

Международная торговля и протекционизм

Преимущества в международной торговле

- **Абсолютное преимущество** — преимущество, которым обладает страна, способная, используя данный объём ресурсов, производить больше, чем другие страны, располагающие тем же количеством ресурсов.
- **Относительные преимущества** — это преимущества, обусловленные не уникальностью условий производства в данной стране, а сопоставлением величин альтернативной стоимости изготовления однородной продукции в разных странах; поэтому относительные преимущества называют ещё «сравнительными преимуществами».
- **Сравнительное преимущество** — по Д. Рикардо — концепция, согласно которой экономические субъекты, будь то отдельные люди или целые страны, оказываются наиболее производительными, когда они специализируются на производстве тех товаров и услуг, в изготовлении которых они проявляют особую эффективность или располагают значительным опытом и квалификацией. Концепция сравнительных преимуществ служит теоретическим обоснованием международного разделения труда.

Протекционизм. Цели и средства

- **Протекционизм** — экономическое покровительство государства, проявляющееся в ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров, а также в поощрении экспорта конкурентоспособности товаров на внешних рынках. Политика протекционизма ставит своей задачей стимулирование развития национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции путем тарифного и нетарифного регулирования.
- **Цель протекционизма как политики государства** — защита национальных товаропроизводителей от иностранной конкуренции и их поддержка на внешнем рынке. В более широком плане — защита национальной экономики и содействие ее экономическому развитию.

Формы защитной политики

- Развитие протекционистских тенденций допускает выделение нескольких форм защитной политики государства.
- **1. По объекту защиты выделяют:**
 - Селективный метод – направлен на защиту определенного товара и/или от конкретного государства.
 - Коллективный метод – проведение протекционизма объединенными странами в отношении государств, не входящих в этот союз.
 - Отраслевой метод – устанавливает защиту отрасли.
 - Скрытый протекционизм – это форма защиты народного хозяйства нетарифными методами.
- **2. По направлению мер:**
 - Стимулирующий (экспортный)
 - Ограничительный (импортный)
- **3. По характеру инструментов:**
 - Тарифный
 - Нетарифный

Средства (инструменты)

- Инструменты международной торговли относительно государственного регулирования делятся на тарифные (с использованием таможенной пошлины) и нетарифные (все остальные).
- Тарифы – денежные обязательства, возлагаемые на производителей импортируемых и экспортируемых товаров при пересечении границы. Отсюда пошло такое определение, как таможенный протекционизм – это курс государства, направленный на взимание высокого размера пошлин с ввозимых иностранных товаров на внутренний рынок. При использовании тарифной политики существует ряд проблем, одна из которых – нахождение оптимального уровня таможенной пошлины. Ведь завысив этот показатель, можно перекрыть импорт. В настоящее время в России средний уровень тарифа – 11%.

Нетарифные

- Наиболее популярным инструментом в развитых странах является нетарифное регулирование внешней торговли, инструменты которого условно можно разделить на 3 вида: **финансовые**, **количественные** и **технические**.
- Нетарифные методы протекционизма – это способы внешнеэкономического регулирования деятельности государства, отличные по инструментам торговой политики от таможенно-тарифного воздействия. Существует более полусотни способов нетарифного регулирования.
- **1. Количественные методы:**
 - Квотирование** – лимитированное количество товаров на экспорт и импорт.
 - Лицензирование** – выдача государством разрешений на ввоз/вывоз товаров в определенном количестве и за конкретный период.
 - Добровольное ограничение экспорта** – договоренность между двумя странами об ограничении объема экспорта.
- **2. Технический (скрытый) протекционизм в экономике** – это барьеры нетаможенного характера, устанавливаемые органами государственной и местной власти в отношениях торговли.
 - Внутренние налоги, сборы** – платежи, взимаемые с импортного товара, тем самым уменьшающие их конкурентоспособность.
 - Технические барьеры** – требования, выдвигаемые к ввозимым товарам по соответствию национальным стандартам.
 - Политика государственных закупок** – проведение тендеров в пользу выбора товаров национального производства, даже если их стоимость выше импортных аналогов. Требование к наращиванию национального продукта с целью дальнейшего замещения подобного импортируемого.
- **3. Финансовые методы:**
 - Субсидия** – денежная помощь, выделяемая государством для развития национальных производителей, которая побочно дискриминирует импорт.
 - Экспортное кредитование** – финансовая поддержка национальных фирм для производства и сбыта товаров за пределы страны.
 - Демпинг** – товаропродвижение на внешний рынок путем занижения экспортных цен. Данный метод запрещен правилами международной торговли.