

## Глава 15

### ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

*15.1. Две политики государства: протекционизм и фритредерство.*

*15.2. Тарифные инструменты ограничения внешней торговли.*

*15.3. Нетарифные ограничения во внешней торговле.*

#### **15.1. Две политики государства: протекционизм и фритредерство**

Много столетий идет дискуссия между сторонниками протекционизма и фритредерства по вопросу торговой политики государства. Каждая из сторон выдвигает свои аргументы в защиту собственных взглядов. Вначале рассмотрим аргументы протекционистов, поскольку именно их концепция сформировалась первой, а фритредерство возникло как реакция на протекционистскую политику государства.

**Протекционизм** (фр. protectionnisme, от лат. protectio — защита, покровительство) — экономическая политика государства нацеленная на защиту национальной экономики. Протекционизм предполагает любые государственные меры по защите промышленности своей страны от иностранной конкуренции. Осуществляется посредством прямого или косвенного ограничения импорта иностранных товаров, снижающих их конкурентоспособность в сравнении с товарами национального производства. Для протекционизма характерно финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров. Протекционизм защищает главным образом развитие промышленности, иной раз и сельское хозяйство. В настоящее время активную протекционистскую политику по отношению к сельскому хозяйству проводят практически все промышленно развитые страны мира. В странах Западной Европы субсидии сельскому хозяйству достигают 43% стоимости сельскохозяйственных продуктов, в Японии — 68%, в США - 30%, в Канаде - 41%.

Протекционизм возник в период первоначального накопления капитала (XVI-XVIII вв.). Теоретической основой протекционизма было учение меркантилистов, согласно которому источником богатства страны выступает активный торговый баланс, обеспечивающий приток в страну золота и серебра. Протекционизм был широко распространен во Франции. В России впервые получил распространение при Петре I. Идею об активном торговом балансе выдвигал И. Т. Посошков.

**Посошков Иван Тихонович (1652-1726)** — первый русский экономист, видный публицист. Родился в подмосковном селе Покровское в семье ремесленника-ювелира. Занимался различными ремеслами, затем стал купцом, предпринимателем, владел землей.

Основной труд Посошкова — «Книга о скудости и богатстве» (1724), где он суммирует сказанное им в других сочинениях, занимает значительное место в истории русской публицистики. Книга отличается выразительностью и простотой языка, является первой в истории России, в которой наряду с духовными проблемами рассматриваются вопросы экономики. Главной причиной скудости государства Посошков считал отсталость сельского хозяйства, которую объяснял, прежде всего, жестокой эксплуатацией крестьянства. Посошков советовал брать повинность не с душ, а от размера земельного надела крестьянского двора. Он считал, что и дворянские земли следует обложить платежом, чтобы на земле императорского величества «никто даром не жил». К причинам скудости Посошков относил также неудовлетворительное состояние промышленности, торговли, финансов, налоговой политики, слабость протекционизма. Книга предназначалась Петру I. Остается неизвестным, успел ли Посошков представить свой труд Петру I.

«Книга о скудости и богатстве» была запрещена Тайной канцелярией. Впервые она была опубликована в 1848 г., более чем через 100 лет после ее написания. В 1725 г. Посошков был арестован и заключен в Петропавловскую крепость, где через пять месяцев, 1 февраля 1726 г., в возрасте 73 лет скончался. Причина ареста не установлена, но есть основания предполагать, что ею явилась «Книга о скудости и богатстве». Посошков похоронен в Петербурге.

Какие аргументы выдвигают сторонники протекционистской политики?

1. Протекционистская политика государства защищает промышленность в период ее возникновения и развития.

2. Протекционизм повышает уровень использования национальных ресурсов.

3. Протекционизм, применяя импортные пошлины, тем самым улучшает «условия торговли» и увеличивает экономические выгоды.

4; Протекционизм позволяет смягчить кризис в тех отраслях, которые переживают негативные проблемы в своем экономическом развитии.

5. Протекционизм применяется в чрезвычайных условиях (при кризисе платежного баланса; при необходимости введения тарифов за ограничения другой страны; когда появляется нужда в защите национальной экономики от недобросовестной конкуренции иностранных экономических субъектов и т. п.).

Приводятся и другие аргументы защитников протекционистской политики.

Протекционизм обладает рядом социально-экономических преимуществ, основными из которых являются следующие:

а) протекционизм поддерживает обороноспособность страны, ибо отказ от протекционистской политики, при условии узкой специализации, может привести к значительному риску при обострении международных отношений, тем более в случае военных действий. Страна должна обеспечить развитие таких стратегических видов производства, как сельское хозяйство, пищевая промышленность, металлургия и другие отрасли, которые необходимы для национальной безопасности. В данном аспекте сошлемся на пример России. Поскольку в 90-е гг. XX в. сельское хозяйство крайне слабо поддерживалось государством, страна фактически попала в зависимость от импорта продовольствия;

б) протекционизм необходим для защиты стран с более низким уровнем и качеством жизни от стран, где эти показатели достаточно высоки;

в) протекционистская политика создает предпосылки для сохранения, как некоторых социальных классов, так и видов экономической деятельности. В частности, сохраняются крестьянство и национальные промыслы. Кроме того,

протекционизм дает возможность не допустить застоя и кризиса в тех или иных отраслях экономики.

Систему протекционизма защищали многие крупные экономисты Запада, среди которых был, например, экономист Германии Ф. Лист.

**Лист Фридрих (1789-1846)** — немецкий экономист, с 1817 г. профессор государственной практики в Тюбингенском университете. В 1841 г. опубликовал свою основную работу «Национальная система политической экономии», где утверждал, что достижение высшей «стадии экономического развития» нации возможно только посредством осуществления Политики протекционизма. Он выступал за активное государственное вмешательство в экономику. Лист выдвинул концепцию о «национальной экономии», согласно которой экономика отдельных стран развивается по своим собственным законам и, следовательно, каждой стране присуща своя «национальная экономия». Ключевое значение в системе «национальной экономии» Листа имела его концепция о так называемом «воспитательном протекционизме», суть которой состояла в том, что государство должно обеспечить быстрый индустриальный рост страны посредством установления правительственных таможенных пошлин. Конец жизни Листа был трагичен: не добившись материальной обеспеченности для своей семьи, он осенью 1846 г. покончил жизнь самоубийством.

Экономическую полезность протекционизма отстаивал Дж. Ст. Милль, он защищал покровительственные пошлины, особенно в странах, которые только недавно вступили на путь индустриального развития. Дж. М. Кейнс в работе «Трактат о деньгах» (1930) сформулировал идею о защите протекционистских мер и их значении в повышении уровня занятости.

Таким образом, Ф. Лист, Дж. Ст. Милль и Дж. М. Кейнс подходили к проблеме протекционизма, исходя из закономерностей развития стран в различных исторических периодах.

**Фритредерство** (от англ. freetrade — свободная торговля) — направление в экономической теории и политике, заключающееся в требовании свободы торговли и невмешательства государства в частнопредпринимательскую деятельность.

Фритредерство возникло в Великобритании в последней трети XVIII в. и было связано с промышленным переворотом. Однако требования введения системы свободной торговли высказывались еще раньше многими французскими и английскими экономистами. Так, английский экономист, предшественник классической политической экономии Н. Барбон в своем основном труде «Очерк о торговле» (1690) выступал противником меркантилизма и ратовал за свободу торговли. Фритредерство особенно усилилось в 30-е гг. XIX в. под названием Манчестерской школы. Теоретическое обоснование фритредерства дали А. Смит и Д. Рикардо. В современный период фритредерство реализуется в замкнутых интеграционных сообществах (ЕЭС, ЕАСТ и др.), в которых ликвидированы таможенные барьеры между странами, входящими в эти сообщества.

Государственная политика свободной торговли проводилась не только в Великобритании, где она победила к середине XIX в. Вторая половина XIX в. характеризуется зарождением свободы торговли во Франции, России и других странах.

Сторонники фритредерства выдвигают следующие аргументы.

1. Фритредерство дает возможность повышать уровень и качество жизни торгующих народов, поскольку расширяет границы международной специализации воспроизводства на базе сравнительного преимущества. Повышение уровня и качества жизни осуществляется за счет извлечения выгод от международной торговли. По мнению классиков, эту выгоду можно определить разницей между нормой прибыли при международном обмене благами и нормой прибыли в условиях его отсутствия. Неоклассик А. Маршалл предлагал иной способ — путем определения величины излишков и производителей, и потребителей продукции.

2. Фритредерство создает лучшие условия для развития конкуренции и стимулирует внедрение новшеств, как отечественными производителями, так и

в отношениях с зарубежными странами, что, в свою очередь, позволяет улучшить качество выпускаемых благ.

3. Фритредерство создает лучшие предпосылки для расширения рынка.

4. Фритредерство дает возможность оптимизировать распределение производственных ресурсов между странами.

Таковы основные аргументы сторонников фритредерства. Сравнение доводов протекционистов и фритредеристов дает возможность сделать вывод о том, что если сторонники протекционизма исходят из краткосрочных интересов, то защитники фритредерства — из долгосрочных интересов. Однако нельзя сказать, что для конкретной страны протекционизм всегда вреден, а фритредерство всегда выгодно, или наоборот. По этому поводу оригинально заметил итальянский экономист и социолог В. Парето: «Зная все экономические и социальные условия данной страны в данный момент, следует уяснить, что для этой страны и в этот момент больше подходит — свобода или протекционизм».

Следовательно, чтобы оценить пользу или вред протекционизма или фритредерства для данной страны, необходимо исходить из закономерностей развития этой страны на различных исторических этапах.

## **15.2. Тарифные инструменты ограничения внешней торговли**

**Торговая политика** — это относительно самостоятельное направление бюджетно-налоговой политики правительства, нацеленное на государственное регулирование внешней торговли посредством прямых ограничений на импорт и экспорт, а также налогов и субсидий.

Торговая политика государства осуществляется путем либо тарифных инструментов, либо нетарифных инструментов. Самым распространенным способом ограничения внешней торговли является тариф — совокупность таможенных пошлин.

**Таможенные пошлины** — это государственный денежный сбор (налог) с товаров, имущества, ценностей, пропускаемых через границу страны. Таможенные пошлины взимаются таможенными учреждениями. В зависимости от структуры таможенного тарифа различают таможенные пошлины: а) дифференциальные; б) покровительственные; в) преференциальные.

Дифференциальные таможенные пошлины характеризуются различными ставками на одни и те же товары. Ставки могут быть номинальными, минимальными, промежуточными, максимальными (генеральными или общими).

Покровительственные таможенные пошлины используются с целью затруднить проникновение определенных иностранных товаров на внутренний рынок или их транзит. Разновидностями покровительственных таможенных пошлин являются высокие антидемпинговые и компенсационные пошлины, а также очень высокие ставки, иногда превышающие цену товара.

Преференциальные таможенные пошлины — это особо льготные пошлины, устанавливаемые государством для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяемые на товары прочих стран.

Таможенные пошлины выполняют фискальную политику, которая присуща в первую очередь бедным странам, поскольку пошлины являются важным, а нередко и основным источником пополнения бюджета страны. Таможенные пошлины, как правило, выполняют протекционистские цели, ибо они увеличивают цены на импортируемые товары. Рассмотрим сущность, роль и последствия таможенной пошлины на импортируемые товары.

**Таможенная пошлина на импорт** дает возможность обеспечить защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции, выступает источником поступлений доходов в государственный бюджет.

Отечественные производители выигрывают от введения таможенных тарифов, потому что их товары не облагаются тарифами, в результате чего они

могут выпускать товары с более высокими издержками в сравнении с мировым рынком. Выигрывает и государство. Этот выигрыш определяется величиной произведения величины импорта на величину тарифа. Это своего рода трансферты от покупателей государству.

Однако тариф на импорт приносит потери отечественным покупателям, поскольку введение тарифа делает национальную цену импортного товара выше мировой цены, т. е. отечественные покупатели облагаются дополнительным налогом.

Считается, что выигрыш отечественных производителей от введения тарифов на импорт не компенсирует потерь отечественных покупателей. Результирующим эффектом тарифа является понижение жизненного уровня населения, ибо покупатели теряют больше, нежели выигрывают производители и государство вместе взятые.

Введение таможенных тарифов обосновывается его сторонниками тем, что они (тарифы) дают возможность:

- \* защитить оборонные отрасли промышленности;
- \* повысить уровень занятости экономических ресурсов;
- \* защитить новые, «молодые» отрасли отечественного народного хозяйства;
- \* защитить страны с монокультурной экономикой от колебаний конъюнктуры мирового рынка;
- \* защитить отечественных производителей от демпинга и др.

Вместе с тем имеются и другие суждения. В качестве альтернативного подхода к решению проблем «защиты» различных отраслей экономики, в частности, предлагаются прямые субсидии отечественным производителям со стороны государства, которые могут обеспечить достаточный успех.

Введение таможенной пошлины на импорт вызывает определенные последствия для национальной экономики, в частности, отражается на уровне и качестве жизни потребителей, производителей, государственном бюджете.



Рассмотрим эту ситуацию на рис. 15.1.

Из рис. 15.1 видно, что вследствие введения тарифа на импорт цена товара повысится с  $P_w$  до  $P_d$  в результате чего сокращается спрос на товар с  $Q_d$  до  $Q'_d$ , а внутреннее предложение возрастет с  $Q_s$  до  $Q'_s$ . Общий же объем импорта уменьшится, составив разницу  $Q'_d - Q'_s$ .

Следовательно, национальные потребители от введения тарифа несут чистые потери, которые равны сумме площадей фигур  $(a+b+c+d)$ , отражающие уменьшение объема потребительского излишка. Вследствие введения тарифа на импорт произойдет перераспределение дохода между национальными потребителями и производителями в пользу последних.

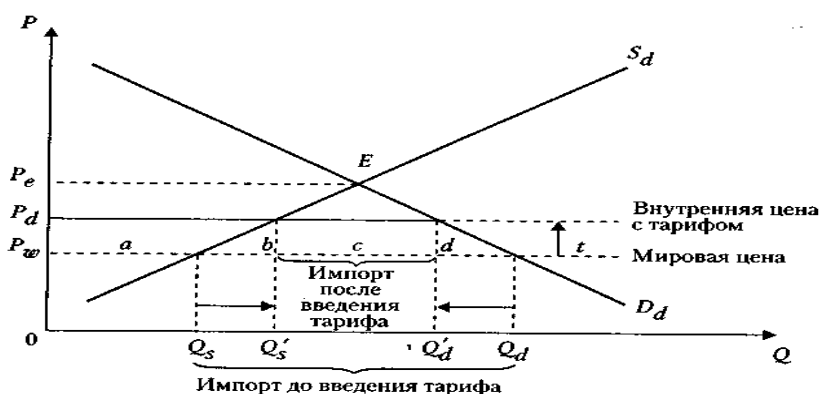


Рис. 15.1. Последствия введения таможенной пошлины на импорт

Потери потребителей равны  $(a+b+c+d)$ , а выигрыш производителей составит площадь фигуры  $a$ . Государство выиграло величину, равную площади фигуры  $c$ . Таким образом, суммарные чистые потери для благосостояния нации составят площадь фигур  $(b+d)$ , где  $b$  — производственные потери, обусловленные превышением выпуска товара уровня оптимума;  $d$  — потребительские потери, вызванные ростом цены на благо и сокращением

потребления в связи с введением импортной пошлины.

Чистые потери нации в результате введения тарифа на импорт понижаются пропорционально участию валютного курса в тарифном эффекте. Предположим, что при введении 12% тарифа на импорт национальная валюта подорожала на 4%; в этих условиях внутренние цены на ввозимые товары, выраженные в национальной валюте, увеличатся не на 12%, а на 8%. Итак, чистые потери общества от тарифа на импорт будут равны примерно 80% от суммарной площади фигур (b+d).

Одним из регуляторов ограничений внешней торговли является тариф экспортный.

**Экспортный тариф** — это «зеркальное» отражение импортного тарифа, разновидность налога, используемого для государственного регулирования экспортных поставок товаров. Ставки экспортного тарифа устанавливаются в зависимости от вида товаров.

Экспортная пошлина снижает внутреннюю цену до уровня ниже мировой, в результате чего потребление товара внутри страны увеличивается, а его экспорт сокращается, уменьшается и его национальное производство.

Введение экспортного тарифа приводит к значительным потерям у отечественных производителей, но выигрывают покупатели, поскольку цены товаров ниже мировых цен. При этом выигрывает и государство, так как монопольное положение страны-экспортера заставляет страны-импортеры переплачивать за импортируемые товары.

Последствия введения экспортного тарифа проиллюстрируем на рис. 15.2.

Допустим, что страна действует в условиях свободной торговли. В этом случае внутренняя цена данного товара будет равна мировой цене ( $P_w$ ). Тогда объем экспорта составит величину  $Q'_s - Q'_d$ . Экспортный тариф ( $t$ ) означает, что для данной страны экспорт товара малоприбыльный, ибо определенную долю

выручки от его реализации государство изымает в свой доход в результате возрастает предложение товара на национальном рынке, что, в свою очередь, вызовет понижение цены на национальном рынке в сравнении с мировой ценой.

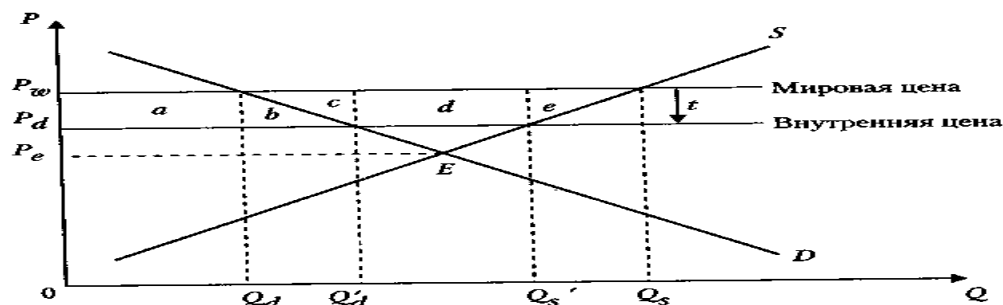


Рис. 15.2. Последствия введения экспортного тарифа

Вследствие понижения цены товара на национальном рынке увеличится его потребление внутри страны с  $Q_d$  до  $Q'_d$ . Однако производители не замедлят уменьшить объемы его выпуска с  $Q_s$  до  $Q'_s$ . В результате уменьшатся объемы экспорта данного товара до объема  $Q'_s - Q'_d$ .

Каковы последствия экспортного тарифа?

Поскольку цена на данный товар на национальном рынке понизилась, то его производители несут потери, составившие сумму площади фигур ( $a+b+c+d+e$ ). Потребители же товара, наоборот, выиграют, поскольку цена на него понизилась. Величина выигрыша составит сумму площади фигур ( $a+b$ ). Выигрывает и государство за счет налогообложения экспорта. Величина дохода государства равна площади фигуры  $d$  ( $Q'_s - Q_d$ ). Чистые потери общества в результате введения экспортного тарифа составят площадь фигур ( $c+e$ ).

**Подведем итоги.** От введения экспортного тарифа выиграли потребители и государство, но проиграли производители. Но выигрыш потребителей и государства, вместе взятый, меньше в сравнении с потерями производителей на величину ( $c + e$ ). Если импортный тариф приносит потери потребителям, то

экспортный тариф приносит потери производителям. И лишь государство выигрывает в обоих случаях.

### **Экспортные субсидии и компенсационные пошлины**

**Экспортные субсидии** — это финансовое содействие, оказываемое правительством или другим государственным органом производителю экспортного товара. Экспортные субсидии принимают различные формы:

а) прямой перевод денежных средств; б) обязательства по переводу таких средств; в) отказ от получения причитающихся государству доходов; г) льготное или безвозмездное предоставление товаров и услуг; д) льготное приобретение товаров; е) поручение неправительственной организации выполнить одну или несколько из названных выше функций.

К специфическим экспортным субсидиям относятся субсидии, применение которых ограничено определенными организациями или группой организаций, отраслью или группой отраслей, создает для них обоснованные преимущества в сравнении с другими организациями и фактически или юридически сопряжено с развитием экспорта либо замещением импорта.

Производственные субсидии по сравнению с таможенными тарифами имеют преимущества, заключающиеся в том, что они стимулируют развитие национального производства и не вызывают абсолютного сокращения потребления, поскольку не повышают уровень внутренних цен выше мировых.

Оборотной стороной экспортных субсидий являются компенсационные импортные пошлины, которые предоставляют страны, куда устремляются экспортные потоки товаров и услуг.

**Компенсационные пошлины** — это ответная реакция на экспортные субсидии, которые вызывают обострение напряженности в международной торговле. В результате использования компенсационных импортных пошлин экспортирующая страна не субсидирует национальный экспорт, а, наоборот, финансирует бюджет импортирующей страны. Компенсационные (или

антидемпинговые) пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии. Специальное антидемпинговое законодательство характеризует экспортные субсидии как «нечестную» конкуренцию. В связи с этим было принято Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам («Кодекс по субсидиям», 1993 г., Уругвайские многосторонние торговые переговоры в рамках ГАТТ).

«Кодекс по субсидиям» предусматривал создание нормальных условий конкуренции на мировом рынке, ликвидацию так называемых запрещенных экспортных субсидий. Однако это не решает проблем, ибо имеются способы государственного субсидирования отечественного экспорта в обход ВТО (до 1995 г. ГАТТ).

### **15.3. Нетарифные ограничения во внешней торговле**

Использование тарифов в промышленно развитых странах после Второй мировой войны (1939-1945) существенно сократилось. Вместе с тем возрастает роль импортных и экспортных квот, добровольных экспортных ограничений (ДЭО) и других нетарифных барьеров.

**Нетарифные барьеры** — одна из форм протекционистской политики государства; система ограничений, преследующая сокращение импорта товаров; всякие барьеры, которые возводят государства, чтобы воспрепятствовать торговле между странами.

К нетарифным барьерам относят: а) стандарты качества; б) санитарные ограничения; в) требования к экологическим характеристикам оборудования; г) ограничения выпуска лицензий на импорт; д) административные запреты на продажи некоторых видов продукции в конкретных странах и т. д.

Выделяют **три** укрупненные группы нетарифных ограничений регулирования внешней торговли.

**1. Внешнеторговые ограничения**, нацеленные на прямые ограничения импорта для защиты определенных отраслей отечественного производства. Это меры по лицензированию и контингированию импорта, антидемпинговые и

компенсационные пошлины, добровольные экспортные ограничения и др.

**2. Административные ограничения** — технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные формы, требования к упаковке, маркировке и др.

**3. Косвенное воздействие на внешнюю торговлю** — лицензии, квоты (контингента).

Лицензирование импорта и экспорта означает, что специальным ведомством от имени государства выдается разрешение на импорт и экспорт товаров. Лицензии бывают **двух** типов:

а) автоматические (или генеральные) лицензии, позволяющие импортировать и экспортировать товары, включенные в списки, в течение определенного времени;

б) неавтоматические (разовые), которые разрешают импорт и экспорт товаров с указанием его количества, стоимости, страны происхождения (или назначения), а иногда и таможенного пункта, через который импортируется или экспортируется данный товар.

Наибольшее распространение из всех видов нетарифных ограничений получили квоты (или контингента) на импорт и экспорт товаров.

**Квота** в макроэкономике применительно к международной торговле является нетарифным ограничением (барьером). Различают квоту на импорт и квоту на экспорт.

**Квота на импорт** — это один из методов введения количественных ограничений в протекционистских целях. Она может ограничивать стоимость импорта, разрешенного к ввозу в страну в данном году. Квота на импорт может использоваться и как форма экономического давления на страну-импортера. Выделяют два вида импортных квот: а) абсолютная квота — количество продукции, разрешенное к ввозу в данную страну; б) тарифная квота — разрешение на ввоз конкретного товара в течение определенного периода с

уплатой пошлины по пониженной ставке.

**Квота экспортная** — способ количественных ограничений экспорта товаров и услуг в другие страны и предотвращения снижения экспортных цен и, следовательно, доходов от экспорта. Иногда экспортные квоты нацелены на обеспечение предложения благ на внутреннем рынке, чтобы предотвратить чрезмерный рост цен на них внутри страны. Экспортная квота применяется и как количественный индикатор, показывающий роль экспорта товаров и услуг для экономики страны, отраслей и предприятий. В последнем десятилетии XX в. доля экспорта в ВВП США и Японии составляла немногим более 10%, Великобритании и Франции — около 24%, Германии — 34%, Бельгии — 70%. Механизм функционирования квот аналогичен импортному тарифу:

- а) внутренние цены поднимаются выше мировых;
- б) ограничивается предложение импортных товаров.

Но квоты отличаются от тарифа в двух аспектах.

Во-первых, квоты не увеличивают импорт. Поэтому разница между внутренними и мировыми ценами увеличивается, что приводит к нарастанию прибыли от импорта (в том числе и монопольной). При тарифе импорт постепенно увеличивается, а внутренние цены понижаются вслед за мировыми.

Во-вторых, квоты ограничивают импорт, в результате чего они полностью обособляют внутренний рынок от проникновения новых иностранных товаров, что гарантирует абсолютную защиту внутреннего рынка от зарубежной конкуренции. Тариф на импорт не ограничивает объема импортных товаров непосредственно, ибо от импортера требуется одно — платить таможенную пошлину. В последние годы приоритет во внешней торговле — в применении квот, а не тарифов, по двум основаниям:

1. Поскольку тарифные ставки устанавливаются международными торговыми соглашениями и правительства не имеют права повышать тарифы, то они используют импортные квоты, позволяющие защитить свою экономику от

иностранной конкуренции.

2. Те отрасли, которые нуждаются в защите от иностранной конкуренции, избирают квоты на импорт, поскольку добиться лицензионных льгот проще, нежели введения тарифов.

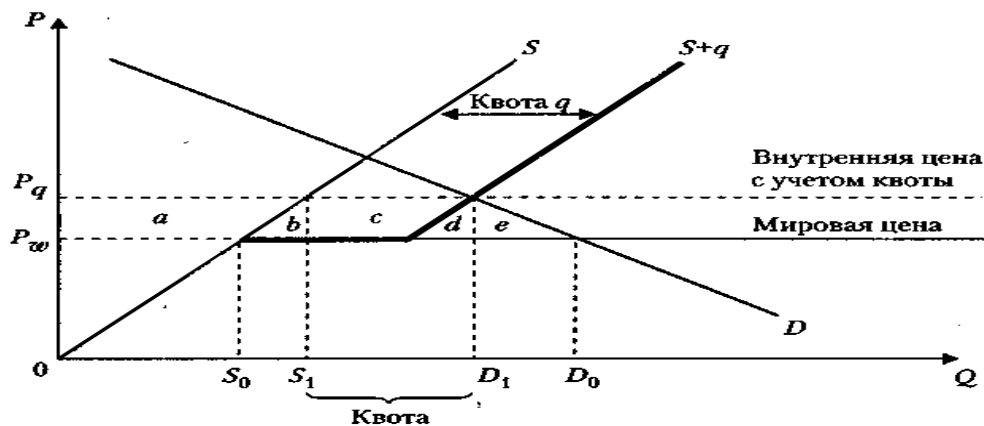
Считается, что использование импортных квот наиболее предпочтительно при свободной конкуренции, когда результаты квотирования сопоставимы с результатами тарифа на импорт.

Экономические последствия введения импортной квоты можно проиллюстрировать на рис. 15.3.

Из рис. 15.3 вытекают следующие выводы:

1. Ухудшилось благосостояние потребителей, поскольку в результате введения квоты на импорт растут цены, сокращая тем самым потребительский излишек на величину области  $(a+b+c+d+e)$ .

2. Повысилось благосостояние производителей, поскольку в результате повышения цен они увеличили объемы выпуска. Их дополнительный выигрыш составил область  $a$ .



3. Область  $(c+d)$  представляет собой наценку на разрешенный импорт и



означает перераспределение доходов от потребителей (своего рода трансферт) в пользу органов, ведающих лицензиями на импорт.

4. Доля ущерба потребителей ( $a+b+c+d+e$ ) компенсируется выигрышем производителей ( $a$ ) и теми, кто выдает лицензии — ( $c+d$ ). Чистые потери благосостояния нации составляют область ( $b+e$ ).

Чистые потери благосостояния страны при введении квот могут быть выше в сравнении с чистыми потерями при введении импортного тарифа в двух случаях:

а) когда квота вызывает монопольную власть национального производителя либо иностранной фирмы-импортера продукции;

б) когда импортные лицензии размещаются неэффективно.

Выделяют следующие методы размещения импортных лицензий:

\* **открытый аукцион**: государство предоставляет лицензию фирме, которая предлагает за нее наибольшую цену;

\* **система явных предпочтений**: правительство предоставляет импортные лицензии более престижным фирмам в объеме, который соответствует их доле в суммарном объеме накануне введения квот;

\* **«затратный метод»**: лицензии выдаются фирмам, которые располагают большими производственными мощностями и другими ресурсами.

Одним из нетарифных инструментов государственного регулирования внешней торговли являются добровольные экспортные ограничения (ДЭО).

Добровольные экспортные ограничения (ДЭО) — это разновидность экспортной квоты, минимальная экспортная цена, которая навязывается развитыми странами экономически слабым странам.

Страна «добровольно» ограничивает свой экспорт под угрозой более значительных мер торговой политики со стороны своих партнеров. В последнее время в мире заключено более сотни соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен (с

охватом продукции текстильной промышленности, черной металлургии, бытовой электроники и др.).

Добровольные экспортные ограничения обладают двумя основными чертами специфического характера, определяющими некоторые преимущества в торговой политике. Во-первых, они менее заметны для национальных покупателей в сравнении с тарифами или квотами на импорт. В связи с этим покупатели относятся к ним более благожелательно. Во-вторых, при добровольных экспортных ограничениях иностранные фирмы могут устанавливать более высокие цены, нежели при тарифных ограничениях либо при квотировании импорта. Следовательно, зарубежные партнеры в определенной степени могут возместить понижение размеров экспорта посредством роста цен на него. Добровольные экспортные ограничения стали использоваться с 50-х гг. XX в. в торговых отношениях между США и странами Европы, с одной стороны, и Японией — с другой, по поводу текстильных товаров. Затем этот вид нетарифных ограничений стал применяться и новыми промышленно развитыми странами.

К нетарифным формам ограничений во внешней торговле относятся также демпинг и торговое эмбарго.

**Демпинг** — продажа товаров за рубежом по цене ниже той, по которой экспортер продает на внутреннем рынке, или ниже себестоимости в стране-изготовителе. Демпинг как вид недобросовестной конкуренции преследует цель вытеснить конкурента, захватить рынок сбыта. Потери от продажи товаров по демпинговым ценам перекрываются различными способами: а) продажей по высоким ценам других товаров; б) реализацией аналогичного товара по завышенным ценам после того, как конкурент будет вытеснен с рынка; в) получением дотаций от государства, поощряющего экспорт.

В 1967 г. в рамках ГАТТ (ныне ВТО) был принят международный

антидемпинговый кодекс, регламентирующий процедуру выявления и доказательства демпинга, а также способы компенсации нанесенного ущерба фирмам импортирующей страны, выпускающей аналогичную продукцию. В случае установления факта демпинга импортирующая сторона может внести антидемпинговые пошлины на ввозимые товары. В антидемпинговом законодательстве, принятом в Австрии в 1962 г., впервые определен количественный показатель товарного демпинга, согласно которому экспортная цена считается демпинговой, если она ниже по меньшей мере на 20% в сравнении с ценами на внутреннем рынке или на 8% ниже мировой цены. Демпинг является результатом монопольной рыночной власти и используется для ее укрепления. Законодательством многих стран, а также документами Европейского Союза (ЕС) предусмотрены меры против демпинга, в частности антидемпинговые пошлины.

Демпинг используется, как правило, в периоды экономических спадов, т. е. носит временный характер, ибо частные фирмы не могут постоянно продавать свои товары ниже ее себестоимости. Различают следующие виды демпинга:

- \* **постоянный демпинг** отражает долговременную тенденцию фирм-монополистов извлекать монопольную прибыль посредством реализации товаров по более высоким ценам на отечественном рынке в сравнении с мировым рынком, где высока конкуренция зарубежных фирм;

- \* **спорадический демпинг** выступает в виде нерегулярной реализации товаров на мировом рынке по более низкой цене в сравнении с национальным рынком. Этот вид демпинга наблюдается в результате перепроизводства товаров и желания предотвратить понижение цен на национальном рынке;

- \* **хищнический демпинг** представляет собой временную реализацию товаров на иностранных рынках ниже его издержек производства. Использование этого вида демпинга преследует цель устранить конкурентов, а затем повысить цены; в результате создаются предпосылки для обеспечения

МОНОПОЛЬНОЙ власти.

**Торговое эмбарго** — запрещение государством ввоза в какую-либо страну либо вывоза из какой-либо страны определенных видов товаров. Такие экономические санкции осуществляются не по экономическим интересам, а по политическим мотивам. Торговое эмбарго может распространяться как на одну страну, так и носить коллективный характер, согласно решению ООН. Эмбарго, ограничивая торговые связи, наносит экономический ущерб всем странам, участвующим в нем. Однако те страны, которые не присоединяются к торговым эмбарго, могут иметь определенный выигрыш, поскольку возникают условия для роста экспорта своих товаров.

### **Выводы**

1. Протекционизм — это экономическая политика государства, нацеленная на поддержку национальной экономики. Осуществляется посредством прямого или косвенного ограничения импорта иностранных товаров, снижающих их конкурентоспособность в сравнении с товарами национального производства. Протекционизм защищает главным образом развитие промышленности, иной раз сельское хозяйство (в настоящее время активную протекционистскую политику проводит ЕС). Протекционизму присуще финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров. Протекционизм возник в период первоначального накопления капитала (XVI-XVIII вв.). Теоретической основой протекционизма было учение меркантилистов.

2. Фритредерство — направление в экономической теории и практике, заключающееся в требовании свободы торговли и невмешательства государства в частную предпринимательскую деятельность. Фритредерство возникло в Великобритании в последней трети XVIII в. и было связано с промышленным переворотом. Теоретическое обоснование фритредерства дали А. Смит и Д. Рикардо. Фритредерство реализуется на практике в замкнутых интеграционных группировках, в которых ликвидированы таможенные барьеры между странами,

входящими в эти группировки. Наиболее ярким примером осуществления принципов фритредерства может служить Европейский союз (ЕС).

3. Торговая политика — это бюджетно-налоговая политика правительства, нацеленная на государственное регулирование внешней торговли посредством прямых ограничений на импорт и экспорт, а также налогов и субсидий. Торговая политика государства осуществляется посредством либо тарифных инструментов, либо нетарифных инструментов. Важным инструментом ограничения внешней торговли является тариф, под которым понимается совокупность таможенных пошлин.

4. Таможенные пошлины — это государственный денежный сбор (налог) с товаров, имущества, ценностей, пропускаемых через границу страны. Различают дифференциальные покровительственные и преференциальные таможенные пошлины. Таможенные пошлины выполняют фискальную политику и преследуют протекционистские цели, поскольку увеличивают цены на импортируемые товары. Выделяют таможенные пошлины на импорт и таможенные пошлины на экспорт. Первая разновидность пошлины позволяет защищать отечественных производителей от иностранной конкуренции и выступает источником поступлений доходов в государственный бюджет. Экспортная пошлина снижает внутреннюю цену до уровня мировой, в результате чего потребление товара внутри страны увеличивается, а его экспорт сокращается, уменьшается и его национальное производство. Однако выигрывает государство, поскольку заставляет страны-импортеры переплачивать за импортируемые товары. Таким образом, импортный тариф приносит потери потребителям, экспортный тариф приносит потери производителям — и лишь государство выигрывает в обоих случаях.

5. Для защиты «молодых», оборонных и других отраслей, помимо введения таможенных тарифов и иных торговых ограничений, в качестве альтернативных методов применяется прямая субсидия национальным производителям

экспортной продукции. Экспортные субсидии выступают в следующих формах:

- а) предоставление низкопроцентных займов фирмам-экспортерам;
- б) затраты правительства на стимулирование сбыта экспортной продукции за границей;
- в) предоставление фирмам налоговых льгот пропорционально увеличению объема выпускаемых на экспорт товаров и услуг.

Экспортные субсидии создают условия для развития экспортных отраслей экономики и обеспечивают конкурентные преимущества отечественным производителям на мировых рынках.

6. Обратной стороной экспортных субсидий являются компенсационные импортные пошлины, которые предоставляют страны, куда устремляются экспортные потоки товаров и услуг. Они применяются с целью нейтрализации зарубежных экспортных субсидий и демпинга, поскольку те и другие выступают фактором, углубляющим циклические колебания в национальной экономике.

7. В 30-х гг. XX в. возникли новые виды ограничения в международной торговле — нетарифные торговые ограничения, представляющие собой одну из форм протекционистской политики государства, преследующие сокращение импорта товаров и услуг. К нетарифным барьерам относятся:

- а) стандарты качества;
- б) санитарные ограничения;
- в) требования к экологическим характеристикам оборудования;
- г) ограничение выпуска лицензий на импорт;
- д) административные запреты на продажи некоторых видов продукции в конкретных странах и т. д.

8. Наиболее распространенными видами нетарифных барьеров являются квоты на импорт и квоты на экспорт. Квоты на импорт — один из методов введения количественных ограничений в протекционистских целях. Они могут ограничивать стоимость импорта, разрешенного к ввозу в страну в данном году.

Квоты на экспорт — метод количественных ограничений экспорта товаров и услуг в другие страны. В последние годы приоритет во внешней торговле — в использовании квот, а не тарифов, поскольку, во-первых, тарифные ставки устанавливаются международными торговыми соглашениями, и правительства не имеют права самостоятельно повышать тарифы, но могут использовать более строгие импортные квоты, и, во-вторых, добиться лицензионных льгот проще, чем введения тарифов.

9. Одной из форм международной ценовой дискриминации выступает демпинг — продажа товаров по низким ценам. Используется во внешней торговле чаще всего в периоды экономических кризисов. Различают следующие виды демпинга: постоянный, спорадический и хищнический.

### **Основные термины**

Протекционизм	Дифференциальные таможенные пошлины
Фритредерство	Покровительственные таможенные пошлины
Торговая политика	Преференциальные таможенные пошлины
Таможенные пошлины	Таможенная пошлина на импорт
Экспортный тариф	Компенсационные пошлины
Экспортная пошлина	«Добровольные» экспортные ограничения (ДЭО)
Экспортные субсидии	Нетарифные ограничения
Внешнеторговые ограничения	Административные ограничения
Импортные квоты	Экспортные квоты
Демпинг	Демпинг постоянный
Демпинг спорадический	Демпинг хищнический

### **Вопросы для обсуждения**

1. Какая политика, на ваш взгляд, предпочтительнее: протекционизм или свободная торговля?
2. Перечислите основные инструменты торговой политики.
3. Каковы последствия введения экспортного и импортного тарифа?
4. Какие виды нетарифных ограничений во внешней торговле вам

известны?

### Задачи

1. На рис. 15.4 представлены внутренний спрос (D) и предложение (S) товара X. Мировая цена товара X равна отрезку OB. Правительство вводит пошлину на каждую единицу товара X, которая равна отрезку BC.

1) Определите внутреннюю цену товара X и объем импорта в условиях свободной международной торговли.

2) Определите внутреннюю цену товарами объем импорта после введения пошлины.

3) Как изменится объем внутреннего производства товара X?

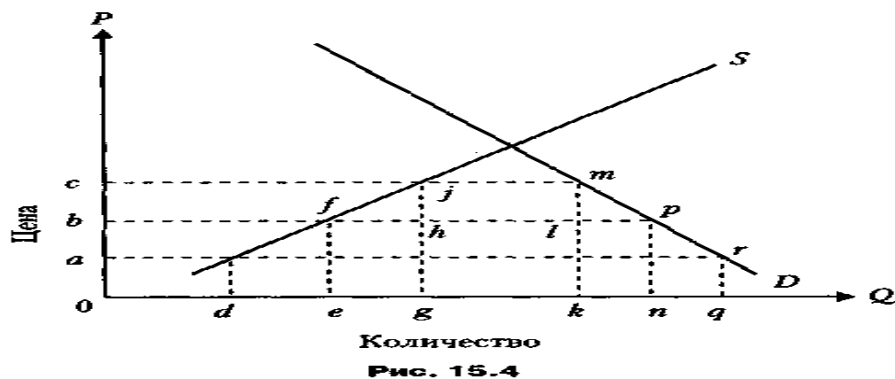


Рис. 15.4

4) Определите на графике площадь фигуры, отражающей дополнительные расходы потребителей на покупку товара X после введения импортной пошлины.

5) Какая часть дополнительных расходов потребителей поступит в госбюджет?

6) Какая часть дополнительных расходов потребителей составит дополнительную ренту местных производителей?

7) Каков размер чистых потерь общества от введения импортной пошлины?

2. Какая из трех фирм (а, б, в), продающих свою продукцию на внешнем



рынке, может быть обвинена в демпинге?

Себестоимость единицы товара, \$		Внутренняя цена, \$	Экспортная цена, \$
а	200	200	210
б	200	220	210
с	200	190	205

### Тесты

1. Политика протекционизма с использованием высоких тарифов на импорт:

а) может увеличить уровень занятости в данной стране в краткосрочном периоде;

б) способствует защите «молодых» отраслей от иностранной конкуренции;

в) содействует обеспечению обороноспособности страны;

г) обеспечивает защиту отечественных производителей от демпинговых цен;

д) все перечисленное верно.

2. Введение экспортной пошлины приводит:

а) к увеличению потребления данного товара внутри страны;

б) к повышению внутренней цены до уровня выше мирового;

в) к росту производства данного товара;

г) к увеличению величины чистого экспорта.

3. Какая из перечисленных форм государственного регулирования внешнеэкономических связей не является существенным ограничением свободы торговли:

а) пошлина на импорт;

б) «добровольное» ограничение экспорта;

в) импортная квота;

г) экспортная квота;

д) лицензии на экспорт и импорт;

е) ни одна из перечисленных.

### **Рекомендуемая учебная литература**

1. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М: ДиС, 1997. Гл. 14.
2. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Микро- и макроэкономика: Энциклопедический словарь. СПб.: Лань, 2001. С. 63,106, 278, 240,290, 336.
3. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Макроэкономика. 3-е изд. СПб.: Питер, 2002. С. 177-180.
4. Макконелл К., Брю С. Экономикс. М.: Республика, 1992. Гл. 39.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: 1998. Гл. 37.

### **Ответы**

#### **Задачи**

- 1.1) цена —  $ob$ ; импорт —  $fp$ ;
- 2) внутренняя цена —  $oc$ ; импорт —  $jm$ ;
- 3) вырастет на величину  $eg$ ,
- 4)  $bcml$ ;
- 5)  $hjml$ ;
- 6)  $bcjf$ ;
- 7)  $fhj + lmp$ .

2. в.

#### **Тесты**

1. д.
2. а.
3. е.