

6.5. 2008. 54  
Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Гомельский государственный  
университет имени Франциска Скорины»

О.В. Пугачева

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Учебно-методический комплекс  
по одноименному курсу

02.10. Шербакова КД-41  
Н.А.Н. Татарничева КД-41  
Томашинская КД-41  
03.12. Костенко КД-41  
04.09. В. Бахарева КД-41

Читальный зал № 1

УДК 80-10

Установка образования  
Гомельский государственный университет  
имя Франциска Скорины  
БИБЛИОТЕКА

Гомель 2004

ПРОВЕРЕНА

12/18

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ

УДК 3(075.8)39.5

ББК 65.5

П 88

**Рецензенты:**

С.Н. Лебедева, доцент, кандидат экономических наук;  
М.И. Богданов, доцент, кандидат экономических наук;  
кафедра экономической информатики и автоматизированных систем управления учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Пугачева О.В.

П 88 Международная торговля: Учебно-методический комплекс по одноименному курсу / О.В. Пугачева. – Гомель: Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», 2004. – 135 с.

ISBN 5-16-000145-X

Учебно-методический комплекс включает учебную программу курса «Международная торговля», тексты лекций по основному разделу дисциплины, содержащему тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли, планы-задания к практическим и семинарским занятиям и варианты контрольных заданий.

Предназначен для студентов специальности Э.02.01.00.(1-25 01 10) – «Коммерческая деятельность»

УДК 3(075.8)39.5  
ББК 65.5

ISBN 5-16-000145-X

© О.В. Пугачева, 2004

© Учреждение образования  
«Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины», 2004

**Содержание**

|                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Требования образовательного стандарта .....                                                  | 6  |
| Требования к знаниям и умениям .....                                                         | 7  |
| Введение .....                                                                               | 8  |
| Учебная программа .....                                                                      | 10 |
| Содержание дисциплины .....                                                                  | 10 |
| Раздел 1. Сущность международной торговли, ее особенности и специфические черты .....        | 10 |
| Тема 1. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства .....           | 10 |
| Тема 2. Развитие международной торговли в контексте общемировых тенденций .....              | 10 |
| Раздел 2. Теории международной торговли .....                                                | 11 |
| Тема 3. Классические теории международной торговли .....                                     | 11 |
| Тема 4. Современные теории международной торговли .....                                      | 11 |
| Раздел 3. Внешняя и международная торговая политика .....                                    | 11 |
| Тема 5. Сущность, виды и общая направленность международной торговой политики .....          | 11 |
| Тема 6. Таможенные тарифы и пошлины .....                                                    | 11 |
| Тема 7. Специфические случаи тарифной политики .....                                         | 12 |
| Тема 8. Количественные ограничения и скрытые методы торговой политики .....                  | 12 |
| Тема 9. Финансовые методы торговой политики и неэкономические методы регулирования .....     | 12 |
| Тема 10. Всемирная торговая организация (ВТО) .....                                          | 13 |
| Раздел 4. Встречная торговля в международном товарном обмене .....                           | 13 |
| Тема 11. Встречная торговля, ее виды, особенности использования .....                        | 13 |
| Тема 12. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе .....                 | 13 |
| Тема 13. Компенсационные сделки на коммерческой основе .....                                 | 13 |
| Тема 14. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве ..... | 14 |
| Раздел 5. Мировые товарные рынки .....                                                       | 14 |

|                                                                                                     |    |                                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Тема 15. Международная торговля готовыми изделиями .....                                            | 14 | 4. Аргументы против тарифов и в защиту тарифов .....                                              | 57  |
| Тема 16. Международная торговля сырьем и полуфабрикатами .....                                      | 14 | Лекция 4 .....                                                                                    | 63  |
| Раздел 6. Международная торговля услугами и международный технологический обмен .....               | 15 | Количественные ограничения и скрытые методы торговой политики .....                               | 63  |
| Тема 17. Особенности и основные виды международных услуг .....                                      | 15 | 1. Измерение нетарифных методов .....                                                             | 64  |
| Тема 18. Торговля инжиниринговыми услугами и международные арендные операции .....                  | 15 | 2. Квотирование / контингентирование .....                                                        | 66  |
| Тема 19. Торговля объектами интеллектуальной собственности .....                                    | 15 | 3. Лицензирование .....                                                                           | 71  |
| Примерная тематика практических занятий .....                                                       | 15 | 4. «Добровольное» ограничение экспорта .....                                                      | 72  |
| Перечень тем рефератов .....                                                                        | 16 | 5. Скрытые методы торговой политики .....                                                         | 77  |
| Литература .....                                                                                    | 16 | Лекция 5 .....                                                                                    | 82  |
| Основная .....                                                                                      | 18 | Финансовые методы торговой политики и неэкономические методы регулирования .....                  | 82  |
| Дополнительная .....                                                                                | 18 | 1. Субсидии .....                                                                                 | 83  |
| Лекционный курс .....                                                                               | 19 | 2. Экспортные кредиты .....                                                                       | 89  |
| Лекция 1 .....                                                                                      | 20 | 3. Демпинг .....                                                                                  | 91  |
| Сущность, виды и общая направленность международной торговой политики .....                         | 20 | 4. Торговые договоры и правовые режимы .....                                                      | 96  |
| 1. Сущность, виды международной торговой политики и роль государства в международной торговле ..... | 20 | 5. Проведение многосторонних торговых переговоров .....                                           | 99  |
| 2. Средства осуществления торговой политики .....                                                   | 22 | Планы-задания к практическим занятиям .....                                                       | 101 |
| 3. Излишки потребителя и производителя .....                                                        | 23 | Практическое занятие 1                                                                            |     |
| 4. Характер торговой политики .....                                                                 | 24 | Расчет эффективного уровня тарифа .....                                                           | 101 |
| Лекция 2 .....                                                                                      | 28 | Практическое занятие 2                                                                            |     |
| Таможенные тарифы и пошлины .....                                                                   | 28 | Оценка влияния импортной пошлины на экономику страны ...                                          | 102 |
| 1. Таможенный тариф – главный инструмент торговой политики .....                                    | 28 | Варианты контрольных заданий .....                                                                | 103 |
| 2. Классификация таможенных пошлин .....                                                            | 29 | Практическое занятие 3                                                                            |     |
| 3. Уровень таможенного обложения .....                                                              | 33 | Определение влияния тарифной квоты на экономику страны                                            | 111 |
| 4. Влияние тарифа на экономику страны .....                                                         | 39 | Варианты контрольных заданий .....                                                                | 114 |
| Лекция 3 .....                                                                                      | 49 | Практическое занятие 4                                                                            |     |
| Специфические случаи тарифной политики .....                                                        | 49 | Определение влияния экспортного тарифа на экономику страны .....                                  | 120 |
| 1. Оптимальный тариф .....                                                                          | 49 | Варианты контрольных заданий .....                                                                | 122 |
| 2. Тарифная квота .....                                                                             | 52 | Практическое занятие 5                                                                            |     |
| 3. Экспортный тариф .....                                                                           | 54 | Расчет уровня антидемпинговой пошлины .....                                                       | 128 |
|                                                                                                     |    | Практическое занятие 6                                                                            |     |
|                                                                                                     |    | Оценка результатов многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты ..... | 131 |

**ТРЕБОВАНИЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА**  
(руководящий документ Республики Беларусь РД РБ 02100.5.125-98)

**ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ**  
Специальность Э.02.01.00. – «Коммерческая деятельность»

**ДИСЦИПЛИНА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ»**

Сущность международной торговли, ее особенности и специфические черты. «Классическая» теория международной торговли, абсолютные и сравнительные ее преимущества, влияние на факторы производства, сущность, виды и общая направленность международной торговой политики. Средства осуществления, формы интеграции государств с целью ее либерализации. Таможенный тариф, классификация таможенных пошлин, методика исчисления таможенных платежей. Структура Всемирной торговой организации (ВТО-ГАТТ), условия создания, основные торгово-политические принципы деятельности, торговые режимы и порядок представления их в рамках ВТО-ГАТТ, влияние на уровень защиты и внутреннего рынка изменений цен и валютных курсов. Формы международной торговли и их классификация, встречная торговля в международном товарном обмене, ее виды, особенности использования, международная торговля готовыми изделиями, сырьем, полуфабрикатами, услугами. Международная торговля инжиниринговыми услугами, торговля объектами интеллектуальной собственности.

**ТРЕБОВАНИЯ К ЗНАНИЯМ И УМЕНИЯМ**

Специалист должен иметь представление:

- о сущности международной торговли, ее особенностях и специфических чертах;
- о теориях международной торговли;
- о формах международной торговли;
- об общей направленности международной торговой политики;
- об основных торгово-политических принципах деятельности и структуре ВТО.

Специалист должен знать:

- тарифные и нетарифные методы государственного регулирования международной торговли.

Специалист должен владеть:

- навыками исчисления таможенных платежей;
- навыками исчисления цены лицензии в торговле объектами интеллектуальной собственности.

Специалист должен уметь пользоваться:

- базой теоретических и практических знаний для решения прикладных задач;
- статистическими данными для выявления закономерностей развития международной торговли;
- классификацией таможенных пошлин;
- методикой исчисления таможенных платежей.

Специалист должен иметь опыт:

- проведения расчетов выигрышей страны от международной торговли;
- проведения расчетов и анализа результатов снижения таможенных пошлин в результате торговых переговоров между странами;
- расчетов экономических последствий введения таможенных пошлин;
- определения уровня защиты национального рынка;
- расчета средневзвешенного уровня тарифа при проведении многосторонних торговых переговоров.



## ВВЕДЕНИЕ

Международная торговля, зародившись в глубокой древности как торговля между разными странами, в настоящее время играет все возрастающую роль в экономическом развитии. На протяжении последнего полувека объемы мировой торговли быстро увеличивались, и их среднегодовые темпы роста в полтора раза превышали темпы роста мирового объема производства. В результате, с одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой – значительно возросла зависимость стран от международного товарообмена.

Международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. В этой связи один из основных вопросов, на который должна ответить теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе этого выигрыша от внешней торговли, или, говоря иначе, чем определяются направления внешнеторговых поставок. Экономическая теория показывает, что международная торговля является средством, с помощью которого страны, развивая специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых товаров и услуг, повышать уровень благосостояния.

Основой исследований в области международной торговли служит общетеоретический подход, согласно которому международная торговля рассматривается как взаимодействие двух взаимосвязанных сторон – спроса и предложения, в то время как классические теории рассматривали ее только с позиции предложения.

Актуальность изучения дисциплины вызвана необходимостью обоснования повышения эффективности торговли в условиях открытости белорусской экономики и тенденций в области торговой политики страны с момента обретения ею независимости, оценки положительных и негативных последствий для Беларуси в рамках вступления в ВТО.

Содержание программы, исходя из политической и социально-экономической реальности, отражает основные закономерности и современные тенденции развития международной торговли.

Целью преподавания дисциплины «Международная торговля» –

всесторонний анализ основных направлений международной торговли и методов ее регулирования.

Задачи изучения дисциплины:

- овладение теоретическими основами международной торговли;
- анализ современного состояния, закономерностей и тенденций международной торговли;
- изучение целей, основных направлений и инструментов торговой политики.

Для успешного изучения дисциплины «Международная торговля» необходимы знания по курсам: «Макроэкономика», «Мировая экономика», «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью».

Учебный курс «Международная торговля» изучается студентами четвертого курса специальности Э.02.01.00.(1 – 25 01 10) – «Коммерческая деятельность».

## УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

### СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### РАЗДЕЛ 1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ, ЕЕ ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ

##### Тема 1. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства

Сущность международной торговли. Соотношение понятий «внутренний рынок», «национальный рынок», «международный рынок», «мировой рынок», «международная торговля», «мировая торговля».

Основные черты мирового рынка. Понятия экспорта, импорта, торгового сальдо, торгового оборота. Принципы стоимостной оценки.

Особенности динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли. Темпы роста мирового промышленного производства и мировой торговли. Темпы роста внешней торговли отдельных групп стран. Географическая и товарная структура международной торговли.

##### Тема 2. Развитие международной торговли в контексте общемировых тенденций

Специфические черты современной международной торговли. Основные тенденции современного этапа развития международной торговли. Транснационализация мирового экспорта. Противоборство либерализации и протекционизма. Универсализация норм и правил международной торговли. Изменение норм и правил мирового торгового режима. Развитие и расширение встречной торговли. Регионализация торгово-экономических отношений. Усиление рекламного сопровождения товаров и услуг. Возрастание роли научно-технологического развития и информационных технологий и др.

Показатели оценки роста международной торговли: объем внешнеторгового оборота, внешнеторговая квота, экспортная квота, импортная квота и др.

#### РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

##### Тема 3. Классические теории международной торговли

Теория абсолютного преимущества А. Смита. Модель абсолютного преимущества. Условия, при которых она может быть использована.

Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо и его модель. Предпосылки закона сравнительных преимуществ. Направления развития теории сравнительных преимуществ.

##### Тема 4. Современные теории международной торговли

Теории факторов производства (теории Хекшера-Олина, Столпера-Самуэльсона). Теория жизненного цикла продукта. Основные модели современных теорий развития международной торговли. Влияние экономической теории на развитие международной торговли.

#### РАЗДЕЛ 3. ВНЕШНЯЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

##### Тема 5. Сущность, виды и общая направленность международной торговой политики

Сущность, виды международной торговой политики и роль государства в международной торговле. Свобода торговли и протекционизм, его формы. Средства осуществления торговой политики. Классификация инструментов торговой политики. Излишки потребителя и производителя. Общая направленность международной торговой политики. Характер торговой политики. Формы интеграции государств с целью либерализации международной торговой политики.

##### Тема 6. Таможенные тарифы и пошлины

Таможенный тариф – главный инструмент торговой политики. Функции таможенного тарифа. Классификация таможенных пошлин: по способу взимания, по объекту обложения, по характеру, происхождению, типам ставок, способу вычисления. Уровень таможенного обложения. Таможенная стоимость товара. Эффектив-

ная ставка тарифа. Тарифная эскалация. Влияние тарифа на экономику малой и большой страны.

#### **Тема 7. Специфические случаи тарифной политики**

Оптимальный тариф, его основные черты, оценка оптимального тарифа. Тарифная квота, механизм влияния на экономику страны. Экспортный тариф, его основные функции, ставка экспортного тарифа, механизм его влияния на экономику малой страны. Аргументы против тарифов и в защиту тарифов. Защита молодых отраслей с помощью импортного тарифа.

#### **Тема 8. Количественные ограничения и скрытые методы торговой политики**

Измерение нетарифных методов: индекс частотности, индекс покрытия торговли, индекс воздействия на цены. Квотирование / контингирование. Классификация квот по направленности, по охвату, механизм влияния на экономику. Различия импортной пошлины и квоты. Лицензирование, его формы, механизм распределения лицензий. «Добровольные» ограничения экспорта, экономическая эффективность.

Скрытые методы торговой политики. Технические барьеры. Внутренние налоги и сборы. Политика в рамках государственных закупок. Требование о содержании местных компонентов.

#### **Тема 9. Финансовые методы торговой политики и неэкономические методы регулирования**

Субсидии, их классификация по характеру выплат. Внутренняя субсидия, ее экономический эффект; экспортная субсидия. Экономический эффект экспортных субсидий. Парадокс Метцлера. Различия импортного тарифа и экспортных субсидий.

Экспортные кредиты, их формы и виды. Агентства по импортному кредитованию. Демпинг, его формы. Дискриминация в ценах через демпинг.

Торговые договоры. Правовые режимы. Режим наибольшего благоприятствования и национальный режим. Общая система преференций. Проведение многосторонних торговых переговоров.

#### **Тема 10. Всемирная торговая организация (ВТО)**

Структура Всемирной торговой организации (ВТО / ГАТТ), условия ее создания, основные торгово-политические принципы деятельности. Торговые раунды ГАТТ. Торговые режимы и порядок представления их в рамках ВТО/ГАТТ.

### **РАЗДЕЛ 4. ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОВАРНОМ ОБМЕНЕ**

#### **Тема 11. Встречная торговля, ее виды, особенности использования**

Законодательное регулирование товарообменных операций. Понятие встречной торговли, причины ее расширения. Виды встречной торговли. Особенности использования встречной торговли. Содержание компенсационных операций и техника осуществления компенсационных сделок.

#### **Тема 12. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе**

Сделки с единовременной поставкой: бартерные сделки, прямая компенсация.

Сделки с длительными сроками исполнения: базовые соглашения, соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств; протоколы о товарообмене.

Компенсационные сделки по уровню сложности: простые и сложные.

#### **Тема 13. Компенсационные сделки на коммерческой основе**

Краткосрочные компенсационные соглашения: частичная компенсация, полная компенсация, трехсторонняя компенсация.

Встречные закупки: параллельные сделки, джентльменские соглашения, соглашения с передачей финансовых обязательств. Модели встречной закупки. Авансовые закупки.

**Тема 14. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве**

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров: соглашения, в которых обязательства по компенсации превышают стоимость поставляемых товаров; соглашения, в которых обязательства по закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования.

Преимущества компенсационного соглашения для заказчика, для поставщика.

Сделки о «разделе продукции», сделки «развитие-импорт». Различные соглашения. Откуп техники, бывшей в употреблении. Опере- рации с давальческим сырьем (топлинг).

**РАЗДЕЛ 5. МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ**

**Тема 15. Международная торговля готовыми изделиями**

Торговля промышленными товарами. Виды промышленных товаров: химические товары; машины, оборудование и транспортные средства; разные промышленные изделия.

Поставки комплектного оборудования: поставки «под ключ», их преимущества и недостатки; договора «под готовую продукцию», «под выпуск и реализацию продукции», поставки комплектного оборудования на условиях ВОТ.

Торговля вооружениями и военной техникой. Основные экспортеры и покупатели.

**Тема 16. Международная торговля сырьем и полуфабрикатами**

Рынки руд и металлов: медь, медные руды и концентраты; алюминий, бокситы и глинозем; цинк, цинковые руды; олово, никель, кадмий, золото, иридий. Формирование мировых цен на минеральное сырье.

Рынки топлива и энергоресурсов: уголь, нефть, газ. Мировое производство и торговля металлургической продукцией.

Рынки сельскохозяйственного сырья: каучук, лесные товары, текстильные волокна. Рынки продовольствия: продукция животного

водства, зерновые, овощи и фрукты, сахар, пищевые товары, масло-семена, растительные масла.

**РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОБМЕН**

**Тема 17. Особенности и основные виды международных услуг**

Особенности внешнеторговых операций купли-продажи услуг. Классификация операций по торговле услугами. Международный рынок информационных услуг, их виды и особенности. Реклама. Страхование. Мировой рынок транспортных услуг: морские перевозки, международные авиaperевозки, железнодорожные и автомобильные перевозки, речные сообщения, трубопроводный транспорт.

Международный туризм, виды, факторы, формирующие спрос. Разновидности туристических предприятий. Организация международного туристического бизнеса.

**Тема 18. Торговля инженеринговыми услугами и международные арендные операции**

Виды и особенности международного инженеринга: консультативный, технологический, строительный и др.

Международные арендные операции: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.).

**Тема 19. Торговля объектами интеллектуальной собственности**

Объекты интеллектуальной собственности и состояние лицензионной торговли. Операции по продаже лицензий: чистых, сопутствующих, простых, исключительных, полных.

Методы определения цены лицензии. Факторы, определяющие ставку роялти. Расчет величины паушальной суммы.

## ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

1. Расчет показателей оценки роста международной торговли.
2. Расчет выигрышей (проигрышей) от международной специализации и международной торговли.
3. Определение изменений в международной торговле при создании таможенного союза.
4. Расчет номинального уровня защиты, предоставляемого отечественным производителям определенного товара.
5. Расчет эффективного уровня тарифа.
6. Оценка влияния импортной пошлины на экономику страны.
7. Определение влияния тарифной квоты на экономику страны.
8. Определение влияния экспортного тарифа на экономику страны.
9. Расчет уровня антидемпинговой пошлины.
10. Оценка эффективности проведения многосторонних торговых переговоров.
11. Расчет цены лицензии при торговле объектами интеллектуальной собственности.
12. Основные направления развития и повышения эффективности экспорта Республики Беларусь.
13. Участие Республики Беларусь в международных торговых, экономических и финансовых организациях.
14. Развитие экспорта транспортных услуг.
15. Развитие интеграционных процессов.
16. Развитие сотрудничества со странами дальнего зарубежья.
17. Развитие выставочно-ярмарочной деятельности.
18. Информационно-маркетинговая деятельность.
19. Меры государственного регулирования и защиты внутреннего рынка.
20. Реформа органов государственного управления в области внешнеторговой деятельности.
21. Основные направления деятельности МИД и Министерства торговли в области внешнеторговой политики.
22. Прогноз развития экспорта товаров и услуг в Беларуси.
23. Модели экономического развития Беларуси.
24. Основные условия развития интеграционных процессов и типы интеграционных объединений.
25. Страновые приоритеты развития торговли.
26. Место Беларуси в системе мирохозяйственных связей.
27. Основные приоритеты торгово-экономического сотрудничества Беларуси.
28. Антидемпинговый процесс и применение антидемпинговых мер в отношении Беларуси.
29. Деятельность международных организаций в области таможенно-тарифного регулирования.
30. Мировое производство и торговля металлургической продукцией.
31. Мировая торговля вооружениями и военной техникой.

## ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ

1. Основные тенденции развития мировой торговли.
2. Динамика внешней торговли Беларуси.
3. Основные тенденции развития белорусской экономики.
4. Экспортный потенциал основных отраслей экономики РБ.
5. Пути повышения конкурентоспособности экономики.
6. Приоритеты внешнеэкономической политики Беларуси.
7. Стратегия государства в области развития экспорта.
8. Основные приоритеты интеграции Беларуси в мировую торговлю.
9. Проблемы Беларуси на пути вступления в ВТО и оценка возможных последствий в рамках членства Беларуси в ВТО.
10. Основные приоритеты развития торговли в переходный период в Республике Беларусь.
11. Развитие внешней и внутренней торговли в рамках переходного периода в Республике Беларусь.

## ЛИТЕРАТУРА

### ОСНОВНАЯ

- Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие. Серия «Учебники для вузов. Специальная литература». – СПб. «Лань», 2000
- Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996
- Дадалко В.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – Мн. «Ураджай», «Интерпрессервис», 2001
- Денисова К.Г., Тимошенко И.Б. Международная торговля: пособие для практических занятий. – Мн.: БГЭУ, 2001
- Карпова Н.Н. Экспортный контроль и патентно-лицензионная политика ведущих капиталистических стран. – М.: ВНИИПИ, 1991
- Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х частях. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1998
- Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения, 1993
- Линдберг П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1982
- Международная торговля лицензиями: Учебное пособие / Мухомов В.И. – М.: ВНИИПИ, 1994
- Путачева О.В. Практикум по курсу «Международная торговля» для студентов специальности Э. 02.01. – «Коммерческая деятельность». – Гомель, ГГУ, 2000
- Турбан Г.В. Внешнеэкономическая деятельность. – Мн.: Выш. шк., 1999
- Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФА-М, 2001

### ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ

- Артемьев И.Е. Рынки технологии в мировом хозяйстве. – М.: Наука, 1992
- Авдокушкин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебное пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996
- Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные Экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенца. – М.: Финансы и статистика, 1996
- Журавлев Ю.М. Страхование во внешнеэкономических связях. – М., Анкил, 1996
- Международные экономические отношения: Учебник / Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева, Л.Т. Литвиненко и др.; Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999
- Качуровский Е., Астапченко Ю. Беларусь: новая торговая политика. – Мн.: Энциклопедикс, 2002

Лекция 1

СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ОБЩАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

1. Сущность, виды международной торговой политики и роль государства в международной торговле
2. Средства осуществления торговой политики
3. Излишки потребителя и производителя
4. Характер торговой политики

1. Сущность, виды международной торговой политики и роль государства в международной торговле

Роль государства в международной торговле ограничивается преимущественно разработкой и осуществлением мер торговой политики, направленной на достижение определенных приоритетов. Государственное регулирование международной торговли может быть:

– односторонним, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.);

– двусторонним, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждая из сторон могут вводить конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.;

– многосторонним, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры много-

сторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран-членов Европейского союза (ЕС), которые рассматриваются в соответствующих главах второй части учебника;

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Свобода торговли (free trade) – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм (protectionism) – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Дилемма: что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, – предмет многовекового спора среди экономистов и политиков? В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Правда, при этом современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой – это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм – проводится объединением стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

## 2. Средства осуществления торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы. Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей: науки, таких, как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт (таблица 1).

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Таблица 1 – Классификация инструментов торговой политики

| Методы     | Инструмент торговой политики                | Регулирует преимущественно |        |
|------------|---------------------------------------------|----------------------------|--------|
|            |                                             | экспорт                    | импорт |
| Тарифные   | Таможенные пошлины                          |                            | импорт |
|            | Тарифная квота                              |                            | импорт |
|            | Квотирование                                | экспорт                    | импорт |
|            | Лицензирование «Добровольные ограничения»   | экспорт                    | импорт |
| Нетарифные | Государственные закупки                     |                            | импорт |
|            | Требование о содержании местных компонентов |                            | импорт |
|            | Технические барьеры                         |                            | импорт |
|            | Налоги и сборы                              |                            | импорт |
| финансовые | Субсидии                                    | экспорт                    |        |
|            | Кредитование                                | экспорт                    |        |
|            | Демпинг                                     | экспорт                    |        |

## 3. Излишки потребителя и производителя

Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя (рисунок 1).

Излишек потребителя (consumer surplus) – разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Кривая спроса  $D$  показывает максимальную цену, которую потребитель готов заплатить за конкретное количество товара. Если рыночная цена составляет  $P_0$ , то потребитель готов купить  $OQ_0$  единиц товара за  $OP_0EQ_0$  долларов. Излишек потребителя представлен треугольником  $a$ , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он приобрел товар  $P_0E$ , и максимальной ценой, по которой он был бы готов приобрести товар, ограниченной кривой спроса  $D$ .



вой спроса  $P_1E$ .

Излишек производителя (producer surplus) – разность между кущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

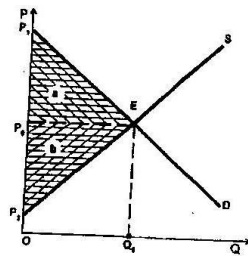


Рисунок 1 – Излишки потребителя и производителя

Кривая предложения  $S$  показывает минимальную цену, по которой производитель готов продать свой товар. Если рыночная цена составляет  $P_0$ , то производитель готов продать  $OQ_0$  единиц товара за  $OP_0EQ_0$  долларов. Излишек производителя представлен треугольником  $b$ , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он продал товар  $P_0E$ , и минимальной ценой, по которой он был бы готов продать товар, ограниченной кривой предложения  $P_2E$ .

#### 4. Характер торговой политики

Различные страны мира используют разные инструменты для осуществления своей торговой политики. Если средний уровень таможенной защиты государства поддается весьма точной количественной оценке, то уровень использования нетарифных методов в силу их большого разнообразия и различного экономического содержания, может быть оценен количественно лишь весьма приблизительно. Средний уровень тарифа обычно рассчитывается только

для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается.

Средний уровень нетарифных ограничений обычно рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, подпадающая под эти ограничения. При этом делается поправка на степень интенсивности этих ограничений: например, очевидно, что автоматическая лицензия на экспорт, обязательно выдаваемая властями по предъявлении необходимых документов, ограничивает экспорт в значительно меньшей степени, нежели экспортная квота, запрещающая экспортировать товар сверх определенных количеств. Высокоинтенсивными количественными ограничениями считаются всевозможные запреты на экспорт и импорт товаров, количественные квоты, выборочное лицензирование экспорта и импорта. К низкоинтенсивным количественным ограничениям относятся автоматическое лицензирование, гибкие квоты (таблица 2).

Таблица 2 – Характер инструментов торговой политики

| Средне-<br>взвешенный<br>тариф (в %) |                                      | Запретитель-<br>ный | Ограничи-<br>тельный | Умеренный | Открытый | Сво-<br>бодный |        |         |   |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------|----------------------|-----------|----------|----------------|--------|---------|---|
| < 40-100                             |                                      | < 25                |                      | 10-15     | ▲10      | 0              |        |         |   |
| количественные<br>ограничения        | покрытая<br>доля тор-<br>говли (в %) | ▲ 40                | > 25                 | > 10      | 0-10     | 10-25          | 0-25   | 0-10    | 0 |
|                                      | степень<br>интенсив-<br>ности        | высокая             | любая                | высокая   | высокая  | средняя        | низкая | средняя | 0 |

Торговая политика государства бывает протекционистской, умеренной или открытой (свобода торговли). Разумеется, каждое из этих понятий весьма относительно, но все они располагаются на одной оси в пределах двух экстремальных случаев, когда ограничи-

тельная политика принимает характер запретительный, направленный на прекращение торговли с внешним миром, и когда происходит полный отказ от использования государством каких бы то ни было инструментов торговой политики. В реальном мире экстремальных случаев не встречается, хотя в разные периоды развития отдельные государства в своей торговой политике подходили очень близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия).

Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяется как агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тарифа так и средний уровень и интенсивность количественных ограничений (таблица 3).

Таблица 3 – Характер торговой политики в целом

| Режим количественных ограничений | Открытый         | Умеренный        | Ограничительный |
|----------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| Режим тарифов                    | Открытый         | Свобода торговли | Умеренный       |
| Открытый                         | Свобода торговли | Умеренный        | Протекционизм   |
| Умеренный                        | Умеренный        | Умеренный        | Протекционизм   |
| Ограничительный                  | Протекционизм    | Протекционизм    | Протекционизм   |

Например, торговый режим страны, которая устранила все импортные пошлины, но ввела количественные квоты на основные товары импорта или, наоборот, отменила квоты, но повысила импортный тариф до запретительного уровня, не может считаться режимом свободы торговли. Относительно открытым может быть признан торговый режим только той страны, у которой средний уровень таможенного обложения импорта составляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта.

характерно интенсивный, в основном регистрационный, характер. Принимаемые решения об использовании тех или иных инструментов торговой политики, правительство страны обычно оценивает их совокупное воздействие на характер торговых партнеров. Для оценки ответных мер со стороны торговых партнеров. Для оценки мер торговой политики Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала в 1985 году индикаторный вопросник, который широко используется в практической деятельности правительства. Список вопросов, на которые предлагается ответить прежде, чем вводить любые меры торговой политики, следующий:

- какой ожидается экономический выигрыш для отрасли или страны и какое количество рабочих мест будет создано или сохранено в результате осуществления данной меры?
- насколько увеличатся доходы бюджета или какие потребуются бюджетные расходы на осуществление этой меры?
- насколько увеличатся внутренние цены и сократится потребление в результате применения данной меры?
- каково воздействие предполагаемой меры на структуру соответствующего рынка и на конкуренцию на нем?
- позволит ли данная мера в долгосрочной перспективе обеспечить структурную перестройку отрасли и вывести ее на конкурентоспособный уровень или она лишь законсервирует ее существующую отсталость?
- какое влияние предлагаемая мера окажет на смежные отрасли, особенно те, которые покупают или продают свою продукцию той отрасли, на защиту которой она направлена?
- как отреагируют другие страны на применение данной меры и каково ее потенциальное воздействие на них?
- соответствует ли предполагаемая мера существующим многосторонним и двусторонним договорам, в которых участвует данная страна?

Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие. Государства могут придержи-

живаться политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции, торговой политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от иностранной конкуренции, или умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободы торговли и протекционизма. В большинстве стран основная задача правительства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя.

## Лекция 2

### ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И ПОШЛИНЫ

1. Таможенный тариф – главный инструмент торговой политики
2. Классификация таможенных пошлин
3. Уровень таможенного обложения
4. Влияние тарифа на экономику страны

#### 1. Таможенный тариф – главный инструмент торговой политики

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга разделений таможенного тарифа.

Таможенный тариф (customs tariff) в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный

с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

– конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

#### 2. Классификация таможенных пошлин

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина (customs duty) – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

– **фискальную**, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

– **протекционистскую** (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

– **балансировочную**, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин.

По способу взимания:

– **адвалторные** – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);

– **специфические** – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 т);

— **комбинированные** — сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за т).

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу и применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяющих лишь доходы бюджета. Например, если пошлина составляет 20% цены товара, то при цене товара 200 долл. доходы бюджета составят 40 долл. При увеличении цены товара до 300 долл. доходы бюджета возрастут до 60 долл., при падении цены товара до 100 долл. сократятся до 20 долл. Но независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену импортного товара на 20%. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара для целей обложения пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и пр.) и административных (таможенное регулирование, факторы, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям).

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Однако уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Например, специфическая пошлина в 100 долл. за один импортный автомобиль значительно сильнее ограничивает импорт автомобиля ценой 8000 долл., поскольку составляет 12,5% его цены, чем автомобиля ценой 12000 долл., поскольку составляет только 8,3% его цены. В результате, когда импортные цены растут, уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

По объекту обложения:

— **внутренние** — пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

— **экспортные** — пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;

— **транзитные** — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

— **сезонные** — пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;

— **антидемпинговые** — пошлины, которые применяются в случае возна на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

— **компенсационные** — пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Обычно эти особые виды пошлин применяются страной либо в одностороннем порядке в чисто защитных целях от попыток недобросовестной конкуренции со стороны ее торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств и их сою-

зов. Введению особых пошлин обычно предшествует исследование, проводимое по поручению правительства или парламента, конкретные случаи злоупотреблений положением на рынке со стороны торговых партнеров. В процессе расследования проводятся двусторонние переговоры, определяются позиции, рассматриваются возможные объяснения возникшей ситуации и предпринимаются другие попытки решить разногласия политическим путем. Введение особой пошлины обычно становится крайним средством, к которому прибегают страны, когда все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны. По происхождению пошлины делятся на **автономные** – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Обычно решение о введении таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством (обычно министерством торговли, финансов или экономики) и одобряются правительством; **конвенционные (договорные)** – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или с глашений о таможенном союзе; **преференциальные** – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений о товарах, происходящих из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 года действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран по импорту готовой продукции из развивающихся стран. Россия, как и многие другие страны, импорта из развивающихся стран не взимает таможенные пошлины вообще.

По типам ставок:

- **постоянные** – таможенный тариф, ставки которого единообразно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;
- **переменные** – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

По способу вычисления:

- **номинальные** – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои порт или экспорт;
- **эффективные** – реальный уровень таможенных пошлин на ввозимые товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Виды таможенных пошлин показаны в таблице 4.

Таблица 4 – Виды таможенных пошлин

| По способу взимания        | Специфические | Адвалорные      | Комбинированные  |
|----------------------------|---------------|-----------------|------------------|
| По объекту обложения       | Импортные     | Экспортные      | Транзитные       |
| По характеру происхождения | Сезонные      | Антидемпинговые | Компенсационные  |
| По типу ставок             | Автономные    | Конвенционные   | Преференциальные |
| По способу вычисления      | Постоянные    | Переменные      | -                |
|                            | Номинальные   | Эффективные     | -                |

### 3. Уровень таможенного обложения

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, ко-

которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой.

Таможенная стоимость товара (customs value) — нормальная складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе цены ФОб, то есть практически той цены, по которой они продаются в стране отправки. Таможенная стоимость товара в западноевропейских странах — членах Европейского сообщества оценивается на базе Сиф, то есть включает помимо цены самого товара также стоимость его страхования и транспортировки до места назначения. Россия в вопросе определения таможенной стоимости товара стоит ближе к западноевропейским странам.

За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире — вступившая в силу с 1988 года Гармонизированная система описания и кодирования товаров базируется на разработанных ранее Брюссельскими таможенной номенклатуре и на Стандартной международной классификации ООН. В подавляющем большинстве стран таможенные тарифы накладываются на импорт с целью повышения цены ишей, что уровень тарифа должен быть равен процентному препортных товаров и защиты тем самым внутреннего рынка. Поэтому уровень внутренней цены товара над ценой, по которой такой же ниже мы будем анализировать преимущественно импортные товары импортируется из-за рубежа. фы, их расчет, воздействие на экономику и уровень доходов. Более того, с точки зрения международной экономики важным является форма, которую приобретает тариф в каждом конкретном случае, и даже не уровень ставок по отдельным товарам, а общий уровень таможенной защиты страны.

Если  $P_d$  — внутренняя цена товара,  $\bar{P}_d$  — средняя внутренняя цена товара, который требуется поддерживать,  $P_{im}$  — цена, по которой товар импортируется,  $P_{ex}$  — цена, по которой товар экспортируется,  $T_s$  — ставка специфического тарифа,  $T_{av}$  — ставка адвалорного тарифа,  $T_v$  — ставка переменного тарифа, то внутренняя цена после обложения специфическим тарифом составит просто сумму цены, по которой товар импортируется, и ставки тарифа:

$$P_d = P_{im} + T_s, \quad (1)$$

$$T_s = P_d - P_{im}$$

Ставку специфического тарифа всегда можно выразить в процентах от стоимости единицы товара, на импорт которого он накладывается, сделав тем самым его сопоставимым с адвалорным тарифом.

Внутренняя цена импортного товара после обложения его адвалорным тарифом составит

$$P_d = P_{im} (1 + T_{av}), \quad (2)$$

$$T_{av} = (P_d - P_{im}) / P_{im}$$

Если предположить, что экспорт страны не облагается таможенными пошлинами и что импорт всех товаров облагается таможенной пошлиной по единой ставке, то формула 2 может считаться обобщенной формулой уровня таможенного обложения, показывающей, что уровень тарифа должен быть равен процентному препортных товаров и защиты тем самым внутреннего рынка. Поэтому уровень внутренней цены товара над ценой, по которой такой же ниже мы будем анализировать преимущественно импортные товары импортируется из-за рубежа.

Переменный тариф (2), (3), способствующий поддержанию постоянного уровня внутренних цен, представляется как разность между средней внутренней ценой, уровень которой надо поддерживать, и импортной ценой товара, которая может изменяться. Ставка переменного тарифа также изменяется и поддерживает средний уровень внутренней цены неизменным.

$$T_v = P_d - P_{im} \quad (3)$$

Если учесть, что тарифные ставки во всех странах дифференцированы в зависимости от того, какие товары импортируются, то

особое значение приобретает определение не номинального, а эффективного, т.е. действительного.

Эффективная ставка тарифа (effective tariff rate) — реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Алгебраически действительный уровень таможенной защиты вычисляется следующим образом. Если

$T_e$  (effective) — эффективная ставка таможенного тарифа,

$T_n$  (nominal) — номинальная ставка тарифа на конечную продукцию,

$T_{im}$  (import) — номинальная ставка тарифа на импортируемые части и компоненты,

$A$  — доля стоимости импортированных компонентов в стоимости конечного продукта, то

$$T_e = (T_n - A * T_{im}) / (1 - A) \quad (4)$$

Из формулы 4 следует, что:

— если в производстве конечной продукции не используются импортные компоненты ( $A = 0$ ), эффективный уровень таможенной защиты равен номинальному ( $T_e = T_n$ );

— если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию и импортные компоненты одинаковая ( $T_n = T_{im}$ ), то эффективный уровень таможенной защиты опять-таки равен номинальному ( $T_e = T_n$ );

— если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию больше, чем ставка тарифа на импортные компоненты ( $T_n > T_{im}$ ), тогда эффективная ставка на конечный товар больше номинальной ( $T_e > T_n$ ) верно и обратное;

— ставка эффективного уровня таможенного тарифа ( $T_e$ ) возрастает по мере увеличения доли импортных компонентов в конечной продукции (увеличения коэффициента  $A$ );

— ставка эффективного уровня таможенного тарифа ( $T_e$ ) падает по мере роста тарифа на импортные компоненты ( $T_{im}$ ); верно и обратное;

— номинальная ставка тарифа может быть только положительной, эффективная ставка может быть как положительной, так и отрицательной.

Отрицательной в случае, если тариф на импортные компоненты значительно превосходит тариф на конечную продукцию.

Черты формулы эффективного импортного тарифа обобщены в таблице 5.

Таблица 5 — Черты формулы эффективной ставки таможенного тарифа

| Если                   | То                               |
|------------------------|----------------------------------|
| $A = 0$                | $T_e = T_n$                      |
| $0 < A < 1$            | $T_e$ — самостоятельная величина |
| $T_n = T_{im}$         | $T_e = T_n$                      |
| $T_n > T_{im}$         | $T_e > T_n$                      |
| $T_n < T_{im}$         | $T_e < T_n$                      |
| $T_{im}$ увеличивается | $T_e$ уменьшается                |
| $T_{im}$ уменьшается   | $T_e$ увеличивается              |
| $T_n$ увеличивается    | $T_e$ увеличивается              |
| $T_n$ уменьшается      | $T_e$ уменьшается                |

На основе расчета эффективного уровня таможенной защиты

принимаются важные решения в области торговой политики. Достаточно, правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции. Для этого необходимо сделать ставку импортного тарифа на готовую продукцию на уровне выше ставки тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате реально существующий (эффективный) уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовую продукцию будет на деле означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действитель-

ной таможенной защиты

Например, номинальный и эффективный тарифы на продукты питания составляют в США 4,7 и 10,6% соответственно, в Японии — 25,4 и 50,3%, в Европейском союзе — 10,1 и 17,8%. Почти что десятикратное превышение реально существующего уровня налогообложения продуктов питания над номинальным уровнем достигается за счет наложения импортных пошлин на пищевые продукты, которые они производятся. Поэтому именно эффективный, а не номинальный уровень таможенной защиты является предметом переговоров во время возникновения торговых конфликтов между странами современной рыночной экономики.

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов.

Тарифная эскалация (tariff escalation) — повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции.

Например, уровень таможенного обложения товаров из кожи, построенный по принципу производственной цепочки (шкура — кожа

продукты из кожи), возрастает по мере роста степени обработки шкур. В США шкала тарифной эскалации составляет 0,8 — 3,7 — 9,2% для сыромяти, 8,5 — 12,4% для кожи, 2,4 — 5,5% для обуви. По данным ГАТТ, тарифная эскалация особенно сильна в развитых странах.

Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможненное обложение которой минимально, производители реально могут пробиться на их рынок. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

Итак, таможенный тариф — это инструмент торговой политики государственного регулирования внутреннего рынка страны в его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в ответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической

свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам,

пересекать таможенную границу; конкретная ставка та-

моженной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе опре-

деленного товара на таможенную территорию страны. Таможенные

пошлины могут классифицироваться по способу взимания, объекту

обложения, характеру, происхождению, типам ставок и способу вы-

числения. Таможенная пошлина накладывается на таможенную

ценность товара — нормальную цену товара, складывающуюся на

рынке между независимыми продавцом и покупателем, по

которой он может быть продан в стране назначения в момент пода-

чи таможенной декларации. Номинальная ставка пошлины указы-

вается в импортном тарифе и лишь приблизительно свидетельству-

ет об уровне таможенной защиты страны. Действительная ставка

пошлины показывает реальный уровень таможенного обложения ко-

нкретных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накла-

ваемых на импорт промежуточных товаров. Для защиты нацио-

нальных производителей готовой продукции и стимулирования

производства сырья и полуфабрикатов используется тарифная эскалация —

повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста

степени их обработки.

4. Влияние тарифа на экономику страны

Воздействие импортного тарифа на экономику отдельных стран

различно и зависит от экономического веса страны. В международ-

ной экономике страна считается малой, если изменение спроса с ее

стороны на импортные товары не приводит к изменениям мировых

цен. Страна считается большой, если изменение спроса с ее сторо-

ны приводит к изменениям мировых цен.

Влияние тарифа на экономику малой страны. Большинство

стран мира являются малыми с точки зрения международной эко-

номики, поскольку изменение спроса с их стороны на импортные

товары не приводит к сколько-нибудь существенным сдвигам в ми-

ровую цену на них. Рассмотрим три стадии модели (рисунок 2): до

начала торговли, когда товар производится и потребляется только

внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за

ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.



До начала торговли. Малая страна производит и потребляет в точке E, при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внутреннюю кривую предложения, а линия  $D_d$  – прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 50 единиц товара по цене 9,5 долл. за штуку. При введении импортного тарифа. Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею импортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменятся, а вырастает лишь внутренняя цена импортного товара на страну. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по цене  $P_m$ , кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой  $S_{d+имп}$ , которая покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутреннего производства, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, внешнего предложения достигается в точке G, в которой под за второй объем спроса на товар составит  $Q_2$ , тогда как его внутреннее предложение – только  $Q_1$ . Недостающее количество товара  $Q_2 - Q_1$  импортными. В результате импорта внутренняя цена товара упадет с  $P_d$  до уровня  $P_m$ , а местные производители продадут на внутреннем рынке меньшее, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,5 до 8 долл., потребление растет до 80 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 20 единиц. После введения тарифа внутренняя цена единицы товара до 60 единиц, внутреннее производство возросло с 20 до 40 единиц и импорт сократился с 60 до 20 единиц.

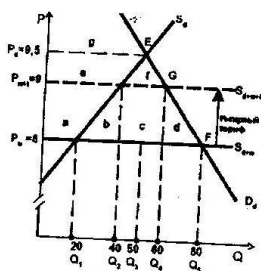


Рисунок 2 – Влияние импортной пошлины на экономику малой страны

До обложения импорта тарифом излишек потребления составлял  $a + b + c + d + e + f + g$ , то есть потребители могли потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения и кривой внутреннего спроса. В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, излишек потребления ограничился только сегментами  $e + f + g$ . Потеря излиша потребления составила  $a + b + c + d$ . В целом в результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов – перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления).

Эффект доходов (revenue effect) представляет собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины и графиче-

ски представляется четырехугольником с. Эффект доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в пользу государственного сектора. На рисунке 2 эффект доходов составляет  $(60 - 40) \times \$1 = \$20$ .

Эффект передела (redistribution effect) представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Он вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара. На рисунке 2 эффект передела представляется графически четырехугольником  $a$ . На рисунке 2 эффект передела представляется графически четырехугольником  $a$ . На рисунке 2 эффект передела представляется графически четырехугольником  $a$ .

Таким образом, в результате обложения импорта тарифом местные производители получили  $\$360 - \$320 = \$40$  дополнительных доходов. Поскольку в результате введения тарифа на импорт местное производство растет с 20 до 40 единиц, возросшие доходы производителей приводят к росту его издержек производства на величину  $b$  или  $(40 - 20) \times \$1/2 = \$10$ . Чистый рост дохода производителей составит  $\$40 - \$10 = \$30$ . Перераспределительные эффекты не приводят к ухудшению экономического положения страны в целом.

Эффект защиты (protective effect) показывает экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках. По мере того как растет защита внутреннего рынка с помощью тарифов, все большее количество ресурсов, не предназначенных специально для производства данного товара, задействуется для его производства. Это приводит к более высоким издержкам производства по сравнению с тем, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене иностранного поставщика. Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары на внутреннем рынке менее эффективными в производстве становятся местными товарами. Рисунок 2 показывает, что затраты на внутреннее производство товара с 20 до 40 штук растут вдоль кривой  $S_d$  с 8 долл. до 9 долл. за единицу. В то же время увеличение предложения могло бы быть достигнуто за счет ставки из-за рубежа дополнительных 20 штук товара вдоль кривой  $S_{d-}$  по цене 8 долл. за единицу. Потери экономики представляются треугольником  $b$  и составляют  $\$9 - \$8 = \$1$  на каждую единицу.

Эффект потребления (consumption effect) возникает в результате того, что сокращается потребление товара в результате роста его цен на внутреннем рынке. На рисунке 2 этот эффект показан треугольником  $b$ , представляющим  $(80 - 60) \times \$1/2 = \$10$  потерь, возмещаемых в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой мировой цене.

Влияние тарифа на экономику большой страны. Если импортная страна является экономически значимой, то есть введение импортного тарифа может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар, то воздействие импортного тарифа на ее экономику определяется следующим образом. Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны сходно поведению монополиста, который ограничивает покупки товара, чтобы снизить его цену. Поскольку большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар, в результате чего его поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны. Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами потери национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Как и в предыдущем случае, рассмотрим три стадии развития торговли (рисунке 3): до начала торговли, когда товар производится

и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

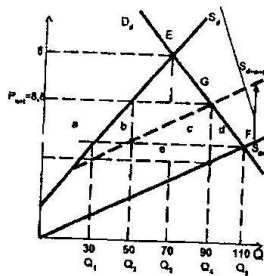


Рисунок 3 – Влияние импортной пошлины на экономику  
большой страны

До начала торговли. Большая страна производит и потребляет товар в точке Е, при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внешнего предложения, а линия  $D_d$  – прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 70 единиц товара по цене 9,6 за штуку.

**При свободе торговли.** Страна открывается мировой торговле обнаруживает, что мировая цена на ее товар ( $P_w$ ) ниже, чем ее внутренняя цена ( $P_d$ ). Поскольку мировой рынок может поставить данную страну только определенное количество товара по цене  $P_w$ , а при уменьшении цены предложение товара также снизится, положение будет представлено наклонной прямой ( $S_d +$ ). Она покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Цена мирового рынка напрямую зависит от количества товара, закупаемого большой страной. В этом коренное различие модели воздействия импортного тарифа на экономику малой и большой страны. Равенство спроса и пред-

в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит  $Q_5$ , тогда как его внутреннее предложение — только  $Q_1$ . Недостающее количество товара  $Q_1Q_5$  импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упадет с уровня  $P_d$  до уровня  $P_w$ , а местные производители продают на  $Q_1$  товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,6 до 8 долл., потребление растет до 9 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 30 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 80 единиц товара.

**После введения тарифа.** Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. По-прежнему речь идет о большой стране, факт введения ею импортного тарифа оказывает влияние на уровень мировых цен, который падает.

Импорт страны дешевеет, что при постоянной цене экспорта означает, что условия торговли страны улучшаются. Но внутренняя цена на импортного товара возрастает на размер пошлины ( $t$ ) с  $P_w$  до

Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа на уровень  $S_{\text{введен}}$ . При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке G, в которой для защиты импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее потребление падает на  $Q5Q4$ . Импорт сокращается с  $Q_1Q_3$  до  $Q_2Q_4$ . В результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутренняя цена товара возросла с 8 до 8,8 долл., его внутреннее потребление сократилось со 110 до 90 единиц, внутреннее производство возросло с 30 до 50 единиц и импорт сократился с 80 до 40 единиц.

В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, потеря излишка потребления составила  $a + b + c + d$ . В целом, как и в случае с малой страной, в результате обложения импорта большой страны тарифом возникают две группы экономических эффектов — перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект пере-

дела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления).

Эффекты потери, как и в случае малой страны, представляются сегментом  $b$  – эффектом защиты, приводящим к потерям в результате меньшей экономической эффективности внутреннего производства товара по сравнению с зарубежным и составляющим 8 долл., и сегментом  $d$  – эффектом потребления, приводящим к потерям в результате сокращения внутреннего потребления и составляющим 8 долл. Перераспределительные эффекты представлены сегментом  $a$ . Они, как и в случае малой страны, означают перераспределение доходов от потребителей к производителям, конкурирующей с импортом продукции. Стоимостный объем эффекта вычисляется так же, как и в случае малой страны, и составляет 32 долл.

Основное различие воздействия тарифа на экономику большой страны заключается в оценке перераспределительного эффекта дохода. Он вычисляется как произведение объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. На рисунке он представлен сегментами  $c$  и  $e$  стоимостным объемом 40 долл. Вследствие того, что иностранный поставщик, столкнувшись с импортным тарифом, вынужден снизить свои цены, улучшая тем самым условия торговли большой страны, внутренние цены в большой стране в результате введения импортного тарифа растут на величину меньшую, чем размер самого тарифа. Эффект дохода в случае большой страны как бы распадается на две части: эффект внутренних доходов и эффект условий торговли.

Эффект внутренних доходов (domestic revenue effect) – перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны.

Эффект условий торговли (terms-of-trade effect) – перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Введение импортного тарифа большой страной привело к сокращению его объема импорта товара, что, в свою очередь, привело к падению мировой цены на него до уровня  $P_w$ . Тем самым эффект условий торговли в размере  $P_w P_w$  входит в общий эффект дохода за счет иностранного поставщика. А эффект внутренних доходов, который входит в общий эффект дохода за счет перераспределения средств от потребителя государству, составляет  $P_w P_w$ , на одну единицу товара, что меньше, чем размер таможенной пошлины. В совокупности два эффекта  $P_w P_w$  – внутренних доходов и эффект условий торговли – по стоимости равны импортной пошлине, одна-треть из них ложится на плечи местных потребителей, а вторая – иностранного поставщика.

На рисунке 3 в результате введения импортного тарифа в размере 1 долл. за каждую единицу товара его мировая цена упала на 1 долл. и составила 7,8 долл. Внутренняя цена товара после введения тарифом составила 8,8 долл. Эффект внутренних доходов составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут местные потребители, то есть  $32 \times 0,8$ . Эффект условий торговли составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут иностранные поставщики в результате улучшений условий торговли импортирующей страны, то есть  $8 (40 \times 0,2)$ .

Таким образом, в случае большой страны импортный тариф может оказать положительное влияние на экономику через эффект условий торговли  $e$ . Однако нельзя забывать, что два эффекта, возникающие при введении импортного тарифа, – эффект защиты  $b$  и эффект потребления  $d$  – неизбежно означают ухудшение экономического положения страны. Поэтому чтобы определить, имеет ли это положительное воздействие от введения тарифа на экономику, необходимо сравнить абсолютные размеры прироста в результате эффекта условий торговли с совокупными потерями, возникающими от эффектов защиты и потребления:

– если  $e > b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа улучшается;

– если  $e = b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа остается прежней;

– если  $e < b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа ухудшается.

В рассматриваемом числовом примере в результате введения импортного тарифа экономическая ситуация в стране ухудшилась, поскольку  $8 < 8 + 8$ . В числовом выражении потери составили 8 долл., который входит в общий эффект дохода за счет перераспределения

Таблица 6 обобщает характеристики эффектов, возникающих в

результате обложения импорта малой и большой страны таможенными пошлинами. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в какой-либо из отраслей, не возникает. Введение импортного тарифа в большой стране вызывает экономические эффекты, близкие к экономическим эффектам, возникающим при введении такого тарифа в малой стране. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части – эффект от перераспределения доходов, показывающий перераспределение доходов от потребителей к государству внутри страны, и эффект условий торговли, показывающий перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате улучшения условий торговли. Импортный тариф оказывает положительное влияние на экономику большой страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

Таблица 6 – Экономические эффекты импортного тарифа

| Эффект         |                                           | Свидетельствует                          |                  | Направление / При                        |                                                                               |  |
|----------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--|
| в малой стране | в большой стране                          | в малой стране                           | в большой стране | в малой стране                           | в больш<br>стра                                                               |  |
| дохода с       | внутренних<br>доходов с                   | о перераспределении<br>доходов           |                  | от потре<br>бителей к<br>государ<br>ству | от потре<br>бителей<br>к госу<br>ств                                          |  |
|                | условии<br>торговли e                     |                                          |                  |                                          | от и<br>стран<br>постав<br>ков<br>государ                                     |  |
| перелом a      |                                           |                                          |                  |                                          | от потреби<br>к произво<br>дителям                                            |  |
| защиты b       | о потерях,<br>возникающих в<br>результате |                                          |                  |                                          | меньшей эффекти<br>сти внутреннего пр<br>водства по сравнен<br>и с зарубежным |  |
| потребления d  |                                           | сокращения<br>внутреннего<br>потребления |                  |                                          |                                                                               |  |

### Лекция 3

#### СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ

1. Оптимальный тариф
2. Тарифная квота
3. Экспортный тариф
4. Аргументы против тарифов и в защиту тарифов

Итак, в результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и перераспределения являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют собой перераспределительные эффекты импортного тарифа. Однако в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа в случае малой страны введение импортного тарифа не может улучшить условия торговли и повысить уровень жизни. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, а

#### 1. Оптимальный тариф

Только большая страна введением импортного тарифа может повлиять на уровень мировых цен и обеспечить себе некоторый положительный экономический эффект за счет улучшения своих условий торговли. Однако и в этом случае положительный экономический эффект возникнет, только если прибыль от улучшения условий торговли перекроет потери, возникающие из-за необходимости увеличивать менее эффективное внутреннее производство.

товаров и из-за сокращения внутреннего потребления. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет экономический выигрыш до тех пор, пока уровень тарифа не станет вообще, сделав экспорт товара в данную страну невыгодным для иностранных поставщиков. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа.

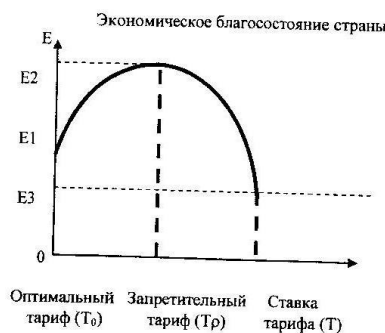


Рисунок 4 — Оценка оптимального тарифа

Оптимальная ставка тарифа (optimal tariff rate) — уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

При невысоком номинальном уровне тарифа на импорт товар большой страной существует возможность нахождения его оптимальной ставки (рисунке 4). При отсутствии тарифа ( $T = 0$ ) экономическое благосостояние большой страны находится на уровне  $E_1$ . Максимальное положительное воздействие тарифа на экономическое благосостояние достигается при оптимальном уровне тарифа, при котором за счет превышения выигрыша от улучшения условий торговли над потерями от введения тарифа экономическое благосостояние возрастает до уровня  $E_2$ . Затем, по мере увеличения ставки тарифа, экономическое благосостояние падает до уровня  $E_3$ .

Дальнейшее увеличение ставки тарифа уже никак не сказывается на экономическом благосостоянии, поскольку импорт просто не будет.

Оптимальный тариф имеет следующие основные черты, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

ставка оптимального тарифа всегда положительна и находится в промежутке между 0 и запретительной ставкой тарифа;

ставка оптимального тарифа всегда относительно невелика;

если при предположении линейного характера функций спроса и предложения показывается, что для большой страны выигрыш от улучшения условий торговли перевешивает возникающие экономические потери только в случае, если ставка импортного тарифа относительно невелика и если как можно большая часть его перекладывается на иностранных поставщиков за счет снижения мировой цены на импортный товар;

ставка оптимального тарифа обратно эластичности импорта. Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются незначительно при колебании цен на него), тем выше ставка оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене (при росте цен объемы сокращаются пропорционально), тем ниже ставка оптимального тарифа. В экстремальном случае при бесконечной эластичности импорта оптимальный тариф равен нулю, то есть его просто не нужно вводить;

оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной страны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку выигрыш достигается лишь перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство в целом испытывает эффекты защиты и развития, то есть несет потери из-за необходимости развития внутреннего производства и из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

## 2. Тарифная квота

Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции, а с другой – те же производители, которые во время выступают потребителями, не заинтересованы в импортном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать иностранные товары по более низким ценам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструментальной политики, называемого "тарифной" квотой (контингентом).

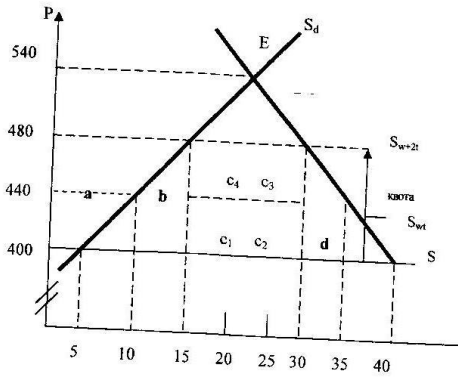


Рисунок 5 – Тарифная квота

Тарифная квота (tariff quota) – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара.

Импорт в пределах определенных количеств он облагается по ставке внутриквотной ставки тарифа (within-quota rate), при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой ставке тарифа (over-quota rate).

Допустим, что внутренний спрос ( $D_d$ ), внутреннее предложение ( $S_w$ ) товара представлены прямыми на графике 5. До начала торговли равновесная цена товара составляет 400 долл. При свободе торговли страна производит 5 единиц товара, потребляет 40 единиц и импортирует 35. После введения тарифа, чтобы защитить национальных производителей данного товара, правительство вводит тарифную квоту, в соответствии с которой импорт 5 первых единиц товара облагается пошлиной в размере 10% (40 долл.), а импорт, превышающий 5 единиц, – пошлиной в размере 20% (80 долл.). Поскольку страна изначально импортирует значительно больше единиц товара, чем предусмотрено квотой, возникает как бы двухуровневый тариф, увеличивающий внутреннюю цену товара до 480 долл., в результате чего внутреннее производство увеличивается до 10 единиц, потребление падает до 30 единиц, импорт – до 15 единиц. Эффект передела составит а, позволив местным производителям под защитой тарифа перераспределить часть доходов за счет потребителей в свою пользу. Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с прежним и из-за сокращения внутреннего потребления составят, и прежде,  $b + d$ .

Сегмент доходов (с) распадается на несколько подсегментов, поскольку после введения тарифа государство импортирует 15 единиц товара, что существенно превышает тарифную квоту, став импортной пошлины, которая накладывается на различные частоты импорта, также различны. Первые 5 единиц импорта облагаются тарифом по внутриквотной ставке, доходы от чего в размере 200 долл. ( $c_1 = 5 \times \$40 = \$200$ ) идут в правительственный бюджет. Следующие 10 единиц импорта облагаются тарифом по сверхквотной ставке, доходы от чего в размере 800 долл. ( $c_2 + c_3 = 10 \times \$80 = \$800$ ) также направляются в бюджет. Подсегмент  $c_4$  ( $c_4 = 5 \times \$80 - 5 \times \$40 = \$200$ ) представляет собой непредвиденный доход местных компаний, которые, купив 5 единиц товара за 440 долл. в рамках квоты, получа-

ют возможность перепродать его по более высокой внутренней цене, чем 480 долл. Однако иностранные поставщики, заметив, что новые покупатели, получившие товар по тарифной квоте, перепродают его по сверхквотной цене, также захотят перехватить этот непредвиденный доход местных импортеров и повысят свою портную цену. Если в рассматриваемом примере экспортная достигнет 480 долл., весь непредвиденный доход от введения тарифной квоты уйдет за рубеж. Поэтому тарифная квота может использоваться как средство торговой политики только в течение ограниченного промежутка времени.

### 3. Экспортный тариф

Как было указано выше, экспортные пошлины накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортный тарифа просто не существует, а в США его введение даже запрещено конституцией. Экспортный тариф применяется в основном развивающимися странами и странами с переходной экономикой на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России). Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- фискальная – сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;
- балансирующая – обычно в случае больших различий в ценах на отдельные товары.

Алгебраически экспортный тариф, который обычно бывает валорным, представляется следующим образом. Предположим, что импорт страны не облагается таможенными пошлинами, а экспорт всех товаров облагается по единой ставке. Тогда

$$P_e = P_d (1 + T_{av}),$$

откуда

$$T_{av} = (P_e - P_d) / P_d$$

формула 5 показывает, что ставка экспортного тарифа должна быть равна процентному превышению экспортной (мировой) цены над ценой, по которой он продается на внутреннем рынке.

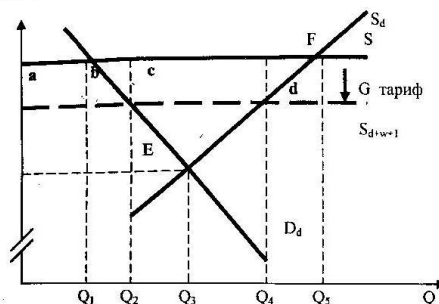


Рисунок 6 – Влияние экспортной пошлины на экономику малой страны

Допустим, что малая страна производит и потребляет товар в Е, при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия  $D_d$  – прямую спроса (рисунок 6). Страна не внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка. Страна обнаруживает, что мировая цена на товар ( $P_w$ ) выше внутренней цены. Поскольку мировой рынок экспортируемого на мировой рынок. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем предложения товара составит  $Q_5$ , тогда как внутренний спрос на него – только  $Q_1$ . Излишнее количество товара ( $Q_5 - Q_1$ ) портируется. Правительство решает ограничить экспорт с помощью тарифа.



Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею экспортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не меняются, экспорт товара становится менее прибыльным, и производители возвращают часть товара на внутренний рынок, в результате внутренняя цена на него падает на размер пошлины с  $P_{w-t}$ . Кривая совокупного спроса перемещается вниз на величину введенного тарифа на уровень  $S_{d-w-1}$ . При новом уровне совокупного внутреннего предложения и совокупного (внутреннего и внешнего) спроса достигается в точке G, в которой под защитой экспортного тарифа внутреннее потребление увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее предложение падает на  $Q_2Q_3$ . В результате введения тарифа произошло увеличение внутреннего потребления и сокращение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению экспорта.

В результате введения экспортного тарифа потребители получают сегмент a, поскольку цена, по которой они приобретают товар, снижается. Государство через экспортную пошлину приобретает сегмент b в свою пользу от производителей сегмент c, равный извлечению размера экспорта на ставку тарифа. Сегменты b и c представляют собой чистые потери производителей. В целом, в результате обложения экспорта тарифом возникают те же две группы экономических эффектов, что и при импортном тарифе – перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект переноса) и эффекты потери (защитный эффект и эффект потребления).

В случае большой страны, которая введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности такой торговой политики в критической степени зависит от правильного определения оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар до введения экспортной пошлины. Крайним случаем экспортной пошлины является эмбарго (запрет) экспорта, которое использовалось, например, США по политическим мотивам в отношении Ирана, Кубы и др. Частным случаем, приводящим к экономическим эффектам, сравнимым с введением экспортной пошлины большой страной, является экспортный картель или экспортный тариф.

Экспортные тарифы ставят задачу создания эффекта монопольного положения на рынке определенной страны за счет монопольного положения на рынке определенного товара и одновременного введения пошлин на его экспорт.

#### Аргументы против тарифов и в защиту тарифов

**Аргументы против тарифов.** Исторически основной спор между сторонниками и противниками протекционизма концентрировался на использовании тарифов как экономической политики. Аргументы, традиционно приводимые сторонниками и противниками тарифов, используются в тех же вариантах практически во всех странах, включая Россию, и заслуживают самостоятельного рассмотрения.

**Тарифы замедляют экономический рост.** Анализ на основе теоретического равновесия показывает, что экономическое благосостояние малой страны снижается от введения импортного тарифа в любом случае. Экономическое благосостояние большой страны также снижается во всех случаях, кроме одного, когда эффект улучшения условий торговли перекрывает экономические потери, возникающие от введения тарифа.

Но поскольку импорт большого государства зависит от экспорта других стран или группы стран, то условия торговли и благосостояния в странах, являющихся ее торговыми партнерами. Следовательно, в любом случае воздействие тарифов на мировую экономику в целом отрицательно, поскольку ведут к снижению объема международной торговли.

**Одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам,** которые подрывают стабильность международной торговли и международной экономики в целом. Торговые партнеры, применившие в одностороннем порядке импортный тариф в защиту своих производителей от наплыва более дешевых това-

ров из-за рубежа, рискуют испытать на себе ответные тарифы, санкции, которые чаще всего затрагивают основные товары экспорта. События могут развиваться по схеме «действие – реакция». Действие – введение тарифа на импорт, реакция – сокращение экспорта. События могут развиваться по схеме «действие – реакция». Действие – введение тарифа на импорт, реакция – сокращение экспорта. События могут развиваться по схеме «действие – реакция». Действие – введение тарифа на импорт, реакция – сокращение экспорта.

– тариф приводит к увеличению налогового бремени на импортеров, которые из-за тарифа вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Тем самым часть доходов потребителей перераспределяется в пользу государственной казны и их располагаемый доход снижается. В богатых странах, где среднестатистический доход не очень высок, скрытое перераспределение доходов в пользу государства, осуществляемое с помощью импортных тарифов, используется как главный способ государственного регулирования внешней торговли практически всеми странами мира. Набор аргументов в защиту таможенных тарифов как средства торговой политики государства весьма широк, и каждая страна делает особый акцент на те из них, которые больше подходят к ее местным условиям. Судя по обсуждениям в парламенте и в средствах массовой информации, для России наиболее актуальными являются следующие аргументы в защиту таможенных тарифов.

– тариф на импортные товары косвенно подрывает экспортные товары, осложняя проблемы платежного баланса. Во многих странах экспортные товары включают в себя импортные детали и комплектующие. Введение тарифа на импортные детали и комплектующие приводит к росту издержек на производство экспортной продукции, которая становится менее конкурентоспособной на мировых рынках. Кроме того, тариф, сокращая импорт, который является экспортом другой страны, сокращает экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать товары из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблем занятости. Исследования влияния импортного тарифа на экспорт латиноамериканских стран в послевоенное время показали, что в меньшей мере, половина номинального размера импортного тарифа оплачивается экспортерами, которые страдают от его введения.

– тариф ведет к сокращению общего уровня занятости. Защита рабочих мест на местных предприятиях, производящих товары, конкурирующие с импортом, импортный тариф в то же время приводит к сокращению занятости в экспортном и других связанных секторах. Сокращение экспорта из-за ограничения импорта приводит к сокращению занятости в экспортных отраслях. Кроме того, тариф, сокращая импорт, который является экспортом другой страны, сокращает экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать товары из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблем занятости. Исследования влияния импортного тарифа на экспорт латиноамериканских стран в послевоенное время показали, что в меньшей мере, половина номинального размера импортного тарифа оплачивается экспортерами, которые страдают от его введения.

ровой, что позволяет стране начать самой экспортировать новых отраслей за рубеж.

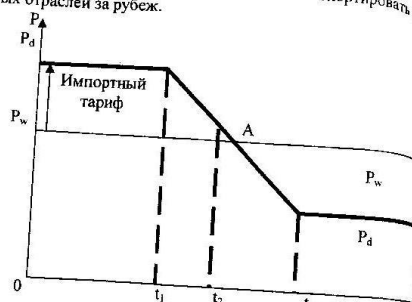


Рисунок 7 — Защита молодых отраслей с помощью импортного тарифа

Данный аргумент в защиту импортного тарифа имеет явные недостатки. Во-первых, очень трудно точно определить, когда промышленность достигла уровня зрелости, достаточного для того, чтобы снять защитный тариф. Наверняка найдутся лоббирующие группы, заинтересованные в продолжении существования тарифов, которые будут убеждать в обратном, в результате чего устранение тарифа может оказаться политически непростым делом. Во-вторых, очень сложно определить те отрасли, которые в течение разумного промежутка времени смогут подняться на мировом рынке. Специальные исследования на отдельных странах не подтверждают, что в защищаемых отраслях издержки сокращаются быстрее, чем в незащищаемых. В-третьих, данный аргумент не применим к развитым индустриальным странам, которые не могут сослаться на недостаточную развитость своих отраслей, но все же используют тарифы как средство защиты.

Кроме того, существуют иные методы стимулирования производства, не искажающие относительные цены на внутреннее потребление, такие как, например, субсидии на новые отрасли. Правда, их недостаток заключается в том, что, в отличие от тарифов, которые приносят государству доходы, субсидии предполагают дополнительные бюджетные расходы.

Импортный тариф — средство стимулирования отечественного производства. Аргумент, интенсивно эксплуатировавшийся развивающимися странами, был несколько позже подхвачен и в России. Поскольку наша промышленность не в состоянии конкурировать с более развитыми товарами, производимыми за рубежом с помощью более совершенной технологии, постольку она нуждается в защите с помощью импортного тарифа. Более того, его отсутствие может привести к потере рабочих мест в результате сокращения производства, что вызовет дополнительное бремя на бюджет, делая необходимыми выплаты пособий по безработице. В результате растущей безработицы снизится жизненный уровень, возникнут социальные трения. Сторонники аргумента пренебрегают перераспределительным характером импортного тарифа, который может обеспечить одной стране выгоду только за счет другой. Страны, сокращая с помощью тарифа импорт и сохраняя занятость в отраслях, конкурирующих с импортом, косвенно снижают и свой экспорт. Из-за тарифа иностранные партнеры получают за свой экспорт меньшую выручку, которую можно было бы использовать на закупку товаров, экспортируемых данной страной.

Импортный тариф — важный источник бюджетных доходов. Этот аргумент в пользу введения таможенных тарифов также традиционно активно используется развивающимися странами и странами с переходной экономикой, включая Россию. В условиях низкой финансовой и налоговой дисциплины многие из этих стран просто не в состоянии платить причитающиеся государству налоги с населения и предприятий, следовательно, не могут поддерживать на необходимом уровне социальные выплаты, финансирование обороны, охрану общественного порядка и пр. Налог на импорт или экспорт, каковым являются таможенные пошлины, организационно собрать гораздо легче, чем многие другие виды налогов, поскольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения границ таможенной границы государства. Контроль за ключевыми

дорогами, пересекающими границу, и портами с помощью небольшого таможенного персонала.

Однако использовать импортный тариф как важный источник бюджетных доходов можно только до тех пор, пока местная промышленность под защитой тарифа не начнет производить аналогичную продукцию, на которую он накладывается. В результате сокращения импорта и замены его в потреблении на местные аналоги доходы бюджета сократятся. Чтобы противодействовать этой тенденции, можно ввести внутренний налог на продажу или на потребление импортной, со ставкой, равной импортной пошлине. В идеале временем желательно вообще отказаться от импортной пошлины. Превращение ее во внутренний налог на продажу или на потребление превратит ее в инструмент бюджетных доходов.

Таким образом, тариф как инструмент бюджетных доходов оправдан только для слаборазвитых стран, у которых нет другого средства сформировать доходную часть бюджета.

Тариф – защита национальной безопасности, международная защита неокрепших отраслей национальной промышленности, стимулирование отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

Разрядку внеэкономических аргументов, периодически возникающих в защиту тарифа у тех или иных заинтересованных политических групп. Аргументы такого типа обычно высказываются группировками лоббирующими за те отрасли, которые либо неконкурентны на мировом рынке, либо производят продукцию, находящуюся на поздних стадиях своего жизненного цикла. Очень часто подобные аргументы выдвигаются политически весомыми монополиями производителями неконкурентной продукции, которые собираются получить экономический выигрыш от введения тарифа. Соображения национальной безопасности, обязывающие каждую страну иметь на своей территории минимум необходимого производства на случай возникновения чрезвычайных обстоятельств, исторически неоднократно служили аргументом, обосновывающим введение импортного тарифа во многих странах, например на нефть в США в 1959-1973 гг. Однако после нефтяного кризиса выяснилось, что куда разумнее и дешевле создать стратегические запасы нефти по ценам мирного времени, нежели поддерживать с помощью тарифа менее эффективное

домашним национальное производство. Существует ряд специфических проблем, связанных с тарифом. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Страны могут использовать тарифную квоту – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по более низкой ставке тарифа, при превышении определенного уровня импорт облагается по более высокой сверхквотной ставке. Экспортный тариф, существующий в некоторых странах, в основном фискальную и балансирующую функцию. Проведение тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев поддерживают уровень экономического благосостояния страны и во всех странах – мира в целом, ведут к торговым войнам, увеличивают нагрузку на потребителей, подрывают экспорт и сокращают доходы. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью

#### Лекция 4

### КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

- Измерение нетарифных методов
- Квотирование / контингирование
- Лицензирование
- «Добровольное» ограничение экспорта
- Скрытые методы торговой политики

дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно используют нетарифные методы – количественные, скрытые и финансовые. Большинство из

них, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной квалификации и поэтому плохо отражены в статистике. Имея такую характеристику нетарифных методов дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

### 1. Измерение нетарифных методов

Для измерения нетарифных методов обычно используют следующие индексы:

- индекс частотности (frequency index) – индекс, показывающий долю тарифных позиций, покрытых нетарифными ограничениями. Обычно используется для определения уровня нетарифных ограничений, но не показывает относительную важность ограничения отдельных статей импорта и их эффективность для экономики;
- индекс покрытия торговли (trade coverage ratio) – показывает стоимостную долю экспорта или импорта, покрытую нетарифными ограничениями. Слабостью этого индекса является то, что он не оценивает влияние наиболее интенсивных нетарифных барьеров;
- индекс воздействия на цены (price impact index) – соотносит цены мирового рынка и внутренней цены на товар, импорт или порт которого подвергается нетарифным ограничениям. Недостатком индекса является то, что далеко не вся разница между внутренней и мировой ценой на товар зависит от нетарифных ограничений.

Обычно для целей сопоставимости с помощью одного из перечисленных индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины (процент от таможенной стоимости товара). Проведенное в США в середине 70-х годов исследование нетарифных ограничений импорта 90 различных товаров 15-ю развитыми странами показало, что, например, при импорте мясных продуктов Японией, номинальный тариф на который составляет лишь 13%, нетарифные ограничения импорта мяса увеличивают его цену на японском рынке по сравнению с мировой на 161%. В США при номинальном тарифе на импорт фруктов 7%, используемые, кроме того, нетарифные ограничения увеличивали внутреннюю цену фруктов еще на 128%. Но и здесь возникает проблема, связанная с тем, что\* на один и тот же товар могут

налагаться и таможенная пошлина, и нетарифные ограничения; если таможенная пошлина всегда является мерой ограничения, то нетарифные барьеры – только при определенных условиях. Например, если импорт товара подлежит обложению пошлиной и квотированию, то пошлина выполняет свою ограничительную функцию всегда, независимо от количества ввезенного товара. Квота же становится ограничителем только после того, как импорт достиг обусловленного властями объема.

Часто перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент торговой политики – тарифный или нетарифный – использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные меры в известном смысле более удобны в достижении их результата. Например, куда проще ограничить импорт стоимостью 3 млн. т путем введения количественного ограничения импорта в размере 3 млн. т, чем высчитывать ту ставку импортного тарифа, которая позволит снизить импорт до желаемой величины. Кроме того, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, государства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно высокими таможенными тарифами приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

Количественные ограничения (quantitative restrictions) – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Количественные ограничения могут применяться по решению правительства одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

## 2. Квотирование / контингентирование

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

Квота (quota) – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или стоимостью на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты разделяются на:

- экспортные – вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;
- импортные – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывали квоты на импорт мороженого из Нидерландов, в 3,4 млн. кг в год, 5,7 млн. руб. на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии, а квоту на импорт швейцарского сыра из Швейцарии.

По охвату квоты делятся на:

- глобальные – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего производства и потребления, и объем квоты является экспорт России. Например, квоты на экспорт нефти в 1993 году для государственных нужд. Направленность квоты высокой внутренней цене  $P_d$ . В результате импорта, то есть страны-импортера, при этом не устанавливается квоты каждой страны, экспортирующей или импортирующей

устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные экономические и иные интересы. Примером индивидуальной квоты является квота в 21,6 млн. кг на импорт США пшеницы из Канады. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) вводятся сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реакция сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Предположим, что внутреннее предложение товара в стране составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$  (рисунок 7). Предложение того же товара в стране неограниченно и составляет  $S_w$  по мировой цене  $P_w$ . В ситуации внутреннего производства товара составит  $Q_1$ , потребность в импорте –  $Q_2$ , импорт товара –  $Q_1Q_2$ . Страна решает ограничить импорт товара, введя импортную квоту в размере  $Q_3Q_2$ . В результате ограничения внешнего предложения внутренние цены на товар поднимаются до уровня  $P_3$ , внутреннее производство увеличивается до  $Q_3$ , внутренний спрос сократится до  $Q_4$ , импорт уменьшится до размера квоты, то есть  $Q_3Q_4$ . Как и в случае импортного тарифа, сокращение внутреннего потребления составит сумму сегментов  $a + b + c + d$ .  $a$  – эффект передела,  $b$  – эффект защиты,  $c$  – эффект дохода,  $d$  – эффект потребления. Суммарные экономические потери составляют  $b + d$ . Эффект передела имеет тот же экономический смысл, что и в случае импортного тарифа – перераспределение доходов от потребителей к производителям.

Основное различие заключается в интерпретации эффекта дохода. В случае импортного тарифа эффект дохода заключается в перераспределении доходов от потребителей в государственный бюджет. В случае импортной квоты дополнительные доходы также распределяются от потребителей, но не в государственный бюджет, а в пользу импортирующих компаний, которые в рамках квоты высокой внутренней цены  $P_d$  перепродают его потребителям по поддерживаемой цене  $P_w$  и перепродают его потребителям по поддерживаемой цене  $P_w$ . Чтобы захватить часть дополнительных доходов в государственный бюджет, государство устраивает

аукционы по конкурсной продаже лицензий, дающих право импортировать или экспортировать товар в рамках квоты. Сборы от продажи лицензий поступают в государственный бюджет.

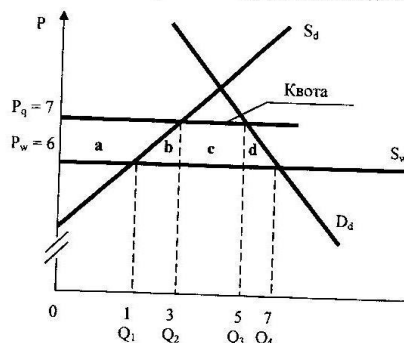


Рисунок 7 – Импортная квота

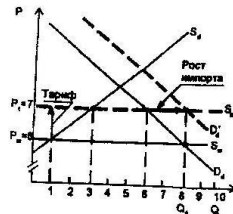
На рисунке 7 в условиях свободы торговли цена товара составляет 6 долл., по которой государство производит 1 единицу, потребляет 7 единиц и импортирует 6 единиц из-за рубежа. С введением квоты на импорт в размере 2 единицы, что повышает цену товара до 7 долл. за единицу. Тем самым за импорт 2 единиц товара в рамках квоты потребители вынуждены платить на 1 долл. больше за каждый. Доход в размере 2 долл. перераспределяется от потребителей импортующим компаниям, которые под защитой импортной квоты покупают товар на мировом рынке за 6 долл., а расширяя спрос на внутреннем рынке за 7 долл. Часть или весь этот доход государство может изъять в бюджет за счет конкурсной продажи лицензий на право импортировать товар в рамках квоты.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в том, что при тарифе внутренняя цена товара повышается до уровня  $P_q$ , а объем импорта на установленном уровне, в то время как при квоте внутренняя цена на товар увеличивается до уровня  $P_q$ , а объем импорта остается прежним в рамках квоты, то есть  $Q_4 - Q_2 = Q_3 - Q_1$ . Рост спроса на товар привел к увеличению его внутренней цены. Вывод заключается в том, что в условиях роста спроса на товар импортная квота имеет более ограничительный характер, чем импортная пошлина, поскольку позволяет удерживать импорт в заданных объемах.

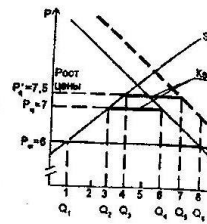
Однако в разном содержании перераспределительного эффекта, оказываемого на импорт. Допустим, что на условиях рисунка 7 а государство рассматривает варианты ограничения импорта с помощью тарифа или квоты. Введение импортной пошлины в размере 1 долл. (рисунок 8 а) повышает внутреннюю цену товара до уровня  $P_q$ , что и снижает импорт до  $Q_4 - Q_2$ . Введение импортной квоты в том же размере  $Q_4 - Q_2$ , что и снижение импорта от введения пошлины (рисунок 8 б) повышает внутреннюю цену до уровня  $P_q$ , которая равна  $P_w$  бы, от введения пошлины или квот на импорт результат будет разным.

Допустим, что по каким-то причинам внутренний спрос на товар вырос с  $D_d$  до  $D_1$ . Рисунок 8 а, показывает, что, несмотря на рост спроса, под защитой тарифа внутренняя цена  $P_t$  осталась прежней, а размер импорта увеличился на  $Q_6 - Q_4$ . Рост спроса на товар привел к увеличению его импорта. В случае импортной квоты рост спроса на товар на ту же величину приводит к иному экономическому эффекту (рисунок 8 б). Поскольку главная задача квоты — ограничить не цены, а объем импорта на установленном уровне, в то время как при тарифе внутренняя цена на товар увеличивается до уровня  $P_q$ . Внутреннее производство возрастет до  $Q_3$ , потребление — до  $Q_5$ , при этом размер импорта останется прежним в рамках квоты, то есть  $Q_4 - Q_2 = Q_5 - Q_3$ . Рост спроса на товар привел к увеличению его внутренней цены. Вывод заключается в том, что в условиях роста спроса на товар импортная квота имеет более ограничительный характер, чем импортная пошлина, поскольку позволяет удерживать импорт в заданных объемах.

В числовом выражении пример на рисунке 8 выглядит следующим образом. С помощью тарифа внутренняя цена товара была повышена с 6 до 7 долл., что привело к сокращению импорта с 6 до 3 ( $6 - 3 = 3$ ) единиц. Введением импортной квоты в 3 единицы импорт был сокращен до того же уровня. В результате расширения спроса под защитой импортной пошлины внутренняя цена осталась прежней (7 долл.), но произошло увеличение импорта на 2 ( $8 - 6 = 2$ ) единицы. В результате расширения спроса под защитой импортной квоты импорт остался прежним — в размере 3 единицы, но внутренняя цена возросла до 7,5 долл.



а) Пошлина



б) Квота

Рисунок 8 – Различия импортной пошлины и квоты

Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, чем тарифы, которые обычно требуют рассмотрения в парламенте. С другой стороны импортные квоты могут стать причиной монополизации внутреннего рынка, поскольку местные производители уверены, что поставки конкурирующих импортных товаров не превысят квоту, и могут в условиях достаточного спроса взвинчивать цены. Различия импортного тарифа и импортной квоты обобщены в таблице 7.

Таблица 7 – Различия импортного тарифа и импортной квоты

| Характеристики                          | Импортный тариф                                   | Импортная квота                                            |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Содержание эффекта дохода заключается в | перераспределении дохода от потребителей в бюджет | перераспределении дохода потребителей импортующих компаний |
| Рост внутреннего спроса на товар        | приводит к увеличению его импорта                 | приводит к повышению его внутренней цены                   |
| Администрирование                       | достаточно компактных таможенных органов          | требует создания громоздкой системы распределения лицензий |
| Ограничительный эффект                  | зависит от колебания импортных цен                | точно ограничивает импорт желаемым количеством             |

## Лицензирование

Вместо связи с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

Лицензирование (licensing) – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса регулирования (и тогда его экономическое содержание полностью адает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввозить или вывозить товар в рамках полученной квоты; во втором – представляет ряд конкретных форм:

**разовая лицензия** – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной страны на осуществление одной внешнеэкономической сделки;

**генеральная лицензия** – разрешение на ввоз или вывоз того же товара в течение года без ограничений количества

**глобальная лицензия** – разрешение ввозить или вывозить данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничений количества или стоимости;

**автоматическая лицензия** – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования.

Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Механизмы распределения лицензий, используемые различными странами, весьма разнообразны:

**аукцион** – продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий.



лицензий, способным принести доходы государственной казне, а также с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. В США, например, с начала 80-х годов стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных квот. Среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Лицензия доставалась тому экспортеру, который предлагал за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в США в рамках квоты. Такие аукционы проводились для распределения лицензий на импорт видеомагнитофонов, автомобилей;

— система явных предпочтений — закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально расходам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Этот метод используется для поддержания тех фирм, которые нуждаются в импорте товара из-за введения квот, что позволяет уменьшить их лоббистское давление на правительство с целью отменить эти лицензии. В США такая система использовалась в начале 70-х годов для распределения лицензий на импорт нефти;

— распределение лицензий на лицензионной основе — выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки (опыт, численность производственных мощностей, квалификация персонала и проведение нескольких туров конкурса, что неминуемо связано с большими затратами и злоупотреблениями).

Страны используют при распределении лицензий какой-либо один из этих методов, начиная обычно с последнего, имеющего наиболее административный характер, и постепенно переходя к первому, наиболее рыночному методу.

#### 4. «Добровольное» ограничение экспорта

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате

действия экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольные» ограничения экспорта вводятся правительством обычно под давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

«Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint — VER) — количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального установления квот на экспорт товара.

Предположим, что внутреннее предложение товара в стране составляет  $S_1$ , а спрос —  $D_1$  (рисунк 9). Предложение того же товара в стране  $S_2$  и спрос —  $D_2$  (рисунк 9). Предложение того же товара в стране  $S_1$  по цене  $P_1$ , а из второй страны —  $S_2$  по цене  $P_2$ .

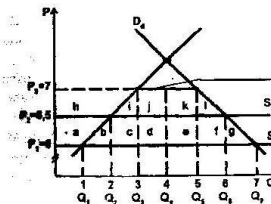


Рисунок 9 — Экономический эффект «добровольного» ограничения экспорта

в этой ситуации внутреннее производство товара составит  $Q_1$ , предложение —  $Q_2$ , импорт товара —  $Q_2 - Q_1$ , который весь придется на первую страну, поскольку товары из второй страны слишком дороги. Предположим, что под угрозой санкций со стороны импортирующей

страны правительство первой страны решает «добровольно» ограничить экспорт своего товара, введя квоту на его экспорт в размере  $Q_3 - Q_2$ . В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены товара поднимаются до уровня  $P_2$ , внутреннее производство увеличивается до  $Q_3$ , внутренний спрос сократится до  $Q_2$ , импорт сожмется до размеров квоты, то есть  $Q_3 - Q_2$ . Как и в случае импортной квоты, эффект потребления сократится на  $a + b + c + d + e + f + g + h + i + j + k + l$ , а эффект дохода составит  $a + h$ , эффект защиты —  $b + c + d + e + f + g + h + i + j + k + l$ , эффект потребления —  $f + g + h + i + j + k + l$ .

Эффект дохода в данном случае улавливается не местными импортерами, как это было в случае импортной квоты, а иностранными экспортерами, которые получают возможность продавать свой товар по более высокой цене, из второй страны приводит к сокращению экспортных ресурсов экспортера. Экспорт дополнительного количества товара, который стал конкурентоспособным, поскольку цена на та экспортующей страной импортирующая страна производит этот же товар из первой страны. При экспорте товара из двух стран импортирующая страна производит 2 единицы товара, потребляет 6 единиц и импортирует 4 единицы, 2 из которых импортирует по цене 6,5 долл. за единицу — из второй страны и 2 по цене 6 долл. за единицу — из первой. Видя это и учитывая, что 2 долл. от эффекта защиты и потребления пропадают в любом случае, первая страна получает 1 долл. ( $\$0,5 \times 2 = \$1$ ) дополнительной прибыли (0,5 долл. за счет сокращения эффекта защиты и 0,5 долл. за счет сокращения эффекта дохода). Но из-за того, что импортирующая страна вынуждена покупать 2 единицы товара сверх «добровольной» квоты у второй страны по цене 6,5 долл. за штуку, вместо того чтобы купить их у первой страны по 6 долл. за штуку, возникает эффект отклонения ( $\$0,5 \times 2 = \$1$ ). Полные экономические потери импортера сокращаются до 2 долл. ( $\$0,5 \times 2$ ) + ( $\$0,5 \times 1/2$ ) + ( $\$0,5 \times 1/2$ ) =  $\$2$ .

На рисунке 9 вторая страна добавляет к «добровольной» экспортной квоте в 2 единицы первой стране еще 2 единицы своего экспорта, который стал конкурентоспособным, поскольку цена на та экспортующей страной импортирующая страна производит этот же товар из первой страны. При экспорте товара из двух стран импортирующая страна производит 2 единицы товара, потребляет 6 единиц и импортирует 4 единицы, 2 из которых импортирует по цене 6,5 долл. за единицу — из второй страны и 2 по цене 6 долл. за единицу — из первой. Видя это и учитывая, что 2 долл. от эффекта защиты и потребления пропадают в любом случае, первая страна получает 1 долл. ( $\$0,5 \times 2 = \$1$ ) дополнительной прибыли (0,5 долл. за счет сокращения эффекта защиты и 0,5 долл. за счет сокращения эффекта дохода). Но из-за того, что импортирующая страна вынуждена покупать 2 единицы товара сверх «добровольной» квоты у второй страны по цене 6,5 долл. за штуку, вместо того чтобы купить их у первой страны по 6 долл. за штуку, возникает эффект отклонения ( $\$0,5 \times 2 = \$1$ ). Полные экономические потери импортера сокращаются до 2 долл. ( $\$0,5 \times 2$ ) + ( $\$0,5 \times 1/2$ ) + ( $\$0,5 \times 1/2$ ) =  $\$2$ .

Кроме того, введение «добровольных» ограничений экспорта одной страной зачастую приводит к расширению экспорта того же товара другими странами, с которыми не заключено соглашения о «добровольном» ограничении экспорта и которые стремятся занять нишу, образовавшуюся на рынке импортирующей страны. Если же товар из второй страны, цена на который  $P_2$  в условиях отсутствия «добровольного» ограничения экспорта первой страны была конкурентоспособна, после его введения стал вполне конкурентным, ибо  $P_2 < P_3$ . Импорт не угрожает второй стране импор-

«Добровольные» ограничения экспорта являются частью более широкой группы мер, относящихся к понятию ограничительной деловой практики (ОДП), направленных на завоевание господствующего положения на рынке и злоупотребление этим положением. На практике «добровольные» ограничения экспорта применяются как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом.

Итак, наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики, для количественной дифференциации которых используются индексы частотности, покрытия торговли и воздействия на цены. Для целей сопоставимости с помощью одного из этих индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население. Когда нетарифные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование, «добровольное» ограничение экспорта. Квота определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разном ограничительном воздействии, которое тариф и квота оказывают на импорт. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования внешней торговли. Лицензии бывают разовые, генеральные, глобальные и автоматические, распределяемые между экспортерами или импортерами по различным основаниям: либо конкурса, либо явных предпочтений или на иной основе. «Добровольное» ограничение экспорта представляет собой экспортную квоту, в одностороннем порядке вводимую правительством экспортирующей страны под политическим давлением со стороны импортера. Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наживших «добровольные» ограничения на их экспорт.

## 5. Скрытые методы торговой политики

Наряду с количественными методами существенную роль среди тарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры неформального характера, воздвигаемые на пути торговли органами государственной и даже местной власти. Многие методы скрытого протекционизма как раз и являются наиболее ярким наглядным подтверждением согласованных принципов международной торговли.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе административные барьеры, внутренние налоги и сборы, политика в рамках государственных закупок, требование о содержании местных компонентов и др.

**Технические барьеры** — скрытые методы торговой политики, основанные на том, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные технические барьеры — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, о проведении мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законодательства о защите потребителей и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских автомобилей, решило пропускать все их партии через одну тесную таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро провозить в страну большие партии. Та же Франция запрещает рекламу импортного виски, а Великобритания накладывает ограничения на показ иностранных фильмов по английскому телевидению. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями. В Канаде — те же требования, но надписи должны быть по-английски и по-французски. В Швеции для продовольственных и аптекарских товаров на упаковке должно быть

указано название содержимого на шведском и финском языках.

Технические барьеры далеко не всегда являются только методами торговой политики, направленными на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться и центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины  $S_1$  по цене  $P_1$ . Поскольку себестоимость производства внутри страны выше, чем за рубежом, постольку цена, по которой в ней предлагается товар, всегда выше цены его предложения из-за рубежа. Если сложить количество товара, предлагаемое местными производителями, с количеством, предлагаемым из-за рубежа, по каждой цене, то получится прямая совокупного предложения (между национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением таковой политики являются требования национальной безопасности.

Внутренние налоги и сборы (domestic taxes and charges) – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных закупок (state procurement) – скрытый метод торговой политики государства, заключающийся в покупке определенных товаров только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением таковой политики являются требования национальной безопасности.

Большая часть скрытых методов торговой политики плохо поддается количественной оценке и, следовательно, экономической. Рассмотрим их экономический эффект на примере требования о содержании местных компонентов (рисунок 10 а). Допустим, что предложение товара в стране составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$ . Предложение товара из-за рубежа в условиях свободы торговли составляет  $S_f$  по цене  $P_1$ . Поскольку себестоимость производства внутри страны выше, чем за рубежом, постольку цена, по которой в ней предлагается товар, всегда выше цены его предложения из-за рубежа. Если сложить количество товара, предлагаемое местными производителями, с количеством, предлагаемым из-за рубежа, по каждой цене, то получится прямая совокупного предложения (между национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением таковой политики являются требования национальной безопасности.

Политика в рамках государственных закупок (state procurement) – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением таковой политики являются требования национальной безопасности.

товара по цене  $P_1$ , причем  $Q_1$  товара будет продано местными компаниями и  $Q_5$  – иностранными.

Правительство решает защитить местных производителей и вводит требование о содержании местных компонентов в готовой продукции. Чтобы не попасть под ограничение, иностранные компании перемещают свое производство в данную страну, что увеличивает их издержки. В результате роста издержек продукция становится дороже и прямая предложения из-за рубежа  $S_1$  перемещается на уровень  $S_3$ . Это, в свою очередь, ведет к перемещению прямой совокупного предложения  $S_2$  на уровень  $S_4$  и балансирует рынок в точке В, в которой цена за товар повысилась до  $P_2$ , а объем продаж сократился до  $Q_4$ . Из этого количества  $Q_2$  штук товара производят национальными компаниями и  $Q_3$  штук – иностранными, расположенными внутри данной страны.

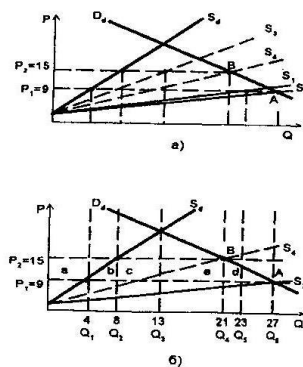


Рисунок 10 – Экономический эффект требования о содержании местных компонентов

В результате того, что в соответствии с требованием о закупке более дорогих, чем иностранные, местных компонентов увеличиваются издержки производства, цена на товар возросла на  $P_1P_2$ , а потери излишка потребления составила для страны сегменты  $a + b + e + d + e$  (рисунок 10 б). Как и в случае тарифа, сегменты  $a$  – эффект передела (суммы, перераспределяемые в пользу местных производителей),  $b$  – эффект защиты (потери в связи с более низкой эффективностью местного производства по сравнению с зарубежным),  $d$  – эффект потребления (потери в размерах потребления из-за роста цен). Сегмент  $c + e$  представляет собой эффект доходов (дополнительная прибыль иностранных производителей из-за роста цен), в котором подсегмент  $c$  достается иностранным производителям, расположенным на территории данной страны, а подсегмент  $e$  – представляет возросшие издержки производства. Совокупные экономические потери страны составляют  $b + e + d$ .

В числовом выражении рассмотренный пример выглядит следующим образом. В условиях свободного рынка в стране продается 27 единиц товара по цене 9 долл. за штуку, причем 4 единицы производятся местными фирмами и 23 импортируются. Правительство вводит требование о содержании местных компонентов, в результате чего иностранные компании перемещают свое производство в данную страну, чтобы сделать его «местным». Цена товара возрастает до 15 долл., общий объем продаж падает до 21 штуки, внутреннее производство растет до 8 штук, импорт сокращается до 13. Не зная точно угла наклона прямой предложения после введения требования о содержании местных компонентов, сложно рассчитать экономические потери страны.

Ограничительное воздействие этой меры на импорт очевидно так же, как и экономические издержки, которые перекладываются на потребителей. Помогая сохранить рабочие места, требование о содержании местных компонентов приводит к снижению эффективности экономики в целом.

Итак, методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертифика-

тов качества импортной продукции, о специфической упаковке, маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм; внутренние налоги и сборы (НДС, акцизы, налог на продажу); государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация против иностранной; требование содержания местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

#### Лекция 5

### ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1. Субсидии
2. Экспортные кредиты
3. Демпинг
4. Торговые договоры и правовые режимы
5. Проведение многосторонних торговых переговоров

Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа, помощью количественных и скрытых нетарифных методов торговой политики в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании национальных экспортеров. Приобретая разнообразные, зачастую весьма замысловатые формы и осуществляясь через весьма усложненные схемы, финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных окологосударственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора – самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Финансирование экспорта как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредитования экспортно-

вых операций, представляющих собой простое предоставление банками оборотного капитала для проведения конкретных финансовых сделок. Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

#### 1. Субсидии

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

Субсидия (subsidy) – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делятся на:

**Прямые** – непосредственные выплаты экспортеру после совершения экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой доплату производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х годов являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран – суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

**Косвенные** – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, заёмов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт.

Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли.

Внутренняя субсидия (domestic subsidy) – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискримина-

Допустим, что в малой стране внутреннее предложение товара составляет  $S_0$ , а спрос –  $D_0$  (рисунк 11). Предложение того же товара из-за рубежа неограниченно и составляет  $S_\infty$  по цене  $P_0$ . В этой ситуации внутреннее производство товара составит  $Q_1$ , потребление –  $Q_2$ , импорт товара –  $Q_2 - Q_1$ . Чтобы поддержать местных производителей товаров, конкурирующих с импортом, правительство решает предоставить им внутреннюю субсидию. Цена на субсидируемый товар уменьшается на размер субсидии и прямая его предложения местными производителями передвигается на уровень  $S_1$ . Внутреннее производство возрастает до  $Q_2$ , а импорт сокращается до  $Q_2 - Q_2$ . При объеме внутреннего производства  $Q_2$  производитель получает за свой товар цену  $P_1$ , которая состоит из цены, которую платит потребитель  $P_0$ , и субсидии, получаемой от правительства  $P_0 - P_1$ . Расходы правительства на выплату субсидии составляют произведение суммы субсидии на объем производства, достигаемый при получении субсидии, то есть  $P_0 - P_1 \times Q_2$ .

84

В результате предоставления субсидии возникают два экономических эффекта. Часть субсидии попадает в распоряжение более эффективных национальных производителей данного товара в форме излишка производителя — сегмент а. Эффект защиты b, представляющий собой прямые потери для экономики, возникает в силу того, что в результате получения субсидии неэффективные местные производители получают, тем не менее, возможность продавать свой товар. Субсидии производителям товаров, конкурирующих с импортом, считаются экономически более предпочтительным методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом и квотой. Помимо того что тариф и квоты искажают внутренние цены, в их результате возникает рассмотренный выше экономический эффект потребления, выражающийся в потере излишка потребления, которая целиком ложится на импортную страну. Субсидия производителям обеспечивает ограничение импорта, равное с тарифом и квотой, но за счет меньших потерь для национальной экономики. Правда, эти потери возникают не только в результате негативного эффекта защиты, но и из-за того, что субсидия финансируется за счет бюджета, то есть за счет налогов.

85

нальной валюты и переходом к плавающему валютному курсу. В результате завышенные валютные курсы резко упали, сделав импорт многих товаров, которые необходимы для поддержания экономического развития страны, невозможным, поскольку они стали слишком дорогими для местных покупателей. В результате правительства были вынуждены финансировать часть импорта за счет государственного бюджета, предоставляя импортные субсидии импортерам.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

Экспортная субсидия (export subsidy) – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

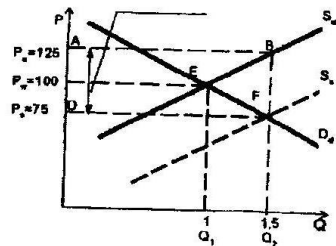


Рисунок 12 – Экономический эффект экспортных субсидий

Допустим, что предложение товара из-за рубежа (экспорт товара зарубежной страной в данную страну) составляет  $S_w$ , а спрос внутри данной страны –  $D_d$  (рисунок 12). В этой ситуации рыночное равновесие достигается в точке E – покупатели в импортирующей стране купят  $Q_1$  товара по цене  $P_e$ . Чтобы поддержать экспортеров, иностранное правительство решает предоставить им экспортную

субсидию. В результате снижения экспортной цены предложение товаров из-за рубежа увеличивается и кривая предложения смещается вверх до уровня  $S_e$ , а рыночное равновесие – в точку F. В результате субсидирования экспортная цена снижается до уровня  $P_s$ , то есть условия торговли экспортирующего государства ухудшились. Но из-за снижения экспортной цены увеличивается количество единиц товара, который удается экспортировать, до  $Q_2$ . Поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается до  $P_e$ . Выигрыш или проигрыш экспортирующего государства напрямую зависит от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, возникшие из-за ухудшения условий торговли, то есть снижения экспортной цены. Кроме того, возникают расходы на финансирование самой субсидии, которые должен нести бюджет, а значит и налогоплательщики, в размере количества товара, экспортированного после введения субсидии, умноженного на размер субсидии (четыреугольник ABFD).

На рисунке 12 экспортирующая страна продает, а импортирующая покупает 1 млн. штук товара по цене 100 долл. за штуку. Правительство экспортирующей страны решает помочь экспортерам и дает субсидию в размере 50 долл. за каждую экспортируемую единицу товара. Допустим, что в этом случае экспортная цена товара упадет до 75 долл., а экспорт увеличится до 1,5 млн. штук. До введения субсидии экспортер получал  $100 \times 1 = 100$  млн. долл. дохода от экспорта. После введения субсидии –  $75 \times 1,5 = 112,5$  млн. долл., то есть, несмотря на падение цены, его доходы возросли за счет увеличения объема экспорта. Но при этом бюджету и налогоплательщикам экспортная субсидия обошлась в  $50 \times 1,5 = 75$  млн. долл.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену ее импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт. Экспортная субсидия,



вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают некажущее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

Однако, как и в случае разоряющего роста, чрезмерное использование импортных пошлин и экспортных субсидий может обернуться своей противоположностью. На этот парадокс, который, скорее, является теоретической возможностью, нежели экономической реальностью, впервые указал экономист из Чикагского университета Ллойд Метцлер.

Парадокс Метцлера (Metzler paradox) – импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа. Применение экспортной субсидии может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на экспортный товар из-за чрезмерного падения его относительной цены на мировом рынке.

Различия импортного тарифа и экспортных субсидий обобщены в таблице 8.

Учитывая, что экспортная субсидия является дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков, ее применение обычно требует законодательного одобрения. Аргументы, которые высказываются обычно для оправдания экспортных субсидий, сводятся к тому, что они поддерживают занятость в экспортирующих отраслях, улучшают за счет роста экспорта платежный баланс. Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Учитывая разнообразные формы, которые приобретают внутренние и экспортные субсидии, точно определить их размер не просто.

Очевидно, что с экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют смысла. Их применение основано лишь на политических расчетах правительств. Более того, импортер, обнаружив факт

субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести компенсационные пошлины. Поэтому зачастую экспортные субсидии маскируются под кредиты иностранным государствам, связанным обязательством приобретать за их счет товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

## 2. Экспортные кредиты

Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

Экспортное кредитование (export credit) – метод финансовой тарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Таблица 8 – Импортный тариф и экспортная субсидия

| Характеристики                                         | Импортный тариф                                       | Экспортная субсидия                                   |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Относительная цена импортных товаров на мировом рынке  | сокращается                                           | увеличивается                                         |
| Относительная цена экспортных товаров на мировом рынке | увеличивается                                         | сокращается                                           |
| Условия торговли                                       | улучшаются за счет других стран                       | ухудшаются в пользу других стран                      |
| Внутренняя цена импортных товаров                      | увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера) | остается прежней                                      |
| Внутренняя цена экспортных товаров                     | остается прежней                                      | увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера) |
| Внутренний спрос на экспортные товары                  | остается прежним                                      | снижается                                             |
| Внутренний спрос на импортные товары                   | снижается                                             | остается прежним                                      |

Экспортное кредитование может иметь форму:

- субсидированных кредитов национальным экспортерам - кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

- страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

- краткосрочными - на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

- среднесрочными - на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

- долгосрочными - на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Организационная форма предоставления экспортных кредитов, так же как и взаимоотношения между агентствами по экспортному кредитованию и государствами, весьма сложна. Такое агентство может быть департаментом внутри правительственного министерства, самостоятельной организацией на правах министерства и даже частной фирмой, работающей под контролем правительства. Нередко национальные агентства по экспортному кредитованию вступают в договорные отношения друг с другом для финансирования экспорта из более чем одной страны, координации политики и обмена информацией о заемщиках. Наиболее крупными объединениями агентств по экспортному кредитованию являются:

Экспортная кредитная группа (Export Credit Group) - группа представителей правительств и агентств по экспортному кредитованию в рамках ОЭСР, которая регулирует предоставление среднесрочных экспортных кредитов на 2 и более лет. В числе условий, которые члены группы обязались соблюдать, следующие: оплата наличными по меньшей мере 15% стоимости экспортного контракта; выплата по кредитам должна происходить через регулярные

платежки времени в течение 5 лет относительно богатыми и в течение 10 лет всеми остальными странами; минимальные ставки процента по кредитам должны быть связаны с рыночными ставками; минимальная доля льготного компонента в кредите - 35% для менее развитых стран.

Бернский союз - Международный союз страхования кредитов и экспортных кредитов (the Bern Union) - совещательный орган агентств по экспортному кредитованию, служащий местом обмена информацией в области краткосрочного экспортного кредитования.

Экспортные кредиты иногда рассматривают как разновидность льготного кредитования, рассматривают как разницу между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой. В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Кроме того, существуют многочисленные неподдающиеся количественной оценке способы стимулирования экспорта через экспортные кредиты, так же как перенесение сроков первых платежей по кредитам на более поздний период, оплата кредитов в валюте покупателя или в форме льготных поставок, государственное льготное страхование экспортных кредитов и т.д.

### 3. Демпинг

Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка.

Демпинг (dumping) - метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В коммерче-

ской практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

- **спорадический демпинг (sporadic dumping)** – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма – либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;

- **преднамеренный демпинг (predatory dumping)** – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства;

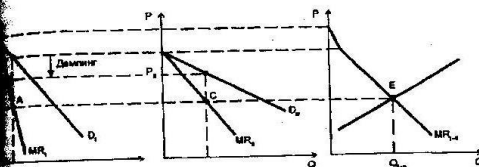
- **постоянный демпинг (persistent dumping)** – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;

- **обратный демпинг (reverse dumping)** – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

- **взаимный демпинг (reciprocal dumping)** – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем. Это позволяет фирмам, имеющим относительно монопольное положение на внутреннем рынке, продавать свои товары по более высоким ценам, чем на внешнем рынке, где спрос более эластичен по цене и где конкуренция выше. Допустим, что в экспортирующей стране I рынок данного товара относительно неэластичен по цене, тогда как в импортирующей стране II его эластичность выше (рисунок 13). Пусть  $D_1$  и  $D_2$  – спрос на товар в странах I и II, соответственно, а предельный уровень доходов – изменение доходов фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы товара – составляет  $MR_1$  и  $MR_2$ . На рисунке 13 совокупного

стран I и II совокупный предельный уровень доходов составит сумму предельного уровня доходов на каждом из рынков, или  $MR_1 + MR_2$ . Пусть предельные издержки – величина прироста совокупных издержек фирмы в результате производства одной дополнительной единицы товара – будут равны у производителя MC. Как известно из теории макроэкономики, оптимальный объем производства, необходимый для максимизации прибыли, предполагает равенство предельных доходов предельным издержкам и составит  $+ Q_2$ .



Страна 1

Страна 2

Страна 1+2

Рисунок 13 – Дискриминация в ценах через демпинг

Если у фирмы есть выбор, где продавать товар – внутри страны или за рубежом, то в целях максимизации прибыли предельный уровень доходов должен быть равен предельным издержкам на каждом из рынков. Исходя из этого, если известен оптимальный объем производства на совокупном рынке, можно определить оптимальный объем производства на каждом из рынков. Для рынка и страны I, и страны II справедливо то же правило, что и для совокупного рынка, – предельный уровень доходов должен быть равен предельному уровню издержек. Поэтому, построив прямую от оптимального уровня предельных издержек в точке E на графике совокупного рынка, можно найти точки A и C, показывающие предельный уровень доходов  $MR_1$  и  $MR_2$  в каждой из стран при оптимальном уровне предельных издержек. Точки A и C определяют,

что для максимизации прибыли производителю выгодно продать  $Q_1$  товара по более высокой цене  $P_1$  на внутреннем, менее эластичном рынке и  $Q_2$  товара по более низкой цене  $P_2$  на внешнем, для него более эластичном рынке страны II. В результате возникает ценовая дискриминация местных потребителей, которые вынуждены покупать товар по более высоким ценам, и зарубежных производителей, которые сталкиваются с нечестной конкуренцией со стороны импортных товаров. Производитель, осуществляющий такую ценовую дискриминацию, может быть обвинен в демпинге.

В числовом выражении выгода демпинга нетрудно доказать. Предположим, что фирма продает 1000 единиц товара внутри страны по 20 долл. за единицу и 100 экспортирует по 15 долл. за единицу, а увеличение продаж за 1 единицу и внутри страны, и за рубежом требует уменьшения цены товара на 1 цент. Прибыль от продажи 1 единицы товара внутри страны сократится до 19,99 долл., но совокупная прибыль от продажи 1000 единиц сократится на  $0,01 \times 1000 = 10$  долл. Поэтому предельные доходы от каждой дополнительной проданной единицы товара составят только  $20 - 10 - 0,01 = 9,99$  долл. В то же время при уменьшении цены товара на 1 цент и продаже его за рубеж прибыль от продажи 1 единицы товара на экспорт уменьшится до 14,99 долл., но совокупная прибыль от продажи 100 единиц на экспорт сократится только на  $0,01 \times 100 = 1$  долл. Поэтому предельные доходы от каждой дополнительной проданной единицы товара на экспорт составят  $15 - 1 - 0,01 = 13,99$  долл. Поэтому в данной ситуации выгоднее расширять экспорт, даже по цене более низкой, чем на внутреннем рынке, что в большинстве случаев означает демпинг.

Как видно, необходимыми условиями для осуществления демпинга являются:

- различия в эластичности спроса на товар в различных странах — спрос внутри страны должен быть менее эластичным по цене, чем спрос за рубежом;
- ситуация несовершенной конкуренции, которая позволяла бы производителю устанавливать и диктовать цены;
- сегментированность рынка, то есть способность производителя отторгнуть внутренний рынок, где он продает товар по высоким ценам, от внешнего рынка, где он это делает по более низким це-

нам. Обычно этому способствуют высокие транспортные расходы и установленные государством торговые барьеры.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается продажа товаров на американский рынок по ценам «ниже справедливых», наносящая ущерб национальной промышленности. Разумеется, большие сложности возникают при определении справедливого уровня цены на тот или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить односторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин.

Антидемпинговая пошлина (anti-dumping duty) — временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Ставку антидемпинговой пошлины обычно определяют одним из следующих способов:

- как разницу в цене, по которой товар реально продается на рынке экспортирующей и на рынке импортирующей страны. Если товар производится только на экспорт и не продается на рынке страны-экспортера, то цена на него на внутреннем рынке страны-импортера сравнивается с его ценой на внутреннем рынке любой третьей страны;
- как разницу в цене, по которой товар должен был бы продаваться на рынке экспортирующей страны, и цены, по которой он реально продается на рынке импортирующей страны. Потенциальная цена продажи товара на рынке экспортера устанавливается на базе суммы издержек производства, общих издержек, прибыли на

продажу на внутреннем рынке и стоимости упаковки и транспортировки товара в импортирующую страну.

Итак, наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг. Субсидии — денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта — бывают внутренние и экспортные. Субсидирование национального производства считается предпочтительной формой торговой политики по сравнению с импортным тарифом или квотой. Экспортные субсидии нередко приобретают форму субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной, либо государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит). Крайним случаем субсидирования экспорта выступает демпинг — продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

#### 4. Торговые договоры и правовые режимы

В числе наиболее эффективных нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструменты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой, прежде всего торговые договоры.

В числе нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструменты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой.

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они заключаются обычно на 5–10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участ-

ствующими сторонами.

Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании (trade agreement, trade and navigation agreement) — вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

Основополагающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию.

Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу.

В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

- режим наибольшего благоприятствования — РНБ (most favored nation regime — MFN) — условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания не дискриминационного режима в международной торговле;

- национальный режим (national treatment) — режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами — членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

В практике международных экономических организаций системы ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых странами на двусторонней основе, содержится положение о применении РНБ, который

стал универсальным правилом и поддерживается ВТО. Например, к середине 90-х годов Россия подписала пятилетние торговые соглашения с 138 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержали пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия — Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение о торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве с Индией, Долгосрочное соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом, коммерческом и экономическом сотрудничестве с Европейским союзом и т.д.

Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

- изъятия для соседних стран с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом;

- изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно;

- изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП) — действующая с 1971 года система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

Итак, на двустороннем уровне торговые отношения между странами регулируются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая режим — режим наибольшего благоприятствования или национальный режим, — который предоставляется в стране иностранным товарам, услугам, капиталу, физическим и юридическим лицам. В рамках ВТО универсально признанной основой для

международной торговли является РНБ — предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство, — исключения из которого допускаются только для приграничной торговли, для интеграционных объединений и для развивающихся стран.

## 5. Проведение многосторонних торговых переговоров

Проведение многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты осуществляется по линейному принципу, который предполагает снижение ставок пошлин всеми странами-участницами в равной степени пропорционально первоначальной величине. Возможное снижение ставок пошлин определяется странами в ходе переговоров исходя из структуры их экспорта и импорта.

Взаимные уступки учитываются таким образом, чтобы величина потерь для национального бюджета (рассчитываемая как общая стоимость «недополученных» сумм от снижения пошлин) была приблизительно равна сумме выигрыша производителей, поставляющих товары за границу на базе сниженных тарифов стран-контрагентов.

После обсуждения возможных взаимных уступок по каждой товарной позиции страны-участницы рассчитывают новые ставки пошлин с учетом оговоренного из снижения.

Поскольку ставки пошлин в таможенном тарифе устанавливаются по каждой товарной позиции и не отражают действительного уровня таможенного обложения, необходимо рассчитать средневзвешенные уровни тарифа до и после проведения переговоров по каждой товарной группе и в целом по стране.

Расчет средневзвешенного уровня тарифа производится по формуле по товарным группам

$$y_j = \sum x_i t_i / \sum x_i, \quad (6)$$

где  $y_j$  — средневзвешенный уровень тарифа по товарной группе, %;  $x_i$  — объем импорта по товарным позициям, млн. долл. США;  $t_i$  —

ставка таможенной пошлины по товарным позициям, %.  
В целом по стране:

$$Y = \sum x_j t_j / \sum x_j, \quad (7)$$

где  $Y$  – средневзвешенный уровень тарифа по стране, %;  $x_j$  – объем импорта по товарным группам, млн. долл. США.

Темп снижения средневзвешенного уровня определяется по формуле

$$Ty_j = \frac{Y_j' - Y_j}{Y_j} \cdot 100, \quad (8)$$

где  $Ty_j$  – снижение средневзвешенного уровня тарифа, %;  $y_j$  – средневзвешенный уровень тарифа до переговоров, %;  $y_j'$  – средневзвешенный уровень тарифа после переговоров, %.

Снижение средневзвешенного уровня таможенной защиты характеризует степень либерализации таможенного тарифа. Данный показатель сравнивают с реальным снижением уровня тарифа, рассчитанным по формуле

$$F_j = \sum x_j \Delta t_j / \sum x_j, \quad (9)$$

где  $F_j$  – реальное снижение уровня тарифа по товарной группе, %;  $x_j$  – объем импорта по товарным позициям, млн. долл. США;  $t_j$  – снижение ставки в результате переговоров по товарным позициям, %.

В целом по стране:

$$F = \sum x_j F_j / \sum x_j, \quad (10)$$

где  $F$  – реальное снижение уровня тарифа по стране, %;  $x_j$  – объем импорта по товарной группе, млн. дол. США.

Реальное снижение уровня тарифа характеризует возможный рост импорта в страну в результате снижения ставок пошлин.

По соотношению этих показателей можно сделать вывод о том, удачно ли участники провели переговоры по каждой товарной группе и в целом по стране.

## ПЛАНЫ-ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

### Практическое занятие 1

#### Расчет эффективного уровня тарифа

1. Определение таможенного тарифа
2. Классификация таможенных пошлин
3. Оценка уровня таможенного обложения
4. Эффективная ставка тарифа

#### Задача 1

Ставка российского импортного тарифа на иностранную одежду составляет 20%, на ткани – 1%. Стоимость тканей составляет 20% стоимости одежды. Рассчитайте эффективный уровень тарифа:

- а) при условиях, указанных выше;
- б) если импортная пошлина на готовую одежду возрастет до 40%;
- в) если пошлина на ткани увеличится до 10%;
- г) если пошлина на одежду сократится до 10%;
- д) если пошлина на ткани сократится до 0,4%.

Какие выводы можно сделать на базе этих расчетов?

#### Задача 2

Ставка российского импортного тарифа на телевизоры составляет 30%, на электронно-лучевые трубки для телевизоров – 60%. Рассчитайте эффективный уровень таможенной защиты и определите, чем говорит полученный результат, если:

- а) стоимость трубки составляет 40%;
- б) половину;
- в) 60% стоимости телевизора.

#### Вопросы для самоконтроля

1. Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?
2. В чем различие политики свободы торговли, и протекционизма?
3. Перечислите основные инструменты торговой политики.
4. В чем различие понятий излишков потребителя и излишков производителя?

5. Что такое таможенный тариф?
6. Как классифицируются таможенные пошлины?
7. Как исчисляется уровень номинального, переменного и действительного тарифа?

#### Практическое задание 2

##### Оценка влияния импортной пошлины на экономику страны

1. Механизм влияния тарифа на экономику малой страны
2. Механизм влияния тарифа на экономику большой страны

##### Задача 1

Мировая цена на сахар из стран Карибского бассейна, находящийся в порту Нью-Йорка, составляет 250 долл. за т. Пошлина на импорт сахара в Казахстан – 20%. Если бы импорт сахара не облагался тарифом, его годовое производство в Казахстане составляло бы 2 млн. т, потребление – 3 млн. т, импорт – 1 млн. т. После обложения импорта пошлиной внутреннее производство сахара увеличилось до 2,4 млн. т, потребление сократилось до 2,8 млн. т, импорт сократился до 0,4 млн. т. Казахстан по потреблению сахара – малая страна. Рассчитайте:

- а) выигрыш казахских потребителей в целом, если бы тариф был устранен;
- б) потери казахских производителей сахара от устранения тарифа;
- в) потери бюджета от устранения тарифа;
- г) чистый прирост потребления в результате устранения тарифа.

##### Задача 2

Мировая цена на американскую пшеницу составляет 120 долл. за 1 т. Правительство России, которая в импорте пшеницы является большой страной, рассматривает вопрос о введении специфического импортного тарифа 20 долл. за 1 т для пополнения государственного бюджета. Внутреннее годовое производство пшеницы составляет 100 млн. т., потребление – 140 млн. т, импорт – 40 млн. т. По оценкам, сокращение российского спроса на пшеницу приведет к падению мировой цены на нее на 5 долл. за 1 т, ее внутреннее производство составит 110 млн. т, потребление сократится до 120

млн. т, а импорт – до 10 млн. т. Рассчитайте:

- а) размер доходов бюджета от введения импортного тарифа;
- б) доходы, получаемые Россией в результате улучшения условий торговли;
- в) потери от меньшей эффективности внутреннего производства от сокращения внутреннего потребления пшеницы;
- г) рост доходов местных производителей;
- д) воздействие введения тарифа на экономическое положение страны в целом.

#### ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ

##### Вариант 1

По данным таблицы 9 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины после ее введения рассчитать:

Таблица 9 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 8                      | 8                   |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 8                      | 9                   |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 80                     | 60                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 20                     | 40                  |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

- а) эффект дохода, т.е. объем доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной;
- б) эффект предела, т.е. перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом;
- в) эффект защиты, т.е. экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства под защитой дополнительного количества товаров при более высоких издержках;
- г) эффект потребления, возникающий в результате того, что со-



крашается потребление товара из-за роста его цены на внутреннем рынке.

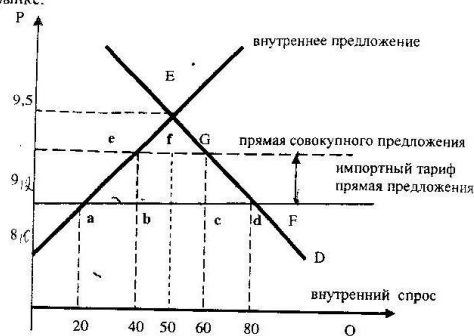


Рисунок 14 – Влияние импортного тарифа на экономику страны

Эффект дохода вычисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины и графически представляется четырехугольником  $e$ . Эффективность доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в доход бюджета. Происходит перемещение доходов из частного в государственный сектор. Он равен:  $(60 - 40) \times \$1 = \$20$ .

Эффект передела вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара и представляется графически четырехугольником  $в$ . Он равен  $\frac{40 + 20}{2} = \$30$ .

Под защитой тарифа покупатели внутри страны купят 40 единиц товара по цене \$9, потратив на это \$360.

Без тарифа по ценам свободного рынка на покупку тех же 40 еди-

нц товара по цене \$8 местные покупатели потратили бы только \$320.

Таким образом, местные производители получают  $360 - 320 = \$40$  дополнительных доходов. Поскольку местное производство вырастет до 40 единиц, возросшие доходы производителя приводят к росту издержек производства на величину в или  $(40 - 20) \times \frac{\$1}{2} = 10$ .

Чистый доход производителей составит  $40 - 10 = \$30$ .

Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами. Графически он представлен суммой треугольников  $в$  и  $д$  и равен  $\frac{20 \cdot 1}{2} + \frac{20 \cdot 1}{2} = \$20$ .

Потери экономики составляют  $\$9 - \$8 = \$1$  на каждую единицу товара.

Потери, возникающие в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобрести товар по более низкой мировой цене, равны:  $(80 - 60) \times \$\frac{1}{2} = \$10$ .

Потеря излишка потребления составляет величину  $а + в + с + д$  частично компенсируется доходами бюджета  $с$  и доходами производителей  $а$ . Потери же  $в + д$  ничем не компенсируются.

#### Вариант 2

По данным таблицы 10 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 10 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 8                      | 8                   |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 8                      | 10                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 90                     | 70                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 20                     | 40                  |
| Импорт в страну                   | 70                     | 30                  |

### Вариант 3

По данным таблицы 11 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 11 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 10                     | 10                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 10                     | 11                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 70                     | 50                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 10                     | 30                  |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 4

По данным таблицы 12 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 12 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 9                      | 9                   |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 9                      | 10                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 100                    | 80                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 40                     | 60                  |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 5

По данным таблицы 13 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 13 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 10                     | 10                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 10                     | 12                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 150                    | 130                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 90                     | 110                 |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 6

По данным таблицы 14 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 14 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 11                     | 11                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 11                     | 13                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 130                    | 110                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 70                     | 90                  |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 7

По данным таблицы 15 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 15 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 12                     | 12                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 12                     | 14                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 150                    | 140                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 100                    | 110                 |
| Импорт в страну                   | 50                     | 30                  |

### Вариант 8

По данным таблицы 16 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 16 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 14                     | 14                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 14                     | 15                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 100                    | 90                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 40                     | 50                  |
| Импорт в страну                   | 60                     | 40                  |

### Вариант 9

По данным таблицы 17 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 17 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 14                     | 14                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 14                     | 16                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 120                    | 110                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 70                     | 80                  |
| Импорт в страну                   | 50                     | 30                  |

### Вариант 10

По данным таблицы 18 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 18 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 15                     | 15                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 15                     | 17                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 140                    | 120                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 70                     | 90                  |
| Импорт в страну                   | 70                     | 30                  |

### Вариант 11

По данным таблицы 19 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 19 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 12                     | 12                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 3                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 12                     | 15                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 160                    | 140                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 60                     | 80                  |
| Импорт в страну                   | 100                    | 60                  |

### Вариант 12

По данным таблицы 20 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 20 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 10                     | 10                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 10                     | 11                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 90                     | 70                  |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 10                     | 30                  |
| Импорт в страну                   | 80                     | 40                  |

### Вариант 13

По данным таблицы 21 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 21 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 10                     | 10                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 3                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 10                     | 13                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 160                    | 140                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 100                    | 120                 |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 14

По данным таблицы 22 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 22 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 13                     | 13                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 1                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 13                     | 14                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 140                    | 120                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 80                     | 100                 |
| Импорт в страну                   | 60                     | 20                  |

### Вариант 15

По данным таблицы 23 о производстве, потреблении и закупке за границей определенного товара в отсутствие импортной пошлины и после ее введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 23 – Данные

| Показатели                        | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена (у.е. за единицу)    | 10                     | 10                  |
| Тариф (пошлина) (у.е. за единицу) | 0                      | 2                   |
| Внутренняя цена (у.е. за единицу) | 10                     | 12                  |
| Потребление в стране (тыс. у.е.)  | 200                    | 180                 |
| Производство в стране (тыс. у.е.) | 120                    | 140                 |
| Импорт в страну                   | 80                     | 20                  |

### Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие влияния тарифа на экономику большой и малой страны?
2. Какой тариф считается оптимальным?
3. Что такое тарифная квота?
4. В чем заключается отличие экономики экспортного тарифа от импортного?
5. Какие аргументы используются сторонниками и противниками тарифов?

### Практическое занятие 3

#### Определение влияния тарифной квоты на экономику страны

1. Понятие тарифной квоты
2. Механизм влияния тарифной квоты на экономику страны
3. Виды эффектов

#### Задача 1

По данным таблицы 24 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать:

- а) эффект передела;
- б) прямые экономические потери страны;
- в) доходы правительственного бюджета.

Таблица 24 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 400                    | 480                 |
| Производство в стране (ед.) | 5                      | 15                  |
| Потребление в стране (ед.)  | 40                     | 30                  |
| Импортирует                 | 35                     | 15                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 5                    | –                      | 10 % (40 \$)        |
| больше 5                    | –                      | 20 % (80 \$)        |

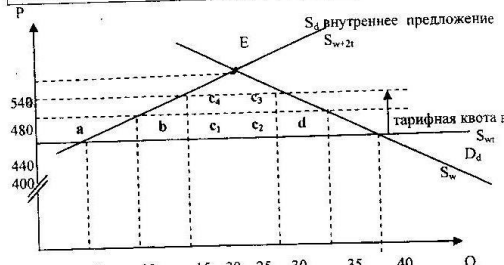


Рисунок 15 – Влияние тарифной квоты на экономику страны

Эффект передела  $a$  позволяет местным производителям под защитой тарифа перераспределить часть доходов за счет потребителей в свою пользу  $a = \frac{5+15}{2} \cdot (480-400) = \frac{20}{2} \cdot 80 = \$800$ .

Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным и из-за сокращения внутреннего потребления составят

$$b + d = \frac{(440-400) + (480-400)}{2} \cdot (15-5) = \frac{40+80}{2} \cdot 10 = \frac{120}{2} \cdot 10 = \$600$$

Сегмент доходов  $c$  распадается на несколько подсегментов. Первые 5 единиц импорта облагаются тарифом по внутриквотной став-

ке 10% (\$40), доходы от чего в размере  $c_1 = 5 \times 40 = \$200$  идут в правительственный бюджет (всего импорт равен 15 единицам). Следующие 10 единиц импорта облагаются тарифом по сверхквотной ставке 20% (\$80), доходы от чего в размере  $c_2 + c_3 = 10 \cdot \$80 = \$800$  также направляются в бюджет.

Подсегмент  $c_4 = 5 \times \$80 - 5 \times \$40 = \$200$  представляет собой невиденный доход местных компаний, которые, купив 5 единиц товара за \$440 в рамках квоты, получают возможность перепродать по более высокой внутренней цене \$480. Равновесная цена \$540.

#### Задача 2

По данным таблицы 25 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в задаче 5:

Таблица 25 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 100                    | 140                 |
| Производство в стране (ед.) | 100                    | 200                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 400                    | 300                 |
| Импортирует                 | 300                    | 100                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 50                   | –                      | 10 %                |
| больше 50                   | –                      | 20 %                |

#### Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключаются сложности измерения нетарифных методов и какие существуют инструменты для этого?
2. Какие методы количественных ограничений вам известны?
3. Каков экономический смысл квотирования и какие виды квот вы знаете?
4. Что общего и в чем различие между импортным тарифом и импортной квотой?
5. Что такое лицензии и какие методы распределения лицензий являются предпочтительными?
6. Почему «добровольное» ограничение экспорта не может считаться действительно добровольным?

## ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ

### Вариант 1

По данным таблицы 26 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать

- эффект передела;
- прямые экономические потери страны;
- доходы правительственного бюджета.

Таблица 26 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 200                    | 240                 |
| Производство в стране (ед.) | 60                     | 80                  |
| Потребление в стране (ед.)  | 120                    | 100                 |
| Импортирует                 | 60                     | 80                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 10 %                |
| больше 10                   | –                      | 20 %                |

### Вариант 2

По данным таблицы 27 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 27 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 100                    | 140                 |
| Производство в стране (ед.) | 200                    | 240                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 320                    | 280                 |
| Импортирует                 | 120                    | 40                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 20                   | –                      | 20 %                |
| больше 20                   | –                      | 40 %                |

### Вариант 3

По данным таблицы 28 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 28 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 200                    | 240                 |
| Производство в стране (ед.) | 50                     | 60                  |
| Потребление в стране (ед.)  | 150                    | 140                 |
| Импортирует                 | 100                    | 80                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 20                   | –                      | 10 %                |
| больше 20                   | –                      | 20 %                |

### Вариант 4

По данным таблицы 29 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 29 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 150                    | 165                 |
| Производство в стране (ед.) | 150                    | 160                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 200                    | 190                 |
| Импортирует                 | 50                     | 30                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 5                    | –                      | 5 %                 |
| больше 5                    | –                      | 10 %                |

### Вариант 5

По данным таблицы 30 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 30 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 300                    | 345                 |
| Производство в стране (ед.) | 300                    | 400                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 600                    | 500                 |
| Импортирует                 | 300                    | 100                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 50                   | –                      | 10 %                |
| больше 50                   | –                      | 15 %                |

## Вариант 6

По данным таблицы 31 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 31 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 200                    | 220                 |
| Производство в стране (ед.) | 100                    | 300                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 700                    | 500                 |
| Импортирует                 | 600                    | 200                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 100                  | –                      | 5 %                 |
| больше 100                  | –                      | 10 %                |

## Вариант 7

По данным таблицы 32 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 32 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 250                    | 350                 |
| Производство в стране (ед.) | 150                    | 250                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 450                    | 350                 |
| Импортирует                 | 300                    | 100                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 50                   | –                      | 10 %                |
| больше 50                   | –                      | 20 %                |

## Вариант 8

По данным таблицы 33 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 33 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 300                    | 345                 |
| Производство в стране (ед.) | 300                    | 400                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 600                    | 500                 |
| Импортирует                 | 30                     | 100                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 50                   | –                      | 10 %                |
| больше 50                   | –                      | 15 %                |

## Вариант 9

По данным таблицы 34 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 34 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 400                    | 440                 |
| Производство в стране (ед.) | 400                    | 420                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 500                    | 480                 |
| Импортирует                 | 100                    | 60                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 5 %                 |
| больше 10                   | –                      | 10 %                |

## Вариант 10

По данным таблицы 35 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 35 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 400                    | 500                 |
| Производство в стране (ед.) | 300                    | 360                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 500                    | 380                 |
| Импортирует                 | 200                    | 20                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 20 %                |
| больше 10                   | –                      | 25 %                |

**Вариант 11**

По данным таблицы 36 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 36 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 500                    | 600                 |
| Производство в стране (ед.) | 300                    | 320                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 380                    | 360                 |
| Импортирует                 | 80                     | 40                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 10 %                |
| больше 10                   | –                      | 20 %                |

**Вариант 12**

По данным таблицы 37 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 37 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 300                    | 345                 |
| Производство в стране (ед.) | 300                    | 320                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 360                    | 510                 |
| Импортирует                 | 60                     | 10                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 10 %                |
| больше 10                   | –                      | 15 %                |

**Вариант 13**

По данным таблицы 38 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 38 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 250                    | 300                 |
| Производство в стране (ед.) | 150                    | 170                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 210                    | 190                 |
| Импортирует                 | 60                     | 20                  |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 10                   | –                      | 10 %                |
| больше 10                   | –                      | 20 %                |

**Вариант 14**

По данным таблицы 39 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 39 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 400                    | 500                 |
| Производство в стране (ед.) | 60                     | 180                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 420                    | 300                 |
| Импортирует                 | 380                    | 120                 |
| Тарифная квота              |                        |                     |
| первые 60                   | –                      | 20 %                |
| больше 60                   | –                      | 25 %                |

**Вариант 15**

По данным таблицы 40 о производстве, потреблении и импорте определенного товара в отсутствие и после введения тарифной квоты рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:



Таблица 40 – Данные

| Показатели                  | При свободной торговле | При введении тарифа |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|
| Цена (\$)                   | 500                    | 600                 |
| Производство в стране (ед.) | 100                    | 300                 |
| Потребление в стране (ед.)  | 700                    | 500                 |
| Импортирует                 | 600                    | 200                 |
| Тарифная квота первые 100   | —                      | 10 %                |
| больше 100                  | —                      | 20 %                |

#### Практическое занятие 4

##### Определение влияния экспортного тарифа на экономику страны

1. Понятие экспортного тарифа
2. Механизм влияния экспортного тарифа на экономику страны
3. Виды эффектов

##### Задача 1

По данным таблицы 41 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать:

- а) эффект доходов потребителей;
- б) эффект передела;
- в) эффект потери.

Таблица 41 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 9                      | 9                   |
| Внутренняя цена              | 9                      | 8                   |
| Производство в стране        | 100                    | 80                  |
| Потребление в стране (спрос) | 20                     | 40                  |
| Экспорт                      | 80                     | 40                  |
| Экспортный тариф             | —                      | 1                   |

Эффект доходов потребителей, возникающий из-за того, что цена приобретения товара ими снижается (сегмент а):

$$\frac{20 + 40}{2} \cdot 1 = \$30$$

Эффект передела, т.е. доходы государства, которое перераспределяет их в свою пользу через экспортный тариф от производителей (сегмент с):  $(80 - 40) \cdot 1 = \$40$

Эффект потери (в + d) (защитный и эффект потребления) или чистые потери производителей:

$$v + d = \frac{40 - 20}{2} \cdot 1 + \frac{100 - 80}{2} \cdot 1 = 10 + 10 = \$20$$

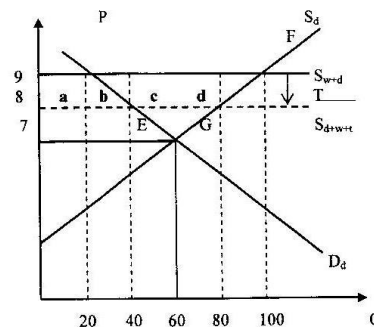


Рисунок 16 – Влияние экспортного тарифа на экономику стран

##### Задача 2

По данным таблицы 42 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в задаче 1:

Таблица 42 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 11                     | 11                  |
| Внутренняя цена              | 11                     | 9                   |
| Производство в стране        | 120                    | 100                 |
| Потребление в стране (спрос) | 40                     | 60                  |
| Экспорт                      | 80                     | 40                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

**Вопросы для самоконтроля**

1. Какие скрытые методы торговой политики вы знаете и в чем их экономический смысл?
2. В чем заключается различие в экономическом содержании внутренней и экспортной субсидии?
3. Оказывают ли импортный тариф и экспортная субсидия аналогичное воздействие на внешнюю торговлю?
4. При каких условиях возникает парадокс Метцлера?
5. Может ли экспортное кредитование считаться скрытым субсидированием экспорта? Почему?

**ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ****Вариант 1**

По данным таблицы 43 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать:

- а) эффект доходов потребителей;
- б) эффект передела;
- в) эффект потери.

Таблица 43 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 10                     | 10                  |
| Внутренняя цена              | 10                     | 7                   |
| Производство в стране        | 160                    | 140                 |
| Потребление в стране (спрос) | 40                     | 60                  |
| Экспорт                      | 120                    | 80                  |
| Экспортный тариф             |                        | 3                   |

**Вариант 2**

По данным таблицы 44 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 44 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 10                     | 10                  |
| Внутренняя цена              | 10                     | 8                   |
| Производство в стране        | 130                    | 110                 |
| Потребление в стране (спрос) | 50                     | 40                  |
| Экспорт                      | 80                     | 70                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

**Вариант 3**

По данным таблицы 45 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 45 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 10                     | 10                  |
| Внутренняя цена              | 10                     | 5                   |
| Производство в стране        | 140                    | 120                 |
| Потребление в стране (спрос) | 40                     | 60                  |
| Экспорт                      | 100                    | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 5                   |

#### Вариант 4

По данным таблицы 46 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 46 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 12                     | 12                  |
| Внутренняя цена              | 12                     | 10                  |
| Производство в стране        | 220                    | 180                 |
| Потребление в стране (спрос) | 60                     | 100                 |
| Экспорт                      | 160                    | 80                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 5

По данным таблицы 47 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 47 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 15                     | 15                  |
| Внутренняя цена              | 15                     | 12                  |
| Производство в стране        | 190                    | 160                 |
| Потребление в стране (спрос) | 70                     | 100                 |
| Экспорт                      | 120                    | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 3                   |

#### Вариант 6

По данным таблицы 48 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 48 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 13                     | 13                  |
| Внутренняя цена              | 13                     | 9                   |
| Производство в стране        | 160                    | 140                 |
| Потребление в стране (спрос) | 80                     | 100                 |
| Экспорт                      | 80                     | 40                  |
| Экспортный тариф             |                        | 4                   |

#### Вариант 7

По данным таблицы 49 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 49 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 13                     | 13                  |
| Внутренняя цена              | 13                     | 11                  |
| Производство в стране        | 130                    | 120                 |
| Потребление в стране (спрос) | 50                     | 60                  |
| Экспорт                      | 80                     | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 8

По данным таблицы 50 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 50

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 12                     | 12                  |
| Внутренняя цена              | 12                     | 9                   |
| Производство в стране        | 150                    | 140                 |
| Потребление в стране (спрос) | 90                     | 100                 |
| Экспорт                      | 60                     | 40                  |
| Экспортный тариф             |                        | 3                   |

#### Вариант 9

По данным таблицы 51 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 51 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 14                     | 14                  |
| Внутренняя цена              | 14                     | 12                  |
| Производство в стране        | 230                    | 190                 |
| Потребление в стране (спрос) | 70                     | 110                 |
| Экспорт                      | 160                    | 80                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 10

По данным таблицы 52 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 52 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 16                     | 16                  |
| Внутренняя цена              | 16                     | 14                  |
| Производство в стране        | 160                    | 140                 |
| Потребление в стране (спрос) | 80                     | 100                 |
| Экспорт                      | 80                     | 40                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 11

По данным таблицы 53 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 53 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 18                     | 18                  |
| Внутренняя цена              | 18                     | 15                  |
| Производство в стране        | 130                    | 120                 |
| Потребление в стране (спрос) | 90                     | 100                 |
| Экспорт                      | 40                     | 20                  |
| Экспортный тариф             |                        | 3                   |

#### Вариант 12

По данным таблицы 54 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 54 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 12                     | 12                  |
| Внутренняя цена              | 12                     | 10                  |
| Производство в стране        | 180                    | 150                 |
| Потребление в стране (спрос) | 60                     | 90                  |
| Экспорт                      | 120                    | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 1

По данным таблицы 55 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 55 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 12                     | 12                  |
| Внутренняя цена              | 12                     | 9                   |
| Производство в стране        | 250                    | 200                 |
| Потребление в стране (спрос) | 50                     | 100                 |
| Экспорт                      | 200                    | 100                 |
| Экспортный тариф             |                        | 3                   |

#### Вариант 14

По данным таблицы 56 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 56 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 13                     | 13                  |
| Внутренняя цена              | 13                     | 11                  |
| Производство в стране        | 150                    | 130                 |
| Потребление в стране (спрос) | 50                     | 70                  |
| Экспорт                      | 100                    | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Вариант 15

По данным таблицы 57 о производстве, потреблении и продаже за границей определенного товара в отсутствие экспортного тарифа и после его введения рассчитать те же виды эффектов, что и в варианте 1:

Таблица 57 – Данные

| Показатели                   | При свободной торговле | При введении тарифа |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| Мировая цена                 | 14                     | 14                  |
| Внутренняя цена              | 14                     | 12                  |
| Производство в стране        | 140                    | 120                 |
| Потребление в стране (спрос) | 60                     | 80                  |
| Экспорт                      | 80                     | 60                  |
| Экспортный тариф             |                        | 2                   |

#### Практическое занятие 5

##### Расчет уровня антидемпинговой пошлины

1. Понятие демпинга. Нормальная стоимость и экспортная цена
2. Определение величины демпинга
3. Определение величины антидемпинговой пошлины

#### Задача 1

Три фирмы из разных стран – Японии, Великобритании и Канады – экспортируют прохладительные напитки в США.

Какая из трех фирм может быть обвинена в демпинге на американский рынок исходя из следующих данных таблицы 58:

Таблица 58 – Данные

| Показатель                       | «Банзай», Япония | «Лаури», Великобритания | «Биг ред», Канада |
|----------------------------------|------------------|-------------------------|-------------------|
| Средние удельные издержки, долл. | 10               | 10                      | 10                |
| Цена на внутреннем рынке, долл.  | 10               | 12                      | 9                 |
| Экспортная цена, долл.           | 11               | 11                      | 9                 |
| Цена на рынке США, долл.         | 12               | 13                      | 10                |

Дать оценку продаже напитков каждой фирмой на рынке США и внутренних рынках Японии, Великобритании, Канады и определить размер демпинга.

#### Задача 2

Республика Беларусь экспортирует штапельное синтетическое волокно в Болгарию по цене 852 долл. за 1 т, Польшу – по цене 1101 долл. за 1 т, Венгрию – по цене 855 долл. за 1 т. При этом в данную цену включена оплата упаковки в размере 5%, страхование – 10% и оплата хранения – 3%.

Обосновать наличие демпинга, определить его размер, а также установить размер антидемпинговой пошлины.

#### Задача 3

Определить величину антидемпинговой пошлины по данным антидемпингового процесса:

|                                                                                      |       |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Экспортная цена, долл.:                                                              | 180,6 |
| нормальная стоимость, долл.:                                                         | 199,0 |
| цена импорта СИФ, долл.:                                                             | 206,4 |
| оцениваемая величина ущерба национальным производителям на единицу продукции, долл.: | 17,8  |

#### Задача 4

Определить факт, величину демпинга и возможный уровень антидемпинговой пошлины на калийные удобрения на основе: цен, предусмотренных каждым контрактом; средневзвешенных цен.

Цена на условиях франко-завод – 50 долл. за 1 т.

Таблица 59 – Данные

| Объем поставки, тыс. т. | Контрактная цена за 1 т, долл. | Транспортные и другие расходы, связанные с транспортировкой, в % к контрактной цене |
|-------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 50                      | 70                             | 25                                                                                  |
| 65                      | 72                             | 40                                                                                  |
| 40                      | 65                             | 35                                                                                  |
| 45                      | 60                             | 30                                                                                  |

#### Задача 5

Определить факт, величину демпинга и возможный уровень антидемпинговой пошлины по химическим нитям и волокнам, экспортируемым из Беларуси, на основе: цен, предусмотренных каждым контрактом; средневзвешенных цен.

Нормальная стоимость по данным аналогичной страны с рыночной экономикой – 1250 долл. за 1 т.

Таблица 60 – Данные

| Объем поставки, тыс. т. | Контрактная цена за 1 т, долл. | Транспортные и другие расходы, связанные с транспортировкой, в % к контрактной цене |
|-------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 4,25                    | 1465                           | 23                                                                                  |
| 6,04                    | 1510                           | 27                                                                                  |
| 11,68                   | 1825                           | 26                                                                                  |

#### Вопросы для самоконтроля

1. При каких экономических условиях демпинг может оказаться наиболее эффективным?
2. Какие методы торговой политики разрешены международными договорами, а какие запрещены?

3. В чем различия режима наибольшего благоприятствования и национального режима?

4. Российские производители продовольствия несут потери из-за его массированного импорта. Какой метод торговой политики – импортный тариф, импортную квоту или бюджетную субсидию российским фермерам – вы предложили бы применить для ограничения импорта и почему?

5. В начале 90-х годов правительство России обсуждало вопрос о том, как лучше контролировать экспорт стратегически важных сырьевых товаров. Выдвигались следующие предложения:

- а) ввести экспортные квоты и поручить министерству экономики распределять их между производителями;
- б) ввести экспортные квоты и поручить МВЭС организовать конкурсную продажу лицензий на право экспорта товара в рамках квоты;
- в) направить весь экспорт нефти через один трубопровод и один порт;
- г) ввести централизованную систему экспортных паспортов, лицензирования и регистрации экспорта;
- д) ввести экспортный тариф. Каковы плюсы и минусы каждого из перечисленных методов?

#### Практическое занятие 6

##### Оценка результатов многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты

1. Линейный принцип проведения многосторонних торговых переговоров
2. Расчет средневзвешенного уровня тарифа
3. Расчет темпа снижения средневзвешенного тарифа
4. Определение степени либерализации таможенного тарифа

#### Задача 1

Оценить результаты многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты для страны А по группе сельскохозяйственных товаров:

Таблица 61 – Данные

| Сельскохозяйственные товары | Импорт, млн. долл. | Ставка пошлин до переговоров, % | Снижение ставки пошлин, в % к первоначальной величине |
|-----------------------------|--------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Молоко и молокопродукты     | 160                | 12                              | 5                                                     |
| Зерновые                    | 240                | 16                              | 20                                                    |
| Овощи                       | 180                | 18                              | 14                                                    |
| Мясо и мясoproductы         | 220                | 22                              | 28                                                    |
| Итого по группе:            |                    |                                 |                                                       |

## Задача 2

Оценить результаты многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты для стран А и Б:

Таблица 62 – Данные

| Товарная группа                | Импорт, млн. долл. |     | Средневзвешенный уровень тарифа до переговоров, % |      | Средневзвешенный уровень тарифа после переговоров, % |      | Реальное снижение уровня тарифа, % |      |
|--------------------------------|--------------------|-----|---------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------|------|------------------------------------|------|
|                                | А                  | Б   | А                                                 | Б    | А                                                    | Б    | А                                  | Б    |
| Сельскохозяйственная продукция | 960                | 310 | 12,6                                              | 8,4  | 9,4                                                  | 6,5  | 24,2                               | 21,2 |
| Производство машиностроения    | 1520               | 180 | 16,8                                              | 15,4 | 13,4                                                 | 12,1 | 23,0                               | 20,8 |
| Текстильные товары             | 460                | 90  | 14,5                                              | 10,8 | 12,3                                                 | 9,5  | 12,6                               | 13,4 |
| Итого по стране:               | 2940               | 580 |                                                   |      |                                                      |      |                                    |      |

## Задача 3

Участвуя в переговорах, Германия представила следующие объемы импорта и уровня пошлин по сельскохозяйственной группе товаров:

Таблица 63 – Данные

| Вид товаров, импортируемых в страну | Объем импорта, млн. долл. | Номинальный уровень пошлины до переговоров, % | Снижение уровня пошлины в результате переговоров, % | Реальное снижение тарифа, % |
|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------|
| Рожь                                | 20                        | 10                                            | 5                                                   |                             |
| Рис                                 | 10                        | 8                                             | 2                                                   |                             |
| Растительное масло                  | 30                        | 20                                            | 10                                                  |                             |
| Итого:                              |                           |                                               |                                                     | -9                          |

Сравнить с реальным снижением тарифа среднее снижение номинального и средневзвешенного уровней защиты национального рынка, дать им оценку.

## Задача 4

Участвуя в переговорах, Польша представила следующие объемы импорта и уровни пошлин по сельскохозяйственной группе товаров:

Таблица 64 – Данные

| Вид товаров, импортируемых в страну | Объем импорта, т | Уровень (номинальный) пошлины до переговоров, % | Снижение номинального уровня пошлины в результате переговоров, % | Реальное снижение тарифа, % |
|-------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Сельскохозяйственные товары:        |                  |                                                 |                                                                  |                             |
| Рожь                                | 500              | 5                                               | 3                                                                |                             |
| Пшеница                             | 2000             | 7                                               | 2                                                                |                             |
| Ячмень                              | 6000             | 13                                              | 4                                                                |                             |
| Итого:                              |                  |                                                 |                                                                  | -7                          |

Сравнить реальное снижение уровней защиты национально рынка со снижением номинального и средневзвешенного уровней пошлин, дать им оценку.

#### Задача 5

Для обсуждения на многосторонних переговорах, Венгрия представила следующие объемы импорта и уровни пошлин по сельскохозяйственной группе товаров и группе средств наземного транспорта:

Таблица 65 – Данные

| Вид импортируемых товаров          | Объем импорта, млн. долл. | Номинальный уровень пошлины до переговоров, % | Снижение номинального уровня пошлины в результате переговоров, % | Реальное снижение тарифа, % |
|------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Сельскохозяйственные товары:       |                           |                                               |                                                                  |                             |
| Ячмень                             | 260                       | 12                                            | 7                                                                |                             |
| Кукуруза                           | 400                       | 8                                             | 3                                                                |                             |
| Масло подсолнечное                 | 350                       | 6                                             | 5                                                                |                             |
| Итого:                             |                           |                                               |                                                                  | -8                          |
| Средства наземного транспорта:     |                           |                                               |                                                                  |                             |
| Автомобили                         | 380                       | 8                                             | 3                                                                |                             |
| Автомобили, легковые микроавтобусы | 170                       | 5                                             | 7                                                                |                             |
| Автомобили грузовые                | 500                       | 25                                            | 6                                                                |                             |
| Итого:                             |                           |                                               |                                                                  | -7,5                        |

Сравнить реальное снижение тарифа со средним снижением номинального и средневзвешенного уровней защиты национального рынка по группам товаров и по стране в целом, дать им оценку.

#### Задача 6

Для переговоров (по снижению таможенных пошлин) Польша представила следующие объемы импорта по средствам транспорта:

Таблица 66 – Данные

| Вид импортируемых товаров      | Объем импорта, млн. долл. | Номинальный уровень пошлины до переговоров, % | Снижение номинального уровня пошлины в результате переговоров, % | Реальное снижение тарифа, % |
|--------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Средства наземного транспорта: |                           |                                               |                                                                  |                             |
| Тракторы                       | 30                        | 25                                            | 9                                                                |                             |
| Автобусы                       | 80                        | 8                                             | 7                                                                |                             |
| Автомобили легковые            | 400                       | 15                                            | 13                                                               |                             |
| Итого:                         |                           |                                               |                                                                  | -10                         |

Сравнить реальное снижение тарифа со средним снижением номинального и средневзвешенного уровней защиты национального рынка, дать им оценку.

#### Вопросы для самоконтроля

- По правилам ГАТТ/ВТО экспортные субсидии:
  - разрешены;
  - запрещены;
  - разрешены, если торговый партнер использует импортный тариф;
  - запрещены, но могут использоваться по согласованию с торговым партнером.
- Почему?
  - Компенсационная пошлина – это:
    - ответная мера на тариф, наложенный торговым партнером;
    - налог, введенный против наплыва субсидированного экспорта из-за рубежа;
    - ответная мера на демпинг?
- «Добровольное» ограничение экспорта предусматривает:
  - введение экспортной пошлины экспортером;
  - квотирование экспорта экспортером;
  - квотирование импорта импортером;
  - квотирование экспорта импортером?



Пугачева Ольга Владимировна

**Международная торговля**  
**Учебно-методический комплекс по одноименному курсу**

Редактор Е.Ф. Зайцева  
Корректор В.В. Калугина  
Компьютерный набор автора

ЛВ № 02330/0133208 от 30.04.04.  
Подписано в печать 20.05.04. Формат 60х84 1/16.  
Бумага писчая № 1. Гарнитура Таймс. Печать на ризографе.  
Усл. п.л. 7,85. Уч.-изд. л. 7,15. Тираж 30 экз.  
Заказ № 72

5697-00

Учреждение образования «Гомельский государственный  
университет имени Франциска Скорины»  
246019, г. Гомель, ул. Советская, 104

Отпечатано в Гомельском государственном университете  
имени Франциска Скорины  
ЛП № 02330/0056611 от 16.02.2004 г.  
246019, г. Гомель, ул. Советская, 104

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИИ