

## Тема 5. Нетарифные барьеры международной торговли

**Цель:** изучить нетарифные методы регулирования, рассмотреть количественные ограничения, финансовые и скрытые методы внешнеторговой политики.

### Рассматриваемые вопросы

1. Количественные ограничения международной торговли.
2. Финансовые методы внешнеторговой политики.
3. Скрытые методы внешнеторговой политики.

#### 1. Количественные ограничения международной торговли.

В настоящее время использование *тарифов (это система ставок платы (платёж) за различные производственные и непроизводственные услуги, предоставляемые компаниями, организациями, фирмами и учреждениями)* при регулировании международной торговли становится все более проблематичным. Одной из главных причин такого положения дел является жесткий контроль за *тарифными ограничениями (система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз или вывоз определенных товаров)* со стороны международных организаций и, прежде всего, Всемирной торговой организации (ВТО), последовательно проводящих политику уменьшения уровня таможенных пошлин в международной торговле.

Недостатки применения таможенных пошлин привели к разработке и использованию альтернативных мер регулирования импорта, воздействующих непосредственно на количественные и стоимостные параметры поставок импортируемого товара.

Наиболее используемые *нетарифные методы (это совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования)* торговой политики делятся на *количественные и финансовые*.

#### Количественные ограничения международной торговли.

**Количественные ограничения** представляют собой административную форму государственного регулирования внешнеторгового оборота, определяющую номенклатуру и количество товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Они включают:

- *квотирование (контингентирование) (это -установление государствомна определенный период количественных или стоимостных ограничений объема экспорта и импорта товаров(работ, услуг) определенной номенклатуры в натуральном или стоимостном выражении;*
- *лицензирование ( это мероприятия, связанные с выдачей лицензий,переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и аннулированиемлицензий и надзором за соблюдением лицензиатами соответствующих требований и условий;*
- *«добровольное» ограничение экспорта (соглашение между **экспортирующей** и **импортирующей** страной, заключенное по инициативе или под давлением импортирующей страны).*

Наибольшее распространение среди перечисленных выше количественных методов ограничений внешней торговли имеют **импортные квоты, или количественное ограничение** объема иностранной продукции, разрешенной к ввозу в страну за определенный срок.

Особенности использования импортных квот в отличие от тарифных ограничений:

1. Импортные квоты позволяют национальным производителям, опасаящимся ценовой конкуренции с иностранными поставщиками, сохранить за собой определенную долю рынка без угрозы противоборства в ценовой конкуренции.

2. На макроуровне количественные ограничения дают возможность, жестко фиксируя объем импорта, прогнозировать величину валютных расходов страны.

3. Квоты предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении внешнеэкономической политики, тогда как повышение ставок тарифа регламентируется, как уже было отмечено, международными торговыми соглашениями.

4. Нуждающиеся в защите отрасли отечественной экономики также предпочитают квотирование импорта, поскольку добиться введения квоты им легче, чем введения или увеличения тарифа.

Основными способами распределения **импортных лицензий** являются:

- аукцион на конкурентной основе;
- система явных предпочтений.

Самым выгодным для страны и самым справедливым способом распределения лицензий является **аукцион** (это *публичная продажа товаров, ценных бумаг, имущества предприятий, произведений искусства и других объектов, которая производится по заранее установленным правилам аукциона*). Если открытый аукцион хорошо организован, то публичные торги на нем должны быть конкурентными. В результате на аукционе должна установиться такая цена на импортные лицензии, которая бы приблизительно равнялась разнице между ценой импортера и самой высокой внутренней ценой, по которой может быть продан импортный товар. При подобном открытом аукционе квота приносит в государственный бюджет страны тот же доход, что и эквивалентный тариф.

Однако, несмотря на то, что открытые аукционы являются самым эффективным способом распределения импортных лицензий, в реальной жизни они никогда не используются.

Несколько большее распространение имеет другой вариант аукциона на другой конкурентной основе. В условиях коррумпированности государственных властей обладателями импортных лицензий становятся те, кто даст за них наибольшую взятку.

Импортные лицензии могут быть размещены и на основе **системы явных предпочтений**, когда государство закрепляет импортные лицензии за определенными фирмами без какой-либо предварительной борьбы, заявок или переговоров. Чаще всего импортные лицензии предоставляются наиболее авторитетным фирмам, причем в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта в предыдущем временном дискрете. В этом случае доход государства свободно и безвозмездно распределяется между соответствующими отечественными фирмами.

Одной из отличительных черт квотирования является нерыночный, административный характер подобного регулирования внешней торговли, в то время как при использовании таможенных пошлин действие рыночного механизма лишь корректируется. Кроме того, импортная квота обходится экономической системе дороже, чем эквивалентный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка. Доминирующая фирма в отечественной промышленности не может обрести монопольную власть от введения незапретительного тарифа, поскольку ей противостоит эластичное конкурирующее предложение по цене, равной мировому уровню плюс тариф.

Однако в условиях квотирования отечественная фирма не будет опасаться взвинчивания цен, поскольку будет уверена, что объем поставок конкурирующего зарубежного товара не превысит размера квоты. В результате квота дает возможность доминирующей отечественной фирме при неэластичной кривой спроса получать монопольные прибыли за счет установления высоких цен.

**«Добровольное» ограничение экспорта.** В некоторых случаях импортирующая страна, используя «аргумент» угрозы введения импортной пошлины или квоты, «убеждает» зарубежные страны "добровольно" сократить объемы их экспорта. Эта парадоксальная ситуация сочетает обычно лоббистское давление отечественных производителей соответствующих товаров с желанием правительства импортирующей страны скрыть от общественности свои протекционистские цели. Последствия таких «добровольных» экспортных ограничений сказываются на благосостоянии импортирующих стран весьма негативно, в то время как «добровольные экспортеры» имеют существенный экономический выигрыш от квотирования импорта.

Действительно, весь перераспределяемый излишек потребителей «улавливается» в данном случае не отечественными импортерами, а зарубежными экспортерами, которые получают возможность повышать цену на свою продукцию. Таким образом, для импортирующей страны "добровольное" ограничение экспорта экспортирующей страной означает наряду с невосполнимыми потерями (см. фигуры 2 и 4 на рис. 1) полную потерю результатов эффекта дохода, соответствующего площади прямоугольника 3 на том же рисунке.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что «добровольные» ограничения не всегда срабатывают: экспортирующие страны зачастую находят обходные пути. Вот некоторые из них.

1. Переключение на категории товаров, не подвергающиеся ограничениям. Например, Южная Корея в конце 70-х - начале 80-х годов XX в. добровольно согласилась ограничить свой экспорт нерезиновой обуви в США. Переключением на обувь с резиновой подошвой она фактически смогла увеличить объем экспорта обуви в США на 115% в течение первого же года действия этого ограничения. В дополнение к этому в течение того же периода экспортеры обуви из «неохваченных» «добровольными» ограничениями стран увеличили свою долю на американских рынках с 4% до 15%.

2. Образование предприятий за границей. Например, если «добровольные» экспортные ограничения экспорта японских автомобилей в США отвлекают их потенциальных покупателей в сторону производителей легковых автомашин в других странах, японские фирмы строят заводы за границей (в том числе и в США), избегая тем самым ограничений на экспорт своей продукции.

## **2. Финансовые методы внешнеторговой политики.**

Помимо защиты внутреннего рынка от зарубежного импорта с помощью количественных нетарифных методов в практике международного товарообмена достаточно широко используются также методы, которые условно можно обобщить в группу финансовых. К ним в первую очередь должны быть отнесены: субсидии и демпинг.

### **Субсидии.**

Под *субсидией* в самом общем случае понимается денежная выплата из госбюджета, направленная на поддержку отечественных производителей и косвенную дискриминацию импорта. Субсидия – это, по существу, отрицательная пошлина, поэтому подробный анализ государственных субсидий был бы, очевидно, излишним. Дадим лишь краткую их характеристику.

Прежде всего, отметим, что субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые поставляются на экспорт. В первом случае они называются внутренними, во втором - экспортными.

### **Демпинг.**

Следующее направление государственной внешнеторговой политики, очень схожее с политикой субсидирования экспорта, называется "демпинг".

**Демпинг** – это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно отечественном). Делается это, как правило, с целью вытеснения конкурента с данного рынка.

Экономисты различают следующие типы демпинга:

- устойчивый;
- преднамеренный (хищнический);
- случайный (спорадический).

*Устойчивый демпинг* объясняется, прежде всего, объективными различиями между разными рынками. Самым принципиальным из них является рыночная эластичность спроса, в частности, на внутренних и мировом рынках. Эластичность спроса на любой товар на мировом рынке существенно выше, чем на национальных рынках, что обуславливается доступом на мировой рынок огромного количества заменителей любого товара, а также более высоким уровнем конкуренции на нем нежели на рынках национальных. Естественно, что максимизирующие свою прибыль производители этот фактор, а также другие факторы, определяющие различия рынков, постоянно (устойчиво) используют.

*Преднамеренный демпинг*, классифицируемый как несправедливый метод конкуренции, имеет целью уничтожение конкурентов для обеспечения своей монопольной власти на рынке с последующим значительным ростом цен, компенсирующим все затраты, а также обеспечивающим максимизацию прибыли на долгосрочном интервале времени.

*Случайный демпинг* связан, как правило, со сбытом случайно возникшего излишка продукции, вызванного непредвиденными изменениями конъюнктуры рынка, ошибками планирования и т. п.

Максимизация прибыли в условиях устойчивого демпинга может быть осуществлена с учетом следующих известных (из курса микроэкономики) предпосылок:

1. Для любого фиксированного объема выпуска общий доход фирмы максимизируется, когда предельный доход последней проданной на внутреннем рынке единицы продукции  $MR_{вн}$  равен предельному доходу от последней, проданной в иностранном секторе единицы продукции  $MR_{ин}$ , т. е.  $MR_{вн} = MR_{ин}$ .

2. Для переменного выпуска прибыль фирмы максимизируется, когда общий предельный доход равен предельным затратам последней произведенной на фирме единицы продукции, т. е.  $MR = MC$ . Например, если  $MR_{вн} < MR_{ин}$  фирма может увеличить общий доход (и таким образом прибыль), перемещая продажи с внутреннего рынка на иностранный. Аналогично, если  $MR_{вн} = MR_{ин} > MC$ , фирма может увеличить прибыль, увеличивая (наращивая) объем выпуска продукции.

Если на внутреннем рынке та или иная фирма обладает большей монопольной властью, чем на зарубежном, и у отечественных потребителей нет альтернативы приобретения данного товара по более низкой цене за границей, то и низкие цены экспортируемого товара будут способствовать максимизации прибыли данной фирмы. При обеспечении этих условий фирма может обогащаться за счет своих потребителей на внутреннем рынке.

### **3. Скрытые методы внешнеторговой политики.**

Помимо рассмотренных наиболее используемых методов регулирования международного товарообмена существует множество других методов явного и скрытого протекционизма, к которым периодически прибегают правительства многих государств. В настоящее время используются десятки видов только скрытого протекционизма, позволяющие в одностороннем порядке ограничивать экспорт или импорт продукции. Рассмотрим кратко некоторые из них.

**1. Технические и административные барьеры.** Для искусственного снижения объемов импортируемой в страну продукции правительства некоторых государств вводят бесчисленные технические и административные правила торговли, усложняющие обмен товарами и услугами. К наиболее распространенным барьерам технического характера можно отнести следующие требования:

- соблюдение национальных технических стандартов;
- получение на импортируемые товары сертификатов качества;
- специфическая упаковка и маркировка ввозимой в страну продукции;
- соблюдение определенных санитарно-гигиенических норм и требований;
- выполнение определенных мероприятий по охране окружающей среды;
- соблюдение усложненных таможенных формальностей;
- защита потребителей и т. д.

**2. Политика государственных закупок.** Правительства всех стран, являясь субъектами соответствующих экономических систем, осуществляют в процессе деятельности закупки весьма значительных объемов товаров и услуг, во многом определяя тем самым структуру и интенсивность товаропотоков во внутренней и внешней торговле стран. При этом практически все правительства стремятся закупать продукцию преимущественно отечественного производства, даже если она является более дорогой, нежели аналогичная импортная продукция.

Особенно жесткой в пользу своих (отечественных) производителей становится политика государственных закупок, когда речь заходит о продукции стратегического характера: военное оборудование, оборудование связи, тяжелый транспорт и т. п.

Кроме того, правительство может предпочесть закупки отечественных товаров импорту, например, по причине укрепления национального престижа: автомобили, самолеты и т. п.

В любом случае конечным результатом такой политики правительства будет снижение объемов импортируемой в страну продукции и, следовательно, эффективности как национальной, так и мировой экономик.

**3. Внутренние налоги и сборы.** Одним из широко используемых способов создания искусственных барьеров на пути импортной продукции в страну является введение внутренних налогов и сборов с целью повышения внутренней цены импорта и снижения тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке страны.

Налоги, которые при этом накладываются на импортную продукцию как центральными, так и местными властями, могут быть либо прямыми (например, акцизный налог), либо косвенными (например, портовые сборы). Однако и в том, и в другом случае, являясь дискриминационными, они снижают объемы импорта в пользу менее конкурентоспособной отечественной продукции. Последствия внутренних налогов особенно негативны в тех нередких случаях, когда их ставка превышает по стоимости размер соответствующей импортной пошлины. Контроль же обоснованности размера внутренних налогов практически невозможен, так как они в отличие от таможенных тарифов законодательно, как правило, не регламентируются.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что понимается под количественными ограничениями?
2. Что такое импортная квота?
3. В чем отличие импортной квоты и от тарифных ограничений?
4. Охарактеризуйте «добровольные ограничения экспорта».
5. Какие инструменты относятся к финансовым методам регулирования?
6. Назовите типы демпинга.
7. Что относится к скрытым методам внешнеторгового регулирования?
8. Назовите наиболее распространенные барьеры технического характера.