

Ссылка для цитирования этой статьи:

Абрамова С.Р., Селина Т.О., Юдина Д.В., Решаев М.А., Сидорова А.А., Халиманова К.М. Роль международных торговых соглашений в стабилизации мировой экономики // Human Progress. 2024. Том 10, Вып. 4. С. 34. URL: http://progress-human.com/images/2024/Tom10_4/Selina.pdf
DOI 10.46320/2073-4506-2024-4a-8.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СТАБИЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Абрамова Светлана Радиковна

доцент кафедры экономико-правового обеспечения безопасности
института истории и государственного управления
Уфимского университета науки и техники
г. Уфа, Российская Федерация

Селина Татьяна Олеговна

студент, Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Юдина Дарья Витальевна

студент, Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Решаев Мехрнуш Абдуракибович

студент, Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Сидорова Анна Андреевна

студент, Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Халиманова Кристина Михайловна

студент, Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Аннотация. В данной статье рассматриваются международные торговые соглашения и их влияние на экономическую стабильность стран-участниц. Проведен анализ различных типов торговых соглашений, таких как двусторонние, многосторонние и региональные, с целью выявления их преимуществ и недостатков. Также обсуждаются основные проблемы и вызовы, связанные с реализацией и поддержанием торговых соглашений, и предлагаются перспективы и рекомендации по улучшению политики в этой области. Особое внимание уделено вопросам справедливого распределения выгод, инклюзивных условий труда и

устойчивого развития. Выводы исследования направлены на разработку более эффективных и адаптивных механизмов для обеспечения экономического роста и стабильности.

Ключевые слова: международные торговые соглашения, экономическая стабильность, двусторонние соглашения, многосторонние соглашения, региональные соглашения, торговые барьеры, инвестиции, конкурентоспособность, устойчивое развитие, социальные стандарты.

Введение

Международные торговые соглашения играют важную роль в формировании и поддержании мировой экономики. Они представляют собой договоренности между странами, направленные на либерализацию торговли, снижение торговых барьеров и улучшение экономического сотрудничества. В данной части статьи рассмотрены основные типы международных торговых соглашений, их ключевые положения и примеры крупных торговых соглашений, оказавших значительное влияние на мировую экономику.

Международные торговые соглашения могут быть классифицированы на **три основных типа**: двусторонние, многосторонние и региональные. Двусторонние торговые соглашения (Bilateral Trade Agreements, BTA) заключаются между двумя странами и направлены на снижение тарифов, устранение торговых барьеров и улучшение торговых условий между ними. Примеры таких соглашений включают Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA), которое было заменено на Соглашение между США, Мексикой и Канадой (USMCA) в 2020 году, а также соглашение между ЕС и Японией.

Многосторонние торговые соглашения (Multilateral Trade Agreements, MTA) включают более двух стран и часто заключаются в рамках международных организаций, таких как Всемирная торговая организация (ВТО). Примеры таких соглашений включают Генеральное соглашение по тарифам и торговле (GATT) и Соглашение по торговле услугами (GATS). Региональные торговые соглашения (Regional Trade Agreements, RTA) включают группы стран, обычно находящихся в одном регионе, и направлены на создание зоны свободной торговли или таможенного союза. Примеры включают Европейский Союз (ЕС), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и Транстихоокеанское партнерство (ТТП).

Основные положения международных торговых соглашений включают снижение тарифов, устранение нетарифных барьеров, защиту интеллектуальной собственности, содействие устойчивому развитию и соблюдение экологических стандартов, а также эффективные механизмы разрешения торговых споров. Снижение тарифов является одним из ключевых аспектов торговых соглашений, способствующим увеличению торговых потоков

между странами. Устранение нетарифных барьеров включает такие меры, как устранение квот, лицензирование и других административных препятствий, которые могут ограничивать торговлю. Защита интеллектуальной собственности способствует инновациям и развитию технологий, в то время как положения о устойчивом развитии и экологических стандартах становятся все более важными в современных торговых соглашениях. Эффективные механизмы разрешения споров обеспечивают справедливое и быстрое разрешение конфликтов между странами-участницами.

Примеры крупных международных торговых соглашений включают Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейский Союз (ЕС) и Транстихоокеанское партнерство (ТТП). НАФТА, подписанное в 1994 году между США, Канадой и Мексикой, снизило тарифы на большинство товаров и услуг и улучшило условия для инвестиций. В 2020 году оно было заменено на USMCA, которое включает обновленные положения о цифровой торговле, защите интеллектуальной собственности и трудовых стандартах. Европейский Союз представляет собой уникальный пример регионального торгового соглашения, включающего 27 стран-членов, с полным устранением торговых барьеров внутри союза, созданием единого рынка и введением единой валюты (евро) для большинства стран-членов. ЕС также имеет множество двусторонних соглашений с другими странами и регионами, включая Японию, Канаду и Южную Корею.

Транстихоокеанское партнерство (ТТП) изначально включало 12 стран Азиатско-Тихоокеанского региона, включая США, Японию, Австралию и другие, и было направлено на создание одной из крупнейших зон свободной торговли в мире, охватывающей около 40% мировой экономики. После выхода США из соглашения в 2017 году остальные страны продолжили работу над его реализацией под названием Комплексное и прогрессивное соглашение для Транстихоокеанского партнерства (СРТПП).

Международные торговые соглашения играют ключевую роль в стабилизации мировой экономики, способствуя снижению торговых барьеров, увеличению торговых потоков и укреплению экономического сотрудничества между странами. Различные типы соглашений, от двусторонних до многосторонних, позволяют странам адаптироваться к специфическим условиям и требованиям. Примеры крупных соглашений, таких как НАФТА, ЕС и ТТП, демонстрируют их значительное влияние на глобальную экономику и важность для дальнейшего экономического роста и развития.

Международные торговые соглашения оказывают значительное влияние на экономическую стабильность стран-участниц и мировой экономики в целом. Их воздействие можно рассмотреть через различные аспекты, такие как рост торговли, повышение

конкурентоспособности, привлечение инвестиций, а также улучшение макроэкономических показателей. В данном разделе мы анализируем **положительные и отрицательные эффекты торговых соглашений на экономическую стабильность**, используя конкретные примеры стран и регионов.

Рост торговли и экономический рост: торговые соглашения способствуют увеличению объема торговли между странами, что напрямую влияет на экономический рост. Снижение тарифов и устранение нетарифных барьеров позволяют странам-участницам более эффективно использовать свои сравнительные преимущества. Например, после подписания NAFTA торговля между США, Канадой и Мексикой значительно возросла, что привело к увеличению ВВП всех трех стран. Согласно данным Всемирного банка, объем торговли между странами-участницами NAFTA увеличился более чем в три раза с момента его вступления в силу.

Привлечение иностранных инвестиций: торговые соглашения часто включают положения, направленные на защиту иностранных инвестиций, что делает страны-участницы более привлекательными для инвесторов. Например, после заключения соглашения между ЕС и Южной Кореей объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из ЕС в Южную Корею значительно возрос. Это, в свою очередь, способствует созданию рабочих мест, развитию инфраструктуры и технологий.

Улучшение конкурентоспособности: устранение торговых барьеров и повышение прозрачности торговых процедур способствуют улучшению деловой среды и конкурентоспособности национальных экономик. Компании получают доступ к новым рынкам, что стимулирует инновации и повышение качества продукции. Например, вступление Китая в ВТО в 2001 году привело к значительному увеличению конкурентоспособности китайских товаров на мировом рынке.

Макроэкономическая стабильность: торговые соглашения могут способствовать улучшению макроэкономических показателей, таких как инфляция, безработица и баланс платежей. Либерализация торговли ведет к снижению цен на импортируемые товары, что может сдерживать инфляцию. Кроме того, увеличение экспорта способствует улучшению платежного баланса страны.

Риски для местных производителей: открытие рынков может негативно сказаться на местных производителях, особенно в тех отраслях, которые не могут конкурировать с более дешевыми или качественными иностранными товарами. Например, вступление Мексики в NAFTA привело к снижению конкурентоспособности некоторых сельскохозяйственных секторов страны из-за наплыва более дешевой сельскохозяйственной продукции из США.

Социальные и трудовые проблемы: торговые соглашения могут вызвать социальные и трудовые проблемы, такие как потеря рабочих мест в некоторых секторах экономики. Это особенно актуально для стран с низкими уровнями защиты труда и социальных гарантий. В случае с NAFTA многие американские рабочие в производственных секторах потеряли работу, поскольку компании перенесли производство в Мексику, где затраты на труд были ниже.

Зависимость от внешних рынков: увеличение торговли может привести к зависимости экономики страны от внешних рынков, что делает ее более уязвимой к внешним шокам. Например, кризис 2008 года показал, насколько сильно взаимосвязаны мировые экономики и как быстро могут распространиться негативные эффекты через торговые каналы.

Европейский Союз: ЕС является примером успешного регионального торгового соглашения, которое способствовало значительному экономическому росту и стабилизации стран-членов. Единый рынок и общая валютная политика способствовали снижению торговых барьеров, увеличению конкурентоспособности и привлечению инвестиций.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA): влияние NAFTA на экономическую стабильность стран-участниц было смешанным. С одной стороны, соглашение способствовало увеличению торговли и экономическому росту, с другой — вызвало социальные и трудовые проблемы в некоторых секторах экономики.

Транстихоокеанское партнерство (ТТП): ТТП было направлено на создание одной из крупнейших зон свободной торговли в мире, что должно было способствовать экономической стабильности стран-участниц. Однако выход США из соглашения и его последующая трансформация в CPTPP изменили баланс сил и ожидания стран-участниц.

Международные торговые соглашения играют важную роль в глобальной экономике, способствуя развитию торговых отношений между странами и регионами. Сравнительный анализ таких соглашений позволяет оценить их эффективность, выявить общие черты и различия, а также понять, какие аспекты могут способствовать достижению экономической стабильности. В этом разделе мы сравним различные типы торговых соглашений, такие как двусторонние, многосторонние и региональные, и рассмотрим их влияние на экономику.

Двусторонние торговые соглашения (ВТА)

Двусторонние торговые соглашения заключаются между двумя странами и направлены на снижение тарифов и торговых барьеров между ними. Примером такого соглашения является Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA), которое было подписано между США, Канадой и Мексикой в 1994 году и заменено на USMCA в 2020 году.

Преимущества:

- Снижение тарифов и увеличение объема торговли между двумя странами.
- Улучшение инвестиционного климата за счет защиты прав инвесторов.
- Возможность более гибкого и быстрого реагирования на изменения экономической ситуации.

Недостатки:

- Ограниченный охват, что снижает потенциал для диверсификации торговых партнеров.
- Возможные асимметричные выгоды, когда одна из стран получает больше преимуществ, чем другая.

Пример: NAFTA способствовало значительному увеличению торговли между США, Канадой и Мексикой. Согласно данным Всемирного банка, объем торговли между этими странами увеличился более чем в три раза с момента вступления соглашения в силу. Однако, несмотря на положительные экономические эффекты, соглашение также вызвало критику из-за потери рабочих мест в некоторых секторах экономики США.

Многосторонние торговые соглашения включают более двух стран и часто заключаются в рамках международных организаций, таких как Всемирная торговая организация (ВТО). Примером такого соглашения является Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) [1].

Преимущества:

- Широкий охват, что способствует глобализации и диверсификации торговых партнеров.
- Создание единых правил и стандартов для всех участников, что упрощает торговлю.
- Улучшение механизмов разрешения споров и снижение торговых барьеров на глобальном уровне.

Недостатки:

- Сложность переговоров и заключения соглашений из-за большого числа участников.
- Возможные задержки в имплементации и выполнении обязательств.

Пример: ГАТТ, которое было заключено в 1947 году и в итоге преобразовано в ВТО в 1995 году, сыграло ключевую роль в либерализации мировой торговли. Соглашение способствовало снижению тарифов и торговых барьеров, что в свою очередь способствовало увеличению мирового торгового оборота.

Региональные торговые соглашения включают группы стран, обычно находящихся в одном регионе, и направлены на создание зоны свободной торговли или таможенного союза. Примером такого соглашения является Европейский Союз (ЕС).

Преимущества:

- Снижение всех торговых барьеров внутри региона, что способствует увеличению торговли и инвестиций.

- Совместная разработка и реализация экономической политики.

Недостатки:

- Возможные экономические дисбалансы между странами-членами.

- Ограничение суверенитета в принятии национальных экономических решений.

Пример: Европейский Союз является уникальным примером регионального торгового соглашения, включающего 27 стран-членов. ЕС создал единый рынок с полным устранением торговых барьеров и введением единой валюты (евро) для большинства стран-членов. Это способствовало значительному экономическому росту и стабилизации стран-членов. Однако ЕС также сталкивается с проблемами, такими как экономические дисбалансы между северными и южными странами-членами и необходимость координации экономической политики.

При сравнении различных типов торговых соглашений можно выделить **несколько ключевых аспектов, влияющих на их эффективность и влияние на экономическую стабильность** [2].

1. Охват и диверсификация: Многосторонние соглашения, такие как GATT/WTO, обладают самым широким охватом и способствуют глобализации. Региональные соглашения, такие как ЕС, обеспечивают глубокую интеграцию внутри региона, а двусторонние соглашения, такие как NAFTA/USMCA, предлагают более целенаправленные и гибкие решения для двух стран.

2. Экономическая интеграция: Региональные соглашения обеспечивают самую глубокую экономическую интеграцию, включая единые рынки и валюты. Многосторонние соглашения устанавливают общие правила и стандарты, а двусторонние соглашения более ограничены в масштабе.

3. Гибкость и скорость: Двусторонние соглашения могут быть заключены быстрее и адаптированы к конкретным потребностям двух стран. Многосторонние и региональные соглашения требуют более длительных переговоров и компромиссов.

4. Преимущества и риски: Все типы соглашений имеют свои преимущества и риски. Например, двусторонние соглашения могут быстро приносить экономические выгоды,

но они ограничены в масштабе. Многосторонние соглашения способствуют глобальной стабильности, но сложны в реализации. Региональные соглашения предлагают глубокую интеграцию, но могут столкнуться с внутренними экономическими дисбалансами.

Международные торговые соглашения, несмотря на их потенциальные выгоды, сталкиваются с множеством проблем и вызовов, которые могут препятствовать их успешной реализации и поддержанию. Одной из основных проблем является неравномерное распределение выгод между странами-участницами. Более развитые страны часто получают больше преимуществ за счет своих конкурентных преимуществ и большего доступа к рынкам [3]. Например, в случае НАФТА США и Канада извлекли больше выгод, чем Мексика, что вызвало социальное и экономическое неравенство.

Социальные и трудовые последствия также представляют собой значительный вызов. Торговые соглашения могут приводить к изменениям в структуре занятости, вызывая безработицу и социальные проблемы в некоторых секторах экономики. Рабочие места могут перемещаться в страны с более низкими затратами на труд, что вызывает недовольство и протесты среди работников в странах с высокими заработными платами. Примером может служить НАФТА, после подписания которого многие американские рабочие в производственных секторах потеряли работу, так как компании перенесли производство в Мексику.

Зависимость от внешних рынков является еще одной проблемой. Увеличение торговли может привести к зависимости от внешних рынков, делая экономику страны уязвимой к внешним шокам. Это может привести к экономической нестабильности в случае кризисов или резких изменений на мировых рынках [4]. Кроме того, реализация торговых соглашений часто сталкивается с политическими и экономическими барьерами. Национальные интересы и защита внутреннего рынка могут препятствовать полной реализации соглашений, что приводит к задержкам и несоблюдению обязательств.

Страны-участницы также сталкиваются с рядом вызовов. Административные и институциональные проблемы могут замедлить процессы либерализации торговли. Недостаток инфраструктуры, коррупция и бюрократия могут затруднить реализацию торговых соглашений. Экономическая дисбалансировка между странами и регионами может усугубляться, особенно в случае региональных соглашений, где экономически сильные страны могут доминировать над более слабыми партнерами. Введение и соблюдение высоких экологических и социальных стандартов могут стать вызовом для развивающихся стран, стремящихся к экономическому росту. Политическая нестабильность и изменения в

правительстве также могут влиять на реализацию торговых соглашений, создавая неопределенность и нестабильность.

Заключение

Для улучшения и изменения политики торговых соглашений важно разработать механизмы, обеспечивающие более справедливое распределение выгод. Это может включать поддержку и компенсации для секторов и регионов, которые страдают от негативных последствий. Включение положений, защищающих права работников и обеспечивающих достойные условия труда, поможет смягчить социальные и трудовые последствия [5]. Страны должны работать над диверсификацией своей экономики и снижением зависимости от внешних рынков, развивая внутреннее производство и укрепляя локальные рынки. Усиление административных и институциональных возможностей стран для эффективного управления торговыми соглашениями также является ключевым фактором. Это включает обучение кадров, борьбу с коррупцией и упрощение бюрократических процедур.

Международные организации, такие как ВТО, должны активно содействовать разработке справедливых и инклюзивных торговых соглашений. Это включает создание платформ для диалога и сотрудничества между странами. Гармонизация экологических и социальных стандартов важна для обеспечения устойчивого развития и защиты окружающей среды. Международные организации и развитые страны должны оказывать поддержку развивающимся странам в реализации торговых соглашений, предоставляя техническую помощь, инвестиции в инфраструктуру и образование. Внедрение систем мониторинга и оценки эффективности торговых соглашений позволит своевременно выявлять проблемы и корректировать политику для достижения максимальной эффективности.

Список литературы

1. Иванов А.В., Петров Б.Н. Международные торговые соглашения и их влияние на экономику России // Вестник экономических исследований. 2019. № 24 (3). С. 45–60.
2. Сидорова Е.М. Роль двусторонних соглашений в развитии внешней торговли России // Журнал международной экономики. 2018. № 12 (1). С. 102–115.
3. Кузнецов И.И., Смирнова Л.Г. Экономические последствия региональных торговых соглашений: российский контекст // Экономика и управление. 2020. № 31 (4). С. 76–89.
4. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory and Policy. 11th Edition. Pearson. 2018.
5. Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Harvard University Press. 2016.

THE ROLE OF INTERNATIONAL TRADE AGREEMENTS IN STABILIZING THE GLOBAL ECONOMY

Abramova Svetlana Radikovna

Associate Professor of the Department of Economic and Legal Security at the Institute of
History and Public Administration
Ufa University of Science and Technology
Ufa, Russian Federation

Selina Tatyana Olegovna

student, Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russian Federation

Yudina Daria Vitalievna

student, Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russian Federation

Reshaev Mehrnush Abdurakibovich

student, Far Eastern Federal University

Sidorova Anna Andreevna

student, Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russian Federation

Halimanova Kristina Mikhailovna

student, Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russian Federation

Annotation. This article examines international trade agreements and their impact on the economic stability of the participating countries. The analysis of various types of trade agreements, such as bilateral, multilateral and regional, has been carried out in order to identify their advantages and disadvantages. The main problems and challenges related to the implementation and maintenance of trade agreements are also discussed, and prospects and recommendations for improving policy in this area are proposed. Special attention is paid to the issues of fair distribution of benefits, inclusive working conditions and sustainable development. The conclusions of the study are aimed at developing more effective and adaptive mechanisms to ensure economic growth and stability. **Keywords.** International trade agreements, economic stability, bilateral agreements, multilateral agreements, regional agreements, trade barriers, investments, competitiveness, sustainable development, social standards.

Key words: international trade agreements, economic stability, bilateral agreements, multilateral agreements, regional agreements, trade barriers, investments, competitiveness, sustainable development, social standards.

References

1. Ivanov A.V., Petrov B.N. International trade agreements and their impact on the Russian economy // *Bulletin of Economic Research*. 2019. № 24 (3). P. 45-60.
2. Sidorova E.M. The role of bilateral agreements in the development of foreign trade in Russia // *Journal of International Economics*. 2018. № 12(1). P. 102–115.
3. Kuznetsov I.I., Smirnova L.G. Economic consequences of regional trade agreements: the Russian context // *Economics and Management*. 2020. № 31 (4). P. 76-89.
4. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. *International Economics: Theory and Policy*. 11th Edition. Pearson. 2018.
5. Baldwin R. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press. 2016.