

Прогнозируемое повышение индекса NPS обусловлено тем, что программа лояльности на основе скидок способна мотивировать клиентов расширять спектр приобретаемых ими направлений, что положительно отразится на их опыте взаимодействия с компанией. Что касается e-mail рассылки, она влияет главным образом на эмоциональную составляющую лояльности. В связи с регулярным поддержанием контакта со специалистами компании и своевременным получением актуальной отчетности опыт взаимодействия клиентов с компанией станет более положительным, благодаря чему повысится уровень конкурентоспособности компании на рынке интернет-услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.Издательский дом «Вильямс», 2007. 356 с.
2. Аакер Д. Создание сильных брендов М. Издательский Дом Гребенникова, 2012. 43 с.
3. Чеснат Р. Эмоциональный брендинг. М. Издательский дом «Вильямс», 2011. 58 с.
4. Оливер Р. В поисках лояльности потребителей. Альпина Бизнес Букс, 2014. 21 с.
5. Гриффин Д. Правильную ли систему лояльности мы строим? Издательство «Питер», 2011. 104 с.
6. Оуэн Р., Брукс Л. Сервис, который приносит прибыль. Практическое руководство по созданию системы NPS. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016. 17 с.

КЛАССИФИКАЦИИ И КРИТЕРИИ ВЫДЕЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП ТОРГОВЫХ ВОЙН

Ши Чжичао

*Белорусский государственный университет,
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, shizhichao130@gmail.com*

В статье обосновываются критерии классификации отдельных групп торговых войн, основанные на факторах, определяющих отдельные грани характера международных торговых конфликтов. Эти критерии включают в себя: цели, которые преследует страна при внедрении дискриминационных мер, причины его поведения; субъекты и объекты торговых отношений, вовлеченные в конфликт; товары и услуги, на рынках которых возник конфликт; инструменты торговой политики, используемых странами, вовлеченными в конфликт; масштабы конфликта; степень остроты; продолжительность; методы урегулирования, последствия. Автор проанализировал научную литературу и практические примеры ведения торговых войн в прошлом, предложил следующую классификацию торговых войн с учётом их масштаба и состава субъектов: глобальная торговая война, интеграционные торговые войны, оппонентно-интеграционные торговые войны и торговые войны с участием ТНК.

Ключевые слова: международные отношения; международная торговля; торговая война; торговый конфликт; торговый дефицит; протекционизм; тариф; экономический либерализм.

CLASSIFICATIONS AND CRITERIA FOR IDENTIFYING INDIVIDUAL GROUPS OF TRADE WARS

Shi Zhichao

Belarusian State University, Niezaliežnasci Avenue, 4, 220030, Minsk, Belarus

The article substantiates the criteria for classifying individual groups of trade wars based on factors that determine individual facets of the nature of international trade conflicts. These criteria include: the goals that a country pursues when implementing discriminatory measures, the reasons for its behavior; the subjects and objects of trade relations involved in the conflict; goods and services in the markets of which the conflict arose; trade policy instruments used by countries involved in the conflict; the scale of the conflict; the degree of severity; duration; methods of settlement, consequences. Analysis of scientific literature and practical examples of conducting trade wars in the past, the author proposes the following classification of trade wars taking into account their scale and composition of subjects: global trade war, integration trade wars, option-integration trade wars and trade wars involving TNCs.

Keywords: international relations; international trade; trade war; trade conflict; trade deficit; protectionism; tariff; economic liberalism.

Торговые войны являются важными проявлениями международных конфликтов в сфере, характеризующейся выгодами обмена. Причины их возникновения и способы их разрешения ставят важные задачи перед теорией международных отношений и международной политической экономией.

Торговые войны являются побочным эффектом протекционизма, который представляет собой действия и политику правительства, ограничивающие международную торговлю. Страна, как правило, принимает протекционистские действия с целью защиты национальных компаний и рабочих мест от иностранной конкуренции. Протекционизм также является методом, используемым для сбалансирования торгового дефицита. Дефицит торгового баланса возникает, когда объем импорта страны превышает объем ее экспорта. В условиях глобальной экономики торговая война может нанести серьезный ущерб потребителям и предприятиям обеих стран, и это негативное влияние может распространиться на многие аспекты обеих экономик.

Парадоксально, что экономический либерализм привел к новому протекционизму, поскольку либералы не смогли осознать ответственность государства за поддержание своей национальной экономической

безопасности. Например, снижение тарифов в рамках Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) привело к появлению сложных форм защиты. По мнению Э. Делла, постепенное снижение тарифов могло бы быть более разумным, что позволило бы избежать более изощренных форм протекционизма. Экономическая мощь государства становится все более важной для влияния на переговоры между государствами. Э. Делл указывал, что и Германия, и Япония выиграли больше от экономической эффективности, чем от войны: *«в мире создается новая структура власти, основанная не на военной мощи, а на экономической мощи и технологической эффективности»* [5, с. 9]. Старая международная система, основанная на военной мощи, продолжает существовать наряду с новой системой власти, основанной на экономических ресурсах. Хотя Германия и Япония не бросили вызов военной мощи Соединенных Штатов, их внутренний рынок был захвачен. Инстинкт национальной экономической безопасности побуждает государства сохранять контроль над своей экономикой и независимость в формулировании политики даже в эпоху растущей взаимозависимости. *«Взаимозависимость превращает экономическую безопасность в явный принцип политики»* [5, с. 18].

Научная литература, посвященная этим вопросам, не многочисленна, а ключевые исследования основаны на западной практике. Отчасти это объясняется сложностью моделирования и анализа торговых войн. Каждая страна хочет максимизировать свое благосостояние. С этой целью национальным производителям предоставляется защита в виде тарифов или квот. Но это также опасное явление, поскольку усложняет торговлю между странами-партнерами. Страна, которая ввела тариф, возможно, почувствует себя в выгодном положении в самом начале, но в долгосрочной перспективе наступают негативные последствия в виде роста расходов домохозяйств на импортируемые продукты или увеличения себестоимости промышленного производства.

Большое разнообразие торговых конфликтов побуждает к выявлению факторов (детерминант), определяющих отдельные грани характера международных торговых конфликтов, которые впоследствии могут использоваться в качестве критериев классификации.

Главными детерминантами международной торговой конфликтной ситуации между странами-торговыми партнерами являются: цели, которые преследует страна при внедрении дискриминационных мер, причины его поведения; субъекты и объекты торговых отношений, вовлеченные в конфликт; товары и услуги, на рынках которых возник конфликт; инструменты торговой политики, используемых странами, вовлеченными в конфликт; масштабы конфликта; степень остроты; продолжительность; методы урегулирования, последствия [4].

Изучая торговые войны, следует отметить недостаточность разработанности их классификации и критериев выделения отдельных групп. Ученые выделяют два класса войн по виду действий [3, с. 24]: наступательные и оборонительные. Наступательные, как правило, имеют целью захват зарубежных рынков. Оборонительные же, в противовес, предотвращают «оккупацию» национальных рынков.

Вопросами классификации также занимается И. Ю. Капелинский, он предлагает классифицировать данный феномен, прежде всего, исходя из причин, которые их создали [1, с. 8]. Им выделены две группы:

1) те, что возникают через политические мотивы: с целью поддержки национальных товаропроизводителей и защиты национальных интересов возникает недопущения товаров данной страны на внутренний рынок, необоснованное повышение экспортных таможенных ставок, создание экспортных квот, демпинг или эмбарго;

2) выделяются торговые войны, вызванные техническими факторами. К ним можно отнести международные конфликты, вызванные серьезными противоречиями экологических норм стран.

Подробно рассмотрев торговые войны мира, Д. Корстьенс, М. Кортьенс предлагают свою классификацию, по причинам возникновения торговых войн [2, с. 57-69]:

Первая группа – экономические конфликты, в их основе лежит финансово-экономический фактор (получение прибыли, как конечная задача). К этой группе можно отнести «тресковую войну» между Исландией и Великобританией. Также к этому виду торговых войн можно отнести «банановую» и «стальную» войны, спровоцированные США.

Вторая группа – торговые войны, возникающие по политическим причинам. К ним относятся конфликты, созданные для удовлетворения политических амбиций: торговые войны между странами со спорными территориями, разными политическими режимами, религиозными разногласиями, а также те, что призваны заставить определенную страну соглашаться с решением международных организаций или мирового сообщества. К этой группе можно отнести так называемую «Шоколадную войну» между Украиной и Россией, так как в ее основе по мнению экспертов, лежит нежелания Украины присоединиться к Таможенному союзу. К вышеупомянутой группе также целесообразно отнести торговые ограничения между Израилем и арабскими странами Юго-Западной Азии, а также конфликт между Польшей и Российской федерацией по поводу запрета на ввоз говядины на территорию последней, как ответ на укрепление польской экономики как члена ЕС.

Третья группа – экологические торговые войны. Причины их возникновения несоответствие экологических норм стран. Как пример можно привести «Мясную войну» между США и ЕС, так как она вызвана нарушением экологических норм Европейского Союза, также к этой

группе можно отнести литовско-латвийский конфликт между компаниями «Амасо» и ПАХАЛ, по разведке нефтяного месторождения в Балтийском море, а также украино-российский осетровый конфликт.

В научной литературе приведены и другие виды классификаций, на основе их обобщения можем предложить авторскую классификацию торговых войн, учитывающую количество и специфику их участников. Предлагаем выделять следующие группы:

1) *глобальная торговая война* – борьба ключевых государств мира за влияние в формирующейся новой глобальной экономической и политической архитектуре. Пример: КНР – США; ЕС – Россия.

2) *региональные торговые войны* – происходят в пределах одного региона, в конфликт втянуты, как правило, две страны. Пример: украинско-российские, российско-польские, китайско-индийские торговые конфликты;

3) *интеграционные торговые войны* – участвуют не отдельные страны, а их объединение. Пример: ЕС–ОПЕК, СССР – Западная Европа, НАТО;

4) *оппонентно-интеграционные торговые войны* – противостояние происходит между отдельной страной и политическим или экономическим объединением. Пример: «мясная», «стальная», «углеводородная» войны.

5) *торговые войны с участием ТНК* – происходят между ТНК и слаборазвитыми странами.

Торговая война происходит, когда все страны выбирают уровни защиты, которые максимизируют их собственное благосостояние, учитывая торговые барьеры других стран. По отношению к свободной торговле страны могут выиграть от введения оптимальных ненулевых тарифов даже перед лицом ответных мер со стороны своих торговых партнеров. Страна выигрывает торговую войну, если ее благосостояние в мире оптимальной защиты выше, чем при глобальной свободной торговле. Таким образом, концепция торговой войны дает чисто экономическое обоснование наблюдаемому присутствию посредников в свободной торговле. Если страна выиграет торговую войну, то она, скорее всего, выступит против введения свободной торговли и вряд ли согласится на отмену торговых барьеров без компенсационных трансфертных платежей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Капелинский И.Ю. Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. М. 2004. 20 с.
2. Корстьенс Д., Кортьенс М. Торговые войны. М.: Вильям, 2005. 464 с.
3. Кочергина Т.Е. Торговые войны как форма международных конфликтов: причины, методы, последствия // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2018. № 3 (32). С. 22-27.

4. Маевский В. Торговые войны: причины и жертвы [Электронный ресурс] // Голос России. URL: <http://rus.ruvr.ru/2009/07/23/991554.html> (дата обращения: 08.08.2020).

5. The Politics of Economic Interdependence. By Edmund Dell. New York: St. Martin's, 1987. 268p.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ КИТАЯ СО СТРАНАМИ БРИКС

Ян Чжэну

*Белорусский государственный университет
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, 1278964481@qq.com*

В статье рассматриваются торговое сотрудничество Китая и стран БРИКС, современные тенденции и приоритеты Китая в международной группировке, раскрываются сильные и слабые стороны участия Китая в БРИКС. На этой основе выдвигаются предложения по углублению торгового сотрудничества между Китаем и другими странами БРИКС для укрепления партнерства в рамках БРИКС.

Ключевые слова: страны БРИКС; Китай; внешняя торговля; торговое сотрудничество; экономическое сотрудничество, международные экономические отношения.

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CHINA'S TRADE WITH THE BRICS COUNTRIES

Yang Zheng wu

Belarusian State University, Niezaliežnasci Avenue, 4, 220030, Minsk, Belarus

The article examines trade cooperation between China and the BRICS countries, current trends and priorities of China in the international grouping, reveals the strengths and weaknesses of China's participation in the BRICS. On this basis, proposals are being put forward to deepen trade cooperation between China and other BRICS countries in order to strengthen partnership within the BRICS.

Keywords: BRICS countries; China; foreign trade; trade cooperation, economic cooperation, international economic relations.

Торгово-экономическое сотрудничество государств-членов межгосударственного объединения БРИКС (от англ. BRICS – Brazil, Russia, India, China, South Africa), представляющего собой, по сути, платформу практической реализации сотрудничества между Бразилией, Россией, Индией, Китаем и ЮАР согласно одобренной ими Стратегии экономического партнерства до 2025 г., предусматривает диверсификацию инвестиционного сотрудничества, расширение доступа на фондовые рынки стран – членов БРИКС, содействие торговому сотрудничеству [1, с. 110].

Возникновение БРИКС было связано исключительно с появлением