

«ТОРГОВАЯ ВОЙНА» КАК СРЕДСТВО НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Е. А. Мытарева

Торговые войны между государствами, желающими защитить своих производителей, начались с конца XIX века и продолжаются до настоящего времени. Они вызываются экономическими и политическими причинами, постоянно приобретая разнообразные формы. В XX веке торговые войны стали инструментом достижения геополитических целей.

Trade war between the States wishing to protect their producers, began in the late XIX century and continue until the present time. They are caused by economic and political reasons, constantly acquiring a lot of forms. In XX century trade wars have become a tool to achieve geopolitical objectives.

Ключевые слова: международная торговля, торговая война, торговые санкции, импортные квоты, нетарифные ограничения, таможенные пошлины.

Международная торговля представляет собой одну из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Одновременно с развитием торговли формировались средства ее регулирования. Поэтому торговые войны между государствами, желающими защитить своих производителей, начались практически с момента развития торговых отношений. Стратегия применения торговых санкций против недружественных государств была впервые разработана и использована в мировой экономике в конце XIX века. Весь прошлый век в мире постоянно шли торговые войны. Любая страна была вправе так организовать свою внешнюю торговлю, чтобы получить наибольшую выгоду. Выгодным считалось ограничивать импорт с помощью квот и высоких пошлин и поощрять экспорт, дающий возможность укреплять позиции страны на мировом рынке и получать валюту. Участники международной торговли оказывали друг на друга давление посредством торговой войны. В XX веке торговые войны стали инструментом достижения геополитических целей.

Торговая война (англ. trade war) – торговое соперничество двух или более стран, проводящееся с целью захвата зарубежных рынков или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики. Изучением причин и методов ведения торговых войн занимаются многие науки, в том числе мировая экономика.

Основными видами являются оборонительная и наступательная войны. К методам оборонительной торговой войны относятся:

1) повышение импортных таможенных пошлин (в т. ч. использование уравнивающих пошлин (англ. countervailing duty), предусматривающих повышение цены импортируемого товара до уровня внутренних цен с целью предотвращения демпинга);

2) снижение импортных квот;

3) введение нетарифных ограничений (англ. non-tariff restrict) – барьеров, связанных с усложнением процедуры лицензирования и нагромождением таможенных формальностей;

4) введение технических барьеров, предусматривающих возникновение сложностей с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям.

В случае, когда страны, ведущие торговую войну, придерживаются оборонительной тактики, возникает вероятность возникновения своеобразной «коллективной автаркии». Торговые войны нередко перерастают в вооруженные конфликты, особенно в случае попыток прорвать торговую блокаду.

Стратегия применения торговых санкций против недружественных государств была впервые разработана и использована в Британской Империи в конце XIX века. В 1888 году население Великобритании составляло всего 2 % от населения земного шара, но на долю этой страны приходилось 54 % всех промышленных товаров, перемещающихся в мире. Этот рекордный показатель более никогда и никем не был превзойден. Торговые санкции были одним из наиболее часто применяемых Великобританией инструментов для давления на другие государства. В 1890 году британский философ Томас Хаксли записал мысль, которая стала своеобразным идеологическим обоснованием всех торговых войн: «Наш народ – народ покупателей. Покупатели хотят приобретать лучшие товары по лучшим ценам. То же самое хотят и жители других государств. Если их правители будут препятствовать нам продавать им товары, то 5 или 6 миллионов англичан очень скоро не будут иметь средств для пропитания. Поэтому мы должны защищать наши магазины от товаров, которые предлагают нам такие государства и стремиться повлиять на их правителей» [1]. С тех пор повышенные тарифы, квоты, демпинг и другие методы недопущения товаров-конкурентов на внутренние рынки стали популярным оружием.

Несмотря на то, что экономисты классического направления и современные аналитики практически единодушно утверждают, что взведение искусственных барьеров мало способствует развитию экономики, считая, что их проведение приводит к уменьшению экономического благосостояния всех стран, вовлеченных в конфликт, торговые войны возникают постоянно. Что есть торговая война на практике? Это использование экспорта и импорта не по прямому назначению, а для оказания давления на торговых партнеров. Одна страна решает, что другая страна покупает ее товаров недостаточно и просит покупать побольше. В противном случае, обещает сократить импорт из этой страны. И действительно

сокращает, тогда другая страна принимает ответные меры и покупает еще меньше товаров. Так может продолжаться до бесконечности.

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше продукции, сделав ее привлекательной на мировом рынке и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов. Методов торговой войны множество. Для сокращения собственного импорта можно повысить пошлины, ввести квоты на ввоз тех или иных товаров или потребовать от другой страны взять на себя обязательство искусственно ограничить экспорт. Для увеличения собственного экспорта можно ввести экспортные субсидии, которые помогут компенсировать даже повышенные пошлины в противоположной стране. Наконец, для одновременного сокращения импорта и увеличения экспорта можно девальвировать собственную валюту. Это сделает импортные товары дороже. Следовательно, они будут пользоваться меньшим спросом на внутреннем рынке страны, которая провела девальвацию. Экспортные товары будут приносить больше дохода. Следовательно, их можно будет продавать на другом рынке дешевле, увеличивая спрос. Казалось бы, все это полная глупость. Зачем угрожать кому-нибудь сокращением импорта, ведь это лишает собственных граждан высококачественных зарубежных товаров? Но торговые войны начались тогда, когда считалось, что выгодным является лишь экспорт. Только он приносит в страну золотые и серебряные деньги. Импорт лишь вредит, ведь он заставляет расставаться с денежными средствами. Кому же захочется позволить зарабатывать на своем внутреннем рынке? Порой стремление ограничить экспорт других стран доходило до того, что против них просто применяли военную силу. Иногда с помощью военной силы ограничивали право экспортировать товары в другие страны: таковы были споры колониальных империй. Как бы то ни было, но позволять кому угодно торговать на своей территории было нельзя. Это воспринималось как свидетельство слабости государства. Такую страну немедленно лишали бы возможности что-либо вообще экспортировать.

Торговые войны могут вызываться как экономическими, так и политическими причинами. Согласно американскому исследователю Джону Смитсу, директору Института экономической демократии, одной из причин начала Первой и Второй мировых войн стали торговые конфликты, постоянно возникавшие между наиболее богатыми и могущественными странами мира. Например, в 1914 году необходимость вступления Великобритании и Франции в войну с Германией обосновывалась политиками стремлением «защиты национальных торговых интересов против германской экспансии». Вступлению Японии во Вторую мировую войну предшествовали ее торговые конфликты с европейскими странами. Так, после начала Японией военных действий,

США, еще не участвовавшие в войне, ввели санкции на поставки нефтепродуктов в страну.

Торговые войны приобретали самые разнообразные формы. В 1807 году, когда Великобритания оказалась от работоторговли, ее военные корабли стали патрулировать берега африканского материка, чтобы не давать другим странам наживаться на экспорте рабов. В 1884 году король одного из африканских государств обратился к королеве Виктории с просьбой о включении его страны в Британскую империю и предоставлении протектората. От имени Виктории ему было передано письмо, в котором говорилось: «Королеве не нужна ни ваша страна, ни ее рынок. В то же время она чрезвычайно озабочена тем, чтобы другие страны не получили их. Поэтому она милостиво простирает над вашей страной свою власть» [1]. Дело дошло до того, что перед Второй мировой войной государства перестали торговать друг с другом. В 1930 году в США был принят новый закон о таможенном тарифе, по которому средние пошлины на импортные товары были увеличены до 60 %. В ответ на это почти 60 стран мира повысили пошлины на американские товары. Полное прекращение торговых связей привели США к Великой Депрессии. Частично возродить внешнюю торговлю удалось лишь в 1947 году, когда США решили, что победили не только во Второй мировой, но и во всех торговых войнах. По настоянию США были проведены переговоры, на которых 23 страны сделали друг другу 45 тыс. тарифных уступок на общую сумму \$10 млрд. Со стороны США были попытки создать Международную торговую организацию, чтобы все государства мира подчинялись единым требованиям и не пытались навязать американцам торговую войну. Такая организация была создана в 1948 году. Однако американский конгресс отказался ратифицировать договор о ее создании, сославшись на то, что не желает уступать свое право устанавливать пошлины какой-то там международной организации. Иными словами, США, являвшиеся в то время наиболее мощным участником международной торговли, не захотели лишать себя права самим объявить кому-нибудь торговую войну и добиться значительных уступок. С тех пор США участвовали в бесчисленных торговых войнах. Они обвиняли Японию в том, что она ограничивает импорт американских товаров, в то время как добились от нее «добровольного» ограничения экспорта. Одновременно США субсидировали экспорт текстиля и электроники. В 1974 году в США был принят новый закон о внешней торговле, позволяющий американскому правительству проводить расследования внешнеторговой практики отдельных стран, в том числе Японии. В законе говорится, что «необходимо выявлять такие элементы внешнеторговой практики других государств, ликвидация которых позволит в наибольшей степени стимулировать экспорт американских товаров». Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, включая как непосредственно воздействующие на цену товара (тарифы, налоги, акцизные), так и ограничивающие стоимостные объемы или количество поступающего товара (количественные ограничения,

лицензии, «добровольные» ограничения экспорта и т. д.). Наиболее распространенным средством регулирования служит таможенный тариф, который используется для получения дополнительных финансовых средств.

Торговые войны проходили постоянно. Большая часть государств старались защитить своих производителей и одновременно захватить новые рынки сбыта своих товаров. В международной практике известны «автомобильные», «сигаретные», «сырные», «бензиновые» войны, которые ухудшали отношения между государствами и наносили значительный ущерб национальным экономикам. Так, торговая война с Ираком, которую провели страны мирового сообщества после его вторжения в Кувейт, серьезно ослабила экономику этой страны. Одновременно это повлияло на рост мировых цен на нефть, так как иракскую нефть запретили покупать.

В конце 1990-х годов США участвовали сразу в нескольких торговых войнах одновременно.

«Мясная»: Евросоюз обвинил американцев в экспорте мясной продукции, полученной с использованием гормонов роста, и прекратил импорт такой продукции. США заявили, что в ответ введут дополнительные пошлины на импорт европейских товаров.

«Банановая»: США обвинили Евросоюз в предоставлении несправедливых льгот производителем бананов из бывших европейских колоний в Африке, на карибских и тихоокеанских островах, за счет латиноамериканских производителей. В 1993 году Евросоюз освободил бывшие европейские колонии от пошлин на ввоз бананов и предоставил им гарантированные квоты. США снова пригрозили введением дополнительных пошлин на европейские товары.

«Зерновая и зернобобовая»: Евросоюз заявил, что американские фермеры выращивают генетически измененные культуры (в частности, вся американская соя производится с использованием генной инженерии), в то время как в Европе такими культурами торговать запрещено. Евросоюз ввел четырехлетний мораторий на выдачу американцам разрешений на право экспортировать генетически измененные культуры на европейский рынок. После того, как в октябре 2002 года со ссылкой на европейские требования Замбия отказалась принимать американскую продовольственную помощь, США пригрозил европейцам дополнительными пошлинами.

«Налоговая»: Евросоюз обвинил США в том, что американское налоговое законодательство предоставляет экспортерам субсидии, потому что позволяет часть доходов от экспорта оставлять на оффшорных счетах и не платить с них налога на прибыль. На этот раз пригрозили дополнительными пошлинами европейцы.

«Стальная и куриная»: в марте 2002 года США обвиняли Россию, Японию и Бразилию в том, что они продают на американском рынке сталь по демпинговым ценам. Российская Федерация согласилась ограничить на пять лет свой экспорт после того, как США пригрозили повышенными пошлинами и квотами. Тогдашний президент Джордж Буш ввел стальные пошлины. Россия указала, что американ-

ские куриные окорочка если не генетически изменены, то во всяком случае заражены сальмонеллезом и ввела запрет на их импорт.

Утомленные бесконечными торговыми войнами, США в 1995 году все-таки согласились на создание торговой организации и выступили ее инициатором. Так, была создана Всемирная торговая организация, известная всем как ВТО. Исход торговых войн стал решаться не грубой силой, теперь победителя определяет ВТО. До окончания торговой войны невозможно точно оценить размер торговых пошлин, но, исходя из объемов экспорта товаров между странами, можно определить сумму в несколько миллионов долларов. В «мясной» войне ВТО присудила США победу в виде дополнительных пошлин на \$116 млн. в год против европейцев (хотя США просили \$900 млн.). В «банановой» войне ВТО присудила США \$500 млн. дополнительных пошлин против европейцев. В «налоговой» войне ВТО присудила европейцам \$4 млрд. в год дополнительных пошлин против американцев. В «стальной» войне Евросоюз и Япония уже подали жалобу в ВТО. В «зерновой и зернобобовой» войне американцы подали в ВТО на европейцев. Только Российской Федерации некуда подавать жалобу, потому что она не является членом Всемирной торговой организации. Приходится воевать прежними методами. С 1992 года Россия постоянно проводит переговоры о своем вступлении в ВТО. Но все они проходили чрезвычайно трудно, потому что США и Евросоюз недовольны в РФ абсолютно всем: от энергетических цен до таможенной политики. В сущности, вступление России в ВТО превратилось для нее в торговую войну по всем направлениям. Приходится надеяться на 2009 – 2010 гг., когда будет возможность вступить РФ в ВТО, но только в составе Таможенного союза.

Крупнейшие торговые войны современности можно представить в хронологическом порядке.

1. «Банановая» война – США и ЕС. 1999 год. Результат: США присуждены торговые пошлины в размере \$500 млн. в год.

2. «Мясная» война – США и ЕС. 1999 год. США присуждены торговые пошлины в размере \$116 млн. в год.

3. «Зерновая и зернобобовая» война – США и ЕС. Началась в 1999 году, война не закончена

4. «Налоговая» война – США и ЕС. 2000 – 2002 годы. Результат: ЕС присуждены торговые пошлины в размере \$4 млрд. в год.

5. США ввели санкции против российского предприятия ФНПЦ «Алтай». 2004 год.

6. Евросоюз вводит торговые санкции против США. 2005 год.

7. «Винная» война – Грузия и Молдавия. 2006 г.

8. Россия вводит экономические санкции против Грузии. 2006 год.

9. «Сахарная» война – Россия и Белоруссия. 2007 год. Урегулирование взаимоотношений.

10. Россия ограничивает подачу природного газа на Украину. 2008 год, война не закончена.

11. «Молочная» война – Россия и Белоруссия. 2009 год. Урегулирование взаимоотношений.

12. «Банановая» война – завершена поражением Евросоюза. 2009 год. ЕС снизили цены на бананы и другие экзотические фрукты.

«В будущем торговые войны станут главной проблемой в отношениях между главными торговыми блоками», – считает Андерс Ослунд, старший научный сотрудник Фонда Карнеги за Международный Мир, один из ведущих экспертов по экономике государств мира [2].

В условиях финансово-экономического кризиса побеждает тот, кто первый овладеет технологиями, которые позволяют опередить конкурентов в производительности и качестве производимой продукции. Огромные суммы денег вкладываются в научно-исследовательскую сферу промышленно-развитыми странами. На изобретение новых технологий тратятся десятки миллиардов долларов. НИОКР являются объектом особо пристального внимания со стороны конкурентов. Активно конкуренция развивается в таких отраслях, как фармацевтическая и химическая промышленность, компьютерные технологии. Одновременно с этим совершенствуются и усиливаются торговые войны. Действующий в мире тенденции глобализации, транснационализации, интеграции лишь углубляют объективные противоречия между

национальными экономиками, несколько их не устраняя. Рынок без конкуренции существовать не может. Поэтому традиционные торговые войны трансформируются в более изощренные методы захвата национальных рынков, превращаясь все более в инструмент достижения геополитических целей. Развитие ведущих экономик показывает, что не существует единого хозяйственного механизма для укрепления позиций той или иной страны в мировой экономике. Их опыт демонстрирует многовариантность методов приведения в действие различных факторов производства даже в единой подсистеме мирового хозяйства.

Литература

1. Корстьенс, Д. Торговые войны [Текст] / Д. Корстьенс, М. Кортьенс. – М.: Вильям, 2005. – 464 с.
2. Коммерсантъ [Текст]. – М., 2006. – № 219 (3550).
3. Мытарева, Е. А. Роль «торговых войн» в мировой экономике [Текст] / Е. А. Мытарева // Мировая экономика и социум: от кризиса до кризиса. Ч. 2. – Саратов: Наука, 2009. – С. 254 – 255.