Министерство образования Российской Федерации

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

По дисциплине « Мировая экономика и международные экономические отношения»

Тема работы «Внешнеторговый протекционизм в современных условиях»

ПЛАН:

Внешнеторговый протекционизм, его виды, методы

Преимущества и недостатки протекционизма

Россия. Свобода торговли или протекционизм?

Список литературы

 ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПРОТЕКЦИОКЦИОНИЗМ, ЕГО ВИДЫ, МЕТОДЫ.

Международная торговля нигде и никогда не развивалась без вмешательства государства. История международной торговли – это и история развития и совершенствования системы государственного регулирования международной торговли. Различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

**Свобода** **торговли** – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. [2;170]

**Протекционизм** – государственная политика защиты внутреннего рынка какой-либо продукции от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики (протекционизм также часто направлен на захват внешних рынков).

Можно 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.[2;175]

Государства, проводя протекционистскую политику, используют **инструменты** **внешнеторговой** **политики**, выбор которых зависит от ее конкретных целей. К инструментам внешнеторговой политики относятся: 1)**тарифные** **ограничения** (таможенные тарифы, таможенные пошлины, тарифные квоты); 2) **нетарифные** **ограничения**. Таможенные тарифы – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при пересечении государственной границы.

Таможенные пошлины выполняют функцию налога, взимаемого в пользу госбюджета с товара, провозимого через границу, и могут быть следующими:

 - экспортными (он применяются в промышленно развитых странах, в РФ применяются только на бензин и мазут).

 - импортные

 - транзитные

 II. По способу взимания:

 - адвалорные (в процентах от цены товара);

 - специфические (в Сиде определенной суммы денег, взимаемые с веса, объема или штуки товара);

 - смешанные (товар облагается и первой, и второй пошлинами). [1;235]

 Ш. По характеру:

- сезонные – применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной ;

- антидемпинговые – 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 (см. с 14);

- компенсационные – накладываются на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

 Обычно эти особые виды пошлин применяются страной для защиты от недобросовестной конкуренции со стороны ее торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств.

 IV. По происхождению:

-автономные – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны.

- конвенционные (договорные) – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого, как Генеральное соглашение о тарифах и торговле или соглашения о таможенном союзе;

- преференциальные – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта.

V. По типам ставок:

- постоянные – таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;

- переменные – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

 VI. По способу вычисления:

 - номинальные – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт;

 - эффективные – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров. [2;178-181]

Функции таможенных пошлин: 1)протекционистская – функция импортных пошлин; 2)фискальная – экспортные и импортные пошлины приносят доход государству; 3)балансировочная – функция экспортных пошлин, предотвращение нежелательного экспорта товаров.

Тарифная квота – это пониженная ставка таможенной пошлины для разрешенного объема импорта данного вида продукции по сравнению со ставкой для остального объема импорта этой продукции.

Особенности конкуренции на различных этажах рынка определяют степень тарифной защиты государством своего внутреннего рынка. Наименьшего протекционизма требуют обычно рынки базовых ресурсов. Рынки полуобработанных продуктов защищаются в 2,5 – 3,6 раза сильнее, чем внутренние рынки сырья и топлива. Наиболее чувствительны к внешней конкуренции производители готовых изделий - в 4,3 – 7,8 раза сильнее защищаются государством. Это тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции (например, шкура – кожа – продукция из кожи), тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции. Тарифная эскалация особенно сильна в развитых странах и направлена на стимулирование производства сырья в развивающихся странах и консервирование технологической отсталости. Внутри группы готовых изделий больше всего защищаются рынки транспортных средств, где сбываются не только автомобили, но и авиационная и космическая техника. Именно поэтому таможенные пошлины считаются средством структурирования производства, а также защиты молодых экспортных отраслей.

Например, средний уровень ставок таможенных тарифов в США, ЕС и Японии составляет в % соответственно:

 Сырьевые товары – 1,8; 1,6; 1,4;

 Полуфабрикаты – 6,1; 6,2; 6,3;

Готовые изделия – 7,0; 7,0; 6,4.

Средний уровень ставок тарифа в РФ составляет 14%. Уровень ставок на подавляющее большинство товаров находится в пределах от 5% до 30% (исключением являются предметы роскоши, оружие, спиртные напитки, ставки на которые превышают 30% ; зерно и сахар-сырец, ставки на которые составляют 1% ).

Вместе с тем величина таможенных ставок зависят от торгового режима, предоставляемого этой стране. В международной практике различают три возможных вида торговых режимов.

1.Режим наибольшего благоприятствования – это нормальные условия торговли, при которых данная страна предоставляет другой стране такие же условия, как и любой из этих стран, и таможенная пошлина равна базовой. Это главный принцип, зарегистрированный ГАТТ / ВТО, и страны – члены данной организации должны его автоматически соблюдать.

2. Режим преференциальный (льготный) предоставляется любым странам, но в основном развивающимся, и означает, что базовая таможенная пошлина должна быть для них уменьшена до 50%, а в России – до 75%. Данный режим введен ГАТТ в 60 – е г.

3. Беспошлинный режим – это режим свободной торговли, который может предоставляться любой стране, но, согласно ООН, обязателен для 47 наименее развитых государств (где ВНП на душу населения не более 100 долл. в год и удельный вес промышленности не более 10%).[1;237-238]

За последние десятилетия роль таможенных тарифов заметно ослабла. Средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в развитых странах с 40-50% в конце 40-х гг. ХХ в. снизился до 3-5% сейчас. Но степень воздействия государства на международную торговлю не уменьшилась, а наоборот, возросла. Причина этого – расширение использования нетарифных методов. Их активно используют развитые страны: к середине 90-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых США, Японией и странами ЕС, подпадали под основные нетарифные ограничения. Нетарифные ограничения дают больше возможностей для произвольных действий правительств.

|  |
| --- |
|  **Нетарифные** **методы** **протекционизма** |
|  административного порядка |  |
| количественные: | экон. санкции |  скрытые | финансовые |
| 1.квотирование2.лицензирование3.добровольное ограничение экспорта | торговое эмбарго | 1.технические барьеры2.внутренние налоги и сборы3.госзакупки4.требования местных компонентов | 1.субсидии2.кредитование3.демпинг |

К **количественным** **методам** относятся квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта. Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два эти понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

Квотирование (контингентирование) представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Почему государство часто предпочитает использовать именно квоты как средство ограничения импорта? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи на рынке путем снижения цен. Таможенный тариф такой гарантии не дает. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

Вместе с тем использование квот на импорт может приводить к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, ограничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фирмам определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации экономики. С другой стороны, само распределение лицензий редко происходит на открытых аукционах в условиях честной конкуренции импортеров, и поэтому в лучшем случае приводит к произвольным и потому недостаточно эффективным административным решениям, а в худшем – к развитию коррупции.

По направленности действия квоты разделяются на экспортные (вводятся для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке), импортные (вводятся для защиты местных производителей, сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения внутри страны, в политических целях).

По охвату действия квоты делятся на глобальные, индивидуальные.

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.

Выделяются:

* разовая лицензия – письменное разрешение сроком до одного 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.

«Добровольное» ограничение экспорта (ДОЭ) – это форма самоограничения поставок, фактически навязываемое иностранному экспортеру под угрозой применения более жестких запретительных мер. Такое самоограничение практикуется в виде сокращения поставок, уменьшения их ежегодного прироста или повышение цен. Наиболее широко ДОЭ используется в США. Так, в январе 1957г. японское правительство выступило с пятилетней программой «добровольного» ограничения экспорта хлопчатобумажной продукции на американский рынок. В 1961г. не только Япония, но и ряд РС взяли на себя обязательство в рамках ГАТТ ограничить вывоз текстильных изделий на рынки других стран. Подобные соглашения заключались и продлевались вплоть до современного времени. Их участниками являются 50 стран. Вслед за текстильными изделиями «добровольные» ограничения экспорта стали развиваться в международной торговле другими товарами. 1968 году США усилили нажим на Японию и страны ЕЭС, добиваясь введения «добровольных» ограничений на экспорт проката черных металлов в США. С 1969 года на мировом рынке металлов начала действовать система «добровольных» контингентов на поставки черных металлов, распространившаяся почти на 2/3 мирового экспорта этих товаров. Затем дипломатический и экономический нажим США переключился на продукцию радиоэлектронной промышленности, автомобили и некоторые другие товары.[1;241]

К **скрытым** **методам** протекционизма относятся технические барьеры, при которых административные, технические нормы препятствуют 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 требование законов о защите потребителей и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских видеокассет, решило пропускать их партии через одну маленькую таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро привозить в страну большие партии. Та же Франция запрещала рекламу шотландского виски, а Великобритания накладывает ограничения на показ иностранных фильмов по английскому телевидению.

В 70-е годы в Швейцарии при импорте «Жигулей» требовалось в обязательном порядке пройти экологический контроль и получить сертификат. Эту операцию проводили только в одном техническом центре, и стоила она около 500 швейцарских франков. В то же время регулировка карбюратора в тех же целях других марок автомашин стоила около 100 франков. Другими словами, экологический контроль осуществлялся таким образом, что создавал дополнительный скрытый барьер в торговле, эквивалентный дополнительной таможенной пошлине в 7% к цене «Жигулей». С1992г. в большинстве стран ЕС обязательным стало оснащение автомобилей специальным оборудованием для очистки выхлопных газов и соответственно был запрещен импорт автомобилей без этого оборудования. Кроме того, любой автотранспорт в ЕС, зарегистрированный после 1октября 1990 г., должен быть пригоден для использования бензина, не содержащего свинца. Уровень шума для грузовиков в ЕС с 1995г. не должен превышать 80 децибел. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, нестираемыми и несмываемыми до момента продажи надписями. В Канаде – те же требования, но надписи уже должны быть по-английски и по-французски. В Швеции для продовольственных и аптекарских товаров на упаковке должно быть указано название содержимого на шведском и финском языках. Большинство технических барьеров (60%) приходится на промышленные товары, в т.ч. 19% - на машины и оборудование, 10% - на химические товары, 5% - на средства транспорта и 13% - на пищевые товары. 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 сборы – скрытые методы, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращением 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 на таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют протекционистскую роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары.

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 требование национальной безопасности. Например, В западноевропейских странах, где до недавнего времени средства связи находились в руках государства, практически не было торговли оборудованием связи, поскольку от государственных фирм требовалось покупать такое оборудование только у своих производителей.

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. 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.

**Финансирование** экспорта направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться из правительственных источников за счет государственного бюджета, за счет всевозможных около-правительственных учреждений (банков, фондов и пр.) и за счет самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Наиболее распространенными финансовыми методами являются субсидии, кредитование и демпинг. Основным инструментом поощрения вывоза товаров за границу являются экспортные субсидии. Субсидии – это правительственные платежи отечественным производителям, работающим на экспорт . Они могут принимать различные формы: наличные гранты, дешевые кредиты, снижение налогов на экспортные отрасли, долевое участие государства в производстве экспортной продукции. Понижение издержек посредством субсидий преследует две цели: 1) оказать помощь отечественным производителям в конкурентной борьбе против дешевого импорта и 2) более широкое проникновение на экспортные рынки.

По характеру выплат субсидии делятся на прямые и косвенные.

По видам субсидии бывают внутренние и экспортные

Внутренняя субсидия предусматривает бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Экспортная субсидия – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт. Согласно официальным подсчетам правительственные субсидии в развитых странах составляют 2-3,5% стоимости национального продукта, (эта цифра включает субсидии сельскохозяйственному производству и общественным услугам). В США они в среднем равны 0,5%, в Японии – 1%, в Великобритании и Германии – менее 2%, в Швеции и Ирландии – 6-7%. Из крупных стран Европы самой агрессивной страной в области субсидирования является Италия. Ее субсидии в 3 раза превышают британские, в 2 раза – германские, в 1,5 раза – французские субсидии.[4;271]

Основные выгоды от субсидий достаются отечественным производителям, поскольку они усиливают их конкурентоспособность на мировом рынке. Однако за субсидии расплачиваются рядовые налогоплательщики страны, которые субсидируют экспорт, и эффект от субсидий далеко не всегда гарантирован. Чаще всего они консервируют неэффективность и не продлевают ее. Подобно тарифам субсидии ведут к нерациональному использованию национальных ресурсов.

Экспортное кредитование предусматривает финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами. Экспортное кредитование может осуществляться через субсидированные кредиты экспортерам, кот. госбанки выдают под более низкие проценты; кредиты иностранным импортерам, выдаваемые страной при условии закупки товаров только у фирм страны; страхования различных рисков национальных экспортеров. (Новые правила допускают страхование до 10% стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование политических, военных и др. рисков). Экспортные кредиты бывают краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (от года до 5 лет), долгосрочными (более 5 лет). Экспортное кредитование применяется при поставках прежде всего значительных по стоимости товаров и охватывает 12-20% от объема экспорта развитых стран.

Демпинг – нетарифный метод: продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня. Худший его вариант – продажа товаров по цене ниже себестоимости. Демпинг часто является методом конкурентной борьбы за внешний рынок. Демпинг бывает: 1. спорадическим: иногда фирма продает излишки товара по пониженным ценам; 2. умышленный демпинг – снижение цен на некоторое время с целью вытеснения конкурентов; 3. постоянный демпинг; 4. взаимный демпинг – когда две страны торгуют одним и тем же товаром по заниженным ценам. Страна может вводить антидемпинговые пошлины в целях защиты от демпинга и это также инструмент протекционистской политики.(см с.3) Часто отечественные фирмы провоцируют антидемпинговые расследования для устранения иностранных конкурентов, когда демпинга нет. В 1993-1994 гг. было начато 812 расследований по обвинению в демпинге, в т. ч. США – 262, ЕС – 94, Австралия – 112. В указанные цифры входят и 14 расследований, начатых в ЕС против российских товаров. В 1993 г. США ввели антидемпинговую пошлину в 80% на российские изделия из титана, в 1994 г. – пошлину в 163% на продукцию Запорожского и Никольского ферросплавных заводов. В ЕС 1% российских товаров также облагается антидемпинговыми пошлинами, например, в 1996г. были введены антидемпинговые пошлины на российские бесшовные трубы (32,9%), трансформаторный лист (40,1%), ферросилиций (74%) и др.

**Торговое** **эмбарго** – это запрет государством ввоза или вывоза каких-либо товаров. Как правило, страна вводит эмбарго по политическим мотивам. Эмбарго наносит ущерб, как и вводящей его стране, так и стране против которой его ввели, и выгодно для других стран, у которых появляется шанс получить выигрыш. Главная цель эмбарго – оказать давление на другое государство для достижения политических и экономических целей.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Что лучше – протекционизм, который дает возможность развития национальной экономики, или свободная торговля, которая развивается на основе свободных рыночных сил и выявляет наиболее конкурентоспособные отрасли хозяйства страны? В 50-е-60-е годы был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х начала проявляться обратная тенденция – страны стали отгораживаться все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая внутренний рынок от иностранной конкуренции. Современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В торговле между развитыми странами – это продукты сельского хозяйства, текстиль, одежда, сталь. В торговле между развитыми и развивающимися странами – промышленная продукция развивающихся стран.

К **преимуществам** **протекционизма** (это касается тарифов) можно отнести следующие черты:

1) Протекционизм защищает молодые отрасли хозяйства страны. Новые отрасли, зарождающиеся в одних странах, но уже развитые в других, без защиты, хотя бы временной, могут погибнуть, не развившись, в условиях конкуренции с иностранной продукцией. На стадии становления отрасли ее продукция не в состоянии конкурировать с продукцией из-за рубежа, часто цена ее выше цен товаров-конкурентов, а качество ниже. Новая отрасль нуждается во временной защите со стороны государства, которая позволит ей развиться. В данном случае внутренние потребители будут платить более высокие цены, но с надеждой на снижение их в перспективе.

2)Пошлины и налоги являются источником дохода государства. Во многих развивающихся и слаборазвитых странах эта статья доходов важна для бюджета.

3)Протекционизм борется со структурной безработицей, вызванной импортом более дешевой и эффективной продукции. В результате сокращения производства из-за поражения национальной отрасли в конкурентной борьбе с иностранными производителями произойдет сокращение рабочих мест, что вызовет дополнительные нагрузки на бюджет для выплат пособий по безработице, также упадет уровень жизни и потребления в стране. Протекционистская защита отрасли будет способствовать снижению структурной безработицы, по крайней мере, в краткосрочном периоде. Например, США поддерживают свою автомобильную индустрию в надежде, что в будущем она будет производить более дешевые автомобили, чем в Японии. В долгосрочном периоде потребители не будут платить высоких цен за машины, поскольку должны проявиться плоды инвестиционных программ, выраженные в более высокой производительности и в снижении цен. [4;273]

4) Протекционизм обеспечивает национальную безопасность. Многие экономисты и политики считают, что самообеспечение (или ограничение импорта) необходимо для обеспечения национальной безопасности. В соответствии с данным аргументом относительно неэффективные внутренние отрасли, производящие военно-стратегические материалы и продукцию, следует изолировать от иностранной конкуренции. Неизбежным следствием подобного протекционизма будет рост цен для внутренних потребителей.

Разумеется, эти преимущества протекционизма далеко не бесспорны. Например, сложно определить, когда именно молодая отрасль будет в состоянии конкурировать с иностранными предприятиями, сложно не допустить консервации «временных» протекционистских мер. У протекционизма имеется ряд следующих **недостатков**:

1)Протекционизм создает благоприятные условия для возникновения и поддержки внутренних монополий в торговле, промышленности, финансовой сфере, т. к. он ограничивает конкуренцию.

2)Протекционизм замедляет экономический рост. Тарифы ведут к сокращению объема международной торговли, в целом отрицательно воздействуя на мировую экономику и на уровень благосостояния страны. Защита отечественных производителей может привести к самоизоляции страны, консервации отсталых затратных производств. Протекционизм сводит на нет формирование и плоды специализации страны. При свободной торговле каждая страна имеет возможность выделять и развивать свои наименее затратные и наиболее конкурентоспособные отрасли, наиболее полно реализуя свои различные выгоды (напр. географическое положение и т.п.). Протекционизм препятствует этому, т.к. приходится перераспределять ресурсы с более эффективных производств в пользу менее эффективных, чтобы удовлетворять разнообразные потребности внутреннего рынка.

3)Протекционизм, в частности, одностороннее введение тарифов, нередко приводит к торговым войнам и подрыву международной торговли. Страна, вводящая в одностороннем порядке импортный тариф для защиты отечественных производителей от наплыва дешевых товаров их конкурентов, рискует испытать на себе ответные меры ее торговых партнеров и введения ими пошлин на ее основные экспортные товары.

4) Протекционизм не способствует снижению цен. Импортная продукция дорожает из-за тарифов. Происходит общее повышение цен. Тарифы приводят к тому, что потребители покупают местную продукцию по более высоким ценам, так как протекционизм не способствует снижению издержек, а значит и стоимости. И, наконец, протекционизм благоприятствует национальным монополиям, которые также заинтересованы в повышении цен.

5)Протекционизм косвенно подрывает экспорт страны. Сокращая доходы других стран при защите внутреннего рынка от их производителей, государство сокращает их доходы и возможность экспортировать, в том числе и его продукцию. Также во многих странах экспортные (и не только) товары включают в себя импортные компоненты, и тарифы ведут к росту издержек производства. Это ведет к росту цен, падению конкурентоспособности национальных товаров.

Т.о., у протекционизма есть как положительные, так и отрицательные стороны. Нужно подчеркнуть, что в чистом виде протекционизм невозможен, так же, как и невозможна совершенно свободная торговля.

РОССИЯ. СВОБОДА ТОРГОВЛИ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗМ?

Переход от центрального планирования к рыночной экономике был неизбежно связан с ростом открытости экономики России. Ликвидирована государственная монополия внешней торговли, при которой все внешнеторговые операции производились монопольными государственными объединениями по плану, утвержденному правительством. Ликвидирована и государственная валютная монополия, при которой все валютные доходы и расходы страны проходили через государство и планировались им, как составная часть общеэкономического плана и госбюджета. Предприятия получили право прямого выхода на внешний рынок и непосредственного общения с зарубежными фирмами. Большинство предприятий приватизированы и принимают свои решения самостоятельно. Практически осуществлена и конвертируемость (обратимость) рубля по внешнеторговым, а отчасти и по неторговым операциям. Разрешен частный экспорт золота и других драгоценных металлов. Разумеется, некоторые регулирующие и контролирующие функцию у государства сохранились, как и у всякого государства в рыночной экономике. Это относится к таможенным пошлинам, к системе валютного контроля, к регулированию деятельности зарубежных коммерческих и иных структур на территории России, к ряду других аспектов внешнеэкономической деятельности. Предстоящее вступление России в Международную торговую организацию (МТО) послужит и официальным признанием во всем мире факта перехода России к рыночной экономике.

В рамках общих норм, касающихся рыночных экономик, каждая страна, в том числе и Россия, регулирует степень своей открытости, которая не может быть ни полной (без каких-то элементов протекционизма), ни нулевой (т.е. полностью закрытой). В значительной мере это определяется спонтанным развитием экономики России и ее приспособлением к реалиям конкуренции в рамках мировой системы. Но в определенной мере это является и результатом сознательного регулирования, которое каждое государство должно осуществлять в интересах прежде всего своей экономики. Было бы странно, если бы государство больше заботилось об интересах иностранных фирм, чем об интересах отечественных.

Открытие российской экономики, поставившее фирмы страны перед необходимостью соперничать с иностранными конкурентами как на внешнем, так и на внутреннем рынках, не стало импульсом обновления технологий, снижения издержек и цен и улучшения качества продукции в масштабах народного хозяйства, изменения структуры хозяйства в пользу имеющих перспективы развития отраслей.

Резкое сокращение внешнеторгового оборота страны в начале 90х.гг.: с 220 млрд.долл.в 1990г. (в том числе на долю РСФСР приходилось 70%) до 97 млрд.долл. в 1992г. привело к заметному ослаблению мирохозяйственных позиций России. Увеличение товарооборота в 1992 – 1997гг. (139 млрд. долл. – в 1997г.) не могло изменить геоэкономическую ситуацию для России, в том числе по причине продолжавшегося быстрого расширения международной торговли. Кроме того, под воздействием нарастающих внутренних трудностей, а так же крайне неблагоприятной для России конъюнктуры мирового рынка относительно профилирующих товаров отечественного экспорта (энергоносители, цветные и черные металлы, химические продукты и лесоматериалы) впервые произошел спад внешней торговли (внешнеторговый оборот, без учета неорганизованной торговли, упал до 114,8 млрд. долл., т.е. произошло сокращение на 16,9%). Она стала утрачивать роль «локомотива» экономики; ослабилось и ее значение в качестве стабилизирующего фактора производства, материальной основы продвижения рыночных реформ.

В настоящее время внешнеторговый оборот России состоит менее 10% от уровня США, 14% - от уровня Германии, 19% - от уровня Японии и 36% - от уровня Канады. В мировой торговле страна опустилась с 10-го места (1990г.) на 18-е место (1998г.) пропустив вперед ряд быстроразвивающихся стран Азии. Доля России в мировой торговле (мировом экспорте) снизилась по сравнению с началом десятилетия более чем в два раза и составляет сейчас 1,7%. Ее доля в мировом ВВП (в 1990г.- примерно 5%) снизилась в два с половиной раза.[5;256]

Резкое уменьшение поставок за рубеж техникоемкой продукции при возрастании экспорта сырьевых товаров подталкивает российскую экономику к утяжелению структуры, повышению доли топливно-энергетического комплекса и снижению доли обрабатывающих (финишных) отраслей машиностроения, химии и нефтехимии, легкой и пищевой промышленности.

Сопоставление результатов развития внешнеэкономических связей России с общемировыми тенденциями показывает, что страна включается в мировое хозяйство в качестве аутсайдера, поставщика топливно-сырьевых ресурсов и потребителя готовой продукции. Она слабо использует возможности международной экономической интеграции (см.12.5) и главное, своих экономических ресурсов. Это не отвечает ни ее долгосрочным экономическим интересам, ни основной цели реформ, в качестве которой выявлено формирование высокотехнологичного, эффективного конкурентоспособного народного хозяйства, опирающегося на собственный потенциал и использование преимущества международного разделения труда. Какой вывод можно сделать из вышесказанного? Если страна постоянно теряет в конкурентной способности, возникает стремление поддержать через государство создание отраслей с высокой конкурентоспособностью на внешнем и внутреннем рынках. Все подобного рода требования создают необходимость в выработке особой **структурной** **политики**, которая равносильна селективному (выборочному) протекционизму.

В теории имеются сторонники обоих этих прямо противоположных подходов. Сторонники «полной свободы рук» утверждают, что всякая защита слабого и нежизнеспособного может смягчить социально-экономическую ситуацию в краткосрочном аспекте, но зато сокращает долгосрочные возможности роста экономики, т.к. не позволяет своевременно избавиться от ненужного балласта. Как правило, таких взглядов придерживаются в тех странах, где развитие идет более или менее успешно и где вмешательство государства в структуру экономики не требуется. Но что делать странам, которые попали в беду и думают о том, как побыстрее из нее вырваться? Очевидно, что такие страны не могут игнорировать структурную политику.

В современной России потребность в структурной политике необходима по многим причинам. Значительная часть ее территории относится по своим климатическим условиям к зоне т.н. рискованного земледелия и к арктическим районам, где, однако, расположены одни из богатейших залежей полезных ископаемых глобального значения. Развитие таких районов стало возможным в условиях центрально планируемой экономики благодаря государственному субсидированию и соответствующему перераспределению национального дохода. Благодаря центральному планированию создана так же индустрия высоких технологий, которая длительное время работала для военных нужд, но которая физически существует и после того, как потребность в военной продукции значительно сократилась.

В большинстве случаев указанные отрасли создавались в закрытой экономике, мало связанной с мировым рынком, структура их издержек и цен, сложившихся в мировой экономике.

Существует два возможных выхода из создавшегося положения: (1) отторжение в России всего того, что мировая (западная) экономика не приемлет; (2) постепенная адаптация старой структуры к новым условиям при взаимной, а не односторонней корректировке отечественной и внешней структур.

Идея отторжения соответствует теоретической концепции, согласно которой страна с открытой экономикой не может иметь структуру цен и издержек, расходящуюся с системой, преобладающей в мире. Например, цена нефти в СССР была существенно ниже мировой, т.к. заключенная в стоимости рента реализовывалась не в доходе нефтяной промышленности, а служила дополнительным скрытым источником накопления в обрабатывающей промышленности, производстве электроэнергии, тепла. Природная рента так же служила источником скрытого субсидирования части розничных цен и коммунальных услуг, что позволяло, соответственно платить меньшую заработную плату. С точки зрения западной экономики это – нонсенс, т.к. нарушается «естественная» для рынка структура цен.

Но это утверждение по меньшей мере спорно. Цена нефти должна отражать полные воспроизводительные затраты. Что касается ренты, то она в такие затраты не входит, и дело собственника – как ее использовать. Поскольку в СССР собственником недр было государство, оно могло использовать природную ренту для субсидирования других отраслей которые оно хотело развить. Сравнительно быстрый переход в СССР с преимущественно угольного энергопользования на нефтяное не смог бы быть осуществлен при более высоких ценах на нефть.

Следует напомнить, что в течении длительного периода – с 1920-х по начало 1970-х годов, т.е. в течении полстолетия, экономика США и Западной Европы развивалась за счет низкой цены нефти, добываемой на Ближнем Востоке, которая не учитывала природной ренты, причитавшаяся, но не уплачивавшейся странам-производителям. Такая структура цен, включавшая значительное перераспределение ресурсов в пользу промышленно развитых стран, была вполне совместима с рыночной экономикой, которая в то время включала особые условия для хозяйственной деятельности промышленно развитых стран в развивающихся государствах. Тем более это было возможно и рационально в СССР, у которого дешевая нефть находилась на собственной территории.

Это отступление необходимо для того, чтобы понять логику отторжения плановой экономики мировым рынком. В начальный период рыночной трансформации в России был произведен условный перерасчет ее национального продукта в мировых ценах, который показал, что значительная часть нашей обрабатывающей промышленности имела отрицательную добавленную стоимость, т.е. ее издержки были выше мировых цен. Из этого делался (и до сих пор делается) вывод, что наша промышленность в целом нерентабельна и подлежит ликвидации, т.е. отторжению. В последующем ряд наших и западных экономистов, включая экспертов Валютного фонда и Всемирного банка, настаивали на скорейшем доведении наших внутренних цен на нефть до мирового уровня. Практическое осуществление этой рекомендации способствовало значительной инфляции издержек в России и созданию такой структуры цен, при которой большая часть нашей промышленности оказалось убыточной. Так теория отторжения реализовалась на практике. Если отказаться от структурной промышленной политики государства, то дальнейшее разрушение промышленного потенциала России неизбежно.

Альтернативное направление экономической мысли указывает на необходимость, во-первых, осуществлять приспособление российской структуры цен и издержек к мировой постепенно, минимизируя негативные последствия для экономики, и, во-вторых, исходить из необходимости встречного приспособления. Например, часть наших сырьевых отраслей (особенно цветная металлургия), освободившись от необходимости работы на военные отрасли, смогла быстро переориентироваться на экспорт продукции за рубеж. Поскольку во многих случаях наши издержки в этих отраслях оказались ниже мировых, возникла перспектива оттеснения на мировых рынках западных конкурентов. Соответственно, на Западе возникла компания, осуждавшая российский «демпинг» и требовавшая от наших производителей ограничить производство и экспорт (см. Демпинг). Но продажа на внешних рынках по конкурентным ценам не является демпингом, если цена продажи выше внутренних издержек производства. Западная цветная металлургия должна была по всем рыночным законам приспосабливаться к новым русским реалиям, т.е. свертываться. Но этого не случилось. Вместо этого на Западе возник новый протекционизм, затронувший не только цветные металлы, но и более широкий круг товаров, причем не только российских, но также товаров из стран Восточной Европы. Естественно, что борьба против этого нового протекционизма требует встречных мер, т.е. определенной структурной политики российского государства.

Другой пример касается нашего агропромышленного комплекса. Утверждения о его неконкурентоспособности, требования лишить наше сельское хозяйство государственной поддержки игнорируют факт повсеместного субсидирования сельского хозяйства в промышленно развитых странах. Экспорт в Россию практически всех товаров сельскохозяйственного происхождения из США и Западной Европы прямо субсидируется их государствами, т.е. экспортерам выплачивается премия, позволяющая им продавать свои товары на внешних рынках ниже их внутренних цен и даже издержек. Только поэтому импортные товары, например, сливочное масло, дешевле наших отечественных в розничной торговле. Во всех таких случаях требуются меры по защите внутреннего производителя.[3;352]

Но не только. Если ограничиться высокими импортными пошлинами, квотами и другими традиционными методами торгового протекционизма, то это будет способствовать сохранению относительно высоких издержек в защищаемых отраслях. Поэтому необходимо все или часть доходов от таких пошлин направлять на государственную поддержку капиталовложений в слабые отрасли, с тем, чтобы постепенно повышать их конкурентоспособность.

В России дискуссии о необходимости структурной политики идут с самого начала рыночных реформ. Признавая на словах необходимость такой политики, правительство на практике стремится ограничить связанные с этим бюджетные расходы, в частности на помощь сельскому хозяйству, угольной промышленности, северным районам. В ограниченном виде начатки промышленной политики нашли отражение в принятой в 1996 году программе среднесрочного развития экономики, где предполагалось поддержание отраслей высоких технологий (т.е. бывшего военно-промышленного комплекса) за счет части доходов от топливно-энергетического комплекса, хотя на практике осуществление таких мер встретило сильное сопротивление.

Без протекционизма, без поддержки государства многие российские отрасли не могут на данный момент составить конкуренцию иностранным производителям. Хотя в мире просматривается тенденция к либерализации, страны активно применяют как тарифные, так и все более использующиеся сейчас нетарифные методы протекционизма для достижения различных целей – защиты национальной промышленности, сохранения рабочих мест и т.д. И от протекционизма не собираются отказываться. России также не следует пренебрегать разумным протекционизмом.

Список использованной литературы:

1. Е. С. Акопова, О. Н. Воронкова, Н. Н. Гаврилко. Мировая экономика и международные отношения, Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.
2. В. А. Дадалко. Мировая экономика. Минск: Ураджай интерпресссервис, 2001.
3. С. Меньшиков «Новая экономика».
4. Мировая экономика /Под ред. И. П. Николаевой, М: Юнити, 2005.
5. Мировая экономика /Под ред. А. С. Булатова, М: Юристъ, 1999.