

ГБПОУ ПО МАТК

Мокшанский Агротехнологический Техникум

Банкетов Даниил Михайлович

163 группа

Содержание :

| | |
|---|----|
| Введение. | 3 |
| Глава 1. Торговые войны. | 4 |
| 1.1. Методы ведения торговых войн. | 9 |
| Глава 2. Анализ торговых войн. Причины и последствия. | 17 |

Введение.

Актуальность моей работы заключается в том, что торговые войны имели место в экономической истории стран мира с древнейших времен.

Торговая война представляет собой проявление в острой форме противоречий политического и экономического характера между наиболее развитыми современными странами в области внешней торговли. Цель торговой войны состоит в обеспечении интересов национальных монополий, создание им благоприятных условий для борьбы с денежными конкурентами на внутреннем и внешнем рынках. В качестве орудия торговой войны выступает система торгово-политических и юридических мер, принимаемых на государственном уровне. Таким образом торговая война является внешнеполитическим действием какой-либо страны, направленным, на сохранение своих экономических позиций или на их повышение за счет ведения жесткой торговой политики по отношению к другим странам.

Целью работы является изучение причин и последствий торговых войн с древнейших времен до настоящего времени.

Задачи, которые я ставила перед собой для достижения данной цели.:

- Дать определение понятию «торговая война»;
- Изучить историю торговых войн;
- На основе изученного сделать соответствующие выводы по причинам и последствиям торговых войн.

Глава 1. Торговые войны.

Торговая война – торговое соперничество двух или более стран, проводящееся с целью захвата зарубежных рынков (наступательная торговая война) или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики (оборонительная торговая война). Изучение причин и методов ведения торговых войн составляет прерогативу различных наук, в т.ч. геоэкономики

и мировой экономики. Торговая война может проводиться в рамках более широкого фронта «боевых действий» - т.н. экономической войны.

Экономисты классического направления отрицательно относятся к торговым войнам, считают что их проведение приводит к уменьшению экономического благосостояния всех стран вовлеченных в конфликт. В то же время, торговые войны теоретически оправдываются в рамках многих теоретических концепций, в т.ч. в рамках институциональной и кейнсианской теорий.

В последнее время, когда подходит к завершению очередной виток развития цивилизации, обостряются все внутренне- и внешнеполитические государственные отношения и человечество приближается к так называемой «критической точке» в своем развитии. Это характеризуется значительным увеличением войн, как военного (с применением вооружения, будь то обычное, ядерное, химическое, биологическое, этническое, бинарное и др.), так и экономического и экономико-политического плана (которые характеризуются «холодным», но вполне ощутимым для государства действием). Одним из видов последних являются так называемые торговые и продовольственные войны, которые наносят основной удар по финансово-бюджетной сфере государства, загоняя последнее в невыносимое для жизни кабальное условие существования. В этом случае сильные государства, имеющие собственную производственную базу, могут перейти на самооборот, правда с большими для себя финансовыми потерями, и вполне существовать самостоятельно.

В слабых же неминуемо наступит экономический кризис (если они полностью зависимы от торговых отношений), который приведет к технологическому либо продовольственному голоду. В сущности, торговые и продовольственные войны - это практически одно и тоже: обе имеют дело с экономической политикой и обе приводят государство к тяжелым условиям существования. Однако, продовольственные войны носят более жестокий характер, особенно в полностью зависимых от импорта продовольственных товаров странах, так как «...без телевизора прожить можно, а без еды – нет».

Торговая война представляет собой проявление в острой форме противоречий политического и экономического характера между наиболее развитыми современными странами в области внешней торговли. Цель торговой войны состоит в обеспечении интересов национальных монополий, создание им благоприятных условий для борьбы с денежными конкурентами на внутреннем и внешнем рынках. В качестве орудия торговой войны выступает система торгово-политических и юридических мер, принимаемых на государственном уровне. Таким образом торговая война является внешнеполитическим действием какой-либо страны,

направленным, на сохранение своих экономических позиций или на их повышение за счет ведения жесткой торговой политики по отношению к другим странам.

Исходом торговой войны является либо потеря странами экономического статуса, либо их полное разорение (при успешном ведении войны - для конкурентов, при неудачном - для страны, начавшей торговую войну, либо для обеих стран). Высокая степень монополизации товарных рынков, транснациональная структура доминирующих на них корпорации служат питательной средой для возникновения новых торговых войн, в которые вовлекаются не только отдельные государства, но и межгосударственные союзы. Вспышки торговых конфликтов между тремя основными центрами межимпериалистического соперничества носят перманентный характер.

Страны запада стремятся к сглаживанию противоречий путем достижения компромиссов в рамках различных международных форумов (ВТО, Совещание глав «семерки» по экономическим вопросам и т.п.).

Результаты свидетельствуют об отсутствии единства в решении проблем мирового рынка, что приводит многие торговые войны в разряд «хронических». Иными словами, возникновение торговых войн обеспечивается самой структурой мирового рынка и международных отношений. Фактически, ведение торговых войн уже гарантируется высоким экономическим потенциалом страны, так как на войну уходит значительные средства. Таким образом, слабые государства не ведут торговую войну, иначе они просто разорятся. Это подтверждается фактами, что в основном в торговых и продовольственных войнах замечены такие мощные страны-производители, как США, Япония, Германия, Мексика, или союзы стран (АКГ, ЕС, Атлантический союз и т.п.).

Необходимо отметить, что именно союзы стран по регионам составляют особенность ведения торговых войн в конце XX и начале XXI столетий. Ведь Запад для сохранения своего экономического могущества и привилегированной роли в мире выступает против того, чтобы Незапад осуществил модель догоняющего развития. Поэтому Незапад «использует в своем противодействии Западу также оружие регионализма. Собственно говоря, первым именно Запад попытался использовать региональные объединения в качестве механизма более жесткой, институциональной привязки к себе Незапада (ОАГ под эгидой США, «особые отношения» Франции с ее бывшими африканскими колониями, сегодня это вовлечение Мексики в НАФТА и т.д.). Но с течением времени и Незапад также стал использовать регионализм без Запада в своих интересах (АСЕАН, МЕРКОСУР, СНГ и многие другие примеры региональных и субрегиональных интеграционных объединений)». Об эффективности

различного рода союзов в сфере торговли, противодействию торговой экспансии со стороны других государств свидетельствуют следующие данные. В 1960 г. более 60% внешней торговли 12 стран, входящих в Европейский Союз, приходилось на государства за его пределами. Но в начале 90-х годов те же 60% приходилось уже на внутренние торговые взаимосвязи сообщества. Интересно, что аналогичный процесс наблюдается сегодня в АТР (Дальний Восток + Юго-Восточная Азия), где внутрирегиональный товарооборот уже превысил совокупный объем внешней торговли стран этого региона с «внешним» миром.

Долговременные, или «хронические» торговые войны в конце концов теряют свою эффективность и затухают, но чаще вспыхивают с новой силой, когда одна из стран находит какое-либо решение (пример – «банановая» война, «нефтяная» война, которая разрешилась вооруженным конфликтом, и т.п.). Для современного состояния дел характерны новые явления: «...в прежней всемирной конкуренции всех против всех за последнее десятилетие произошли коренные изменения. Прежде разрозненные соперники объединились в три главных блока: Северная Америка (США, Канада, Мексика), Европа и Япония с блокирующимися с нею странами азиатско-тихоокеанского региона. Внутри этих сопернических группировок конкуренция усмиряется соглашениями о сотрудничестве, между ними она и смягчается, и обостряется. В этих условиях неизбежно существуют различия в функции и роли современных государств. Повышающийся уровень концентрации капиталов серьезно ограничивает и даже подрывает самостоятельность и независимость государств в разработке и осуществлении национальной экономической политике» .

Процессы, происходящие сейчас в глобальной экономике, для государства могут закончиться тем, что в условиях глобализации финансов «национальное государство в лучшем случае сковывается, а в худшем - становится устаревшим» (Дж. Фримэн). Можно прийти к выводу, что в торговых войнах участвуют в основном мощные государства и их блоки, их исход в большинстве случаев непредсказуем, т.к. зависит от развития международной ситуации в мире и психологии проживающих на территории стран людей.

В общем случае можно спрогнозировать результат с позиций экономики, но только для «вспыхивающих», т.е. длящихся недолго торговых войн.

Человечество не может обойтись без войн, так как любая война есть крайний способ разрешения противоречий. А противоречия существовали и будут существовать всегда, пока будут существовать различные государства (только в абсолютном государстве нет противоречий, но абсолютного государства, как такового, в реальности не существует). В связи с движением

цивилизации по пути постиндустриального (информационного) общества со всей остротой встает не последний по значимости вопрос о роли и месте военной силе, а именно: будет ли она средством самоуничтожения человечества или получит новые измерения в условиях, когда «государствование стало слишком мало для больших жизненных проблем и слишком велико для маленьких жизненных проблем». Результаты исследований показывают, что военная сила получит в постиндустриальной цивилизации новые измерения. Ведь в этом случае власть основывается на знании, а богатство представляет собой информацию в широком смысле этого слова, ибо включает в себя технологии, глобальные системы телекоммуникации, всю культурную среду, которая производит, реализует и обменивается информацией, воплощая ее в конкретных образцах техники, искусства, потребительских благ и т.д.

Здесь немалую роль начинают играть торговые и продовольственные войны, они получают все большее распространение в мире.

- Методы ведения торговых войн.

Существуют два вида ведения торговой войны : наступательный и оборонительный.

Основные методы ведения наступательной торговой войны:

- понижения экспортных таможенных тарифов,
- повышение экспортных квот,
- использование демпинговых цен;
- в исключительных случаях используется торговая блокада.

К методам оборонительной торговой войны относится возведение торговых барьеров :

- повышение импортных таможенных пошлин (в т.ч. использование уравнивающих пошлин, предусматривающих повышение цены импортируемого товара до уровня внутренних цен с целью предотвращения демпинга);
- снижение импортных квот;

- введение нетарифных ограничений— барьеров, связанных с усложнением процедуры лицензирования и нагромождением таможенных формальностей;
- введение технических барьеров, предусматривающих возникновение сложностей с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям.

Рассмотрим наиболее распространенный метод ведения оборонительной торговой войны, а именно протекционизм.

Протекционизм — политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер.

С одной стороны, такая политика способствует развитию национального производства. С другой стороны это ограничивает здоровую конкуренцию, может привести к застою и понижению эффективности производства и может вызвать, как следствие, ответные меры со стороны других государств.

Протекционистские настроения нарастают и в развитом мире, и в развивающемся — таков вывод исследования, проведенного Economist Intelligence Unit (EIU). Эксперты EIU опросили 286 руководителей крупных предприятий, действующих по всему миру. Большинство опрошенных указали на рост протекционизма, выражающийся преимущественно в повышении пошлин и росте субсидий, особенно в сельском хозяйстве и промышленности. Каждый пятый из опрошенных отметил случаи срыва сделок и договоров из-за ужесточения правил инвестирования.

При этом если раньше протекционистские настроения были характерны для закрытых и слаборазвитых экономик, защищавшихся от экспансии лидеров, то теперь развитые страны, страдающие от сокращения рабочих мест и наплыва дешевой продукции из Азии и Латинской Америки, все более склонны защищать национальных производителей. Недовольство глобализацией в развитых странах довольно велико: по октябрьским опросам Gallup, только 28% европейцев и 26% американцев считают, что глобализация — благо (в Азии такого мнения придерживаются 52%).

Правительства и компании все чаще идут на поводу у общественного мнения. Недавно производители автомобилей в Испании и Германии под давлением профсоюзов вынуждены были объявить о сворачивании нескольких сборочных производств в Восточной Европе. В США выборы в парламент выиграли демократы, выступавшие под лозунгами защиты национального производителя. По их мнению, это лучший способ справиться

с безработицей и огромными дисбалансами, от которых страдает американская экономика.

Отрицательное сальдо торгового баланса США достигло 6% ВВП, и многие считают, что эту угрожающую цифру необходимо снижать путем увеличения пошлин.

Группа исследователей из МВФ, Федерального резервного банка Нью-Йорка и Банка Канады, однако, считает, что не столь опасны дисбалансы в мировой и американской экономике, сколько те способы, которыми призывают с ними бороться. В докладе "Мировой протекционизм" они доказывают, что установление торговых барьеров не решит проблему, а лишь усугубит ее. По мнению исследователей, разумная политика, включающая мягкую поддержку производителей и ограничение бюджетных расходов, поможет США сократить отрицательное сальдо платежного баланса до уровня в 2% за десять лет. А торговые барьеры могут улучшить ситуацию с балансом незначительно и немного подстегнуть рост ВВП. Но лишь при условии, что остальные страны отнесутся спокойно к этим шагам США. А этого ожидать не приходится.

В случае увеличения пошлин в США на десять процентных пунктов (п. п.) ежегодный прирост ВВП увеличится на 0,3 п. п. При этом в Азии темпы роста ВВП снизятся на 1 п. п. В случае, если аналогичное увеличение пошлин предпримет ЕС, азиатские экономики затормозятся еще на 1,4 п. п. в год. По мнению исследователей, пострадавшие от протекционистской политики развивающиеся страны вряд ли станут мириться с этим и, в свою очередь, поднимут пошлины. Начнутся "торговые войны". В глобальной торговой войне главными действующими лицами будут три основных региональных объединения, которые контролируют львиную долю мирового экономического потенциала: Северная Америка, ЕС и Азия. Рост экономики этих регионов в случае повышения пошлин затормозится соответственно на 1,2, 2,8 и 3,2 п. п. В случае, если мягкая "торговая война" перерастет в полноценное экономическое противостояние, когда регионы отгородятся друг от друга запретительными пошлинами, потери могут быть в разы больше.

Руководители компаний, опрошенных EIU, также прогнозируют, что рост мировой экономики в среднесрочной перспективе составит не больше 1,5% в год, если протекционистские тенденции возобладает, в то время как сохранение относительно либеральной торговли обеспечит рост на уровне 4,5%.

Пример того, насколько пагубными бывают последствия,— период 1920-1930-х годов. Старший экономист Deutsche UFG Ярослав Лисоволик: "США

и другие страны пытались выправить ухудшающуюся ситуацию заградительными пошлинами. Череда 'торговых войн' во многом стала причиной Великой депрессии. Сейчас, к счастью, правила ВТО не позволяют безудержного роста пошлин. Но если они будут нарушены, в глобализованном мире урон будет большим, чем 75 лет назад". "Одной крупной стране может быть выгодно поднять пошлины, но если остальные страны отреагируют, плохо будет всем", отмечают авторы доклада "Мировой протекционизм". Протекционистские меры сейчас не могут дать положительного результата и непременно ударят бумерангом по инициировавшей их стране. Развивающиеся страны достаточно окрепли, а глобализация зашла слишком далеко, чтобы кто-то мог позволить себе роскошь установления торговых барьеров в одностороннем порядке.

В случае, если все 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.

Глава 2 . Анализ торговых войн. Причины и последствия.

Как свидетельствует история, торговые войны между государствами, желающими защитить своих производителей, начались практически тогда же, когда зародилась и сама торговля. Нередко это приводило к войнам настоящим, которые преследовали уже вполне конкретные политические цели.

В качестве примера можно привести запрет Афин на торговлю с Мегарами в 432-430 гг. до н.э. Это был первый из известных нам случаев применения экономических санкций в политических целях. Афины, возглавлявшие Делосский союз греческих полисов и проводившие политику экономической экспансии, ввели запрет на торговлю с Мегарами, полисом-членом Пелопонесского союза, возглавляемого Спартой. Кризис привел к Пелопонесской войне. Делосский союз потерпел поражение и был распущен. По условиям капитуляции Афины входили в Пелопонесский союз, и в них устанавливался выгодный Спарте олигархический режим.

Торговые войны вели Древний Египет, Римская империя, Византия. То же самое, правда, куда масштабнее, происходило и в последующие века. Вот только несколько наиболее ярких примеров.

1651 г.— Навигационный акт

Английский парламент принял так называемый Навигационный акт, предписывавший перевозить товары из британских колоний исключительно на английских судах. Акт был направлен против Голландии, основного морского перевозчика того времени, и стал поводом для начала трех англо-голландских войн (1652-1674). Интересы обеих стран сталкивались в Юго-Восточной Азии, Америке, Африке и на европейском (в частности, русском) рынке. Войны закончились фактическим поражением Англии. Однако могущество Голландии на морях было подорвано.

1773 г. Бостонское чаепитие

Английское правительство предоставило Ост-Индской компании право беспошлинного ввоза чая в североамериканские колонии. Эта мера нанесла серьезный удар по позициям местных торговцев. В декабре 1773 года группа американских колонистов проникла на прибывшие в Бостонский порт британские корабли и выбросила в море большую партию чая. Этот эпизод, получивший название «Бостонское чаепитие», считается началом вооруженной борьбы североамериканских колоний за независимость. Военное противостояние началось в 1775 году и длилось 8 лет. По заключенному 3 сентября 1783 года мирному договору 13 североамериканских колоний Великобритании обрели независимость.

1806-1814 гг. Континентальная блокада Англии.

Континентальная блокада была объявлена 21 ноября 1806 Берлинским декретом Наполеона I. Декрет запрещал вести торговые, почтовые и другие отношения с Британскими островами. Блокада распространялась на все подвластные Франции, зависимые от неё или союзные ей страны. Любой англичанин, обнаруженный на территории, подвластной Франции, объявлялся военнопленным, а товары, принадлежащие британским подданным, конфисковывались. Ни одно судно, следующее из Англии или её колоний или заходившее в их порты, не допускалось во французские порты под угрозой конфискации. Ответом на Берлинский декрет стало распоряжение Тайного Совета Великобритании от 11 ноября 1807 года, в соответствии с которым торговля с Францией была запрещена не только Соединённому Королевству и его колониям, но и нейтральным государствам. Судам этих государств, в том числе и застигнутым английскими крейсерами в открытом море, предписывалось под угрозой ареста заходить в английские порты для уплаты пошлин, проверки груза и места его назначения. Эти меры грубо нарушали международное морское право, а именно, принцип открытости морей для всех, и нанесли значительный ущерб международной

торговле.

Континентальная блокада способствовала интенсификации отдельных отраслей французской промышленности

(главным образом металлургической и обрабатывающей), но в то же время она крайне отрицательно сказалась на экономике ряда европейских стран, имевших традиционные экономические связи с Великобританией, в частности, России, что привело к обострению франко-русских отношений и стало одной из главных причин начала войны 1812 года. После поражения Франции в войне с Россией континентальная блокада фактически не соблюдалась почти повсеместно и в апреле 1814, после полного разгрома наполеоновской империи, была окончательно отменена.

1839-1860 гг. – Опиумные войны.

В 1839 году — в ответ на стремительное распространение наркомании среди населения китайскими властями была уничтожена крупная партия контрабандного опиума, который являлся основным ввозимым Великобританией в Китай товаром. В ответ в 1840 году Англия начала так называемую Первую опиумную войну, которую Китай проиграл. Был заключен Нанкинский договор, устанавливающий выгодные для Великобритании пошлины и открывавший для английских товаров пять китайских портов. Аналогичные неравноправные договоры были навязаны Китаю США и Францией. В 1856 году Англия совместно с Францией начинают Вторую опиумную войну. В 1860-м подписываются англо-китайский и франко-китайский Пекинские договоры, открывающие для торговли дополнительные территории.

1962 г. — Начало торгово-экономической блокады Кубы.

В 1962 г. президент Соединенных Штатов Джон Кеннеди по поручению конгресса издал декрет за номером 3447, в соответствии с которым с 7 февраля того же года вводилось «эмбарго на торговлю США с Кубой», запрещавшее «осуществлять импорт в Соединенные Штаты любых товаров кубинского происхождения, ввозимых с Кубы или через Кубу».

Блокада Кубы является самой продолжительной из всех, известных в истории. При ней родились и живут более 70% кубинцев, а прямой экономический ущерб от применения блокады превышает 90 миллиардов долларов.

Декларированные правительством США цели их кубинской политики не оставляли сомнений — это война. А меры, определенные президентским декретом номер 3447, — способ ее ведения.

От военной агрессии Куба смогла защититься с помощью СССР, вмешательство которого чуть не привело к третьей мировой войне во время Карибского кризиса осенью 1962 года.

В общем, примеров можно привести много, но и этих вполне достаточно для того, чтобы понять, что в истории человечества торговля всегда уживалась с войной. Иногда хуже, иногда лучше. Однако лишь в XX веке торговые войны стали одним из инструментов достижения геополитических целей. Так, по мнению директора американского Института Экономической Демократии американского Джона Смита, одной из причин начала Первой мировой войны стали торговые конфликты, постоянно возникавшие между наиболее богатыми и могущественными странами. Тогдашние политики обосновывали необходимость вступления Великобритании и Франции в войну с Германией в 1914 г. необходимостью «защиты национальных торговых интересов против германской экспансии». А вступлению Японии во Вторую мировую войну предшествовали ее торговые конфликты с европейскими странами.

Да и в послевоенное время практически все развитые и развивающиеся государства старались защитить своих производителей и завоевать новые рынки. Известны «автомобильные», «стальные», «соевые», «банановые», «сигаретные», «рыбные», «винные», «газовые» и даже «сырно-молочные» войны, которые портили отношения между государствами и наносили значительный ущерб экономикам конфликтующих стран.

Но нередки торговые войны, которые имеют и явно политическую подоплеку. Так, например, объектом «политических» торговых санкций со стороны США был Советский Союз. В 1974 году конгресс США единогласно принял поправку Джексона–Вэника, ограничивавшую торговлю со странами с «нерыночной экономикой», не признающих право граждан на эмиграцию.

И хотя Советского Союза давно уже нет, как и самой причины, по которой санкции были введены, поправка Джексона–Вэника в отношении России продолжает действовать и является одним из основных препятствий на пути вступления ее в ВТО. Кто при этом больше теряет – Россия или ВТО – еще вопрос. Ведь, в отличие от большинства государств на мировом рынке, наша страна особой склонностью не отличается: практически не ведет торговых войн, а если и принимает ограничительные меры в угоду политике, то только в ответ на явно недружественные выпады кого-либо из торговых партнеров.

Как писала в свое время газета «Коммерсант» (17.04.2006), «Торговые войны

по политическим мотивам обычно декларативны и являются не только способом прямого давления, но и утверждения международного авторитета страны, ее активной роли в мировом политическом процессе. Именно поэтому мотивированные решения о санкциях принимаются президентами и парламентами. Они ориентиры внешнеполитической идеологии государства, пусть даже их экономический эффект невелик. В других случаях торговые войны носят экономический, протекционистский или экспансионистский характер. Они могут принимать самые различные формы, и в принципе нет даже ничего из ряда вон выходящего в том, что центральным действующим лицом в такой войне становится санитарный врач».

Между тем стоит напомнить, что и сама Россия на мировом рынке нередко подвергается самой настоящей дискриминации даже, от, казалось бы, надежных партнеров и, по данным ВТО, входит в десятку наиболее дискриминируемых в отношении внешней торговли стран мира.

По данным Министерства экономического развития, в результате действия ограничительных мер в отношении российских товаров на зарубежных рынках наши экспортеры ежегодно теряют около 2 млрд. долларов ежегодно. Ограничительные меры в отношении российских экспортеров применяют 18 стран: Австралия, Азербайджан, Аргентина, Белоруссия, Бразилия, Венесуэла, Индия, Казахстан, Канада, Китай, Мексика, Перу, Узбекистан, США, Таиланд, Турция, Украина, ЮАР, а также 27 стран — членов ЕС, которые выступают как единый таможенный союз. Сегодня на зарубежных рынках в отношении российских товаров действует порядка 110 антидемпинговых мер. Причем самыми активными инициаторами их введения против России стали ЕС, США и Индия. Конечно, при вступлении РФ в ВТО (если таковое произойдет, в чем в последнее время появились большие сомнения) российские компании, против которых ведутся антидемпинговые расследования и торговые ограничения, смогут обжаловать законность этих ограничений, и, в случае их отмены, избежать многомиллиардных потерь. Но, это все в будущем. А пока единственная их надежда защитить свои права — это российское правительство, которое, к сожалению, действует не столь решительно, как в подобных случаях поступают правительства США, Китая, Японии и стран Евросоюза.

Предварительно (в конце января на заседании комиссии Гора—Черномырдина) — ни слова о готовящейся войне. Затем (1 февраля) — значительное и без предупреждения повышение пошлин на иноместный товар. И наконец (с 16 марта) — полное эмбарго на ввоз в Россию американских куриных окорочков: оказывается, русских ветеринаров вдруг перестал удовлетворять американский контроль за качеством куриных окорочков в экспортном исполнении...

Добротной торговой войны не бывает без биржевой паники. Такая паника немедленно случилась на Чикагской товарной бирже. Еще бы: Россия поедает аж треть американского экспорта курятины — \$500 млн в год.

Правда, курятины особенной. Жители Северной Америки из курятины сами едят только белое мясо, а "окорочка" экспортируют по очень, как говорят в Америке, разумным ценам. Между тем львиная доля этого продукта производится в штате Арканзас земляками и избирателями Билла Клинтона, у которого скоро выборы. Рискнем предположить, что именно по этой причине чисто санитарный, казалось бы, вопрос, взмахнув крылышками, воспарил до уровня самой высокой политики. К Черномырдину полетело очень серьезное письмо Гора, выдержанное в духе дипломатической переписки военных противников. В воздухе запахло куриной войной. Некоторые российские правительственные чиновники объявили победой сам факт развязывания конфликта:

"Раз у нас началась торговая война — стало быть, мы вступили в сообщество цивилизованных стран", — сказал нам чиновник.

Кураж не тот.

Но российский премьер не стал развивать достигнутый успех. Подумав пару дней, он по телефону заверил американского вице-президента в том, что Россия намерена и впредь импортировать из США мясо птицы (правда, при безусловном соблюдении американцами наших ветеринарных требований). Однако главный куратор Агрпрома вице-премьер Александр Заверюха, напротив, пошел в наступление: он предложил ввести вслед за куриными пошлинами еще и импортные квоты — причем не только на злосчастные окорочка, но и на другое продовольствие.

"России только еще не хватало покупать за рубежом яйца", — заявил он, защищая отечественных аграриев. Да, курица и яйцо всегда находились в парадоксальных причинно-следственных отношениях. Именно в интересах национальных птицеводов и был, надо думать, вообще затеян куриный переполох — в чьих же еще? Однако повоевать за них так и не удалось: американцы не стали спорить с российским вице-премьером, а наоборот — согласились с нашим премьером.

Они готовы быстренько выполнить все требования, устроить новые экскурсии нашим ветеринарам по своим птицефермам, согласовать список поставщиков; госветеринары смогут теперь не так сильно беспокоиться за здоровье россиян. В остальном же все остались при своем. Кроме Клинтона, который изрядно укрепил свою предвыборную репутацию. И не только в южных штатах: известный агроантагонист Заверюхи Михаил Лапшин даже привел Гора в пример российскому правительству — вот как надо о своих

аграриях заботиться. Тут мы с г-ном Лапшиным согласны: раз уж забеспокоились американцы, можно было бы, наверное, с ними хоть поторговаться — например, о более выгодных, чем прежде, условиях торговли. В России, как-никак, тоже скоро президентские выборы.

Непонятно только, почему демарш российского аграрного лобби (а оно на прошлой неделе вновь продемонстрировало свою силу: Совет федерации принял постановление о неотложных мерах в АПК) был совершен именно против американских кур? Выступили бы для начала, скажем, против новозеландского сливочного масла: в Новой Зеландии и выборы попозже, и по вопросу о кредитах МВФ эта страна высказывается гораздо реже, чем США.

Впрочем, российская таможня даже не заметила первой в своей истории торговой войны: никаких правительственных распоряжений в ГТК так и не поступило. Странная война... Угроза объявления торговой войны — часто встречающийся способ разрешения торговых конфликтов.

Любые дискриминационные меры к иностранному товару чреватые тем, что страна-экспортер негодуяще воскликнет: "Ах, так! Тогда и вашим товарам будет плохо на нашем рынке". Импортер может подлить масла в огонь, пригрозив ответными санкциями. Есть и другие способы ведения войны: например, объявить продукцию импортера вредной или опасной (что и произошло в истории с окорочками).

Но, в отличие от куриной истории, если речь идет о настоящей торговой войне, обе стороны действуют очень продуманно. Угроза высказывается вслух только после неудачи длительных переговоров — которых в данном случае не было. А собственно до войны, то есть фактического применения санкций, дело почти никогда не доходит. Недаром меры к иностранным товарам вводятся не сразу, а через определенный срок. За это время стороны обычно успевают договориться. Собственно, приведенные ниже истории, называемые обычно торговыми войнами, на самом деле являются историями угроз торговой войной. Но будем их называть, как принято.

Американо-японская автомобильная война — самая известная из последних торговых войн. Япония экспортирует в США свои автомобили на общую сумму \$40 млрд.

Свой же внутренний рынок не хочет полностью открыть для американских машин. Америка начала переговоры с Японией об этой несправедливости еще в 1994 году. Результата не было. Тогда США поступили решительно: в прошлом году они обещали ввести на импортируемые японские машины 100-процентный импортный налог, что сделало бы их продажу просто невозможной. Чтобы этого избежать, Японии предлагалось открыть свой

автомобильный рынок для американского экспорта. Все переживали, комментировали события, считали миллиарды, которые потеряет Япония...

Но за оставшиеся до начала действия санкций полтора месяца страны, конечно, договорились. В выигрыше неожиданно остались японские автофирмы: как расхватывали американцы их машины накануне возможного введения налога!

Не успели США закончить автомобильную войну, как подспела фотографическая. Американцы решили, что их Kodak потому не очень удачно действует в Японии, что там его дискриминируют по сравнению с местной Fuji. Японцы ответили, что Kodak сам виноват — почему появился на японском рынке только в 84-м, о чем думал раньше? США уже грозили своим знаменитым 100-процентным налогом, но тут в дело вмешались адвокаты "Кодака", которые понимали, что в данном случае война ни к чему не приведет, и урезонили правительство.

США — почти неперемный участник торговых войн. Торговая война США и Китая могла начаться из-за дискриминации американских товаров в Китае и распространения там незаконно скопированных американских видеокассет. Долгие переговоры ни к чему не привели. И тогда американский торговый представитель Мики Кантор обещал обложить ввозимые в США китайские товары все тем же 100-процентным налогом. Был даже опубликован список этих товаров. Китай ответил: обещал брать 100% с американских сигарет, видео- и аудиопродукции, телефонов. Но дату введения санкций обе стороны благообразно отодвинули на два месяца.

За это время они договорились. Китай обещал провести проверку своих фирм, торгующих видеокассетами.

Атомная торговая война между Россией и США — пример другого способа ведения "боевых действий". Это естественно, поскольку здесь задействованы три стороны. Россия строит в Иране ядерный реактор на легкой воде, США, которым хотелось бы того же, протестуют, утверждая, что в нем может быть получен оружейный плутоний. Россия доказывает, что получить его в таком реакторе невозможно. США грозят сократить помощь России. История продолжается.

Еще одна из недавних оружейных войн — между Россией и союзом производителей стрелкового оружия. Россия в 94-м ввела по внутренним соображениям 100-процентную импортную пошлину на иностранное оружие.

Производители стрелкового оружия из Италии, Бельгии и Германии пригрозили торговой войной — введением такой же пошлины на российское оружие. Россия сразу же отменила 100-процентный налог.

Знаменитая банановая война — пример неудачи атакующей стороны. Ситуация такова: латиноамериканцы, экспортирующие бананы в Европу, платят за них пошлину, а объем их экспорта ограничен квотой. Экспортеры же из бывших французских и английских колоний (Африка, Карибский бассейн, Тихоокеанский регион) пошлин не платят, и квот для них нет. США, поддерживающие латиноамериканских экспортеров, пригрозили было начать торговую войну против ЕС. Но ЕС не испугался, а результат демарша был плачевен для латиноамериканцев (Chiquita Brands International и др.). Понадеявшись на отмену пошлин, они увеличили производство — ни пошлины, ни квоты не отменили, а из-за увеличения производства сильно упали цены на бананы.

И наконец, самая недавняя история: рыбная война между Канадой и ЕС. Не вдаваясь в дебри морского права, можно объяснить дело так: испанцы ловили рыбу в международных водах — но вместе с тем достаточно близко от канадской 200-мильной прибрежной зоны. С одной стороны, испанцы правы, с другой — рыба не знает границ, она могла бы приплыть в канадские воды, если бы испанцы ее не поймали. Поэтому канадцы арестовали испанское рыболовецкое судно.

Европейский союз был возмущен и грозил эмбарго на канадские морепродукты (их в Европе продают на \$1 млрд). Но никакого эмбарго, конечно, не было, зато в конце прошлого года было подписано новое соглашение о правилах рыболовства в международных водах.

Фактически, торговые войны появились довольно давно (практически с момента зарождения торговых отношений), но они носили одиночный характер, встречались очень редко и даже термин «торговая война» отсутствовал.

Наибольший пик их активности пришелся на середину - конец двадцатого века. Частично это связано с тем, что в результате появления ядерного оружия поставлено под угрозу существование всего человечества, следовательно, факт возникновения горячих войн между ядерными державами сведен к минимуму. В этом случае, как метод разрешения противоречий, применяются более «легальные» торговые или продовольственные войны, осуществляя так называемые экономические блокады, сажая государство в долговую яму и т.п.

В экономике данная политика называется сопернической торговлей, которая ведется до полного разорения государства (предприятия) . Следует отметить,

что двадцатый век явился переломным и в этом отношении. Так, до 1850 года в мире царила в основном комплементарная торговля (т.е. партнерство). Вскоре появилась и к 1900 году была в пике конкурентная торговля (нацеленная на клиентуру). А во второй половине двадцатого века - соперническая торговля (преобладание), которая является одной из компонент торговых войн. Впервые ее применила Япония, как средство экономического выживания после второй мировой войны. Сейчас же такая политика вошла в жизнь и применяется довольно часто, примером чего может послужить огромное число предприятий- и государств-банкротов в последнее время.

Данный феномен нашел свое выражение в специальной литературе, посвященной исследованию торговых, или маркетинговых войн. «Первая книга о маркетинговых войнах, - отмечают Э. Райс и Дж. Траут, - была написана еще тогда, когда конкуренция переживала свое средневековье. Десять лет назад еще не существовало понятия «глобальная конкуренция». Все технологии, которые мы сегодня воспринимаем как должное, были тогда лишь отблеском идеи в умах инженеров из Силиконовой долины.

Глобальная коммерция оставалась уделом избранных транснациональных компаний. Все переменялось. По сравнению с современным рынком то, что было прежде, кажется невинной вечеринкой с чаем.

охотится за каждым. В силу этого с экономической позиции невозможно предугадать последствия того или иного решения. Даже самые совершенные экономические программы дают неверные прогнозы, особенно при ведении такой жесткой политики. Множество такого рода явлений обнаружилось, например, в случае торговой войны между Японией и Америкой, когда вопреки ожиданиям экономистов курс доллара к иене резко упал, заставив США попросту «разоряться», продавая товары по сниженным чуть ли не в 2 раза ценам.

Представляет интерес основные причины возникновения торговых и продовольственных войн, тактика их ведения, а также психологические и философские аспекты подготовки и ведения такого рода войн (ведения торговых войн между разными странами либо транснациональными корпорациями и концернами). Сложившаяся ситуация в мире позволяет выделить следующие три основные причины возникновения торговых и продовольственных войн. 1) «Борьба за власть», когда целью ставится преобладание на мировом рынке и экономический «захват» новых территорий в соответствии с геополитикой государства.