**Макроэкономический анализ выигрыша от внешней торговли и потерь от протекционизма**

Теория международной торговли, в частности, [теория сравнительных преимуществ](http://baguzin.ru/wp/?p=4765), утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния.[[1]](#footnote-1) Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

Рассмотрим условный пример (рис. 1). Пусть две страны – Аргентина и Бразилия – производят один и тот же продукт – зерно. Предположим, что при отсутствии внешней торговли характеристики спроса и предложения в двух странах таковы, что равновесие на рынке зерна в Аргентине устанавливается при цене 120 долл. за 1 т, а в Бразилии – при цене 200 долл. за 1 т. Цена на зерно в Бразилии выше, чем в Аргентине, поэтому аргентинским производителям должно быть выгодно экспортировать свою продукцию, а потребителям в Бразилии – покупать более дешевое импортное зерно. Таким образом, первоначальная разница в ценах создает возможности для экспорта и импорта, но все зависит от того, на каком уровне установится мировая цена. Зная характеристики внутреннего спроса и предложения в обеих странах, мы теперь можем определить размеры предложения зерна на экспорт, спроса на импортное зерно и, следовательно, уровень равновесной мировой цены. Важно подчеркнуть, что в условиях свободной торговли внутренние цены изменяются до уровня мировой цены.

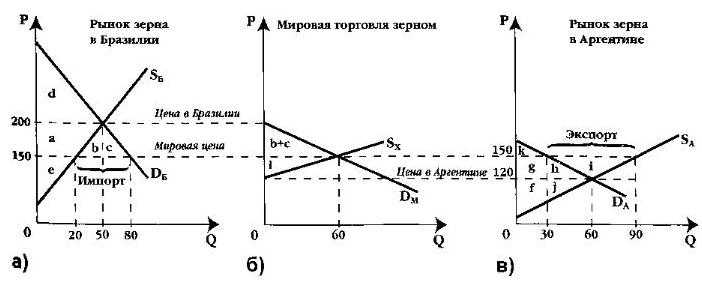


Рис. 1. Распределение выигрыша от внешней торговли

Аргентинским производителям (рис. 1в) будет выгодно расширять производство зерна и экспортировать его, если мировая цена (*РW*) будет выше первоначальной внутренней цены в Аргентине (*РW > 120*). Чем выше будет мировая цена, тем больше производители в Аргентине будут расширять предложение зерна, но одновременно будет расти и внутренняя цена, и потребители в Аргентине будут сокращать предъявляемый на рынке спрос. Таким образом, размеры предложения зерна на мировом рынке (*SX*) будут определяться разницей между предложением и спросом на внутреннем рынке Аргентины, возникающей в условиях роста цен на зерно: *SX = SA – DA*.

С другой стороны, бразильским потребителям (рис. 1а) будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него будет ниже первоначальной внутренней цены в Бразилии (*PW < 200*). Чем ниже будет мировая, а, следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше потребители в Бразилии будут увеличивать спрос на зерно, но одновременно бразильские производители будут сокращать объем предложения. Таким образом, величина спроса на зерно на мировом рынке (*DW*) будет определяться разницей между спросом и предложением на внутреннем рынке Бразилии, возникающей в условиях падения цен на зерно: *DM = DБ – SБ*.

На рис. 1б показаны кривые спроса на импорт и экспортного предложения, которые пересекаются в точке, соответствующей цене равновесия на мировом рынке. В нашем примере равновесие на мировом рынке достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в Бразилии (80 – 20 = 60) соответствует избыточному предложению в Аргентине (90 – 30 = 60). При более высокой цене предложение зерна на мировом рынке превысит спрос, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, спрос превысит предложение, и мировая цена будет расти, пока не достигнет равновесного значения.

Модель спроса и предложения позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

**Влияние внешней торговли на интересы потребителей**

До установления торговых отношений между странами потребители в Бразилии, покупали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1 т, а потребители в Аргентине – 60 тыс. т по цене 120 долл. за 1 т. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выигрыш (излишек потребителя[[2]](#footnote-2)): для потребителей зерна в Бразилии он был равен области *d* (рис. 1а), а для потребителей в Аргентине ­– области *g + h + k* (рис. 1в).

После установления торговых отношений Бразилия становится импортером зерна, и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1 т. В результате потребители увеличивают закупки зерна с 50 до 80 тыс. т, и их совокупный выигрыш теперь составляет область *а + b + с + d*, из которого область *а + b + с* – это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торговли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране-экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению спроса на зерно и, соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Аргентине теперь равен только области *k*, и, значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области *g + h*.

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в стране-экспортере – проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

**Влияние международной торговли на интересы производителей**

До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна по установившейся на рынке цене (излишек производителя[[3]](#footnote-3)): в Бразилии он был равен области *а + е*, а в Аргентине – области *f + j*.

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область (*f + j + g + h + i*), а чистый выигрыш от развития торговли – (*g + h + i*). Что касается бразильских производителей зерна, то они, в силу меньшей конкурентоспособности своего производства, уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш теперь составляет только область *е*, т. е. они несут чистые потери в размере области *а*.

Таким образом, в результате развития международной торговли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. С другой стороны, производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

**Изменение благосостояния в торгующих странах в целом**

Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш потребителей составляет область *а + b + с*, а чистые потери производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область *а*, то совокупный эффект для страны в целом будет равен: *(а + b + с) – а = b + с*. В Аргентине как стране-экспортере производители имеют чистый выигрыш в размере *g + h + i*, а потребители, напротив, теряют область *g + h*. Следовательно, чистый эффект для благосостояния экспортирующей страны составит; *(g + h + i) – (g + h) = i*. Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и потерь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар дополнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подходе к исследованию последствий внешней торговли, когда мы исходим из предпосылки равной ценности единицы денег для разных людей, независимо от уровня их благосостояния. Этот подход затем может быть дополнен более углубленным социально-экономическим, политическим и т.д. анализом.

В целом, мы еще раз видим, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере этот чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей по сравнению с потерями потребителей. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

**Распределение выигрыша от торговли между странами**

Как можно видеть из рис. 1а, размер чистого выигрыша страны-импортера (область *b + с*) зависит от физического объема импорта (80 – 20 = 60) и того, насколько понизилась цена (200 – 150 = 50). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (область *i* на рис. 1в) зависит от физического объема экспорта (90 – 30 = 60) и того, насколько повысилась цена (150 – 120 = 30).

Для того, чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рис. 16), где имеется вся необходимая для этого информация: равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт *DW* и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера – площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения *SX*.

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на *X* процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на *Y* процентов, то

выигрыш страны-экспортера / выигрыш страны-импортера = X / Y

В нашем примере цена в Бразилии упала на: (200 – 150)/150 х 100% = 33,3%, а цена в Аргентине выросла на; (150 – 120)/150 х 100% = 20%. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса[[4]](#footnote-4) на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

**Государственное регулирование международной торговли**

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, – на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли одновременно представляет собой и историю развития и совершенствования протекционизма – государственной политики ограничения внешней торговли в целях защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В ходе развития внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, и государство неизбежно оказывается вовлеченным в этот конфликт интересов. Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Поэтому, несмотря на то, что за послевоенные годы в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО) была проделана большая работа по ослаблению протекционизма и либерализации мировой торговли, внешнеторговая политика по-прежнему остается одним из основных направлений государственного регулирования экономики.

Инструменты, используемые государством для регулирования международной торговли, можно разделить на *тарифные* (основанные на использовании таможенного тарифа) и *нетарифные* (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т. д.). Наиболее распространенным видом ограничения торговли является *таможенная* *пошлина* (тариф) на импорт, представляющая собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Поскольку развитие свободной торговли затрагивает интересы различных групп людей, изменяя их благосостояние, очевидно, что и государственная внешнеторговая политика, ограничивающая свободную торговлю, также должна оказывать воздействие на уровень благосостояния этих групп людей.

Покажем сначала последствия введения тарифа на импортные товары для благосостояния потребителей. Рассмотрим рынок сахара в Аргентине (рис. 2), где *Dd* – кривая спроса на сахар, a *Sd* – кривая внутреннего предложения. Предположим, что мировая цена на сахар РW ниже внутренней цены равновесия, поэтому Аргентине будет выгодно импортировать этот продукт. Если первоначально в Аргентине существует режим свободной торговли, то цена на сахар на ее внутреннем рынке не будет отличаться от мировой цены. По этой цене национальные производители могут обеспечить предложение сахара только в размере *S1*, тогда как величина спроса оказывается значительно больше и составляет *D1*. Разница между спросом и предложением при внутренней цене, равной мировой, покрывается импортом сахара, объем которого в этом случае будет равен *D1 – S1*.

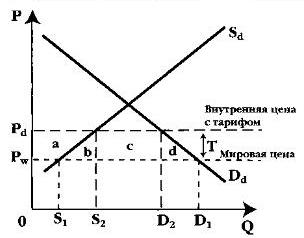


Рис. 2. Последствия введения таможенного тарифа на импорт

Предположим теперь, что правительство Аргентины в целях защиты национальных производителей от иностранной конкуренции устанавливает таможенный тариф размером *Т* за 1 т импортируемого сахара. Цена импортного сахара на внутреннем рынке возрастет на величину *T* и составит *РW + T*. Импорт сокращается, и поскольку часть спроса на сахар оказывается неудовлетворенной, потребители предъявляют повышенный спрос на отечественную продукцию.

Однако, введение таможенного тарифа приводит к росту цены не только импортируемого продукта. Ведь именно низкий уровень мировой цены делал аргентинских производителей сахара недостаточно конкурентоспособными, и они были заинтересованы во введении тарифа для того, чтобы цена на импортный сахар стала выше, и тем самым их собственная продукция – более конкурентоспособной. Но расширение производства и сбыта сопряжено с ростом издержек, и оно будет выгодно аргентинским производителям лишь в том случае, если вырастет цена и на их продукцию.

Таким образом, наряду с подорожанием импортного сахара, происходит рост цен и на сахар отечественного производства. Через некоторое время равновесная (с учетом импорта) цена на внутреннем рынке устанавливается на новом более высоком уровне: *Рd = PW + Т*. В результате, введение тарифа и последующее повышение цен приводит к тому, что отечественное производство сахара возрастает до *S2*, внутреннее потребление снижается до *D2*, а импорт сокращается до величины *D2 – S2*. От введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как они вынуждены платить дороже за весь сахар (отечественный и импортный) и, следовательно, потреблять его меньше. Чистые потери потребителей от введения тарифа образуют область (*а + b + с + d*).

Введение таможенного тарифа на импорт отвечает интересам отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортом. С одной стороны, они могут расширить продажи, так как импортные товары становятся дороже и потребители предъявляют растущий спрос на отечественную продукцию. С другой стороны, как уже было показано, подорожание импортных товаров позволяет отечественным производителям также повысить цены и получить дополнительный выигрыш. Размер дополнительного выигрыша производителей в отрасли, конкурирующей с импортом, соответствует области *а*.

Мы видим, что дополнительный выигрыш производителей от введения импортного тарифа (область *а*) существенно меньше, чем потери потребителей (область *а + b + с + d*). Это объясняется тем, что отечественные производители выигрывают от повышения цен только на свою продукцию, в то время как потребители платят дороже за весь приобретаемый продукт.

Кроме того, что таможенный тариф оказывает воздействие на благосостояние потребителей и производителей, он также является важным источником дохода для государственного бюджета Размер этого дохода равняется произведению ставки тарифа на объем импорта: *Т х (D2 – S2)*, или область *с*. Говоря о доходах государства от введения таможенного тарифа, необходимо иметь в виду, что одновременно государство будет нести и определенные расходы, связанные с разработкой самого тарифа, ведением необходимой документации, содержанием таможенной службы и т.д. Другими словами, доходы от тарифа частично будут «съедены» самой тарифной системой, следовательно, чистый эффект для государства будет меньше, чем ожидалось.

Проведенный анализ показал, что введение таможенного тарифа на импорт приводит к перераспределению доходов от потребителей в пользу государственного бюджета и производителей в импортозамещающих отраслях. Вместе с тем, мы видим, что совокупный выигрыш производителей и государства, равный (*а + с*) оказывается меньше, чем проигрыш потребителей, составляющий (*а + b + с + d*). Таким образом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к чистым потерям благосостояния общества, соответствующим области (*b + d*). Как видно из рис. 2 для того, чтобы количественно оценить эти чистые потери, надо знать размер вводимого тарифа, а также сокращение объема импорта или эластичность спроса на импорт по цене.

Возникновение чистых потерь от тарифа объясняется двумя причинами: во-первых, потребители вынужденно сокращают потребление продукции, поскольку она становится дороже (область *d*); во-вторых, снижается эффективность распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек (область *b*).

Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. В послевоенный период в ходе многосторонних переговоров в рамках ГАТТ было достигнуто значительное снижение тарифных барьеров: так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах снизился с 40-50% в конце 1940-х гг. до 4-5% в начале 1990-х гг., а в результате реализации соглашений «уругвайского» раунда переговоров ГАТТ он должен составить около 3%. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительною расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. По оценкам, их в настоящее время существует не менее пятидесяти. Особенно активно нетарифные меры регулирования торговли используют промышленно развитые страны. К середине 1990-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Будучи менее «прозрачными», чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле. В связи с этим, одной из важнейших задач, стоящих перед ВТО, является постепенная отмена количественных ограничений или так называемая тарификация (замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты).

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли является *квота*. Квотирование 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.

Рассмотрим в качестве примера экономические последствия установления квот на импорт. Предположим, что страна является импортером зерна (рис. 3), где *Dd* – спрос на зерно в данной стране, a *Sd* – внутреннее производство зерна. В условиях свободной торговли внутренняя цена на зерно не отличается от мировой цены и равна РW. При такой цене отечественные производители не могут обеспечить всю потребность страны в зерне, и объем импорта составляет *D1 – S1*. Если правительство хочет ограничить объем импорта и устанавливает квоту размером *Q*, то общее предложение зерна на внутреннем рынке с учетом импорта может быть представлено в виде кривой *Sd + Q*. Теперь при цене, равной мировой, возникает разрыв между спросом и предложением: в результате количественного ограничения импорта часть спроса на зерно оказывается неудовлетворенной и это приводит к росту внутренней цены до *Рd*. Более высокий уровень внутренней цены стимулирует рост отечественного производства зерна до *S2*, но одновременно спрос сокращается до *D2*.

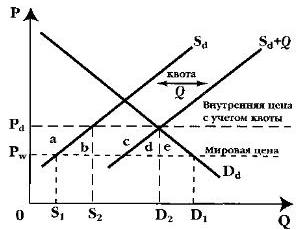


Рис. 3. Последствия установления квоты на импорт

Мы можем теперь оценить последствия квотирования импорта для благосостояния общества. Потребители в результате роста цены несут потери (область *а + b + с + d + е*). Отечественным производителям введение квоты выгодно — они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область *а*. Область с + d представляет собой либо доход государства, если лицензии продаются (цена лицензии в условиях конкуренции должна будет примерно соответствовать ожидаемому приросту внутренней цены), либо дополнительный выигрыш импортеров, если они получают лицензии бесплатно. В любом случае этот выигрыш распределяется между теми, кто выдает лицензии, и теми, кто их получает.

Таким образом, в результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, равные области *b + e*, т. е. результаты воздействия квоты и таможенного тарифа на уровень благосостояния идентичны. Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квоты этот доход полностью или частично может достаться импортерам.

Почему же в этом случае 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.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

**Аргументы за и против протекционизма**

Несмотря на то, что и тарифные, и нетарифные методы государственного воздействия на внешнюю торговлю в абсолютном большинстве случаев приводят к чистым потерям благосостояния, они широко используются практически всеми странами мира. Это объясняется, с одной стороны, наличием эффекта перераспределения дохода и, следовательно, значительных (и влиятельных) групп населения, для которых политика протекционизма выгодна. Эти группы населения могут оказывать давление на государство в пользу ограничения торговли, и такое давление часто приносит свои плоды, тем более, что и самому государству таможенный тариф и некоторые нетарифные меры протекционизма приносят немалый доход.

С другой стороны, проведенный выше анализ базировался лишь на количественной оценке изменения благосостояния в отдельной отрасли и только в краткосрочном периоде. Однако как сторонники, так и противники протекционизма используют целый ряд дополнительных аргументов, которые не всегда поддаются простой количественной проверке и поэтому требуют особого рассмотрения.

*Стимулирование производства и увеличение занятости.* Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости.

Однако существо проблемы заключается в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения такого положения. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость (связанную: например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции). Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей и более эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества.

На рис. 4 показаны в сравнении последствия установления таможенного тарифа и предоставления эквивалентной субсидии производителям. Если сохраняется режим свободной внешней торговли и производители получают субсидию, то увеличение отечественного производства достигается без повышения цен, и, следовательно, потребители потерь не несут. Выигрыш производителей составляет область (*с + d*), а затраты государства на субсидию – область (*а + b*) = (*b + с + d*). Таким образом, общие потери от предоставления субсидии составят область *b*, тогда как потери от введения тарифа больше и составляют область (*b + e*).

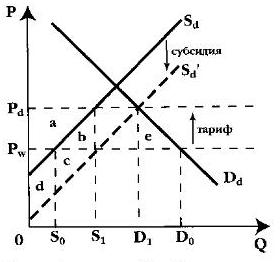


Рис. 4. Последствия субсидирования отечественного производства

*Защита молодых отраслей.* Часто приводится аргумент, что протекционизм необходим как временная мера для того, чтобы нарождающиеся перспективные отрасли промышленности, в которых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и укрепить свои позиции. По мере становления этих отраслей и повышения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Особенно часто этот аргумент приводится применительно к развивающимся странам. Однако, во-первых, достаточно трудно точно определить, какая именно отрасль является действительно перспективной с точки зрения формирования новых сравнительных преимуществ страны. Во-вторых, протекционизм в отношении молодых отраслей в значительной степени снижает стимулы к повышению их эффективности, и в результате период становления может затянуться на неопределенно долгое время. Наконец, в-третьих, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот оказывается более эффективным средством поддержки, чем внешнеторговый протекционизм.

*Увеличение доходов государственного бюджета.* Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов. Конечно, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль. Однако поступления в бюджет в этом случае сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

*Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны.* Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Утверждается, что чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Однако и этот на первый взгляд справедливый аргумент требует тщательного конкретного анализа. В частности, серьезные затруднения может вызвать само определение отраслей, необходимых для обеспечения национальной безопасности: к ним может быть отнесено производство вооружений, продуктов питания, компьютеров, одежды, автомобилей, энергоносителей и многого другого. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны. Кроме того, стимулирование с помощью протекционизма производства стратегических невозобновляемых ресурсов (например, нефти и газа) может создать зависимость от импортных поставок в будущем. Целесообразнее создавать стратегические запасы этой продукции по ценам мирового рынка, а не делать ее более дорогой, вводя ограничения на внешнюю торговлю. Наконец, и стратегические отрасли можно защищать более эффективным, чем внешнеторговый протекционизм, способом (например, субсидиями).

Как мы видим, аргументы в пользу протекционизма являются, по меньшей мере, небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем, кроме неизбежных потерь благосостояния протекционизм может порождать и некоторые дополнительные отрицательные для страны последствия.

Обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров. Другими словами, следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли, скорее всего, станет сокращение и ее экспорта, а значит, снижение занятости, уменьшение совокупного спроса и т.д. Экономические противоречия между странами могут обостриться до такой степени, что начнутся настоящие торговые войны, которые будут иметь очень серьезные отрицательные последствия для всех вовлеченных в них сторон. Такой сценарий развития событий в реальной действительности далеко не редок.

*Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса.* Протекционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет серьезные отрицательные макроэкономические последствия.[[5]](#footnote-5)

1. Цитируется по учебнику для вузов [Курс экономической теории](http://baguzin.ru/wp/?p=4776) под общей редакцией проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е. А., Киров. – «АСА», 2006. – стр. 686–701 [↑](#footnote-ref-1)
2. Об излишке потребителя подробнее см., например, [Курс экономической теории](http://baguzin.ru/wp/?p=4776), гл. 5 [↑](#footnote-ref-2)
3. Об излишке производителя подробнее см., например, [Курс экономической теории](http://baguzin.ru/wp/?p=4776), гл. 5 и [Почему государственная политика в области ценообразования приводит к уменьшению благосостояния общества. Точка зрения экономической теории](http://baguzin.ru/wp/?p=4706) [↑](#footnote-ref-3)
4. Подробнее об эластичности см., например, [Эластичность спроса по цене](http://baguzin.ru/wp/?p=2279) [↑](#footnote-ref-4)
5. Подробнее о влиянии протекционизма на ухудшение платежного баланса см., например, [Курс экономической теории](http://baguzin.ru/wp/?p=4776), гл. 28 [↑](#footnote-ref-5)