**Содержание**

Введение

1. Тарифные методы регулирования мировой торговли
2. Влияние таможенного тарифа на потребителей и производителей
3. Нетарифные методы регулирования мировой торговли
4. Последствия торговых барьеров для мировой торговли

Заключение

Список литературы

**Введение**

Международная торговля затрагивает экономические интересы отдельных слоев населения и целых стран, интересы, которые переплетаются самым сложным образом и вступают в противоречие друг с другом. Это и обуславливает необходимость целенаправленного воздействия государства на торговые отношения с другими странами.

Политика государственного регулирования внешнеторговых отношений с другими странами называется политикой протекционизма. Ее цель – создание наиболее благоприятных условий для деятельности отечественных компаний на национальном и зарубежных рынках по сравнению с иностранными конкурентами.

Инструментами протекционистской внешнеторговой политики государства являются тарифные и нетарифные методы регулирования экспортно-импортных операций.

Тарифные средства являются старейшими методами экономического регулирования внешней торговли. Преимущественно они направлены на защиту внутреннего рынка (отечественных производителей) от иностранной конкуренции. Их основой являются таможенные пошлины, сведенные в таможенные тарифы.

Под нетарифными методами предполагается комплекс мер ограничительно-запретительного характере, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки и соответственно экспорту отечественных товаров на внешние рынки. Цель этих мер – не только усиление конкурентных позиций компаний импортирующей страны, но и защита национальной промышленности, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности.

Цель данной контрольной работы: изучение торговых ограничений и их последствие для мировой торговли.

**1. Тарифные методы регулирования мировой торговли**

Политика государства в области внешней торговли осуществляется с помощью тарифных и нетарифных методов регулирования.

Тарифные средства являются старейшими методами экономического регулирования внешней торговли. Преимущественно они направлены на защиту внутреннего рынка (отечественных производителей) от иностранной конкуренции. Их основой являются таможенные пошлины, сведенные в таможенные тарифы.

***Таможенные тарифы*** - это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при экспорте и импорте.

***Импортный таможенный тариф*** *-* центральный инструмент таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Основой импортного тарифа (впрочем, как и экспортного) является закон о таможенном тарифе. Сущность импортного тарифа - это его товарный перечень (номенклатура), методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров и взимания пошлин, правила определения страны происхождения товара, пределы полномочий органов исполнительной власти.

Для регулирования импорта таможенный тариф применяется в значительно больших масштабах, как по числу стран, так и по количеству товарных позиций (пошлинами облагаются примерно 2/3 ввозимых товаров).

***Экспортный таможенный тариф***представляет собой инструмент регулирования экспорта. Его, как правило, применяют отдельные развивающиеся страны, обладающие исключительными природными ресурсами и достаточно устойчивыми позициями на мировом рынке. Применение экспортных пошлин осуществляется государством в целях получения дополнительных доходов в инвалюте и ограничения вывоза определенных групп товаров. Однако в мировой торговой практике подавляющее большинство стран с рыночной экономикой крайне редко прибегают к регулированию торговли посредством использования экспортных таможенных пошлин, т. к. эти страны в основном сталкиваются с проблемами сбыта, а не с необходимостью ограничивать экспорт тех или иных товаров.

***Транзитный таможенный тариф*** взимается за провоз иностранных товаров по территории данной страны в другие страны (транзитом). Учитывая тот факт, что все государства, как правило, заинтересованы в увеличении транзита грузов через их территорию, ибо это приносит немалый доход, этот вид пошлин применяется крайне редко и, в основном в фискальных целях.

Пошлины, устанавливаемые в таможенных тарифах, бывают трех видов:

***- адвалорные*** *-* взимаются в процентах от стоимости товара (например, 10 % от стоимости автомобиля);

- ***специфические*** *-* устанавливаются в виде определенной денежной суммы, взимаемой с веса, объема или единицы товара (например, 10 долларов с каждой тонны лома цветных металлов);

- ***смешанные, или комбинированные*** – это пошлины, при установлении размера которых сочетаются оба принципа, применяемых для адвалорной и специфической пошлин. Одновременно взимается пошлина, начисленная в виде процента от таможенной стоимости и с единицы физической меры товара.

- ***альтернативная,*** устанавливает и адвалорную и специфическую ставку пошлин с указанием, что по усмотрению таможенного органа, ответственного за взимание пошлин, применяется большая из них в данный момент.

В международной торговой практике наибольшее распространение получили адвалорные пошлины.

В целом таможенные пошлины выполняют следующие основные функции:

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

- *протекционистскую* (защитную), относящуюся к импортным пошлинам;

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

Защита национальных производителей достигается тем, что в области импорта таможенная политика ориентирована на удешевление сырья и полуфабрикатов, поступающих из-за рубежа. Импортное сырье облагается минимальными таможенными ставками, в то время, как готовые изделия повышенными.

**2. Влияние таможенного тарифа на потребителей и производителей**

Попробуем проанализировать влияние таможенного тарифа на потребителя и производителя:

Рис. 1.1

На рис 1.1 по оси X обозначим объем потребления товара Q, по оси Y – цену товара в денежных единицах, S – кривая внутреннего предложения, D – кривая внутреннего спроса товара.

В отсутствие тарифа импорт товара осуществляется свободно по мировой цене, допустим, 200 денежных единиц. Конкуренция между иностранной и отечественной продукцией привела бы к тому, что цена отечественного товара также установилась бы на уровне 200 ден. ед.

Потребители покупали бы по этой цене у отечественных производителей So единиц товара, импорт составил бы Мо единиц, а общий объем потребления товара

Do = So + Мо единиц

Если вникнуть в смысл кривой спроса, то можно определить выигрыш покупателя от возможности купить товар по цене 200 ден. ед. и его потери, связанные с введением тарифа. Поясним это на примере.

При цене свободной торговли 200 ден. ед. в точке А найдется покупатель, согласный приобрести еще одну единицу товара именно за такую цену. В то же время в точке В кто-то согласится купить товар за 220 ден. ед., в этом случае объем потребления составит d1 ед. товара. Если предположить, что по каким-то причинам купить товар по цене 220 ден. ед. невозможно, то, очевидно, нашелся бы покупатель, готовый заплатить за первую единицу товара очень высокую цену, например, 1000 ден. ед., что соответствует, скажем, точке С.

Таким образом, приобретение товара по цене мирового рынка (200 ден. ед.) экономит покупателю, готовому заплатить 220 ден. ед., ежегодно 20 ден. ед. Поднимаясь выше по кривой спроса от точки А к точке С, можно заметить, что и другие потребители выигрывают от возможности купить товар по более низкой цене, чем та, на которую они были готовы. Площадь треугольника АСЕ соответствует этому выигрышу от приобретения товара по данной цене.

Введение тарифа, например, в размере 20 ден. ед. сокращает выигрыш покупателя от приобретения товара. Часть покупателей вынуждена платить за товар на 20 ден. ед. больше, другая часть вынуждена отказаться от приобретения товара по такой, с их точки зрения, высокой цене. В результате совокупный спрос снижается с Do до d1. Чистые потери потребителей от введения тарифа будут соответствовать площади четырехугольника МКВА.

Тариф приводит к увеличению не только цен импортных изделий, но и отечественных. После введения тарифа отдельные потребители могут, с целью экономии затрат по приобретению товара, перенести спрос с импортного товара на отечественный. Однако рост в этом случае спроса на внутреннем рынке, а следовательно, и предложения приводит и к росту издержек производства. В результате объем продаж отечественного товара достигает значения S, при котором цена товара равняется все тем же 220 ден. ед. Таким образом, потребитель переплачивает теперь и за отечественные, и за импортные товары.

Отечественные производители, выпускающие конкурирующую с импортной продукцию, выигрывают от введения тарифа только в том случае, когда его следствием является действительное ограничение импорта. Чем дороже обходится потребителю импортный товар, тем с большей охотой он приобретает отечественный. В свою очередь, отечественные производители выигрывают как от роста продаж, так и от более высоких цен, установившихся вследствие введения тарифа.

Рис. 1.2

Тариф увеличивает цену отечественного товара с 200 до 220 ден. ед. Отечественные производители увеличивают объем выпуска и продаж товара до тех пор, пока им это выгодно, т.е. с точки So до Si. При выпуске товара в объеме большем, чем значение, соответствующее точке Si, предельные издержки производства превышают 220 ден. ед. Прибыль производителя в рассматриваемой ситуации равна разнице между совокупной выручкой и издержками производства (область *а,* рис. 1.2).

Выигрыш отечественных производителей от введения тарифа не перекрывает потерь потребителей. Причина очевидна: производители получают преимущество за счет повышения цен только в отношении отечественных товаров, тогда как потребители вынуждены платить одинаково высокую цену, как за отечественные, так и за импортные товары. Таким образом, если говорить только о производителях и потребителях товара, то введение тарифа в целом приводит к потерям.

Влияние тарифа на импортирующую страну не исчерпывается изменением уровня благосостояния потребителей и производителей. Если тариф частично ограничивает импорт, то он приносит доход государству, размер которого равен произведению ставки тарифа на объем облагаемого импорта (область *с,* рис. 1.2).

Разработку таможенных тарифов осуществляют официальные (как правило, государственные) учреждения при взаимодействии с национальными союзами предпринимателей, которые отражают интересы производителей, потребителей, участников внешнеэкономических связей, а также в соответствии с согласованными на межправительственном уровне принципами и нормами внешнеэкономического сотрудничества. Изменения в тарифы вносятся как по инициативе официальных учреждений, действующих внутри государства, так и на основе многочисленных предложений, вносимых различными странами в процессе переговоров.

**3. Нетарифные методы регулирования мировой торговли**

Под нетарифными методами понимается совокупность средств внешнеторговой политики, которые не входят в группу таможенно-тарифных ограничений, а реализуются в рамках административного управления, выполняя роль регуляторов внешнеторгового оборота. Применение нетарифных методов государственного регулирования международной торговли обусловлено тем, что на национальной территории государство может устанавливать специальный порядок проникновения в страну иностранных производителей товаров и услуг, а так же создавать благоприятные предпосылки для эффективного развития экспортных производств и проводить специальные мероприятия, направленные на защиту отечественных производителей и потребителей. Наиболее эффективно систему нетарифного регулирования применяют в рамках внешнеторговой политики развитые страны.

Нетарифные методы регулирования являются наиболее эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики в силу следующих причин: • во-первых, нетарифные методы регулирования, как правило, не связаны какими-либо международными обязательствами. В этой связи объем и методика их применения полностью регулируется национальными государственными органами и определяется рамками хозяйственного и технического законодательства страны; • во-вторых, нетарифные методы более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике; • в-третьих, нетарифные методы позволяют учесть конкретную ситуацию, складывающуюся в мировой экономике и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретно определенного срока; • в-четвертых, нетарифные методы не являются дополнительным налоговым бременем для населения. Нетарифные методы регулирования внешней торговли включают в себя: импортные квоты, "добровольные" ограничения экспорта, демпинг, торговое эмбарго и др. Из всех видов нетарифных ограничений наибольшее распространение получили квоты на импорт и экспорт.

Тариф на импорт не ограничивает количества импортных товаров непосредственно - импортер может ввозить любой объем продукции при условии, что он платит таможенную пошлину. Напротив, ***импортная квота*** ограничивает объем импорта определенным количеством штук, тонн, пар обуви и т.д., а иногда ограничивает и стоимость импорта, ежегодно разрешенного к ввозу в страну. Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз товаров, и запрещает нелицензированный импорт.

Механизм действия квот подобен импортному тарифу: внутренние цены поднимаются выше мировых, предложение импортных товаров ограничивается. Однако, квоты имеют два важных отличия от тарифа:

1) квоты абсолютно нивелируют любое воздействие иностранной конкуренции на внутренние цены. Если мировые цены снижаются, то при тарифе импорт будет постепенно возрастать, а внутренние цены снижаться вслед за мировыми. При наличии квоты импорт не может быть увеличен. Поэтому разрыв между внутренними и мировыми ценами возрастает, увеличивая прибыли от импорта (в том числе и монопольные).

Вместе с тем, более жесткое регулирование величины импорта с помощью квоты несколько облегчает процесс краткосрочного урегулирования платежного баланса, а относительно эластичный импорт при тарифе усложняет этот процесс;

2) квоты, количественно ограничивающие импорт, полностью изолируют внутренний рынок от проникновения новых иностранных товаров - если установленная квота исчерпана, то их нельзя даже подарить. В сочетании с изоляцией внутренних цен от мировых это обеспечивает абсолютную защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, что оказывает на экономику весьма противоречивое воздействие.

В настоящее время квоты используются несколько чаще, чем тарифы, в основном по двум причинам:

1) тарифные ставки регламентируются международными торговыми соглашениями. За редким исключением, правительства не могут самостоятельно повышать тарифы и вынуждены прибегать к более строгим импортным квотам в целях защиты конкурирующих с импортом отраслей экономики;

2) нуждающиеся в защите отрасли также предпочитают квоты на импорт, так как добиться специальных лицензионных привилегий легче, чем введения тарифа, которое связано с изменением структуры доходов государственного бюджета.

Импортные квоты наиболее привлекательны в условиях свободной конкуренции, при которой последствия квотирования аналогичны тарифу на импорт.

Чистые потери благосостояния при квотировании окажутся выше, чем при тарифе на импорт, в двух случаях:

1) если квота провоцирует монопольную власть отечественного производителя или зарубежной фирмы импортера продукции;

2) если импортные лицензии размещаются неэффективно.

Способы размещения импортных лицензий:

1) **открытый аукцион**: государство предоставляет лицензию компании, предложившей за нее наивысшую цену. При прочих равных условиях, аукцион являет более дешевым и эффективным механизмом, однако при коррумпированности государственной власти обладателем импортной лицензии нередко становится тот, кто предложил за нее наибольшую взятку, что влечет за собой значительные социальные издержки;

2**) система явных предпочтений**: без каких-либо предвари тельных заявок и переговоров правительство предоставляет импортные лицензии наиболее авторитетным фирмам, причем в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот;

3) **"затратный метод"**: выдача лицензий фирмам, имеющим большее количество производственных мощностей и других ресурсов, что ведет к их неэффективному использованию в виде избыточных инвестиций в неиспользуемое оборудование в расчете на получение большего количества лицензий.

Формы лицензии:

1. *разовая лицензия -* письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки
2. *генеральная лицензия-* разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;
3. *глобальная лицензия-* разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;
4. *автоматическая лицензия-* разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

***"Добровольные" ограничения экспорта*** означают, что страна-экспортер обязуется ограничивать экспорт в данную страну.

Основная причина их использования - выгода национальных производителей стран-импортеров, которым ограничение ввоза определенного товара в страну дает дополнительные возможности сбыта своей продукции на национальном рынке. Данный метод аналогичен импортным квотам, однако обходится стране-импортеру дороже, поскольку решения об ограничении торговли принимаются на правительственном уровне.

***Демпинг*** означает продажу товара за границей по цене ниже, чем он продается на внутреннем рынке страны-экспортера, или ниже себестоимости данного товара. К данному методу прибегают в периоды экономических спадов, когда производитель не может полностью продать свой товар на внутреннем рынке, а сокращать производство не хочет. Использование демпинга в мировой торговле рассматривается как форма недобросовестной конкуренции и запрещено правилами ГАТТ/ВТО и национальным законодательством ряда стран.

***Торговое эмбарго*** - запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны определенных видов продукции. В основе таких санкций лежат не экономические выгоды, а политические соображения. Эмбарго наносит ущерб всем участникам международной торговли и является крайней формой нетарифных ограничений во внешней торговле.

Экономика считается открытой, если государство применяет минимум экспортных и импортных ограничений. Открытость экономики характеризуют следующие показатели:

1. внешнеторговая квота в ВНП;
2. доля экспорта в производстве;
3. доля импорта в производстве;
4. удельный вес зарубежных инвестиций по отношению к внутренним.

Дополнительный стимул мировая торговля получила вследствие деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) по либерализации экспортно-импортных операций и, в частности, по снижению и ликвидации тарифных и нетарифных барьеров.

**4. Последствие торговых барьеров для мировой торговли**

Выгоды от торговых ограничений с лихвой перекрываются их издержками, которые перекладываются на плечи потребителей. Одно из исследований, в котором обследовался 31 класс защищенных изделий, обнаружилось, что общие ежегодные потери потребителей от протекционистских мер составляют около 82 млрд долларов (исследование проводилось в США). Более того, чистые потери от торговых барьеров, как правило, превышают потери, определяемые статистическими исследованиями. Причины здесь две:

Во-первых, пошлины и квоты порождают множество дорогостоящих, с трудом поддающихся количественному учету побочных эффектов. Например, ограничения на импорт стали взвинтили цены на сталь для всех американских покупателей этой продукции, в частности для американских автомобилестроителей. Их издержки производства повысились, а продукция стала менее конкурентоспособной на мировых рынках.

Во-вторых, предприниматели используют экономические ресурсы в огромных количествах для оказания воздействия на конгресс в целях проталкивания и сохранения протекционистских законов. В той мере, в какой эти усилия отвлекают ресурсы от задач, имеющих большую общественную значимость, общество взваливает на себя дополнительный груз издержек, связанных с торговыми ограничениями.

Кроме того, торговые барьеры способствуют сокращению мирового производства продукции, и сокращают объемы международной торговли. Авторитетные исследователи приходят к заключению, что выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

Но защищать национальное производство следует, поскольку необходимо сохранить или вновь создать основные структурообразующие предприятия и отрасли, без которых невозможно иметь эффективный хозяйственный механизм, также это способствует улучшению структуры экономики, сосредоточению экономических ресурсов на перспективных направлениях развития, удешевлению некоторых важных товаров, ответному открытию зарубежных рынков для отечественных товаров.

**Заключение**

Таким образом, мы рассмотрели сущность торговых барьеров. Из всего вышеизложенного можно сделать определенные выводы.

##### Регулирование внешней торговли - меры государственного регулирования, направленные на сокращение импорта и расширение экспорта с целью ликвидации дефицита платежного баланса. Регулирование внешней торговли выражается в форме введения пошлин, нетарифных барьеров, импортных квот и т.п.

#####  Все развитые страны используют различные торговые барьеры для защиты внутреннего рынка. Тем не менее, проведя анализ, мы выяснили, что использование торговых барьеров и протекционизма несет в себе худшие последствия и огромные издержки и потери для общества.

Но все же имеются такие доводы в защиту протекционизма как национальная безопасность, защита национальной промышленности, жизни и здоровья населения, окружающей среды, ускорение конкурентных преимуществ импортирующих стран. Таким образом, страны любыми средствами стремятся создать условия в первую очередь для развития национальных экономик.

**Список литературы**

1. Бугай В.Б. Международные экономические отношения. – М.: 2004.

2. Международные экономические отношения: Учебник/ А.И. Евдокимов и др. – м.: ТК Велби,- М.: 2003.

3. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика. – М.: 2000.

4. Мировая экономика: учеб. пособие / под ред. И.П. Николаевой.- М.: 2005.