

УДК 339.1

## **Использование инструментов торговой политики с целью обеспечения конкурентоспособности отрасли**

**Клочко Ольга Александровна**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры торговой политики,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, 20;  
e-mail: klochkooa@yandex.ru

Издательство «АНАЛИТИКА РОДИС» ( analitikarodis@yandex.ru ) <http://publishing-vak.ru/>

### **Аннотация**

Статья посвящена изучению влияния торговой политики государства на развитие отдельных отраслей экономики. Цель работы состоит в предложении методологии, на основе которой может осуществляться выбор инструментов торговой политики с целью повышения конкурентоспособности национальных компаний. В рамках данного подхода государственное регулирование осуществляется с учётом взаимосвязи и взаимозависимости отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также с учётом влияния на экономику страны в целом. Результаты исследования могут быть использованы государственными органами при разработке внешнеэкономической политики, а также представителями бизнеса при ведении диалога с властью и с целью оценки влияния вводимых государством инструментов на их деятельность. Вклад автора состоит в предложении комплексного подхода по разработке торговой политики страны в отношении отдельных секторов экономики.

### **Ключевые слова**

Государственное регулирование, конкурентоспособность, отрасль, торговая политика, экономика страны.

## Введение

Вступление России во Всемирную торговую организацию приводит к изменению условий работы и ведения конкурентной борьбы для целого ряда российских отраслей. Какое влияние этот шаг окажет на российскую экономику в целом, нам ещё только предстоит узнать. Однако очевидно, что в ближайшие годы или долгосрочной перспективе одна часть российских отраслей получит новые возможности по ведению бизнеса за рубежом в результате снижения барьеров по выводу российских товаров или услуг на внешние рынки. Компании других отраслей, напротив, столкнутся с ещё большим давлением на российском рынке со стороны иностранных фирм в связи с необходимостью ослабления защиты внутреннего рынка страны в соответствии с условиями, достигнутыми в ходе переговоров.

Что принесёт российской экономике вступление в ВТО – вопрос, который исследуется в настоящее время большим количеством экономистов, учёных, практиков, аналитиков, государственных служащих. Однозначного ответа пока нет ни у кого, и дискуссии о целесообразности данного шага проводятся до сих пор.

Приходится слышать много критики в адрес правительства со стороны тех отраслей, интересы которых кажутся ущемлёнными. При этом, делая такие заявления, а также осуществляя попытки лоббировать свои внутриотраслевые интересы и в первую очередь стремясь к более комфортным условиям ведения конкурентной борьбы, руководители российских предприятий и другие представители отраслей забывают о том, что работают не изолированно, а являются частью общей системы. Изменения, происходящие в одном секторе экономики, вызовут незамедлительный отклик в других, даже не первый взгляд никак не связанных с происходящими процессами. Кроме того, не следует забывать, что государство, помимо задач экономического характера, призвано решать социальные, политические, экологические и прочие вопросы, которые не всегда согласуются с интересами бизнеса.

В связи с этим основное, что российским компаниям необходимо научиться делать, – это хорошо понимать механизм выбора инструментов внешнеэкономической политики, в первую очередь торговой политики, и уметь оценить последствия применения данных инструментов для своей

отрасли, смежных отраслей и экономики страны в целом. Такой целостный взгляд позволит, с одной стороны, принимать эффективные управленческие решения, с другой стороны, повысит мотивацию и обеспечит доверие и лояльное отношение к деятельности госорганов. Одновременно представленный в статье материал может быть использован и органами власти, занимающимися разработкой торговой политики страны, и облегчить им процесс выбора конкретного инструментария.

### **Торговая политика страны: методология обеспечения конкурентоспособности бизнеса**

Основной задачей торговой политики в первую очередь, конечно же, является обеспечение общего экономического роста страны, а также развитие и повышение конкурентоспособности отраслей и образующих их предприятий. Выбор и использование инструментов торговой политики с целью управления конкурентоспособностью той или иной отрасли целесообразно осуществлять на основе анализа и оценки трёх основных составляющих:

1. Уровень конкурентоспособности целевой отрасли на внутреннем российском и внешних зарубежных рынках.

2. Цели государственной политики в области поддержки и развития целевой отрасли.

3. Цели государственной политики в области развития отрасли-потребителя продукции и услуг целевой отрасли, в ряде случаев – отрасли-поставщика.

В ходе анализа первой составляющей и определения уровня конкурентоспособности отрасли даются ответы на следующие вопросы: на каких рынках (внутреннем или внешних) сталкиваются российские компании с иностранными конкурентами, насколько сильны позиции российских фирм, какие угрозы возникают в краткосрочной и долгосрочной перспективах со стороны иностранных конкурентов, в состоянии ли справиться с этими угрозами российские предприятия самостоятельно и др. В результате проведения данного анализа становится возможным принятие общего решения о необходимости регулирования деятельности данной отрасли при помощи инструментов торговой политики (и инструментов внешнеэкономической политики в

целом), а также предварительный выбор инструментов регулирования (таможенные тарифы, нетарифные ограничения, субсидии, формирование внешнеторговых зон и т. п.), что будет проиллюстрировано ниже.

Вторая составляющая предлагаемой методологии по разработке торговой политики по отношению к конкретной отрасли заключается в значимости данной отрасли, её вкладе в общий экономический рост и приоритетности с точки зрения государства. Если отрасль является стратегически важной, и государство готово значительные усилия направлять на её развитие и рост конкурентоспособности, тогда это должно достигаться в том числе и при помощи инструментов торговой политики. Российские компании могут рассчитывать на взаимность интересов при проведении диалога с органами власти, что обеспечит его конструктивность и активное продвижение интересов бизнеса за счёт разумного уровня защиты на внутреннем рынке и поддержки на международных рынках. В том случае, если отрасль не является приоритетной в сравнении с другими отраслями экономики страны, то инструменты торговой политики могут быть направлены на решение других задач,

напрямую не связанных с конкурентоспособностью и развитием данной отрасли. На самом деле это означает лишь то, что отрасли необходимо решать вопросы роста доли рынка, рентабельности, внедрения инноваций и др. при помощи собственных ресурсов и продолжать работать в уже сложившихся рыночных условиях. Если всё же регулирование других отраслей оказывает какой-либо отрицательный эффект на неё, то представители отрасли и государства могут решать это при помощи других инструментов государственного регулирования и программ развития.

В результате проведения анализа по второй составляющей методологии выбираются конкретные инструменты торговой политики в отношении целевой отрасли и определяется их предварительный уровень.

Третья составляющая методологии разработки инструментов торговой политики предполагает анализ уровня конкурентоспособности смежных отраслей, в первую очередь отраслей-потребителей и отраслей-поставщиков, а также государственных интересов и целей в области развития и поддержания смежных отраслей. Очевидно, что защита российских производителей от иностран-

ных конкурентов и ввод тарифных и нетарифных ограничений приводит к росту внутренних цен. Как следствие, возрастают затраты у отрасли-потребителя данных товаров или услуг, что приводит к росту цен на её продукцию, и она в итоге в большей или меньшей степени теряет свои позиции и конкурентоспособность на внешнем и / или внутреннем рынках, не говоря уже и о других последствиях общеэкономического и социального характера.

В подобной ситуации необходимо проводить анализ, какая из отраслей является более приоритетной с точки зрения экономики страны в целом, и исходя из этого, корректировать в сторону снижения барьеры, защищающие целевую отрасль. Или вводить различные формы поддержки отраслей-потребителей, если сами они с проблемой снижения конкурентоспособности справиться не могут.

В результате анализа третьей составляющей может быть сделан окончательный выбор инструментов торговой политики по регулированию целевой отрасли с целью повышения её конкурентоспособности и определён их уровень.

**Использование методологии в различных отраслях экономики**

Далее в представленном исследовании предлагается моделирование тех ситуаций, которые могут возникнуть в отрасли, и решение которых может осуществляться с использованием описанной выше методологии.

Согласно первой составляющей методологии все отрасли экономики страны предлагается разделить на две большие группы и рассмотреть каждую из них отдельно:

1. Отрасли, сталкивающиеся с иностранной конкуренцией на внутреннем рынке и в среднесрочной перспективе не обладающие потенциалом для выхода за рубеж.

2. Отрасли, осваивающие международные рынки или активно работающие на международных рынках.

### **Регулирование отраслей, работающих преимущественно на внутреннем российском рынке**

К отраслям, которые ведут конкурентную борьбу с иностранными фирмами преимущественно на внутреннем рынке России, можно отнести фармацевтическую промышленность, финансовый сектор, самолётостроение, большое число отраслей пи-

щевой промышленности и другие. Очевидно, что отрасли с низкой конкурентоспособностью на внутреннем рынке, которые испытывают давление со стороны иностранных фирм и не могут самостоятельно выиграть в этой борьбе, требуют вмешательства со стороны государства, в том числе при помощи инструментов торговой политики. При этом инструменты здесь будут направлены на регулирование деятельности иностранных компаний – тарифные и нетарифные ограничения (квоты, производственные стандарты, требования закупок у местных поставщиков и другие).

Принятие положительного решения о необходимости использования инструментов торговой политики для поддержания стремления отрасли повысить свою конкурентоспособность требует согласно представленной методологии проведения анализа по второй её составляющей – оценки приоритетности данной отрасли с точки зрения государства.

Если отрасль приоритетна, и цели бизнеса и государства в данном случае совпадают, тогда общий подход к регулированию состоит в ограничении импорта с целью поддержания конкурентоспособности национальных компаний за счёт привлечения

инвестиций (как внутренних, так и иностранных). В том случае, когда требуются иностранные инвестиции, ограничения при помощи инструментов торговой политики могут носить сильный характер, чтобы сделать торговлю невыгодной и буквально «заставить» иностранных производителей отказаться от экспорта, открывая здесь собственные мощности по разработке и выпуску продукции, тем самым принося технологии, инновации и стимулируя общее развитие отрасли.

Такой общий подход, однако, требует доработки в каждом конкретном случае в зависимости от того, какая ситуация складывается в отрасли-потребителе продукции целевой регулируемой отрасли (третья составляющая методологии).

Если отрасль-потребитель не приоритетна для государства и экономического развития страны (в ближайшее время и даже долгосрочно) и при этом конкурентоспособна, то при установлении торговых барьеров с целью защиты ключевой отрасли влияние на отрасль-потребителя можно игнорировать.

Если отрасль-потребитель не приоритетна для государства, но при этом неконкурентоспособна, то несмо-

тря на ещё более сложную ситуацию, в которой окажется потребитель при введении барьеров накупаемую им продукцию, защита ключевой отрасли может также носить максимально необходимый характер. Объясняется это в первую очередь целями и задачами государства – поддержать интересы приоритетной отрасли в ущерб развитию малозначимого в настоящий период сектора.

В качестве примера такой ситуации можно привести российскую отрасль по производству чая. До начала проведения протекционистской политики в данной отрасли, т. е. до 1997 года, более 80 % продукции завозилось из-за рубежа. Отечественный чай (здесь в первую очередь речь идёт о пакетированном чае, на который спрос рос наиболее высокими темпами) считался некачественным и изготовленным из плохого сырья. С целью развития этого сегмента отрасли и привлечения инвестиций для организации национальных и иностранных производств по фасовке чая в 1997 году вместо единой десятипроцентной ставки на импортный чай ввели дифференцированную систему обложения. Тогда на фасованный чёрный и зелёный чай стала действовать почти запретительная пошлина в раз-

мере 20 %, а на нефасованный, наоборот, льготная пошлина – 5 %. С 2007 года российским производителям разрешили ввозить чайное сырьё беспошлинно. Благодаря этим действиям множество компаний модернизировали производства, построили новые фабрики и фасовочные цеха. В результате рынок чая получил современную производственную базу, отвечающую самым высоким стандартам<sup>1</sup>.

В данной ситуации потребителем ключевой регулируемой отрасли выступает население России. Государство осознанно поступилось интересами россиян покупать продукты питания по низким ценам и ввело высокие пошлины на импортируемый чай, что в итоге первоначально привело к росту цен на него. Однако спустя несколько лет, после того как благодаря этой политике было налажено собственное производство в России чая в пакетиках, ситуацию вполне можно считать нормализовавшейся.

Таким образом, ситуация, когда отрасль-потребитель неприоритетна для государства, независимо от уровня её конкурентоспособности, в

---

1 Инкижинова С. Экспертный чай из России // Эксперт. – 2010. – № 45 (729). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy\\_chay\\_iz\\_rossii/](http://www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy_chay_iz_rossii/).

качестве общего подхода рекомендуется ориентироваться исключительно на цели по развитию ключевой отрасли и согласно этому осуществлять регулирование деятельности её игроков. Конечно, невозможно брать эту рекомендацию за аксиому – исключения могут быть из любого правила.

Более сложная ситуация складывается, если отрасль-потребитель также как и ключевая отрасль является приоритетной для экономического развития страны. Так, если отрасль-потребитель приоритетна, но при этом недостаточно конкурентоспособна, введение защитных мер любого уровня привет к ещё большему снижению конкурентоспособности потребляющих предприятий. В таком случае можно рекомендовать два подхода:

1. Низкий уровень защитных мер в ключевой отрасли, который не приведёт к значительному росту затрат в компаниях-потребителях.

2. Высокий уровень с целью защиты ключевой отрасли при одновременной поддержке в форме субсидий, кредитов, налоговых льгот и т. п. потребляющей отрасли.

Хорошим примером первого подхода служит внешнеэкономическая политика США в отношении ста-

лелитейной промышленности страны в начале XXI века.

Начиная с 1998 года, 32 американские сталелитейные компании объявили о своём банкротстве. В 2001 году трудная ситуация, в которой оказалась эта отрасль промышленности, ещё больше обострилась: из-за увеличения импорта стали произошло дальнейшее снижение цена на эту продукцию, что в свою очередь привело к возникновению проблем у отечественных производителей стали, а также у рабочих, занятых на сталелитейных предприятиях. Производители стали потребовали от президента Буша ввести тариф на импорт стали на уровне 40 %.

Повышение тарифов на импорт стали увеличило бы объем издержек производства во многих американских компаниях, потребляющих сталь. В первую очередь к ним нужно было отнести автомобилестроительные предприятия и компании, занимающиеся производством электробытовой техники.

Администрация Буша выбрала двойственную стратегию, которая включала следующие элементы:

- были начаты переговоры по снижению производственных мощностей по выпуску стали в мире;

– были введены тарифы от 8 % до 30 % в зависимости от вида стальной продукции (на импорт первых 5,4 млн т тариф не налагался, далее начинали действовать тарифы);

– вводимые тарифы должны быть отменены через три года<sup>2</sup>.

И последняя ситуация, которую предлагается рассмотреть для регулирования деятельности российских отраслей, сталкивающихся с иностранной конкуренцией на внутреннем рынке и приоритетных с точки зрения государства, – это когда отрасль-потребитель данной продукции и услуг вполне конкурентоспособна и приоритетна. В такой ситуации, безусловно, можно поддерживать целевую отрасль мерами торговой политики, ограничивая деятельность конкурентов. Однако такой подход может быть не так уж прост на практике, и уровень защиты ключевой отрасли должен учитывать «запас прочности», которым обладает отрасль-потребитель, а также специфику её работы.

В качестве примера здесь можно привести введение в 2009 году 10 % импортной пошлины на тропические масла, что означает её двукратное

увеличение. На такой шаг правительство было готово пойти с целью защиты молочной отрасли России, которая страдает от конкуренции со стороны растительных жиров. Представители молочной отрасли даже требовали ввести квоты или заградительные импортные пошлины на импорт тропических масел. По мнению экспертов молочной отрасли, замещение молочных ингредиентов при производстве пищевых продуктов растительными жирами является одним из основных факторов, негативно влияющих на развитие молочного рынка: при производстве продуктов питания многие компании вообще перестали использовать молочную продукцию. Следует отметить, что растительные жиры в 3 раза дешевле молочных и уже давно с успехом используются в различных отраслях пищевой и косметической промышленности.

Несмотря на то, что пищевую промышленность страны можно признать конкурентоспособной, двукратное увеличение пошлины на импортируемое сырье вызвало целую волну беспокойства и негативной реакции со стороны предприятий-потребителей. И связано это не только с удорожанием сырья. Как сообщил в 2009 году Виктор Нефедов, депутат Госдумы РФ и

---

2 Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб.: Питер, 2006. – С. 421-423.

председатель Совета масложирового союза России, за последние несколько лет в стране построены современные заводы по переработке тропических масел. В эти заводы вложено около 550 млн долл. как отечественными, так и зарубежными инвесторами. Но в перспективе принятие таких необдуманных решений может привести к закрытию этих предприятий. А на них работает около 50 тыс. человек<sup>3</sup>.

В такой ситуации, когда технологии потребляющих отраслей уже переведены под использование другого сырья, введение импортных пошлин, очевидно, не приведёт к желаемому эффекту, и государству следует искать другие подходы к поддержке молочной отрасли страны. В частности, одна из предлагаемых отраслями-переработчиками тропических масел мер по поддержке молочной отрасли состоит в пролонгации срока погашения кредитов, выданных в рамках национального проекта по поддержке животноводства молочным предприятиям на 15 лет с отсрочкой платежей на 3 года<sup>4</sup>.

---

3 Клуб директоров. Тропические масла в пищевой промышленности: введение импортных пошлин перекроит рынок // Бизнес пищевых ингредиентов. – 2009. – № 3. – С. 12.

4 Там же.

## **Регулирование отраслей с внешнеэкономическим потенциалом**

Возвращаясь к излагаемой в данном исследовании методологии разработки и применения инструментов торговой политики с целью повышения конкурентоспособности отрасли, теперь необходимо обратиться к отраслям, конкурентоспособным внутри страны, продвигающимся или уже активно действующим на международных рынках. К таким секторам экономики следует отнести сталелитейную промышленность России, лесную промышленность, производство зерна, отрасль химических удобрений и ряд других.

Для таких отраслей использование государством инструментов торговой политики может быть направлено на ускорение их развития и завоевания позиций за рубежом. В таком случае будут использоваться инструменты, направленные на отечественные компании, – организация зон свободной торговли, правительственные субсидии, программы поддержки экспорта и т. д. Следует отметить, что эти меры скорее должны применяться не изолировано, а в рамках комплексной поддержки отрасли с

использованием инструментов других видов внешнеэкономической политики государства (внешней инвестиционной, научно-технической, валютной и др.)

Конкурентоспособные на внешних рынках отрасли также можно делить на приоритетные и не приоритетные для экономического роста страны на данном этапе её развития. Наибольшее внимание государству необходимо уделять, конечно же, приоритетным отраслям. Здесь общий подход к регулированию, в случае его необходимости, должен заключаться в комплексной поддержке экспорта при условии сохранения у компаний стимулов к самостоятельному инновационному развитию и росту конкурентоспособности.

Говоря о регулировании деятельности экспортно-ориентированных отраслей, необходимо учитывать ситуацию, сложившуюся или складывающуюся в отраслях-поставщиках. Основной вопрос, который здесь возникает, – смогут ли поставщики и смежные отрасли поддержать планируемый рост и развитие целевых экспортных отраслей за счёт поставки сырья, материалов, комплектующих в необходимом количестве и качестве. А также – в состоянии ли они способ-

ствовать инновационному развитию и поддержке технологического развития ключевой отрасли.

Если отрасль-поставщик не конкурентоспособна, и её продукция не может быть долгосрочно использована для развития ключевой отрасли, возникает две возможные ситуации:

1. Отказ в перспективе от отечественных поставщиков и переход на импортные поставки. Это, однако, не может быть в полной мере положительным решением, т. к. развитие отрасли и обеспечение её международной конкурентоспособности предполагает наличие в стране развитых смежных отраслей и кластеров.

2. Разработка государственной программы по развитию отрасли-поставщика с использованием всего комплекса инструментария государственного регулирования, необходимого в каждом отдельно взятом случае. Данный подход, конечно, в большей мере соответствует целям как бизнеса, так и государства, хотя и требует больших финансовых и трудовых затрат.

Если же экспортно-ориентированная отрасль не стоит в списке приоритетных отраслей для дальнейшего развития за счёт инструментов государственного регулирования, что

может происходить в силу недостатка средств финансирования или в силу устойчивости её положения, это означает лишь то, что в данном случае отрасль будет развиваться своими силами, за счёт внедрения различных инструментов менеджмента, маркетинга, сбыта, с использованием перспективных форм сотрудничества с зарубежными партнёрами и даже прямыми конкурентами, не ожидая в ближайшей перспективе действий со стороны государства, в том числе в форме инструментов торговой политики.

### **Заключение**

В представленном исследовании была сделана попытка изучить и

систематизировать основные подходы к формированию торговой политики с целью обеспечения конкурентоспособности отдельных отраслей экономики и на основе этого предложить комплексную методологию разработки торговой политики. Подводя итог представленному исследованию, необходимо отметить, что разработка направлений торговой политики, с одной стороны, является сложной задачей, затрагивающей интересы многих отраслей и экономики страны в целом, с другой стороны, не всегда использование инструментов торговой политики является единственно возможным выбором для поддержания интересов российских компаний в борьбе с иностранными конкурентами.

### **Библиография**

1. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
2. Инкижинова С. Экспертный чай из России // Эксперт. – 2010. – № 45 (729). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy\\_chay\\_iz\\_rossii/](http://www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy_chay_iz_rossii/).
3. Клуб директоров. Тропические масла в пищевой промышленности: введение импортных пошлин перекроит рынок // Бизнес пищевых ингредиентов. – 2009. – № 3. – С. 12.

## **Using trade policy measures for ensuring an economic sector competitiveness**

**Klochko Ol'ga Aleksandrovna**

PhD (Economics),

Associate professor of the department of trade policy,

National research university "Higher school of economics",

P.O. Box 101000, Myasnitskaya str., No. 20, Moscow, Russia;

e-mail: klochkooa@yandex.ru

### **Abstract**

The article is dedicated to the research into the influence of national trade policy on the development of different economic sectors. The purpose of the research is to offer a methodology that can be used as a basis in choosing trade policy instruments with the goal to improve national companies competitiveness. Trade policy measures being put in one sector always have an impact on other sectors and on the national economy in whole. This fact makes the development and implementation of national trade policy a very complex and difficult task for the government. Due to the approach offered in the article government regulation is to be conducted taking into account interdependence and interrelation of supplying and consuming sectors as well as considering the influence on the economy in whole. The methods used in the research include analysis of best practice, expert interviews and comparison. The research results may be used by governmental authorities in developing national external economic policy and by business structures for communicating with government, as well as for estimating influence of inputting measures on business activities. Contribution of the author consists in offering an effective approach to the development of national trade policy to regulate individual economic sectors.

### **Keywords**

Government regulation, competitiveness, economic sector, trade policy, national economy.

---

## References

1. Directors club. Tropic oils in food industry: setting of import tariffs will reshape the market" ["Klub direktorov. Tropicheskie masla v pishchevoi promyshlennosti: vvedenie importnykh poshlin perekroit rynok"], *Biznes pishchevykh ingredientov*, 2009, No. 3, p. 12.
2. Griffin, R., Pustay, M. (2006), *International Business* [*Mezhdunarodnyi biznes*], Piter, St. Petersburg, 1088 p.
3. Inkizhinova, S. (2010), "Expert tea from Russia" ["Ekspertnyi chai iz Rossii"], *Ekspert*, No. 45(729), available at: [www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy\\_chay\\_iz\\_rossii/](http://www.expert.ru/expert/2010/45/ekspertnuy_chay_iz_rossii/)