

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС: КОНКУРЕНЦИЯ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ

Политическая экономия. Глобальный
финансовый кризис и протекционизм

Глава 3. Глобальная торговая и инвестиционная среда



За последние 25 лет в международной торговле наблюдались две тенденции. Во-первых, объем мировой торговли рос каждый год, создавая все более взаимозависимую глобальную экономику; во-вторых, барьеры, препятствующие международной торговле, постоянно снижались. С 1990 по 2007 г. объем международной торговли ежегодно увеличивался на 6%, а импортные пошлины на товары снизились в среднем с 26% в 1986 г. до 8,8% в 2007 г. В результате глобального финансового кризиса, начавшегося в США в 2008 г. и охватившего затем весь мир, эти тенденции изменились. В то время как глобальный спрос снижался, а источники финансирования торговли вследствие жестких условий кредитования сокращались, то же самое происходило и с объемом международной торговли. Объем мировой торговли упал в 2008 г. на 2% — впервые с 1982 г. и в 2009 г. снизился еще на 9%. Что действительно вызывает тревогу, так это то, что в прошлом, после каждого резкого снижения объемов торговли, обязательно начинали звучать требования усиления защиты от зарубежной конкуренции на фоне попыток правительства сохранить отечественные рабочие места в условиях снижающегося спроса. Именно так происходило в 1930-х гг., когда после повышения торговых барьеров, главным образом в виде роста тарифов, быстро последовало сокращение объемов торговли. Фактически это еще больше ухудшило ситуацию и породило Великую депрессию.

Многое изменилось с 1930-х гг. Сейчас действуют соглашения, уменьшающие возможности национальных государств повышать торговые барьеры. Правила ВТО теоретически ограничивают возможности стран защищать свои рынки с помощью протекционистских мер. Но правила ВТО не идеальны, и имеется немало свидетельств того, что страны находят способы повысить барьеры, препятствующие международной торговле. Многие развивающиеся страны в условиях действия правил ВТО, находят способы повысить некоторые таможенные пошлины, и, по данным Всемирного банка, в 2008 г. и в начале 2009 г. они поступали именно таким образом. Например, Эквадор повысил пошлины на 600 видов товаров, Россия повысила импортные пошлины на подержанные автомобили, а Индия — на некоторые сорта стали. Однако, по утверждениям Всемирного банка, две трети протекционистских мер, введенных в 2008 г. и в начале 2009 г., представляют собой различные нетарифные ограничения, призванные помочь обойти правила ВТО. Индонезия, к примеру, заявила, что некоторые наименования товаров, включая одежду, обувь и игрушки, могут ввозиться в страну только через пять портов. Так как эти порты имеют ограниченную пропускную способность, то указанная мера ослабляет возможности иностранных фирм торговать на индонезийском рынке. Аргентина произвольно ввела требование о лицензировании широкого спектра товаров, включая автомобильные запчасти, изделия из текстиля и телевизоры. Если вы не можете получить лицензию, вы не можете торговать в Аргентине. Китай прекратил импорт многих продуктов питания и напитков из Европы, сославшись на правила защиты здоровья потребителей и экологические требования, а Индия запретила импорт игрушек из Китая под предлогом их опасности для здоровья детей.

Инструменты торговой политики

Торговая политика использует семь основных инструментов: таможенные пошлины (тарифы), субсидии, импортные квоты, добровольные экспортные ограничения, требования местного компонента, административные политики и антидемпинговые пошлины. Таможенные пошлины являются самым старым и самым простым инструментом торговой политики. Они являются также тем инструментом, применение которого ГАТТ и ВТО ограничивали наиболее успешно. Снижение тарифных барьеров в последние десятилетия сопровождалось повышением нетарифных барьеров, таких как субсидии, квоты, добровольные экспортные ограничения и антидемпинговые пошлины.

Пошлины

Таможенные пошлины (тарифы) — это налог на импорт\экспорт. Тарифы подразделяются на две категории. Специфическая пошлина взимается как фиксированная плата с каждой единицы импортируемого товара. Стоимостная (адвалорная) пошлина взимается пропорционально



стоимости импортируемых товаров. В большинстве случаев пошлинами облагается импорт для защиты отечественных производителей от зарубежной конкуренции посредством искусственного повышения цены на ввозимые товары. Однако пошлины приносят доход государству. Например, до введения подоходного налога американское правительство получало большую часть доходов за счет таможенных пошлин.

Большое значение имеет вопрос о том, кто выигрывает, а кто проигрывает от таможенных пошлин. Правительство оказывается в выигрыше, потому что пошлины повышают доходы государства. Отечественные производители получают выгоду того, что пошлины обеспечивают им определенную защиту от иностранных конкурентов за счет повышения стоимости импортируемых зарубежных товаров. Потребители оказываются в проигрыше, потому что за некоторые импортные товары не приходится платить дороже.

Субсидии

Субсидии – это средства, выплачиваемые государством производителю. Субсидии могут принимать формы денежных дотаций, кредитов под низкий процент, налоговых льгот и выкупа государством доли акций отечественных фирм. Снижая производственные издержки, субсидии помогают отечественным производителям конкурировать с иностранным импортом и завоевывать экспортные рынки. Главные выгоды от субсидий получают отечественные производители международной конкурентоспособность которых в результате повышается. Сторонники стратегической торговой политики поддерживают предоставление субсидий отечественным фирмам. Подобные субсидии помогают фирмам занять господствующее положение в тех отраслях, где экономия от эффекта масштаба имеет большое значение, а мировой рынок способен обеспечить прибыльную работу всего нескольким фирмам, как например, в аэрокосмической и полупроводниковой отраслях. В соответствии с такой логикой субсидии помогают получить преимущество первопроходца в новой отрасли, подобно государственным субсидиям США, в форме крупных дотаций на проведение ИР, как это было в случае с Boeing. Если удастся добиться преимущества первопроходца в новой отрасли, то дальнейшие выгоды для отечественной экономики будут заключаться в повышении занятости и росте налоговых поступлений, которые могут обеспечить крупные глобальные компании. Однако государственные субсидии обычно должны выплачиваться за счет налогов, взимаемых с граждан и корпораций. Вопрос о том, будут ли выгоды, получаемые страной от субсидий, превышать ее издержки, остается спорным. На практике многие субсидии не приносят желаемого повышения международной конкурентоспособности отечественным производителям.

Импортные квоты и добровольные экспортные ограничения

Импортная квота – это прямое ограничение количества товара, которое может быть импортировано в страну. Такое ограничение обычно осуществляется посредством выдачи лицензий на импорт группе индивидов или фирм. Например, США ввели квоту на импорт сыра. Ввозить в страну сыр разрешено нескольким торговым компаниям, каждая из которых получила право на ежегодный импорт сыра в заранее установленном количестве. В некоторых случаях, право на продажу товара предоставляется непосредственно правительствам стран-экспортеров. Классическим примером может служить импорт сахара и текстиля в США.

Требования местного компонента

Требования местного компонента – это требование о том, чтобы фиксированный объем товаров производился на отечественных предприятиях. Такое требование может быть выра-



жено либо в физических единицах, либо в единицах стоимости через 75% стоимости товара, который должен производиться на местных предприятиях. Развивающиеся страны широко используют требование местного компонента для переориентации своей производственной базы с простой сборки товаров производителей, на производство деталей товара на местных заводах. Развитые страны также используют эти требования для защиты рабочих мест и отрасли в целом от зарубежной конкуренции. Например, малоизвестный американский закон «Покупай американское» гласит, что государственные агентства обязаны отдавать предпочтение американским товарам при закупках оборудования, если только иностранные товары не имеют значительного преимущества в цене. Закон квалифицирует товар как «американский», если 51% стоимости использовавшихся в нем исходных материалов произведены в США. Это равнозначно требованию местного компонента. Если иностранная или американская компания хочет выиграть контракт на поставку оборудования американскому государственному агентству, она должна гарантировать, что минимум 51% составляющего из этого оборудования, будет произведено в США.

Административная политика

Помимо формальных инструментов торговой политики правительства стран иногда используют неформальные методы или административные барьеры для ограничения импорта и стимулирования экспорта. Административные барьеры— это бюрократические правила, призванные затруднить импорт товаров в страну. Некоторые аналитики утверждают, что японцы являются непревзойденными мастерами установления таких торговых барьеров. В последние десятилетия японские официальные тарифные и нетарифные ограничения были одними из самых низких в мире. Однако критики доказывают, что в Японии неофициальные административные барьеры с лихвой перекрывают низкие официальные барьеры.

Антидемпинговые политики

В контексте международной торговли демпинг в разной трактовке означает продажу товара на зарубежном рынке, по цене ниже его себестоимости или продажу товара на зарубежном рынке дешевле его «справедливой» рыночной цены. Между этими двумя определениями имеются различия. Рыночная цена товара обычно бывает выше его себестоимости, потому что она включает в себя «справедливую» прибыль. Демпинг рассматривается как попытка фирмы продать излишки произведенного товара на зарубежных рынках. Иногда демпинг может быть результатом хищнического поведения, при котором производители используют значительную прибыль на отечественных рынках для субсидирования цен на зарубежном рынке в расчете на ограничение количества местных конкурентов. После этого фирма, использующая такую хищническую стратегию, повышает цены и получает значительную прибыль.

Аргументы в поддержку вмешательства государства

Теперь, когда мы рассмотрели различные инструменты торговой политики, которые может использовать государство, нам следует познакомиться с аргументами в поддержку государственного вмешательства в международную торговлю. Они бывают двух типов: политические и экономические. Политические аргументы имеют отношение к защите определенных групп внутри страны за счет других групп. Экономические аргументы в пользу государственного вмешательства обычно имеют отношение к общему повышению благосостояния нации.



Политические аргументы в поддержку вмешательства

Политические аргументы в поддержку государственного вмешательства затрагивают несколько тем, включая сохранение рабочих мест, защиту отраслей, важных для национальной безопасности, ответные действия против недобросовестных зарубежных конкурентов, защиту потребителей от «опасных» продуктов, достижение целей внешней политики и защиту прав человека в странах-экспортерах.

Защита рабочих мест и отраслей

Возможно наиболее распространенный политический аргумент в пользу государственного вмешательства — это аргумент о необходимости защиты рабочих мест отраслей от недобросовестной зарубежной конкуренции. Пошлины на импорт стали, введенные президентом Бушем в марте 2002 г., служили именно этой цели. Политические мотивы также лежали в основе введения Евросоюзом Общей сельскохозяйственной политики (САР). Эта политика была призвана защитить рабочие места имеющих немалое политическое влияние европейских фермеров путем ограничения импорта и введения гарантированных цен. К такому закономерному результату приводили и многие другие попытки защитить рабочие места и целые отрасли с помощью государственного вмешательства. Например, введение пошлин на сталь 2002 г. привело к удорожанию стального проката для американских потребителей в частности, автомобильных компаний, и сделало их менее конкурентоспособными на глобальном рынке.

Защита потребителей

Многие страны давно имеют законы, призванные защищать потребителей от небезопасных товаров. Косвенный эффект таких законов часто проявляется в ограничении или запрете ввоза каких-то товаров из-за рубежа. Например, в 2003 г. несколько стран, включая Японию и Южную Корею, решили запретить импорт американской говядины после выявления единичного случая заражения коров вирусом коровьего бешенства в штате Вашингтон. Запрет мотивировался необходимостью защитить потребителей от того, что считалось небезопасным продуктом. В сумме Япония и Южная Корея закупили американской говядины на \$2 млрд, так что запрет нанес серьезный удар по американской мясной промышленности. Через два года обе страны сняли запрет, хотя и ужесточили контроль за импортом говядины из США, чтобы снизить риск импорта мяса, зараженного вирусом коровьего бешенства

Развитие мировой торговой системы

Неограниченная свободная торговля поддерживается прочными экономическими аргументами. Хотя многие правительства осознали важность этих аргументов, они не желали в одностороннем порядке снижать свои торговые барьеры из опасения, что другие страны не последуют их примеру. Рассмотрим проблему, с которой сталкиваются две соседние страны, допустим Бразилия и Аргентина, при решении вопроса о снижении ограничений в двусторонней торговле. В принципе правительство Бразилии могло бы пойти на снижение торговых барьеров, но оно не торопится это делать из опасения, что правительство Аргентины, не сделает того же самого. Бразилия боится, что Аргентина воспользуется преимуществом низких торговых барьеров для проникновения на бразильский рынок и в то же время будет затруднять проникновение бразильских товаров на свой рынок с помощью высоких торговых барьеров. Аргентинское правительство может верить в то, что оно сталкивается с той же самой дилеммой. Суть проблемы – в отсутствии доверия. Обе страны понимают, что они выигрывают от снижения торговых барьеров, но ни одно правительство не хочет сделать первый шаг из опасения, что другая сторона не последует его примеру.



Выйти из этого тупика можно будет, если обе страны договорятся о правилах торговли друг с другом и о снижении торговых ограничений. Но кто будет следить за тем, чтобы оба правительства соблюдали правила игры? И кто будет вводить санкции против страны-нарушительницы? Обе страны могут создать независимый орган, который сможет выступать в роли арбитра в спорах между ними. Этот арбитр должен будет наблюдать за торговлей между странами, служить гарантом соблюдения всех взаимных договоренностей и вводить санкции против страны, нарушившей правила игры.

Защита интеллектуальной собственности

Другим вопросом, приобретающим все большее значение для ВТО, является защита интеллектуальной собственности. Соглашение 1995 г. «Об учреждении ВТО» содержало также договоренность о защите интеллектуальной собственности (TRIPS).

Правила, предусмотренные TRIPS, обязывают членом ВТО вставлять патентную защиту на 20 лет и защиту авторских прав на 10 лет. Развитые страны должны подчиниться этим правилам в течение года. Развивающимся странам, в которых такая защита была более слабой, дается на это пять лет, а наименее развитым 10 лет. В основе соглашения 1995 г. лежала прочная убежденность стран-учредителей в том, что защита интеллектуальной собственности с помощью патентов, торговых марок и авторских прав должна быть одним из ключевых элементов международной торговой системы. Неадекватная защита интеллектуальной собственности снижает стимулы к внедрению инноваций. Поскольку инновации являются главным локомотивом экономического роста и повышения уровня жизни, то возникла очевидная необходимость в заключении многостороннего соглашения о защите интеллектуальной собственности. Без такого соглашения существует опасность того, что производители в какой-то стране, допустим в Индии, станут продавать пиратские копии патентованных инновационных товаров, впервые созданных в другой стране, допустим, в США. Это может повлиять на международную торговлю двумя способами. Во-первых, для американского разработчика инновационного товара это приводит к сокращению возможностей экспорта в Индию. Во-вторых, в той степени, в какой индийский производитель пиратских имитаций новинки способен экспортировать их в группу стран, он сокращает возможности для экспорта в эти страны для фирмы новатора из США. Можно также утверждать, что поскольку размер мирового рынка для американского разработчика новинки сокращается, то ослабевают и стимулы к рискованным и дорогостоящим усилиям по разработке инновационных товаров. Чистым эффектом всего этого станет снижение числа инноваций в мировой экономике и замедление экономического роста.

Ограничения торговли и стратегия фирмы

Опираясь на теории международной торговли, мы обсуждали, каким образом фирме выгоднее всего разместить различные виды своей основной деятельности в тех странах, где они могут выполняться наиболее эффективно. Возможно, для фирмы имеет смысл проектировать и конструировать товар в одной стране, производить его компоненты в другой, осуществлять окончательную сборку в третьей и затем экспортировать готовые изделия во все страны мира.

Ясно, что торговые барьеры ограничивают возможности фирмы рассредоточивать свои операции подобным образом.

Во-первых, тарифные барьеры повышают издержки экспорта готового товара в другую страну или перемещения частично готовых товаров между странами. Это может поставить фирму в невыгодное положение по сравнению с местными фирмами. В результате фирма может найти для себя выгодным размещать производственные мощности в этой стране, чтобы конкурировать с местными фирмами на равной основе.

Во-вторых, квоты могут ограничить возможности фирмы обслуживать зарубежную страну, поставляя в нее товары из других стран. И вновь реакция фирмы может заключаться в



размещении производственных мощностей в этой стране, даже если это приведет к повышению производственных издержек. Такие доводы сыграли важную роль в быстрой экспансии японских автомобильных компаний на территорию США в 1980-1990-х гг. Эта экспансия началась после заключения соглашений о добровольном ограничении депорта между США и Японией, которые установили предельный объем американского импорта японских автомобилей.

В-третьих, чтобы соответствовать требованиям местного компонента, фирме нужно осуществлять больше производственных операций на данном рынке, чем прежде. И вновь с точки зрения фирмы, последствия этого могут заключаться в превышении того уровня издержек, который мог бы быть достигнут, если бы каждая производственная операция выполнялась в наиболее подходящем для нее месте.

Наконец, в-четвертых, даже если торговые барьеры отсутствуют, фирма может по-прежнему стремиться размещать какие-то виды производственной деятельности в стране, чтобы снизить угрозу возникновения торговых барьеров в будущем.

Выводы

1. Такие инструменты торговой политики, как пошлины (тарифы), субсидии антидемпинговые законы и требования местного компонента, используются в интересах производителей, но в ущерб потребителям. Производители получают выгоды в виде защиты от зарубежных конкурентов, а потребителям приходится платить более высокие цены за импорт.

2. Имеется два типа аргументов в поддержку государственного вмешательства в международную торговлю: политические и экономические. Политические аргументы имеют отношение к защите интересов определенных групп, часто в ущерб интересам других групп, или к достижению целей внешней политики, таких как соблюдение прав человека, защита потребителей и т. п. Экономические аргументы в пользу государственного вмешательства имеют отношение к повышению благосостояния всей страны.

3. Распространенный политический аргумент в пользу вмешательства заключается в необходимости защиты рабочих мест. Однако политическое вмешательство часто наносит ущерб потребителям и может быть бессмысленно само по себе. Иногда страны утверждают, что им нужно защищать те или иные отрасли по соображениям национальной безопасности. Кое-кто считает, что государство должно использовать угрозу вмешательства в торговую политику как инструмент принуждения к открытию зарубежных рынков. Но такая политика содержит немало рисков: если она потерпит неудачу, то в результате возникнут еще более высокие торговые барьеры.

4. Аргумент о защите неокрепшей отрасли предполагает, что для того, чтобы новые отрасли смогли встать на ноги, государство должно оказывать им временную поддержку. Однако на практике такая поддержка часто превращается в защиту неэффективных отраслей.

5. Стратегическая торговая политика предполагает, что с помощью субсидий государство может помочь отечественным фирмам получить преимущества первопроходцев в глобальных отраслях, где экономия от эффекта масштаба имеет большое значение. Государственные субсидии могут также помочь отечественным фирмам преодолеть барьеры входа в такие отрасли.

6. Стратегическая торговая политика ассоциируется с двумя проблемами:

а) Такая политика может вызвать ответные репрессивные меры, в результате чего в проигрыше окажутся обе страны.

б) Стратегическая торговая политика может оказываться подчиненной интересам отдельных групп, в результате чего происходит искажение ее первоначальных целей.