**Содержание**

Введение

1. Внешняя торговля и внешнеторговая политика

1. Внешняя торговля в системе международных экономических отношений
2. Цели и основные направления внешней политик

2. Нетарифные барьеры внешней торговли

1. Количественные ограничения
2. Финансовые ограничения
3. Прочие формы ограничения внешней торговли

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

Под нетарифными методами понимается совокупность средств внешнеторговой политики, которые не входят в группу таможенно-тарифных ограничений, а реализуются в рамках административного управления, играя роль регуляторов внешнеторгового оборота.

Таможенно-тарифные ограничения остаются важнейшими инструментами внешнеторговой политики, но их роль постепенно слабеет. Тарифы снижаются в связи с регулированием внешней торговли соглашениями Всемирной торговой организации (ВТО), ведь в современных условиях практически невозможно рассчитывать на полноправное участие какого-либо государства в мировой торговле без членства в этой международной организации. Но странам невыгодно терять свои выигрыши от снижения тарифов, и за последние годы возрастает влияние нетарифных ограничений на международную торговлю из-за их скрытого характера. Воздействие нетарифных инструментов на ход международной торговли нельзя оценить количественно, так как их влияние не носит явно выраженного характера.

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, которые уже оценили преимущества нетарифных методов регулирования, и активно применяют их. По заключению экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), по общему объему используемых нетарифных ограничений в международной торговле в лидирующую тройку входят США, Япония, Европейский Союз. Если такие экономически сильные страны осознают всю необходимость использования инструментов нетарифного регулирования, то можно говорить об их реальной эффективности.

Нетарифные методы регулирования являются наиболее эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики в силу следующих причин:

1) 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;

2) нетарифные методы более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике;

3) нетарифные методы позволяют учесть конкретную ситуацию, складывающуюся в мировой экономике и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретно определенного срока;

4) нетарифные методы не являются дополнительным налоговым бременем для населения.

Целью курсовой работы является анализ различных видов нетарифных ограничений.

Задачи курсовой работы:

- изучить особенности применения нетарифных инструментов во внешнеторговых отношениях;

- разработать классификацию форм и разновидностей нетарифных ограничений;

- определить эффективность применения нетарифных ограничений;

1. **Внешняя торговля и внешнеторговая политика**
   1. **Внешняя торговля в системе международных экономических отношений**

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. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса: "...экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы".

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 % всего объема международных экономических отношений.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технических революций, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям внешнеторгового оборота, на каждые 10 % роста мирового производства приходится 16 % увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

Под термином "внешняя торговля" понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

Внешняя торговля занимает одно из первых мест в системе всемирных экономических отношений. В послевоенное время, объемы внешней торговли резко увеличились, в результате чего, международная торговля стала одним из мощнейших факторов экономического роста. Таким образом, зависимость стран от внешнего товарообмена резко увеличилась.

Для такого государства, как Россия, основной формой сотрудничества являются международные торговые операции. То есть привлекаются иностранные инвестиции, создаются совместные предприятия, развивается лицензионная торговля, международный лизинг, создаются свободные экономические зоны, развивается иностранный туризм и т.д.

Внешняя торговля - это главное звено в огромной системе экономических связей. Она объединяет все страны в одну единую экономическую систему.

Современная внешняя торговля - это торговые отношения между странами, предполагающие ввоз и вывоз товаров. В этих отношениях участвуют целые корпорации, государства. С помощью торговли все страны могут развивать свою специализацию, могут повышать производительность своих же ресурсов, а так же увеличить объем производства. Географические, аналитические и национальные факторы обуславливают экономические и политические риски во внешней торговле. Характер современной внешней торговли очень динамичен.

На устойчивый и стабильный рост внешней торговли влияние оказывает ряд факторов:

- стабильность межгосударственных отношений в условиях мира;

- развитие МПТ, а так же капитала;

- обновление основного капитала (НТР);

- деятельность корпораций на международном рынке;

- возникновение коммерческой реальности;

- принятие международных, торговых соглашений;

- деятельность финансово - экономических организаций;

- стабильность Мирового Банка в отношении международной экономики;

- свобода внешней торговли;

- получение политической независимости, ранее колониальными странами.

Значение внешней торговли для развития национальной экономики в том, что благодаря ей:

1. преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка;

2. интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах: создается возможность организации массового производства, повышается степень разгрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новых техники и технологий;

3. увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышение темпов экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что, в конечном счете, способствует росту производительности труда и доходов;

4. на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места;

5. повышается уровень международной специализации страны.

Внешнеторговая политика — государственная экономическая политика, оказывающая влияние на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт. Поскольку хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила внешней торговли.

**1.2 Цели и основные направления внешней политики**

Внешнеторговая политика представляет собой целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны и выгодно для нас, зависимость от мирового рынка порождает серьезные социально-экономические проблемы.

Конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу.

Зависимость от импорта, может принести, к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической зависимости).

Зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебания валютных курсов и цен на мировом рынке.

Существуют два основных направления внешнеторговой политики - политика свободной торговли (либерализация) и протекционизм.

Политика свободной торговли в чистом виде означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Однако это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, хотя в чистом виде она никогда и нигде не применялась.

Принцип свободы торговли появился и совершенствовался как реакция на протекционистские мероприятия государства в разные периоды развития национальной экономики, начиная от эпохи первоначального накопления капитала и кончая временем создания национальной промышленности в отсталых странах. Естественно, что в этом принципе наряду с критикой протекционизма содержатся доказательства преимуществ свободы торговли. Свободная торговля сулит существенные материальные и социальные выгоды, включая не только более высокий уровень, но и качество жизни.1

Преимущества свободы торговли достаточно многогранны и доказываются как теорией, так и практикой.

Во-первых, свободная торговля позволяет улучшить благосостояние торгующих наций, так как открывает возможности международной специализации производства и обмена на основе принципа сравнительных преимуществ. Рост благосостояния происходит за счет выигрыша, получаемого от международной торговли. Классики предлагали измерять этот выигрыш разницей между нормой прибыли в условиях международного обмена товарами и нормой прибыли при его отсутствии. А. Маршалл использовал другой метод — определение величины излишков (прибылей) производителей и потребителей продукции.

Во-вторых, свободная торговля облегчает развитие конкуренции и поддерживает дух новаторства не только среди национальных производителей, но и в отношениях с другими странами. Это, в конечном счете, способствует повышению качества выпускаемой продукции.

В-третьих, свободная торговля открывает возможности для расширения рынков и. следовательно, для международной концентрации производства и массового выпуска товаров, выгодного потребителям.

В-четвертых, свободная торговля служит основой оптимизации процесса распределения производственных ресурсов между странами и такой их международной комбинации, которая значительно повышает эффективность их использования.

Польза международной торговли действительно бесспорна, однако далеко не очевидно, что свободная торговля и отмена всех торговых барьеров ведут к увеличению международной торговли.

Протекционизм - политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран различны и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства. В аграрных странах он часто является необходимым условием индустриализации. При протекционизме сокращается безработица. Однако слишком длительное применение этой политики может привести и приводит к экономическому застою, т.к. если устранить иностранную конкуренцию, то ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

Можно выделить несколько форм протекционизма:

- селективный - направлен против отдельных стран или товаров;

- отраслевой - защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство;

- коллективный - проводится объединениями стран в отношении стран в них не входящих;

- скрытый - осуществляется методами внутренней экономической политики.

Дискуссии между протекционистами и сторонниками свободной торговли ведутся столько, сколько существует экономика. Во второй половине XIX в. Англия стала главным бастионом свободы торговли, а ее основные конкуренты защищали свою промышленность протекционистскими пошлинами. Маркс и Энгельс, высказываясь в принципе за свободу торговли, считали протекционизм оправданным средством «фабрикации фабрикантов» при отставании страны от основных конкурентов, как это было в Германии в середине XIX в.: «Если Америка должна стать промышленной страной и у нее есть все шансы на то, чтобы не только догнать, но и перегнать своих соперников, то перед ней открываются два пути, - писал после Гражданской войны в США Ф. Энгельс, - или, придерживаясь свободы торговли, в течение, скажем, пяти - десяти лет вести чрезвычайно обременительную конкурентную борьбу против английской промышленности, опередившей американскую почти на сто лет; или же покровительственными пошлинами преградить доступ английским промышленным изделиям, скажем, на двадцать пять лет, с почти абсолютной уверенностью в том, что по истечении этих двадцати пяти лет американская промышленность будет в состоянии занять независимое положение на мировом рынке...».

Сегодня расстановка сил в принципе та же, что и раньше: самая развитая часть мира - Запад, и в особенности США, настаивает на свободе торговли, тогда как развивающиеся страны не желают отказываться • от протекционистских инструментов, обоснованно подозревая, что эти инструменты могут при умелом использовании помочь повысить темпы экономического роста так, чтобы быстрее догнать Запад. Сегодня, однако, дискуссии о свободе торговли ведутся в рамках более общей дискуссии о промышленной политике. Ведь таможенные тарифы исторически были первым и главным государственным налогом, поэтому в XIX в. внимание было сосредоточено в основном на них. Теперь таможенные пошлины уже менее важны, чем защита с помощью занижения валютного курса (так называемый «протекционизм валютного курса», практикуемый Китаем и другими странами, быстро накапливающими валютные резервы), с помощью контроля над ценами, субсидий, налоговых скидок и преференциальных кредитов отдельным отраслям и предприятиям.

Кроме того, сегодня в результате прогресса экономической науки появилось гораздо более четкое понимание, почему протекционистские меры и другие рычаги промышленной политики могут быть успешными и при каких условиях этот успех достигается. Таможенная или прочая защита отечественных производителей обязательно должна дополняться поощрением экспорта, тогда это и называется экспортно-ориентированной промышленной политикой. А без поощрения экспорта протекционизм ведет только к импортозамещению.

И при импортозамещении, и при экспортной ориентации используется протекционистская защита внутреннего рынка; разница в том, что одна эта защита - без стимулирования экспорта - ведет только к сохранению неэффективных производств, а

такая же защита со стимулированием экспорта ведет только к временному сохранению неэффективных производств, а затем превращает их в эффективные. В своем крайнем варианте импортзамещение - это стратегия опоры на собственные силы, направленная на то, чтобы производить все внутри страны. Экспортная ориентация - это политика, тоже призванная создать новые отрасли, возможно, и с нуля, но которые непременно должны стать конкурентоспособными не только на национальном, но и на мировом рынке.

Для различных стадий исторического развития общества характерны различные системы внешнеторговой политики.

В период первоначального накопления капитала типичной системой внешнеторговой политики был протекционизм. Высокими ввозными пошлинами на промышленные товары отечественная промышленность ограждалась от иностранной конкуренции. В этот период протекционизм играл прогрессивную роль, содействуя быстрому росту промышленности и развитию экономики в целом.

В современной политике регулирования внешнеторгового обмена проявляется объективная потребность в облегчении международного общения. В области международных экономических отношений это выражается в ослаблении ограничений внешнеторгового обмена, стремлении к устранению препятствий на его пути. Такому курсу соответствует политика либерализации торговли, под которой понимается весь комплекс государственных мероприятий по регулированию внутренней экономики и внешних связей для содействия внешнеторговому обороту и снижению таможенных и иных барьеров.

Элементы либерализации внешней торговли существовали и до войны в виде политики свободной торговли. Однако современная либерализация обладает рядом существенных отличий:

- расширена сфера регулирующих мероприятий, которые вышли за пределы тарифной политики и охватывают все отрасли хозяйственной жизни;

- возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных стран по многосторонней либерализации внешнеторгового обмена;

- удалось добиться долговременного снижения общего «уровня помех» развитию внешней торговли.

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Государство может давать рекомендации и поощрять хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям. К инструментам внешнеторговой политики относится система двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются тарифы и нетарифные барьеры.

Формирование инструментов регулирования внешнеэкономических связей исходило как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере намеревается установить международные режимы (выработка договоренностей, определяющих нормы, правила и процедуры).

Международные режимы, которые содержат общепринятые стандарты и правила, в свою очередь могут оказывать воздействие на национальное регулирование. Их можно применять как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, проходящей болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

Основная задача государства в области международной торговли — помочь экспортерам вывезти как можно больше своей" продукции, сделав их товары 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.

Множество инструментов, которые имеются в распоряжении государства для регулирования внешнеэкономической деятельности, можно условно распределить на три группы:

- тарифные ограничения (таможенные тарифы);

- нетарифные ограничения;

- формы стимулирования экспорта.

Все они имеют исконно протекционистскую направленность. В зависимости от внешних и внутренних обстоятельств, господствующих в тот или иной период представлений о национальных интересах и действующих международных правилах, государство увеличивает или уменьшает эту направленность. Это относится и к такой важнейшей составной части государственного регулирования внешнеэкономической сферы как тарифное регулирование.

Самым распространенным видом регулирования внешнеторговой деятельности является таможенная пошлина на импорт. Она представляет собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При включении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Таможенный тариф в ограниченном смысле представляет собой перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, употребляемыми данной страной к импортируемым товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Употребление таможенных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.

С точки зрения целевой направленности можно выделить протекционистский или фискальный характер тарифов. Протекционистский характер тарифов применяется тогда, когда государство, поднимая таможенную пошлину, повышает тем самым национальные цены на импортируемый товар, уменьшает его конкурентоспособность и охраняет внутренний рынок.

Целью фискальных пошлин является преимущественное обеспечение государственного бюджета налоговыми поступлениями. Эту функцию обычно осуществляют пошлины на товар, который не производят в данной стране. Обычно они бывают не очень высокими.

1. **Нетарифные барьеры внешней торговли**

В настоящее время использование тарифов при регулировании международной торговли становится все более проблематичным. Одной из главных причин такого положения дел является жесткий контроль над тарифными ограничениями со стороны международных организаций и прежде всего Всемирной торговой организации (ВТО), последовательно проводящих политику уменьшения уровня таможенных пошлин в международной торговле.

Существуют и другие обстоятельства, затрудняющие использование национальными правительствами тарифно-таможенного регулирования в протекционистских целях. В частности, общим недостатком стоимостных, или ценовых, методов регулирования является их косвенное воздействие на национальную экономику. Так, в ряде случаев иностранные экспортеры идут на выплату повышенного тарифа за счет понижения уровня собственной прибыли, искажая, таким образом, прогноз относительно объемов импорта. Кроме того, при импорте товара с низким уровнем эластичности (например, нефти) изменение тарифа может и не повлиять на объемы импортных поставок.7

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

Нетарифные ограничения являются наиболее расширенными формами и методами регулирования внешнеторговой деятельности по сравнению с тарифными методами. Они представляют такую же угрозу либерализации торговли. К нетарифным инструментам относятся разнообразные экономические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности.

**2.1 Количественные ограничения**

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

Нетарифные методы включают:

1. квотирование (контингентирование);

2. лицензирование;

3. добровольное ограничение экспорта.9

Самой распространенной формой нетарифного ограничения является квота, или контингент. Квотирование (контингирование) — это ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, позволенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период.

Квотируется в основном импорт товаров. Квотирование играет роль, подобную протекционистской пошлине, т. е. способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.1

По направленности их действия квоты разделяются на:

1. 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;

2. Экспортные — вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке.

По охвату квоты делятся на:

1. 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 он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара;

2. Индивидуальные — установленная в рамках глобальной квоты, квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.11

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

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 (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) 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 лицензия — письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

Генеральная лицензия — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

Глобальная лицензия — разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения 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 импорта.

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:

1. Аукцион — продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар.

2. Система явных предпочтений — закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот, что позволяет уменьшить их лоббистское давление на правительство с целью отменить эти лицензии

3. Распределение лицензий на внеценовой 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, наличие производственных мощностей, квалификация персонала и пр.), проведения 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.1

Особое распространение получила форма количественного ограничения импорта — это добровольные экспортные ограничения (ДОЭ), когда страна - импортер вводит квоту, а страны - экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. Такие экспортные ограничения считаются не добровольными, а вынужденными: они включаются либо в результате политического давления страны -импортера, либо под влиянием угроз применить жесткие протекционистские меры. В настоящее время в рамках ГАТТ и ВТО поставлена задача отмены добровольных экспортных ограничений.1

Поскольку ДОЭ устанавливает страна-экспортер в ответ на просьбу страны-импортера во избежание других торговых санкций, постольку на деле такие ограничения являются не добровольными, а вынужденными.

Однако тот факт, что их вводит против себя самой страна-экспортер, ДОЭ с политической и правовой точек зрения стали очень удобным, а в ряде случаев наиболее предпочтительным инструментом современной торговой политики.

С экономической точки зрения ДОЭ точно повторяют импортную квоту, которая дорого обходится стране-импортеру, поскольку решения об ограничении торговли принимаются иностранным правительством.

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.

торговля политика барьер ограничение

**2.2. Финансовые ограничения**

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.

Государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт для защиты национальных производителей. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии.

По характеру выплат субсидии делятся на:

1. Прямые - непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации 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;

2. Косвенные - скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов 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 - наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Экспортная субсидия - 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.

В соответствии с правилами ГАТТ и ВТО применение экспортных субсидий запрещается. Но если они все-таки применяются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путем взыскания компенсационных импортных пошлин.

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:

1) 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 обусловливается 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.

2) 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.

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

Использование демпинга в мировой торговле рассматривается как форма недобросовестной конкуренции вне зависимости от того, в каком виде он выступает. Поэтому он запрещен как правилами ГАТТ/ВТО, так и национальным законодательством ряда стран. В случае демпинга страны вправе применять ответные меры. Они обычно принимают форму введения антидемпинговой пошлины или угрозы ее введения. Антидемпинговая пошлина представляет собой временный сбор, вводимый импортирующей страной для компенсации потерь от демпинга. Как правило, эта пошлина устанавливается в размере разницы между ценой товара на внутреннем и мировом рынках.

**2.3. Прочие формы ограничения внешней торговли**

Помимо перечисленных выше для защиты отечественных компаний от иностранной конкуренции используются и другие нетарифные ограничения на внешнюю торговлю. Некоторые нетарифные ограничения, продиктованные внутриполитическими причинами, вводятся на законных основаниях, но оказывают ограничивающее действие на торговлю. Однако большинство нетарифных ограничений носит откровенно протекционистский характер. К числу наиболее распространенных форм ограничений на международную торговлю относятся следующие:

* производственные стандарты и стандарты контроля качества продукции;
* ограниченный доступ к сетям распределения;
* государственная политика закупок;
* требования закупок из местных источников;
* нормы правового регулирования;
* валютное регулирование;
* регулирование инвестиций;
* внутренние налоги и сборы

Производственные стандарты и стандарты контроля качества продукции. Одна из самых распространенных форм нетарифных ограничений сводится к тому, что перед выходом на рынок страны любой товар должен быть проверен на предмет его соответствия производственным стандартам или стандартам контроля качества, принятым в этой стране. Иностранные компании во многих случаях заявляют, что такие стандарты ставят их продукцию в неблагоприятные условия. Например, в Тайване требуется проводить более доскональную и дорогостоящую проверку чистоты импортируемых фруктовых соков по сравнению с соками местного производства. В России введена обязательная проверка качества телекоммуникационного оборудования, ввозимого в страну, двумя отдельными правительственными организациями — этот процесс часто занимает от 12 до 18 месяцев. В Малайзии принято обязательное правило, в соответствии с которым все мясные продукты должны проверяться должностными лицами на местах на предмет соответствия способа приготовления этих продуктов исламским обычаям.

Ограниченный доступ к сетям распределения. Ограничение доступа иностранных поставщиков к обычным каналам распределения также может служить в качестве нетарифного ограничения. В Китае требуется, чтобы распределением ввозимых в страну товаров занимались только местные фирмы (следует отметить, что правительством Китая было дано обещание отменить это правило к концу текущего десятилетия). В Таиланде иностранные банки имеют право открывать не более трех отделений, и только одно из них может быть расположено в столице страны, Бангкоке.

Политика государственных закупок. Государственная политика регламентации закупок, в соответствии с которой для национальных компаний создаются льготные условия, представляет собой еще одну форму нетарифных ограничений во внешней торговле.

Политика государственных закупок играет особенно важную роль в тех странах, которым свойственна большая доля государственной собственности в промышленности и в других отраслях экономики. Если правительство страны ведет политику закупок, создающую льготные условия для местных компаний, иностранным компаниям путь к проникновению на большую часть рынка этой страны закрыт.

Требования закупок у местных поставщиков. Правительства стран могут воспрепятствовать экспорту продукции иностранных компаний или деятельности этих компаний на их территории, требуя от них осуществления закупок товаров или услуг у местных поставщиков.

Нормы правового регулирования и контроля. Нетарифные ограничения могут принимать форму нормативного регулирования и контроля, осуществляемого правительственными органами. В числе соответствующих мер можно назвать такие действия местных органов власти, как проверка соблюдения санитарных норм и требований техники безопасности; ужесточение норм охраны окружающей среды; требование об обязательном получении компаниями соответствующих лицензий перед началом их деятельности в стране или перед строительством новых предприятий на ее территории; назначение налогов и платы за коммунальные услуги в размере, который отрицательно сказывается на конкурентоспособности международных компаний на местном рынке.

Валютное регулирование. Правительства многих стран, в особенности развивающихся стран и стран с плановой экономикой, сдерживают международную торговлю с помощью валютного регулирования. В таких странах компании, занимающиеся экспортом товаров, получают право обменивать иностранную валюту по выгодному курсу, что должно повысить привлекательность иностранных рынков для отечественных производителей. Напротив, компании, занимающиеся импортом товаров, вынуждены покупать иностранную валюту в центральном банке страны по невыгодному курсу, что приводит в результате к повышению местных цен на иностранные товары. Туристам, путешествующим в таких странах, приходится обменивать иностранную валюту по особому обменному курсу. Этот курс, как правило, устанавливается таким образом, чтобы получить как можно больше валюты от иностранцев, свободно расходующих достаточно большие суммы денег. Валюты компаниями, которые импортируют в страну второстепенные товары.

Регулирование инвестиций. Государственное регулирование иностранных инвестиций и иностранной собственности — явление широко распространенное, особенно в ключевых отраслях экономики, таких как телевидение и радиовещание, коммунальные услуги, авиаперевозки, заключение контрактов с предприятиями оборонного комплекса и предоставление финансовых услуг. Контроль со стороны государства в этих отраслях затрудняет выход иностранных компаний на соответствующие рынки страны.

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.

**Заключение**

Политика государства в области внешней торговли осуществляется с помощью как тарифных, так и нетарифных методов. На практике эти методы сводятся к взиманию государством таможенных пошлин с экспортно-импортных операций. Совокупность установленных таможенных пошлин составляет таможенный тариф.

Наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики.

Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и 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 разной силе ограничительного воздействия, 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, а их распределение между экспортерами или импортерами происходит на основе либо конкурса, либо явных предпочтений или на внеценовой 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 экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших добровольные ограничения на его экспорт.

Методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры не таможенного 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 сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и 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 о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить.

Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии 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.

Национальные правительства стремятся поддерживать интересы отечественных компаний в сфере международной торговли также посредством реализации других программ, таких как предоставление субсидий, создание зон свободной торговли и содействие в вопросах финансирования экспорта. Правительства могут субсидировать местное производство товаров и предоставление услуг, чтобы повысить конкурентоспособность этих товаров и услуг на международном рынке. Кроме того, для стимулирования экспорта продукции отечественных компаний правительства могут санкционировать создание зон свободной торговли. Разработка и реализация программы финансирования экспорта также имеет своей целью оказание помощи экспортным компаниям в вопросах сбыта их продукции на внешнем рынке.

**Список используемой литературы**

1. Васильева Т.Н. Мировая экономика: конспект лекций/ Т.Н.Васильева, Л.В. Васильев - М.: Флинта: МПСИ, 2008 - 160с.
2. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / Пер. с англ, под ред. А.Г. Медведева. — СПб.: Питер, 2007. —1088с.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика - М.:Дело.2007 - 472с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 частях. Часть 1. Международная макроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие - М.: Международные отношения, 2006 - 416с.
5. Михайлушкин А. И.,. Шимко П. Д Международная экономика. Теория и практика - СПб.: Питер, 2008 -с. 138.
6. Писарева М.П. Мировая экономика. Конспект лекций / М.П. Писарева - М.: ЭКСМО, 2008-160с.
7. Леманн Ж-П. Близок ли закат свободной торговли?/ Жан-Пьер Леманн // Россия в глобальной политике - 2007 - №5.
8. Попов В. Больше протекционизма! Торговли! Роста! Нетрадиционный взгляд на экспортную ориентацию и экономическое развитие/В. Попов// Политика и экономика - 2008 - №15.
9. Трошкина Т.Н. Таможенно-тарифные инструменты государственного  
   регулирования внешнеторговой деятельности/ Т.Н. Трошкина// Реформы и право, 2008 - N4
10. Трошкина Т.Н. Принципы нетарифного регулирования внешней торговли/ Т.Н. Трошина // Реформы и право, 2009 - №2.