

PRO ȘI CONTRA PROTECȚIONISM

LECT. UNIV. DR. BUGNAR NICOLETA GEORGETA

LECT. UNIV. DRD. MESTER LIANA

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei Romane, nr. 5 , tel. 0722474492

E-mail nico_bugnar@rdslink.ro

E-mail lianamester@yahoo.com

In this section, we analyze the various arguments for protection, from the clearly fallacious ones to those that seem to make some economic sense. In recent years, economists have developed several theories have been confirmed. Finally, protection seems to be more easily obtained by those industries that compete with products from developing countries because these countries have less economic and political power than industrial countries to successfully resist trade restrictions against their exports.

Comerțul reprezintă un mecanism esențial al circulației marfurilor și, din ce în ce mai mult, a serviciilor în toată lumea, fiind de asemenea veriga centrală a transferurilor de tehnologie; în acest context, deschiderea piețelor naționale pentru comerț a avut de multe ori efecte radicale, declanșând noi forțe competitive și transformând economiile interne.¹

Cu toate acestea, în practică națiunile lumii impun restricții asupra fluxului comercial internațional; suma acestor restricții și instrumentele aferente legate de schimburile internaționale, pe de o parte și de comerțul național, pe de altă parte este cunoscută sub denumirea de politică comercială.

Protecționismul este tipul de politică comercială cvasigeneral practicat care se caracterizează prin măsuri de protecție ale produselor indigene prin restricționarea accesului produselor străine pe piața. Trebuie spus că măsurile protecționiste filtrează efectele nedorite pe care economia și piața mondială le pot avea asupra unei economii naționale. Din acest motiv, majoritatea țărilor lumii adoptă măsuri de politică protecționistă mai ales când se vrea protejarea anumitor sectoare. În această lucrare vom analiza diferitele argumente care sunt aduse în favoarea protecționismului.

Un argument destul de vehiculat este acela că restricțiile comerciale sunt necesare în vederea protejării forței de muncă interne față de concurența forței de muncă străine mai ieftină. Acest argument este înșelător deoarece chiar dacă salariile interne sunt mai mari decât salariile din străinătate, costurile muncii interne pot să fie mai mici dacă productivitatea muncii este suficient de mare pe plan intern în comparație cu străinătatea. Chiar dacă nu ne aflăm în acest caz, beneficiile comerciale mutuale se pot baza pe avantaje comparative, având în vedere națiunile cu forță de muncă ieftină ce se specializează în producția și exportul bunurilor a căror producție se bazează în speca pe forța de muncă, iar națiunile cu o forță de muncă scumpă se vor specializa în producția și exportul bunurilor bazate pe factorul capital.

Un alt argument înșelător este taxa vamală sau tariful științific. Acesta reprezintă acea rata a tarifului care ar face prețul de import egal prețurilor interne și ar permite producătorilor interni să concureze competiția străină. Oricum acesta ar elimina diferențele internaționale legate de preț și comerț privind toate bunurile cărora li s-ar aplica aceste tarife științifice.

Susținătorii acestor puncte de vedere aduc în discuție necesitatea protecționismului în vederea reducerii șomajului intern și evitarea și corectarea dezechilibrelor din balanța de plăți a națiunilor. Protecționismul reduce șomajul intern și deficitul balanței de plăți prin înlocuirea importurilor cu producția internă. Oricum acestea sunt argumente aduse în discuție fără să se țină

¹ Held, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David; Perraton, Jonathan – „Transformări globale. Politică, economie și cultură”, Ed. Polirom, București, 2004, p. 179

seama de faptul că protecția care are la bază aceste motivații se realizează pe cheltuiala altui stat. În mod specific, atunci când protecția este folosită în scopul reducerii șomajului intern și deficitului balanței de plăți a națiunii, aceasta cauzează un șomaj mai ridicat și înrăutățește situația balanței de plăți a altor națiuni. Rezultatul este acela că țările afectate vor riposta și în final toate națiunile au de pierdut. Șomajul intern și deficitul balanței de plăți a națiunii ar trebui corectate prin politici monetare, fiscale și comerciale adecvate și nu pe baza unor bariere comerciale.

Dacă până acum am discutat de protecționism care din punct de vedere economic nu are justificare, în continuare vom aduce în discuție argumente în favoarea protecționismului.²

Un argument solid al protecționismului este argumentul industriilor nou înființate. Acesta se referă la faptul că o națiune poate avea un potențial avantaj comparativ în legătură cu un bun, dar datorită lipsei know-how-ului și nivelului inițial scăzut al ieșirilor, industria nu se va dezvolta, nu va fi inițiată sau dacă a fost deja lansată, nu poate concura cu succes în fața altor firme străine mai dezvoltate. Protecția comercială temporară este în acest caz justificată în vederea stabilirii și protejării industriei interne în perioada de debut a acesteia până când va face față competiției străine, va atinge economia de scară și va reflecta avantajul comparativ de lungă durată al națiunii. În acel moment se va renunța la protecția comercială. Oricum pentru ca acest argument să fie valabil, rezultatul obținut din industria ajunsă la maturitate trebuie să fie suficient de ridicat pentru a compensa prețurile ridicate suportate de consumatorii interni pentru bunuri în cadrul perioadei de debut a industriei bunului respectiv.

Argumentul industriilor noi este corect, dar necesită mai multe condiții importante care împreună acoperă în mare semnificația acestuia.

În primul rând este clar că un astfel de argument este mai mult valabil în cazul națiunilor în curs de dezvoltare (unde piața de capital s-ar putea să nu funcționeze întocmai cum ar trebui) decât în cazul națiunilor industrializate.

În al doilea rând ar putea fi dificil de identificat ce industrie sau potențială industrie este calificată pentru acest tratament, mai ales că practica internațională a demonstrat că protecția odată acordată este greu de înlăturat.

În al treilea rând și cel mai important este faptul că ceea ce se realizează prin protecția comercială (de exemplu printr-o taxă de import), ar avea efecte mult mai rapide printr-o simplă subvenție de producție. Motivul este acela că susținerea unei industrii interne ar trebui rezolvată printr-o metodă care să afecteze strict producția internă (cum este subvenționarea directă a producției industriei nou înființate), mai degrabă decât printr-o măsură comercială care distorsionează de asemenea și prețurile relative și consumul intern. O subvenție de producție este de asemenea o formă mult mai directă de ajutor și este mai ușor de anulat decât o taxă de import. Dificultatea care apare aici este aceea că o subvenție necesită venituri față de taxa vamală de import care produce venituri pentru țara în cauză.

În aceste condiții, putem afirma că restricțiile comerciale pot fi folosite pentru protejarea industriilor interne importante în scopul apărării naționale.

Dincolo de argumentele aduse în discuție vis-a-vis de protecționism ar trebuie să dezbatem problema și din punctul de vedere **a celor care câștigă și a celor care pierd**. De pe urma creșterii prețului bunului beneficiază producătorii, dar consumatorii (și de regulă națiunea ca întreg) au de pierdut. Oricum datorită faptului că producătorii au un anumit număr și au multe de câștigat de pe urma protecției, ei au un stimulent puternic de a convinge guvernul să adopte măsuri protecționiste. Pe de altă parte, deoarece pierderile sunt împărțite de mulți consumatori, dintre care fiecare pierde foarte puțin, este puțin probabil ca aceștia să organizeze o rezistență efectivă în fața măsurilor protecționiste. Astfel există un punct în favoarea protecționismului. De exemplu, o cotă asupra zahărului crește cheltuielile cu zahărul cu aproximativ 1,5 \$ pe an pentru o persoană din SUA. Dar pentru cei 285 milioane de oameni din SUA, cota generează mai mult de 400 milioane \$ ca și rentă pentru cei câțiva producători de zahăr din SUA.

În ultimii ani economiștii au dezvoltat mai multe teorii cu privire la grupurile și industriile ce sunt protejate, și unele dintre aceste teorii au fost confirmate empiric. În țările industrializate este mai probabil ca protecția să fie oferită acelor industrii ce se bazează pe forța de muncă necalificată, cu rata

² Myint, H. – „Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory” în Harro, R.F. și Hague T.D - *International Trade Theory in a Developing World*, MacMillan, London, 1963, p. 175 - 190

scăzută a salarizării muncitorilor care ar avea dificultăți mari în a găsi alte locuri de munca dacă și le-ar pierde pe cele prezente.

Tot o susținere empirică s-a găsit teoriei „grupului de presiune” sau „grupului de interes”, care spune că industriile foarte bine organizate (precum industria automobilelor) primesc un grad mai înalt de protecție comercială decât alte industrii mai puțin organizate. O industrie este cu atât mai organizată cu cât este compusă din cât mai puține firme. De asemenea industriile producătoare de bunuri de consum primesc în general un nivel de protecție superior celui acordat industriilor producătoare de bunuri intermediare folosite ca intrări (factori de producție) de către alte industrii deoarece acestea din urma pot să-și exercite puterea de contracarare și pot bloca protecția (deoarece aceasta ar crește prețul intrărilor - factorilor de producție utilizate de ele). Mai mult chiar se pare că industriile descentralizate din punct de vedere geografic, care implică un număr mare de angajați, sunt mai mult protejate față de industriile care operează doar în unele regiuni și implică un număr relativ mic de angajați. Numărul mare de angajați are și putere să influențeze oficialii guvernelor în sprijinirea protecției industriei din care fac parte. Descentralizarea asigură faptul că oficialii aleși din multe regiuni sprijină protecția comercială.

O alta teorie sugerează că politicile comerciale se bazează pe menținerea ‘status quo’. Aceasta înseamnă că este mai probabil pentru o industrie să fie protejată în prezent dacă a fost protejată în trecut. Guvernele par de asemenea șovăitoare în adoptarea politicilor comerciale și determină schimbări semnificative în distribuția venitului, indiferent de cine pierde sau câștigă. În final protecția pare să fie mai ușor de obținut de către acele industrii ce concurează produsele din țări în curs de dezvoltare pentru că aceste țări au mai puțină putere economică și politică față de țările industrializate, pentru a opune rezistență restricțiilor comerciale împotriva exporturilor proprii.

Bibliografia:

1. Held, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David; Perraton, Jonathan – „*Transformări globale. Politică, economie și cultură*”, Ed. Polirom, București, 2004
2. Hufbauer, G.C; Elliott, K.A – „*Measuring the Cost of Protection in the United States*”, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1994
3. Myint, H. – „*Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory*” în Harro, R.F. și Hague T.D - *International Trade Theory in a Developing World*, MacMillan, London, 1963
4. Philip King – „*International Economics and International Economic Policy*”, McGraw – Hill, Inc. 1995