САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СЕЛЕЗНЕВА Елизавета Игоревна

**ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СТРАТЕГИЯ США НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВВ.**

**U.S. FOREIGN TRADE STRATEGY AT THE TURN OF 20TH-21ST CENTURIES**

Выпускная бакалаврская квалификационная работа

по направлению 031900 «Международные отношения»

Научный руководитель –

кандидат исторических наук,

старший преподаватель кафедры американских исследований

Минкова К. В.

Студент:

Научный руководитель:

Санкт-Петербург

2017

**Содержание**

Введение……………………………………………………………………………………...…..3

Глава I. Теоретические основы формирования внешнеторговой стратегии государства....11

 1.1. Классические и современные теории международной торговли…………….…11

1.2. Противостояние либерального и протекционистского направления в торговле. Дилемма «либерализм-протекционизм» в торговле…………………………………21

Глава II. Торговая политика США во второй половине XX в. и истоки формирования их современной торговой политики...………………........……………………………....28

 2.1. Курс на либерализацию внешней торговли……………………………………...28

2.2. Усиление протекционистских воззрений во внешнеторговой стратегии США в 1970-е гг. и стремление к либерализации в 1980-е гг. ………………………............37

Глава III. Торговая политика США на различных уровнях на рубеже XX-XXI вв. ………………………………………………………………………………….………..47

3.1. Стратегия США в отношении многосторонней торговли на рубеже XX-XXI вв. (на примере ВТО)………………..………………………………..……………………48

3.2. Стратегия США на региональном уровне (на примере НАФТА)……………………………………………….………………………………...66

3.3. Внешнеторговая стратегия США на двустороннем уровне. Торговые отношения с Россией 1991–2016 гг. …………………………………………….…….77

Заключение………………………………………………………………………………….…..89

Библиографический список……………………………………………………………………94

**Введение**

Актуальность выбранной темы не вызывает сомнения. Торговля представляет собой исторически первую и наиболее развитую форму экономических отношений. Темп роста мировой торговли феноменально высок. Так, около 150 лет назад средний объем мировой торговли представлял чуть менее 2 млрд. долл., что составляло только 2,34 долл. на душу населения; к 1900 г. он увеличился в 10 раз и составил 20 млрд. долл. и 13 долл. на душу населения[[1]](#footnote-1), причем нельзя забывать, что одновременно происходил рост населения. В период с 1900 г. до начала Первой мировой войны объем мировой торговли уже составил 40 млрд. долл.[[2]](#footnote-2), что обозначало увеличение в 2 раза. К 1929 г. средний объем мировой торговли стал равен более 67 млрд. долл., что составило 35 долл. на душу населения[[3]](#footnote-3). На современном этапе объем мировой торговли составляет около 33 трлн. долл.[[4]](#footnote-4) Как видим, международная торговля демонстрирует стремительный рост. Более того, в последние десятилетия столь значительному увеличению темпов роста мировой торговли способствовала глобализация. Известно, что глобализация выступила в качестве катализатора многих экономических, социальных и политических процессов, что заставило государства пересмотреть свое положение в мире. Безусловно, это включает и торговую сферу отношений. Под воздействием внутренних и внешних факторов торговая стратегия государства постоянно подвергается изменениям. Поэтому рассмотрение теоретических основ формирования внешнеторговой стратегии представляет большой научный интерес.

В конце XX в. принципы рыночной экономики одержали победу над принципами командно–административной экономики ввиду коллапса системы социалистического мироустройства. Вследствие этого Соединенные Штаты Америки оказались единственным мировым лидером не только в экономике, но и в других сферах. Однако в начале XXI в. появилось мнение, что позиции Соединенных Штатов стали ослабевать ввиду увеличивающейся конкуренции со стороны развивающихся стран и замедления темпов экономического роста в США[[5]](#footnote-5).

Тем не менее, США остаются мировым экономическим лидером и архитектором существующей системы мировой торговли. Любые изменения во внешнеторговой стратегии США могут отразиться на состоянии глобальной системы торговли. В то же время появление новых тенденций в международной торговле также способно повлиять на внешнеторговую стратегию США, что свидетельствует об их взаимосвязи.

Следует подчеркнуть, что внешнеторговая стратегия США представляет собой предмет активных дискуссий и политической борьбы. Несмотря на общую либеральную направленность торговой политики США, в Соединенных Штатах существуют и остаются крайне влиятельными протекционистские силы, склонные видеть в либерализации международной торговли угрозу не только для благосостояния страны, но и для международной стабильности. Внутри страны постоянно происходит столкновение протекционистских и либеральных сил. При формировании внешнеторговой стратегии администрация президента США, в ведении которой внешнеторговая политика находится с 1934 г., вынуждена принимать во внимание интересы этих групп.

Кроме того, в рассматриваемый период времени участникам многосторонних торговых переговоров удалось достичь компромисса относительно создания международного надгосударственного института, регулирующего вопросы многосторонней торговли, в чем Соединенные Штаты сыграли важнейшую роль. Появление Всемирной торговой организации (ВТО) стало олицетворением признания необходимости либерализации международной торговли. Однако в действительности эта либерализация протекала с некоторыми оговорками, которые имели явно протекционистскую направленность. Ввиду своеобразного противостояния либеральных и протекционистских принципов в торговых отношениях дальнейшее углубление международных торговых связей представляется маловероятным, о чем свидетельствует все еще не завершенный Дохийский раунд торговых переговоров в рамках ВТО.

На рубеже XX–XXI вв. США начали заключать двусторонние соглашения о свободной торговле, а также создавать региональные зоны свободной торговли, самой крупной из которых в настоящее время считается Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Хотя эти соглашения свидетельствуют о стремлении к либерализации торговых отношений, некоторые исследователи считают, что в этих соглашениях прослеживается дискриминация тех, кто в них не входит[[6]](#footnote-6). Кроме того, ряд специалистов полагает, что либерализация международной торговли является скорее политическим проектом, нежели инструментом экономического процветания[[7]](#footnote-7).

Изменения, происходившие во внешнеторговой стратегии США на рубеже XX-XXI вв., представляют большой научный интерес. Для исследования этих изменений автором была поставлена следующая цель: выявить основные особенности внешнеторговой стратегии США на рубеже XX-XXI вв. и выяснить степень реализованности данной стратегии в законодательной базе США.

Для достижения поставленной цели были выдвинуты следующие задачи:

1. проанализировать классические и современные теории международной торговли;
2. рассмотреть протекционизм и либерализм как главные концепции внешнеторговой политики;
3. проследить появление новых сторон во внешнеторговой стратегии США во второй половине XX в.;
4. проанализировать позицию США на Уругвайском раунде ГАТТ, в том числе позицию относительно создания ВТО;
5. оценить эффективность реализации стратегии внешней торговли США на многостороннем уровне (на примере ВТО) ;
6. рассмотреть реализацию внешнеторговой стратегии США на региональном уровне в рассматриваемый период (на примере НАФТА);
7. проследить реализацию внешнеторговой стратегии США на двустороннем уровне (на примере эволюции их торговых отношений с Россией в 1991–2016 гг.).

Объектом настоящего исследования является внешняя политика США в области международной торговли на рубеже XX–XXI вв.

Предметом настоящего исследования является либерализация внешнеторговой стратегии США в указанный период и ее имплементация на многостороннем, региональном и двустороннем уровне.

Хронологические рамки работы охватывают конец ХХ и начало XXI вв., однако мы были вынуждены обратиться и к более ранним периодам, поскольку истоки формирования рассматриваемой нами внешнеторговой стратегии США относятся еще к довоенной эпохе. Кроме того, некоторые теории международной торговли, актуальность которых для сегодняшней внешнеторговой политики США по-прежнему велика, были сформулированы задолго до начала рассматриваемого периода.

Методологическая основа исследования

При анализе теоретических основ формирования внешнеторговой стратегии мы использовали исторический метод, с помощью которого удалось проследить эволюцию теорий международной торговли и их связь с формированием государственной стратегии внешней торговли. При рассмотрении противостояния либеральной и протекционистской концепций внешней торговли был использован метод компаративного анализа. Кроме того, при определении положительных и отрицательных последствий применения протекционистских и либеральных мер мы опирались на структурно-функциональный подход.

При исследовании внешнеторговой стратегии США автором были выделены три уровня анализа, что свидетельствует о применении комплексного подхода. В данной работе были использованы методы системного анализа, а также ряд типологических методик.

Для реализации поставленной цели был проанализирован широкий спектр источников и литературы. При исследовании исторической основы формирования внешнеторговой стратегии США был проведен анализ ряда законодательных актов США, посвященных регулированию торговых отношений: Закона о взаимных торговых соглашениях 1934 г.[[8]](#footnote-8), Закона о расширении торговли 1962 г.[[9]](#footnote-9), Закона о торговой реформе 1974 г.[[10]](#footnote-10) и др. Официальные документы представителей администрации президентов Г. Трумэна[[11]](#footnote-11), Д. Эйзенхауэра[[12]](#footnote-12), Дж. Кеннеди[[13]](#footnote-13) и др. заслуживают отдельного внимания.

В основной части настоящего исследования среди источников важное место занимают отчеты президента США[[14]](#footnote-14), посвященные итогам внешнеторговой деятельности Соединенных Штатов и формированию новой торговой повестки, доклады торгового представителя США, в которых представлены стратегические цели внешнеторговой деятельности Соединенных Штатов. Кроме того, особый интерес представил анализ торговых законов США: Всеобъемлющего закона о торговле и конкурентоспособности США 1988 г.[[15]](#footnote-15), Закон о торговле 2002 г.[[16]](#footnote-16), Закон о торговых приоритетах и отчетности в торговле 2015 г.[[17]](#footnote-17) и др. Для выявления особенностей внешнеторговой стратегии США на многостороннем уровне был осуществлен анализ официальных документов ВТО, в частности, финальных соглашений[[18]](#footnote-18), заключенных в результате многосторонних торговых переговоров, а также докладов Секретариата ВТО[[19]](#footnote-19) и докладов правительства США[[20]](#footnote-20), посвященных деятельности Соединенных Штатов в ВТО. Для анализа стратегии внешней торговой стратегии США в рамках НАФТА были рассмотрены отчеты торгового представителя США[[21]](#footnote-21), посвященные результатам работы НАФТА и степени имплементации положений Соглашения. В этой связи нельзя не упомянуть о докладе Центра исследований Конгресса США[[22]](#footnote-22), посвященному НАФТА и опубликованному в феврале 2017 г. Этот доклад содержит последствия деятельности НАФТА для каждой стороны Соглашения, а также спорные вопросы между Канадой, США и Мексикой. При исследовании торговых отношений с Россией были проанализированы двусторонние соглашения, а также законодательные инициативы сторон. Особого внимания заслуживает закон США от 2012 г.[[23]](#footnote-23), который предоставил России режим наибольшего благоприятствования в торговле, но одновременно включил акт Магнитского, который компенсировал действие поправки Джексона – Вэника, ограничивавшей развитие российско–американской торговли в течение долгого времени.

При анализе классических и современных теорий были использованы научные труды английских, американских, а также французских исследователей, причем как современных, так и ученых XVIII–XIX вв. (А. Смита, Д. Рикардо и др.)[[24]](#footnote-24) Кроме того, были изучены работы российских исследователей, посвященных анализу теоретических основ формирования внешнеторговой стратегии государства. Важное место среди этих работ заняла монография Минковой К. В. «Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО»[[25]](#footnote-25), в которой представлен фундаментальный анализ развития системы мировой торговли. При анализе т.н. дилеммы «протекционизм–либерализм» были проанализированы работы как российских, так и зарубежных авторов. Более того, были представлены противоположные точки зрения относительно преимуществ и недостатков использования либеральных или протекционистских мер во внешней торговле.

При рассмотрении истории формирования внешнеторговой стратегии США с 1934 г. и реализации внешнеторговой стратегии на рубеже XX–XXI вв. были использованы научные труды американских исследователей. Необходимо упомянуть коллективную монографию американских ученых С. Кохена, Дж. Пола и Р. Блокера «Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues»[[26]](#footnote-26), которая представляет всеобъемлющий анализ американской торговой политики. Также заслуживает внимания работа Н. Чоурева «Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization»[[27]](#footnote-27), Э. Каплана «American Trade Policy, 1923–1995»[[28]](#footnote-28), А. Дэстлера «American Trade Politics»[[29]](#footnote-29) и др., в которых прослеживается эволюция взглядов американской элиты на внешнеторговую деятельность. Кроме того, в настоящей работе используются аналитические статьи мозговых центров и авторитетных изданий США и других стран, особое место среди которых занимают публикации Foreign Affairs, Council on Foreign Relations, The Economist, The Quarterly Journal of Economics, Royal Institute of International Affairs, International Studies Quarterly и др. В российском научном дискурсе данный вопрос недостаточно исследован, однако журналах «США–Канада: экономика, политика, культура»[[30]](#footnote-30), «Международные отношения и мировая экономика»[[31]](#footnote-31), «Российский внешнеэкономический вестник»[[32]](#footnote-32) на протяжении ряда лет печатались материалы, освещающие некоторые аспекты настоящего исследования.

При оценке результатов деятельности США в НАФТА немаловажную роль сыграли материалы конференции по случаю двадцатилетия НАФТА, проведенной в 2014 г. в Стэндфорде, США. В результате этой конференции был выпущен сборник «NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement’s Achievements and Challenges»[[33]](#footnote-33). Выступления спикеров данной конференции позволяют проследить изменения, которые привнесло НАФТА, а также насколько эти изменения далеки от ожидаемых результатов.

При рассмотрении развития российско-американских торговых отношений в 1991–2016 гг. помимо анализа работ американских исследователей и журналистов особое внимание также уделялось публикациям российских специалистов в данной области. Так, особую важность представили статьи Давыдова А. Ю. «Российско-американские торгово-экономические связи: потенциал «перезагрузки»[[34]](#footnote-34) и «Проблемы и ограничения российско-американских экономических отношений»[[35]](#footnote-35) в журнале «США–Канада: экономика, политика, культура».

 Научная новизна

Зачастую анализ внешнеторговой стратегии США сводится к рассмотрению формирования торговой политики США на государственном уровне с учетом позиций общественных групп давления, а также внешнеторговой деятельности США на многостороннем уровне, т.е. в рамках ГАТТ/ВТО. Настоящее исследование представляет комплексный анализ внешнеторговой стратегии США на всех уровнях развития торговых отношений. Наряду с этим данная работа содержит анализ теоретических основ формирования внешнеторговой политики, в том числе либерального и протекционистского направления в торговле, что позволило определить концептуальное наполнение внешнеторговой стратегии США.

Анализ стратегии США в торговле с Россией был апробирован в статье «Российско–американские торговые отношения 1991–2016 гг.»[[36]](#footnote-36) в соавторстве с К.В. Минковой.

 Кроме того, представляется необходимым упомянуть, что автор настоящего исследования проходила стажировку в университете Sciences Po во Франции, где прослушала курс по экономической истории. В рамках данного курса были изучены вопросы теорий международной торговли, а также отдельный блок этого курса был посвящен формированию внешнеэкономической политики США, где особое внимание было уделено внешнеторговой стратегии США.

Специфика проблемы и ее многоплановость обусловили структуру работы, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка источников и литературы.

**Глава I**

**Теоретические основы формирования внешнеторговой стратегии государства**

1.1. Классические и современные теории международной торговли

Формирование мирового рынка началось еще в конце XV в., толчком этому послужили великие географические открытия[[37]](#footnote-37). В XVII–XVIII вв. происходила интенсификация торговли, чему способствовало начало промышленной революции в Англии, а еще ранее подписание Вестфальских мирных договоров 1648 г., которые обозначили появление национальных государств и привели зарождению концепции баланса сил. Более того, в XVII веке активизировался процесс монополизации международной торговли частными организациями, действующими на основе выданной государством лицензии[[38]](#footnote-38). К середине XVII столетия важное место среди этих компаний занимали Ост–Индская компания, Английский банк, голландские Вест–Индская и Ост–Индская компании и т.д.[[39]](#footnote-39)

Именно концепция баланса сил дала начало теории торгового баланса, которая, в свою очередь, стала первым идейным проявлением меркантилистской школы экономической мысли. Данная теория утверждала, что благосостояние одного государства может увеличиться только за счет благосостояния другого, причем благосостояние государства воспринималось меркантилистами как залог могущества первого. Меркантилисты утверждали, что накопление богатства происходит преимущественно в процессе внешней торговли[[40]](#footnote-40), поэтому необходимым условием для реализации этой цели представлялось поощрение экспорта и жесткое ограничение импорта. Данная политика характеризуется использованием жестких протекционистских мер: введение таможенных пошлин, различных форм нетарифных барьеров (эмбарго, квотирование и т.д.), а также субсидирование национальных производителей и т.д. Таким образом, политика меркантилизма, ставя во главу угла могущество государства, которое может быть обеспечено внешней торговлей, действовала по принципу «разори соседа»[[41]](#footnote-41): расширение собственного экспорта, но жесткое ограничение импорта. Учитывая тот факт, что меркантилизм был доминирующим идейным течением экономической мысли в XVII в., этой политике следовало большинство государств. Поэтому главный принцип меркантилизма «разори соседа» был причиной многих военных столкновений.

Идей меркантилизма придерживались представители различных институтов: государственные деятели – ярким представителем меркантилизма был французский государственный деятель Жан Батист–Кольбер, который, по сути, возглавлял правительство Людовика XIV и который заложил основу французской колониальной империи; а также руководители торговых компаний, действовавшие в фарватере политики государства, которое они представляли. Ярким представителем этих организаций был директор Британской Ост–Индской компании Томас Ман, написавший трактат «Богатство Англии во внешней торговле», в котором утверждалось, что международная торговля представляется самым простым способом для достижения благосостояния[[42]](#footnote-42).

Позже меркантилизм подвергся серьезному критическому анализу. Первым критиком меркантилизма принято считать Адама Смита, который писал, что вдохновителем меркантилистской системы «не были <…> потребители, интересы которых были оставлены совершено без внимания; то были производители, об интересах которых так старательно позаботились; и среди последних главными действующими лицами явились наши купцы и владельцы мануфактур»[[43]](#footnote-43). А. Смит предположил, что во внешней торговле выигрывают оба участника (идея win–win), т.е. выигрыш одного государства автоматически не ведет к проигрышу другого. В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованной в 1776 г., А. Смит доказывал этот тезис на основе разработанной им теории абсолютных преимуществ. Данная теория означала, что каждое государство как в экспорте, так и в импорте имеет абсолютное преимущество: «если другая страна может дать нам товар по более низкой цене, чем наша собственная, лучше купить его за те деньги, которые наша страна получит за товар, в производстве которого мы обладаем некоторым преимуществом»[[44]](#footnote-44). Таким образом, международная торговля выгодна для двух стран тогда, когда каждая из них экспортирует тот товар, в производстве которого она имеет абсолютное преимущество – т.е. при производстве которого издержки меньше, – и импортирует тот товар, который с наименьшими издержками производит страна–партнер[[45]](#footnote-45). Таким образом, теория А. Смита стала первой комплексной концепцией либеральной экономической мысли и исходным этапом в развитии классической теории международной торговли[[46]](#footnote-46).

Следует отметить, однако, что Адам Смит был не первым представителем идеи либерализации торговли. За несколько лет до появления теории А. Смита во Франции появилось идейное течение физиократов – группы французских мыслителей во главе с Франсуа Кёнэ. Физиократы выступали за снижение таможенных пошлин и поддерживали идею свободной торговли[[47]](#footnote-47), тем самым зарождая движение «фритрейдерства». Франсуа Кёнэ со своими сподвижниками противостоял идеям меркантилизма – в случае Франции, кольберизма, – настаивая на их неэффективности и убеждая, что процветание государства может обеспечить только свобода торговли[[48]](#footnote-48). Более того, Ф. Кёнэ утверждал, что товарообмен способствует поддержанию устойчивых цен[[49]](#footnote-49), а также, говоря современным языком, обеспечивает продовольственную безопасность[[50]](#footnote-50). Некоторые ученые полагают, что Ф. Кёнэ является основателем политической экономии, без исследований которого не появилось бы работ А. Смита[[51]](#footnote-51). На наш взгляд, данная точка зрения не совсем верна: физиократы в своих работах отдавали приоритет развитию сельского хозяйства, оставляя торговле второстепенную роль, и ввиду этого рассматривали землю только в качестве фактора производства. В то же время нельзя отрицать, что взгляды Ф. Кёнэ все же оказали некоторое влияние на «творца политической экономии» Адама Смита[[52]](#footnote-52).

Несмотря на либеральную направленность теории А. Смита, ученый допускал необходимость введения протекционистских мер по отношению к иностранным товарам. Примером тому служит одобрение А. Смитом Навигационного акта 1651 г., который предоставлял английскому судоходству монополию на торговлю, тем самым фактически полностью запрещая ведение торговли товарами, прибывавшими на иностранных судах. Сочетание либеральных и протекционистских идей кажется парадоксальным, но, как утверждал немецкий экономист Герберт Верго, политика свободной торговли и протекционизм не являются взаимоисключающими, так как реализация обеих концепций выгодна для государства[[53]](#footnote-53).

Дальнейшее развитие теория абсолютных преимуществ А. Смита приобрела во взглядах Дэвида Рикардо. В своей работе «Принципы политической экономии и налогообложения», опубликованной в 1817 году, доказывая необходимость развития международной торговли, Д. Рикардо писал: «Внешняя торговля выгодна государству тем, что она увеличивает количество и разнообразие объектов, на которых можно заработать, а также предоставляет возможность для накопления капитала…»[[54]](#footnote-54). На этом предположении английский экономист развивал теорию сравнительных преимуществ. В качестве примера он рассматривал торговлю между Англией и Португалией. Португалии для производства вина требовался труд 80 человек в год, а для производства одежды – 90 человек в год. Англии для производства вина требовался труд 120 человек, а для одежды – 100 человек. Таким образом, Англии представлялось выгодным производить одежду и экспортировать ее в обмен на вино, которое было выгодно производить Португалии[[55]](#footnote-55). Гипотетически, Португалия могла бы производить и продавать и вино, и одежду, но представлялось более благоприятным сосредоточить капитал и труд в одной отрасли – на производстве вина, нежели направлять капитал на производство одежды, которое менее выгодно. Таким образом, Д. Рикардо предлагал каждому государству определить свою специализацию на той отрасли, в которой оно имеет сравнительное преимущество. Более того, данная теория предлагала развитие торговли на основе разделения труда, что приносило выгоду всем ее участникам. Развивая теорию Д. Рикардо, Джон Стюарт Милль утверждал, что международная торговля ведет к взаимозависимости государств, причем «эта зависимость может стать движущей силой мира»[[56]](#footnote-56). Однако в своем исследовании международной торговли Дж. С. Милль шагнул несколько вперед, введя понятие спроса. Так, Дж. С. Милль утверждал, что для получения выгоды от внешней торговли государству необходимо поддерживать спрос на товар, на котором оно специализируется. В противном случае схожий товар может быть приобретен у другого государства. Тем самым Дж. С. Милль развил теорию Д. Рикардо, которая рассматривала торговлю только между двумя странами. Кроме того, теория Рикардо представлялась несколько ограниченной еще и по причине того, что она не разъясняла причин возникновения у определенной страны сравнительного преимущества в производстве определенного товара. Другими словами, теория не объясняла различий в сравнительных издержках между государствами[[57]](#footnote-57).

Причины данных различий пытались объяснить шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин в 30-е годы XX в. Экономисты исходили из предположения, что все страны в разном количестве наделены факторами производства – трудом, землей и капиталом. Согласно разработанной ими теории, получившей в дальнейшем название теория Хекшер–Олина, государство должно экспортировать те товары, для производство которых имеется избыток факторов, и импортировать те, для производство которых этих факторов недостаточно. Э. Хекшер и Б. Олин разработали так называемую «двойную модель»: две страны, два товара и два фактора производства. В качестве факторов производства они выделили, прежде всего, труд и капитал[[58]](#footnote-58). Таким образом, если в государстве наблюдается избыток капитала, то оно должно экспортировать капиталоемкие товары и импортировать трудоемкие, а если же страна обладает избытком рабочей силы, то ей следует экспортировать трудоемкие товары и импортировать капиталоемкие[[59]](#footnote-59). Модель Хекшера–Олина быстро стала популярной среди экономистов. Следует отметить, что американский экономист П. Самуэльсон дополнил теорию Хекшера–Олина. Он доказал, что международная торговля способствует выравниванию цен факторов производства: цена того фактора производства, который имеется в изобилии, будет сначала относительно низкой, а затем – в процессе торговли – начнет повышаться. Противоположная ситуация происходит с ценой на тот фактор производства, который находится в избытке: вначале цена высока, но в результате торговли она снижается. Так, специализация страны на производстве капиталоемких товаров приводит к перемещению капитала в экспортные отрасли, в результате чего растет его цена (процент на капитал)[[60]](#footnote-60). Специализация другой страны на производстве и экспорте трудоемких товаров ведет к перемещению трудовых ресурсов в эти отрасли, вследствие чего цена на них (заработная плата) растет[[61]](#footnote-61). В соответствии с данной моделью, обе категории стран постепенно теряют свои первичные преимущества, нивелируя тем самым свое развитие. Однако согласно мнению В.Л. Сельцовского, выравнивание цен на факторы производства способствует поиску новых экспортных отраслей, их проникновение в систему международного разделения труда с учетом вновь возникших сравнительных преимуществ[[62]](#footnote-62). Безусловно, это стимулирует развитие международной торговли.

Необходимо отметить, что международная торговля – вследствие своего влияния на изменение цен на факторы производства – перераспределяет доходы внутри страны. Эта идея была разработана В. Столпером, П. Самуэльсоном и Р. Джонсоном. Так, теорема Столпера–Самуэльсона–Джонса указывала, что в результате международной торговли увеличиваются доходы владельца фактора производства, специфического для экспортных отраслей, и уменьшаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом[[63]](#footnote-63). Данное перераспределение отражается и на политической сфере. Согласно наблюдениям Р. Рогоуски, владельцы того фактора производства, который имеется в изобилии и цена на который растет в результате торговли, лоббируют либерализацию торговли, а те, кто владеет фактором, находящимся в избытке и уменьшающимся в цене, выступают за введение ограничений в торговле, т.е. лоббируют проведение протекционистской политики[[64]](#footnote-64). Данные наблюдения значительно обогатили теорию Хекшера–Олина, позволили рассматривать международную торговлю как важный политический фактор и представили более широкий взгляд на международные торговые отношения и их последствия.

Модель Хекшера–Олина представляется одной из самых популярных теорий международной торговли[[65]](#footnote-65). Однако после Второй мировой войны она стала подвергаться серьезному критическому анализу. Наиболее известной проверкой корректности теории Хекшера–Олина является исследование В. Леонтьева. Ученый пытался доказать несостоятельность данной теории на примере внешнеторговой модели США после Второй мировой войны. США обладали избытком капитала, и В. Леонтьев выдвинул гипотезу, что США должны экспортировать капиталоемкие товары и импортировать трудоемкие. Однако при проведении анализа внешнеторговой структуры США за 1947 г. данное предположение не оправдалось, т.к. в экспорте США преобладали сравнительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие[[66]](#footnote-66). Повторное исследование проводилось в 1951 г., и оно показало тот же результат. Данное наблюдение вошло в историю как парадокс Леонтьева. Впоследствии В. Леонтьев объяснил этот «парадокс», используя фактор квалификации и производительности труда. В своей работе 1953 г. Леонтьев утверждал, что Соединенные Штаты Америки обладали самой высокой производительностью труда, которая была обусловлена высокой квалификацией американских рабочих. Так, в США для определенной работы требовался один человеко-год, а в Индии для этой же работы требовалось два человеко-года[[67]](#footnote-67). Данный пример служит свидетельством высокой производительности труда в Соединенных Штатах. Таким образом, В. Леонтьев пришел к выводу, что ввиду высокой производительности труда США экспортировали те товары, которые требовали меньших вложений капитала, в обмен на те, которые требовали меньших инвестиций в других странах, нежели в США[[68]](#footnote-68). Высокая производительность труда в США объяснялась высоким уровнем образования, существованием определенного климата, мотивирующего эффективную деятельность[[69]](#footnote-69), а также крупными инвестициями в развитие труда и научно–техническим прогрессом, в результате которого труд человека заменяла машина. Это подтверждает, что Соединенные Штаты обладали избытком капитала, так что парадокс исчезает. Более того, появление парадокса Леонтьева можно объяснить тем, что в 1947 г. американский рынок был защищен, т.е. существовали ограничения для свободной торговли. Данное положение побуждало иностранных производителей экспортировать в США капиталоемкие, а не трудоемкие товары[[70]](#footnote-70). Эта ситуация не только доказывает несостоятельность идеи В. Леонтьева о парадоксе, но и свидетельствует о недостатках теории Хекшера–Олина.

Другие исследователи критикуют теорию Хекшера–Олина и ее модификации за то, что данная модель не объясняет в полной мере развитие международного разделения труда и международной торговли. Во–первых, эта модель, как они считают, не учитывает международной мобильности факторов производства, а исходит из неограниченной подвижности производственных факторов в пределах страны[[71]](#footnote-71). Во–вторых, модель Хекшера–Олина релевантна лишь в условиях свободного рынка[[72]](#footnote-72), т.е. данная теория не принимает во внимание возможные ограничения в торговле. Более того, модель Хекшера–Олина не учитывает влияние научно-технического прогресса в торговле, поэтому во второй половине XX в. большую популярность стали приобретать так называемые теории международной торговли.

Первым, кто пытался учесть технические новшества и их влияние на торговлю, был американский экономист М. Познер. Он разработал теорию «технологического разрыва», основная идея которой заключается в том, что инновации, разработанные одной страной, позволяют ей иметь сравнительное преимущество в соответствующей отрасли, производить товар с меньшими издержками, и, тем самым, выигрывать в конкурентной борьбе на мировом рынке. Другие же страны будут стремиться преодолеть технологический разрыв, что может быть возможным благодаря торговле. Данная теория объясняет торговлю между развитыми странами и странами, одинаково наделенными факторами производства[[73]](#footnote-73). Более того, М. Познер ввел понятие имитационного лага[[74]](#footnote-74), обозначающее время нивелирования технического разрыва .

Еще одной современной теорией, объясняющей торговлю между развитыми странами и странами с относительно равными факторами производства, является теория эффекта масштаба. Она базируется на исследованиях А. Маршалла[[75]](#footnote-75), а современную интерпретацию ей придали М. Кэпм, П. Кругман и К. Ланкастер[[76]](#footnote-76). Суть данной теории сводится к тому, что с увеличением объемов производства – т.е. с увеличением его масштаба – снижаются издержки, причем зачастую это происходит за счет результатов научно–технического прогресса. Сокращение издержек производства ведет к снижению цены на товар. Таким образом, в результате увеличения масштаба производства определенного товара сокращается цена на этот товар, что можно считать в некоторой степени сравнительным преимуществом. Более того, увеличение масштаба производства способствует углублению международного разделения труда.

Другим представителем технологической теории международной торговли является американский экономист Р. Вернон, который в 60–е гг. XX в. разработал теорию жизненного цикла продукта. Р. Вернон предполагал, что каждый продукт проходит четыре стадии: изобретение, рост спроса, насыщение спроса (зрелость), спад производства (упадок). Разрабатывая новый продукт на основе новой технологии и обладая, тем самым, способностью имплементировать новое знание в производство[[77]](#footnote-77), государство пользуется сравнительным преимуществом. По причине того, что Р. Вернон считал «знания свободным товаром»[[78]](#footnote-78) и ввиду того, что спрос на данный продукт начинает расти в других странах (что, в свою очередь, способствует развитию торговых отношений) это государство вскоре может лишиться монополии на производство данного продукта. Далее, в соответствии с теорией Р. Вернона, происходит стандартизация производства, что побуждает производителя перемещать выпуск продукта в менее развитые страны[[79]](#footnote-79), сравнительным преимуществом которых является дешевая рабочая сила. Однако как только производство продукта становится массовым конкурентное преимущество нивелируется и спрос падает. По мнению Р. Вернона, потеря преимуществ и падение спроса на продукт обусловлены препятствиями для инвестиций[[80]](#footnote-80), существующих в менее развитых странах. Необходимо отметить, что в принципе транснациональные корпорации действуют по теории Р. Вернона, но, по нашему мнению, в настоящее время ТНК продолжают активную производственную и торговую деятельность лишь благодаря способности быстро приспосабливаться к меняющимся условиям и обходить национальные ограничения.

Одной из последних теорий, объясняющих международную торговлю и вызвавших интерес со стороны экономистов, является теория конкурентных преимуществ, разработанная М. Портером в 1990 г. Данная теория развивала теорию о сравнительных преимуществах Д. Рикардо, адаптируя ее к существующим мировым экономическим реалиям. Таким образом, данная теория пыталась объяснить торговые отношения в условиях новых мировых тенденций, под чем прежде всего подразумевалась глобализация и условия глобальной конкуренции.

В соответствии с теорией М. Портера, обладание факторами производства более не считалось достаточным для того, чтобы государство могло выиграть в конкурентной борьбе на мировом рынке. Для этого необходимо обладать следующими «атрибутами»[[81]](#footnote-81):

1. Состояние факторов производства: обеспеченность квалифицированной рабочей силой и научной, административной и информационной инфраструктурой.
2. Состояние спроса: наличие и характер спроса внутреннего рынка на продукцию или услуги определенной отрасли.
3. Состояние смежных и вспомогательных отраслей: наличие в стране отраслей-поставщиков и других смежных отраслей, конкурентоспособных на международном уровне.
4. Стратегия, структура и соперничество фирм: существующие в стране условия, определяющие методы создания фирм, их организация и управление, а также характер соперничества на внутреннем рынке[[82]](#footnote-82).

 Согласно позиции М. Портера, вышеперечисленные «атрибуты» являются составляющими, которые формируют конкурентные преимущества.

Обилие теорий международной торговли доказывает, что торговля остается актуальной сферой международных экономических отношений. Столь значительное количество теорий международной торговли подтверждает заинтересованность в концептуализации международных торговых отношений и необходимость объяснения мировых экономических тенденций, оказывающих влияние на торговлю. Вышеописанные современные теории международной торговли основывались на принципе свободной торговли, т.е. данные теории не учитывают возможность протекционистской направленности торговой политики. Поэтому они неспособны в полной мере обосновать выбор той или иной внешнеторговой стратегии государства. Таким образом, для полного анализа формирования внешнеторговой стратегии государства, следует рассмотреть противостояние либеральных и протекционистских идей в торговле.

1.2. Противостояние либерального и протекционистского направления в торговле.

Дилемма «либерализм-протекционизм» в торговле

Цель торговли – достижение богатства и процветания государства – может быть осуществлена разными способами. Среди средств достижения данной цели выделяют проведение протекционистской или либеральной торговой политики, где первое выражается во введении государством ограничений для защиты внутреннего рынка, а второе – в вовлеченности государства в систему мировой торговли без препятствий и правительственного вмешательства, т.е. в условиях свободной конкуренции.

 Протекционизм и либерализм представляют собой два альтернативных направления торговой политики государства[[83]](#footnote-83). Выбор между политикой свободной торговли и введением ограничительных мер для защиты собственного производителя обусловлен поиском компромисса между интересами отечественных производителей и требованиями мирового рынка[[84]](#footnote-84). Кроме того, при выборе той или иной торговой политики помимо экономических факторов учитываются политические и, как показала история международных экономических отношений, идеологические факторы. Влияние политического фактора на формирование торговой политики продемонстрировал Р. Рогоуски в своей работе «Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments». Он отмечал, что противостояние между либеральными и протекционистскими идеями начинается на внутриполитической арене, так как в государстве существуют политические силы, которые выигрывают от либерализации торговли и, соответственно, лоббируют введение принципов свободной торговли, и противостоящие им группы, которые выигрывают от протекционистских мери выступают за их введение[[85]](#footnote-85). Необходимо упомянуть, что эти политические силы принадлежат к определенным сферам производства, причем одна из них обладает конкурентным преимуществом на мировой рынке и поэтому выступает за ликвидацию ограничений в торговле; другая же сталкивается с конкуренцией со стороны иностранного производителя, которой она не может противостоять. Поэтому для национальных производителей, сталкивающихся с иностранной конкуренцией, жизненно важным представляется защита собственного производства посредством введения ограничительных мер для ввоза иностранной продукции. Таким образом, приверженцы протекционистской политики оказывают давление на государство, в результате чего вводятся защитные механизмы в виде тарифных или нетарифных барьеров. Первый механизм представляет собой обложение налогом импортных товаров, что приводит к повышению их цены на внутреннем рынке и, как следствие, к их более низкой конкурентоспособности. Введение нетарифных барьеров осуществляется следующими способами[[86]](#footnote-86):

1. Поддержка отечественного производителя посредством *субсидий*, которые существуют в форме дешевых кредитов и инвестиций. Эта поддержка ведет к уменьшению цены на отечественный товар по сравнению с иностранным.
2. Введение *квот* на импортные товары, что подразумевает ограничение количества ввозимых товаров. Данный способ считается наиболее эффективным[[87]](#footnote-87).
3. *Сертификация* продукции, т.е. введение стандартов, которым должны соответствовать импортные товары.
4. Некоторые исследователи выделяют намеренное *понижение курса национальной валюты* в качестве инструмента протекционистской политики. Данная мера способствует уменьшению цен на экспортные товары и повышению их конкурентоспособности. В свою очередь, намеренное снижение цен экспортных товаров означает *демпинг*. Это нарушает принцип свободной конкуренции, предусмотренный концепцией свободной торговли. В использовании данных защитных мер часто обвиняют Китай, который намеренно снижет курс юаня для удешевления экспорта[[88]](#footnote-88).

Нетарифные меры защиты внутреннего рынка представляются более эффективными, чем тарифные.

Современные исследователи выделяют несколько видов протекционизма:

1. Селективный протекционизм – введение ограничений в защиту конкретного продукта или против конкретного государства.
2. Отраслевой протекционизм – защита конкретной отрасли.
3. Коллективный протекционизм – введение ограничительных мер группой государств, представляющих интеграционное объединение, против тех, кто в это объединение не входит.
4. Скрытый протекционизм – проведение такой внутренней экономической политики, которая не связана с торговым регулированием, но сказывается на нем.
5. Суперпротекционизм (агрессивная форма протекционизма) – защита крупных высокомонополизированных отраслей.
6. Частный монополистический протекционизм – проведение политики, опирающейся на торговые барьеры, установленные для защиты авторского права или права на промышленную собственность, а также ввиду определенных соглашений[[89]](#footnote-89).

Исторически протекционизм как направление торговой политики предшествовал либерализму. Протекционизм берет начало из теории меркантилистов, идеи которых доминировали в экономической политике государств на протяжении XVII – нач. XVIII в. Затем им на смену пришли фритрейдеры, идеи которых были сформулированы А. Смитом, а затем Д. Рикардо. Именно их теории стали основой политики свободной торговли. Существует точка зрения, что за последние два столетия мировая экономика претерпевала только два периода, когда доминировали идеи свободной торговли: с 1840–х до 1870–х и с середины 1940–х до середины 1970–х гг.[[90]](#footnote-90). Первый период свободной торговли распространялся только на европейский континент и был связан с интересами индустриального развития, которые породили потребность в свободной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Более того, одной и причин доминирования либеральных идей в торговле выделяют переход стран на золотой стандарт. В соответствии с теорией экономической трилеммы Манделля – Флеминга золотой стандарт является более благоприятным для свободной торговли[[91]](#footnote-91), т.к. его имплементация нивелирует торговые издержки. Однако при этом период классического золотого стандарта (1870–1913) характеризовался волной протекционизма. Вероятно, это было обусловлено экономическим спадом, а также нараставшей между европейскими государствами политической напряженностью. Эта же напряженность, вызванная ростом имперских амбиций европейских государств, спровоцировала необходимость защиты внутренних рынков. Введение жестких ограничений в торговле также выделяют в качестве одной из причин начала Первой мировой войны.

Второй период свободной торговли представлен тремя десятилетиями после Второй мировой войны. Главным идеологом либерализации мировой торговли выступали Соединенные Штаты. Одним из ключевых моментов данного периода стало подписание ГАТТ, в рамках которого последовательно проводились раунды торговых переговоров по либерализации международной торговли и снижению тарифных барьеров. Однако необходимо отметить, что в распространении идеи свободной торговли доминировал идеологический фактор: США видели главной целью противостояние коммунистической угрозе, поэтому представляли альтернативную систему экономического устройства[[92]](#footnote-92). Своеобразный возврат к протекционистским идеям был обусловлен экономическим кризисом 1970–х гг., причиной которого был спад производства и «нефтяные шоки». Более того, в данном контексте следует упомянуть нарастающую конкуренцию в рамках «большого треугольника»: США, Японии и стран Европы. Представители американских отраслей, подвергавшихся конкуренции со стороны иностранных товаров, выступили за введение протекционистских мер.

Однако, на наш взгляд, неверно утверждать, что в рамках данных периодов торговая политика государств продвигалась исключительно в фарватере либерализации торговых отношений. В настоящее время также представляется затруднительным обозначить современный этап как период свободной торговли, несмотря на активную деятельность в данном направлении созданной в 1995 г. Всемирной торговой организации (ВТО). Рубеж XX–XXI вв. характеризовался процессом глобализации, который должен был способствовать либерализации торговых отношений. Однако ввиду возникновения нового мирового тренда – разочарования результатами глобализации ­– протекционистские течения в многих государствах усилились. Кроме того, неверно было бы описывать деятельность ВТО как исключительно либерально направленную: правила применения инструментов протекционистской защиты существуют и в рамках ВТО [[93]](#footnote-93). Поэтому, преследуя цели либерализации торговли, ВТО вынуждена одновременно выступать и в роли охранителя протекционизма[[94]](#footnote-94). Представляется, что «повороты» в сторону протекционизма были отчасти обусловлены экономическими кризисами, поэтому на современном этапе таким толчком к протекционистскому повороту стал экономический кризис 2008–2009 гг. Тем не менее, спор между протекционизмом и либерализмом продолжается как на государственном, так и на международном уровне.

Проведение протекционистской или либеральной политики в торговле имеет для государства как положительные, так и отрицательные последствия. С одной стороны, введение протекционистских мер способствует укреплению той отрасли производства[[95]](#footnote-95), которая защищается государством от иностранной конкуренции. Кроме того, ограничительные меры в торговле увеличивают количество рабочих мест, поскольку протекционизм побуждает использовать местную рабочую силу. В последнее время в политическом дискурсе – особенно в американском – стал превалировать тезис о том, что принципы свободной торговли увеличивают безработицу, т.к. крупные компании выводят производство за пределы государства, тем самым оставляя местное население без рабочих мест. Некоторые исследователи считают, что имплементация принципов свободной торговли приводит к «заморозке» уровня заработных плат, а также – ввиду увеличения безработицы – к росту неравенства в доходах[[96]](#footnote-96). Более того, проведение либеральной торговой политики часто называют причиной роста дефицита торгового баланса[[97]](#footnote-97). Выражая критику проведению Соединенными Штатами политики по либерализации торговли, С. Моррисон утверждает, что половина национального долга США была обусловлена ростом дефицита торгового баланса[[98]](#footnote-98). Эти тезисы неоднократно встречались в риторике президента США Дональда Трампа.

Принципы свободной торговли приносят пользу всем тем участникам торговых отношений, которые их придерживаются. Эти принципы позволяют им максимизировать возможности своих конкурентных преимуществ, что повышает экономическую эффективность и поэтому ведет к понижению цен[[99]](#footnote-99).

Заметим, однако что тезисы, обвиняющие либерализацию торговли в ухудшении экономического положения были опровергнуты Д. Ирвином[[100]](#footnote-100). Используя США в качестве примера, ученый утверждал, что принципы свободной торговли не способствуют росту безработицы: по его мнению, рост безработицы обусловлен, прежде всего, развитием технологий[[101]](#footnote-101) – следствием безработицы среди малоквалифицированной трудовой силы является автоматизация производства. Тезис, выражающий критику проведению либеральной торговой политики как причине дефицита торгового баланса, также был опровергнут Д. Ирвином: увеличение дефицита торгового баланса свидетельствует об экономическом росте и появлении новых рабочих мест[[102]](#footnote-102). Д. Ирвин подкрепляет свою позицию показателями развития американской экономики, а также приводит в пример Японию, которая демонстрирует профицит торгового баланса при стагнирующей экономике[[103]](#footnote-103).

Таким образом, выявить однозначные преимущества и недостатки проведения той или иной торговой политики достаточно проблематично. Впрочем, бесспорно то, что проведение протекционистской политики выгодно лишь в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной перспективе введение ограничений в торговле приводит к потере конкурентоспособности той отрасли, которая защищается от импорта, нивелирует рост мировой торговли[[104]](#footnote-104) и может привести к «торговым войнам», в результате чего вероятность экономического процветания государства существенно снижается.

Несмотря на то, что с теоретической точки зрения протекционизм и либерализм представляются противостоящими друг другу концепциями торговли, на практике они таковыми не являются. Сегодня в мире не существует ни одного государства, которое придерживалось бы исключительно протекционистских или либеральных принципов. Учитывая обилие видов и проявлений протекционизма, некоторая защита внутреннего рынка может присутствовать даже в политике тех государств, которые явно демонстрируют свою либеральную направленность в торговле.

Таким образом, хотя некоторые исследователи представляют поверхностный анализ современной торговой политики государств, жестко противопоставляя протекционизм и либерализм[[105]](#footnote-105), в настоящее время на практике протекционистские и либеральные идеи не только не являются взаимоисключающими, но и в определенной степени сочетаются. Идея возможного сочетания либерализма и протекционизма была затронута в теории транснационального меркантилизма Жан–Кристофора Граца[[106]](#footnote-106). Само название этой теории по сути своей – оксюморон. Теория транснационального меркантилизма утверждает, что для увеличения объема мировой торговли необходимо, с одной стороны, проводить политику либерализации торговли, а с другой – сохранить примат государства в определении национальной экономической политики, чтобы иметь возможность защитить страну от негативного внешнего воздействия[[107]](#footnote-107). Эта теория доказывает возможность сосуществования в торговле протекционистских и либеральных идей. На практике данное положение можно продемонстрировать, проследив эволюцию торговой политики США после 1934 г. С одной стороны, Соединенные Штаты представляются своеобразным оплотом и защитником идей свободной торговли, а с другой – в американском законодательстве явно прослеживаются протекционистские течения. Это утверждение будет подробно рассмотрено в следующей главе настоящей работы.

**Глава II**

**Торговая политика США о второй половине XX в. и истоки формирования их современной торговой политики**

2.1. Курс на либерализацию внешней торговли

Бóльшая часть истории США характеризуется применением в их торговой политике защитных механизмов, которые значительно ограничивали торговлю с другими странами. Поэтому США традиционно считаются государством с сильной протекционистской направленностью в торговле. Более того, ряд ученых полагает, что на протяжении первых полутора веков своего существования США придерживались изоляционистской позиции не только в политике, но и в торговле[[108]](#footnote-108).

Из Первой мировой войны США вышли мощной индустриальной державой, мировым лидером по экспорту и рынком, высоко обеспеченным капиталом. Следствием этого стало превращение Соединенных Штатов из международного дебитора в международного кредитора[[109]](#footnote-109). Однако, несмотря на экономическое положение, благоприятное для выстраивания многосторонних международных торговых отношений и навязывание более слабым акторам собственных правил игры, США не смогли справиться с внутренними противоречиями: протекционистское течение оказалось сильнее, чем либеральное, поддерживавшее свободу торговли. В итоге Соединенные Штаты были вынуждены вернуться к выстраиванию своих международных отношений на принципах изоляционизма. Согласно позиции многих исследователей – особенно, сторонников теории гегемонистской стабильности – это решение стало роковым для всего мира: США оказались неспособны стать лидером системы международной торговли и заменить Великобританию в ее роли мирового гегемона, поддерживающего либеральную торговлю. Более того, данные теоретики полагают, что Великая депрессия не имела бы столь разрушительных для экономик большинства государств мира последствий, если бы существовал либеральный экономический порядок, который обеспечивался бы состоятельным мировым гегемоном[[110]](#footnote-110).

1920–е годы в США характеризовались бурным экономическим ростом и вошли в историю как «бурные 20–е» («roaring twenties»). В этот период был введен ряд крайне протекционистских торговых законов, породивших высокие тарифные стены. Кульминационным моментом в истории американского протекционизма принято считать закон Смута–Холи 1930 г., который был принят в ответ на требования защитить национальное производство во время Великой депрессии. Этот торговый закон привел к повышению торговых тарифов почти до 60%, вследствие чего к 1932 г. объем экспорта и импорта США упал более чем на 40%[[111]](#footnote-111). Существует точка зрения, что этот закон поспособствовал переносу кризиса в реальный сектор экономики и только усугубил последствия Великой депрессии. Более того, это закон стал примером того, как не должна проводиться торговая политика, а также символом американского изоляционизма[[112]](#footnote-112).

В 1933 г. на пост президента США был избран Франклин Д. Рузвельт. Как представитель Демократической партии США, которая в тот период лоббировала проведение более либеральной торговой политики, нежели Республиканская партия, новый президент видел средство улучшения экономического положения в сокращении торговых барьеров .

Несмотря на достаточно сильное сопротивление со стороны сторонников продолжения реализации протекционистской политики, в 1934 г. Конгресс все же принял Закон о взаимных торговых соглашениях (Reciprocal Trade Agreements Act of 1934), обозначивший курс на либерализацию торговой политики США. Считается, что данный закон стал своеобразным «водоразделом» в торговом законодательстве США[[113]](#footnote-113). Его целью значилось «расширение иностранных рынков для производителей Соединенных Штатов» [[114]](#footnote-114). В этом явно прослеживается прагматичный подход США в торговых отношениях.

Закон 1934 г. давал президенту право на ведение торговых переговоров на различных уровнях и полномочия единолично принимать решение о сокращении таможенных тарифов до 50%[[115]](#footnote-115) при соблюдении принципа взаимности сроком на 3 года. Ранее данная прерогатива принадлежала Конгрессу. Это было осуществлено с целью нивелировать возможность влияния протекционистских групп на формирование торговой политики. Известно, что Конгресс, ввиду своей представительской функции, крайне подвержен воздействию протекционистски настроенных групп населения[[116]](#footnote-116). Более того, торговый закон 1934 г. положил начало институциональной тенденции в политике США, более сильной ориентированности на приверженность принципам интернационализма, подразумевающей реализацию либеральной торговой концепции. Таким образом, Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г., по сути, обеспечил институциональную основу для проведения политики свободной торговли.

Более того, в данном законе была подтверждена идея предоставления торговым партнерам режима наибольшего благоприятствования (РНБ), что позволяло США развивать торговые отношения с другими странами на недискриминационной основе. Это было важнейшей стратегической задачей правительства Соединенных Штатов во внешней торговле. Необходимо отметить, что данный закон успешно продлевался 11 раз[[117]](#footnote-117), что говорит о долгом доминировании идей либерализации торговли во внешнеторговом дискурсе США и о приверженности этим идеям большинства населения этой страны.

В период с 1934 по 1962 гг. торговая политика находилась в ведении Государственного департамента США, который и ранее отличался своей либеральной направленностью. За три года после вступления Закона о взаимных торговых соглашениях в силу Государственному департаменту удалось заключить 16 торговых соглашений[[118]](#footnote-118); к 1945 г. их количество возросло до 28[[119]](#footnote-119). Среднее значение уровня тарифов к 1946 г. составило примерно 25%[[120]](#footnote-120). Дальнейшая интенсификация процесса сокращения тарифных барьеров была обусловлена заключением в октябре 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), под эгидой которого проходили многосторонние раунды торговых переговоров, первый из которых состоялся в Женеве. В то же время мировому сообществу не удалось прийти к консенсусу относительно создания Международной торговой организации (МТО), деятельность которого распространялась бы не только на устранение торговых барьеров, но и на вопросы международного инвестирования и экономического развития. Впрочем, представляется, что положения Устава МТО, не отражали существующие на тот момент реалии, а некоторые из них даже противоречили основополагающим принципам будущей организации. Более того, будучи с трудом достигнутым компромиссом между развитыми и развивающимися странами, Устав содержал запутанные и недостаточно проработанные положения, ввиду чего будущая организация оказалась бы неспособной решать проблемы мировой торговли на практике[[121]](#footnote-121).

В 1949 г. Устав МТО попал в Конгресс США, но ввиду недостатков, содержавшихся в этом документе, конгрессмены отклонили его ратификацию. Последующие попытки президента США Г. Трумэна добиться ратификации не привели к успеху.

В меморандуме от 13 ноября 1950 г. помощник государственного секретаря США порекомендовал «отбросить идею создания Международной торговой организации» и «сконцентрироваться на превращение Генерального соглашения в более эффективный механизм <…> что поспособствует скорейшему продлению закона о торговых соглашениях»[[122]](#footnote-122) [имеется в виду обновленный вариант закона «О взаимных торговых соглашениях, срок действия которого завершался 30 июня 1951 г. – *Е.С.*] Таким образом, администрация президента Г. Трумэна, была вынуждена пойти на скорейшее преобразование ГАТТ в более эффективный институт и отказаться от идеи создания МТО. Принятию этого решения способствовали следующие обстоятельства:

1. Не только в США, но и в других странах сохраняли влияние протекционистские воззрения, а заключение ГАТТ было компромиссным вариантом между представителями либеральной и протекционистской линий торговой политики;
2. ГАТТ было лишь соглашением, которое не обладало принудительной силой, и решения в рамках ГАТТ не имели приоритет над национальным законодательством;
3. Решения в рамках ГАТТ не требовали санкции Конгресса США – одобрение президента было достаточным (при условии, что действовал закон о торговых соглашениях), что позволяло президенту продолжать проведение либеральной политики[[123]](#footnote-123).

Однако в таком виде ГАТТ считался неэффективным институтом, т.к. имплементация решений, достигнутых в рамках ГАТТ, представлялась проблематичной. Впрочем, несмотря на это, США – главному арбитру новой мировой экономической системы – удавалось довольно эффективно проводить политику по либерализации международной торговли, используя ГАТТ как инструмент своей внешнеэкономической политики.

Необходимость проведения либеральной торговой политики подкреплялась внешнеполитической позицией США после Второй мировой войны. Из этой войны США вновь вышли мировым экономическим лидером, однако, страшась повторить ошибки прошлого, Соединенные Штаты рассматривали имплементацию принципов свободной торговли и открытого рынка в качестве модели реабилитации экономик государств, а также в качестве гаранта сохранения мира[[124]](#footnote-124). Кроме того, реализация данных принципов представлялась альтернативой социалистической модели экономики и выступала как противовес так называемой «красной угрозе». Для осуществления данной политической цели США выступили в роли «альтруиста»[[125]](#footnote-125) в торговых отношениях, долгосрочная внешнеэкономическая политика которого характеризовалась беспрецедентным «бескорыстием», которое заключалось в поощрении импорта из других государств. Это вызвало недовольство ряда конгрессменов[[126]](#footnote-126), посчитавших, что Соединенные Штаты способствуют развитию экономик других стран (в частности, стран Западной Европы и Японии) за счет интересов собственных производителей. Поэтому в Законе о расширении торговых соглашений 1948 г. (Trade Agreements Extension Act of 1948), являющимся обновленной версией закона 1934 г., появилось положение о введении пределов снижения импортных пошлин (так называемые «опасные точки» – «peril points»)[[127]](#footnote-127). Данная мера заключалась в том, что при предоставлении тарифных уступок партнерам США, президент мог снижать пошлины лишь до определенного предела, т.е. до такого уровня, который считался необходимым для защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В 1949 г. Конгресс решил отказаться от этой меры, однако восстановил ее в Законе о расширении торговых соглашений 1951 г.[[128]](#footnote-128) Более того, в торговый закон 1951 г. была введена еще одна замысловатая протекционистская мера – «оговорка возможного отказа» («escape clause»). Данная мера позволяла президенту отказываться от уступок в торговле и вводить дополнительные пошлины на импорт тех товаров, которые оказывали или могли оказать ущерб национальной отрасли хозяйства[[129]](#footnote-129). В Закон о расширении торговых соглашений 1955 г. была введена «оговорка национальной безопасности» («national security escape clause»), которая освобождала отрасли, «важные для национальной безопасности», от сокращения тарифов. Согласно аналогичному закону 1958 г. эта оговорка действовала по отношению ко всем отраслям национального хозяйства, если иностранная конкуренция товарам этих отраслей «ослабляла экономику и, тем самым, препятствовала обеспечению национальной безопасности»[[130]](#footnote-130). Необходимо отметить, что те отрасли, которые считались наиболее уязвимыми в условиях иностранной конкуренции (к таким отраслям относилась текстильная промышленность, сталелитейная промышленность, некоторые отрасли сельского хозяйства и т.д.), активно пользовались этими оговорками. Поэтому некоторые американские исследователи справедливо характеризуют 60–е гг. XX в. как эпоху «селективного протекционизма», несмотря на принятый в то время «самый либеральный» – по некоторым положениям – закон «О расширении торговли» 1962 г.[[131]](#footnote-131)

Торговые законы 1950–х гг. предоставляли президенту возможность сокращения тарифов только на 15–20%[[132]](#footnote-132). При этом все вышеописанные меры имели выраженный протекционистский характер, что препятствовало процессу либерализации торговли. Кроме того, ввиду этих мер переговоры по сокращению торговых барьеров в рамках ГАТТ находились в состоянии стагнации и поэтому не приводили к существенным результатам[[133]](#footnote-133). Переговорный раунд Диллона[[134]](#footnote-134) – пятый раунд в рамках ГАТТ, проходивший в 1960–1962 гг. – принято считать самым неудачным. Во–первых, по его итогам удалось добиться сокращения тарифов всего на 2,4%[[135]](#footnote-135). Во–вторых, ситуация осложнялось крайне протекционистской позицией образованного в 1957 г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которое разработало программу по защите собственного рынка сельского хозяйства – Общую сельскохозяйственную политику (ОСП). Данная программа противоречила торговым интересам США, т.к. препятствовала прохождению американской сельскохозяйственной продукции на европейский рынок.

Учитывая существовавшие на тот момент негативные тенденции, препятствовавшие либерализации, и осознавая необходимость проведения политики свободной торговли, администрация президента Дж. Кеннеди решила разработать абсолютно новый подход[[136]](#footnote-136) к ведению торговых переговоров. Новая торговая концепция должна была не только стать ответом на растущую экономическую мощь Европейского экономического сообщества и высокий таможенный тариф ЕЭС, но и подтвердить экономическое лидерство Соединенных Штатов. Руководствуясь данными задачами, администрация Кеннеди обратилась к Конгрессу, чтобы тот санкционировал разрешение на предоставление исполнительной власти полномочий на самое значительное в истории американской торговли сокращение тарифов[[137]](#footnote-137).

После продолжительных дебатов между представителями различных отраслей экономики и различных политических сил 11 октября 1962 г. вступил в силу Закон о расширении торговли (Trade Expansion Act of 1962), который принято считать самой крупной победой Дж. Кеннеди над Конгрессом[[138]](#footnote-138).

Данный закон делегировал президенту полномочия на проведение торговых переговоров, в ходе которых президент мог сокращать таможенные тарифы до 50%[[139]](#footnote-139). Более того, те тарифы, уровень которых составлял 5% и менее, могли быть полностью ликвидированы[[140]](#footnote-140). Право на столь значительное сокращение тарифов было предоставлена президенту впервые с 1940–х гг. При этом президент мог и повысить пошлины, «если это соответствовало национальным интересам <…> до такого уровня, какой он посчитает необходимым…»[[141]](#footnote-141). На включении этого положения в закон настоял Сенат. В данном контексте необходимо упомянуть о самой противоречивой[[142]](#footnote-142) части данного закона. В разделе, посвященном вопросам национальной безопасности, содержалась весьма неоднозначная ст. 232: «Никакие действия по сокращению или ликвидации пошлин или других импортных ограничений не могут быть предприняты <…> если Президент решит, что [эти меры] представляют угрозу национальной безопасности»[[143]](#footnote-143). При этом, по настоянию Конгресса, торговая делегация должна была проводить консультации с Тарифной комиссией и действовать в соответствии с ее рекомендациями. Посредством этой меры Конгресс пытался не допустить абсолютного сосредоточения вопросов торговли исключительно в руках исполнительной власти.

Следующей отличительной особенностью данного закона была возможность оказания помощи рабочим, которые могли подвергнуться или уже подверглись угрозе потери рабочего места вследствие либерализации торговли. Закон регламентировал так называемую «помощь в адаптации» (adjustment assistance), которая подразумевала техническую и финансовую помощь, помощь при смене жительства на территории США, а также проведение курсов по повышению квалификации для рабочих[[144]](#footnote-144). Введение данного положения смягчило протекционистскую позицию некоторых фирм и представителей рабочей силы.

Закон о расширении торговли регламентировал и ряд институциональных изменений. Если ранее главную роль в проведении торговых переговоров играл Государственный департамент, который руководствовался, прежде всего, внешнеполитическими соображениями, то по закону 1962 г. эта функция перешла специальному представителю по торговым переговорам (Special Representative for Trade Negotiations). Изменился и принцип формирования торговой делегации США: впервые в делегацию должны были войти представители законодательной ветви власти[[145]](#footnote-145). Эти институциональные нововведения свидетельствуют о стремлении деполитизировать торговые отношения и сбалансировать участие представителей разных политических сил в решении вопросов торговли.

Кроме того, торговый закон 1962 г. изменил метод регулирования уровня таможенных пошлин. Ранее сокращение тарифов осуществлялось по пунктам (принцип «товар за товаром» − item–by–item), что ограничивало охват и глубину сокращения тарифов. Поэтому законом 1962 г. был введен новый принцип уменьшения уровня тарифов – линейный метод (across–the–board), который, по мнению президента, способствовал либерализации мировой торговли[[146]](#footnote-146), т.к. гарантировал одновременное сокращение пошлин на широкий перечень товаров. Данная процедура обеспечивала соблюдение принципа взаимности предоставляемых уступок, а также гарантировала беспристрастность по отношению к какому-либо производителю.

Другим позитивным элементом данного закона считается ликвидация так называемых «опасных точек»[[147]](#footnote-147) – предельного уровня снижения пошлин. Кроме того, оговорка возможного отказа была пересмотрена таким образом, что национальным производителям стало сложнее доказывать существование угрозы возможного ущерба из-за увеличения импорта.

Несмотря на некоторые неоднозначные положения, Закон о расширении торговли 1962 г. вполне справедливо считается наиболее либеральным торговым законом США [[148]](#footnote-148) по сравнению со всеми ему предшествовавшими. Более того, именно благодаря этому закону результаты раунда Кеннеди в рамках ГАТТ (1963–1967) были столь успешными. В рамках раунда Кеннеди были достигнуты решения о самых крупных за всю историю существования ГАТТ сокращениях тарифов, которые, в среднем, составили почти 40%[[149]](#footnote-149), тогда как на предыдущих раунда эта отметка не превышала 10%[[150]](#footnote-150). Более того, этот раунд переговоров характеризовался самым крупным количеством участников (53 страны-участницы)[[151]](#footnote-151), а также более широким кругом обсуждавшихся вопросов. Так, впервые в истории ГАТТ предметом переговоров стали сокращения тарифов на сельскохозяйственную продукцию[[152]](#footnote-152) и некоторые элементы нетарифных барьеров[[153]](#footnote-153), но достижения в данных областях были не столь значительны.

Результаты раунда Кеннеди носили беспрецедентный характер и стали свидетельством стремления мирового сообщества к либерализации международной торговли. Тем не менее, в рамках переговорного процесса не удалось достичь консенсуса по целому ряду аспектов торговых отношений Это оставляло потенциал для проведения новых торговых переговоров для урегулирования спорных вопросов.

2.2. Усиление протекционистских воззрений во внешнеторговой стратегии США в 1970–е гг. и стремление к либерализации торговли в 1980–е гг.

Либеральный дух позитивных результатов раунда Кеннеди просуществовал недолго. Во второй половине 60–х гг. XX в. в экономике США стали развиваться кризисные явления. Начиная с 1964 г. уровень роста инфляции составлял 1% за каждый последующий год, и таким образом в 1974 г. инфляция достигла отметки 10%[[154]](#footnote-154). Согласно точке зрения Аллана Мелтзера, именно инфляция конца 60–х–70–х гг. привела к краху Бреттон-Вудской системы[[155]](#footnote-155), подразумевавшей фиксированный к доллару курс валют, что делало США главным игроком в мировой экономике. Впрочем, коллапс данной валютной системы объяснялся и другими причинами. Главной причиной ее краха считается неверная политика («bad policy») Федеральной резервной системы, которая привела к потере США доминирующего положения в капиталистическом мире. Политика ФРС подразумевала увеличение валютной массы, в то время как золотых запасов США становилось недостаточно для того, чтобы осуществлять конвертацию зарубежных долларов в золото. Доверие к доллару как к мировой валюте резко падало. Ситуация ухудшалась ввиду увеличивающейся безработицы, а также нефтяных кризисов 1973 и 1979 гг. В итоге, в 1976 г. на Ямайской конференции было принято решение об установлении новой валютной системы, основанной на принципе свободной конвертации валют.

Кроме того, в эти годы продолжала усиливаться экономическая конкуренция между Соединенными Штатами, Европейским экономическим сообществом и Японией. Сенатор А. Робикофф в своем отчете Комитету по финансам указывал на дискриминационные действия, которые предпринимают страны ЕЭС и Япония по отношению к американскому экспорту[[156]](#footnote-156). Вызывали большое недовольство и преференциальные соглашения, которые ЕЭС заключило с другими странами[[157]](#footnote-157) (по бóльшей части, с бывшими колониями), что по сути, привело к дискриминации в отношении американских товаров. Кроме того, сенатор указывал на квоты, которые Япония ввела на целый ряд американских товаров[[158]](#footnote-158). В американском истеблишменте это рассматривалось как нарушение норм ГАТТ, в том числе и договоренностей, достигнутых в рамках последнего раунда переговоров[[159]](#footnote-159). Умелое манипулирование этими фактами повлияло на усиление протекционистских настроений в американском обществе.

Немаловажным факторов стало и постоянное увеличение дефицита платежного баланса США ввиду значительного роста цен на экспортируемые товары (в том числе и нефти после кризиса 1973 г.)

Эти кризисные явления привели к возникновению в Конгрессе США новой волны протекционистских настроений, несмотря на то, что в обеих палатах доминировали члены Демократической партии, традиционно воспринимавшиеся как сторонники концепции свободной торговли. Однако, по мнению Ш. О’ Халлоран, именно с середины 1960–х гг. связь между партийной принадлежностью и концепцией торговой политики стала размываться.[[160]](#footnote-160)

В конце 1960–х – начале 1970–х гг. в Конгрессе США были выдвинуты крайне протекционистские инициативы, что привело к его противостоянию с либерально настроенной исполнительной властью. В 1967 г. Конгресс США издал совместную резолюцию, в соответствии с которой «президент лишался права обсуждать положения, которые не были явно выражены в Законе о расширении торговли»[[161]](#footnote-161). Этим положением выступала система American Selling Price (ASP), которая подразумевала, что тариф, применяемый для импортируемого товара, рассчитывался в соответствии с ценой аналогичного товара американского происхождения[[162]](#footnote-162). Чаще всего, это значительно увеличивало цену иностранного товара. Администрация Л. Джонсона активно пыталась ликвидировать эту систему расчета тарифов, но в ответ Конгресс выдвинул инициативу о введении квот на импорт большого ряда товаров, что нивелировало бы результаты, достигнутые в рамках раунда Кеннеди. В свою очередь, Л. Джонсон пообещал наложить вето на протекционистские законопроекты Конгресса, что привело к тупику во взаимодействии исполнительной и законодательной власти США относительно торговой политики. Данная тенденция сохранилась и в первые годы президентства Ричарда Никсона. В 1969 г. республиканец Никсон обратился к демократическому Конгрессу с просьбой о расширении его полномочий на торговых переговорах о сокращении тарифных барьеров. В ответ на его просьбу в 1970 г. Палата представителей приняла законопроект, разработанный Бюджетным комитетом, который настаивал на введении квот на импорт и сохранении системы ASP. Этот законопроект содержал чрезвычайно жесткие протекционистские меры, сравнимые, пожалуй, с теми, что содержались в самом протекционистском законе в истории США – законе Смута – Холи 1930 г.[[163]](#footnote-163). Президент Никсон наложил на данный законопроект вето[[164]](#footnote-164). Затем, в 1970 г., Конгрессом был разработан т.н. «законопроект Миллса» (Mills bill[[165]](#footnote-165)), который подразумевал не только введение квот на товары текстильной и обувной промышленности но и ограничение импорта в связи с сокращением действия оговорки возможного отказа[[166]](#footnote-166). Последний пункт значительно препятствовал бы реализации программы, направленной на оказание помощи американским рабочим и фирмам (adjustment assistance), которые могли бы пострадать от увеличивающегося импорта иностранных товаров[[167]](#footnote-167). Единственной уступкой в сторону либеральной торговой политики стала ликвидация системы ASP. Однако данная уступка не смогла скомпенсировать протекционистские меры.[[168]](#footnote-168) В 1972 г. в Конгрессе был разработан законопроект Бёрке – Хартка, целью которого было усиление государственного контроля над международным движением товаров и капитала. Его особенностью является установление ограничений на инвестирование. Однако, как и законопроект У. Миллса, инициатива конгрессменов Дж. Э. Бёрке и В. Хартка не была реализована[[169]](#footnote-169). Таким образом, в конце 60–х – начале 70–х гг. XX в. в американской торговой политике стала усиливаться тенденция, отвергавшая принципы либеральной торговли. Тем не менее, многим экономистам того времени возвращение к протекционизму представлялось регрессивным, а сама торговая политика США, по их мнению, находилась в состоянии серьезного кризиса[[170]](#footnote-170).

Следует отметить, что подъем протекционистских настроений был обусловлен и активным лоббированием со стороны профсоюзов[[171]](#footnote-171). Движение рабочих активизировалось в конце 60–х годов XX в. и к началу 70–х гг. стало оказывать значительное влияние на выбор концепции торговой политики. Учитывая кризисное положение начала 70–х гг. (высокий уровень безработицы и рост инфляции), представители рабочей силы, занятой в промышленности, стали ярыми приверженцами протекционизма в торговой политике[[172]](#footnote-172), считая что возведение торговых барьеров будет способствовать сокращению безработицы и стабилизации их положения.

Учитывая кризисные условия, давление различных групп населения, постоянное противостояние с Конгрессом, а также существенные изменения в мировой экономике, администрация Ричарда Никсона поставила перед собой задачу формирования нового подхода ко внешнеторговой политике[[173]](#footnote-173), который лег в основу Закона о торговой реформе 1974 г. (Trade Reform Act of 1974). Новый подход заключался в продолжении политики ликвидации барьеров для торговли и инвестирования, но в условиях новой концепции справедливой торговли (*fair trade*). Необходимость сохранения приверженности либеральным принципам, пусть и с некоторыми модификациями, была продиктована в том числе и риском начала «торговых войн»[[174]](#footnote-174) с основными торговыми партнерами, которые в ответ на протекционистское меры, предпринятые Конгрессом США, были готовы прибегнуть к дискриминационным действиям по отношению к американским товарам[[175]](#footnote-175). Поэтому главной целью нового торгового закона стало препятствование разжиганию экономических конфликтов, подрывавших дружеские отношения и стабильность. По мнению президента, этого можно было достичь при помощи расширения торговли и предоставления более широких возможностей как Соединенным Штатам, так и их торговым партнерам[[176]](#footnote-176).

Закон о торговой реформе 1974 г. продлил полномочия президента вступать в торговые переговоры на 5 лет (fast–track authority)[[177]](#footnote-177) и предоставил ему возможность сокращать тарифы вплоть до рекордных 60%[[178]](#footnote-178). В то же время ст. 101 закона 1974 г. подразумевала возможность сохранения «существующих пошлин <…>, если [президент] решит, что данная мера необходима для заключения торгового соглашения»[[179]](#footnote-179).

Кроме того, закон 1974 г. предусматривал возможность изменения и сокращения нетарифных барьеров[[180]](#footnote-180). Данная мера носила беспрецедентный характер. Однако при этом необходимо упомянуть, что все торговые соглашения с другими странами, инициируемые президентом, должны были получить одобрение Конгресса США, и это также было принципиальным новшеством, поскольку ранее президент мог заключать торговые соглашения без одобрения Конгресса.

Как и Закон о расширении торговли 1962 г., Закон о торговой реформе 1974 г. содержал т. н. оговорку возможного отказа (escape clause), которая подразумевала, что президент «должен предпринять необходимые и решительные меры по [защите внутреннего рынка], если Комиссия по торговле США выявит, что импортируемый товар наносит существенный ущерб национальной отрасли промышленности, производящей подобный товар…».[[181]](#footnote-181)

Одной из особенностей закона 1974 г. стало предоставление президенту права предпринимать ответные действия в случаях дискриминации американской продукции на иностранных рынках, а также полномочий на введение по этому случаю компенсационных пошлин (countervailing duties)[[182]](#footnote-182). Данная мера никогда ранее не вводилась в американское торговое законодательство, однако именно она стала главным инструментом для предотвращения практик «несправедливой торговли», включив в арсенал возможных действий со стороны США такие меры, как демпинг и субсидирование экспорта.

Нововведением торгового законодательства 1974 г. было и намерение Соединенных Штатов вступить в торговые соглашения и активизировать торговые отношения с менее развитыми странами, что подразумевало также обеспечение доступа для товаров из данной категории стран на мировой рынок. По мнению США, активизация торговых отношений с менее развитыми странами должна была «способствовать экономическому росту и расширению [экономических] возможностей»[[183]](#footnote-183). Закон 1974 г. подтверждал введение Общей системы преференций (Generalized System of Preferences)[[184]](#footnote-184), направленной на облегчение выхода продукции менее развитых стран на мировой рынок.

Важным элементом торгового закона 1974 г. стала поправка Джексона-Вэника. Она ставила введение режима наибольшего благоприятствования в торговле со странами коммунистического блока в прямую зависимость от смягчения эмиграционной политики государства[[185]](#footnote-185). Таким образом, данная поправка, по сути, исключала эти страны из системы мировой торговли.

В Токийском раунде ГАТТ (1973–1979) делегация США действовала уже с позиций нового национального законодательства. В ходе переговоров государства-участники пришли к решению о сокращении тарифов на промышленные товары на 33%. Кроме того, им впервые удалось достичь консенсуса относительно снижения тарифных барьеров на торговлю сельскохозяйственной продукцией. Так, средневзвешенная величина сокращения тарифов на сельскохозяйственные товары составила 41%. Такое значительное сокращение тарифов произошло во многом благодаря заключению США и ЕС соглашения по молочной и мясной продукции. Однако, несмотря на достигнутые успехи в уменьшении тарифных ограничений, общее сокращение тарифов по результатам Токийского раунда не достигло значений предыдущего раунда переговоров[[186]](#footnote-186).

В ходе Токийского раунда на повестку дня торговых переговоров впервые был вынесен вопрос об ограничении/ликвидации нетарифных барьеров и выработке транспарентных и справедливых правил регулирования нетарифных барьеров, в чем был достигнут значительный прогресс. В результате обсуждения этой темы участники переговоров приняли пять кодексов, которые осуждали установление таможенных оценок, использование субсидий, импортного лицензирования и других методов нетарифных ограничений[[187]](#footnote-187).

Важнейший аспект торговых переговоров Токийского раунда заключался в установлении правил торговли с развивающимися и менее развитыми странами, а также в реформировании ГАТТ. Было регламентировало «введение тарифных и нетарифных преференций по отношению к развивающимся странам как постоянной юридически закрепленной черты мировой торговой системы». Таким образом, торговая стратегия США в 1970–е гг., с одной стороны, продолжала политику либерализации торговли, которую активно лоббировали президенты Никсон, Форд, а затем Картер[[188]](#footnote-188), а с другой – содержала беспрецедентные положения, учитывавшие ярко выраженные протекционистские настроения в обществе и отражавшие все более ожесточенную конкуренцию между главными торговыми партнерами. Более того, внешнеторговая стратегия США в 1970–е гг. отдавала приоритет принципу справедливой торговли и продемонстрировала прагматичный подход , который продолжал прослеживаться и на протяжении 1980–хх гг., причем в более жесткой форме. Соединенные Штаты стали в меньшей степени подчинять торговую политику реализации своих геополитических целей именно начиная с 1970–1980-х гг. [[189]](#footnote-189).

Несмотря на успешные достижения стран-членов ГАТТ в рамках Токийского раунда, продемонстрировавших стремление к либерализации мировой торговли, участники системы международной торговли прибегали к применению дискриминационных мер по отношению к импортным товарам и вводили добровольные экспортные ограничения («voluntary» export restrictions – VERs), которые были крайне невыгодны для американских потребителей[[190]](#footnote-190). Эти действия шли вразрез с достигнутыми ранее договоренностями[[191]](#footnote-191). Это заставило администрацию президента Р. Рейгана призвать своих торговых партнеров к борьбе с нарушениями правил справедливой торговли и к преодолению преград на пути к либеральному торговому порядку[[192]](#footnote-192). Необходимо отметить, что в 1980–е гг. на фоне дефицита торгового баланса, жесткой международной конкуренции и растущего уровня безработицы, все громче звучали призывы представителей различных отраслей национальной экономики к введению защитных мер. При этом помимо традиционных отраслей, лоббирующих введение ограничений для импорта, за проведение протекционистской политики выступали даже те отрасли, которые ранее поддерживали принципы свободной торговли (например, производители технологического оборудования и электроники)[[193]](#footnote-193). Однако в целом, несмотря на влияние протекционистски настроенных отраслей промышленности,, в 1980–е гг. в торговой политике США продолжали доминировать либеральные и неолиберальные принципы[[194]](#footnote-194).

Более того, важным принципом внешнеторговой стратегии на протяжении 1980–х гг. стал принцип взаимности[[195]](#footnote-195). Он подразумевал отказ от «торгового альтруизма», которым характеризовалась торговая политика США после Второй мировой войны, и демонстрировал нацеленность США на реализацию своих прагматичных интересов.

Торговыми законами, который учли вышеперечисленные особенности, стали Закон о торговле и тарифах 1984 г. (The Trade and Tariff Act of 1984), а затем Всеобъемлющий закон о торговле и конкурентоспособности 1988 г. (Omnibus trade and competitiveness act of 1988).

Закон о торговле и тарифах 1984 г. пересмотрел тарифные ставки США и регламентировал их уменьшение для товаров таких отраслей, как сталелитейная, текстильная промышленность и ряд других, включая некоторые сельскохозяйственные[[196]](#footnote-196). Однако ввиду давления производителей некоторых продовольственных товаров в данный закон пришлось включить введение некоторых послаблений для ряда отраслей[[197]](#footnote-197), что помогло бы им получить конкурентное преимущество перед эквивалентными иностранными товарами. Кроме того, одной из важных особенностей этого закона было предоставление президенту полномочий на создание зоны свободной торговли с Израилем (1985 г.), что дало толчок к дальнейшему развитию такого формата торговых отношений на двустороннем и многостороннем уровне[[198]](#footnote-198).

Торговый закон 1984 г. также утвердил некоторые институциональные изменения. Так, согласно этому закону, Конгресс получил право накладывать вето на международные торговые соглашения, которые были заключены президентом. Ранее президент мог единолично вести торговые переговоры и заключать соглашения без ратификации их Конгрессом[[199]](#footnote-199). Это значительно затормозило дальнейшую либерализацию международной торговли. Однако, несмотря на некоторые протекционистские положения, данный закон продемонстрировал стремление Соединенных Штатов сохранять курс на либерализацию международной торговли, причем в сравнении с внутренним торговым законодательством 1970-х гг. это стремление стало прослеживаться более явно.

Всеобъемлющий закон о торговле и конкурентоспособности 1988 г. передавал президенту право сокращать таможенные тарифы на 50% и расширил его полномочия на проведение торговых переговоров (fast–track authority) на 5 лет[[200]](#footnote-200). Впервые в истории американского торгового законодательства в этот закон были включены такие вопросы, как торговля услугами, права интеллектуальной собственности, прямые иностранные инвестиции. Торговый закон 1988 г. провозглашал необходимость ликвидации барьеров в торговле услугами и выработки унифицированных правил, признанных международным сообществом, в данной области. Кроме того, в законе признавалась необходимость обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности на международном уровне, что, в свою очередь, должно было обеспечить принцип справедливости в этой сфере торговых отношений.

Помимо этого, в данном законе явно просматривается нацеленность Соединенных Штатов на обеспечение таких условий, которые должны способствовать увеличению конкурентоспособности американских товаров на иностранных рынках.

Самым неоднозначным элементом торгового закона 1988 г. стала ст. 301 (которую часто называют «Super 301»). Данная статья позволяла президенту предпринимать ответные меры при дискриминации американских товаров за рубежом[[201]](#footnote-201). После введения данной статьи Соединенным Штатам, по мнению их торговых партнеров, стали присущи «односторонние агрессивные действия в торговле»[[202]](#footnote-202), что подтвердило статус США как доминанты системы мировой торговли, который определяет правила игры для всех ее участников. Представляется, однако, что достаточно жесткий характер односторонних действий в торговле, свойственный США, ведет к нарушению работы рыночных механизмов и препятствует большей либерализации торговли[[203]](#footnote-203).

Таким образом, внешнеторговая стратегия США после 1934 г. в целом демонстрирует приверженность либеральным принципам в торговле. Вначале эти принципы представлялись альтернативной моделью экономического развития, а затем стали крепкой основой победившей системы экономических отношений, обеспечившей гегемонию США в мировой торговле. Однако либеральные идеи, выступавшие в качестве рычага давления для реализации собственных интересов и гарантировавшие лидерское положение США, практически на протяжении всего рассматриваемого периода сочетались с протекционистскими идеями.

В развитии внешнеторговой стратегии США с 1934 г. сохраняется преемственность. Так, каждый последующий период развития торгового законодательства в некоторой степени сохраняет в себе черты предыдущих периодов и совершенствует их достижения в зависимости от изменений внешней и внутренней конъюнктуры. Поэтому наследие более чем полувекового развития торгового законодательства и торговых отношений стало важнейшей основой формирования внешнеторговой стратегии на рубеже ХХ–ХХI вв.

**Глава III**

**Торговая политика США на различных уровнях на рубеже XX–XXI вв.**

1980–1990–е гг. характеризовались появлением новых тенденций в мировой экономике. Рост мировой конкуренции, интенсификация глобализационных процессов и растущая взаимозависимость государств привели к установлению многополярного мирового экономического порядка[[204]](#footnote-204). Соединенные Штаты сохраняли свои лидерские позиции в мировой экономике, в том числе и в решении вопросов мировой торговли, однако они не могли игнорировать эти тенденции. Поэтому в торговую политику США было необходимо внести соответствующие изменения.

Помимо этого изменения происходили и во внутренней экономике США, и они также оказывали влияние на внешнеэкономическую политику. США в 1980–е гг. столкнулись с рецессией, увеличивающимся дефицитом торгового баланса, а также с растущим неравенством в доходах среди американцев. Некоторые экономисты видели причину этих проблем в проведении Соединенными Штатами политики свободной торговли[[205]](#footnote-205). Они настаивали, что «эффективная торговая политика должна помогать рабочим и бизнесу приспосабливаться к иностранной конкуренции»[[206]](#footnote-206). Такой же точки зрения придерживались появившиеся на рубеже 1980–1990–х гг. общественные движения. Представители одних движений утверждали, что общество должно быть основано на принципах социальной стабильности и справедливости, а не на принципе рыночной эффективности[[207]](#footnote-207), на котором базируется политика свободной торговли. По их мнению, либеральная торговая политика проводилась исключительно в интересах бизнеса и не учитывала интересов рабочих.

Другой общественной группой, которая начала оказывать влияние на торговую политику США, стало движение энвайронменталистов. Эта группа обвиняла политику либерализации торговли не только в ухудшении состояния окружающей среды, но и в деградации стандартов обеспечения безопасности и здоровья американских граждан[[208]](#footnote-208).

Таким образом, общественные группы давления, самыми влиятельными среди которых признаются движения рабочих и энвайронменталистов, пытались включить решение социального вопроса во внешнеторговую стратегию США на различных уровнях. Более того, влияние этих групп привело к очередной волне протекционистских настроений. Руководство США не могло не учесть эти тенденции при выработке новых принципов торговой политики.

Кроме того, представляется необходимым рассмотреть, как эти тенденции отражались на внешнеторговой стратегии США на различных уровнях. Деятельность США в рамках ВТО является олицетворением реализации их внешнеторговой стратегии на многостороннем уровне. В качестве примера реализации стратегии внешней торговли США на региональном уровне было выбрано НАФТА как самая крупная зона свободной торговли с участием США. Анализ торговых отношений между США и Россией стал примером реализации внешнеторговой стратегии США на двустороннем уровне. Россия была выбрана ввиду того, что в 1991 г. эта страна превратилась из идеологического противника в партера Соединенных Штатов, однако в ходе развития торговых отношений между государствами стратегия США неоднократно подвергалась изменениям.

3.1. Стратегия США в отношении многосторонней

торговли на рубеже XX–XXI вв. (на примере ВТО)

1990–е гг. ознаменовались рядом выдающихся событий не только для американской торговой политики, но и для всей международной торговой системы. Уругвайский раунд торговых переговоров в рамках ГАТТ (1986–1994) стал поворотным моментом в истории международной торговли, в результате которого появилась Всемирная торговая организация (ВТО), представлявшаяся более эффективным институтом для решения вопросов торгового сотрудничества, чем ГАТТ[[209]](#footnote-209). Более того, повестка торговых переговоров теперь включала широкий ряд вопросов, которые подразделялись на четыре группы[[210]](#footnote-210):

1. Доступ на рынки:
	* тарифные и нетарифные барьеры;
	* торговля тропическими продуктами и природными ресурсами, что было связано с интеграцией развивающихся стран в систему международной торговли и доступом развитых стран на их рынки.

2. Разработка правил:

* торговли сельскохозяйственными товарами, товарами текстильной промышленности – т.е. товарами тех отраслей, которые традиционно пользовались наибольшей государственной поддержкой;
* использования защитных механизмов, субсидий и компенсационных пошлин.

3. Институциональные вопросы:

* установление механизма разрешения торговых споров;
* совершенствование ГАТТ и создание ВТО.

4. Новые аспекты торговых отношений:

* инвестиционные меры, связанные с торговлей;
* торговые аспекты прав интеллектуальной собственности;
* торговля услугами.

На включении в повестку Уругвайского раунда переговоров ГАТТ четвертой группы вопросов настаивали Соединенные Штаты[[211]](#footnote-211). США видели необходимость в модернизации ГАТТ, чему могло поспособствовать расширение его функционала. Важность рассмотрения вопроса инвестиций в торговле была обусловлена настороженностью инвестиционной политикой государств, которые ограничивали доступ на свой рынок иностранного капитала, что, в свою очередь, препятствовало либерализации торговли и не соответствовало принципу справедливой торговли, который отстаивали США. Согласно позиции США, этот же принцип должен был соблюдаться и в торговле продуктами интеллектуальной собственности, поэтому Соединенные Штаты предложили разработать систему защиты прав интеллектуальной собственности для препятствования торговли поддельными товарами. Что касается услуг, то они стали представлять всё большую часть американского экспорта (к 1990 г. доля услуг в экспорте США достигла 60%[[212]](#footnote-212)), поэтому США было также необходимо установить правила торговли услугами на многостороннем уровне.

Кроме того, на торговых переговорах Уругвайского раунда США поставили вопрос о пересмотре положения развивающихся стран в системе международной торговли. Они настаивали на полноценном участии развивающихся стран в мировой торговле, а также на ликвидации особого режима по отношению к ним. Это предложение было также продиктовано необходимостью соблюдения принципа справедливой торговли.

Помимо необходимости рассмотрения вышеперечисленных вопросов Соединенные Штаты были намерены установить правила торговли высокотехнологичными товарами, а также регламентировать права рабочих[[213]](#footnote-213). Необходимость разработки законодательства по защите прав рабочих была обусловлена давлением протекционистски настроенных профсоюзных групп. Более того, этому вопросу было уделено особое внимание во Всеобъемлющем Законе о торговле и конкурентоспособности 1988 г. Согласно этому закону, отказ страны от соблюдения прав рабочих воспринимался как действие, не соответствующее принципу справедливой торговли[[214]](#footnote-214), поэтому Соединенные Штаты могли предпринять ответные действия по отношению к данной стране, которые будут считаться вполне законными, т.к. внутреннее право США имеет приоритет над международным. Поэтому регламентация торговли и связанных с торговлей аспектов на международном уровне оставляла США рычаги влияния.

Предложение США о разработке международного законодательства по защите прав рабочих вызвало сопротивление их торговых партнеров. Особую обеспокоенность выражали развивающиеся страны, т.к. введение подобного законодательства подразумевало повышение оплаты труда рабочих, что лишало эти страны существенного конкурентного преимущества, которое заключалось в наличии дешевой рабочей силы[[215]](#footnote-215).

Вопрос о разработке правил торговли высокотехнологичными товарами также был отвергнут торговыми партнерами США. Необходимость обсуждения данного вопроса была продиктована протекционистской политикой Японии, которая наряду с США являлась производителем данной категории товаров. Дефицит торгового баланса в торговле США с Японией продолжал расти, что вызывало обеспокоенность у американского руководства[[216]](#footnote-216). Для решения этого вопроса в рамках Уругвайского раунда торговых переговоров Соединенные Штаты предложили разработать международные правила торговли высокотехнологичными товарами. Однако данное предложение осталось безответным[[217]](#footnote-217). Столкнувшись с трудностями на многостороннем уровне, Соединенные Штаты решили отдать предпочтение двусторонним переговорам. Так, по этим соображениям в 1992 г. состоялась поездка президента Дж. Буша–ст. в Японию[[218]](#footnote-218), цель которой заключалась в смягчении жесткой протекционистской позиции Японии. Однако и эта попытка не оправдала ожиданий руководства США[[219]](#footnote-219).

Протекционистская политика Японии вызывала беспокойство не только у Соединенных Штатов, но и у стран–членов Европейского Сообщества, которые обвиняли Японии в нежелании открыть внутренний рынок для иностранной конкуренции[[220]](#footnote-220). В свою очередь, между США и странами Европейского Сообщества остался нерешенным вопрос о торговле сельскохозяйственными товарами. Существование спорных вопросов между основными участниками системы международной торговли значительно тормозило переговорный процесс и препятствовало достижению финального соглашения. Другим препятствием стала коалиция развивающихся стран, созданная ими для отстаивания своих интересов в ходе торговых переговорах[[221]](#footnote-221). Эти препятствия затрудняли поиск компромисса, в результате чего Уругвайский раунд переговоров растянулся почти на 8 лет.

Тем не менее, 15 апреля 1994 г. в Марракеше было заключено финальное соглашение Уругвайского раунда ГАТТ. Результаты этого раунда носили беспрецедентный характер. Государства–участники переговоров договорились о сокращении тарифных барьеров на промышленные товары: в среднем, тарифы уменьшились на 38%[[222]](#footnote-222). Удалось достичь консенсуса относительно торговли сельскохозяйственными товарами. Так, участники договорились о конвертации нетарифных ограничений в тарифные, причем эти тарифы должны быть уменьшены на 36% к 2000 г.[[223]](#footnote-223) Также нетарифные меры в виде квот были ликвидированы на торговлю товарами текстильной промышленности[[224]](#footnote-224), однако эта мера была действительна только в течение 10 лет, т.е. до 2005 г.[[225]](#footnote-225)

Финальное соглашение содержало существенные ограничения на использование субсидий и других защитных механизмов. Соединенные Штаты активно лоббировали ликвидацию использования этих мер, т.к. они являлись источником дискриминации и олицетворением несправедливой торговли. Так, было установлено, что экспортная субсидия в размере 5% и более несет в себе серьезный ущерб для торговой системы[[226]](#footnote-226), и поэтому должна быть ликвидирована. Однако это правило содержало исключения, которые, в основном, относились к субсидированию экспорта сельскохозяйственных продуктов[[227]](#footnote-227). Также финальное соглашение регламентировало ликвидацию «добровольных» экспортных ограничений, которые считались значительным препятствием на пути к свободной торговле.

В результате Уругвайского раунда переговоров были приняты Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей – Соглашение ТРИМС (Agreement on Trade-Related Investment Measures – TRIMS) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности – Соглашение ТРИПС (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS). Соглашение ТРИМС запрещало введение мер, препятствующих свободному движению инвестиций[[228]](#footnote-228). Пусть данное Соглашение отличалось несколько пространными формулировками, зато оно полностью соответствовало интересам США, т.к. американские компании активно занимались инвестированием за рубежом, а к 1980–м гг. Соединенные Штаты сами стали крупным импортером инвестиций[[229]](#footnote-229). Не меньшую выгоду принесло США Соглашение ТРИПС. Оно обязывало его участников обеспечивать права интеллектуальной собственности в торговле. Более того, помимо режима наибольшего благоприятствования Соглашение ТРИПС предоставляло объектам интеллектуальной собственности национальный режим, что означало обеспечение такого же уровня защиты иностранных объектов интеллектуальной собственности, что и национальных[[230]](#footnote-230). Согласно подсчетам Международной тарифной комиссии США, американские компании потеряли около 23 млрд долл. из-за отсутствия защиты прав интеллектуальной собственности в торговле[[231]](#footnote-231), поэтому принятие Соглашения ТРИПС было для США чрезвычайно важным. Это Соглашение представлялось выгодным еще потому, что обеспечение прав интеллектуальной собственности позволяло американским компаниям покрывать расходы на научные исследования (R&D). Однако для развивающихся стран это преимущество остается недоступным. Поэтому большинство из них придерживается мнения о том, что Соглашение ТРИПС тормозит их развитие и обеспечивает лидерство США[[232]](#footnote-232).

Важнейшим результатом переговоров в рамках Уругвайского раунда стала регламентация торговли услугами. Было принято Генеральное соглашение по торговле услугами – ГАТС (General Agreement on Trade in Services – GATS) по подобию ГАТТ, которое регламентировало торговлю товарами. В данном Соглашении страны-участницы выразили намерение осуществить либерализацию торговли услугами[[233]](#footnote-233) и обеспечить недискриминационный подход в торговле услугами путем предоставления режима наибольшего благоприятствования[[234]](#footnote-234). Соглашения ГАТС, ТРИПС и ТРИМС легли в основу правовой базы Всемирной торговой организации.

Самым важным достижением Уругвайского раунда переговоров принято считать образование ВТО, соглашение о создании которой было подписано 15 апреля 1994 г. и вступило в силу 1 января 1995 г. ВТО была призвана стать площадкой для проведения многосторонних торговых переговоров, а также институтом, регулирующим торговые отношения[[235]](#footnote-235). Важной особенностью этой организации считается то, что ее решения обладают обязательной силой, благодаря чему эта организация стала более эффективной. Если ранее в рамках ГАТТ участники переговоров могли отказаться от имплементации какого-либо решения, то в рамках ВТО это стало невозможным[[236]](#footnote-236). Договаривающиеся стороны утвердили, что принятие решений в рамках ВТО будет происходить на основе консенсуса, причем каждое государство-член обладает одним голосом[[237]](#footnote-237). Кроме того, в рамках ВТО был разработан механизм разрешения споров (dispute settlement), в результате которого решение членов организации вступает в силу автоматически[[238]](#footnote-238).

Соединенные Штаты первоначально выступили против создания ВТО, т.к. политическим кругам в США представлялось, что принципы деятельности этой организации нарушают суверенитет США[[239]](#footnote-239). Поэтому идея создания ВТО столкнулась с серьезным противостоянием в Конгрессе США. Конгрессмены были обеспокоены тем, что ВТО может принудить США изменить торговое законодательство, что для них считалось неприемлемым. Особую настороженность у конгрессменов вызывало то, что ВТО ограничивает деятельность знаменитой статьи 301 торгового закона США 1988 г., которая разрешала Соединенным Штатам предпринимать односторонние ответные действия, если американские товары подвергались дискриминации на внешних рынках. С созданием ВТО возможность использования подобных односторонних действий представлялась нарушением международного торгового законодательства. С критикой ВТО выступили и некоторые общественные движения США. Прежде всего они утверждали, что ВТО является недемократичной организацией, поскольку по сути регулировать торговые отношения государств будут бюрократы, которых граждане этих государств не выбирают[[240]](#footnote-240). Для этих групп населения недемократичность ВТО также прослеживалась в отсутствии возможности прямого обращения граждан в эту организацию[[241]](#footnote-241). Большую роль в дискредитации ВТО в США сыграли профсоюзы: они утверждали, что ВТО не занимается проблемами рабочих, существует только в интересах бизнеса, а принятие соглашения о ее создании и ратификация Уругвайских договоренностей приведут к большей безработице[[242]](#footnote-242).

Кроме того, известно, что главными инициаторами создания более эффективного торгового института выступили страны Европейского сообщества и Канада. Эти государства стремились нивелировать влияние США на систему международной торговли[[243]](#footnote-243). Это также заставило руководство США скептически отнестись к ратификации соглашения о создании ВТО.

Необходимо отметить, что на фоне существующих противоречий относительно результатов Уругвайского раунда Конгресс США отложил ратификацию Уругвайских соглашений на июль 1995 г.[[244]](#footnote-244) Администрация Б. Клинтона сначала придерживалась неоднозначной позиции относительно ВТО[[245]](#footnote-245). Однако уменьшающаяся экономическая мощь Соединенных Штатов, не позволявшая им самостоятельно управлять системой международной торговли, а также осознание существования глобальной взаимозависимости государств подтолкнули администрацию Клинтона к необходимости скорейшего принятия соглашения о создании Всемирной торговой организации, в рамках которой США смогли бы реализовывать собственные интересы. Некоторым специалистам даже представлялось, что ВТО будет гарантом лидерских позиций США[[246]](#footnote-246).

Несмотря на внутренние разногласия по этому вопросу, Конгресс США ратифицировал Уругвайские соглашения уже в январе 1995 г., причем свое согласие выразило 76% конгрессменов [[247]](#footnote-247). Это решение положило начало развитию полноценного многостороннего подхода США к торговле и началом нового этапа либерализации.

В докладе ВТО 1996 г. Соединенные Штаты выразили приверженность расширению многосторонней системы торговли и нацеленность на поддержание открытых рынков с центральной ролью ВТО[[248]](#footnote-248). Главной задачей в данном докладе США утверждали повышение продуктивности, увеличение национальной покупательной способности, уровня жизни населения, а также расширение возможностей для инвестирования и повышения занятости[[249]](#footnote-249), что могло быть реализовано путем либерализации торговых отношений.

Под расширением многосторонней системы торговли подразумевалось включение государств в ВТО, причем Соединенные Штаты подчеркивали важность своей роль в ведении переговоров с государствами, желающими стать членами этой организации[[250]](#footnote-250) и, соответственно, частью системы международной торговли.

В конце 1990–х гг. под эгидой ВТО был заключен ряд многосторонних соглашений, среди которых выделяют Соглашение о информационных технологиях (1996), Соглашение об основных телекоммуникационных услугах (1997), Соглашение о финансовых услугах (1997), которые обозначили либерализацию рынков информационных технологий, телекоммуникационных и финансовых услуг, а также облегчили доступ на эти рынки[[251]](#footnote-251).

Заметим, однако, что после принятия Уругвайских соглашений президент Клинтон не смог добиться от Конгресса продления своих полномочий на ведение торговых переговоров и имплементацию достигнутых решений в американское торговое законодательство (fast–track authority). В 1997 г. Б. Клинтон призвал Конгресс продлить его полномочия с целью, чтобы «Америка могла процветать в глобальной экономике»[[252]](#footnote-252), однако потерпел поражение. При отсутствии этих полномочий президент не мог реализовывать положения соглашений, подписанных с торговыми партнерами и в рамках ВТО. Это ставило под сомнение целесообразность дальнейшей деятельность этой организации. К тому же Соединенные Штаты предпринимали действия, противоречащие правилам ВТО. Так, США в единоличном порядке увеличили тарифы на некоторые категории товаров, а также в конце 1990–х гг. использовали субсидии[[253]](#footnote-253), что вызвало жестко критику на многосторонних переговорах. Более того, под давлением производителей сталелитейной промышленности США были вынуждены ввести квоты на импорт стали в 2000–2001 гг. [[254]](#footnote-254), что также противоречило Уругвайским соглашениям и за что США было предъявлено обвинение в рамках ВТО. Эти односторонние действия и отсутствие санкции Конгресса на либерализацию торговли воспринимались как своеобразный шаг назад в торговой политике США. Кроме того, эти действия ставили под сомнение намерения США относительно ВТО.

Противостояние в Конгрессе США было и на этот раз обусловлено влиянием общественных движений, придерживавшихся протекционистской позиции. Помимо групп профсоюзов и энвайронменталистов серьезное давление стало оказывать и антиглобалистское движение. Антиглобалисты считали, что глобализационные процессы ведут к увеличению всемирного неравенства, а такие объединения, как ВТО действуют в интересах больших корпораций, не учитывают интересов рабочих и наносят вред окружающей среде. С подобными лозунгами эти группы впервые заявили о себе в 1999 г. в Сиэтле, где в это время проходила министерская встреча членов ВТО[[255]](#footnote-255). По причине давления этих общественных групп, а также ввиду отсутствия у президента США торговых полномочий, встреча в Сиэтле прошла безрезультатно.

Если начало 1990–х гг. было отмечено важнейшими достижениями на пути либерализации международной торговли, в которых США играли ключевую роль, то во второй половине 1990–х гг. на этом пути возникли значительные препятствия, которые могли нивелировать успешные результаты прошлого. Поэтому на пороге нового столетия Соединенным Штатам было необходимо внести преобразования в свою внешнеторговую стратегию.

Ситуация начала меняться с приходом к власти президента Дж. Буша–мл. – представителя Республиканской партии, которая на рубеже XX–XXI вв. придерживалась более либеральной позиции в торговле, нежели Демократическая партия. Администрация Буша-мл. разработала внешнеторговую стратегию, которая учитывала интересы общественных групп, выступавших против либерализации торговли под эгидой ВТО. Так, в 2002 г. был принят Закон о торговле, который, помимо того, что он предоставил президенту полномочия на ведение торговых переговоров и реализацию достигнутых решений, был примечателен тем, что особое внимание было уделено правам рабочих. Закон о торговле 2002 г. детализировал применение программы «помощи в адаптации» (adjustment assistance) и существенно расширил ее, а также поставил задачу сотрудничества с Международной организацией труда[[256]](#footnote-256). Кроме того, декларированные в нем стратегические цели внешней торговли США заключались не только в ликвидации торговых барьеров, обеспечении открытого доступа на рынки, укреплении многосторонней торговой системы, но и в обеспечении защиты окружающей среды международными силами, повышении уровня жизни населения, уважении прав рабочих, обеспечении доступа малого бизнеса на международные рынки[[257]](#footnote-257). Таким образом, при помощи Закона о торговле 2002 г. Дж. Буш–мл. сумел умерить протекционистские настроения общественных групп[[258]](#footnote-258), что позволило США активно участвовать в очередном раунде многосторонних переговоров в рамках ВТО. Более того, Дж. Буш–мл. настаивал, что цели торговой политики США соответствуют ценностям американского общества, что также поспособствовало укреплению его позиции[[259]](#footnote-259).

Первый раунд многосторонних переговоров под эгидой ВТО начался в 2001 г. в Дохе, Катар. Участниками переговоров была предложена повестка, включающая широкий ряд вопросов. Особую важность представляли следующие из них:

1. Торговля сельскохозяйственными товарами;

1. Обеспечение доступа на рынки несельскохозяйственных товаров;
2. Торговля услугами;
3. Использование защитных механизмов в торговле (использование субсидий, антидемпинговое законодательство, введение компенсационных пошлин);
4. Транспарентность в сфере государственных закупок, инвестиции и обеспечение конкурентной среды (т. н. «Сингапурские вопросы»);
5. Защита интеллектуально собственности (ТРИПС);
6. Обеспечение помощи развивающимся странам в их интеграции в систему мировой торговли[[260]](#footnote-260).

Соединенные Штаты были также заинтересованы в либерализации рынка услуг, в особенности телекоммуникационных и финансовых, в обеспечении доступа на внешние рынки и ликвидации торговых мер, несущих угрозу для окружающей среды[[261]](#footnote-261).

Согласно договоренностям участников, финальное соглашение Дохийского раунда должно было быть заключено в января 2005 г.[[262]](#footnote-262) В 2003 г. состоялась министерская встреча в Канкуне, в результате которой участники переговоров пришли к консенсусу относительно ликвидации экспортных субсидий в сельском хозяйстве и оказании помощи менее развитым странам с целью расширения их возможностей в торговле. Однако дальнейшие переговоры зашли в тупик. Основные противоречия заключались в следующих вопросах:

1. Торговля сельскохозяйственными товарами: страны Европейского Союза отказывались снижать торговые барьеры для обеспечения доступа на свой рынок сельскохозяйственных товаров из других стран, особенно из США.
2. Отказ развивающихся стран в либерализации собственного рынка промышленных товаров и услуг, что препятствовало доступу развитых стран на их рынки[[263]](#footnote-263).

Ввиду того, что переговоры в рамках Дохийского раунда зашли в тупик, во время второго президентского срока Дж. Буша–мл. торговля перестала быть одним из приоритетных направлений внешнеторговой политики США.

Противостояние протекционистских и либеральных кругов в рамках Дохийского раунда продолжается и в настоящее время. Однако, несмотря на продолжающиеся противоречия на многосторонних переговорах, Соединенные Штаты смогли добиться некоторого успеха в заключении региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле. К 2006 г. Соединенные Штаты заключили соглашения о свободной торговле c 17 странами, среди которых были и соглашения с образованием региональных зон свободной торговли. Это соответствовало стратегии «конкурентной либерализации», сформулированной торговым представителем США Робертом Зоулликом. Р. Зоуллик предполагал, что если США будут активно заниматься либерализацией торговых отношений на двустороннем и региональном уровне, это поспособствует скорейшему достижению компромисса на многосторонних переговорах[[264]](#footnote-264). Однако данная стратегия не оправдала ожиданий: переговоры в рамках Дохийского раунда по-прежнему находились в глубоком кризисе.

Несмотря на это, внешнеторговая деятельность США демонстрировала положительные результаты. По случаю десятилетия существования ВТО в годовом отчете президента США, посвященном торговле, указывалось, что к 2004 г. экспорт США вырос на 60% по сравнению с уровнем 1994 г., экспорт промышленных товаров вырос на 64%, а сельскохозяйственных – на 39%[[265]](#footnote-265). Немаловажно, что экспорт США в менее развитые страны вырос на 76%[[266]](#footnote-266), что отвечало цели США по обеспечению бóльшего доступа на рынки этих стран. Более того, импорт из этих стран вырос более, чем в два раза[[267]](#footnote-267).

В период с января 2004 г. по январь 2006 г. количество рабочих мест в США увеличилось более, чем на 4 млн, в том числе благодаря проведению политики свободной торговли[[268]](#footnote-268). Однако доля рабочих мест в торговых секторах (промышленность, услуги) была небольшой. В 1990–2008 гг. общее количество рабочих мест возросло на 27 млн, но только 600 тыс. (около 2%) из них приходилось на торговые сектора экономики США[[269]](#footnote-269). Это не могло не вызвать недовольство у протекционистски настроенных групп.

С целью оказания поддержки менее развитым странам в их интеграции в систему международной торговли администрация Буша–мл. установила беспошлинную торговлю на ряд товаров с 131 развивающейся страной, что соответствовало положениям Закона о росте и возможностях Африки (Africa Growth and Opportunity Act – AGOA), Андскому закону о торговых преференциях (Andean Trade Preferences Act), Генеральной системе преференций (General System of Preferences)[[270]](#footnote-270).

Во время президентства Дж. Буша–мл. либеральная торговая политика положительно сказывалась на экономических показателях США. Так, экспорт промышленных товаров увеличился в два раза, уровень безработицы упал с примерно 6% в начале президентского срока Буша–мл. до 4,6% к 2007 г., экспорт и импорт США составили к 2007 г. 42% ВВП США[[271]](#footnote-271). Необходимо отметить, что продолжала успешно функционировать программа «помощи в адаптации».

К концу своего президентства Дж. Буш–мл. по-прежнему сохранял уверенность в необходимости либерализации международной торговли в рамках Дохийского раунда ВТО. Основные черты торговой политики США – поддержание открытого, конкурентоспособного внутреннего рынка, соблюдение правил и норм ВТО, сохранение лидерских позиций в системе многосторонней торговли – оставались неизменными.

В 2006 г. торговым представителем США был представлен стратегический план на 2007–2012 гг., в котором были поставлены следующие цели:

1. Открытие иностранных рынков, подразумевающее сокращение торговых и инвестиционных барьеров;
2. Контроль над имплементацией торговых соглашений как в США, так и в зарубежных странах (торговых партеров США);
3. Развитие транспарентной торговой политики, в разработке которой должны принимать участие все заинтересованные стороны (различные комитеты Конгресса, правительства штатов и т.д.);
4. Обеспечение общественной поддержки для проведение политики по либерализации торговых и инвестиционных рынков;
5. Развитие человеческого капитала[[272]](#footnote-272).

Важное место в данном стратегическом плане отводилось необходимости завершения Дохийского раунда переговоров и поддержанию центральной роли ВТО в системе мировой торговли. Особое внимание уделялось вступлению в ВТО и, соответственно, в глобальную систему торговли как можно бóльшего количества государств [[273]](#footnote-273). Необходимо отметить, что в соответствии с представленными целями США представляются своеобразным «мировым полицейским» в сфере торговли, который должен следить за соответствием всех деятельности участников системы мировой торговли правилам ВТО и принципам справедливой торговли.

Однако экономический кризис 2008 г. затруднил реализацию этих целей. Ввиду кризисной ситуации многие страны (в том числе и США) стали вводить протекционистские меры в торговле. Так, например, в 2008 г. в США был принят Фермерский закон[[274]](#footnote-274), согласно которому вводились субсидии на производство сельскохозяйственной продукции. Эти субсидии прикрывались оказанием продовольственной помощи малоимущим семьям, однако в первую очередь финансовая поддержка направлялась национальным производителям.

Несмотря на возрастающие протекционистские настроения во многих государствах, участники многосторонних переговоров в рамках ВТО выражали уверенность в необходимости противостоять протекционистских мерам, особенно в период финансовой нестабильности. Участники переговоров также пообещали, что в ближайшие 12 месяцев не будут вводить новые торговые барьеры и меры, которые противоречили бы нормам ВТО[[275]](#footnote-275).

Внешнеторговая стратегия администрации Б. Обамы во многом сохранила преемственность, однако она представляется более социально ориентированной. Приоритетными целями президента были следующие:

1. Поддержание торговой системы, основанной на правилах ВТО;
2. Достижение социальной ответственности и политической транспарентности в торговле;
3. Трансформация торговли в политический инструмент для достижения целей по защите окружающей среды и энергообеспечению посредством альтернативных источников;
4. Обеспечение решения вопросов, представляющих особую важность для всех участников системы международной торговли, посредством заключенных торговых соглашений;
5. Выполнение обязательств по налаживанию сотруднических отношений с развивающимися странами, особенно с беднейшими из них[[276]](#footnote-276).

Во время президентства Б. Обамы Соединенные Штаты продолжали играть ключевую роль в системе международной торговли и стремились завершить Дохийский раунд. Однако ввиду сохранявшихся противоречий между развитыми и развивающимися странами достижение компромисса представлялось маловероятным. Необходимо отметить, что все больше развивающихся стран вступало в ВТО, причем их экономическая позиция усиливалась, т.к. эти страны стали демонстрировать стремительный экономический рост.

Экономический кризис оказал существенное влияние на внутреннее положение США. В 2009 г. экспорт США упал на 10% по сравнению с уровнем 2008 г.[[277]](#footnote-277) Впрочем, уже в 2010–2011 гг. эти показатели продемонстрировали положительную динамику. В тоже время в 2008 г. уровень безработицы составил 5,8%, а к 2010 г. увеличился до 9,6%, что не могло не повлиять на внешнеторговую стратегию США[[278]](#footnote-278).

В докладе президента США за 2010 г., посвященном торговой политике, явно прослеживается смещение акцента во внешнеторговых целях на получение «американскими семьями и американским бизнесом выгод от внешнеторговой деятельности США»[[279]](#footnote-279). В первую очередь, это подразумевает повышение уровня занятости в торговых секторах экономики США. В докладе президента утверждается, что торговля является источником увеличения рабочих мест и экономического роста. Приводятся данные о том, что 1 млрд. долл. от экспорта товаров из США поддерживает более чем 6000 рабочих мест, а 1 млрд. долл. От экспорта услуг – 4500 рабочих мест[[280]](#footnote-280).

Эта социальная направленность внешнеторговой стратегии Б. Обамы прослеживается и в стратегическом плане торгового представителя США за 2013–2017 гг. Так, главными целями во внешнеторговой деятельности являются:

1. Создание новых и поддержание существующих рабочих мест посредством открытия новых рынков;
2. Создание новых и поддержание существующих рабочих мест посредством осуществления контроля над имплементацией торговых соглашений как в США, так и в зарубежных странах (торговых партеров США);
3. Развитие транспарентной торговой политики, в разработке которой должны принимать участие все заинтересованные стороны (различные комитеты Конгресса, правительства штатов и т.д.);
4. Обеспечение общественной поддержки для проведение политики по либерализации торговых и инвестиционных рынков;
5. Развитие человеческого капитала[[281]](#footnote-281).

Как видим, стратегические цели в торговле на период 2013–2017 гг. схожи с целями, поставленными в предыдущий период.

Необходимо отметить, что Соединенные Штаты начали преуспевать в реализации данных целей. Так, в отчете деятельности США в ВТО указывается, что к 2015 г. экспорт товаров и услуг из США поддерживал более 11 млн рабочих мест[[282]](#footnote-282). Уровень безработицы к 2015 г. составил 5,3% (в 2011 г. он составлял 9%)[[283]](#footnote-283). Среднее значение таможенных тарифов составило 3,5%[[284]](#footnote-284), тогда как в 2011–2014 гг. оно составляло около 4,5%[[285]](#footnote-285). Однако таможенные тарифы на импорт сельскохозяйственных товаров составляли около 9%. Несмотря на это, Соединенные Штаты продолжали политику либерализации рынка сельскохозяйственных товаров. Так, в 2014 г. был принят Фермерский закон, который ликвидировал квоты на импорт молочной продукции, а также уменьшил ограничения на торговлю зерном[[286]](#footnote-286).

В рамках Дохийского раунда переговоров США выступили инициатором Соглашения об информационных технологиях 2012 г. (Information Technology Agreement – ITA), согласно которому к 2015 г. были ликвидированы тарифы примерно на 200 высокотехнологических товаров. Кроме того, в 2014 г. США и 13 их торговых партнеров по ВТО приступили к обсуждению торговли экологически чистыми товарами. В 2015 г. участники министерской встречи в рамках Дохийского раунда приняли Соглашение об упрощении процедур торговли (Trade Facilitation Agreement – TFA), которое подтвердило намерения участников относительно необходимости либерализации мировой торговли. Это подарило надежду на потенциальное завершение Дохийского раунда[[287]](#footnote-287).

Вероятность завершения раунда переговоров в рамках ВТО подтвердилась принятием в 2015 г. Закона о торговых приоритетах и отчетности в торговле, который расширил полномочия президента США в участии в торговых переговорах (trade promotion authority)[[288]](#footnote-288). Целью данного закона было не только обеспечение доступа на внешние рынки, ликвидация торговых барьеров, поддержание экономического роста и высокого уровня жизни, но и соответствие действий торговых партнеров США нормам ВТО, транспарентность внешнеторговой деятельности партнеров, контроль над деятельностью государственных компаний[[289]](#footnote-289).

Однако, несмотря на эти усилия, многие вопросы в рамках Дохийского раунда остаются нерешенными. Представляется, что помимо существования противоречий между участниками причина торможения многосторонних переговоров отчасти связана с тем, что участники переговоров отдавали предпочтение развитию двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле. Так, в торговой повестке президента США за 2016 г. бóльшее внимания было уделено развитию регионального соглашения в Азиатско-тихоокеанском регионе – Транстихоокеанскому Партнерству (Trans-Pacific Partnership)[[290]](#footnote-290).

С приходом Д. Трампа на пост президента США в 2017 г. подход к внешнеторговой деятельности США начал меняться. Так, во внешнеторговой повестке нового президента выделяются следующие приоритетные направления:

1. Обеспечение справедливых возможностей для американских рабочих и бизнеса в конкуренции на международных рынках;
2. Ликвидация торговых барьеров, которые препятствуют американскому экспорту, в том числе и экспорту сельскохозяйственных товаров;
3. Утверждение сбалансированной торговой политики, которая будет отвечать интересам представителей всех секторов экономики США;
4. Обеспечение полных и справедливых возможностей для американских держателей прав интеллектуальных собственности, позволяющие им получать выгоду;
5. Строгое соблюдение торговых законов США для предотвращения нарушения рыночного равновесия, которое наносят вред американским производителям;
6. Соблюдение прав рабочих и возможное введение запрета на импорт товаров, при изготовлении которых применялся принудительный труд;
7. Противостояние попыткам государств (в том числе и партнеров в рамках ВТО) по введению мер, нарушающих права или уменьшающих выгоду США в торговых соглашениях, в которых США являются участником;
8. Обновление торговых соглашений ввиду изменяющихся условий рынка;
9. Проведение такой торговой политики США, которая способствовала бы экономическому развитию страны и увеличению производства, что является необходимым для обеспечения национальной безопасности;
10. Строгое соблюдение интересов американских рабочих, фермеров, производителей услуг, американского бизнеса (малого и большого) как на рынке США, так и на зарубежных рынках[[291]](#footnote-291).

В новом подходе к внешнеторговой деятельности США акцент смещается на обеспечение интересов американских производителей и строгое соблюдение справедливых принципов торговли. Другими словами, администрация Д. Трампа считает необходимым обеспечивать свободные и справедливые торговые практики, в первую очередь, для получения населением США выгоды от реализации этих практик. Таким образом, задача либерализации системы мировой торговли уходит на второй план. Это может окончательно заморозить переговорный процесс в рамках ВТО и полностью устранить многосторонний подход США во внешней торговле.

3.2 Стратегия США на региональном уровне (на примере НАФТА)

Столкнувшись с серьезными трудностями при заключении финального соглашения в рамках Уругвайского раунда многосторонних переговоров, Соединенные Штаты решили отдать предпочтению развитию двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле[[292]](#footnote-292), полагая, что данные соглашения являются более эффективными для реализации цели по ликвидации торговых барьеров[[293]](#footnote-293). Так, на рубеже 1980-1990–х США гг. приступили к созданию зоны свободной торговли со своими ближайшими соседями: Канадой и Мексикой. Эти страны были главными торговыми партерами США: к середине 1980–х гг. 24% совокупного экспорта США приходилось на Канаду, а 73% совокупного экспорта Канады направлялось в США; 17% импорта США представляли канадские товары и услуги, 66% импорта Канады приходилось на США[[294]](#footnote-294). В период с 1986 г., когда Мексика вступила в ГАТТ, по 1990 г. экспорт США в эту страну увеличился на 132%, а импорт вырос на 72%[[295]](#footnote-295). Преимущества создания зон свободной торговли с этими государствами представлялись для США очевидными[[296]](#footnote-296). Однако на пути к заключению трехстороннего торгового соглашения существовали препятствия.

Продолжив процесс либерализации на многостороннем уровне и получив санкцию Конгресса, администрация Р. Рейгана приступила к обсуждению заключения соглашения о свободной торговле между США и Канадой. Товарооборот между странами составлял более 160 млрд долл. и считался самым крупным в мире[[297]](#footnote-297). Однако торговые барьеры оставались достаточно высокими: Канада облагала американские товары 10% пошлинами, тогда как средний тариф США на импорт канадских товаров составлял только 3%. Поэтому целью Соединенных Штатов стало обеспечение доступа США на канадский рынок посредством сокращения торговых барьеров[[298]](#footnote-298). Кроме того, особую настороженность у США вызывало использование канадскими властями субсидий на производство ряда сельскохозяйственных товаров и продукции лесопильно-деревообрабатывающей промышленности. Использование субсидий противоречило принципам справедливой торговли, поэтому США были намерены включить отказ от использования субсидий в повестку канадско-американских торговых переговоров.

В Соединенных Штатах представители некоторых отраслей экономики выступали против заключения соглашения о свободной торговле с Канадой. В основном, это были представители деревообрабатывающей промышленности, товары которой на протяжении долгого времени сталкивались с серьезной конкуренцией со стороны канадской продукции. Поэтому американским производителям товаров данной отрасли представлялось, что заключение соглашения о свободной торговле между Канадой и США нанесет им ущерб. Для того чтобы умерить их оппозиционные настроения, президент Рейган пообещал решить вопрос торговли продукцией деревообрабатывающей продукции в отдельном порядке.

28 сентября 1988 г. Р. Рейган подписал Канадско-американское Соглашение о свободной торговле (Canada – U.S. Free Trade Agreement – CUSFTA), которое вступило в силу 1 января 1989 г.[[299]](#footnote-299) Соглашение регламентировало ликвидацию всех тарифов к 1998г., запрет на введение некоторых нетарифных барьеров, предоставление иностранным инвестициям и услугам национального режима и создание двустороннего механизма для разрешения споров[[300]](#footnote-300). Однако вопросы обеспечения прав интеллектуальной собственности, использования защитных механизмов в торговле (компенсационные пошлины, антидемпинговые меры и др.) остались нерешенными[[301]](#footnote-301).

Кроме того, это соглашение содержало несколько оговорок, согласно которым определенным отраслям предоставлялась защита от конкуренции. Так, например, разрешалось введение квот на импорт определенных сельскохозяйственных товаров и добровольных экспортных ограничений на товары сталелитейной промышленности[[302]](#footnote-302). Более того, тарифы на импорт некоторых товаров деревообрабатывающей промышленности были исключены из полной ликвидации тарифных барьеров[[303]](#footnote-303). Конгресс США расширил Программу кредитования экспорта сельскохозяйственных товаров на продукцию деревообрабатывающей продукции[[304]](#footnote-304), что предоставило данной отрасли привилегии и умерило ее протекционистские настроения.

Несмотря на содержание многочисленных протекционистских положений, Соглашение о свободной торговле между Канадой и США положило начало либерализации торговли на Североамериканском континенте, став предпосылкой для заключения Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА).

К середине 1980–х гг. Мексика совершила масштабное сокращение тарифов Они уменьшились с 100% в 1981 г. до 25% в 1985 г., что позволило Мексике стать членом ГАТТ в 1986 г.[[305]](#footnote-305) К 1989 г. среднее значение тарифов составило 19%[[306]](#footnote-306). Либерализация также произошла в других сферах мексиканской экономики. Так, около 73% компаний, принадлежавших государству, были приватизированы, было смягчено регулирование иностранных инвестиций, что повлекло за собой значительное увеличение инвестиций в страну, причем на США приходилась большая часть инвестиций в Мексику[[307]](#footnote-307). Представлялось, что более тесное экономическое сотрудничество между США и Мексикой поспособствует интенсификации этих процессов, а также демократизации мексиканского государственного строя[[308]](#footnote-308).

 Мексика на тот момент была третьим крупнейшим торговым партнером США после Канады и Японии. Однако, несмотря на сокращение ограничений в торговле, препятствия для американского экспорта в Мексику оставались значительными. Так, например, мексиканское правительство запрашивало импортные лицензии на более чем 60% сельскохозяйственных товаров американского происхождения[[309]](#footnote-309). Учитывая важность мексиканского рынка для США, правительство США поставило задачу ликвидировать существующие ограничения.

Цели администрации Буша–ст. в развитии торговых отношений с Мексикой были схожи с целями, заявленными в Соглашении о свободной торговле с Канадой, и заключались в сокращении тарифов и нетарифных барьеров, гармонизации государственного регулирования, обеспечении защиты прав интеллектуальной собственности и либерализации регулирования иностранных инвестиций[[310]](#footnote-310). Администрация президента была заинтересована в реализации этих целей на трехстороннем уровне, т.е. посредством объединения рынков Канады, США и Мексики. Создание зоны свободной торговли на Североамериканском континенте стало бы самым крупным торговым объединением с совокупным производством, равным более 6 трлн. долл.[[311]](#footnote-311)

Однако некоторые американские экономисты и представители общественных групп протестовали против создания Североамериканского соглашения о свободной торговле. Во–первых, ряд исследователей предполагал, что страны североамериканского континента находятся на разных уровнях экономического развития, поэтому интеграция их рынков несет в себе непропорциональную для ее участников выгоду[[312]](#footnote-312). Во–вторых, влиятельные группы профсоюзов США утверждали, что создание НАФТА может привести к потере американцами рабочих мест и снижению уровня жизни ввиду того, что в целях минимизации издержек многие американские промышленные предприятия могут переместить производство в Мексику – страну с более дешевой рабочей силой и, как известно, с нестрогими экологическими стандартами[[313]](#footnote-313). В–третьих, по причине существования в Мексике нестрогих норм защиты окружающей среды энвайронменталисты опасались того, что создание общего рынка с Мексикой приведет к снижению экологических стандартов в США и, как следствие, к деградации окружающей среды[[314]](#footnote-314).

Принимая во внимание позиции лоббистских групп, администрация Дж. Буша–ст. к 1991 г. составила план действий для получения полномочий на ведение торговых переговоров о создании НАФТА, его реализацию и обеспечение поддержки различных групп населения. Этот план включал три важных гарантии, которые могли умерить протекционистские настроения оппозиционных групп:

1. Регламентацию постепенного сокращения тарифных и нетарифных барьеров, чтобы отрасли американской экономики могли адаптироваться к изменяющимся условиям. Включение оговорок и возможности возврата к тарифам/нетарифным барьерам, существовавшим до заключения соглашения, во избежание нанесения ущерба американской о экономике. Введение строгого правила происхождения, чтобы другие страны не могли воспользоваться привилегиями канадского/мексиканского рынков для получения облегченного доступа на американский[[315]](#footnote-315).
2. Реализацию программ помощи в адаптации, направленных на поддержку американских рабочих, которые могли подвергнуться риску потери рабочего места. Помимо этого, президент США был намерен разработать –совместно с Департаментом труда – такое соглашение с Мексикой, которое регламентировало бы сотрудничество в сфере обеспечения условий труда, в том числе здоровья и безопасности рабочих. Согласно позиции администрации президента, данное соглашение должно было способствовать повышению уровня жизни в Мексике и, соответственно, дестимулировать иммиграцию мексиканцев в США[[316]](#footnote-316).
3. Недопущение снижения экологических стандартов. Более того, администрация пообещала запретить ввоз товаров, производство которых не соответствовало существующим американским экологическим стандартам; президент также намеревался начать с мексиканским правительством переговоры о возможности решения экологических проблем[[317]](#footnote-317).

Таким образом, в 1992 г. Дж. Буш–ст. представил Конгрессу проект Североамериканского соглашения о свободной торговле, включая вышеописанные «послабления». Однако Конгресс, в котором на тот момент доминировали представители Демократической партии, внес значительное количество поправок, предоставлявших защиту некоторым отраслям американской экономики. По причине долгих обсуждений в Конгрессе и большого общественного резонанса Дж. Буш–ст. не успел реализовать НАФТА, которое хотел сделать важнейшим достижением своего президентства. Поэтому задача по принятию НАФТА была унаследована администрацией Б. Клинтона, который, как известно, относился к политике свободной торговли весьма неоднозначно. Тем не менее, Североамериканское соглашение о свободной торговле вступило в силу 1 января 1994 г.

Соглашение регламентировало постепенную ликвидацию всех тарифов. Так, тарифы на импорт определенных категорий товаров могли проходить поэтапное сокращение в течение более, чем 10 лет[[318]](#footnote-318). Введение этого «послабления» было обусловлено уязвимостью некоторых американских отраслей перед иностранной конкуренцией. Такими отраслями оказались сельскохозяйственная, текстильная промышленность, а также производство изделий из стекла и керамики.

Кроме того, Соглашение подразумевало возможность применения защитных механизмов: введение квот, обложение дополнительной пошлиной, существовавшей до заключения Соглашения (snapbacks), если будет доказано, что импорт определенного товара несет в себе угрозу для национальной отрасли экономики[[319]](#footnote-319).

Интересным представляется введение правила происхождения. Оно не позволяет государствам, не являющихся участниками Соглашения, пользоваться привилегиями на доступ на рынок его участников. Так, например, Канада, США и Мексика отменили все ограничения на торговлю автомобилями, но беспрепятственный ввоз автомобиля в эти страны возможен только в случае, если более, чем 62,5% этого автомобиля было произведено на территории одной или более стран–участниц Соглашения – Канады, США и Мексики[[320]](#footnote-320).

Соглашение также регламентировало правила торговли услугами. Согласно НАФТА, производителям услуг должен быть обеспечен недискриминационный режим, возможность международной продажи услуг, а также доступ к информации. Однако на практике предоставление некоторых услуг закреплялось за определенной страной, и в некоторые сферы иностранные участники не допускались (например, сфера телекоммуникаций в Мексике). Кроме того, НАФТА регламентировало обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности, предоставление недискриминационного режима иностранным инвестициям, расширение правил осуществления государственных закупок, которое позволило распространить его на товары и услуги из других государств-участников Соглашения. НАФТА также установило механизм разрешения споров.

Отдельного внимания заслуживает то, как НАФТА регламентировало обеспечение защиты окружающей среды и решение вопросов труда. В рамках НАФТА были заключены дополнительные соглашения, посвященные данным вопросам. 1 января 1994 г. вступили в силу Североамериканское соглашение о сотрудничестве в области экологии (North American Agreement on Environmental Cooperation – NAAEC)[[321]](#footnote-321) и Североамериканское соглашение о сотрудничестве в сфере труда (North American Agreement on Labor Cooperation – NAALC)[[322]](#footnote-322). В рамках Североамериканского соглашения о сотрудничестве в области экологии была создана соответствующая комиссия, которая должна была заниматься исследованием состояния окружающей среды в регионе и на основе этого давать рекомендации. Более того, одна из главных задач этой комиссия заключалась в обеспечении соответствия действий сторон законам и стандартам в области экологии[[323]](#footnote-323). Североамериканское соглашение о сотрудничестве в сфере труда регламентировало права и свободы рабочих. В рамках этого соглашения была также создана соответствующая комиссия, которая занималась вопросами профессиональной безопасности, здравоохранения, детского труда, миграции рабочих, развития человеческого капитала, социальными программами для рабочих и их семей и др.[[324]](#footnote-324) Кроме того, комиссия должна была давать рекомендации и проводить консультации с целью обеспечения сотрудничества сторон Соглашения в данных вопросах[[325]](#footnote-325). Данное Соглашение признает право каждой стороны принимать свои стандарты труда, соответствующие ее национальному законодательству, но при этом законы каждой стороны в сфере труда должны обеспечивать высокое качество и высокую производительность рабочих мест[[326]](#footnote-326).

Кроме того, следует отметить, что США и Мексика подписали двустороннее соглашение о сотрудничестве в области экологии на приграничных территориях[[327]](#footnote-327). В данном соглашении стороны выразили намерение развивать проекты по защите окружающей среде на границе между США и Мексикой, которые будут препятствовать ее деградации. С этой целью были созданы Приграничная комиссия по сотрудничеству в области экологии (Border Environmental Cooperation Commission – BECC) в Мексике и Североамериканский банк развития (North American Development Bank – NADB) в США. Эти организации должны совместными усилиями реализовывать и финансировать проекты по уничтожению сточных отходов, утилизации твердых расходов и других проектов по обеспечению экологической безопасности[[328]](#footnote-328).

Создание НАФТА привело к значительному увеличению товарооборота между странами–участницами. Этому способствовала элиминация торговых барьеров, происходившая на основе решений четырех рандов сокращения тарифов. В результате двух первых раундов к 2000 г. товарооборот между Канадой, США и Мексикой увеличился на более, чем 128%[[329]](#footnote-329); экспорт США в страны НАФТА с 1993г. по 2000 г. увеличился на 104%; Соединенные штаты экспортировали в Мексику больше, чем в Великобританию, Германию, Францию и Италию вместе взятые[[330]](#footnote-330). Кроме того, к 2002 г. НАФТА поддерживало около 3 млн рабочих мест, причем известно, что заработная плата на этих местах до 18% больше, чем средняя заработная плата в США; в Мексике в отраслях, ориентированных на экспорт, заработная плата составляла на 40% больше, чем заработная плата в других отраслях, что способствовало повышению уровня жизни[[331]](#footnote-331). Уровень занятости в США к 2000 г. вырос на 12%, в Канаде – на 16%, а в Мексике – на 28%[[332]](#footnote-332).

В области защиты окружающей среды в рамках дополнительного двустороннего соглашения между США и Мексикой к 2001 г. было реализовано около 40 проектов, направленных на улучшение экологического состояния территорий вдоль американо-мексиканской границы[[333]](#footnote-333). К 2013 г. количество проектов в сфере экологии возросло до 190[[334]](#footnote-334).

К 2008 г., когда завершился четвертый раунд сокращения торговых барьеров в рамках НАФТА, тарифы оказались близки к нулевому значению. Однако из-за финансового кризиса 2008 г. НАФТА начали обвинять в ухудшении экономических показателей. В ответ на эти обвинения торговый представитель США подготовил доклад, в котором содержались доказательства позитивного влияния НАФТА на экономику США. Так, в этом докладе утверждается, что за 1994–2007 гг. благодаря НАФТА производство США выросло почти на 60% по сравнению с аналогичным по продолжительности периодом 1980-1993 гг., когда производство возросло на 42%. Уровень занятости в США за 1993–2007 гг. увеличился на 24%, безработица упала с 7% в 1993 г. до 5% к 2007 г. Кроме того, заработная плата в США увеличилась почти на 24% за указанный период. На Канаду и Мексику приходится около 37% роста экспорта сельскохозяйственных товаров с 1993 г.: в 2007 г. 30% американского экспорта сельскохозяйственной продукции приходилось на Канаду и Мексику[[335]](#footnote-335).

Однако некоторые эксперты выражают сомнения, что за эти достижения ответственно только НАФТА, т.к. влияние на эти позитивные изменения могли оказывать и другие факторы[[336]](#footnote-336).

НАФТА продолжали критиковать. Его воспринимали как соглашение между неравными по экономическому развитию сторонами, где Мексика считалась экспортером товаров промежуточного цикла. Соответственно США обвиняли в том, что они используют мексиканский рынок в своих целях. Кроме того, мексиканские эксперты указывали на медленный рост ВВП Мексики (примерно 1,2% ежегодно в период с 1994 г. по 2013 г.), когда как другие латиноамериканские развивающиеся страны демонстрировали более стремительный экономический рост (Уругвай, Бразилия и др.)[[337]](#footnote-337). Кроме того, существует мнение, что НАФТА было больше политическим решением, нежели экономическим[[338]](#footnote-338), поэтому оно не привело к существенным достижениям. В США НАФТА нередко обвиняли в потере американцами своих рабочих мест. Так, некоторые экономисты утверждали, что за потерю 600 000 рабочих мест в 1994–2014 гг. ответственно НАФТА[[339]](#footnote-339). В соответствии с позицией некоторых экономистов, это происходило из-за перемещения предприятий в Мексику, вследствие чего там появлялись новые рабочие места, а в США – исчезали. Более того, говорили, что Соглашение стимулировало миграцию из Мексики в США, хотя преследовалась обратная цель. По данным Pew Hispanic Centre, 34 млн испанцев мексиканского происхождения проживают в США, причем 2/3 из них родились в Соединенных Штатах, а большинство из оставшейся трети иммигрировало в 1990–е гг. из-за НАФТА[[340]](#footnote-340). Кроме того, рост иммиграции в США привел к стагнации заработных плат и оставлял без работы низкоквалифицированных рабочих[[341]](#footnote-341). Канадские специалисты, в свою очередь, утверждали, что НАФТА необходим более глубокий уровень интеграции и налаживание сотруднических связей в других сферах (эффект spill over). В частности, Канада, которая является крупнейшим экспортером нефти в США, заинтересована в создании единой энергетической инфраструктурой между странами НАФТА[[342]](#footnote-342). Однако перспектива выхода НАФТА на следующую ступень экономической интеграции кажется маловероятной.

С приходом президента Д. Трампа само существование НАФТА оказалось под угрозой. В отчете президента 2017 г. утверждалось, что с 1994 г. Соединенные Штаты имеют дефицит торгового баланса с партнерами по НАФТА, который в 2016 г. составил 74 млрд долл.[[343]](#footnote-343) Более того, уже была озвучена инициатива начать переговоры об изменении НАФТА и, если на переговорах не будет достигнут нужный США компромисс, начать процедуру выхода США из НАФТА[[344]](#footnote-344). Соединенные Штаты предлагают ужесточение правила происхождения, регламентацию электронной торговли, обязательное соблюдение норм защиты окружающей среду, углубление связей в энергетической сфере и др.[[345]](#footnote-345)

Эта идея подкрепляется возрастанием напряженности между участниками НАФТА. Известно о намерении президента Трампа ввести пошлины на импорт из Мексики, между США и Канадой возрастают разногласия относительно торговли молочной продукцией, где Канада вводит ограничительные для импорта меры, товарами деревообрабатывающей промышленности, а также относительно протекционистской программы «Покупай американское» (Buy American) в США, которая настораживает торговых партнеров США[[346]](#footnote-346).

Представляется, что критика НАФТА преувеличена. Сегодня НАФТА остается самой крупной зоной свободной торговли, создание которой стало важным прецедентом и регламентировало положения, которые еще только обсуждались на многостороннем уровне. Вполне вероятно, что введение этих норм в региональное соглашение поспособствовало их интеграции в многостороннее соглашение. НАФТА считалось важнейшим достижением США на пути либерализации системы мировой торговли, идеологом которой они были. Поэтому выход США из НАФТА воспринимается как своеобразный шаг назад и может ослабить их позиции в международной торговле.

3.3. Внешнеторговая стратегия США на двустороннем уровне.

Торговые отношения с Россией 1991–2016 гг.

После распада Советского Союза Россия встала на путь рыночного развития и интеграции в мировую экономику. Соединенные Штаты поддерживали эту инициативу и были заинтересованы в российском рынке, т.к. он представлялся емким и платежеспособным для американских товаров, услуг и капитала[[347]](#footnote-347).

Ввиду продолжительного идеологического противостояния Россия и США столкнулись с трудностями в конструировании взаимовыгодных и лишенных идеологизации экономических отношений. Эти трудности в большей степени были связаны с крайней политизированностью экономических отношений, а также с существованием многочисленных торговых барьеров, которые продолжали сохраняться и после распада Советского Союза. Соединенные Штаты выразили намерение ликвидировать эти препятствия.

В 1990–е гг. Россия и США предприняли ряд шагов, нацеленных на ликвидацию пережитков «холодной войны» и экономической изоляции, а также на укрепление торгово-экономических связей. Первым важным документом, определившим практику взаимной торговли, стало двустороннее Соглашение о торговых отношениях между СССР и США от 1 июня 1990 г., вступившее в силу в 1992 г.[[348]](#footnote-348) Важнейшим результатом этого Соглашения стало обоюдное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле. данный режим распространялся на круг вопросов, связанных с таможенными пошлинами и сборами, правилами и формальностями при ввозе и вывозе товаров, а также налоги, применяемые к импортируемым товарам[[349]](#footnote-349). Положения данного Соглашения способствовали расширению торговли, облегчению условий транзита, сотрудничеству в области статистики и стандартов. Более того, происходило постепенное закрепление недискриминационного характера российско–американских экономических отношений.

В 1992 г. Конгресс США принял решение об отмене поправки Бэрда – Стивенсона, которая представлялась одним из основных препятствий в российско-американской торговле. данная поправка ограничивала возможность предоставления кредита России со стороны Экспортно–импортного банка США.

С целью интеграции России в систему мировой торговли и обеспечения доступа на ее рынок Соединенные Штаты приняли закон «О поддержке свободы в России и поддержке открытых рынков» 1992 г., который отменил некоторые законодательные ограничения эпохи «холодной войны». В 1993 г. администрация Клинтона приняла решение о распространении на Россию Генеральной системы торговых преференций, что ликвидировало таможенные пошлины на импорт из России некоторых категорий товаров[[350]](#footnote-350). Кроме того, в 1993 г. в США были приняты законы «О дружбе с Россией и новыми независимыми государствами» и «О содействии реформам в новых демократических странах», в рамках которых было пересмотрено более 70 законодательных актов дискриминационного характера. Существенное улучшение торгово-экономического фона внесли соглашения о финансировании поставок для ряда отраслей российской промышленности, по вопросам стандартизации и сертификации качества экспортных и импортных товаров, а также взаимной помощи между таможенными службами[[351]](#footnote-351).

С целью углубления торгово–экономических связей между странами в 1993 г. была создана российско-американская Межправительственная комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству во главе с вице-президентом США и главой правительства РФ. В рамках данной комиссии действовали комитеты по развитию делового климата, энергетической политике, климату, космосу, науке и технологиям, агробизнесу, здравоохранению. Необходимо отметить, что в ходе работы данной комиссии к марту 1998 г. было заключено около 40 двусторонних соглашений и подписано около 200 документов[[352]](#footnote-352). Однако, с приходом новой администрации и в Белом доме, и в Кремле встречи в рамках данной комиссии прекратились.

В 1994 г. Россия и США составили совместное заявление «Партнерство для экономического прогресса», ставшее первым крупномасштабным российско– американским документом, определявшим главные направления двустороннего сотрудничества. Его задача заключалась в консолидации стратегического экономического партнерства, т.е. в содействии реформам и помощи России в переходе на рыночные механизмы хозяйствования.

Вышеперечисленные двусторонние соглашения позитивно отразились на динамике российско-американской торговли. За 1990–е гг. торговый оборот между Россией и США увеличился более чем в 2 раза. Однако постепенное увеличение объема двусторонней торговли в течение первой половины и середины 1990–х гг. сменилось его падением ввиду финансового кризиса 1998 г. в России. Впрочем, кризис стал лишь одной из причин своеобразного застоя в двусторонней торговле, в число которых входят и политические пертурбации, происходившие в межгосударственных отношениях в 1999–2004 гг. С 2004 г. вновь наблюдался довольно стремительный рост товарооборота, что связано, прежде всего, с ростом мировых цен на энергоносители и сырье, которые и по настоящее время являются главными статьями российского экспорта. Еще одним фактором, оказавшим влияние на значительный рост товарооборота, стало признание российской экономики рыночной Министерством торговли США в 2002 г.[[353]](#footnote-353)

К 1998 г. доля Соединенных Штатов в совокупного внешнеторговом обороте России достигла довольно значительного показателя – 6%. США вышли на третье место в списке ведущих торговых партнеров России после Германии и республики Беларусь, занимавших 1 и 2 места соответственно[[354]](#footnote-354). В то же время на долю России приходилось около 0,5% внешнеторгового оборота США. Соответственно в списке торговых партнеров США она находилась только в третьей десятке. Эти данные наглядно свидетельствуют о значительной асимметрии в двусторонних торговых отношениях.

Эта асимметрия проявляется и в структуре двусторонней торговли: в 2002 г. в российском экспорте в США преобладали продукты неорганической химии, металлы, топливо и минеральное сырье[[355]](#footnote-355), а в экспорте США в Россию – оборудование и механические средства, электрооборудование, транспортные средства и т.д.[[356]](#footnote-356) Таким образом, в российско–американской торговле наблюдается дисбаланс: Россия экспортировала, прежде всего, сырьевые товары, а США – промышленное оборудование.

Развитие экономического сотрудничества и расширение торговли между Россией и США ограничивала действовавшая на тот момент поправка Джексона – Вэника (Jackson – Vanik amendment), которая была введена Законом о торговой реформе США 1974 г. Функционирование данной поправки существенно ограничивало потенциал уже заключенных российско-американских торговых соглашений. Первоначально данная поправка регламентировала ограничение экономических связей со странами, которые препятствуют эмиграции граждан – Соединенные Штаты подразумевали эмиграцию, прежде всего, еврейского населения, т. к. в Советском Союзе эмиграция евреев жестко ограничивалась[[357]](#footnote-357). Таким образом, данная поправка увязывала экономическое сотрудничество с соблюдением прав и свобод человека и имела политический подтекст, поскольку под ограничение подпадали, прежде всего, экономические связи с коммунистическими странами. Несмотря на окончательный распад социалистической системы в 1991 г., эта поправка – как анахронизм «холодной войны» – продолжала действовать еще не одно десятилетие.

Конгрессом США предпринимались попытки отмены данной поправки, однако, они не дали должных результатов, т.к. некоторые конгрессмены выражали отсутствие доверия и настороженность относительно развития российской экономики. Эта настороженность сохранилась при рассмотрении вопроса о вступлении России в ВТО. С одной стороны, Соединенные Штаты поддерживали идею вступления России в ВТО и утверждали, что членство России в ВТО имеет большой потенциал и может привести выгоды всем участникам торговых отношений, но с другой стороны, ввиду непредсказуемости решений руководства России, а также политических разногласий по целому ряду вопросов США в вопросе вступления России в ВТО проявляли умеренность[[358]](#footnote-358).

Важным событием при оказании Соединенными Штатами поддержки России на пути вступления в ВТО стало подписание министром экономического развития и торговли РФ Г. Грефом и торговым представителем США С. Шваб протокола о завершении двусторонних переговоров по условиям присоединения России к ВТО на саммите Азиатско–Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в Ханое в 2006 г. При этом торговый представитель США С. Шваб подчеркнула, что США намерены сотрудничать с Россией на пути ее продвижения к окончательному вступлению в ВТО[[359]](#footnote-359).

В рамках подписания этого протокола планировалось снижение средневзвешенного уровня пошлин на промышленные товары на 3%. Кроме того, стороны договорились снизить в среднем на 3% тарифы на ввоз сельскохозяйственной продукции. Также была достигнута договоренность о постепенной либерализации автомобильного сектора, об условиях постепенного снижения пошлин на авиационную технику и об условиях доступа на финансовые рынки.

Активная поддержка России в вопросе ее вступления в ВТО со стороны Соединенных Штатов предусматривалась и новой внешнеполитической концепцией президента Б. Обамы, получившей название «перезагрузка» (reset), старт которой был положен в ноябре 2009 г. Она предполагала расширение и углубление двусторонних торгово–экономических связей, а также «новый старт» в отношениях России и США после событий в Грузии в августе 2008 г., после которых межгосударственные отношения находились в состоянии напряженности. Эта инициатива имела большое значение, поскольку в 2009 г. внешнеторговый оборот России с США составил 18,3 млрд долл. и уменьшился по сравнению с 2008 г. на 33%[[360]](#footnote-360). Безусловно, помимо политического фактора на двустороннюю торговлю оказал влияние и мировой финансовый кризис, который привел не только к сокращению деловой активности в обеих странах, но и к падению цен на основные товары и спроса на них. Для преодоления существовавших разногласий и препятствий отношения нуждались в своеобразном толчке, который и обеспечила «перезагрузка». Эта политическая концепция укрепила взаимоотношения и открыла новые перспективы, в том числе и в торговле: в результате в 2010 г. произошло увеличение товарооборота на 28% относительно показателя 2009 г.[[361]](#footnote-361)

В контексте оказания декларативной поддержки интеграции России в ВТО со стороны США нельзя не упомянуть о том, что 6 апреля 2008 г. на российско–американском саммите в Сочи была принята Декларация о стратегических рамках российско-американских отношений. Этот документ содержал положения, касавшиеся не только укрепления глобальной безопасности, борьбы с терроризмом, но и вопросов экономического сотрудничества. В данном документе декларировалось существование «огромного потенциала для расширения двусторонней торговли и инвестиций», для реализации которого «обе стороны должны следовать фундаментальному принципу открытой рыночной экономики, основанному на уважении верховенства закона как на национальном, так и на международном уровне»[[362]](#footnote-362). Декларация устанавливала 4 приоритетных задачи, в рамках реализации которых возможно укрепление экономического партнерства:

1. Содействие России при вступлении в ВТО. США заявили о намерении принять меры в отношении отмены поправки Джексона – Вэника и предоставить России режим «постоянных нормальных торговых отношений – permanent normal trade relations (PNTR)»[[363]](#footnote-363);
2. Укрепление российско-американского экономического и делового взаимодействия через создание межправительственного и бизнес-диалога, направленного на определение областей, в которых некоторые законы и правила тормозят торговлю и инвестиции;
3. Заключение двустороннего договора об инвестициях «в целях укрепления доверия инвесторов на благо деловых кругов <…> государств»;
4. Установление российско-американского энергетического диалога, нацеленного на укрепление энергетической безопасности, диверсификацию поставок энергии, а также содействие в развитии новых источников энергии с пониженным выбросом углеводородов[[364]](#footnote-364).

Таким образом, Декларация 2008 г. существенно расширила горизонты российско-американского сотрудничества. Более того, в ней подтверждались обоюдные намерения достичь транспарентности и взаимного доверия в межгосударственных отношениях и установления более тесных экономических связей.

После подписания этой Декларации Соединенные Штаты продолжали выражать намерения по интенсификации двусторонней торговли и инвестиционного сотрудничества. В докладе Государственного департамента США от декабря 2012 г. указывается, что «положительная атмосфера «перезагрузки» в двусторонних отношениях привела к беспрецедентному успеху в экономическом взаимодействии»[[365]](#footnote-365). Значительно увеличился общий товарооборот (в период с 2009 по 2011 гг. зафиксирован рост почти на 70%[[366]](#footnote-366)) и эффективность установления партнерских отношений между бизнес-структурами и банками.

Администрация Б. Обамы также продолжала высказывать свои намерения и в отношении оказания помощи России при ее вступлении в ВТО. Для содействия интеграции России в ВТО была сформирована Коалиция американо–российской торговли (Coalition for U.S.–Russia Trade). Целью данной организации было обеспечение доступа американских фирм к выгодам от вступления России в ВТО и защита их интересов в России. Следует отметить, что Коалиция лоббировала упразднение поправки Джексон – Вэника и установление режима «постоянных нормальных торговых отношений» с Россией, что вывело бы российско–американскую торговлю на совершенно новый уровень развития[[367]](#footnote-367).

Вышеперечисленные факты свидетельствуют об активном содействии США получению Россией торгово-политических преимуществ при ее вступлении в ВТО, а также сохранению и укреплению долгосрочных взаимовыгодных партнерских связей.

Однако между Россией и США существовали внешнеполитические разногласия, которые препятствовали реализации договоренностей по оказанию поддержки интеграции России в ВТО.

Кроме того, раскол политической элиты США в отношении к данному вопросу стал причиной неоднозначного восприятия перспектив вступления России в ВТО. Администрация Б. Обамы настаивала на снижении торговых барьеров и поддержке вступления России в ВТО. Американский торговый представитель Р. Кирк заявлял о необходимости ликвидации дискриминации в торговле с Россией, что, в свою очередь, позволило бы американским экспортерам получать существенные преимущества[[368]](#footnote-368), однако его позиция столкнулись с сопротивлением в Конгрессе, где некоторые конгрессмены-республиканцы выражали обеспокоенность внешнеполитическим курсом Москвы и состоянием внутренних дел в государстве. Эта обеспокоенность существенно возросла после возвращения В.В. Путина на пост президента России в 2012 г.

22 августа 2012 г. Россия вступила во Всемирную торговую организацию. Для США это событие послужило еще одним толчком к либерализации торговли с Россией и к ликвидации барьеров для американских инвестиций в России. Однако, как отмечалось выше, по отношению к России все еще продолжала действовать поправка Джексон– Вэника, которая воспринималась и Москвой, и Вашингтоном как главное препятствие успешному развитию двусторонней торговли. Действие этой поправки противоречило нормам ВТО[[369]](#footnote-369), согласно которым обязательным условием по отношению к каждому члену организации является распространение на него режима наибольшего благоприятствования. Это подразумевает равное отношение ко всем членам организации. Поэтому Соединенными Штатами, в конце концов, было принято решение об отмене поправки Джексон – Вэника и предоставлении России режима РНБ в соответствии с принципами и нормами ВТО.

Рассмотрение данного вопроса началось еще до вступления России в ВТО. Так, на заседании Палаты представителей Конгресса США 3 января 2012 г. был окончательно составлен законопроект, а 14 декабря 2012 г. вступил в силу «закон Магнитского («Russia and Moldova Jackson – Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012»)[[370]](#footnote-370).

В первой части этого закона устанавливалось «прекращение применения Статьи IV Закона о торговой реформе 1974 г. по отношению к России, что обозначало распространение «недискриминационного характера на товары из Российской Федерации». Таким образом, России был предоставлен режим наибольшего благоприятствования, что стало важным событием в истории российско-американских отношений. Кроме того, в законе выражалась необходимость «усиления защиты американских инвесторов в Российской Федерации, в том числе посредством переговоров по созданию нового двустороннего договора об инвестициях». Ставились также вопросы о введении в России санитарных и фитосанитарных норм, аналогичных американским и о защите прав интеллектуальной собственности[[371]](#footnote-371).

Следует отметить, что вступление России в ВТО не привело к увеличению товарооборота России с США: по итогам 2012 г. он сократился на 8,8% и составил 28,3 млрд. долл. против 31 млрд. долл. в 2011 г.[[372]](#footnote-372). Экспорт России в США снизился почти на 20% – до 13 млрд долл. против 16,4 млрд долл. в 2011 г.[[373]](#footnote-373) Не слишком успешные результаты развития двусторонней торговли объясняются, во–первых, наличием психологических барьеров, выражающихся в достаточно негативном взаимном восприятии, и, во–вторых, противоречивостью самого закона 2012 г.[[374]](#footnote-374) Так, последний раздел закона запрещает въезд на территорию Соединенных Штатов не только гражданам России, причастным к задержанию и последующей гибели правозащитника С. Магнитского, но и на тех, кто был уличен в нарушении прав и свобод человека[[375]](#footnote-375).

Таким образом, в данном документе предоставление режима наибольшего благоприятствования напрямую увязывалось с санкциями по делу Магнитского. По замыслу политических деятелей США, распространение статуса РНБ на российские товары должно было улучшить ситуацию с соблюдением прав и свобод человека в России[[376]](#footnote-376). Тогдашний председатель сенатского комитета по иностранным делам Дж. Керри оправдывал такое решение тем, что «защита прав и свобод человека всегда являлась частью «американского ДНК» и не может быть отброшена ради сиюминутной выгоды»[[377]](#footnote-377). При этом Дж. Керри признавал, что торговля с Россией играет важную роль для американского бизнеса. Тем не менее, этот законодательный акт остается чрезвычайно противоречивым: одновременно с положениями, нацеленными на достижение сотрудничества, в нем содержатся нормы, существенно его затрудняющие.

На наш взгляд, корреляция между «законом Магнитского» и поправкой Джексон –Вэника 1974 г. вполне очевидна. Происхождение данной поправки также имело правовую составляющую: ее введение увязывалось с требованиями, призывающими к соблюдению гражданских прав и свобод, а именно – к обеспечению свободы эмиграции. Создается впечатление, что действие поправки Джексон – Вэника компенсируется действием «закона Магнитского».

Таким образом, законодательные акты 1974 г. и 2012 г., с одной стороны, способствовали ликвидации экономических барьеров для развития торговли, однако, с другой стороны, содержали положения, создававшие новые препятствия для экономического сотрудничества.

Однако, несмотря на это, Соединенные Штаты неоднократно выражали намерение о необходимости заключения всеобъемлющего торгового соглашения с Россией. В феврале 2014 г. состоялась встреча между министром экономического развития РФ А. Улюкаевым и министром торговли США П. Плицкером, одной из главных тем которой стало создание двустороннего торгового соглашения. Во время встречи также обсуждались вопросы снижения административных барьеров и гармонизации российско-американских торговых отношений[[378]](#footnote-378).

Президент Американо–российского делового совета Д. Расселл предположил, что новое двустороннее соглашение способно преодолеть «разрыв» в структуре экономического взаимодействия, а также выделил приоритетные направления российско-американского экономического сотрудничества:

1. Транспарентное законодательство для достижения прогресса во взаимодействии бизнес–структур;
2. Кооперация государств для консолидации административных и технических стандартов;
3. Развитие человеческого капитала и бизнеса;
4. Сотрудничество на региональном уровне[[379]](#footnote-379).

Тем не менее, несмотря на выделение определенных сфер для возможного установления партнерских отношений, президент Американо–российского делового совета выразил сомнение, что их можно будет достичь в ближайшее время. Главными причинами этого он считает существенное возрастание психологического барьера, доминирующего в отношениях между государствами, и влияние внешнеполитических разногласий.

Действительно, все инициативы по разработке нового торгового соглашения были заморожены именно под влиянием столкновения внешнеполитических интересов. На лето 2014 г. была запланирована встреча президентов России и США, на повестке дня которой стоял вопрос о заключении двустороннего торгового договора. Однако политический кризис в Украине сорвал не только саму встречу, но и подписание договора[[380]](#footnote-380). 3 марта 2014 г. Соединенные Штаты заявили о приостановлении переговорного процесса, направленного на расширение торговых связей. Таким образом, была похоронена инициатива обеих сторон по созданию всеобъемлющего торгового соглашения, подготовка к которому длилась около двух лет[[381]](#footnote-381).

Более того, в 2014 г. в специальном отчете торгового представителя США, посвященном имплементации Россией требований ВТО, выражались крайне пессимистичные оценки относительно их реализации. Ситуация усугубилась введением Россией эмбарго в августе 2014 г.[[382]](#footnote-382) В аналогичном отчете за 2015 г. торговый представитель США заявил, что действия России, направленные на импортозамещение и поддержку отечественных производителей, противоречат основным принципам ВТО[[383]](#footnote-383). В 2016 г. отчет торгового представителя США также содержал обеспокоенность протекционистскими тенденциями во внешнеторговой политике России. Особую настороженность у торгового представителя вызывало введение Россией дискриминационных санитарных и фитосанитарных норм, которые не соответствуют международным стандартам и, соответственно, затрудняют торговлю сельскохозяйственной продукцией. Более того, Россия ввела запрет на импорт большинства сельскохозяйственных товаров из США. Впрочем, помимо подобных негативных оценок деятельности РФ в рамках ВТО, в отчете не скрывается, что вовлеченность России в систему мировой торговли имеет огромный потенциал для всех ее участников, в том числе и для самой России.

В этом же отчете утверждается, что в 2016 г. Россия предприняла ряд шагов в сторону либерализации торговли: были сокращены тарифы на ряд промышленных товаров (продукцию химической, текстильной, целлюлозно–бумажной промышленности и др.), а также на ряд сельскохозяйственных товаров. В совокупности, Россия снизила тарифы почти на 90% товаров в соответствии с нормами ВТО. Статистические показатели свидетельствуют о некотором оживлении российско-американской торговли вследствие реализации данных мер[[384]](#footnote-384). Однако, по мнению торгового представителя США, данные меры не могут компенсировать протекционистские тенденции во внешнеторговой политике РФ, которые являются значительным препятствием для развития российско-американских торгово-экономических отношений в соответствии с имеющимся потенциалом[[385]](#footnote-385).

Доля России во внешнеторговом обороте США составляет менее 1%, поэтому справедливости ради следует отметить, что для Соединенных Штатов развитие торговых отношений с Россий не является приоритетной задачей. Кроме того, значительное влияние на российско-американскую торговлю оказывают политические факторы. Тем не менее, и в сегодняшней непростой ситуации Соединенные Штаты продолжают выражать заинтересованность в развитии двустороннего партнерства в торговле, которое могло бы облегчить доступ США к российским сырьевым и интеллектуальным ресурсам[[386]](#footnote-386).

**Заключение**

В настоящей работе мы рассмотрели внешнеторговую стратегию США на рубеже XX–XXI вв., ее имплементацию на многостороннем, региональном и двустороннем уровне и постарались ответить на ряд вопросов, поставленных нами в начале исследования.

Проведенный анализ позволяет нам сделать следующие выводы.

При формировании стратегии внешней торговли классические и современные теории международной торговли продолжают демонстрировать свою релевантность. Их обилие доказывает, что торговля остается актуальной сферой международных экономических отношений. Рассмотрение теорий международной торговли в совокупности с анализом протекционистских и либеральных идей в торговле позволили определить принципы формирования внешнеторговой стратегии.

Исследование показало, что несмотря на кажущийся антагонизм протекционизма и либерализма в торговле, эти тенденции могут сосуществовать во внешнеторговой стратегии государства. Этот тезис наглядно иллюстрирует внешнеторговая политика США с 1934 г.

При рассмотрении исторической основы формирования внешнеторговой стратегии Соединенных Штатов выяснилось, что во второй половине XX в. зародились черты, которые продолжали проявляться во внешнеторговой стратегии США в рассматриваемый период. Кроме того, нам удалось определить, что Законом о взаимных торговых соглашениях 1934 г. США начали политику по ликвидации барьеров для торговли. Стратегическая задача по либерализации международной торговли была обусловлена экономическим положением США и состоянием мировой экономики на тот период времени. После окончания Второй мировой войны внешнеторговая стратегия США дополнилась идеологической составляющей. Так, политика либерализации системы мировой торговли становилась альтернативой социалистического типа мирового экономического развития. Кроме того, при анализе внешнеторговой деятельности США мы выяснили, что стратегия по реализации принципов свободной торговли стала своеобразным залогом лидерства США не только в мировой экономике, но и в политической сфере.

Проанализировав торговую политику США во второй половине XX в., мы пришли к выводу, что исполнительная власть США, несмотря на свою приверженность принципам свободной торговли, сталкивалась с влиятельными протекционистскими настроениями в Конгрессе, который использовали различные группы давления для лоббирования своих интересов. Эти группы давления представляли те отрасли экономики США, которые традиционно придерживались протекционистской позиции, а также различные общественные движения. Нам удалось определить, что общественные группы и представители отраслей американской экономики зачастую меняли свою позицию относительно проведения протекционистской/либеральной торговой политики под влиянием обстоятельств. При разработке внешнеторговой стратегии США администрация президента не могла не учитывать настроения этих групп. Таким образом, мы пришли к выводу, что торговая политика США в целом отвечала целям либерализации международной торговли, однако при этом содержала различные оговорки, позволявшие вводить ограничительные меры для защиты национальных производителей и групп населения, которые могли пострадать в условиях открытых рынков и увеличивающейся конкуренции. Поэтому нередко внешнеторговую стратегию США характеризовали как стратегию «селективного протекционизма»[[387]](#footnote-387), которая подразумевала введение возможных ограничений по отношению к определенным категориям иностранного импорта, что «развязывало руки» американскому правительству и критиковалось торговыми партнерами США. Использование этих торговых ограничений зачастую объяснялось необходимостью обеспечения национальной безопасности и защиты национальных интересов.

Исследование показало, что на рубеже XX–XXI вв. внешнеторговая стратегия США сохранила эту особенность. Более того, мы пришли к выводу, что при реализации внешнеторговой стратегии на многостороннем, региональном и двустороннем уровне Соединенные Штаты все чаще настаивали на соблюдении принципов не либеральной, а справедливой торговли, что легитимизировало применение Соединенными Штатами механизмов для защиты собственного рынка.

При анализе внешнеторговой стратегии США на многостороннем уровне и при оценке эффективности реализации этой стратегии на данном уровне мы выяснили, что Соединенные Штаты добились значительных результатов. В 1994 г. завершился Уругвайский раунд многосторонних переговоров в рамках ГАТТ, вследствие которого тарифные барьеры сократились более, чем на 35%, были ликвидированы многочисленные нетарифные барьеры, были регламентированы правила торговли услугами и обеспечения защиты интеллектуальной собственности; по результатам этого раунда была создана Всемирная торговая организация, которая стала более эффективным институтом регулирования вопросов международной торговли и своеобразным гарантом лидерства США в системе мировой торговли. Эти результаты, безусловно, соответствовали главным стратегическим целям США, заключавшимся в устранении торговых барьеров для продвижения американского экспорта и, следовательно, в облегчении доступа США на иностранные рынки. Однако нам удалось выяснить, что не все цели внешнеторговой стратегии США на многостороннем уровне оказались реализованными. Свидетельством этому является незавершенность Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО. Нерешенными остаются вопросы по обеспечению транспарентности в проведении торговой политики, окончательному отказу от введения ограничительных механизмов, соблюдению прав рабочих и разработке унифицированных экологических стандартов в торговле. Несмотря на это, за рассматриваемый период Соединенные Штаты продемонстрировали рост экономических показателей, укрепили торговые и инвестиционные связи со своими партнерами и продолжают сохранять лидерские позиции в системе мировой торговле. Однако при анализе внешнеторговой концепции президента США Д. Трампа мы пришли к выводу, что дальнейшее развитие многостороннего подхода в торговле находится под угрозой исчезновения.

Исследование показало, что на региональном уровне стратегические цели США во внешней торговле схожи с целями, поставленными на многостороннем уровне. В 1994 г. Соединенным Штатам совместно с Канадой и Мексикой удалось создать самую крупную зону свободной торговли в мире – Североамериканское соглашение о свободной торговле. Правительство США поставило перед собой цель объединить рынки трех стран посредством ликвидации торговых барьеров, регламентировать правила торговли услугами, ввести унифицированные нормы по обеспечению прав рабочих и защите окружающей среды. Нам удалось определить, что Соединенным Штатам удалось достичь поставленных целей, однако эффект от создания НАФТА оказался значительно слабее, нежели предсказывали официальные лица США. Кроме того, при анализе внешнеторговой стратегии США в отношении НАФТА мы пришли к выводу, что создание НАФТА было продиктовано, прежде всего, внешнеполитическими целями, нежели экономическими.

При анализе реализации внешнеторговой стратегии США на двустороннем уровне на примере развития торговых отношений с Россией мы выяснили, что Соединенные Штаты придерживались цели по обеспечению доступа на рынок своего торгового партнера. Нам удалось определить, что торговые отношения между США и Россией имеют собственную специфику. После окончания «холодной войны» Соединенные Штаты сделали ставку на интеграцию России в систему мировой торговли и углубление двусторонних торговых отношений. Однако нам удалось выяснить, что в процессе реализации данных целей постоянно прослеживались «возвраты» к исходному состоянию торговых отношений двух стран. Так, их развитие существенно тормозилось поправкой Джексона-Вэника к Закону о торговой реформе США 1974 г. В 2012 г. – на момент вступления России в ВТО – поправка была отменена, но ее заменили т.н. «законом Магнитского». Кроме того, мы пришли к выводу, что, несмотря на обоюдную заинтересованность и очевидную необходимость во взаимных торговых отношениях, торговые связи между Россией и США далеки от максимума своей потенциальной активности[[388]](#footnote-388). Мы определили, что это обусловлено сильной зависимостью российско-американских торговых отношений от политической и экономической конъюнктуры[[389]](#footnote-389).

Исследование показало, что основные особенности внешнеторговой стратегии США на рубеже XX–XXI вв. заключаются в следующем:

1. Либерализация международной торговли была направлена на обеспечение доступа США на иностранные рынки и представлялась инструментом внешней политики;
2. Политика ликвидации торговых барьеров осуществлялась с некоторыми оговорками, которые обеспечивали защиту американского рынка и соответствовали скорее принципам справедливой торговли.
3. Соединенные Штаты часто предпринимали односторонние меры, зачастую противоречившие их изначальным намерениям и нормам ВТО. Эти действия были обусловлены влиянием протекционистских настроений и оправдывались необходимостью защиты национальных интересов.

Подводя итог, необходимо отметить, что благодаря реализации бóльшей части поставленных стратегических целей во внешней торговле Соединенные Штаты продолжают сохранять лидерские позиции в системе мировой торговли и играть роль мирового «торгового полицейского». Однако при рассмотрении внешнеторговой стратегии новой администрации США мы пришли к выводу, что Соединенные Штаты Америки начинают ставить под сомнение способность либерализации международной торговли служить залогом экономического роста.

**Библиографический список**

Источники:

1. 2002 Trade Policy Agenda and 2001 Annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2002/2002_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 1.05.2017).
2. 2005 Trade Policy Agenda and 2004 Annual Report // Office of the United States Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 2.05.2017).
3. 2008 Trade Policy Agenda and 2007 annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2008/2008_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 4.05.2017).

2009 Trade Policy Agenda and 2008 Annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/reports/2009/asset_upload_file810_15401.pdf> (дата обращения - 1.05.2017).

1. 2011 Trade Agenda and 2010 Annual Report // Office of the United states Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/IP/ACTA/about%20us/press%20office/reports-publications/2011/Chapter%20I.%20The%20Presidents%202011%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf> (дата обращения – 5.05.2017).

2017 Trade Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf> (дата обращения − 7.05.2017).

Внешняя торговля Российской Федерации с основными странами-партнерами // Торговля в России. Федеральная служба государственной статистики. 2003 // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B03_58/IssWWW.exe/Stg/d010/i011790r.htm> (дата обращения – 23.02.2017).

Внешняя торговля Российской Федерации с основными странами-партнерами // Торговля в России. Федеральная служба государственной статистики. 2011 // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_58/IssWWW.exe/Stg/d2/06-21.htm> (дата обращения – 23.02.2017).

Декларация о стратегических рамках российско-американских отношений от 6 апреля 2008 г. // URL: http://kremlin.ru/supplement/3964/print <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/04/163171.shtml>( дата обращения – 17.03.2014).

Торговля в России – 2011. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_58/IssWWW.exe/Stg/d2/06-07.htm> (дата обращения – 06.02.2017).

Торговля в России – 2013. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_58/Main.htm> (дата обращения – 06.02.2017).

Соглашение о торговых отношениях между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки от 1 июня 1990 г. // URL: https://www.referent.ru/1/24186 (дата обращения – 29.03.2014).

Agreement on Textiles and Clothing. Article 6 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/16-tex_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017).

Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. Article 6 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017).

Agreement on Agriculture. Article 13 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017).

Agreement on Trade-Related Investment Measures // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017).

Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017).

CONGRESSIONAL BRIEFINGS ON KENNEDY ROUND--MAY 16, 1967, Washington // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1964-1969. Vol. VIII. International Monetary and Trade Policy // URL: <http://www.state.gov/1997-2001-NOPDFS/about_state/history/vol_viii/360_370.html> (дата обращения − 15.04.2015).

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE MULTILATERAL NEGOTIATIONS // International Legal Materials. Vol. 18. No. 3. 1979. P. 553-576.

General Agreement on Trade in Services // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017).

GENERAL RESULTS OF THE KENNEDY ROUND, Washington, May 16, 1967 // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1964-1969. Vol. VIII. International Monetary and Trade Policy // URL: <http://www.state.gov/1997-2001-NOPDFS/about_state/history/vol_viii/360_370.html> (дата обращения − 15.03.2015).

Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. – 42 p.

Marrakesh Agreement Establishing World Trade Organization. Article IX // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleIX> (дата обращения – 1.05.2017).

Memorandum by the Deputy Assistant Secretary of State for Economic Affairs (O'Gara) to the Secretary of State, Washington, November, 13, 1950 // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1950. National Security Affairs; Foreign Economic Policy. Vol. I. Document 271 // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1950v01/d271> (дата обращения − 15.04.2017).

Udall M. K. Trade Expansion Act of 1962: A Bold New Instrument of American Policy // Congressman’s Report. May 17, 1962 // URL: <http://www.library.arizona.edu/exhibits/udall/congrept/87th/620517.html> (дата обращения − 7.02.2015).

NAFTA at 7 // Office of the United States Representative Report. 2001 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file975_3606.pdf> (дата обращения − 5.05.2017).

NAFTA at 8 // Office of the United States Representative Report. 2002 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file374_3603.pdf> (дата обращения − 5.05.2017).

NAFTA – Myths vs. Facts // Office of the United States Trade Representative Report. March, 2008 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/Fact_Sheets/asset_upload_file202_14592.pdf> (дата обращения − 7.05.2017).

Nicol J. Russian Political, Economic, and Security Issues and U.S. Interests // Congressional Research Service Report. March 31, 2014 // URL: [https://fas.org/sgp/crs/row/ RL33407.pdf](https://fas.org/sgp/crs/row/RL33407.pdf) (дата обращения – 17.03.2017).

North American Agreement on Environmental Cooperation. Part 3. Article 10 // Commission for Environmental Cooperation // URL: <http://www.cec.org/about-us/NAAEC> (дата обращения − 10.05.2017).

North American Free Trade Agreement Implimentation Act. Public Law No. 103-182.

Washington D.C. Nov 20, 1993.

North American Agreement on Labor Cooperation. Part 3. Article 11 // Government of Canada // URL: [https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour/ relations/international/agreements/naalc.html](https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour-relations/international/agreements/naalc.html) (дата обращения − 10.05.2017).

Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. Pub. L. No. 73-316. Washington D.C. 1934.

Report of the Senate Committee on Finance on Trade Expansion Act of 1962 // Washington D.C. September 14, 1962. – 13 p.

Report on Russia's Implementation of the WTO Agreement // Office of the United States Trade Representative. December, 2014 // URL: https://ustr.gov/sites/default/files/

2014%20Russia%20WTO%20Implementation%20Report.pdf (дата обращения – 12.02.2017).

Report on WTO's Enforcement Actions: Russia // Office of the United States Trade Representative. June 2015 // URL: https://ustr.gov/sites/default/files/2015-Russia-Enforcement-Report.pdf (дата обращения – 12.02.2017).

Report on the Implementation and Enforcement of Russia's WTO Commitment // Office of the United States Trade Representative. December 2016 // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/2016-WTO-Report-Russia.pdf> (дата обращения – 12.02.2017).

Report of Task Force on Foreign Trade Relations. Washington, January, 31, 1969 // Foreign Relations of the United States 1969-1976. Vol. IV. Foreign Assistance, International Development, Trade Policies // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76v04/d181> (дата обращения − 25.07.2016).

Russia and Moldova Jackson–Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012. Washington D.C. January 3, 2012 //

URL: https://www.treasury.gov/resource-enter/sanctions/Programs/Documents/pl112\_208.pdf (дата обращения – 18.02.2017).

The Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015. Public Law No. 114–26. Washington D.C. June 29, 2015.

The President’s Trade Agenda 2016 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of the President // URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2016/2016-trade-policy-agenda-and-2015-Annual-Report> (дата обращения − 30.04.2017).

The Doha Agenda // World Trade Organization // URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/doha1_e.htm#singapore> (дата обращения − 3.05.2017).

The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Washington D.C. Aug. 23. 1988. Sec. 102 // URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017).

Trade Act of 1974. Public Law No. 93–618. Washington D.C. 1974.

Trade Act of 2002. Public Law No.107–210. Washington D.C. 2002.

The Trade and Tariff Act of 1984. Public Law No. 98-573. Washington D.C. Oct. 30, 1984. Sec. 111-126 // URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/98/hr3398/text/enr> (дата обращения − 25.04.2017).

Trade Expansion Act of 1962. Public Law 87–794. Washington D.C. Oct. 11. 1962.

Trade. Merchandise exports. Merchandise imports // The World Bank // URL: <http://data.worldbank.org/topic/trade> (дата обращения − 17.03.2017).

Trade Policy in the 1970s. Report by Senator Abraham Robikoff to the Committee On Finance United States Senate // US Government Printing Office. Washington D.C.

March, 4. 1971. – 20 p.

Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization. October 21, 1996. – 14 p.

Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization. November 14, 2016. – 30 p.

Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. October 21, 1996. – 226 p.

Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. August 25, 2010. – 157 p.

Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. November 13, 2012. – 162 p.

Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. March 28, 2017. – 177 p.

Trade Policy Review. Report by United States // World Trade Organization.

March 3, 2006. – 36 p.

US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015).

U.S. Relations with Russia // Bureau of European and Eurasian Affairs. December 14, 2012 // URL: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3183.htm> (дата обращения – 28.01.2014).

USTR Strategic Plan FY 2007–2012 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of President //

URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/asset_upload_file726_14695.pdf> (дата обращения − 3.05.2017).

USTR Strategic Plan FY 2013–2017 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of President //

URL: https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%20FY%202013%20-%20FY%202017%20Strategic%20Plan%20final.pdf (дата обращения − 3.05.2017).

Литература

Аршаров А.Г. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации. СПб.: Питер, 2012. – 450 c.

Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. №12. С. 4–14.

Давыдов А.Ю. Проблемы и ограничения российско-американских экономических отношений // США–Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 2. C. 3–16.

Давыдов А.Ю. Российско-американские торгово-экономические связи: потенциал «перезагрузки» // США–Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 4. C. 3–18.

Лекаренко О.Г. Подготовка США к «Раунду Кеннеди» в ГАТТ // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 4 (381). С. 128–135.

Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2006. – 312 c.

Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио. 2017. №4 (127). С. 184–195.

Портер М. Конкурентные преимущества стран // URL: <http://economicus.ru/ise/Pdf_Z3/z3_art12_p308-356.pdf> (дата обращения − 5.04.2016).

Синицына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли // Известия ВолгГТУ. 2013. №17. C. 28–33.

Смит А. Исследование о природе и причине богатстве народов // М.: Эксмо.

2007. – 1056 c.

Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. No.12. C. 14–23.

Троицкий М.А. Конгресс и политика США в отношении России // США–Канада: экономика, политика, культура. Москва. 2013. № 2. С. 57–70.

Aaronson S. A. Trade and the American Dream: a social history of postwar trade policy. The University Press of Kentucky, 1996. – 262 p.

Amadeo K. Trade Protectionism: 4 Methods with Examples, Pros and Cons. March, 1, 2017 // URL: <https://www.thebalance.com/what-is-trade-protectionism-3305896> (дата обращения − 14.04.2017).

Baker P. Amid Fence-Mending, Another U.S.-Russia Rift // International New York Times. Feb 21, 2014.

Baldwin R. E. and Krueger A. O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy // The Changing Nature of U.S. Trade Policy since World War II / Ed.: Robert E. Baldwin. Chicago: University of Chicago Press, 1984. P. 5–31.

Baldwin R. E. U.S. Trade Policy since 1934: An Uneven Path Towards Greater Trade Liberalization // National Bureau of Economic Research. October 2009 // URL: <http://www.nber.org/papers/w15397.pdf> (дата обращения − 20.04.2017).

Bergsten F. C. Crisis in US Trade Policy // Foreign Affairs. July 1971 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1971-07-01/crisis-us-trade-policy> (дата обращения − 17.07.2016).

Boles C. White House Pushes for Russia Trade Agreement // The Walt Street Journal. Feb 29, 2012 // URL: [http://online.wsj.com/news/articles/ SB10001424052970203753704577254192095999600](http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970203753704577254192095999600) (дата обращения – 12.02.2014).

Boltho A. The Return of Free Trade? // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 72. No. 2. 1996. P. 247–259.

Boskin M. J. NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges // Stanford: Hoover Institution Press, 2015. – 166 p.

Bryan M. The Great Inflation // Federal Reserve Bank of Atlanta // URL: <http://www.federalreservehistory.org/Period/Essay/13> (дата обращения − 23.07.2016).

Canto V. A. US Trade Policy: History and Evidence // Cato Institute. Cato Journal. Vol. 3. No. 3. 1983-1984 // URL: <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2011/10/cj3n3-4.pdf> (дата обращения − 20.04.2015).

Casteñada J. G. NAFTA Mixed Effect. The View from Mexico // Foreign Affairs. January-February 2014 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-mixed-record> (дата обращения − 12.05.2017).

Charbit Y. L'échec politique d'une théorie économique: la phisiocratie // Institut National d’Etudes Démographique, Population (French Edition). Vol. 57. No. 6. Nov.-Dec. 2002. P. 849–878.

Chomsky N. American Decline: Causes and Consequences // The Naom Chomsky Website. 24.08.2011 // URL: https://chomsky.info/20110824/ (дата обращения – 25.04.2017).

Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007. – 264 p.

Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. – 303 p.

Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. – 373 p.

Drezner D. W. U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair. Council on Foreign Relations, 2006. – 146 p.

Ehrlich S. D. The Fair Trade Challenge to Embedded Liberalism // International Studies Quarterly. Vol. 54. No. 4. 2010. P. 1013–1033.

Ford J. L. The Heckscher-Olin of the Basis of Commodity Trade // The Economic Journal. Vol. 73. No. 291. 1963. P. 458–476.

Fieleke N. S. The Uruguay Round of Trade negotiations: An Overview // New England Economic Review. May-June 1995. P. 3–14.

Gasyuk A. Russia and US to discuss an ambitious trade treaty // Russia Direct. Feb 24, 2014 // URL: <http://www.russia-direct.org/content/russia-and-us-discuss-ambitious-trade-treaty> (дата обращения – 25.02.2014).

Gibson M. L. Conflict amid Consensus in American Trade Policy. Georgetown University Press, 2000. – 213 p.

Hägel P., Peretz P. States and Transnational Actors: Who’s Influencing Whom? A case study in Jewish Diaspora Politics during the Cold War // European Journal of International Relations. 2005. №11. P. 467–493.

Hecht J. Le bicentenaire du Tableau économique: François Quesnay et la phisiocratie // Institut National d’Etudes Démographique, Population (French Edition). Vol. 13. No. 2. 1958. P. 287–292.

Hills C. A. NAFTA’s Economic Upside // Foreign Affairs. Anthology: Who Benefits From Trade? 2014. – 286 p.

Irwin D.A. The Truth About Trade // Foreign Affairs. Anthology: Best of 2016. December 2016. – 267 p.

Isachenko T. Free Trade or Protectionism: Issue of Strategic Choice. 28.01.2014 // URL: <http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=3049#top-content> (дата обращения − 16.04.2017).

McBride J., Aly Sergie M. NAFTA's Economic Impact // Council on Foreign Relations. January 24, 2017 // URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economic-impact> (дата обращения − 14.05.2017).

Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923-1995. Greenwood Press, 1996. – 173 p.

Kindleberger C. P. The World in Depression, 1929-1939. University of California Press, 1973. – 344 p.

Knoll D. Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962: Industrial Fasteners, Machine Tools and Beyond // Maryland Journal of International Law. 1986. Vol. 10. Issue 1. Article 4. P. 55–88.

Krugman P. The Uncomfortable Truth About NAFTA. It’s Foreign Policy, Stupid // Foreign Affairs. January-February 1993 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/mexico/1993-12-01/uncomfortable-truth-about-nafta-its-foreign-policy-stupid> (дата обращения − 11.05.2017).

Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined // Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. 97. No. 4. Sep. 1953. P. 332–349.

Low P. Trading Free: the GATT and US Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. – 299 p.

Mann M. American Empires: Past and Present // Canadian Review of Sociology. Vol. 45. No. 1. 2008. P. 7–50.

Mann M. The Sources of Social Power: In 4 Vols. Vol. IV: Globalization, 1945–2011. Cambridge University Press, 2013. – 500 p.

Meltzer A. H. Origins of Great Inflation // Federal Reserve Bank of St. Louis Review.March/April 2005. No. 87 (2, Part 2). P. 145–175.

Miles C. M. After the Kennedy Round // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 44. No. 1. 1968. P.14–25.

Morrison S.P. Global free trade vs. protectionism: What are the pros and cons? December, 28, 2016 // URL: <https://www.quora.com/Global-free-trade-vs-protectionism-What-are-the-pros-and-cons> (дата обращения − 14.04.2017).

O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies // The University of Michigan Press, 1994. – 202 p.

Pozner M.V. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, New Series. Vol. 13. No. 3. 1961. P. 323–341.

Quayle D. United States International Competitiveness and Trade Policies for the 1980s // Northwestern Journal of International Law & Business. Vol. 5. Issue 1. 1983. – 40 p.

Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation // London. J.M. Dent & sons Ltd. 1912. – 300 p.

Rogowski R. Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments // Princeton University Press, 1990. – 232 p.

Roobach C.H. Foreign Trade or Isolation? // Foreign Affairs. October, 1932 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1932-10-01/foreign-trade-or-isolation> (дата обращения − 14.03.2017).

Smyth D. A Critique of the Leontief Paradox // Student Economic Review // URL: <https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/1997/Diarmaid_Smyth.pdf> (дата обращения − 7.04.2017).

Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 80. No. 2. May 1966. P. 190–207.

Wilson M. NAFTA’s Unfinished Business. The View from Canada // Foreign Affairs. January-February 2014 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-unfinished-business> (дата обращения − 12.05.2017).

Интернет–ресурсы

Историческое решение США: Россия признана страной с рыночной экономикой // URL: http://www.rbc.ru/politics/07/06/2002/5703b4db9a7947783a5a3e14 (дата обращения – 20.02.2017).

Российско–американская комиссия «Гор-Черномырдин». Справка. 06.07.2009 // URL: https://ria.ru/politics/20090706/176412710.html (дата обращения – 16.04.2015).

Россия и США подписали протокол о присоединении РФ к ВТО // РБК. Экономика // URL: <http://pda.top.rbc.ru/economics/19/11/2006/87679.shtml> (дата обращения – 18.03.2014).

Российско–американская торговля: больше покупаем, меньше продаем // Торгово-промышленные Ведомости. 9 сентября 2013 // URL: <http://www.tpp-inform.ru/global/3828.html> (дата обращения –04.03.2014).

American Selling Price (ASP) // URL: [http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/American+Selling+Price](http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/American%2BSelling%2BPrice) (дата обращения − 20.07.2016).

Coalition for U.S.–Russia Trade // URL: <http://www.usrussiatrade.org/> (дата обращения – 12.02.2014).

1. Roobach C.H. Foreign Trade or Isolation? // Foreign Affairs. October, 1932 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1932-10-01/foreign-trade-or-isolation> (дата обращения − 14.03.2017). [↑](#footnote-ref-1)
2. Ibid. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ibid. [↑](#footnote-ref-3)
4. Trade. Merchandise exports. Merchandise imports // The World Bank // URL: <http://data.worldbank.org/topic/trade> (дата обращения − 17.03.2017). [↑](#footnote-ref-4)
5. Mann M. The Sources of Social Power: In 4 Vols. Vol. IV: Globalization, 1945–2011. Cambridge University Press, 2013. P. 402–403.

 Chomsky N. American Decline: Causes and Consequences // The Naom Chomsky Website. 24.08.2011 //

URL: https://chomsky.info/20110824/ (дата обращения – 25.04.2017). [↑](#footnote-ref-5)
6. Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №.12. С. 22.

 Boltho A. The Return of Free Trade? // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 72. No. 2.1996. P. 247. [↑](#footnote-ref-6)
7. Krugman P. The Uncomfortable Truth About NAFTA. It’s Foreign Policy, Stupid // Foreign Affairs. January-February 1993 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/mexico/1993-12-01/uncomfortable-truth-about-nafta-its-foreign-policy-stupid> (дата обращения − 11.05.2017). [↑](#footnote-ref-7)
8. Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. Pub. L. No. 73–316. Washington D.C. 1934. [↑](#footnote-ref-8)
9. Trade Expansion Act of 1962. Public Law No. 87–794.Washington D.C. Oct. 11. 1962. [↑](#footnote-ref-9)
10. Trade Act of 1974. Public Law 93–618. Washington D.C. 1974. [↑](#footnote-ref-10)
11. Foreign Relations of the United States (FRUS). 1950. National Security Affairs. Foreign Economic Policy // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1950v01> (дата обращения − 20.03. 2017). [↑](#footnote-ref-11)
12. Foreign Relations of the United States (FRUS). 1958-1960. Foreign Economic Policy // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1958-60v04> (дата обращения − 20.03.2017) [↑](#footnote-ref-12)
13. Foreign Relations of the United States (FRUS). 1961-1963. Foreign Economic Policy // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1961-63v09> (дата обращения − 25.03.2017). [↑](#footnote-ref-13)
14. См. напр.: 2017 Trade Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf> (дата обращения − 7.05.2017). [↑](#footnote-ref-14)
15. The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Aug. 23, 1988. Sec. 1306-1307. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017). [↑](#footnote-ref-15)
16. Trade Act of 2002. Public Law No.107–210. Washington. 2002. [↑](#footnote-ref-16)
17. The Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015. Public Law No. 114–26. Washington D.C. June 29, 2015. [↑](#footnote-ref-17)
18. См. напр.: Marrakesh Agreement Establishing World Trade Organization // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleIX> (дата обращения – 1.05.2017). [↑](#footnote-ref-18)
19. См. напр.: Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization.

October 21, 1996. [↑](#footnote-ref-19)
20. См. напр.: Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization.

October 21, 1996. [↑](#footnote-ref-20)
21. См. напр.: NAFTA at 7 // Office of the United States Representative Report. 2001 //

URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file975_3606.pdf> (дата обращения − 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-21)
22. Villarreal A. M., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. [↑](#footnote-ref-22)
23. Russia and Moldova Jackson–Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012. Washington D.C. January 3, 2012 // URL: https://www.treasury.gov/resource-enter/sanctions/Programs/Documents/pl112\_208.pdf (дата обращения – 18.02.2017). [↑](#footnote-ref-23)
24. См. напр.: Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation // London. J.M. Dent & sons Ltd, 1912. [↑](#footnote-ref-24)
25. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

 С.-Петербургского университета, 2006. [↑](#footnote-ref-25)
26. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. [↑](#footnote-ref-26)
27. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007. [↑](#footnote-ref-27)
28. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923–1995. Greenwood Press, 1996. [↑](#footnote-ref-28)
29. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. [↑](#footnote-ref-29)
30. См. напр.: Давыдов А.Ю. Проблемы и ограничения российско-американских экономических отношений // США–Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 2. С. 3–16. [↑](#footnote-ref-30)
31. См. напр.: Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 12. С. 14–26. [↑](#footnote-ref-31)
32. См. напр.: Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. № 12. С. 4–14. [↑](#footnote-ref-32)
33. Boskin M. J. NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges // Stanford: Hoover Institution Press, 2015. [↑](#footnote-ref-33)
34. Давыдов А.Ю. Российско-американские торгово-экономические связи: потенциал «перезагрузки» // США–Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 4. C. 3–18. [↑](#footnote-ref-34)
35. Давыдов А.Ю. Проблемы и ограничения российско-американских экономических отношений // США–Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 2. С. 3–16. [↑](#footnote-ref-35)
36. Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио.

№4 (127). 2017. С. 184–195. [↑](#footnote-ref-36)
37. Синицына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли // Известия ВолгГТУ. 2013. №17. С. 29. [↑](#footnote-ref-37)
38. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

 С.-Петербургского университета, 2006. С. 73. [↑](#footnote-ref-38)
39. Там же. [↑](#footnote-ref-39)
40. Синицына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли // Известия ВолгГТУ. 2013. №17. С. 29. [↑](#footnote-ref-40)
41. Там же. [↑](#footnote-ref-41)
42. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С.19. [↑](#footnote-ref-42)
43. Смит А. Исследование о природе и причине богатстве народов // М.: Эксмо, 2007. С. 624. [↑](#footnote-ref-43)
44. Там же. [↑](#footnote-ref-44)
45. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. №12. С. 4. [↑](#footnote-ref-45)
46. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. №12. C. 4. [↑](#footnote-ref-46)
47. Синицына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли // Известия ВолгГТУ. 2013. №17. С. 30. [↑](#footnote-ref-47)
48. Charbit Y. L'échec politique d'une théorie économique: la phisiocratie // Institut National d’Etudes Démographique, Population (French Edition). Vol. 57. No. 6. 2002. P. 851. [↑](#footnote-ref-48)
49. Ibid. [↑](#footnote-ref-49)
50. Физиократы указывали, сельское хозяйство является приоритетной сферой экономики, и рассматривали выгоды от свободной торговли, прежде всего, сельскохозяйственными товарами. [↑](#footnote-ref-50)
51. Hecht J. Le bicentenaire du Tableau économique: François Quesnay et la phisiocratie // Institut National d’Etudes Démographique, Population (French Edition). Vol. 13. No. 2. 1958. P. 287. [↑](#footnote-ref-51)
52. Синицына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли // Известия ВолгГТУ. 2013. №17. С. 30 [↑](#footnote-ref-52)
53. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С. 22. [↑](#footnote-ref-53)
54. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation // London. J.M. Dent & sons Ltd, 1912. P. 81. [↑](#footnote-ref-54)
55. Ibid. P. 83. [↑](#footnote-ref-55)
56. Милль Дж. С. Основы политической экономии // М.: Прогресс, 1980. С. 369. [↑](#footnote-ref-56)
57. Милль Дж. С. Основы политической экономии // М.: Прогресс, 1980. С. 370. [↑](#footnote-ref-57)
58. Ford J. L. The Heckscher–Olin of the Basis of Commodity Trade // The Economic Journal. Vol. 73. No. 291. 1963. P. 460. [↑](#footnote-ref-58)
59. Ibid. P. 461. [↑](#footnote-ref-59)
60. Сельцовский В. Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2008. С. 6. [↑](#footnote-ref-60)
61. Там же. [↑](#footnote-ref-61)
62. Сельцовский В. Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2008. С. 6. [↑](#footnote-ref-62)
63. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. №12. С. 11. [↑](#footnote-ref-63)
64. Rogowski R. Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments. Princeton University Press. 1990. P.6. [↑](#footnote-ref-64)
65. Сельцовский В. Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2008. С.8. [↑](#footnote-ref-65)
66. Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined // Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. 97. No. 4. 1953. P. 343. [↑](#footnote-ref-66)
67. Ibid. P. 344. [↑](#footnote-ref-67)
68. Ibidem. [↑](#footnote-ref-68)
69. Ibid. P. 345. [↑](#footnote-ref-69)
70. Smyth D. A Critique of the Leontief Paradox // Student Economic Review // URL: <https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/1997/Diarmaid_Smyth.pdf> (дата обращения − 7.04.2017). [↑](#footnote-ref-70)
71. Сельцовский В. Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2008. С. 8. [↑](#footnote-ref-71)
72. Smyth D. A Critique of the Leontief Paradox // Student Economic Review // URL: <https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/1997/Diarmaid_Smyth.pdf> (дата обращения − 7.04.2017). [↑](#footnote-ref-72)
73. Pozner M.V. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, New Series. Vol. 13.

No. 3. 1961. P. 325. [↑](#footnote-ref-73)
74. Ibid. P. 331. [↑](#footnote-ref-74)
75. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика // Российский внешнеэкономический вестник. 2005. №12. С. 11. [↑](#footnote-ref-75)
76. Сельцовский В. Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2008. С. 9. [↑](#footnote-ref-76)
77. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 80. No. 2. 1966. P.191. [↑](#footnote-ref-77)
78. Ibid. P. 192. [↑](#footnote-ref-78)
79. Ibid. P. 203. [↑](#footnote-ref-79)
80. Ibid. P. 206. [↑](#footnote-ref-80)
81. Портер М. Конкурентные преимущества стран // URL: <http://economicus.ru/ise/Pdf_Z3/z3_art12_p308-356.pdf> (дата обращения − 5.04.2016). [↑](#footnote-ref-81)
82. Ibid. [↑](#footnote-ref-82)
83. Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №12. С. 14. [↑](#footnote-ref-83)
84. Isachenko T. Free Trade or Protectionism: Issue of Strategic Choice. 28.01.2014 // URL: <http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=3049#top-content> (дата обращения − 16.04.2017). [↑](#footnote-ref-84)
85. Rogowski R. Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments. Princeton University Press, 1990. P. 8. [↑](#footnote-ref-85)
86. Amadeo K. Trade Protectionism: 4 Methods with Examples, Pros and Cons. March 1, 2017 // URL: <https://www.thebalance.com/what-is-trade-protectionism-3305896> (дата обращения − 14.04.2017). [↑](#footnote-ref-86)
87. Ibid. [↑](#footnote-ref-87)
88. Ibid. [↑](#footnote-ref-88)
89. Isachenko T. Free Trade or Protectionism: Issue of Strategic Choice. 28.01.2014 //

URL: <http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=3049#top-content> (дата обращения – 16.04.2017). [↑](#footnote-ref-89)
90. Boltho A. The Return of Free Trade? // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 72. No. 2. 1996. P. 247. [↑](#footnote-ref-90)
91. Данные соображения были высказаны профессора Боннского университета и Университета Sciences Po Морица Шуларика в ходе курса лекций по экономической истории, прослушанного автором в Университете Sciences Po, Париж, Франция (январь – май 2016). [↑](#footnote-ref-91)
92. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 34. [↑](#footnote-ref-92)
93. Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №12. С. 23. [↑](#footnote-ref-93)
94. Оболенский В. Протекционизм и свободная торговля в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №12. С. 23. [↑](#footnote-ref-94)
95. Morrison S.P. Global free trade vs. protectionism: What are the pros and cons? December 28, 2016 //

URL: <https://www.quora.com/Global-free-trade-vs-protectionism-What-are-the-pros-and-cons> (дата обращения − 14.04.2017). [↑](#footnote-ref-95)
96. Amadeo K. Trade Protectionism: 4 Methods with Examples, Pros and Cons. March 1, 2017 //

URL: <https://www.thebalance.com/what-is-trade-protectionism-3305896> (дата обращения − 14.04.2017). [↑](#footnote-ref-96)
97. Morrison S.P. Global free trade vs. protectionism: What are the pros and cons? December 28, 2016 //

URL: <https://www.quora.com/Global-free-trade-vs-protectionism-What-are-the-pros-and-cons> (дата обращения − 14.04.2017). [↑](#footnote-ref-97)
98. Ibid. [↑](#footnote-ref-98)
99. Morrison S.P. Global free trade vs. protectionism: What are the pros and cons? 28.01.2016 //

URL: <https://www.quora.com/Global-free-trade-vs-protectionism-What-are-the-pros-and-cons> (дата обращения − 14.04.2017). [↑](#footnote-ref-99)
100. Irwin D.A. The Truth About Trade // Foreign Affairs. Anthology: Best of 2016. December 2016. P. 129. [↑](#footnote-ref-100)
101. Ibid. P. 133. [↑](#footnote-ref-101)
102. Ibid. P. 130. [↑](#footnote-ref-102)
103. Ibidem. [↑](#footnote-ref-103)
104. Isachenko T. Free Trade or Protectionism: Issue of Strategic Choice. 28.12.2014 //

URL: <http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=3049#top-content> (дата обращения − 16.04.2017). [↑](#footnote-ref-104)
105. Boltho A. The Return of Free Trade? // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 72. No. 2. New Currents in Trade Policy Thinking. 1996. P. 247-259.

 Sean D. Ehrlich. The Fair Trade Challenge to Embedded Liberalism // International Studies Quarterly. Vol. 54. No. 4. 2010. P. 1013-1033. [↑](#footnote-ref-105)
106. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С. 26. [↑](#footnote-ref-106)
107. Там же. [↑](#footnote-ref-107)
108. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 30-31. [↑](#footnote-ref-108)
109. Ibid. P. 30. [↑](#footnote-ref-109)
110. Kindleberger C. P. The World in Depression, 1929-1939. University of California Press, 1973. P. 292. [↑](#footnote-ref-110)
111. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-111)
112. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 32. [↑](#footnote-ref-112)
113. Gibson M. L. Conflict amid Consensus in American Trade Policy. Georgetown University Press, 2000. P.7. [↑](#footnote-ref-113)
114. Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. Pub. L. No. 73–316. Washington D.C. 1934. Sec. 102. [↑](#footnote-ref-114)
115. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 33. [↑](#footnote-ref-115)
116. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007.

P. 57. [↑](#footnote-ref-116)
117. Udall M. K. Trade Expansion Act of 1962: A Bold New Instrument of American Policy // Congressman’s Report. May 17, 1962 // URL: <http://www.library.arizona.edu/exhibits/udall/congrept/87th/620517.html> (дата обращения − 7.02.2015). [↑](#footnote-ref-117)
118. Baldwin R. E. U.S. Trade Policy since 1934: An Uneven Path Towards Greater Trade Liberalization // National Bureau of Economic Research. October 2009 // URL: <http://www.nber.org/papers/w15397.pdf> (дата обращения − 20.04.2017). [↑](#footnote-ref-118)
119. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007.

 P. 58. [↑](#footnote-ref-119)
120. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-120)
121. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С. 117. [↑](#footnote-ref-121)
122. Memorandum by the Deputy Assistant Secretary of State for Economic Affairs (O'Gara) to the Secretary of State, Washington, November, 13, 1950 // Foreign Relations of the United States. 1950. National Security Affairs; Foreign Economic Policy. Volume I. Document 271 //

URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1950v01/d271> (дата обращения − 15.04.2017). [↑](#footnote-ref-122)
123. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С.124. [↑](#footnote-ref-123)
124. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-124)
125. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 34. [↑](#footnote-ref-125)
126. Baldwin R. E., Krueger A. O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy // The Changing Nature of U.S. Trade Policy since World War II / Ed.: Robert E. Baldwin. University of Chicago Press, 1984. P. 12. [↑](#footnote-ref-126)
127. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007.

P. 59-60. [↑](#footnote-ref-127)
128. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007. P. 60. [↑](#footnote-ref-128)
129. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО // СПб.: Изд-во

С.-Петербургского университета, 2006. С. 219. [↑](#footnote-ref-129)
130. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press. 2007.

P. 61. [↑](#footnote-ref-130)
131. Gibson M. L. Conflict amid Consensus in American Trade Policy. Georgetown University Press, 2000. P. 8. [↑](#footnote-ref-131)
132. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press. 2007.

P. 61. [↑](#footnote-ref-132)
133. Лекаренко О.Г. Подготовка США к «Раунду Кеннеди» в ГАТТ // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 4 (381). С. 127. [↑](#footnote-ref-133)
134. Дуглас Диллон был заместителем Государственного секретаря в администрации Дж. Кеннеди и главой торговой делегации США. [↑](#footnote-ref-134)
135. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-135)
136. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P. 36. [↑](#footnote-ref-136)
137. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-137)
138. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923-1995. Greenwood Press, 1996. P. 68. [↑](#footnote-ref-138)
139. Trade Expansion Act of 1962. Public Law 87–794. Washington D.C. Oct. 11. 1962. Sec.102. [↑](#footnote-ref-139)
140. Baldwin R. E. U.S. Trade Policy since 1934: An Uneven Path Towards Greater Trade Liberalization // National Bureau of Economic Research. October 2009. URL: <http://www.nber.org/papers/w15397.pdf> (дата обращения − 20.04.2017). [↑](#footnote-ref-140)
141. Report of the Senate Committee on Finance on Trade Expansion Act of 1962 // Washington D.C.

September 14, 1962. P. 8. [↑](#footnote-ref-141)
142. Knoll D. Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962: Industrial Fasteners, Machine Tools and Beyond // Maryland Journal of International Law. 1986. Vol. 10. Issue 1. Article 4. P. 61. [↑](#footnote-ref-142)
143. Trade Expansion Act of 1962. Public Law No. 87–794.Washington D.C. Oct. 11. 1962. Sec. 232. [↑](#footnote-ref-143)
144. Ibid, Sec. 322-323, 326, 328-330. [↑](#footnote-ref-144)
145. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923–1995. Greenwood Press, 1996. P. 69. [↑](#footnote-ref-145)
146. Miles C. M. After the Kennedy Round // International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-). Vol. 44. No. 1. 1968. P. 17. [↑](#footnote-ref-146)
147. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007.

P. 62. [↑](#footnote-ref-147)
148. Gibson M. L. Conflict amid Consensus in American Trade Policy. Georgetown University Press, 2000. P. 7. [↑](#footnote-ref-148)
149. GENERAL RESULTS OF THE KENNEDY ROUND, Washington, May 16, 1967 // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1964-1969. Vol. VIII. International Monetary and Trade Policy //

 URL: <http://www.state.gov/1997-2001-NOPDFS/about_state/history/vol_viii/360_370.html> (дата обращения − 15.03.2015). [↑](#footnote-ref-149)
150. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission.

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-150)
151. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission.

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-151)
152. CONGRESSIONAL BRIEFINGS ON KENNEDY ROUND--MAY 16, 1967, Washington // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1964-1969. Vol. VIII. International Monetary and Trade Policy //

URL: <http://www.state.gov/1997-2001-NOPDFS/about_state/history/vol_viii/360_370.html> (дата обращения − 15.03.2015). [↑](#footnote-ref-152)
153. GENERAL RESULTS OF THE KENNEDY ROUND, Washington, May 16, 1967 // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1964-1969. vol. VIII. International Monetary and Trade Policy //

URL: <http://www.state.gov/1997-2001-NOPDFS/about_state/history/vol_viii/360_370.html> (дата обращения − 15.03.2015). [↑](#footnote-ref-153)
154. Bryan M. The Great Inflation // Federal Reserve Bank of Atlanta.

URL: <http://www.federalreservehistory.org/Period/Essay/13> (дата обращения − 23.07.2016). [↑](#footnote-ref-154)
155. Allan H. Meltzer. Origins of Great Inflation // Federal Reserve Bank of St. Louis Review*.* March/April 2005.

No. 87(2, Part 2). P. 145. [↑](#footnote-ref-155)
156. Trade Policy in the 1970s. Report by Senator Abraham Robikoff to the Committee On Finance United States Senate // US Government Printing Office. March, 4. 1971. P. 2. [↑](#footnote-ref-156)
157. Miles C. US Trade Policy in the 1970s: the Report of the Williams Commission // The World Today. Vol. 28. No. 3. 1972. P. 103. [↑](#footnote-ref-157)
158. Trade Policy in the 1970s. Report by Senator Abraham Robikoff to the Committee On Finance United States Senate // US Government Printing Office. March, 4. 1971. P. 8. [↑](#footnote-ref-158)
159. Ibid. [↑](#footnote-ref-159)
160. O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies. The University of Michigan Press, 1994. P. 96 [↑](#footnote-ref-160)
161. O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies. The University of Michigan Press, 1994. P. 95. [↑](#footnote-ref-161)
162. American Selling Price (ASP) // URL: [http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/American+Selling+Price](http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/American%2BSelling%2BPrice) (дата обращения − 20.07.2016). [↑](#footnote-ref-162)
163. Canto V. A. US Trade Policy: History and Evidence // Cato Institute. Cato Journal. Vol. 3. No. 3. 1983-1984 // URL: <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2011/10/cj3n3-4.pdf> (дата обращения − 20.04.2015). [↑](#footnote-ref-163)
164. O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies. The University of Michigan Press, 1994. P. 95. [↑](#footnote-ref-164)
165. Вильбур Миллс, инициатор данного законопроекта, являлся Председателем Бюджетного комитета. [↑](#footnote-ref-165)
166. Bergsten F. C. Crisis in US Trade Policy // Foreign Affairs. July 1971 //

URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1971-07-01/crisis-us-trade-policy> (дата обращения − 17.07.2016). [↑](#footnote-ref-166)
167. Bergsten F. C. Crisis in US Trade Policy // Foreign Affairs. July 1971 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1971-07-01/crisis-us-trade-policy> (дата обращения − 17.07.2016). [↑](#footnote-ref-167)
168. O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies. The University of Michigan Press, 1994. P. 96. [↑](#footnote-ref-168)
169. Помимо того, что Р. Никсон наложил вето на законопроект 1970 года, данный законопроект так и не был имплементирован ввиду того, что деятельность Конгресса 91-созыва (1970г) была завершена. Такая же ситуация произошла с законопроектом Бёрка-Хартка 1972г. [↑](#footnote-ref-169)
170. Bergsten F. C. Crisis in US Trade Policy // Foreign Affairs. July 1971 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1971-07-01/crisis-us-trade-policy> (дата обращения − 17.07.2016). [↑](#footnote-ref-170)
171. Ibid. [↑](#footnote-ref-171)
172. Ibid. [↑](#footnote-ref-172)
173. Report of Task Force on Foreign Trade Relations. Washington, January, 31, 1969 // Foreign Relations of the United States (FRUS) 1969-1976. Vol. IV. Foreign Assistance, International Development, Trade Policies // URL: <https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76v04/d181> (дата обращения − 25.07.2016). [↑](#footnote-ref-173)
174. Trade Policy in the 1970s. Report by Senator Abraham Robikoff to the Committee On Finance United States Senate // US Government Printing Office. March, 4. 1971. P. 1. [↑](#footnote-ref-174)
175. Ibid. [↑](#footnote-ref-175)
176. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923–1995. Greenwood Press, 1996. P. 89-90. [↑](#footnote-ref-176)
177. Trade Act of 1974. Public Law 93–618. Washington D.C. 1974. Sec. 101(a). [↑](#footnote-ref-177)
178. Ibid. [↑](#footnote-ref-178)
179. Ibid, Sec.101(a)(2). [↑](#footnote-ref-179)
180. Ibid, Sec.102. [↑](#footnote-ref-180)
181. Trade Act of 1974. Public Law No. 93–618. Washington D.C. 1974. Sec.201. [↑](#footnote-ref-181)
182. Ibid. Sec.301. [↑](#footnote-ref-182)
183. Ibid. Sec. 106 [↑](#footnote-ref-183)
184. Low P. Trading Free: the GATT and US Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993.

P. 182. [↑](#footnote-ref-184)
185. Trade Act of 1974. Public Law No. 93–618. Washington D.C. 1974. Sec. 401. [↑](#footnote-ref-185)
186. GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE MULTILATERAL NEGOTIATIONS // International Legal Materials. Vol. 18. No. 3. 1979. P. 557. [↑](#footnote-ref-186)
187. Ibid. P. 569. [↑](#footnote-ref-187)
188. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923–1995. Greenwood Press, 1996. P. 99. [↑](#footnote-ref-188)
189. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues. Westview Press, 1996. P.39. [↑](#footnote-ref-189)
190. Drezner D. W. U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair. Council on Foreign Relations, 2006. P.104. [↑](#footnote-ref-190)
191. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission.

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-191)
192. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues // Westview Press, 1996. P.39. [↑](#footnote-ref-192)
193. Gibson M. L. Conflict amid Consensus in American Trade Policy. Georgetown University Press, 2000. P. 99. [↑](#footnote-ref-193)
194. Bergsten F C. A Renaissance for U.S. Trade Policy? // Foreign Affairs. Vol. 81. No. 6. 2002. P. 94. [↑](#footnote-ref-194)
195. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues // Westview Press, 1996. P.38. [↑](#footnote-ref-195)
196. The Trade and Tariff Act of 1984. Public Law No. 98–573. Washington D.C. Oct. 30, 1984. Sec. 111-126 // URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/98/hr3398/text/enr> (дата обращения − 25.04.2017). [↑](#footnote-ref-196)
197. Kaplan E. S. American Trade Policy, 1923-1995 // Westport: Greenwood Press, 1996. P. 115. [↑](#footnote-ref-197)
198. Drezner D. W. U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair. Council on Foreign Relations, 2006. P. 90. [↑](#footnote-ref-198)
199. O’Halloran S. Politics, Process, and American Trade Policies. The University of Michigan Press, 1994. P. 104. [↑](#footnote-ref-199)
200. The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Washington D.C. Aug. 23. 1988. Sec. 102 // URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017). [↑](#footnote-ref-200)
201. The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Washington D.C. Aug. 23, 1988. Sec. 301 // URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017). [↑](#footnote-ref-201)
202. Cohen S. D., Paul J. R., Blecker R. A. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues.Westview Press, 1996. P.39. [↑](#footnote-ref-202)
203. Drezner D. W. U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair. Council on Foreign Relations, 2006. P. 104. [↑](#footnote-ref-203)
204. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 189. [↑](#footnote-ref-204)
205. Aaronson S. A. Trade and the American Dream: a social history of postwar trade policy. The University Press of Kentucky, 1996. P. 138. [↑](#footnote-ref-205)
206. Ibidem. [↑](#footnote-ref-206)
207. Ibid, P. 139. [↑](#footnote-ref-207)
208. Ibidem. [↑](#footnote-ref-208)
209. The Uruguay Round // URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm>

(дата обращения − 27.04.2017). [↑](#footnote-ref-209)
210. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 214. [↑](#footnote-ref-210)
211. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 214. [↑](#footnote-ref-211)
212. Quayle D. United States International Competitiveness and Trade Policies for the 1980s // Northwestern Journal of International Law & Business. Vol. 5. Issue 1. 1983. P. 7. [↑](#footnote-ref-212)
213. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 233. [↑](#footnote-ref-213)
214. The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Washington D.C. Aug. 23, 1988. Sec. 2207. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017). [↑](#footnote-ref-214)
215. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 235. [↑](#footnote-ref-215)
216. The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Public Law No. 100–418. Washington D.C. Aug. 23, 1988. Sec. 1306-1307. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text/enr> (дата обращения − 23.04.2017). [↑](#footnote-ref-216)
217. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press. 1993. P. 234. [↑](#footnote-ref-217)
218. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 207. [↑](#footnote-ref-218)
219. Ibidem. [↑](#footnote-ref-219)
220. Ibid. P. 214-215. [↑](#footnote-ref-220)
221. Имеется в виду создание «Группы десяти» (G-10), которое было инспирировано Бразилией и Индией. [↑](#footnote-ref-221)
222. Fieleke N. S. The Uruguay Round of Trade negotiations: An Overview // New England Economic Review.

 May-June 1995. P. 4. [↑](#footnote-ref-222)
223. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 227. [↑](#footnote-ref-223)
224. Agreement on Textiles and Clothing. Article 6 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/16-tex_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017). [↑](#footnote-ref-224)
225. Ibid. [↑](#footnote-ref-225)
226. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. Article 6 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017). [↑](#footnote-ref-226)
227. Agreement on Agriculture. Article 13 // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm> (дата обращения − 27.04.2017). [↑](#footnote-ref-227)
228. Agreement on Trade-Related Investment Measures // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017). [↑](#footnote-ref-228)
229. Low P. Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy // NY: The Twentieth Century Fund Press, 1993. P. 231. [↑](#footnote-ref-229)
230. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights //

URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017). [↑](#footnote-ref-230)
231. US Trade Policy since 1934 // The United States International Trade Commission //

URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/us_trade_policy_since1934_ir6_pub4094.pdf> (дата обращения − 28.02.2015). [↑](#footnote-ref-231)
232. Mann M. American Empires: Past and Present // Canadian Review of Sociology. Vol. 45. No. 1. 2008.

P. 43. [↑](#footnote-ref-232)
233. General Agreement on Trade in Services // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm> (дата обращения − 29.04.2017). [↑](#footnote-ref-233)
234. Ibid. [↑](#footnote-ref-234)
235. Marrakesh Agreement Establishing World Trade Organization. Article IX // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleIX> (дата обращения − 1.05.2017). [↑](#footnote-ref-235)
236. Fieleke N. S. The Uruguay Round of Trade negotiations: An Overview // New England Economic Review. May/June 1995. P. 7. [↑](#footnote-ref-236)
237. Marrakesh Agreement Establishing World Trade Organization. Article IX // URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleIX> (дата обращения − 1.05.2017). [↑](#footnote-ref-237)
238. Ibid. [↑](#footnote-ref-238)
239. Aaronson S. A. Trade and the American Dream: a social history of postwar trade policy. The University Press of Kentucky, 1996. P. 147. [↑](#footnote-ref-239)
240. Ibidem. [↑](#footnote-ref-240)
241. Ibidem. [↑](#footnote-ref-241)
242. Ibid. P. 152. [↑](#footnote-ref-242)
243. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 210. [↑](#footnote-ref-243)
244. Aaronson S. A. Trade and the American Dream: a social history of postwar trade policy. The University Press of Kentucky, 1996. P. 148. [↑](#footnote-ref-244)
245. Ibid. P. 145. [↑](#footnote-ref-245)
246. Ibid. P. 166. [↑](#footnote-ref-246)
247. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 219. [↑](#footnote-ref-247)
248. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. October 21, 1996.

 P. 26-27. [↑](#footnote-ref-248)
249. Ibid. P. 22. [↑](#footnote-ref-249)
250. Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization. October 21, 1996. P. 9. [↑](#footnote-ref-250)
251. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 237. [↑](#footnote-ref-251)
252. Ibidem. [↑](#footnote-ref-252)
253. Ibid. P. 243. [↑](#footnote-ref-253)
254. The Trump administration's trade strategy is dangerously outdated // The Economist. March 2, 2017 URL: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21717998-it-will-be-hard-deal-china-today-if-it-were-japan-1980s-trump> (дата обращения − 29.04.2017). [↑](#footnote-ref-254)
255. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 302. [↑](#footnote-ref-255)
256. Trade Act of 2002. Public Law No.107–210. Washington D.C. 2002. Sec. 2102. [↑](#footnote-ref-256)
257. Ibid. [↑](#footnote-ref-257)
258. 2002 Trade Policy Agenda and 2001 Annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2002/2002_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 1.05.2017). [↑](#footnote-ref-258)
259. Ibid. [↑](#footnote-ref-259)
260. Ibid. [↑](#footnote-ref-260)
261. Ibid. [↑](#footnote-ref-261)
262. The Doha Agenda // World Trade Organization // URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/doha1_e.htm#singapore> (дата обращения − 3.05.2017). [↑](#footnote-ref-262)
263. Drezner D. W. U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair. Council on Foreign Relations, 2006. P. 6-7. [↑](#footnote-ref-263)
264. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 299. [↑](#footnote-ref-264)
265. 2005 Trade Policy Agenda and 2004 Annual Report // Office of the United States Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 2.05.2017). [↑](#footnote-ref-265)
266. 2005 Trade Policy Agenda and 2004 Annual Report // Office of the United States Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 2.05.2017). [↑](#footnote-ref-266)
267. Ibid. [↑](#footnote-ref-267)
268. Trade Policy Review. Report by United States // World Trade Organization. March 3, 2006. P. 8. [↑](#footnote-ref-268)
269. 2008 Trade Policy Agenda and 2007 annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2008/2008_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 4.05.2017). [↑](#footnote-ref-269)
270. Trade Policy Review. Report by United States // World Trade Organization. May 5, 2008. P. 6. [↑](#footnote-ref-270)
271. 2008 Trade Policy Agenda and 2007 annual Report // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/archive/Document_Library/Reports_Publications/2008/2008_Trade_Policy_Agenda/Section_Index.html> (дата обращения − 4.05.2017). [↑](#footnote-ref-271)
272. USTR Strategic Plan FY 2007–2012 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of President // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/asset_upload_file726_14695.pdf> (дата обращения − 3.05.2017). [↑](#footnote-ref-272)
273. Ibid. [↑](#footnote-ref-273)
274. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. August 25, 2010.

 P. 10. [↑](#footnote-ref-274)
275. 2009 Trade Policy Agenda and 2008 Annual Report // Office of the United States Trade Representative //

URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/reports/2009/asset_upload_file810_15401.pdf> (дата обращения − 1.05.2017). [↑](#footnote-ref-275)
276. Ibid. [↑](#footnote-ref-276)
277. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. November 13, 2012. P. 3. [↑](#footnote-ref-277)
278. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. November 13, 2012. P. 3. [↑](#footnote-ref-278)
279. 2011 Trade Agenda and 2010 Annual Report // Office of the United states Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/IP/ACTA/about%20us/press%20office/reports-publications/2011/Chapter%20I.%20The%20Presidents%202011%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf> (дата обращения – 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-279)
280. Ibid. [↑](#footnote-ref-280)
281. USTR Strategic Plan FY 2013–2017 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of President // URL: https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%20FY%202013%20-%20FY%202017%20Strategic%20Plan%20final.pdf (дата обращения − 3.05.2017). [↑](#footnote-ref-281)
282. Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization.

 November 14, 2016. P. 5. [↑](#footnote-ref-282)
283. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. March 28, 2017.

 P. 15. [↑](#footnote-ref-283)
284. Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization.

 November 14, 2016. P. 5. [↑](#footnote-ref-284)
285. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States // World Trade Organization. March 28, 2017.

 P. 14. [↑](#footnote-ref-285)
286. Ibid. P. 11. [↑](#footnote-ref-286)
287. Trade Policy Review. Report by the Government. United States // World Trade Organization.

November 14, 2016. P. 13. [↑](#footnote-ref-287)
288. The Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015. Public Law No. 114–26. Washington D.C. June 29, 2015. Sec. 102. [↑](#footnote-ref-288)
289. The Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015. Public Law No. 114–26. Washington D.C. June 29, 2015. Sec. 102. [↑](#footnote-ref-289)
290. The President’s Trade Agenda 2016 // Office of the United States Trade Representative. Executive Office of the President // URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2016/2016-trade-policy-agenda-and-2015-Annual-Report> (дата обращения − 30.04.2017). [↑](#footnote-ref-290)
291. 2017 Trade Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program // Office of the United States Trade Representative //

URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf> (дата обращения − 7.05.2017). [↑](#footnote-ref-291)
292. Destler I.M. American Trade Politics. Institute for International Economics, 2005. P. 222. [↑](#footnote-ref-292)
293. Cooper W. H. Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy // Congressional Research Service Report. February 26, 2014. P. 12. [↑](#footnote-ref-293)
294. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 151. [↑](#footnote-ref-294)
295. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 158. [↑](#footnote-ref-295)
296. Ibid. P. 151. [↑](#footnote-ref-296)
297. Ibidem. [↑](#footnote-ref-297)
298. Ibidem. [↑](#footnote-ref-298)
299. The Canada – U.S. Free Trade Agreement // Government of Canada // URL: <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united_states-etats_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?lang=eng> (дата обращения – 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-299)
300. Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. P. 2. [↑](#footnote-ref-300)
301. Ibid. P. 3. [↑](#footnote-ref-301)
302. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 156. [↑](#footnote-ref-302)
303. Ibid. P. 152. [↑](#footnote-ref-303)
304. Ibid. P. 157. [↑](#footnote-ref-304)
305. Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. P. 4. [↑](#footnote-ref-305)
306. Ibid. [↑](#footnote-ref-306)
307. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 158. [↑](#footnote-ref-307)
308. Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. P. 5. [↑](#footnote-ref-308)
309. Ibid. [↑](#footnote-ref-309)
310. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 158. [↑](#footnote-ref-310)
311. Orme W. A. Jr., NAFTA: Myths versus Facts // Foreign Affairs. 1993 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/mexico/1993-12-01/nafta-myths-versus-facts> (дата обращения − 7.05.2017). [↑](#footnote-ref-311)
312. Boskin M. J. NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges // Stanford: Hoover Institution Press, 2015. P. 70. [↑](#footnote-ref-312)
313. Aaronson S. A. Trade and the American Dream: a social history of postwar trade policy. The University Press of Kentucky, 1996. P. 141. [↑](#footnote-ref-313)
314. Ibidem. [↑](#footnote-ref-314)
315. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 162. [↑](#footnote-ref-315)
316. Boskin M. J. NAFTA at 20. The North American Free Trade Agreement's Achievements and Challenges // Stanford: Hoover Institution Press, 2015. P. 54. [↑](#footnote-ref-316)
317. O'Halloran S. Politics, Process, and American Trade Politics. The University of Michigan Press, 1994. P. 163. [↑](#footnote-ref-317)
318. North American Free Trade Agreement Implementation Act. Public Law No. 103-182. Washington D.C. Nov 20, 1993. Sec. 201 // URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr3450enr/pdf/BILLS-103hr3450enr.pdf> (дата обращения − 9.05.2017). [↑](#footnote-ref-318)
319. Ibid. Sec. 203, 311. [↑](#footnote-ref-319)
320. North American Free Trade Agreement Implementation Act. Public Law No. 103-182. Washington D.C. Nov 20, 1993. Sec. 202 // URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr3450enr/pdf/BILLS-103hr3450enr.pdf> (дата обращения − 9.05.2017). [↑](#footnote-ref-320)
321. North American Agreement on Environmental Cooperation. Part 3. Article 10 // Commission for Environmental Cooperation // URL: <http://www.cec.org/about-us/NAAEC> (дата обращения − 10.05.2017). [↑](#footnote-ref-321)
322. North American Agreement on Labor Cooperation. Part 3. Article 11 // Government of Canada // URL: <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour/relations/international/agreements/naalc.html> (дата обращения – 10.05.2017). [↑](#footnote-ref-322)
323. North American Agreement on Environmental Cooperation. Part 3. Article 10 // Commission for Environmental Cooperation // URL: <http://www.cec.org/about-us/NAAEC> (дата обращения − 10.05.2017). [↑](#footnote-ref-323)
324. North American Agreement on Labor Cooperation. Part 3. Article 11 // Government of Canada // URL: <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour/relations/international/agreements/naalc.html> (дата обращения – 10.05.2017). [↑](#footnote-ref-324)
325. Ibid. [↑](#footnote-ref-325)
326. Ibid. [↑](#footnote-ref-326)
327. Agreement Between the Government of the United States and the Government of the United Mexican States Concerning the Establishment of a Border Environmental Cooperation Commission and a North American Development Bank // URL: <http://www.nadbank.org/pdfs/publications/Charter_2004_Eng.pdf> (дата обращения - 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-327)
328. Ibid. Article II. [↑](#footnote-ref-328)
329. NAFTA at 7 // Office of the United States Representative Report. 2001 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file975_3606.pdf> (дата обращения − 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-329)
330. NAFTA Partners Speed up Elimination of Tariffs on $25 Billion in Trade // Office of the United States Trade Representative Press Release. September 1, 2002 // URL: [https://ustr.gov/archive/Document\_Library/Press\_Releases/2002/January/NAFTA\_Partners\_Speed\_up\_Elimination\_of\_Tariffs\_on\_$25\_Billion\_in\_Trade.html](https://ustr.gov/archive/Document_Library/Press_Releases/2002/January/NAFTA_Partners_Speed_up_Elimination_of_Tariffs_on_%2425_Billion_in_Trade.html) (дата обращения − 12.05.2017). [↑](#footnote-ref-330)
331. NAFTA at 7 // Office of the United States Representative Report. 2001 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file975_3606.pdf> (дата обращения − 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-331)
332. NAFTA at 8 // Office of the United States Representative Report. 2002 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/asset_upload_file374_3603.pdf> (дата обращения − 5.05.2017). [↑](#footnote-ref-332)
333. Ibid. [↑](#footnote-ref-333)
334. 2014 Trade Agenda and 2013 Annual Report // Office of the United States Trade Representative Report. 2014 // URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2014-0> (дата обращения − 3.05.2017) [↑](#footnote-ref-334)
335. NAFTA – Myths vs. Facts // Office of the United States Trade Representative Report. March, 2008 // URL: <https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Agreements/Regional/NAFTA/Fact_Sheets/asset_upload_file202_14592.pdf> (дата обращения − 7.05.2017). [↑](#footnote-ref-335)
336. Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. P. 15. [↑](#footnote-ref-336)
337. . Casteñada J. G. NAFTA Mixed Effect. The View from Mexico // Foreign Affairs. January-February 2014 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-mixed-record> (дата обращения − 12.05.2017). [↑](#footnote-ref-337)
338. Krugman P. The Uncomfortable Truth About NAFTA. It’s Foreign Policy, Stupid // Foreign Affairs. January-February 1993 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/mexico/1993-12-01/uncomfortable-truth-about-nafta-its-foreign-policy-stupid> (дата обращения − 11.05.2017). [↑](#footnote-ref-338)
339. McBride J., Aly Sergie M. NAFTA's Economic Impact // Council on Foreign Relations. January 24, 2017 // URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economic-impact> (дата обращения − 14.05.2017). [↑](#footnote-ref-339)
340. Hills C.A. NAFTA’s Economic Upside // Foreign Affairs. Anthology: Who Benefits From Trade? 2014. P. 261. [↑](#footnote-ref-340)
341. McBride J., Aly Sergie M. NAFTA's Economic Impact // Council on Foreign Relations. January 24, 2017 // URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economic-impact> (дата обращения − 14.05.2017). [↑](#footnote-ref-341)
342. Wilson M. NAFTA’s Unfinished Business. The View from Canada // Foreign Affairs. January-February 2014 // URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-unfinished-business> (дата обращения − 12.05.2017). [↑](#footnote-ref-342)
343. 2017 Trade Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program // Office of the United States Trade Representative // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf> (дата обращения: 7 мая 2017). [↑](#footnote-ref-343)
344. Ibid. [↑](#footnote-ref-344)
345. Villarreal A. M., Fergusson I. F. The North-American Free Trade Agreement (NAFTA) // Congressional Research Service Report. February 22, 2017. P. 29–30. [↑](#footnote-ref-345)
346. Ibid. P. 32. [↑](#footnote-ref-346)
347. Давыдов А.Ю. Проблемы и ограничения российско-американских экономических отношений //

СШA–Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 2. C.5. [↑](#footnote-ref-347)
348. Соглашение о торговых отношениях между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки от 1 июня 1990 г. // URL: https://www.referent.ru/1/24186 (дата обращения – 29.03.2014). [↑](#footnote-ref-348)
349. Там же. [↑](#footnote-ref-349)
350. Аршаров А.Г. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации // СПб.: Питер, 2012. C. 306. [↑](#footnote-ref-350)
351. Давыдов А.Ю. Российско-американские торгово-экономические связи: потенциал «перезагрузки» // США–Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 4. C. 8. [↑](#footnote-ref-351)
352. Российско–американская комиссия «Гор-Черномырдин». Справка. 06.07.2009 // URL: https://ria.ru/politics/20090706/176412710.html (дата обращения – 16.04.2015). [↑](#footnote-ref-352)
353. Историческое решение США: Россия признана страной с рыночной экономикой // URL: http://www.rbc.ru/politics/07/06/2002/5703b4db9a7947783a5a3e14 (дата обращения – 20.02.2017). [↑](#footnote-ref-353)
354. Внешняя торговля Российской Федерации с основными странами-партнерами // Торговля в России. Федеральная служба государственной статистики. 2003 // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B03_58/IssWWW.exe/Stg/d010/i011790r.htm> (дата обращения – 23.02.2017). [↑](#footnote-ref-354)
355. Внешняя торговля Российской Федерации с основными странами-партнерами // Торговля в России. Федеральная служба государственной статистики. 2003 // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B03_58/IssWWW.exe/Stg/d010/i011790r.htm> (дата обращения – 23.02.2017). [↑](#footnote-ref-355)
356. Внешняя торговля Российской Федерации с основными странами–партнерами // Торговля в России. Федеральная служба государственной статистики. 2011 // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_58/IssWWW.exe/Stg/d2/06-21.htm> (дата обращения – 23.02.2017). [↑](#footnote-ref-356)
357. Hägel P., Peretz P. States and Transnational Actors: Who’s Influencing Whom? A case study in Jewish Diaspora Politics during the Cold War // European Journal of International Relations. 2005. №11. P. 467. [↑](#footnote-ref-357)
358. Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио.

 №4 (127). 2017. С. 188. [↑](#footnote-ref-358)
359. Россия и США подписали протокол о присоединении РФ к ВТО // РБК. Экономика // URL: <http://pda.top.rbc.ru/economics/19/11/2006/87679.shtml> (дата обращения – 18.03.2014). [↑](#footnote-ref-359)
360. Торговля в России – 2011. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_58/IssWWW.exe/Stg/d2/06-07.htm> (дата обращения – 06.02.2017). [↑](#footnote-ref-360)
361. Торговля в России – 2011. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_58/IssWWW.exe/Stg/d2/06-07.htm> (дата обращения – 06.02.2017). [↑](#footnote-ref-361)
362. Декларация о стратегических рамках российско-американских отношений от 6 апреля 2008 г. // URL: http://kremlin.ru/supplement/3964/print <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/04/163171.shtml> (дата обращения – 17.03.2014). [↑](#footnote-ref-362)
363. В американской терминологии с 1998 г. используется понятие «постоянных нормальных торговых отношений», что эквивалентно понятию «режима наибольшего благоприятствования» (РНБ), который используется в российской терминологии. [↑](#footnote-ref-363)
364. Декларация о стратегических рамках российско-американских отношений от 6 апреля 2008 г. // URL: http://kremlin.ru/supplement/3964/print <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/04/163171.shtml>( дата обращения – 17.03.2014). [↑](#footnote-ref-364)
365. U.S. Relations with Russia // Bureau of European and Eurasian Affairs. December 14, 2012 // URL: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3183.htm> (дата обращения – 28.01.2014). [↑](#footnote-ref-365)
366. Торговля в России – 2013. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_58/Main.htm> (дата обращения – 06.02.2017). [↑](#footnote-ref-366)
367. Coalition for U.S.–Russia Trade // URL: <http://www.usrussiatrade.org/> (дата обращения – 12.02.2014). [↑](#footnote-ref-367)
368. Boles C. White House Pushes for Russia Trade Agreement // The Walt Street Journal. Feb 29, 2012 // URL: [http://online.wsj.com/news/articles/ SB10001424052970203753704577254192095999600](http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970203753704577254192095999600) (дата обращения – 12.02.2014). [↑](#footnote-ref-368)
369. Nicol J. Russian Political, Economic, and Security Issues and U.S. Interests // Congressional Research Service Report. March 31, 2014 // URL: [https://fas.org/sgp/crs/row/ RL33407.pdf](https://fas.org/sgp/crs/row/RL33407.pdf) (дата обращения – 17.03.2017). [↑](#footnote-ref-369)
370. Russia and Moldova Jackson– Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012. Washington D.C. January 3, 2012 // URL: https://www.treasury.gov/resource-enter/sanctions/Programs/Documents/pl112\_208.pdf (дата обращения – 18.02.2017). [↑](#footnote-ref-370)
371. Ibid. Sec. 204. [↑](#footnote-ref-371)
372. Торговля в России – 2013. Федеральная служба государственной статистики //

URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_58/Main.htm> (дата обращения – 06.02.2017). [↑](#footnote-ref-372)
373. Российско-американская торговля: больше покупаем, меньше продаем // Торгово-промышленные Ведомости. 9 сентября 2013 // URL: <http://www.tpp-inform.ru/global/3828.html> (дата обращения –04.03.2014). [↑](#footnote-ref-373)
374. Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио.

№4 (127). 2017. C. 190. [↑](#footnote-ref-374)
375. Russia and Moldova Jackson – Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012. Washington. January 3, 2012. Sec. 402 // URL: https://www.treasury.gov/resource-enter/sanctions/Programs/Documents/pl112\_208.pdf (дата обращения – 18.02.2017). [↑](#footnote-ref-375)
376. Троицкий М.А. Конгресс и политика США в отношении России // США–Канада: экономика, политика, культура. Москва. 2013. № 2. С. 66. [↑](#footnote-ref-376)
377. Там же. [↑](#footnote-ref-377)
378. Gasyuk A. Russia and US to discuss an ambitious trade treaty // Russia Direct. Feb 24, 2014 // URL: <http://www.russia-direct.org/content/russia-and-us-discuss-ambitious-trade-treaty> (дата обращения – 25.02.2014). [↑](#footnote-ref-378)
379. Gasyuk A. Russia and US to discuss an ambitious trade treaty // Russia Direct. Feb 24, 2014 // URL: <http://www.russia-direct.org/content/russia-and-us-discuss-ambitious-trade-treaty> (дата обращения – 25.02.2014). [↑](#footnote-ref-379)
380. Baker P. Amid Fence-Mending, Another U.S.-Russia Rift // International New York Times. Feb 21, 2014. [↑](#footnote-ref-380)
381. Ibid. [↑](#footnote-ref-381)
382. Report on Russia's Implementation of the WTO Agreement // Office of the United States Trade Representative. December, 2014 // URL: https://ustr.gov/sites/default/files/

2014%20Russia%20WTO%20Implementation%20Report.pdf (дата обращения – 12.02.2017). [↑](#footnote-ref-382)
383. Report on WTO's Enforcement Actions: Russia // Office of the United States Trade Representative. June 2015 // URL: https://ustr.gov/sites/default/files/2015-Russia-Enforcement-Report.pdf (дата обращения – 12.02.2017). [↑](#footnote-ref-383)
384. Report on the Implementation and Enforcement of Russia's WTO Commitment // Office of the United States Trade Representative. December 2016 // URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/2016-WTO-Report-Russia.pdf> (дата обращения – 12.02.2017). [↑](#footnote-ref-384)
385. Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио.

№4 (127). 2017. С. 192. [↑](#footnote-ref-385)
386. Там же. С. 193. [↑](#footnote-ref-386)
387. Chorev N. Remaking U.S. Trade Policy. From Protectionism to Globalization. Cornell University Press, 2007.

 P. 56. [↑](#footnote-ref-387)
388. Минкова К.В., Селезнева Е. И. Российско-американские торговые отношения 1991-2016 гг. // Клио.

№4 (127). 2017. С. 192. [↑](#footnote-ref-388)
389. Там же. [↑](#footnote-ref-389)