

ВЛИЈАНИЕТО НА ДОГОВОРОТ ЗА “ДОБРОВОЛНО” ОГРАНИЧУВАЊЕ НА ИЗВОЗОТ ВРЗ ГЛОБАЛНИТЕ ТРГОВСКИ ТЕКОВИ

м-р Емилија Митева-Кацарски¹, м-р Костадинка Чабулева

Краток извадок

Традиционалните нецарински бариери претставуваат група од голем број хетерогени видови нецарински бариери. Поради тоа, тешко е да се опише содржината на овие бариери и да се изврши нивна класификација. Опишувањето на секоја од поединечните мерки подразбира нејзино дефинирање, графичко претставување и презентирање на методите и постапките за нејзино мерење. Посебно значајна мерка од квантитативните нецарински бариери претставува договорот за “доброволно” ограничување на извозот. Овие ограничувања се доброволни само во смисла на нивното самостојно администрирање и фактот дека се прифаќа помалото од две зла. Во овој труд, се развива теоретска рамка за ефектите на овој вид бариера. Анализирани се различните ограничувања на извозот на автомобили меѓу Британија и Јапонија за периодот 1973-1999.

Клучни зборови: традиционални нецарински бариери, договор за “доброволно” ограничување на извозот

THE IMPACT OF THE VOLUNTARY EXPORT RESTRAINTS AGREEMENT ON GLOBAL TRADE FLOWS

M.Sc. Emilija Miteva-Kacarski, M.Sc. Kostadinka Cabuleva

Abstract

The traditional non-tariff barriers present a group of a huge number of heterogeneous types of non-tariff barriers. Therefore, it is hard to describe the content of these barriers and to classify them. The description of every individual measure implies its definition, graphical representation and presentation of the methods and procedures for its measurement. The voluntary export restraints agreement presents a particularly important measure of the quantitative non-tariff barriers. These restrictions are voluntary only in terms of their independent administration and the fact that it is accepted the lesser of two evils. Within this paper, it has been developing a theoretical framework for the effects of this kind of barrier.

¹ Универзитет Гоце Делчев Штип, Економски факултет, ул. „Крсте Мисирков“
66, 201 Штип, Р.Македонија, emilija.miteva@ugd.edu.mk

There have been analyzed the distinct restrictions on export of cars between Great Britain and Japan for the period of 1973-1999.

Key words: traditional non-tariff barriers, voluntary export restraints agreement

Вовед

Трговскиот протекционизам почна широко да се распространува кон средината на 1980-тите години на минатиот век и постепено премина во форма на доброволни извозни ограничувања. По дефиниција, договорот за “доброволно” ограничување на извозот подразбира ограничување на вредноста на извозот на едно или повеќе добра од страна на владата на земјата извозник како резултат на барање или притисок од страна на владата на земјата увозник. Постојат два основни вида на овој договор и тоа: *Договор за доброволно ограничување на извозот (voluntary export restraints agreements VER)*, кој претставува договор меѓу две или повеќе држави со цел намалување на извозот на одредена стока во одреден временски период од една земја потписничка во друга (други) земја потписничка на договорот и *Договор за распределба на пласманот на производите (orderly marketing arrangements-ОМА)* кој договор може да го склучат и држави и претпријатија и со кој се врши поделба на пазарот меѓу одредени држави во својство на надворешно трговски партнери, а со самото тоа се врши и поделба на пазарот меѓу соодветните надворешно трговски фирми кои имаат седиште на територијата на тие држави.

Ефекти на договорот за “доброволно” ограничување на извозот

Ефектите од договорот за ограничување на извозот се исти како и ефектите кои се остваруваат со примена на квотите, а слични се и со ефектите кои се постигнуваат со примена на царина. На графикон 1 се прикажани ефектите кои ги предизвикува примената на договорот за доброволно ограничување на извозот.

Ако претпоставиме дека договорот за доброволно ограничување на извозот е склучен само со една земја извозничка, тогаш понудата во услови на слободна трговија е претставена со правата S_m , додека побарувачката со правата D_m . Рамнотежата на пазарот во услови на слободна трговија се постигнува по цена P_m^f за количина Q_m^f . Кога со договорот за “доброволно” ограничување на извозот се воведат рестрикции извозот на производите во земјата А да не биде поголем од Q_m^{VER} , тогаш кривата на понудата од 0 се движи до точката на

пресекот со количината Q_m^{VER} , и продолжува по линијата S_m^{VER} . Сега се воспоставува нова цена по која странските извозници го продаваат својот производ, а тоа е цената P_m^d која е повисока од цената на производството P_m^w . Рентата која се создава со примена на овој договор, а која на графиконот е прикажана со површините a и c (се добива кога разликата меѓу цените P_m^d и P_m^w ќе се помножи со одредена количина Q_m^{VER}) ја присвојуваат странските извозници.

Меѓутоа, ако домашните извозници располагаат со извесна монополска позиција на домашниот пазар, тие можат да ги принудат странските фирми да им препуштат еден дел од рентата. Така, ако земјата извозник, која ја администрира примената на договорот, ги продава увозните дозволи на аукција на извозните фирми и тоа по цена која е еднаква на разликата меѓу цените P_m^d и P_m^w тогаш таа држава ќе биде во состојба да ја присвои рентата која е резултат на примената на договорот за “доброволно” ограничување на извозот.

Доброволните извозни ограничувања најдоа примена во праксата во широк спектар на дејности и тоа од индустријата за челик, текстил и примарни производи до автомобилската индустрија и индустријата за електрика и механика. Овие договори најчесто се склучуваат меѓу развиените земји како што се, САД, Јапонија и земјите на Европската унија и ја регулираат надворешната трговија во автомобилската индустрија и индустриите за челик и текстил. САД со Јапонија склучиле договор за доброволно ограничување на извозот на јапонски автомобили во САД уште во 1981 година, додека таков договор меѓу Јапонија и Европската унија е склучен во 1992 година². Во средината на 1980-тите години од минатиот век, 130 мерки од договорот за доброволно ограничување на трговијата се применети во 10% од светската трговија.

За да видиме на кој начин функционира договорот за доброволно ограничување на извозот, предмет на анализа ќе биде договорот за “доброволно” ограничување на извозот на автомобили меѓу Британија и Јапонија.

² Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough: The World Economy, 5th edition, Harcourt College Publishers, 1999, p.231

Студија на случај: Влијанието на договорот за “доброволно” ограничување на извозот на автомобили меѓу Британија и Јапонија

На растот на “новиот трговски протекционизам” најчесто се гледа како на последица на ограничената способност на владите да ги применуваат нецаринските бариери опфатени во рамките на Општата спогодба за царини и трговија. Во случајот со Британија, ефектите од мултилатералната либерализација на трговијата биле забрзани со нејзината интеграција во Европската економска заедница во 1973 година, која интеграција довела до значителен раст на увозот на автомобили од европските производители и тоа од 21,6% во 1971 година на 34,1% во 1980 година. Покрај зголемениот удел на европските производители на британскиот пазар на автомобили, бил регистриран и евидентен раст на јапонски увоз, отсликувајќи глобален експанзивен извозен тренд на јапонските производители на автомобили. На тој начин, во средината на 70-тите години на минатиот век, глобалната автомобилска индустрија се нашла под голем притисок на јапонскиот извоз наспроти трендот на намалување на побарувачката на автомобили како последица на нафтената криза во почетокот на 1973 година. Во обидот да се убедат јапонските производители да го ограничат нивниот извоз на автомобили во голем број на Европски земји вклучувајќи ја и Британија, се јавиле обвинувања за дампинг и други слични обвинувања.

Иако, обвинувањата за дампинг никогаш не биле законски докажани, останал нејасен фактот дали успехот на јапонски извозници бил резултат на “квалитетот на нивните автомобили и на ефективноста на нивниот меѓународен маркетинг” или пак на очигледниот дампинг.

Владата на Британија била под притисок да ги заштити чувствителните сектори на индустријата, при што главниот чувствителен сектор бил автомобилската индустрија за моторни возила кој претставувал 25% од Британскиот увоз од Јапонија во тој временски период. И покрај напорите на британската влада, бројот на ново регистрирани јапонски автомобили во Британија се зголемувал од година во година, за да во 1976 година бил зголемен за 31%³. Поради тоа, бил потпишан договор меѓу британските производители претставувани преку нивната заедница *SMMT (The Society of Motor Manufacturers and Traders)* и асоцијацијата на јапонските производители на автомобили *JAMA (Japanese Car Manufacturers' Association)*, и со овој индустриски договор била ограничена регистрацијата на нови јапонски автомобили во

³ <http://eastasianbusinesshistory.files.wordpress.com/2011/07/walker-cardiff2.pdf>

Британија на 9-11% од вкупниот број на регистрации во Британија за временски период од 5 години. На крајот на 1982 година, формата на билатерални договори се сменила, со тоа што Европската заедница ја презела координативната улога во употребата на квантитативни бариери во случајот со Јапонија. Во таа насока, Јапонците се согласуваат на умереност во текот на три последователни години (1983-85 вклучително) во извозот на одредени производи, пред се на автомобили. Ваквата состојба на статус кво продолжила се до потпишувањето на спогодбата меѓу Европската заедница и Јапонија т.н. Основите на консензусот (EOC- Elements of consensus) во јули 1991 година, која спогодба предвидувала примена на договор за “доброволно” ограничување на јапонскиот извоз на автомобили, кој договор заврши во декември 1999 година.

Укинувањето на договорот за “доброволно” ограничување на јапонскиот извоз на автомобили станал предмет на дебата од страна на различни автори кои даваат различни интерпретации на деталите од договорот, при што предмет на дебата станале три клучни прашања:

- какви видови возила биле вклучени во спогодбата?
- кои земји биле вклучени?
- дали странските директни инвестиции биле вклучени или не во преговорите за ограничување?

Во однос на возилата, според Turrini (1999) 4 од 4 возила се исклучени од спогодбата од 1986 година. Во однос на земјите, постоело тврдење дека Франција, Италија и Обединетото Кралство имале воспоставено договор за “доброволно” ограничување на јапонскиот извоз на автомобили, додека прашањата дали Португалија и Шпанија имале воспоставено ограничувања обично биле игнорирани. Останало нејасно дали Германија применувала ограничувања, со оглед на фактот дека нејзините договори во различни индустрии биле надвор од јавен домен. Во 1993 година ЕУ, објавува листа на држави со ограничени пазари и со вклучени видови возила во спогодбата (возила со помалку од 5 тони) и тоа: Обединетото Кралство, Франција, Италија, Португалија и Шпанија. Прашањето за вклученоста на странските директни инвестиции во преговорите за ограничување било повеќе или помалку спорно, со оглед на фактот дека официјалната документација на спогодбата не содржела информации за преместувањето на јапонското производство (кое претежно се случувало во Обединетото кралство). Директен начин за утврдување на опфатноста на СДИ во договорот за “доброволно” ограничување на

јапонскиот извоз била споредбата на пазарниот удел на јапонските производители во Британија со и без СДИ.

Завршувањето на договорот за “доброволно” ограничување на јапонскиот извоз во 1999 година не доведува до значителна експанзија на пазарниот удел на јапонските производители во Британија, а за тоа сведочи фактот што нивниот пазарен удел во 1999 година изнесувал 11.5%, додека во 2009 година изнесувал 14.3%.

Заклучок

Договорот за “доброволно ограничување” на извозот како пазарна стратегија беше наметнат од страна на Британија на јапонските производители на автомобили. Резултатите од анализата укажуваат на фактот дека доброволните извозни ограничувања не резултираа со успех во поглед на висината на добивката остварена од страна на автомобилските компании, која не беше доволна за компензирање на загубата на потрошувачите. Завршувањето на договорот за “доброволно” ограничување на јапонскиот извоз во 1999 година не доведува до значителна експанзија на пазарниот удел на јапонските производители во Британија, а за тоа сведочи фактот што нивниот пазарен удел во 1999 година изнесувал 11.5%, додека во 2009 година изнесувал 14.3%. Ефектот на доброволното ограничување на извозот од страна на јапонските производители беше компензирање на намалената продажба преку подобрување на квалитетот на производите и остварување поголем профит.

Литература:

1. Berry, S., Levinsohn, J., Pakes, A. (1999), “Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Trade Policy.” *American Economic Review*, 89
2. El-Agraa, A. M. (1995), “VERs as a Prominent Feature of Japanese Trade Policy: their Rational, Costs and Benefits.” *The World Economy*, 18
3. Hariss, R. (1985), “Why Voluntary Export Restraints Are ‘Voluntary’.” *Canadian Journal of Economics*, 18
4. Krishna, K. (1989), “Trade Restrictions as Facilitating Practices.” *Journal of International Economics*, 26
5. Parliamentary Papers (1980-81), The First Report of the Industry and Trade Committee for the Session 1980-81: Government and

Industry-to-Industry Understanding Restricting Imports from Japan -
Note by the Department of Trade and Industry, H.C. Papers 109,
661-3.

Графикон.1 Ефектите на договорот за “доброволно” ограничување на извозот

Chart.1 The effects of the agreement on "voluntary" export restrictions

