

Возможна ли свободная торговля в эпоху протекционизма?

Джона Маклауд

Когда президент Билл Клинтон и вице-президент Эл Гор в конце февраля 1993 г. посещали Сан-Хосе (шт. Калифорния), они отвечали на вопросы сотрудников компании Silicon Graphics Inc. (Маунтин-Вью, шт. Калифорния), которую администрация выбрала местом оглашения своих планов в технологической сфере.

Один из сотрудников, указывая, что более половины всех деловых операций фирмы Silicon Graphics выполняется вне США, спросил, какие направления в торговой политике администрации могли бы помочь американским компаниям вести дела за пределами страны.

Отвечая на этот вопрос, Гор обратил внимание на юридические обстоятельства, препятствующие передаче современных технологий в руки агрессивных режимов, которые могли бы использовать их в военных целях.

Вице-президент признал, что для повышения конкурентоспособности американских компаний на мировых рынках ненужные правительственные ограничения на экспорт современных технологий должны быть сняты.

Это, в частности, относится к КНР. Существуют ограничения на экспорт в эту

коммунистическую страну современных технологий из США. Подобную практику следует пересмотреть, считает доктор Уильям Миллер, профессор менеджмента в общественном и частном секторах Станфордского университета (Станфорд, шт. Калифорния).

Президент заверил аудиторию в том, что его администрация не планирует закрывать рынки США для международной торговли. Вместе с тем он выразил некоторые замечания в адрес Японии.

«Одно время мы вели сбалансированную торговлю с Европой и большинством развивающихся стран Азии», — говорил он. Япония — это единственная страна, с которой у США наблюдается структурный дефицит торгового баланса.

Клинтон заявил, что дефицит торгового баланса США с Японией составляет 60 млрд. долл., хотя ранее говорилось о сумме всего в 43 млрд. долл. По его мнению, США должны изыскать возможности открыть рынки Японии для иностранных товаров.

Торговый дефицит может увеличиваться и уменьшаться при изменении благосостояния нации. Несмотря на то что сейчас дефицит торговли США с Японией

достиг рекордной цифры, условия развития мировой экономики соответствуют обратной тенденции.

Производители США и Азии контролируют промышленность по производству персональных компьютеров, и даже сейчас недорогие персональные машины из США и азиатских стран наводняют японский рынок, причем ни один изготовитель этих изделий из Японии не выдержал такого натиска.

Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур (скоро к ним присоединится и КНР) бросают вызов доминирующему положению Японии в полупроводниковой промышленности. Компании США контролируют формирующийся рынок 3У с параллельным тиранизмом, а также секторы ИС для персональных компьютеров и БИС центральных процессоров.

Торговый дефицит США можно ликвидировать, если американские компании будут предоставлять самые высококачественные изделия и услуги. Кроме того, необходима международная структура, создающая условия для свободной торговли. Подобная структура — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — подверглась серьезным испы-

таниям, когда был прекращен уругвайский раунд переговоров по вопросам либерализации международной торговли.

В течение нескольких прошедших недель будущее этих переговоров осложнялось трениями между США и Европейским Сообществом. Представители США обвиняли европейцев в неправомерном субсидировании программы создания самолета Аэробус. Последние в свою очередь выдвигали встречные претензии от-

носительно субсидирования правительством США американских самолетостроительных компаний.

Как отдельный инцидент можно рассматривать угрозы администрации США о возможности запретов на контракты европейских фирм с федеральными правительственными учреждениями в области связи и энергетики, если Европейское Сообщество не отменит решений, которые

дают преимущества европейским компаниям перед американскими.

Нынешняя администрация заявляет о приверженности принципам свободной торговли. Однако ее дела расходятся со словами. Мы рекомендуем президенту воплотить свободу торговли в жизнь, возобновив прерванные переговоры и продвинув их до успешного завершения [EUSA, 1993, No. 5, p. 15].