым и средним предприятиям в коммерческом общении с мировым рынком, поскольку такие предприятия ограничены в ресурсах, но играют значительную роль в развитии современного национального хозяйства и социальной сферы в стране (они дают в Западной Европе около 50% промышленной продукции, около 70% продукции в секторе услуг и почти 90% – в строительстве) и рассматриваются в качестве важного резерва расширения внешней торговли. Например, в экспорте США на них приходится 20%, а в ряде стран Западной Европы эта доля еще выше.

Для усиления международной конкурентоспособности малого и среднего бизнеса содействие ему правительствами часто приобретает многоступенчатость: начинается с помощи в передаче результатов научных исследований государствен-

ных институтов и в получении передовой иностранной технологии на льготных условиях; продолжается затем путем создания специальных органов и составления программ поддержки, включающих обычно информационное, консультационное и образовательное направления; и завершается предоставлением конкретных услуг по поиску зарубежных партнеров, по обеспечению выполнения последними контрактных обязательств и по урегулированию конфликтных ситуаций.

Почти в каждой национальной программе стимулирования экспорта содержатся меры помощи малым и средним предприятиям, а в аналогичные программы стран-участниц региональных интеграционных объединений часто включаются и коллективные аналогичные меры. Новым направлением содействия экспорту таких предприятий является помощь им в развитии электронной международной коммерции.

Особо следует отметить, что в Германии малые и средние предприятия получают 90% всей финансовой поддержки при их участии в зарубежных выставках и почти 70% государственного страхования при поставках товаров за границу (в Канаде соответствующий показатель превышает 90%). Шведский Экспортный совет также большое внимание уделяет поддержке малых и средних предприятий, в частности, второе основное направление его деятельности (см. «содействие развитию экспортных возможностей...») ориентировано главным образом на стимулирование экспорта таких предприятий.

Принципиально важной особенностью отстаивания интересов предпринимателей в современной внешнеэкономической политике государств является распространение такой деятельности за национальные рамки. Об этом свидетельствует рост количества межправительственных экономических организаций, увеличение состава их стран-членов и расширение компетенции. Можно утверждать, что, если в прошлом, до Второй мировой войны, разрозненно действовало небольшое число подобного рода сравнительно крупных организаций (в пределах 10), преимущественно отраслевых, то в настоящее время они, охватывая практически все области внешнеэкономических связей и, главное, повседневно тесно сотрудничая между собой (обмениваются информацией, представители взаимно присутствуют на заседаниях, в принимаемых документах смежного характера часто содержатся ссылки на материалы друг друга и пр.), формируют многофункциональную систему многостороннего регулирования таких связей, раньше не существовавшую.

Среди первых совместных многоплановых мероприятий содействия развитию национального экспорта необходимо отметить ослабление недобросовестной конкуренции компаний на мировом рынке крупными странами-членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с конца 70-х годов посредством унификации основных позиций льготного кредитования поставщиков за счет привлечения государственных средств (дифференцированные условия такого кредитования, искусственно повышают конкурентоспособность товаров одних стран и наносят ущерб поставщикам других). Сначала договоренность была временной и



ограниченной по числу участников, а затем стала постоянной и распространилась почти на всех членов этой организации.

Основными позициями этой договоренности являются единые размер авансового платежа, условия кредитования (но разные для всех богатых и прочих стран-импортеров, исходя из показателя ВВП на душу населения), максимальный срок погашения и минимальные процентные ставки. Договоренность периодически корректируется с учетом изменений конъюнктуры, происходящих на мировом рынке. Не распространяется она на экспорт вооружения и ряд видов оборудования особенно высокой стоимости, таких как атомные электростанции и станции слежения за спутниками¹.

Главная роль в многосторонней системе регулирования современных внешнеэкономических отношений предназначена Всемирной торговой организации (ВТО). При создании в 1995 г. последняя приняла свыше 50 обязательных для стран-членов документов, содержащих в целом несколько десятков мер защиты и поддержки предпринимателей при взаимодействии их с мировым рынком, причем более трех четвертей из них приходится на защитные меры (по форме последние можно разделить на разрешенные и на исключенные из запрещенных; но есть также официально не разрешенные и не запрещенные, т.е. фактически допустимые, если нет возражений со стороны других членов)².

Среди принятых ВТО есть документы или отдельные статьи, распространяющиеся не только на торговлю, но и на трансграничное перемещение капитала и рабочей силы: о частичной их либерализации. Кроме того, ВТО в целях обеспечения справедливой конкуренции, являющейся одной из основ нормального функционирования рыночного хозяйства, установила контроль за соблюдением единых правил и создала эффективный механизм урегулирования споров (с предоставлением членам права на санкции в отношении партнера при нарушении правил, если он не соглашается устранить нарушение или компенсировать пострадавшим ущерб).

Типичным примером вовлечения ВТО в деятельность по обеспечению справедливой конкуренции на мировом рынке может служить заключение Соглашения о применении статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г. (ГАТТ), направленного на противодействие использованию экспортером демпинга и установление правительством неоправданного ограничения импорта под предлогом демпинга при его отсутствии. Напомним, что под демпингом понимается предложение товара по цене ниже нормальной стоимости подобного же товара,

¹ OECD. The Export Credits Arrangement text, TD/PG(2015)1

² Отмеченный дисбаланс в соотношении этих мер не дает основания делать вывод, что отстаивание интересов бизнеса в современной внешнеэкономической политике имеет преимущественно оборонительную направленность, а не наступательную. Защитные меры обычно больше детализированы, нередко вплоть до конкретного зарубежного поставщика (например, антидемпинговые, компенсационные или антиконтрафактные меры), тогда как меры поддержки экспортеров распространяются на широкий их круг, часто одна мера – на всех.

искусственно повышающее конкурентоспособность. В современной международной коммерческой практике демпинг и установление таких ограничений являются источником особенно большого числа внешнеторговых конфликтов (ежегодно порой до 200-300 случаев между несколькими десятками стран)³.

Название этого Соглашения свидетельствует о том, что первоначально многосторонняя договоренность о применении антидемпинговых мер была зафиксирована еще в статье VI ГАТТ: «Антидемпинговые и компенсационные пошлины», но она имела недостатки, позволявшие обходить правила и снижавшие эффективность использования таких мер. Обстоятельный новый документ (около 20 статей) уточнил и расширил права и обязанности членов ВТО при возникновении подозрений в отношении демпинга и последующих действий сторон⁴. Наиболее важными его позициями являются следующие:

□ антидемпинговые меры могут применяться только в обстоятельствах, предусмотренных Соглашением, и в результате расследования, инициированного и проведенного в соответствии с его положениями;

□ открытие расследования требует доказательств демпинга и материального ущерба от него (или угрозы ущерба), а также причинно-следственной связи между ними с привлечением фактов, поддающихся проверке;

□ расследование может быть начато только, если разница в цене импортированного товара, подозреваемого в демпинге, и сравниваемого – свыше 2%, а ввоз демпингового товара из одной страны составляет более 3% всего его импорта;

□ установление срока взимания антидемпинговой пошлины в пределах 5 лет (продление его требует повторного расследования), и пошлина не взимается с товара, поступавшего в страну до даты расследования;

□ наконец, экспортер имеет право принять обязательство о повышении цены своего товара в пределах установленной демпинговой разницы в цене, что служит основанием для прекращения расследования.

Суммируя приведенные позиции следует отметить, что Соглашение существенно усовершенствовало правила, в частности, определило необходимость и условия расследования, уточнило процедуру предоставления доказательств демпинга и принятия антидемпинговых мер, причем сбалансированно: с учетом интересов как экспортирующих, так и импортирующих стран.

Компетенция ВТО распространяется и на вопросы упорядочения взаимоотношений предпринимателей-участников международной торговли с таможенными органами при пересечении товаром границы. Для этого принято специальное Решение относительно случаев, когда таможенная администрация имеет причи-

³ WTO. Secretariats reports increase in new anti-dumping investigations. Press release 24.05.2010

⁴ Анализ документов ВТО приведен на основе публикации «Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров». Правовые тексты. М., 2002. - 486 с.



нысомневаться в правильности или точности декларированной стоимости. Оно предоставляет обеим сторонам дополнительные права и накладывает на них определенные обязательства по сравнению с положениями статьи VII ГАТТ – «Оценка товара для таможенных целей».

В Решении констатируется, что при возникновении таких сомнений таможенники могут запрашивать у импортера дополнительные подтверждающие сведения о стоимости товара, служащей основой для начисления пошлины. Если эти сведения не поступают или не удовлетворяют таможенников, последние, проинформировав импортера, сами определяют стоимость товара, и с соответствующей аргументацией извещают предпринимателя о своем решении с предоставлением времени для ответа. Таким образом Решение, позволяя вести конструктивный диалог между заинтересованными сторонами, благоприятствует принятию более обоснованного заключения по важному для них вопросу и ограничивает возможности злоупотреблений.

Исключением из общей практики учета интересов бизнеса во внешнеэкономической политике является подход в отношении интересов экспортеров оружия (современные поставки в целом оцениваются в 100 млрд долл., а к 2020 г. прогнозируются на уровне 150 млрд долл.) и многочисленных компаний, постоянно сотрудничающих с вооруженными силами в рамках аутсорсинга, т.е. посредством передачи им непрофильных функций – строительство военных баз, охрана объектов, обеспечение снабжения войск, подготовка обслуживающего персонала, транспортировка личного состава и пр. Этот подход в значительной степени определяется особенностями внешней политики основных зарубежных стран-экспортеров оружия. Имеется ввиду, в частности, получившие распространение интервенции вооруженных сил для смены местной власти, несанкционированное вмешательство в гражданские войны на территории других стран, разного рода явные и тайные подрывные действия, направленные на нагнетание международной напряженности, провоцирование и разжигание вооруженных конфликтов как между странами, так и между отдельными группами их населения.

Такой внешнеполитический курс увеличивает спрос на оружие в крупных масштабах, что отвечает интересам его изготовителей и поставщиков. Поиск и создание за границей сфер применения произведенного оружия, в свою очередь, позволяет демонстрировать и наглядно рекламировать эффективность последнего и таким образом содействует повышению конкурентоспособности в интересах дальнейшего расширения сбыта. Все это побуждает власти к более агрессивным внешнеполитическим действиям вплоть до свержения неугодных режимов.

Можно утверждать о тесной взаимосвязи между немиролюбивой внешней политикой бывшей американской администрации – в последние три десятилетия США, лидирующие в мировой торговле вооружением, как отмечалось в нашей печати, нарушали с применением оружия суверенитет 9 стран в Латинской Америке,

Европе, Азии и Африке⁵ – и заинтересованностью в такой политике американских предприятий военно-промышленного комплекса, смежных и других компаний, к тому же, получающих около половины контрактов Пентагона без проведения торгов. Одним из последних примеров служит участие войск США в составе блока НАТО в военной интервенции в Ливии против правительства М.Каддафи в 2011 г. вскоре после его угроз национализировать нефтяную и газовую промышленность и развивать более тесное сотрудничество с конкурирующими иностранными компаниями, в том числе с китайскими и индийскими, что не отвечало стратегическим интересам Вашингтона.

Более свежим по времени и близким к России географически аналогичным подтверждением является следующее сообщение прессы в начале текущего года: объем производства украинского госконцерна «Укроборонпром» вырос за пару лет в 3 раза; продукция оборонки, по заявлению возглавляющего Совет национальной безопасности Украины, предназначена для экспорта, но сначала применяется в Донбассе (как бы «обкатывается»), а затем реализуется в других странах. Украинское оружие, по опубликованному в 2016 г. расследованию экспертов английского информационного агентства «Рейтер», нелегально поставляется на Ближний Восток и в Европу; одним из покупателей его были террористы ИГИЛ (организация запрещенная в РФ)⁶.

Существуют некоторые особенности в арсенале используемых средств продвижения интересов бизнеса во внешнеэкономической политике основных групп зарубежных стран. Это связано с различиями общей вовлеченности государства в их экономическую жизнь, ресурсных возможностей, накопленного опыта такой деятельности, товарной структуры внешней торговли и другими факторами.

⁵ «Аргументы и факты», N 48, 30 ноября-6 декабря 2016 г.

⁶ «Аргументы и факты», N 7, 15-21 февраля 2017 г., с.10

Окончание статьи см. в одном из следующих номеров журнала

