ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПРОТЕКЦИОКЦИОНИЗМ, ЕГО ВИДЫ, МЕТОДЫ.

Международная торговля нигде и никогда не развивалась без вмешательства государства. История международной торговли – это и история развития и совершенствования системы государственного регулирования международной торговли. Различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Свобода торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка какой-либо продукции от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики (протекционизм также часто направлен на захват внешних рынков).

К такой политике обычно прибегает отсталая в экономическом отношении страна. Протекционистскими мерами государство стремится поддержать отечественных производителей, особенно в период их становления.   
Представим несколько основных положений, ради чего вводятся импортные пошлины на товары, капитал и рабочую силу:   
- защита отраслей, связанных с национальной обороной;   
- защита отрасли в период ее становления;   
- защита отдельных отраслей и предприятий в ходе диверсификации, конверсии или структурной перестройки экономики;   
- защита внутреннего рынка от конкуренции более дешевой иностранной рабочей силы.   
Политика свободной торговли и политика протекционизма почти никогда не существовали в чистом виде (никогда не охватывали всю внешнюю торговлю).   
Обычно государства проводят ту или иную политику выборочно с учетом проблем, возникающих в стране. В противопоставление протекционизму возникло другое направление внешней политики государства - свободная торговля (фритредерство - free trade).

Можно выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

- отраслевой протекционизм – защищает определенные отрасли (прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма);

- коллективный протекционизм – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

- скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Современная система протекционистских мер, направленных на создание национальным производителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках, охватывает различные направления.   
Среди наиболее значимых следует назвать:   
Таможенное обложение (тарифные барьеры), предполагающие использование покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну или, что встречается реже, вывоза из нее определенных видов продукции. Для облегчения ведения национальными производителями конкуренции с иностранными корпорациями, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие - при импорте сырья и материалов.   
Не тарифные барьеры, которые представляют собой совокупность прямых или косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных мер.   
Наибольшее распространения получили следующие меры:   
Контингентирование - установление определенной квоты на экспорт или импорт отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике - это список товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства.   
Лицензирование - организация, которая желает заняться внешнеэкономической деятельностью должна получить разрешение (лицензию) у правительственных органов. Такая политика дает государству контролировать международные отношения и успешно осуществлять меры по их регулированию. Лицензирование может также использоваться для получения дополнительных материальных средств при выдачи лицензии, то есть она может выступать в качестве разновидности таможенного обложения.   
Антидемпинговые правила - закон, который позволяет вводить тарифные барьеры, если отечественные производители столкнулись с продажей иностранных товаров по ценам, которые ниже себестоимости продукции. К примеру, такие положения в законе существуют в Соединенных Штатах Америки.   
До сих пор мы рассмотрели отдельные прямые ограничения.   
В отличие от прямых, косвенные ограничения напрямую не связаны с внешней экономической деятельностью:   
Налоговая система - строится таким образом, чтобы создать преимущества для покупателей национальной продукции.   
Транспортный тариф - преимущества имеют экспортеры национальной продукции перед импортерами иностранных товаров.   
Закрытие для иностранцев отдельных портов.   
Запрет, налагаемый на государственные учреждения при приобретении иностранной продукции если имеются аналогичные продукты отечественного производства.   
Государственное стимулирование экспорта:   
Прямые дотации.   
Выдача кредита на льготных условиях, льготное налогообложение.  
Добровольное ограничение экспорта. Проводится экспортерами товаров с целью не допущения повышения импортных пошлин в стране-импортере. Такое добровольное ограничение провели производители японских автомобилей на свой экспорт в США.

**Гримасы российского протекционизма**

***За прошедшие годы в стране произошла полная инверсия протекционизма, когда государство вполне эффективно защищает интересы не отечественных, а иностранных компаний***.

Как известно, протекционизм – это защита местного производителя от иностранных конкурентов. Хотя эта система все чаще порицается мировым сообществом, почти все развитые и развивающиеся страны успешно используют в практике государственного регулирования протекционистские инструменты. Особенно остро данная проблема стоит в отношении импорта готовой продукции. Однако есть рынок, который почти автоматически «отторгает» товары иностранного происхождения – рынок государственных закупок. Но это правило на Россию не распространяется. Как это ни парадоксально, но российские власти более пристальное внимание уделяют «открытым» рынкам, которые часто регулируют с помощью «грубых» тарифных методов, за что и подвергается нападкам со стороны Запада. А в это же самое время иностранные компании внедряются на рынок госзакупок, «забирая» себе деньги отечественного налогоплательщика.

Тем самым в России сложилась система «перевернутого» протекционизма, когда вся государственная машина работает не на защиту отечественного производителя от иностранных конкурентов, а наоборот – иностранного поставщика от российских предприятий. Следовательно, за прошедшие годы в стране произошла полная инверсия протекционизма: государство вполне эффективно защищает интересы не местных, а иностранных компаний. Данный результат можно обсуждать как точки зрения причин возникновения, так и с точки зрения способов выправления ситуации. Однако это не меняет главного вывода: в стране сложилась такая систем, которая способствует утечке государственных инвестиций за границу.   
  
  
         Разумеется, в возникновении столь нелицеприятной ситуации во многом виноват нерадивый российский производитель, который, во-первых, не может производить по-настоящему качественную и дешевую продукцию, а, во-вторых, не способен использовать современные лоббистские механизмы для отстаивания своих деловых интересов. Однако и добивать его, на наш взгляд, государство все-таки не должно. Если государство надолго отвернется от своего производителя, то ведь и производитель может отвернуться от своего государства, перенося свою деятельность за пределы родной страны.