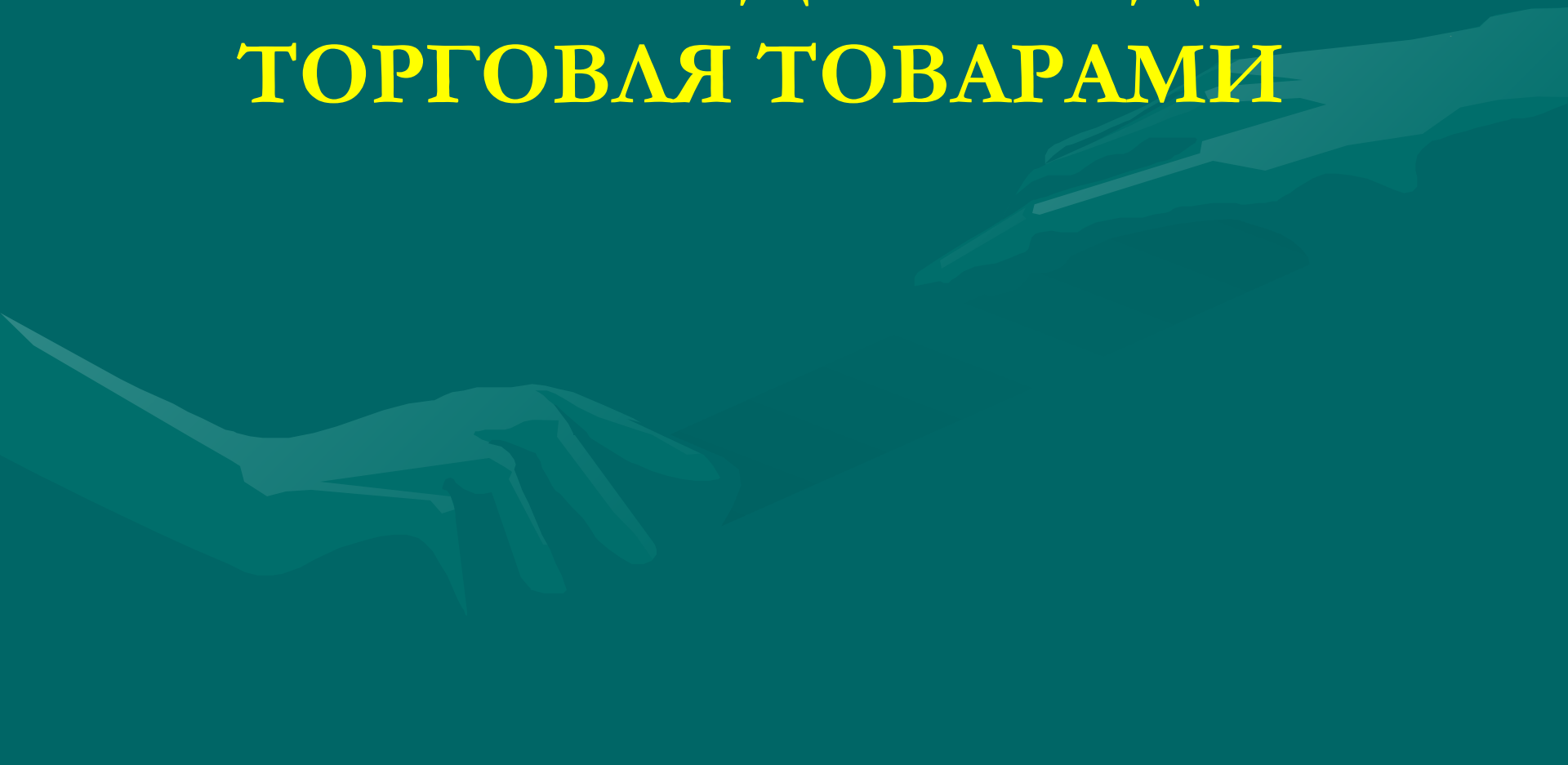


ТЕМА 2: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ



ПЛАН:

1. Международная торговля: ее сущность, роль и показатели
2. Динамика развития международной торговли
3. Теории международной торговли
4. Типы внешнеторговой политики
5. Тарифные инструменты регулирования торговой политики государства
6. Нетарифные инструменты государственного регулирования внешнеторговой политики

1. Международная торговля: ее сущность, роль и показатели



Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По некоторым оценкам на долю торговли приходится **около 80 процентов** всего объема международных экономических отношений.

Международная торговля возникла в процессе зарождения мирового рынка **в XVI—XVIII веках**. Её развитие — один из важных факторов развития мировой экономики нового времени.

Преимущества участия в международной торговле:

- а) преодолеваются ограниченность национальной ресурсной базы и узость внутреннего рынка;
- б) интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах;
- в) на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места;
- г) международная конкуренция вызывает необходимость совершенствования предприятий;
- д) экспортная выручка служит источником накопления капитала, направленного на промышленное развитие.

Основные факторы, влияющие на рост международной торговли:

- а) развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
- б) НТР;
- в) деятельность транснациональных корпораций (ТНК).

Международная торговля — система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

Под **международной торговлей** понимается международный обмен товарами в их натурально-вещественной форме посредством их вывоза (экспорта) и ввоза (импорта).

В фиксированный таможенной статистикой объем экспорта товаров в зависимости от их происхождения и назначения входят:

1. Вывоз товаров, изготовленных (произведенных и переработанных) в данной стране.
2. Вывоз отечественных товаров, особенно сырья и полуфабрикатов, для переработки за границей с последующим возвратом.
3. Реэкспорт, т.е. вывоз товаров, ранее ввезенных из-за рубежа, включая товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах и т.д.
4. Поставки в рамках транснациональных корпораций (ТНК), а также вывоз продукции в порядке прямых производственных связей.

В объем импорта входят:

1. Ввоз из-за границы товаров для реализации на рынке.
2. Реимпорт, т.е. обратный ввоз из-за границы ранее вывезенных туда отечественных товаров.
3. Импорт товаров (сырья, полуфабрикатов, узлов, деталей) для переработки в данной стране и вывоза за границу.
4. Импортные поставки продукции в рамках ТНК.

В международном обмене участвуют **торгуемые товары**, которые могут перемещаться между различными странами (продукция обрабатывающей и добывающей промышленности, сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства и рыболовства).

Стоимость экспорта и импорта подсчитывается в большинстве стран по контрактным ценам, приведенным к единому базису, а именно: **экспортным** — по ценам **ФОБ**, **импортным** — по ценам **СИФ**.

Статистическая оценка товаров на условиях **ФОБ** (**free on board** – свободно на борту) включает в себя, помимо стоимости самого товара, все расходы, связанные с его доставкой до борта корабля, включая погрузку на борт.

Цена **СИФ** (**cif – cost, insurance, freight** – стоимость, страхование, фрахт) включает в себя стоимость товара на условиях **ФОБ** – порт отправления плюс расходы по страхованию товара в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

Структура товарных потоков:

1. Традиционная **коммерческая торговля за наличные и в кредит**, также **встречная торговля** (бартер, операции с давальческим сырьем, операции на компенсационной основе).
2. **Торговля кооперируемой и специализированной продукцией**, которая осуществляется на основе долгосрочных соглашений.
3. **Внутрифирменные поставки**, которые осуществляются в рамках предприятий ТНК по трансфертным, то есть переводным ценам, которые могут быть выше или ниже мировых.
4. Товары, поставленные **безвозмездно**, например в качестве гуманитарной помощи.

Показателем выгоды и невыгоды обмена служит соотношение экспортных и импортных цен, которое называется "условиями торговли".

Показатель "условий торговли" *выше 1*, рассчитанный по индексам экспортных и импортных цен, указывает на благоприятное соотношение цен для данной страны, *ниже 1* - на неблагоприятное соотношение цен.

Для характеристики как международной, так и внешней торговли **используются показатели:** общего товарооборота, товарной структуры, географической структуры.

Сумма экспорта и импорта образует **товарооборот**, а разница между экспортом и импортом представляет собой **торговый баланс**.

Торговый баланс может быть **положительным** (активным) или **отрицательным** (дефицитным, пассивным).

Показатель, отражающий темпы роста мировой торговли -
показатель темпов роста мирового экспорта (Т):

$$T_{\text{э}} = (\text{Э}_1 : \text{Э}_0) * 100\%;$$

- где Э_1 - экспорт текущего периода,
- Э_0 - экспорт базисного периода.

Показатели, отражающие зависимость экономики страны от внешней торговли:

а) экспортная квота ($K_{\text{э}}$):

$$K_{\text{э}} = (\text{Э} / \text{ВВП}) * 100\%,$$

- где Э - стоимость экспорта,
- ВВП - валовой внутренний продукт страны за год;

б) импортная квота ($K_{\text{и}}$):

$$K_{\text{и}} = (\text{И} / \text{ВВП}) * 100\%,$$

- где И - стоимость импорта.
- ВВП - валовой внутренний продукт страны за год.



2. ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Этапы развития международной торговли:

- 1 этап начальный (с XVIII до первой половины XIX века).
- 2 этап (вторая половина XIX до начала первой мировой войны (1914г.)).
- 3 этап - период между двумя мировыми войнами (1914-1939гг.).
- 4 этап – послевоенный период (50-60-е годы XX века).
- 5 этап – (с начала 70-х годов XX века до начала XXI века).
- 6 этап - современный период (?)

Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Украины в 2005–2011 гг.

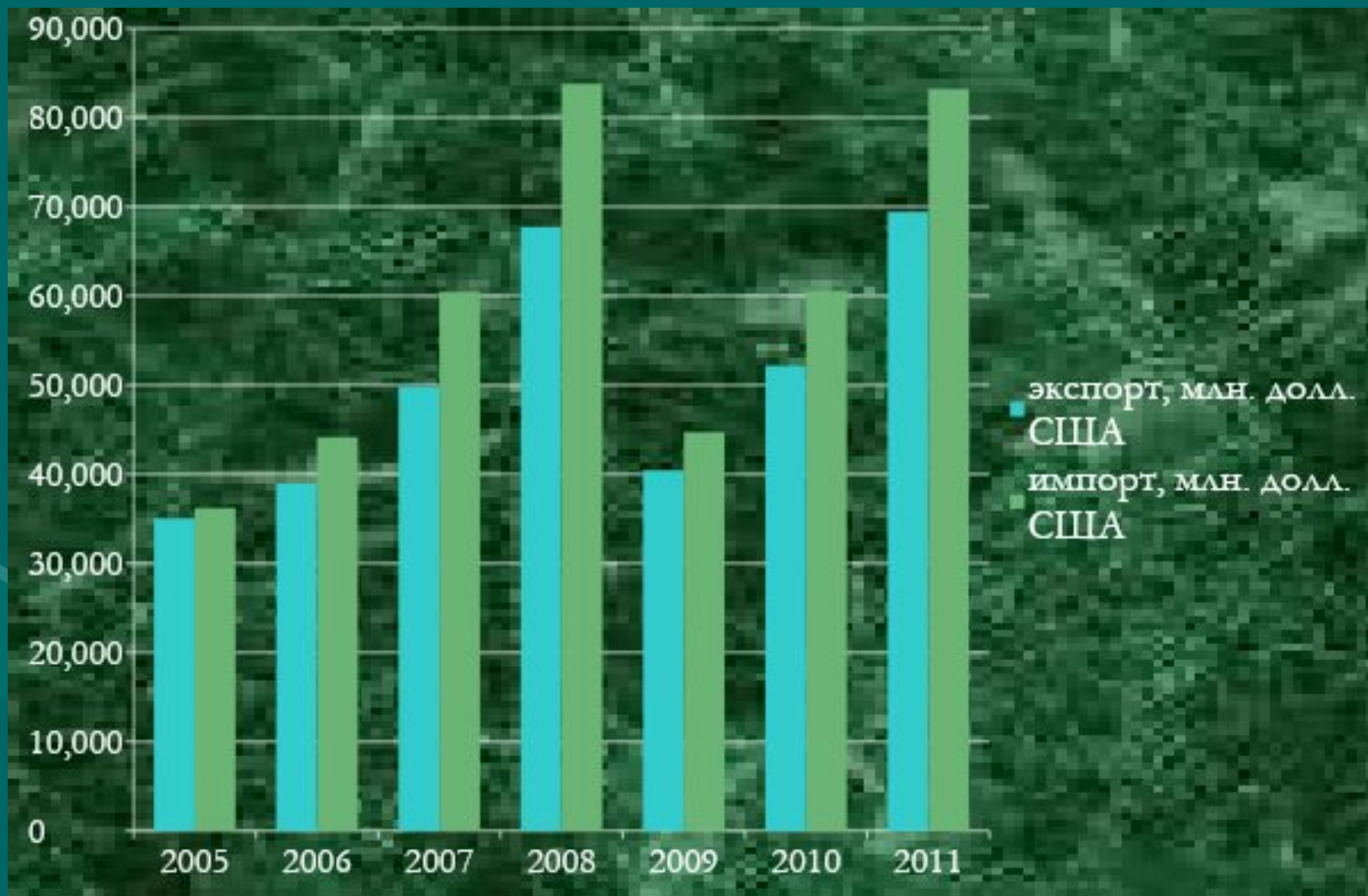


Рис.2. Структура товарного экспорта Украины за 2008-2011 г.г., %

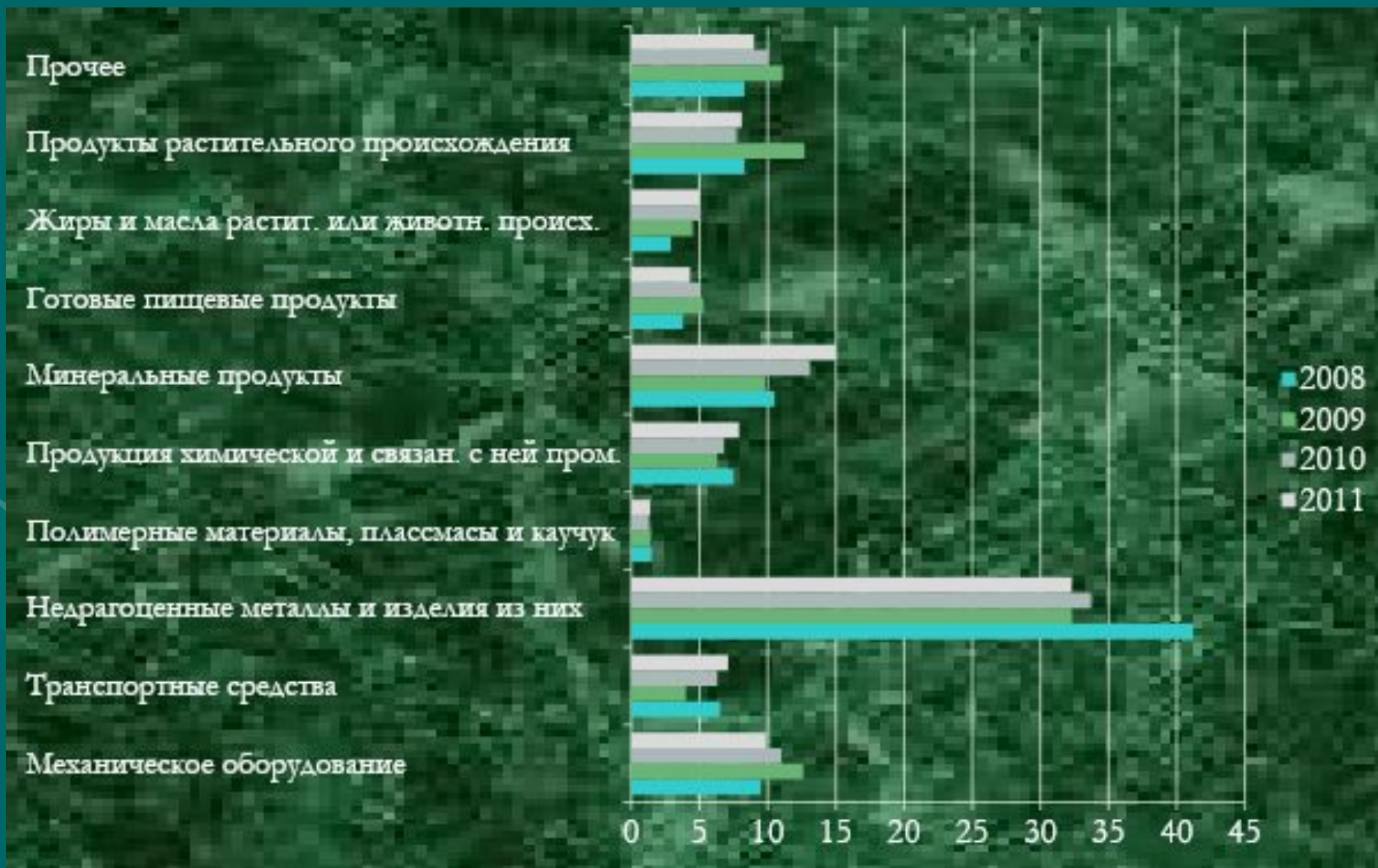
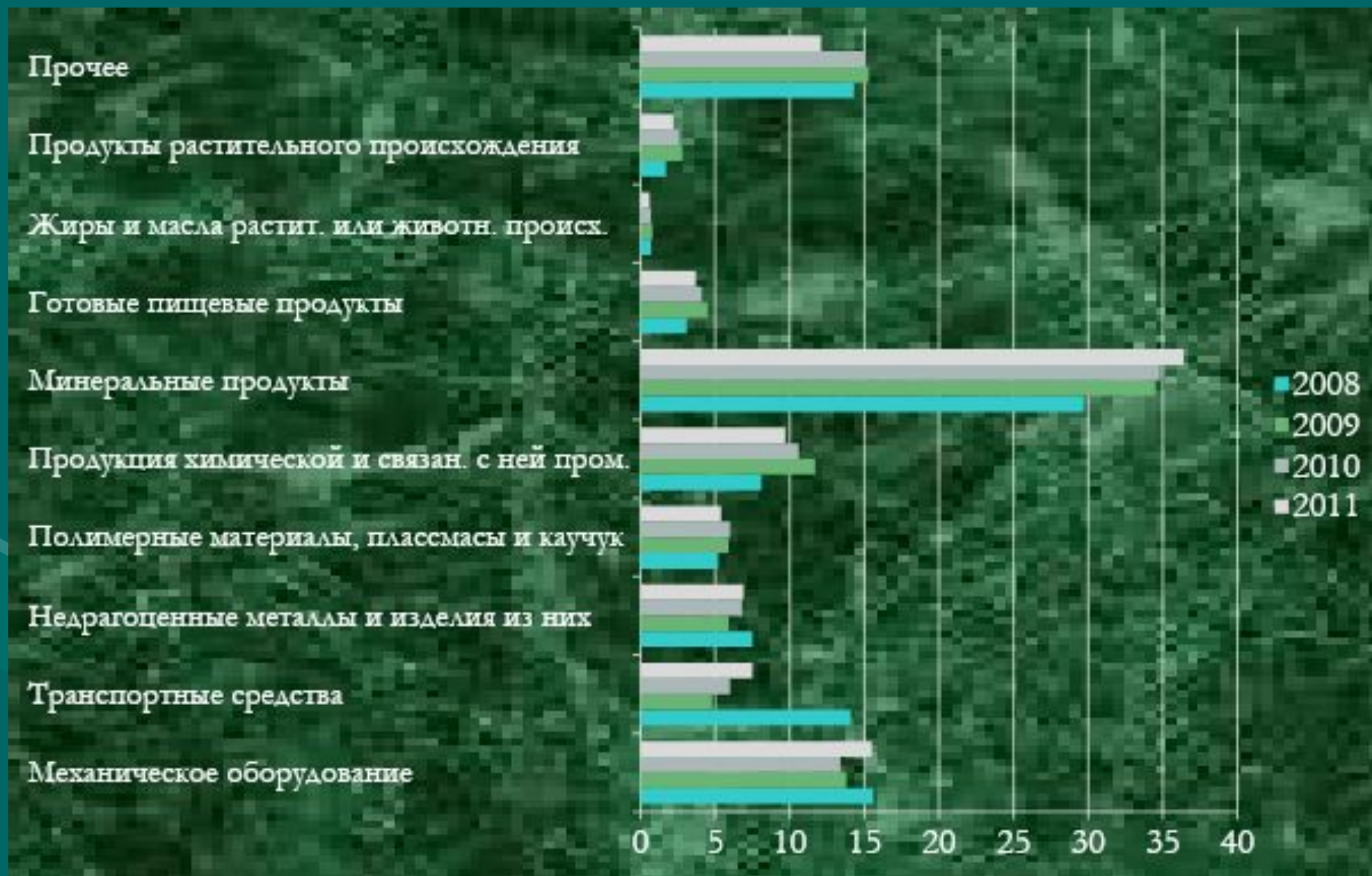


Рис. 3. Структура товарного импорта Украины за 2008-2011 г.г., %



3. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ



Меркантилизм — система взглядов экономистов XV—XVII веков.

Представители направления:

Томас Мэн, Антуан Монкретьен, Уильям Стаффорд.

Основные положения:

- необходимость поддержания активного торгового баланса государства (превышения экспорта над импортом);
- признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения её благосостояния;
- деньги — стимул торговли, поскольку считается, что увеличение массы денег увеличивает объём товарной массы;
- приветствуется протекционизм, направленный на импортирование сырья и полуфабрикатов и экспортирование готовой продукции;
- ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведет к утечке золота из государства.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита

А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию абсолютного преимущества.

Если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом.

Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Ресурсы страны перетекают в рентабельные отрасли, так как страна не может конкурировать в нерентабельных отраслях. Это приводит:

- а) к повышению производительности страны, а также квалификации рабочей силы;
- б) длительные периоды производства однородной продукции обеспечивают стимулирование выработки более эффективных методов работы.

Так, допустим, что производители в **относительно отсталой («РС»)** и **промышленно развитой («ПРС»)** стране выпускают **только два товара**, которые условно назовем **оборудованием и сырьем**.

В ПРС для производства единицы оборудования требуется 1, а на производство единицы сырья — 3 рабочих дня; в РС на производство единицы оборудования требуется 4, а единицы сырья — 2 рабочих дня.

Товар / страны	ПРС	РС
Единица оборудования	1 рабочий день	4 рабочих дня
Единица сырья	3 рабочих дня	2 рабочих дня

Если ПРС имеет абсолютное преимущество в производстве оборудования, поскольку на создание его единицы здесь надо затратить всего 1 рабочий день по сравнению с 4 днями в РС,

то производители в РС имеют абсолютное преимущество в производстве сырья, поскольку они тратят на добычу его единицы 2 рабочих дня по сравнению с ПРС, где затратят 3 рабочих дня.

Допустим, что производителям сырья в РС надо где-то купить себе оборудование, а производителям оборудования в ПРС - купить сырье. В данной ситуации существует два варианта: приобретать товары **внутри страны** или **за рубежом**.

При этом производитель оборудования в ПРС, покупая **сырье на внутреннем рынке**, сможет обменять **единицу своего оборудования** (на производство которого затрачен 1 день) на **$1/3$ единицы сырья**. Если же он импортирует то же **сырье из РС**, то за ту же **единицу оборудования** он сможет получить больше - уже **$1/2$ единицы сырья**.

Далее, производитель сырья из РС, покупая **оборудование внутри своей страны**, получит за **единицу своего сырья** **$2/4$** , то есть **$1/2$ единицы отечественного оборудования**, а покупая его **на внешнем рынке**, в данном случае - в ПРС - значительно больше, уже **$2/1$** , то есть **2 единицы оборудования**.

Таким образом, производителям сырья в РС выгоднее приобрести оборудование в ПРС, а изготовителям оборудования в ПРС также выгоднее обменять свою продукцию на сырье из РС.

В обоих случаях импортировать необходимые товары целесообразнее, чем производить обмен на внутреннем рынке своей страны.

Теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

Если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они производят с относительно низкими издержками по сравнению с другими странами, то их торговля будет взаимовыгодной независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Рассмотрим **пример**, иллюстрирующий теорию Д.

Рикардо. Для этого случая следует несколько изменить исходные условия предыдущего примера.

Так, можно допустить, что в ПРС для производства **единицы сырья** требуется **2**, а для производства **единицы оборудования** - **1 рабочий день**.

В РС на производство **единицы сырья** нужно **4**, а **единицы оборудования** - **3 рабочих дня**.

Товар / страны	ПРС	РС
Единица оборудования	1 рабочий день	3 рабочих дня
Единица сырья	2 рабочих дня	4 рабочих дня

При этом становится очевидно, ПРС имеет абсолютное преимущество в производстве как сырья, так и оборудования, поскольку на производство единицы сырья им требуется затратить 2 рабочих дня, а единицы оборудования - 1 рабочий день. В РС затраты составят соответственно 4 и 3 рабочих дня.

Из приведенной схемы ясно, что в ПРС должны производить и экспортировать в РС и сырье, и оборудование, а у последней практически нет реальных шансов на участие в международном обмене.

Но в данном случае важнее иные соотношения:

относительная (альтернативная) цена единицы сырья в ПРС, выраженная через стоимость единицы оборудования, составляет $2/1$ единицы оборудования, а в РС ее величина меньше — $4/3$ единицы оборудования.

Понятно, что если производитель оборудования в ПРС захочет купить сырье, то на внутреннем рынке ему придется отдать за единицу сырья 2 единицы своего оборудования, а при покупке этого же сырья в РС — только $4/3$ единицы оборудования; его выигрыш в результате такого обмена составит $2/3$ единицы сырья.

Поэтому ПРС с выгодой будет импортировать сырье из РС, где оно относительно дешевле.

Относительная (альтернативная) цена единицы оборудования в РС, выраженная через стоимость единицы сырья, составляет $3/4$ единицы сырья, а в ПРС - меньше - $1/2$.

Это означает, что если в РС производящее сырье предприятие захочет купить оборудование, то **на внутреннем рынке** ему придется отдать за единицу оборудования $3/4$ единицы своего сырья, а при покупке того же оборудования в ПРС — только $1/2$ единицы сырья.

Выигрыш этого добывающего предприятия в результате торговли составит $1/4$ единицы оборудования.

Поэтому, РС будет импортировать оборудование из ПРС, так как оно там относительно дешевле.

Следует отметить, что для работников в ПРС и РС внешнеторговый обмен ведет к увеличению потребления и сырья, и оборудования. Обе страны остаются в несомненном выигрыше от своей внешнеторговой деятельности.

Теория Хекшера-Олина

В первой половине XIX в. шведские экономисты **Эли Хекшер** и **Бертил Олин**, продолжая учение Рикардо, пришли к выводу, что страна экспортирует тот товар, для производства которого интенсивно используется **относительно избыточный фактор производства**, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает **относительный недостаток факторов производства**.

Степень обеспеченности факторами производства определяет цену труда (заработную плату), земли (земельную ренту) и капитала (процент на капитал).

Цена факторов производства побуждает страну к экспорту товаров, в производстве которых преобладают избыточные, дешевые факторы.

Таким образом, международный обмен
проистекает из **относительного изобилия**
или из **относительной редкости** факторов
производства (капитала, труда, земли),
которые находятся в распоряжении
различных стран.

Парадокс Леонтьева

Василий Леонтьев осуществил расчеты, используя статистику по американской внешней торговле за 1947 г., для проверки правильности теории Хекшера-Олина.

Результаты его расчетов противоречили основным положениям теории.

Оказалось, что капиталонасыщенные США, которые, согласно теории, должны экспортировать капиталоемкие товары и импортировать трудонасыщенные;

на практике, напротив, экспортировали товары трудоемкие, а импортировали капиталоемкие товары.

Сущность парадокса Леонтьева: **трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, капиталонасыщенные - трудоемкую.**

Пояснение:

В США применяется **дорогой высококвалифицированный труд**, доля которого в издержках производства превышает расходы на капитал.

В странах, **поставляющих** свою продукцию в США, применяется **дефицитный капитал**, который в издержках производства превышает долю дешевого труда и сырья.

В результате экспорт является более трудоемким, чем импорт.

В зависимости от технологии производства один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоемкой стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства.

Жизненный цикл товара

Теория жизненного цикла продукта объясняет, как США - родина компьютеров, превратились в чистого импортера компьютеров из развивающихся стран.

Согласно теории, товары проходят определенный жизненный цикл, охватывающий период с момента появления товара на рынке до его ухода с рынка.

Он состоит из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок). В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится товар, определяются направление его экспорта и импорта и страна производства.

Четыре этапа жизненного цикла товара:

На первом этапе (внедрение): происходит разработка нововведения, товар производится мелкими сериями, что делает его очень дорогим. Сбыт нового товара сначала осуществляется внутри страны нововведения; он основан на уникальности, а не на цене. Товар занимает почти монопольное положение на рынке; затем начинается его экспорт в развитые страны с аналогичным сегментом рынка.

На втором этапе (рост): производство товара размещается в стране нововведения, но начинается производство и в других развитых странах. Производство становится более стандартизированным, издержки сокращаются. Увеличивается число конкурентов, которые, нарушая патентную защиту, за счет некоторой модификации товара налаживают свое производство, снижают цены.

На третьем этапе (зрелость): экспорт из страны нововведения снижается. Осуществляется крупносерийное стандартизированное производство во многих странах, в том числе и в развивающихся, поскольку требуется менее квалифицированная рабочая сила.

На четвертом этапе (упадок): производство концентрируется в развивающихся странах, число производителей сокращается, технология производства позволяет использовать неквалифицированную рабочую силу при механическом крупносерийном производстве. Страна нововведения превращается в чистого импортера и может приступить к разработке другого нововведения.

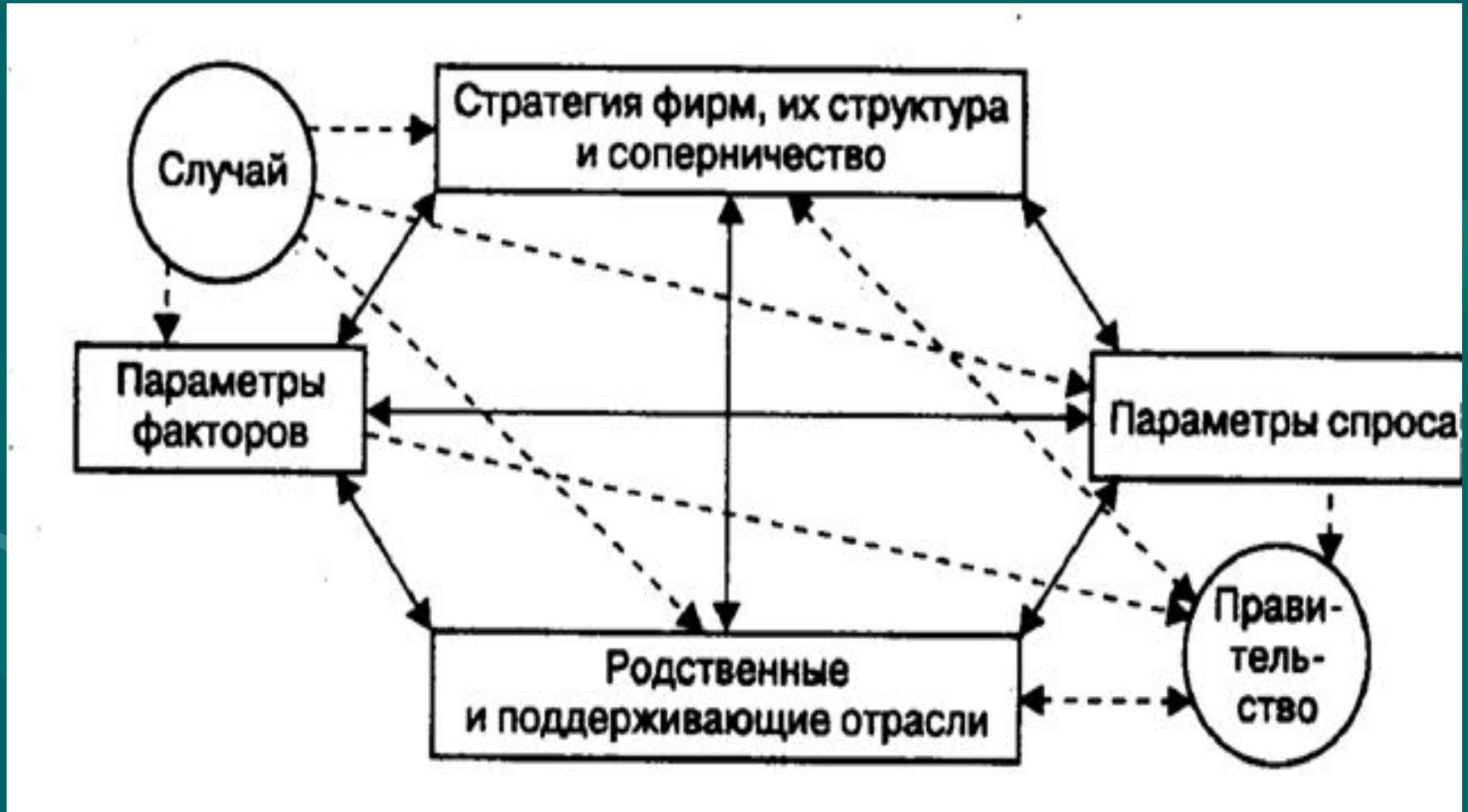
Теория Майкла Портера

На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, американский экономист М. Портер выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций».

Конкурентное преимущество страны на международном рынке определяет некий набор детерминантов, "национальный ромб", как называет его автор.

«Национальный ромб» включает в себя четыре компонента:

Рис. 4. Детерминанты конкурентного преимущества страны ("национальный ромб")



Параметры факторов представляют собой материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей.

Параметры спроса, то есть каков на внутреннем рынке спрос на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью.

Родственные и поддерживающие отрасли, т. е. наличие или отсутствие в стране обслуживающих и сопряженных отраслей, конкурентоспособных на международном рынке.

Стратегия фирмы, ее структура и конкуренты, то есть каковы в стране условия, определяющие процесс создания управления фирм, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

Существуют **две дополнительные переменные**, в значительной степени влияющие на обстановку в стране:

1). **Случай**, то есть события, которые руководство фирмы не может контролировать (технологические прорывы; изменение цен на ресурсы и т.д.).

2). **Правительство.**

Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества **состоит в оказании значительного влияния** на все основные детерминанты «национального ромба», причем это влияние может быть как **положительным**, так и **отрицательным**.

На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует **денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой**.

Вопросы к семинару 2:

1. Сущность международной торговли и ее роль в мировом хозяйстве.
2. Формы международной торговли.
3. Показатели состояния и динамики международной торговли товарами.
4. Этапы развития международной торговли.
5. Состояние внешней торговли Украины.
6. Меркантилизм – теория ограничения международной торговли.
7. Классические теории международной торговли (абсолютных и сравнительных преимуществ).
8. Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.
9. Основные направления развития классических теорий международной торговли (жизненного цикла продукта, конкурентных преимуществ нации и т.д.).

4. Типы внешнеторговой ПОЛИТИКИ



В сфере внешней торговли
государство

в лице его исполнительной и
законодательной власти

призвано:

- защищать общенациональные интересы и превратить внешнюю торговлю в фактор экономического развития и роста;
- улучшать положение страны в международном разделении труда;
- защищать интерес национальных производителей и потребителей;
- способствовать улучшению структуры экспорта;
- следить за благоприятным соотношением экспортных и импортных поставок, обеспечением производства и населения необходимыми товарами, услугами, ресурсами;
- повышать бюджетные доходы от внешней торговли (доходы государственных экспортеров, таможенные пошлины, налоги и другие сборы).

Государственное регулирование в сфере внешней торговли осуществляется:

- а) административными и экономическими методами;
- б) автономно и на договорной основе (конвенционно) посредством заключения и выполнения двусторонних и многосторонних соглашений.

В двусторонних договорах определяется режим для иностранных экспортеров.

Наиболее распространен режим наибольшего благоприятствования, который предоставляет всем участникам равные условия.

Многостороннее регулирование осуществляется:

- в рамках интеграционных объединений, в частности Европейского союза (ЕС);
- на основе международных товарных соглашений картелей производителей и экспортеров (типа ОПЕК);
- регулирование международной торговли осуществляется специализированными международными организациями - Всемирной торговой организацией (ВТО) и Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Типы международной торговой политики

Протекционизм

Протекционизм в узком смысле

- это защита национального производства от иностранной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Под протекционизмом в

широком смысле следует понимать все меры государства, направленные на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Свободная торговля

Свободная торговля означает

либерализацию внешней торговли вплоть до полной отмены всех ограничений, когда основным регулятором становится рынок.

Свободная торговля вовсе не означает

полного устранения государства от регулирования внешней торговли. **Усилия государства направлены на обеспечение максимальной свободы** национальным производителям.

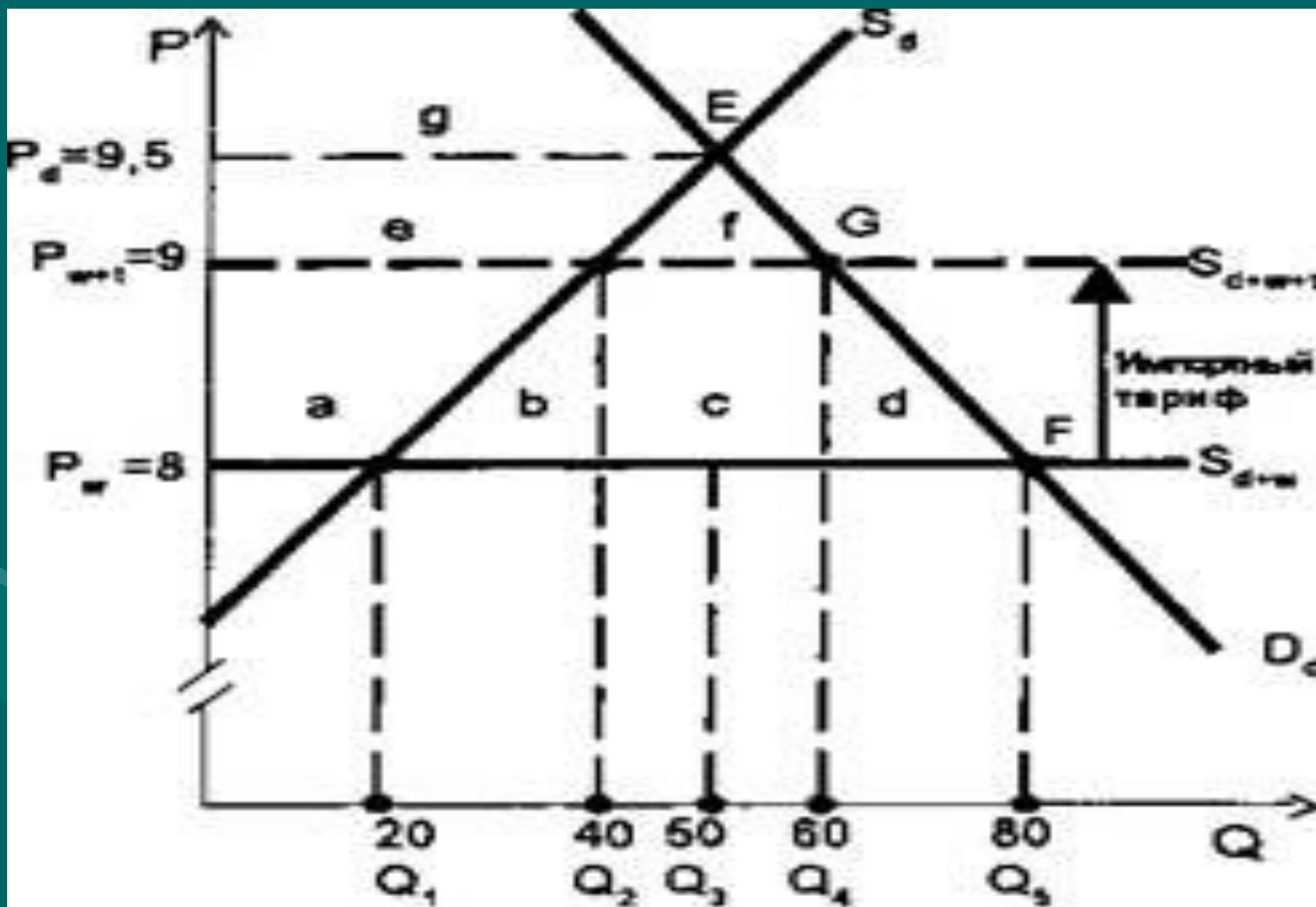
ФОРМЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА:

- **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 объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- **скрытый протекционизм** - осуществляется методами внутренней экономической политики.

В результате обложения импорта тарифом
возникают **две группы экономических
эффектов:**

- а) **перераспределительные** эффекты (эффект доходов и эффект передела);
- б) **эффекты потери** (эффект защиты и эффект потребления).

Рис.5. Экономические последствия от введения импортной пошлины



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 графически представляется **четыреугольником с. Эффект 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.

На рисунке 5 эффект доходов составляет $(60-40) \$1 = \20 .

Эффект передела (redistribution effect) представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом.

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 **четырёхугольником а.**

На рисунке 5 под защитой импортного тарифа покупатели внутри страны купят **40 единиц** товара по цене **9 долл.**, потратив на это **360 долл.** В то же время, если бы тарифа не было, торговля осуществлялась по ценам свободного рынка, на покупку тех же **40 единиц** товара по цене **8 долл.** местные покупатели потратили бы только **320 долл.**

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 производителя приводят к росту его издержек производства на величину b или $0.5 * (40 - 20) * \$1 = \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 теми, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене у иностранного поставщика.

Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами.

Рисунок 5 показывает, что затраты на увеличение внутреннего производства товара с 20 до 40 штук растут вдоль кривой S_d с 8 долл. до 9 долл. за единицу. В то же время такое же увеличение предложения могло бы быть достигнуто за счет поставки из-за рубежа дополнительных 20 штук товара вдоль кривой S_{d+w} по цене 8 долл. за единицу. Потери экономики представлены треугольником b и составляют $\$9 - \$8 = \$1$ на каждую единицу товара.

Эффект потребления (consumption effect) возникает в результате того, что сокращается потребление товара в результате роста его цены на внутреннем рынке.

На рисунке 5 этот эффект показан треугольником d , представляющим $0.5 * (80 - 60) * \$1 = \10 потерь, возникающих в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобрести товар по более низкой мировой цене.

5. Тарифные инструменты регулирования торговой политики государства



К тарифным средствам регулирования относятся различные **таможенные пошлины**.

Таможенная пошлина - это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта. Она устанавливается на основе **таможенного тарифа**.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, таможенный тариф состоит из двух основных элементов:

- 1) товарной номенклатуры;
- 2) ставок пошлин.

Характерными чертами любой товарной номенклатуры является системность описания товаров и присвоение кода каждой товарной позиции.

В зависимости от назначения товарной номенклатуры существуют такие ее виды:

- таможенно-тарифная номенклатура для сбора пошлин при импорте и экспорте товаров;
- статистическая номенклатура для сбора статистических данных об импорте и экспорте товаров;
- комбинированная тарифно-статистическая номенклатура объединяет таможенно-тарифную и статистическую номенклатуры.

В наше время большинство стран используют комбинированные товарные номенклатуры, построенные на основе **Гармонизированной системы описания и кодировки товаров (ГС)**, принятой в рамках Международной конвенции в Брюсселе 14 июня 1983 году.

Под **ГС** понимается **номенклатура**, которая включает в себя **товарные позиции, субпозиции и цифровые коды**, а также к ним относятся, примечания к разделам, группам, субпозициям, а также основные правила интерпретации ГС.

ГС вступила в силу 1 января 1988 года. Украина также присоединилась к этой Конвенции и применяет ГС с 1 января 1991 года.

Украинская классификация товаров внешнеэкономической деятельности (УКТВЭД) разработана на основе ГС.

Структура десятизначного цифрового кодового обозначения товаров в УКТВЭД включает код группы (первые два знака), товарной позиции (первые четыре знака), товарной подпозиции (первые шесть знаков), товарной категории (первые восемь знаков), товарной подкатегории (десять знаков).

Например:

Группа 22: **Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус**

Код УКТ ВЭД	Название	Льготная ставка таможенной пошлины, %	Полная ставка таможенной пошлины, %
2201	Вода, включая естественные или искусственные минеральные, газированные, без добавления сахара или других подсахаривающих или ароматизирующих веществ; лед и снег		
2201 10	- воды минеральные и негазированные		
2201 10 11 00	- - - негазированные	0,6 евро за 1 л	1,2 евро за 1 л
2201 10 19 00	- - - другие	0,6 евро за 1 л	1,2 евро за 1 л

Рис. 6. Функции таможенной пошлины

1.

- фискальная, которая отражает сущность импортных и экспортных пошлин, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

2.

- протекционистская (защитная), которая относится к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

3.

- балансирующая, которая присуща экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Рис. 7. Классификация пошлин

По способу взимания:

- адвалорные (стоимостные);
- специфические;
- комбинированные.

По объекту обложения:

- экспортные;
- импортные;
- транзитные.

По характеру:

- сезонные;
- антидемпинговые;
- компенсационные.

Адвалорные пошлины - начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости).

Специфические пошлины - начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1г).

Комбинированные пошлины - сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).

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**).

Антидемпинговые — пошлины, которые применяются в случае ввоза 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.

6. Нетарифные инструменты государственного регулирования внешнеторговой политики



Причины развития нетарифных методов регулирования внешнеторговой политики государства:

Во-первых, нетарифные методы регулирования, как правило, не связаны какими-либо международными обязательствами.

Во-вторых, нетарифные методы более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике.

В-третьих, нетарифные методы позволяют учесть конкретную ситуацию в экономике страны и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретного срока.

В-четвертых, нетарифные методы не являются дополнительным налоговым бременем для населения.

Рис. 8. Методы регулирования внешнеторговой политики государства.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ

- 1.Эмбарго.
- 2.Квотирование.
- 3.Лицензирование.
- 4.«Добровольное» ограничение.

скрытые

- 1.Технические барьеры.
- 2.Внутренние налоги и сборы.
- 3.Государственные закупки.
- 4.Требование к содержанию местных компонентов.

финансовые

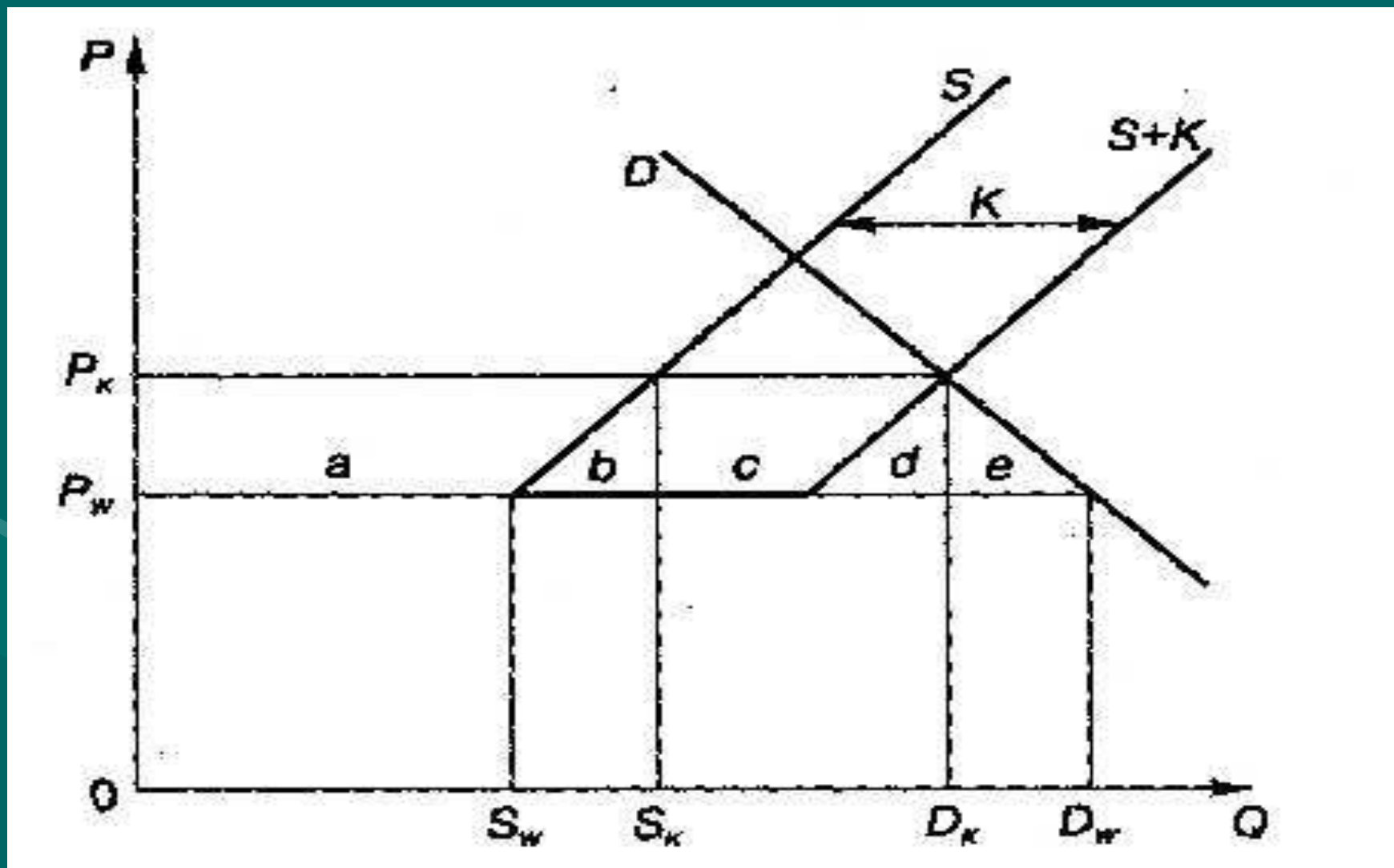
- 1.Субсидии.
2. Экспортное кредитование.
3. Демпинг.
4. Валютные ограничения.

Количественные ограничения - административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

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 - количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Рис. 9. Экономические последствия квоты и эквивалентного тарифа



Лицензирование - 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 квотирования или **быть самостоятельным инструментом государственного регулирования.**

В первом случае лицензия является лишь **документом**, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; **во втором** — приобретает ряд **конкретных форм** (разовая, глобальная и другие лицензии).

Методы распределения лицензий:

- **аукцион** - продажа лицензий на конкурсной основе. Государство предоставляет лицензию компании, предложившей за неё наивысшую цену;
- **система явных предпочтений** - без каких-либо предварительных заявок и переговоров правительство предоставляет импортные лицензии наиболее авторитетным фирмам, причём в объёме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот;
- **«затратный метод»** - выдача лицензий фирмам в зависимости от наличия у претендентов производственных мощностей, квалифицированного персонала и других ресурсов.

«Добровольное» ограничение экспорта -

количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятое в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

«Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны.

По некоторым оценкам, существует **несколько сотен видов скрытого протекционизма**, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. **В их числе:**

- **технические барьеры** — скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа;
- **внутренние налоги и сборы** - скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке;

- **политика в рамках государственных закупок** - 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;
- **требование о содержании местных компонентов** - скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначен для продажи на внутреннем рынке.

Для защиты национального производства, государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортоориентированных отраслей является **субсидирование**.

Субсидирование может быть **прямым** (в виде выплаты компаниям дотаций из бюджета, финансирование НИОКР и др.) и **косвенным** (льготы по кредитам, освобождение предприятий от уплаты некоторых налогов и др.).

Во время международных экономических потрясений часто прибегают к демпингу. В 70-е годы XX века правительство США обвинило ряд иностранных фирм в демпинговой продаже их товаров на американском рынке. Наиболее известен случай с японской фирмой "Сони" в 1970 году. Как показало расследование, "Сони" продавали произведенные в Японии телевизоры на рынке США за 180 долл. А японские потребители платили за ту же модель 333 долл.

Демпинг - это международная дискриминация в ценах. В этой ситуации экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом.

Вопросы к семинару 3:

1. Роль государства в регулировании внешнеторговой политики.
2. Типы международной торговой политики.
Экономические последствия для страны от введения импортной пошлины.
3. Тарифные инструменты регулирования торговой политики государства.
4. Количественные методы регулирования внешнеторговой политики.
5. Наиболее распространенные инструменты скрытого протекционизма.
6. Финансовые инструменты государственного регулирования внешнеторговой политики.