

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине
«Товарная политика и коммерческая дипломатия»

для иностранных студентов всех форм обучения
направления подготовки 6.030503 – «Международная экономика»

Харьков ХНАДУ 2015

Коммерческая дипломатия - представляет собой комплекс приемов, методов и практических действий, применяемых для решения задач, стоящих перед внешнеторговой политикой. В сферу коммерческой дипломатии входят искусство вести переговоры, умение предотвращать и урегулировать международные конфликты во внешнеэкономической сфере, находить компромиссы и взаимоприемлемые решения сложных внешнеэкономических проблем. С развитием многосторонних межгосударственных организаций и, в частности ВТО, и ведением в этой связи многосторонних переговоров коммерческая дипломатия приобретает растущее значение.

Эволюция понятия «дипломатия». Дипломатия как профессия, то есть деятельность по поддержанию отношений между государствами, известна с самых древних времен. Раньше, в разных странах, таких как Египет, Шумеры, Вавилон, а позже в Ассирии, Персии, Индии, Китае, Греции и Риме, этносы не только вели между собой войны за жизненное пространство, но и поддерживали мирные отношения, вели торговлю, вступали в союзы, используя методы переписки между правителями, переговоры между представителями государств, заключение договоров.

Первые дипломатические документы известны из знаменитой коллекции глиняных таблиц, найденных при раскопках на правом берегу Нила в Египте, где находилась резиденция Аменхотепа IV переписка - свидетельство того, что отношения между государствами на протяжении столетий и тысячелетий поддерживаются в форме обмена посланиями, обмена полномочными представителями, заключения договоров.

Понятие «дипломат» для обозначения лица, имеющего документ о полномочиях говорить от имени своего правителя, а именно диплом, сложенный вдвое лист или сдвоенные дощечки с текстом, известно испокон веков.

Понятия «дипломатия» и «дипломатика», как полагают историки, вошли в практику отношений между государствами лишь в XVIII веке.

История дипломатии знает десятки и сотни определений дипломатии как профессии. Многие из них звучат как парадокс, некоторые рассчитаны на внешний эффект, другие сводят суть дипломатии к ловкому обману партнера или противника. Если бы существование профессии заключалось в ловком обмане, то поддержание нормальных отношений между государствами было бы просто невозможным.

Богатый опыт дипломатической деятельности государств получил обобщенное отражение не только в воспоминаниях дипломатов, но и в специальных работах как западных, так и российских авторов. Российскому читателю известны изданные в переводе на русский язык книги Г. Никольсона, Ж. Камбона, Ж. Серре, Д. Вуда. Опыт нашей дипломатии получил отражение в ряде книг, написанных в разные годы и обобщивших международные знания и сведения.

Специфика и виды дипломатии. Существуют расхождения в самом понимании целей и задач коммерческой дипломатии.

Одни видят в дипломатии всего лишь механизмы продвижения торгово-экономических интересов национального бизнеса, включая даже недопустимые механизмы дипломатической защиты. Другие рассматривают экономическую дипломатию как еще одну возможность укреплять международные позиции своей страны, ее возможности на переговорах. Третьим представляется особенно важным использование торговых и иных аналогичных проблем как средства продвижения за рубеж норм и стандартов ведения экономических отношений в том нормативном и социально-политическом русле, которое отвечает интересам конкретных национальных финансово-промышленных элит.

Четвертым возможности коммерческой дипломатии видятся как удобный механизм передела рынков и сфер влияния в выгодном для них ключе.

Цели дипломатии:

Обеспечение внешнеэкономической безопасности, то есть предупреждение или предотвращение угроз для сбалансированного развития хозяйства вследствие нарушения внешнеэкономических связей. В частности, здесь речь идет о бесперебойном снабжении населения продовольствием и медикаментами, предприятий - энергетическими ресурсами и так далее. Однако роль экономической дипломатии не сводится к действиям в случае чрезвычайных ситуаций, она осуществляет данную деятельность в повседневных мероприятиях. Обеспечение стране условий международного экономического сотрудничества, способствующих повышению уровня и качества жизни ее населения.

Экономическая дипломатия помогает расширять внешнеэкономические связи и их формы, что способствует решению внешнеполитических задач и стратегий государства.

Задачи дипломатии:

1. Расширения взаимовыгодного экономического сотрудничества
 - обеспечение внешнеэкономической безопасности, то есть предупреждение или предотвращение угроз для сбалансированного развития хозяйства вследствие нарушения внешнеэкономических связей. В частности, здесь речь идет о бесперебойном снабжении населения продовольствием и медикаментами, предприятий - энергетическими ресурсами.
 - укрепления международной конкурентоспособности страны и получения выгод и конкурентных преимуществ на мировом рынке.
 - обеспечение национальных интересов в быстро глобализирующемся мире.
 - использования национальных ресурсов либо во внешнеполитических целях, либо для получения преимуществ за счет торговых партнеров.

Главной задачей коммерческой дипломатии, на мой взгляд, является также обеспечение для страны и ее предпринимателей выгодных условий для международного экономического взаимодействия. В идеале это должно способствовать повышению прибыльности, обеспечению непрерывности и

безопасности осуществляемых внешнеэкономических операций страны в целом и росту уровня и качества жизни ее населения.

Конечно, усиление экономической взаимозависимости стран в условиях глобализации вынуждает правительства иногда прибегать к средствам экономической дипломатии для решения и внешнеполитических задач, особенно в периоды, когда с помощью традиционных дипломатических средств не удается найти взаимоприемлемого решения.

Несомненно, эффективность экономической дипломатии и, соответственно, внешнеэкономической деятельности страны в целом и ее предпринимателей, в частности, зависит от наличия четкой государственной внешнеэкономической стратегии. В ней должны быть ясно сформулированы общие цели, конкретные задачи и стратегические направления развития внешнеэкономической деятельности, указаны приоритеты в товарной и географической структуре внешней торговли, направления и наиболее желательные формы инвестиционного сотрудничества. В условиях рыночной (капиталистической) экономики ориентация бизнеса исключительно на получение максимальной прибыли кажется вполне логичной. Однако, в реальной практике это не совсем так. Поэтому поддержка интересов частного бизнеса на мировом рынке - особый раздел в искусстве экономической дипломатии.

Инструменты и методы современной экономической дипломатии весьма разнообразны - от традиционных деловых переговоров до прямого лоббирования национальных интересов на глобальном рынке и проведения соответствующей, продвигающей нужное решение в практику и формирующей общественное мнение, информационной политики. Методы экономической дипломатии предполагают также использование инструментов традиционной дипломатии: ноты и заявления, консультации и обсуждения, обмен мнениями, в том числе в неофициальном порядке, визиты и встречи, участие в работе международных экономических организаций. В мире практически сформировался механизм экономической дипломатии, состоящий из всех известных приемов и методов, который используется для достижения договоренностей с другими странами о взаимных уступках на двусторонней и многосторонней основе. Одним из специфических аспектов экономической дипломатии является мастерство ведения переговоров в целях предотвращения или урегулирования конфликтов в экономических отношениях, поиска компромиссов и взаимоприемлемых договоренностей, заключения соглашений в той или иной форме, предусматривающих расширение внешнеэкономического сотрудничества на основе равноправия и взаимной выгоды, насколько это возможно в условиях глобальной конкуренции. Однако, взаимной выгоды, как известно, можно добиться преимущественно только путем взаимных уступок. Поэтому именно осознанные взаимные уступки выступают важным средством достижения компромисса в любых ситуациях и приобретают особое значение в условиях глобализации и глобальной конкуренции, нацеленной на достижение

глобального превосходства.

Основными функциями современной коммерческой дипломатии являются:

- а) продвижение национального экономического интереса на мировом рынке и обеспечение национальной экономической безопасности;
- б) выполнение функций по реализации внешней экономической политики;
- в) государственное содействие формам и методам участия национальных структур в международной экономике;
- г) повышение роли экономических вопросов при проведении консультаций между посольствами, министерствами и т.д.

Основные методы коммерческой дипломатии. Дипломатическая миссия является основной структурной единицей в предоставлении своему государству информации об основных принципах и структуре и тенденциях развития экономики страны пребывания, ее планов и программ, валютно-финансового состояния, развития внешнеэкономических связей, конъюнктуры рынков товаров и услуг; ее экспортного и импортного потенциала, о запросах прямых инвестиций в экономику страны, собранной через официальные источники, к которым миссия имеет непосредственный доступ. Все это позволяет создать потенциал для дальнейшего экономического сотрудничества.

Одной из главных задач дипломатических миссий является содействие участникам внешнеэкономических отношений своей страны в их работе на рынках страны пребывания, защита и осуществление контроля над соблюдением интересов страны в процессе их деятельности и ее координация без вмешательства в их хозяйственную деятельность; представление своего государства как страны, чье финансовое, экономическое и политическое положение позволяет рассматривать ее в качестве надежного партнера в области внешнеэкономической деятельности, оказывать содействия своим участникам внешнеэкономической деятельности в ее осуществлении, организовывать переговоры, конгрессы, семинары, круглые столы, выставки; прорабатывать поступающие предложения своих предприятий по организации экспорта - импорта товаров и услуг, инвестиционных запросов и предложений, оказывать им консультационно-информационные услуги, использовать местных экспертов для анализа экономики и рынка, где требуются потому специальные знания, которых может не иметь профессиональный дипломат.

Торговая политика

В условиях жесткой борьбы за особые национальные интересы не все страны в каждый данный момент выигрывают от международной торговли. Средством такой конкурентной борьбы является торговая политика.

Торговая политика – это политика воздействия государства на международную торговлю через налоги, субсидии, регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности. В торговой политике осуществляется постоянное взаимодействие двух противоположных тенденций: либерализации и протекционизма.

Свобода торговли - политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Политика либерализации (свободной торговли) имеет целью усиление конкуренции, открытие внутреннего рынка для иностранных товаров и капиталов. Она базируется на теории сравнительных преимуществ и ведет, в конечном итоге, к более эффективному размещению мировых экономических ресурсов и, следовательно, более высокому уровню благосостояния мирового сообщества. *Протекционизм* – политика, направленная на защиту (закрытие) внутреннего рынка от иностранных товаров и захват внешних рынков (защита от демпинга, создание благоприятных условий для развития сельского хозяйства и молодых отраслей, увеличение внутренней занятости и пр.).

Протекционизм связан с установлением торговых барьеров, а либерализация с их отменой. К основным инструментам торговой политики относятся:

- Таможенный тариф – акцизный налог, вводимый также с целью получения дохода.
- Торговые квоты – установленные предельные объемы товаров, которые могут быть импортированы или экспортированы в определенный период.
- Нетарифные барьеры: система лицензирования, установление стандартов качества, бюрократические запреты в таможенных процедурах.
- Субсидирование и льготное кредитование внешней торговли.

Дилемма, что лучше — протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, — предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция — страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Правда, при этом современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой — это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися — это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой — это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм — направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм — защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы. Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Основная задача государства в области международной торговли - помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Тарифные методы регулирования международной торговли

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа.

Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин.

1. По способу взимания:

- адвалорные — начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);
- специфические — начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1г);
- комбинированные — сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).

2. По объекту обложения:

- импортные — пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

- экспортные — пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;
 - транзитные — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.
3. По характеру:
- сезонные — пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;
 - антидемпинговые — пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;
 - компенсационные — пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Нетарифные методы регулирования международной торговли

Зачастую перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент торговой политики — тарифный или нетарифный — использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные меры в известном смысле более удобны в достижении искомого результата. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, правительства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

Количественные ограничения - административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

Квота - количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

1. По направленности их действия квоты разделяются на:
 - экспортные — вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;
 - импортные — вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.
2. По охвату квоты делятся на:
 - глобальные — устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара;
 - индивидуальные — установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Чаще всего индивидуальные квоты (контингента) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

Лицензирование - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим

право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором — приобретает ряд конкретных форм:

- разовая лицензия — письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;
- генеральная лицензия — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;
- глобальная лицензия — разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;
- автоматическая лицензия — разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

«Добровольное» ограничение экспорта - количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Скрытые методы торговой политики

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

Виды скрытого протекционизма.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

- технические барьеры — скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные

и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских видеокассет, решило пропускать все их партии через одну тесную таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро провозить в страну большие партии. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями. Технические барьеры далеко не всегда являются только методом протекционизма. Во многих случаях их введение продиктовано не столько желанием оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения.

- внутренние налоги и сбор - скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

- политика в рамках государственных закупок - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности.

- требование о содержании местных компонентов - скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов

используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.