

УДК 339.5.012.435

Грязнов Николай Сергеевич

бакалавр
Самарский национальный исследовательский
университет имени академика С.П. Королева
Самара, Россия

Грязнов Сергей Александрович

декан факультета внебюджетной подготовки,
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский юридический институт ФСИН России
Самара, Россия
sagryaznov@yandex.ru

Nikolay S. Gryaznov

Bachelor
Samara National Research University
Russia, Samara

Sergey A. Gryaznov

Dean of the Faculty of Extra-budgetary Training,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor
Samara Law Institute of the Federal
Penitentiary Service of Russia
Russia, Samara

ЦЕНА ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Аннотация

Запрещающие и поддерживающие меры, такие как санкции на экспорт определенных товаров и субсидии для бизнеса, акцизы и сертификация, государственные закупки и кредитные льготы, контроль за обменным курсом и регулирование потоков данных – все это инструменты протекционистской политики государства. В данной статье рассматриваются преимущества и недостатки ограничения свободы торговли. Сделан вывод о том, что протекционистские меры могут принести пользу стране только в том случае, если они будут носить временный характер.

Ключевые слова:

ограничения свободы торговли, инструменты протекционизма, конкуренция

THE PRICE OF PROTECTIONISM

Abstract

Prohibitive and supportive measures such as export sanctions and business subsidies, excises and certifications, government purchases and credit incentives, exchange rate controls and data regulation are all instruments of government protectionism. This article discusses the advantages and disadvantages of restricting free trade. It is concluded that protectionist measures can only benefit the country if they are temporary.

Keywords:

restrictions on free trade, instruments of protectionism, competition

Протекционизм – это торговая политика или совокупность торговых политик, направленных на развитие отечественной промышленности и общего валового внутреннего продукта за счет предоставления преимуществ отечественным производителям или создания торговых барьеров, которые ставят в невыгодное положение иностранную конкуренцию. Протекционистская позиция рассматривает отечественную экономику как состояние постоянной конкуренции с другими участниками мирового рынка.

Международную торговлю можно сравнить с положением отдельных лиц, каждый из которых специализируется на производстве определенного вида товаров или услуг. Например, пекарь печет хлеб, а каменщик строит дома – при этом они получают от других специалистов все товары и услуги, которые не производят сами.

Однако, и пекарь, и каменщик становятся более продуктивными благодаря своей специализации, которая позволяет им совершенствоваться в определенной области – такое увеличение производительности позволяет увеличить производство и потребление.

Пользу от специализации и торговли обосновали в своих работах английские экономисты Адам Смит (теория абсолютных преимуществ) и Давид Рикардо (теория сравнительных преимуществ). Согласно последней теории, каждая страна всегда заинтересована в специализации и торговле. Несмотря на упрощенный подход к теории Рикардо, сравнительные преимущества по-прежнему лежат в основе размышлений о международном рынке.

В целом протекционистские меры можно разделить на две крупные категории:

- запрещающие – те, которые не позволяют иностранным конкурентам свободно ввозить и продавать товар на местных рынках;
- помогающие – призваны поддержать местных производителей, чтобы они смогли увеличить сбыт и занять свою потребительскую нишу.

В качестве конкретных инструментов протекционизма можно назвать:

- тарифы – это налоги, взимаемые с импорта, которые увеличивают цену импортных товаров по сравнению с ценой отечественных;
- квоты – ограничения на количество иностранных товаров, которые могут быть ввезены в отечественную экономику. Квоты создают дефицит импортных товаров, повышая их цену по сравнению с ценой отечественных товаров;
- субсидии – выплаты государства производителям отечественных товаров. Субсидии снижают общую стоимость отечественного производства;
- контроль за обменным курсом – политика, которая намеренно занижает стоимость национальной валюты по отношению к иностранной путем манипулирования обменными курсами. Иностранные потребители должны обменивать свою валюту на национальную валюту, чтобы покупать товары, экспортируемые из страны. Внутренние потребители должны обменивать свою национальную валюту на иностранную, чтобы покупать товары, импортируемые из других стран. Снижение стоимости национальной валюты по сравнению с иностранными валютами увеличивает цену иностранного импорта по сравнению с внутренним экспортом.

Кроме того, среди инструментов протекционизма можно отметить лицензирование и сертифицирование, кредитные льготы, государственные закупки и

регулирование потоков данных. Последний из названных инструментов сегодня особенно актуален, потому что объемы собираемых персональных данных и глобальный характер цифровых рынков усложняют модель протекционизма – к ней добавляются механизмы охраны персональных данных, антимонопольного контроля присутствия на рынках цифровых компаний и защиты результатов интеллектуальной деятельности [1].

Так, получив защиту с помощью кого-либо вышеназванного инструмента, отечественная промышленность может поддерживать или увеличивать свои продажи на внутреннем рынке, поскольку часть ее затрат покрывается государством или затраты иностранных конкурентов увеличиваются из-за дополнительных тарифов. Преимуществом такой ситуации является расширение внутреннего производства.

Теоретически любые торговые ограничения неудобны для бизнеса. Однако бывают случаи, когда протекционизм вполне оправдан. В частности, при развитии и поддержке стратегически важных производств. Так, сельское хозяйство является примером отрасли, которая часто нуждается в такого рода поддержке. Однако мотивы протекционистской политики иногда могут быть далеки от общественного блага. Политикам может быть выгодно предоставлять льготы тем, кто финансово поддерживает их кампании. Следовательно, экономические последствия протекционистских мер могут стать односторонними [2].

Основными недостатками протекционистской политики можно считать:

- понижение качества продукции;
- замедление развития предпринимательской инициативы;
- повышение цен;
- зависимость отрасли от мер поддержки;
- цепная реакция (при поддержке одной отрасли аналогичную поддержку может запросить другая);
- угроза развитию международных отношений.

Кроме того, в условиях глобализации и транснациональных корпораций цепочки поставок часто охватывают целые континенты. Поэтому ограничение торговли между странами может помешать производителям получать необходимые им товары.

Сторонники протекционизма обычно приводят несколько аргументов в его защиту. Во-первых, часть протекционистской философии заключается в том, что другие страны – даже торговые партнеры – проводят свою собственную

протекционистскую политику. Поэтому протекционисты утверждают, что реальность международной экономики требует уравнивания протекционистской политики других.

Второй аргумент – поддержка зарождающейся промышленности. Новые отрасли не могут выжить в условиях уже установившейся международной конкуренции без некоторой помощи в масштабировании. В-третьих, создание рабочих мест. Протекционисты считают, что введение торговых ограничений и предоставление преимуществ отечественным производителям создают рабочие места внутри страны и способствуют экономическому росту, создавая условия для процветания отечественной промышленности.

С другой стороны, при отсутствии иностранной конкуренции, местные отрасли не видят необходимости в инновациях. Их продукция теряет качество и становится дороже, чем качественные и дешевые иностранные аналоги. Думается, более эффективным методом укрепления экономики, чем ограничение международной торговли, является содействие специализации в нескольких ключевых отраслях и заключение взаимовыгодных торговых соглашений с другими странами с аналогичной специализацией [3].

Без импорта современная экономика обходиться не может. Конкуренция с иностранными поставщиками – неудобная необходимость, но без нее у отечественных производителей нет мотивации пытаться производить что-то лучшее (продукцию и так будут покупать). В идеале, чтобы протекционистские меры принесли пользу стране, они должны быть временными – до тех пор, пока получившие поддержку компании и отрасли не достигнут высокого уровня конкурентоспособности.

Современные экономисты практически единодушны в том, что международная свободная торговля отвечает интересам торгующих стран; содействует взаимовыгодному региональному разделению труда; увеличивает потенциальный реальный национальный продукт, что повышает уровень жизни во всем мире.

Список использованных источников

1. Маркова О.А., Мелешкина А.И. Цифровой протекционизм: миф или реальность // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2021. Том 13. Выпуск 2. С. 26-40.

2. Гринберг Р.С., Комолов О.О. Политика протекционизма в России: новые тенденции в контексте проблемы импорта институтов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2022. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-proteksionizma-v-rossii-novye-tendentsii-v-kontekste-problemy-importa-institutov> (дата обращения: 20.06.2023).

3. Ратчин Я.А. Протекционизм как феномен экономической теории и практики // Постсоветский материк. 2023. №1 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proteksionizm-kak-fenomen-ekonomicheskoy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 20.06.2023).