# Международная торговая политика

## 4.1. Основные типы торговой политики

Регулирование международной торговли предполагает целенаправленное влияние государства на торговые отношения с другими странами. К основным целям внешнеторговой политики относятся:

* изменение объема экспорта и импорта;
* изменение структуры внешней торговли;
* обеспечение страны необходимыми ресурсами;
* изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Различают три основных подхода к регулированию международной торговли:

* система односторонних мер, при которой инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке и не согласовываются с торговым партнером;
* заключение двусторонних соглашений, в которых согласовываются меры торговой политики между торговыми партнерами;
* заключение многосторонних соглашений. Торговая политика согласовывается и регулируется странами-участницами (Генеральное соглашение о тарифах и торговле, которое входит в систему соглашений ВТО, соглашения в сфере торговли стран-членов ЕС)

Государство может использовать каждый из подходов в любом сочетании.

Основной чертой государственного регулирования международной торговли является применение во взаимодействии двух разных типов внешнеторговой политики: либерализация (политика свободной торговли) и протекционизм.

Под свободой торговли понимается политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения, а под протекционизмом – политика государства по защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Эти два типа торговой политики характеризуют меру вмешательства государства в международную торговлю.

Следовательно, центральный вопрос торговой политики состоит в том, что избрать для обеспечения экономического роста и благосостояния нации: свободу торговли или протекционизм?

Классические теории международной торговли отвечают на этот вопрос однозначно – свободу торговли. Критикуя протекционизм, сторонники торговли без ограничений утверждают, что он вреден для национальной экономики, поскольку уничтожает конкуренцию, ограничивает возможности потребителей удовлетворять свои потребности, приводит к росту цен. Свобода торговли, базирующаяся на принципе сравнительных преимуществ, напротив, способствует экономическому развитию страны и мировой экономики в целом, т.к. благоприятствует международной специализации и тем самым позволяет полностью использовать потенциал каждой страны для создания богатства, стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию, расширяет круг товаров и услуг, предлагаемых потребителям, вызывает позитивные политические последствия, поскольку страны становятся более взаимозависимыми, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Классическая модель свободного международного обмена обладает большой убедительностью и, в целом, находит подтверждение в торговой практике, главным образом, промышленно развитых стран с рыночной экономикой, получающих наибольший выигрыш от торговли. После Второй мировой войны эти страны последовательно устраняли (и продолжают устранять) ограничения на пути взаимного обмена и достигли значительного экономического и социального прогресса. Поэтому в западном мире концепция свободной торговли остается преобладающей. Вместе с тем, утверждение, что только свобода торговли оптимизирует использование факторов производства, уже никем безоговорочно не признается. Многие экономисты-теоретики при рассмотрении проблемы выбора торговой политики предостерегают от безоглядного применения принципов свободы торговли, считая, что следование им должно сообразовываться с реальным состоянием мирового хозяйства и реальными условиями конкретной страны.

Дело в том, что выводы классической теории международной торговли верны только при определенных условиях: свобода конкуренции и равенство торговых партнеров. Но в реальной жизни свободная конкуренция, особенно в современных условиях, скорее исключение, чем правило. Господствующая на мировом рынке олигополистическая конкуренция близка по структуре к монополии (тайный сговор, лидерство в ценах). Практика ведения бизнеса транснациональными корпорациями существенно нарушает принцип чистой и совершенной конкуренции, а их антиконкурентные действия не подпадают под национальные законодательства, ограничивающие монополию. Цены, устанавливаемые ТНК, не отражают в каждом конкретном случае ни издержек производства, ни равновесия рынка. Они определяются политикой адаптирования к специфике определенного национального рынка и внутренней стратегией максимизации прибыли (трансфертные цены). Это – с одной стороны. С другой стороны, партнеры в международной торговле зачастую существенно отличаются и находятся в неравном положении:

а) по уровню экономического развития;

б) по степени зависимости от внешней торговли;

в) по степени возможности воздействовать на торговый обмен, в частности, на цены.

Некоторые экономисты (например, французский экономист Ф. Перру) считают, что мировая цена является не ценой равновесия между спросом и предложением, а результатом взаимодействия неравновесных сил и интересов, имеющих косвенное отношение к рыночному механизму . Это обстоятельство, естественно, ставит слаборазвитые страны, равно как и страны с переходной экономикой, в зависимое положение от высокоразвитых стран и ТНК. В этих случаях проблематичной становится возможность добиться экономического роста путем свободного обмена без защиты национального производителя от иностранной конкуренции. Поэтому, несмотря на теоретически доказанные выгоды свободной торговли и тот факт, что либерализм был основной движущей силой экономического роста на Западе, пока еще ни одна страна мира не отказалась от протекционистской политики, и в той или иной степени прибегает к мерам, регулирующим международную торговлю.

Если в условиях политики либерализации основным регулятором внешней торговли является рынок, то при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил. Предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран разные. Поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной экономической структуры.

Проведение политики протекционизма содействует развитию в стране определенных отраслей производства; часто является необходимым условием индустриализации аграрных стран; сокращает безработицу. Однако устранение иностранной конкуренции ослабляет заинтересованность отечественных производителей во внедрении достижений научно-технического прогресса, повышении эффективности производства.

Для протекционизма характерны такие формы:

* *селективный протекционизм*, направленный против отдельных стран или отдельных товаров;
* *отраслевой протекционизм*, защищающий определенные отрасли;
* *коллективный протекционизм*, проводимый экономическими интеграционными объединениями стран в отношении стран, которые не входят в это объединение;
* *скрытый протекционизм*, который осуществляется методами внутренней экономической политики.

В каждой стране есть экономические, социальные и политические аргументы, защищающие интересы протекционизма.

Основными аргументами ограничения внешней торговли являются:

* необходимость обеспечения обороны;
* увеличение внутренней занятости;
* диверсификация ради стабильности;
* защита молодых отраслей;
* защита от демпинга;
* дешевая рабочая сила.

*Необходимость обеспечения обороны*. Защита в мирное время отраслей, необходимых для военного производства, чтобы во время войны не зависеть от зарубежных поставщиков, звучит достаточно убедительно. Однако при более детальном рассмотрении этого аргумента выясняется, что, во-первых, под категорию необходимой для военного производства практически можно подвести любую отрасль; во-вторых, такая политика может быть действенной, если допустить, что не последуют ответные меры, что мало вероятно. Поэтому большинство экономистов считают, что альтернативные методы (например, прямые субсидии) защиты стратегических отраслей более эффективны как в экономическом, так и в социальном плане.

*Увеличение внутренней занятости*. Серьезной причиной применения протекционистских мер является безработица. Безработные образуют группу давления в поддержку ограничения импорта, как условия увеличения занятости внутри страны.

Действительно, утверждение, что свобода торговли может привести к безработице, имеет под собой основание. Импорт снижает спрос на некоторые товары отечественного производства и приводит к безработице в отраслях, их производящих. Однако неиспользованные ресурсы не могут остаться без применения, ибо мы живем в мире с ограниченными ресурсами. При отсутствии ограничений в торговле отрасли, производящие товары на экспорт, требуют притока рабочей силы, компенсируя сокращение рабочих мест в отраслях, конкурирующих с импортом. Свободная торговля не столько влияет на общую занятость, сколько изменяет тип занятости. Считается, что безработица, возникающая в результате торговли, – это краткосрочная проблема, которую можно решить альтернативными методами: профессиональной переподготовкой, переездом на новое место, надбавкой к пособию по безработице и т.п.

При принятии решения об ограничении импорта следует сравнивать издержки, связанные с возможным повышением цен, с издержками, которые вызывает безработица, имея при этом в виду еще и социальные издержки, затрагивающие людей, которые усугубляются тем, что потенциальными кандидатами на увольнение чаще всего оказываются те, кто мало способен найти альтернативную работу.

*Диверсификация ради стабильности*. Суть этого протекционистского аргумента заключается в том, что торговые барьеры необходимы для промышленной диверсификации, которая лежит в основе уменьшения зависимости страны от социально-экономической и политической конъюнктуры на мировых рынках тех или иных товаров.

Действительно, диверсификация помогает оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежом, от случайных колебаний спроса и предложения на один или два конкретных товара и, таким образом, обеспечивает большую внутреннюю стабильность. Но следует иметь в виду, что экономические издержки диверсификации могут быть очень значительными и крайне неэффективными (особенно в странах с монокультурной экономикой). Кроме того, аргумент диверсификации ради стабильности практически не применим к промышленно развитым странам с уже диверсифицированной структурой экономики.

*Защита молодых отраслей*. Логика аргумента в защиту молодых отраслей заключается в том, что их производство становится конкурентоспособным только через определенное время. Предприятия отрасли должны достичь конкурентного уровня издержек производства за счет эффекта масштаба производства с течением времени, квалификации и опыта работников и т.п. и лишь тогда можно снять протекционистские меры.

Имеются примеры отраслей, выросших до конкурентоспособности благодаря государственной защите. Это производство автомобилей в Бразилии и Южной Корее. Но есть и другие примеры, когда протекционистские мероприятия не дали ожидаемых результатов. Например, производство автомобилей в Аргентине и Австралии осталось слабым даже после многих лет работы. Чтобы политика защиты молодой отрасли была действенной, нужна высокая вероятность того, что будущие выгоды превысят первоначальные расходы. И не только это. Должна быть уверенность, что так называемая «передышка» не снизит стремления предпринимателей к минимизации издержек и совершенствованию качества изделий. Немаловажное значение при выборе способа временной поддержки молодых отраслей (торговый протекционизм и прямое субсидирование) имеет вопрос: кто должен нести издержки: инвесторы, налогоплательщики или потребители?

*Защита от демпинга*. Демпинг, или продажа товаров ниже себестоимости, используется, как правило, для устранения конкурентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. В этом смысле демпинг – это "экономическое пиратство", которое вполне заслуживает антидемпинговых пошлин.

Но демпинг не должен использоваться как оправдание постоянных торговых барьеров, как форма ценовой дискриминации. Кроме того, за демпинг может выдаваться и результат действия закона сравнительных преимуществ, что в конечном итоге подрывает сами основы международной торговли.

*Дешевая иностранная рабочая сила*. Те, кто поддерживают этот аргумент, считают, что с помощью протекционизма отечественные фирмы и рабочие могут быть ограждены от разрушительной конкуренции со стороны тех стран, где низкая заработная плата. Другими словами, без защитных мер со стороны государства отечественные работники могут получать такую же низкую заработную плату, как рабочие из менее развитых стран. Рассмотрим, что происходит, когда хорошо оплачиваемый юрист нанимает подростка для работы "на подхват" за 4 долл. в час. Обеднеет ли юрист? Нет, даже напротив, выиграет, потому что теперь у юриста появится больше времени, чтобы вести больше дел. Таким образом, если, к примеру, американские рабочие сконцентрировались на производстве высокоценной сложной продукции, то это дает возможность американским фирмам платить высокую заработную плату рабочим США. Эта возможность будет зависеть от того, насколько долго сохранится высокий уровень человеческого капитала в США. Более того, уровень заработной платы рабочих-иностранцев сам по себе не означает, что производимый ими товар будет дешевле. Чтобы это доказать, нужно сравнить заработную плату и производительность рабочих обеих стран. Если более высокооплачиваемый американский рабочий обладает большей производительностью, то он может успешно конкурировать, не опасаясь, что ему будут меньше платить. Следовательно, выдвигаемый в интересах протекционизма аргумент, оказывается достаточно спорным, поскольку существуют затраты на рабочую силу, которые имеют большую значимость, чем уровень заработной платы.

Главные направления политики в рамках ГСП :

* ориентация на наименее развитые и наиболее уязвимые страны (с небольшим ВВП, не имеющих выхода к морю, расположенные на малых островах, с ограниченными доходами);
* максимальное упрощение ГСП. Вместо пяти механизмов будет действовать три: общая схема, инициатива “Все, кроме оружия” и новая система “ГСП плюс”, которая обеспечивает торговые преференции для стран с особенными потребностями в сфере развития;
* распространение прозрачности ГСП;
* усовершенствование правил происхождения товаров, в частности в направлении, способствующем региональному сотрудничеству.

Последними десятилетиями в промышленно развитых странах наблюдается недостаточно успешное, по сравнению с некоторыми развивающимися странами, экономическое развитие. Для повышения результативности работы национальных экономик они используют так называемую “стратегическую торговую политику” (разработанная в 80-х годах ХХ ст.). Она предусматривает защиту отечественных фирм от иностранных конкурентов как внутри страны, так и за ее пределами с помощью экспортных субсидий, тарифов и т.п. Это дает возможность национальным товаропроизводителям получать экономическую прибыль и повышать благосостояние государства. Такая политика должна стимулировать экспорт или ограничивать импорт продукции тех или иных отраслей промышленности, учитывая достижение определенных условий торговли.

Торговую политику развивающихся стран характеризуют три главных черты:

* стимулирование индустриализации (промышленности) в противовес традиционным для их хозяйства добывающим и аграрным отраслям. Государственная политика, направленная на развитие индустриализации, основывается на аргументе защиты молодых отраслей. Опираясь на этот аргумент, некоторые развивающиеся страны проводят политику импортозамещающей индустриализации, используя пошлины и импортные квоты. Но следствием такой политики является создание неэффективного очень дорогого производства. Другая группа стран (новых индустриальных стран) проводят индустриализацию с помощью развития экспорта промышленных изделий;
* смягчение неравномерности развития национальной экономики, когда достаточно современный капиталоемкий промышленный сектор, который отличается высокими доходами персонала, находится рядом с бедным сельскохозяйственным сектором, для которого характерен низкий уровень оплаты труда. Следствием такой дифференциации в заработной плате является введение таможенной защиты промышленного сектора. Это является разновидностью протекционизма, связанного с отличиями в заработной плате. Но использование таких мер протекционизма приводит к росту миграции сельского населения в города, что обостряет проблему занятости (ведет к безработице);
* стремление противостоять, по их мнению, несправедливым отношениям или эксплуатации со стороны развитых стран. Такие несправедливые международные торговые отношения страны пытаются преодолеть с помощью международных переговоров .

Следовательно, для развивающихся стран при всех различиях между ними, выбор торговой политики представляет особые трудности в силу:

а) зависимости их положения от промышленно развитых стран;

б) переходного состояния экономики, несмотря на общую ориентацию на формирование развитых рыночных отношений;

в) в целом более низкого уровня развития производительных сил;

г) такой структуры экономики, которая требует экспортно-импортной ориентации.

С одной стороны, развивающиеся страны заинтересованы в либерализации торговых отношений, поскольку их инвестиционная политика зависит от импорта из развитых стран. Доля импорта инвестиционного товара (средства производства) во внутренних инвестициях развивающихся стран, приблизительно вдвое превышает аналогичную долю в развитых странах. А главное – этот импорт является следствием недостаточно эффективной специализации (как в развитых странах) и, чаще всего, следствием структурных диспропорций.

С другой стороны, по ряду причин, главной из которых является дискриминационный характер торговой политики промышленно развитых стран по отношению к развивающимся странам. Уровень протекционизма в развивающихся странах намного выше, чем в промышленно развитых странах, где средняя ставка тарифов составляет 5%. В развивающихся странах среднеарифметическая ставка тарифов составляет 24%, достигая в некоторых странах (например, в Южной Америке) 34%. Дело в том, что для покрытия своих импортных потребностей развивающиеся страны должны наращивать свой экспорт, и здесь они сталкиваются с политикой протекционизма со стороны промышленно развитых стран, которые стремятся оградить свои рынки от товаров развивающихся стран. Вследствие этого доля последних в международной торговле сокращается. Стремясь защитить свои интересы, развивающиеся страны (несмотря на то, что протекционизм как форма защиты национального предпринимательства и местного рынка – сложное явление, зачастую приводящее к последствиям, обратным ожидаемым) все чаще применяют протекционизм как ответную реакцию. Так, некоторые наименее развитые страны и небольшие островные страны в Америке, Карибском, Тихоокеанском бассейнах проявляют определенную сдержанность в переходе к свободной торговле, поскольку боятся потерять преференции, которыми они пользуются в настоящий момент при осуществлении поставок на рынки развитых стран. Кроме того, значительное количество развивающихся стран тревожит перспектива потери доходов от снижения и отмены ввозной пошлины, за счет которой в значительной степени пополняется государственная казна. По оценке МВФ, половина стран с низкими доходами, которые сократили ввозные пошлины за последние 20 лет и пострадали от уменьшения доходов, смогли возместить лишь 70% потерь, а некоторые наименее развитые страны и вовсе не смогли восстановить предыдущий уровень поступлений в казну.

Характерной тенденцией в развитии торговых отношений развивающихся стран является то, что значительное количество этих стран проявляет нежелание открывать свои рынки в пределах многосторонних договоренностей по линии ВТО и одновременно быстро наращивает количество двусторонних и региональных торговых соглашений.

Исторический опыт дает возможность сформулировать некоторые закономерности в торговой политике, которые должны учитываться государственными деятелями при принятии решений

1. Когда группы, заинтересованные в экспорте, имеют лоббистскую организацию, государственная политика в большей мере ориентируется на свободную торговлю.

2. Политика в большей мере ориентирована на свободную торговлю в странах, где ввозимая продукция не конкурирует с внутренним производством или является сырьем для важных отраслей. Протекционизм неубедителен, когда нечего защищать.

3. Экономическая депрессия и быстрый рост конкурирующего импорта способствует возникновению протекционизма как естественной реакции в защиту занятости и доходов. Хотя это не означает, что протекционизм – наилучший способ защиты рабочих мест и доходов, которым угрожает конкуренция импорта.

К инструментам государственного регулирования международной торговли относятся:

* тарифные методы, преимущественно регулирующие импорт и направленные на защиту национального товаропроизводителя от иностранной конкуренции. Они делают иностранные товары менее конкурентоспособными;
* нетарифные методы, регулирующие как импорт, так и экспорт (помогают выводить на мировой рынок больше отечественной продукции, делая ее более конкурентоспособной).

Для ориентировочного определения характера торговой политики используется два показателя:

* средний уровень таможенного тарифа. Он рассчитывается как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается. Этот показатель определяется только по товарам, импорт которых подлежит обложению пошлиной;
* средний уровень нетарифных ограничений. Он рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, которая подпадает под эти ограничения.

Режим введенных ограничений по каждому из показателей считается открытым, если их уровень составляет менее 10%, умеренным – 10-15%, ограничительным – свыше 25%, запретительным – 40-100%.

Конспект предоставит 15.05.2020 на мою эл.почту