

## Направления и методы международной конкуренции в начале XXI века: геоэкономические и торгово-политические аспекты

На ситуацию в сфере международной конкуренции в начале текущего столетия в решающей степени повлияло изменение соотношения сил в системе мирового хозяйства, еще более ускорившееся в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом. Соотношение ВВП развитых и развивающихся стран фактически достигло паритета в 2010 г., а если исключить из группы развитых стран азиатские новые индустриальные экономики – Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг (которые МВФ относит к развитым странам), то можно констатировать, что по формальному критерию уже сегодня развитые страны утратили лидерство в мировой экономике.

Главным фактором произошедших изменений стало быстрое усиление экономик развивающихся и новых индустриальных стран и территорий Азии в 2000-х годах. Согласно последним данным МВФ, суммарный паритетный ВВП этой группы стран в 2010 г. составил 28% общемирового против менее 25% в 2000 г. За тот же период ВВП семерки ведущих развитых стран (членов Группы 8) снизился с 45,4% до 39,3%.<sup>1</sup> По размерам экономики Китай стремительно приближается к США и уже практически сравнялся с суммарным ВВП стран Еврзоны. Общий ВВП Китая и Индии в 2010 г. достиг уровня США. В 2008-2010 гг. экономики Китая и Индии продемонстрировали феноменально высокие темпы прироста – соответственно на уровне 9,7% и 7,25% среднегодовых. В это же время экономики развитых стран переживали глубокую рецессию (среднегодовые темпы прироста составляли минус 1%). В итоге за Китаем закрепились роль локомотива мировой экономики: даже в самый разгар кризиса, в 2009 г. Китай увеличил импортные объемы на 3%.

---

<sup>1</sup> IMF World Economic Outlook, September 2001 – p.187, September 2011 – p. 167.

*А.Н. Спартак*

УДК 339.9  
ББК 65.5  
С - 711



Еще более разительным было изменение позиций стран на мировом рынке: произошедшие тектонические сдвиги, появление новых стран-лидеров не могли не привести к дальнейшему обострению международной конкуренции. Сегодня группа развивающихся и новых индустриальных стран и территорий Азии генерирует почти 26% мирового экспорта товаров и услуг, тогда как в 2000 г. – 19%. При этом группа ведущих развитых стран утратила в весе почти 13 процентных пунктов (их доля уменьшилась с 47,7% до 34,9%). Китай по объему экспорта товаров и услуг в 2010 г. почти достиг уровня США, а по величине товарного экспорта прочно закрепился на первом месте: почти 1,6 трлн долл. (10,4 мирового итога) по сравнению с 1,3 трлн долл. для находящихся на втором месте США (8,4%).<sup>2</sup>

Таблица 1

**Сравнительные позиции ведущих стран в мировой экономике**  
(в % к общемировому итогу)

Страны и группы стран	Паритетный ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Развитые страны	53,7	48,2	65,8	53,8	14,1	13,8
7 ведущих стран	45,4	39,3	47,7	34,9	11,5	10,9
США	22,0	19,5	14,2	9,8	4,6	4,6
Прочие страны	46,3	51,8	34,2	46,2	85,9	86,2
Развивающиеся страны Азии	21,6	24,1	9,2	15,9	52	52,2
Китай	11,6	13,6	3,7	9,3	21,1	19,7
Индия	4,6	5,5	0,8	1,9	16,6	17,5
Новые индустриальные экономики Азии (Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг)	3,4	3,9	9,9	9,8	1,3	1,2
Страны БРИКС	21,5	25,5	7	15	44	43

**Источник:** IMF World Economic Outlook, September 2001 – p. 187, September 2011 – p. 167.

Быстрый экономический рост в Азии превратил этот регион в зону острой конкурентной борьбы за перспективные рынки сбыта, где сталкиваются интересы практически всех активных участников международной торговли. Среднегодовые темпы прироста товарного импорта Китая и Индии в 2005-2010 гг. более чем вдвое превосходили среднемировые, в том числе в 2010 г. китайский импорт увеличился почти на 40%. Сегодня на Китай, Индию и новые индустриальные экономики

<sup>2</sup> WTO World Trade Report 2011, p.33.

Азии (Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг) падает 17,3% мирового импорта товаров: это ровно столько же, сколько приходится на США и Японию, и больше, чем весь импорт ЕС из третьих стран.

С изменением мировой экономической конфигурации меняется и геоэкономическая, геополитическая конфигурация. Успешные развивающиеся экономики вполне закономерно претендуют на участие в принятии решений стратегического и тактического характера в области развития мировой экономики и международных отношений. Страны БРИКС и каждая в отдельности, и тем более вместе, становятся все более важным фактором мировой политики. Их суммарный удельный вес в мировом паритетном ВВП в 2010 г. приблизился к 26%, в населении мира – превысил 40%.

Все более значимым фактором укрепления позиций и конкурентных успехов динамичных развивающихся экономик, прежде всего азиатских, становится превращение экстенсивного экономического роста в преимущественно интенсивный рост с увеличивающейся инновационной составляющей. Причем увеличивается роль собственной инновационной составляющей, а не только привнесенной зарубежными ТНК (хотя инновационный вклад ТНК очень заметен). Совокупные расходы на НИОКР Китая (121,4 млрд долл. в 2008 г.) и Республика Корея (43,9 млрд долл.) уже превзошли аналогичный суммарный показатель для тройки ведущих европейских стран – Германии, Франции и Великобритании<sup>3</sup>. Доля расходов на НИОКР в ВВП Китая повысилась с 0,76% в 1999 г. до 1,7% в 2009 г. (21-е место в мировом рейтинге), в ВВП Республика Корея – соответственно с 2,17% до 3,36% (4-е место в мировом рейтинге). Следует подчеркнуть, что и в Китае, и в Республике Корея основным источником инвестиций в НИОКР является бизнес (около  $\frac{3}{4}$  таких инвестиций в 2008 г.), заинтересованный в повышении своей глобальной конкурентоспособности. Для сравнения, в России вложения бизнеса обеспечивают лишь немногим более четверти всех вложений в НИОКР<sup>4</sup>.

Быстрый рост азиатских и ряда других развивающихся экономик привел в начале XXI века к резкому обострению борьбы за доступ к сырьевым ресурсам, необходимым для устойчивого развития хозяйства, а также как фактор обеспечения приемлемого уровня издержек для национальных компаний. По данным статистического обзора мировых энергоресурсов, регулярно подготавливаемого компанией “Бритиш Петролеум”, энергопотребление в Китае выросло к 2010 г. по сравнению с 2000 г. в 2,34 раза, в Индии – в 1,8 раза, тогда как среднемировой прирост составил лишь 28%<sup>5</sup>. При этом собственные энергетические ресурсы указанных стран, прежде всего нефтегазовые, очень ограничены (кроме угля). Отмеченное при-

<sup>3</sup> UNESCO Institute for Statistics, July 2011, p.3.

<sup>4</sup> OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, Chapter 2, Figure 2.5.1.

<sup>5</sup> BP Statistical Review of World Energy, June 2011, p.40.



вело к очередному переделу глобального рынка углеводородного сырья, который продолжается до сих пор. Основные игроки и одновременно конкуренты – Китай (20,3% мирового энергопотребления в 2010 г.), США (19%), Евросоюз (14,4%), в меньшей степени Индия (4,4%), Япония (4,2%), Республика Корея (2,1%). Особенно острая конкуренция за ресурсы, очень часто подкрепленная силовыми методами, сегодня разворачивается в Африке, на Ближнем Востоке, странах Центральной Азии.

Рисунок 1



**Источник:** OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, Chapter 2, Figure 2.5.1.

Наиболее чувствительным для России является усиление борьбы ведущих мировых держав за энергетические и иные ресурсы центральноазиатских республик (на них, в частности, приходится более 6% мировых запасов природного газа, и этот показатель может существенно возрасти за счет постоянно открываемых новых месторождений). Самую высокую активность здесь проявляет Китай, предоставивший многомиллиардные кредиты странам региона, но также США и Евросоюз, для которых главный интерес представляет географическая диверсификация поставок центральноазиатского топлива (в обход России).

Изменение глобальной экономической конфигурации не могло не сказаться на мировой торговой политике, которая, с одной стороны, стала шире использоваться как средство конкурентной борьбы, а с другой – претерпела ряд качественных изменений, отражающих новую ситуацию.

Обратимся к статистике применения защитных мер, публикуемой ВТО. При общем снижении интенсивности антидемпинговых расследований и применения антидемпинговых мер в последние годы их основная часть сконцентрировалась на 8 динамичных развивающихся странах и территориях – 51% всех начатых антидемпинговых расследований и 53% всех принятых антидемпинговых мер членами ВТО за период 1995-2010 гг.<sup>6</sup> В том числе один Китай стал объектом 21% расследований и 24% антидемпинговых мер (если вместе с Тайванем и Гонконгом – то 27% и 30% соответственно). Среди стран-инициаторов антидемпинговых мер выделяется, по понятным принципам, группа развитых государств, держащих «оборону», – США, ЕС, Канада, Австралия, Новая Зеландия (около 1/3 всех расследований и принятых мер в 1995-2010 гг.), но также очень активны страны БРИКС – члены ВТО (та же 1/3 расследований и мер), особенно Индия (16,5% расследований и 18% принятых мер). Кроме названных групп, широко прибегают к этой форме защиты рынка и собственных производителей Аргентина, Турция, Мексика, Республика Корея.

Все вышесказанное свидетельствует не только и не столько о широком использовании коммерческого демпинга группой наиболее успешных развивающихся стран для завоевания рынков, сколько о сохранении ими длительное время сравнительно низкого уровня издержек при неуклонном повышении качества и улучшении технических характеристик продукции, что создает реальные конкурентные преимущества. При этом сами развивающиеся страны выступают не только в качестве объектов расследований и мер, но и все больше в роли инициаторов антидемпинговых мер, в том числе друг против друга (например, из 804 антидемпинговых расследований, возбужденных членами ВТО против Китая в 1995-2010 гг., 142 таких расследования инициировала Индия, 44 – Бразилия; из 373 расследований в отношении экспорта из Республики Корея 79 возбудили Индия и Китай и т.д.).

Если в мировой антидемпинговой практике, отражающей появление новых мощных коммерческих игроков в борьбе за рынки сбыта, применение мер в географическом разрезе достаточно диверсифицировано по странам и основным группам государств, то в случае использования компенсационных мер картина очень концентрированная и несбалансированная по группам стран.

Компенсационные меры применяются для устранения необоснованно полученных конкурентных преимуществ поставщиками той или иной страны в силу субсидирования их государством. Государственная поддержка становления новых отраслей и производств – важнейший инструмент промышленной политики динамичных развивающихся стран, направленный на повышение их конкурентоспособности в условиях жесткой международной конкуренции. Поэтому закономерно главными объектами компенсационных расследований и мер стали экспортные

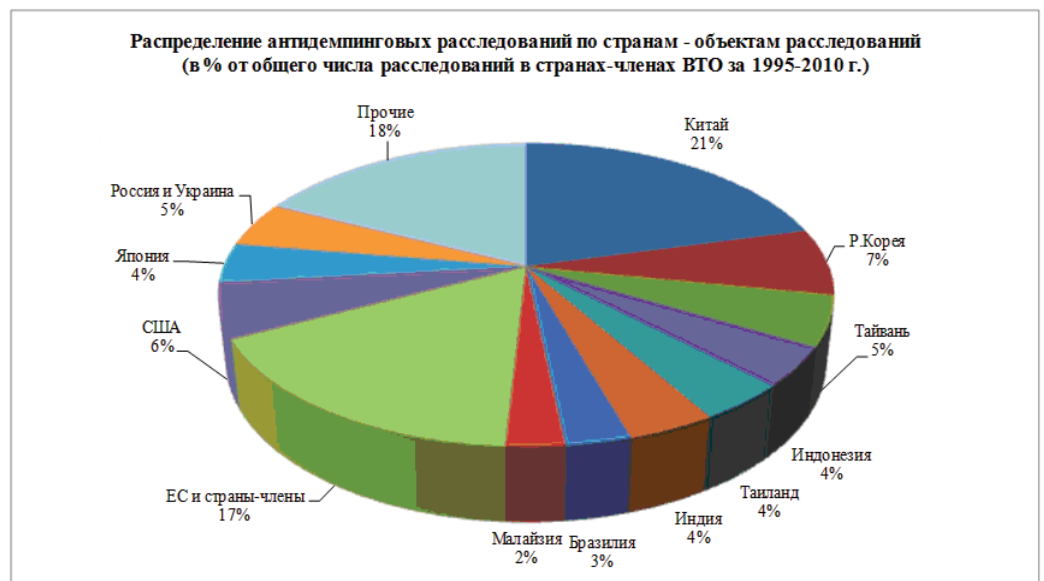
---

<sup>6</sup> WTO Statistics on anti-dumping (<http://www.wto.org>).



поставки из Индии и Китая – на них пришлось 36% всех инициированных расследований в связи с установлением фактов субсидирования членами ВТО в 1995-2010 гг.<sup>7</sup> Вместе с Республикой Корея, Индонезией, Таиландом, Тайванем, Малайзией, Бразилией и Аргентиной соответствующий показатель превышает 61%. В то же время среди инициаторов компенсационных расследований очевидно доминируют развитые страны, защищающие свои рынки от субсидируемого импорта. США, ЕС, Канада, Австралия и Новая Зеландия вместе возбудили свыше 80% всех таких расследований за 1995-2010 гг.

Рисунок 2



Источник: WTO Statistics on anti-dumping (<http://www.wto.org>).

Говоря о государственной поддержке промышленности в динамичных развивающихся странах, необходимо специально отметить предпринимаемые ими масштабные усилия в сфере поддержки экспорта. Государственная гарантийно-страховая и кредитная поддержка экспорта, в принципе, сегодня активно используется всеми ведущими странами, причем ее объемы растут даже в кризис (не случайно в 2009 г. был всплеск компенсационных расследований – 28 против в среднем менее

<sup>7</sup> WTO Statistics on countervailing measures (<http://www.wto.org>).

10 в 2004-2008 гг.).<sup>8</sup> Однако и в этой сфере все более значимым фактором становится растущая активность стран БРИКС, особенно Китая, который в сумме за 2006-2009 гг. потратил на цели государственной финансовой поддержки экспорта столько же, сколько семь ведущих развитых стран (членов Группы 8) вместе взятые (довел объемы такой поддержки до более 50 млрд долл. в 2008-2009 гг.).<sup>9</sup> Государственная финансовая поддержка экспорта сегодня играет ключевую роль в продвижении на внешние рынки многих видов сложной, капиталоемкой продукции, включая авиатехнику, технологическое комплектное оборудование, энергосиловое оборудование.

Таблица 2

**Объемы средне- и долгосрочной государственной  
гарантийно-страховой поддержки экспорта в различных странах  
(в млрд долл. США)**

Страны	2006	2007	2008	2009	2010
Канада	0,2	0,5	1,5	2,0	2,5
Франция	7,3	10,1	8,6	17,8	17,4
Германия	13,3	8,9	10,8	12,9	22,5
Италия	4,0	3,5	7,6	8,2	5,3
Япония	2,4	1,8	1,5	2,7	2,9
Великобритания	0,6	0,4	0,8	1,4	1,9
США	8,6	8,2	11,0	17,0	13,0
<i>Всего по «большой семерке»</i>	<i>36,3</i>	<i>33,4</i>	<i>41,8</i>	<i>62,0</i>	<i>65,4</i>
Бразилия	7,5	7,0	7,6	10,5	18,2
Китай	22,0	33,0	52,0	51,1	45,0
Индия	5,6	8,5	8,7	7,3	9,5
<i>Всего по Бразилии, Китаю, Индии</i>	<i>35,1</i>	<i>48,5</i>	<i>68,3</i>	<i>68,9</i>	<i>72,7</i>
<i>Бразилия, Китай, Индия в % к «большой семерке»</i>	<i>97%</i>	<i>145%</i>	<i>163%</i>	<i>111%</i>	<i>111%</i>

**Источник:** Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of U.S., June 2011, p.11.

По данным Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз), объединяющего государственные, полугосударственные и частные финансовые институты, сумма застрахованных и выданных членами союза средне- и долгосрочных экспортных кредитов в 2009 г. составила более 190 млрд долл. США, что почти вдвое превысило аналогичный показатель 2005 г.<sup>10</sup> В 2010

<sup>8</sup> Государства «большой семерки» в кризисном 2009 г., восполняя нехватку частного финансирования, увеличили объемы средне- и долгосрочной государственной финансовой поддержки экспорта в 1,5 раза по сравнению с 2008 г. и в 1,7 раза по сравнению со средним уровнем 2006-2008 гг.

<sup>9</sup> Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of U.S., June 2011, p.11.

<sup>10</sup> Berne Union Statistics (<http://berneunion.org.uk>).



г. этот показатель лишь ненамного снизился – до 173 млрд долл. Под влиянием обострения борьбы за рынки, для многих из которых характерны повышенные инвестиционные риски, из года в год увеличиваются объемы государственного страхования иностранных инвестиций, прежде всего, от политических рисков. В 2010 г. общая сумма таких операций составила 66 млрд долл. против 32 млрд долл. в 2005 г.

*Таблица 3*

**Объемы средне- и долгосрочного финансирования экспорта и инвестиций членами Бернского союза**  
(млрд долл. США)

Виды финансирования	Новое финансирование в 2005 г.	Новое финансирование в 2008 г.	Новое финансирование в 2009 г.	Новое финансирование в 2010 г.	Обязательства на конец 2010 г.
Средне- и долгосрочное страхование экспортных кредитов и прямое кредитование экспорта	104,2	153,3	190,6	173,1	581,3
Страхование иностранных инвестиций	32,0	58,5	49,3	65,8	186,6

**Источник:** Berne Union Statistics (<http://www.berneunion.org.uk>).

Для последнего времени стало характерно усиление конкуренции на рынке финансовых услуг для экспортеров. В принципе основные правила и ограничения в деятельности экспортных кредитных агентств – ЭКА (терминология, принятая для обозначения официальных институтов в сфере финансовой поддержки экспорта) прописаны в заключенном под эгидой ОЭСР Соглашении об условиях предоставления экспортных кредитов с государственной поддержкой и соблюдаются его участниками. Однако многие вопросы, – в частности, масштабы и интенсивность господдержки, охват и некоторые условия покрытия рисков, включение или невключение отдельных стран и видов рисков в схемы гарантирования и страхования, предельная величина иностранного вклада (foreign content) в стоимость поддерживаемого экспортного контракта и связанные с этим условия, степень при-



нения валютных рисков, требования к перевозчикам по контрактам с господдержкой и другие – не регулируются упомянутым Соглашением и оставляют широкое поле для конкуренции между ЭКА.

Особенно острой является конкуренция европейских ЭКА (Великобритании, Германии, Франции) и «Эксимбанка» США в сфере торговли гражданской авиатехникой (особенности данного рынка заставили страны-члены ОЭСР подписать специальное секторальное соглашение по условиям господдержки в этой области). Более активно продвижением отечественных крупногабаритных коммерческих самолетов – «боингов» на внешние рынки в 2010 г. занимался «Эксимбанк», принявший участие в финансировании свыше 50% зарубежных продаж. В то же время европейские ЭКА поддержали лишь 23% всех поставок «Аэробусов» за границу. В борьбе за рынки сбыта для «боингов» «Эксимбанк» предлагает выгодные условия финансирования, в том числе скидку с причитающейся ему премии для покупателей из стран, ратифицировавших Кейптаунскую конвенцию (по состоянию на начало 2011 г. – 15 государств, включая Анголу, Индонезию, Малайзию, Новую Зеландию, Нигерию, Пакистан, Сингапур, ЮАР).

Для успешного участия в международных тендерах большое значение имеют предлагаемые ЭКА уровни и условия покрытия рисков по иностранной составляющей экспортных контрактов и необходимым для их реализации местным расходам. Более высокий уровень поддержки созданной в третьих странах стоимости экспортного контракта позволяет привлечь к торгам наиболее эффективные, транснационализированные отечественные компании, а привлечение местных подрядчиков увеличивает шансы на выигрыш по итогам торгов. Одно из самых консервативных ЭКА – Департамент гарантирования экспортных кредитов Великобритании перед кризисом значительно повысил допустимый уровень иностранной составляющей – до 80% стоимости экспортного контракта в ответ на усиление международной конкуренции под влиянием глобализации.

Новые условия и императивы международной конкуренции привели в последнее десятилетие к существенному изменению мировой торгово-политической архитектуры. Значительное увеличение числа участников ВТО породило пока непреодолимые сложности в согласовании позиций и расширенной повестки ВТО, до сих пор буксует Дохийский раунд многосторонних торговых переговоров. В этой ситуации для обеспечения благоприятных условий деятельности и получения преимуществ на глобальном рынке все развитые и наиболее динамичные развивающиеся страны сделали приоритетом своей торговой политики заключение разнообразных по содержанию, но одинаковых по своей конкурентной сути преференциальных торговых соглашений с партнерами. Это явление получило название «конкурентной либерализации», ставшей наиболее характерным феноменом мировой торговой политики начала XXI века.



За весь период существования ГАТТ (1948-1994 гг.) эта организация получила от стран-членов заявления о 123 региональных торговых соглашениях – РТС (относящихся к торговле товарами), тогда как еще около 370 нотификаций о заключении РТС (во многих случаях выходящих далеко за рамки регулирования торговли товарами) поступило уже после старта работы ВТО в 1995 г.<sup>11</sup> При этом в кризисные 2008-2009 гг. в ВТО было заявлено о 75 новых РТС. Общее число нотифицированных в ВТО РТС к сентябрю 2011 г. приблизилось к 500, из которых 310 составляли действующие РТС (на 31 декабря 2008 г. число действующих РТС равнялось 230). Еще порядка 40 РТС в рамках процедуры раннего уведомления ВТО находятся в стадии переговоров или подписаны, но не вступили в силу.

Примерно 40% всех нотифицированных в ВТО и вступивших в силу РТС заключено при участии ведущих развитых стран и их объединений – ЕС, ЕАСТ, США и Японии (причем США и Япония сравнительно недавно стали заметными игроками на поле регионализма). Среди других стран безусловными лидерами на поле регионализма являются Сингапур и Чили, последовательно проводящие политику открытой экономики. Высокую активность по заключению РТС проявляют Мексика, Турция, Индия, Китай Таиланд, Малайзия, Филиппины, Республика Корея, Израиль и целый ряд других государств.

В контексте данной статьи важно отметить три особенности современных РТС.

Во-первых, это уже не столько региональные, сколько межрегиональные и трансконтинентальные РТС, призванные соответствовать эпохе глобальной конкуренции.

Во-вторых, растущая часть новых РТС приходится на соглашения с участием региональных объединений в качестве одной из сторон, появился уже целый ряд многосторонних РТС. Характерный пример последних – активно формируемое Транс-Тихоокеанское партнерство, объединяющее на сегодняшний день США и восемь других стран АТР. Очень настойчиво приглашают в это партнерство Японию, проявляют интерес Канада, Таиланд, ряд других стран. Транс-Тихоокеанское партнерство в его нынешнем виде все более становится примером острой конкуренции за лидерство в региональной и глобальной торговой политике, отражает желание США взять торгово-политический реванш, получить решающие преимущества при доступе на перспективные рынки для национальных ТНК, чтобы частично компенсировать ухудшение общеэкономических позиций страны. Нетрудно заметить, что формирование Транс-Тихоокеанского партнерства расшатывает другие интеграционные и проинтеграционные конструкции в регионе АТР.

В-третьих, РТС трех-четырех последних лет – это все больше соглашения именно интеграционного типа, не ограничивающиеся созданием зоны свободной торговли товарами, а охватывающие вопросы торговли услугами, обмена инвести-

---

<sup>11</sup> Regional Trade Agreements: Facts and Figures (<http://www.wto.org>).

циями и рабочей силой, охраны интеллектуальной собственности, таможенного, технического, санитарного и фитосанитарного регулирования, конкурентной политики, доступа к рынку госзакупок, кооперации, урегулирования споров, др. За период с начала 2008 г. по сентябрь 2011 г. более 60% всех вступивших в силу РТС относились к указанной выше категории. В целом на сентябрь 2011 г. доля подобных проинтеграционных РТС в общем числе «физически» существующих РТС составила 42%.<sup>12</sup>

Рисунок 3

### Транс-Тихоокеанское партнерство: «Троянский конь» США в АТР?



С усложнением РТС и наполнением их элементами общего рынка, что полностью отвечает интересам ТНК, обеспечивает экономию на масштабе и ряд других выгод, связано еще одно очень емкое конкурентное проявление в мировой торговой политике – появление конкурирующих между собой «семейств» РТС (об этом, в частности, говорится в Докладе ВТО о мировой торговле за 2011 г.). Сегодня можно четко идентифицировать два «семейства» РТС, возглавляемые соот-

<sup>12</sup> WTO Regional Trade Agreements Information System (<http://www.rtais.wto.org>).

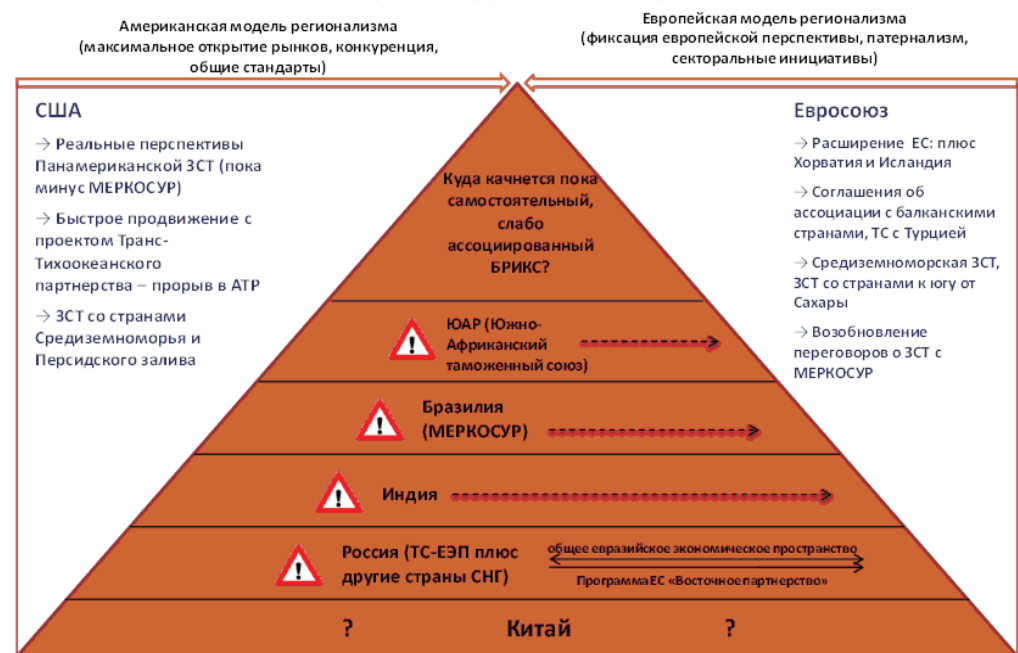


ответственно США и Евросоюзом. Пока эти «семейства» на карте мировой торговой политики слабо пересекаются, но в дальнейшем неизбежно их пересечение в ряде регионов в борьбе за рынки, что может только повысить градус международной конкуренции.

Кроме ведомых США и ЕС «семейств» РТС, другие «семейства» пока не реализовались или очень тесно связаны с двумя вышеупомянутыми «семействами». Из стран БРИКС более или менее успешно строят свои преференциальные зоны и интеграционные объединения Россия, Бразилия и ЮАР, но пока это трудно назвать «семействами», поскольку создание договорно-правовой базы еще не завершено, и очень сильный прессинг оказывается со стороны расширяющихся «семейств» США и Евросоюза (в качестве примера можно привести активную деятельность ЕС в рамках политики «Восточного партнерства», направленной на втягивание в орбиту экономических интересов Евросоюза в формате ассоциированного членства шести постсоветских республик – Украины, Белоруссии, Молдавии, Азербайджана, Армении и Грузии).

Рисунок 4

### Конкурентный регионализм: торгово-политический реванш США, шанс для Европы, трудный выбор для БРИКС



Продолжая тему межгосударственной конкуренции в эпоху глобализации, нельзя не остановиться на конкуренции, использующей инструментарий валютно-финансовой сферы.

Одна из остроконфликтных тем в современных межгосударственных отношениях – валютный протекционизм, применяющий курсовую политику в качестве инструмента повышения конкурентоспособности национального экспорта и сдерживания импорта. Эффективность валютного протекционизма с точки зрения обозначенных задач может быть на порядок выше, чем классических торгово-политических инструментов. В последнее время в зоне критики находится Китай, которые развитые страны обвиняют в поддержании заниженного курса юаня. Однако и развитые страны достаточно активно используют стимулирующий потенциал курсовой политики.

Еще один пример конкуренции, лежащий в финансовой сфере, это использование регулирующего воздействия государства на функционирование товарных и фондовых бирж, позволяющее сдерживать рост товарных цен и, тем самым, повышать конкурентоспособность национальных производителей. Так, после принятия закона Додда-Франка в США в конце 2010 г., направленного на упорядочение, повышение транспарентности биржевых операций и снижение возможностей для спекуляций, разница между ценой торгуемой в США нефти сорта Западно-Техасская средняя и ценой торгуемой в Европе нефти сорта Brent достигла существенных значений, чего не наблюдалось раньше. В результате нефть на американском рынке стоит заметно меньше, чем на европейском (по состоянию на конец сентября 2011 г. разница в цене упомянутых сортов составляла более 26 долларов, или 26%).

Рассмотренные выше новые тенденции и направления в сфере международной конкуренции, порожденные структурными сдвигами в мировом хозяйстве, ускорением НТП и глобальным кризисом, позволяют сделать три главных вывода. Во-первых, межгосударственная конкуренция заметно усилилась в начале XXI века, стала более агрессивной и разнообразной в своих проявлениях. Во-вторых, роль государства в обеспечении достойных позиций страны в международной конкуренции также существенно возросла. Этим активно пользуются все ведущие страны, но наибольшее значение имеет государство как фактор эффективного позиционирования и продвижения интересов на глобальном рынке для стран БРИКС. В-третьих, России предстоит предпринять системные усилия по укреплению национальной конкурентоспособности, чтобы обеспечить свои интересы в усложняющейся и быстро меняющейся глобальной экономической и торгово-политической конфигурации.



**БИБЛИОГРАФИЯ:**

1. Лисоволик Я.Д. Конкурентная Россия в мире конкурентной либерализации. – М.: «Экономика», 2007 – 446 с.
2. Мармашова С.П. Международная конкуренция. – М.: Академия управления, 2010 – 157 с.
3. Портер М. Конкуренция. – М.: «Вильямс», 2006 – 608 с.
4. Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of U.S., June 2011 – 166 p.
5. World Trade Report 2011 / The WTO and the preferential trade agreements. From co-existence to coherence. – WTO, July 2011 – 256 p.

.....  
**Джибути готова предоставить налоговые послабления российским компаниям**

Республика Джибути готова предоставить различные послабления, в том числе и в налоговой сфере, для российских компаний, выходящих на рынок этой африканской страны, сказал сегодня в Москве министр иностранных дел и международного сотрудничества Мохаммед Али Юсуф.

"Мы рады, что многие российские компании уже пришли на джибутийский рынок, одна из них - "Газпром", и готовы предоставить все возможные послабления в налоговой сфере компаниям, которые еще придут в нашу страну", - сказал министр на совместной пресс-конференции с главой МИД РФ С. Лавровым.

По словам Али Юсуфа, "Газпром" "собирается расширять бизнес" в Джибути", "и другие компании, выходящие на джибутийский рынок, также получают от правительства послабления и налоговые скидки", которые станут "привлекательным козырем" для развития бизнеса.

Он также сообщил, что в рамках визита в РФ будет проведено несколько встреч с представителями российской Торгово-промышленной палаты и других бизнес структур, которые заинтересованы в развитии делового партнерства.

"Мы заинтересованы в развитии всех областей сотрудничества и приветствуем приход российских компаний на наш рынок", - сказал Али Юсуф.

Сергей Лавров выступил за укрепление экономического фундамента отношений между Россией и Джибути.

"Здесь есть достаточно перспективные сферы сотрудничества", - отметил российский министр.

Визит министра иностранных дел и международного сотрудничества Джибути в Москву - первый визит такого уровня в истории российско-джибутийских отношений.

.....