

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»

На правах рукописи

Бабаев Агабайрам Габиб оглы

МАГИСТРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**На тему: «Таможенные платежи и их роль в
регулировании внешнеэкономической деятельности
рыночной экономики»**

**Название и шифр направления
экономика**

ИИ-060401-Мировая

«Таможенное дело»

**Научный руководитель
к.э.н.Х.Н.Байрамова _____**

**Руководитель магистерской
программы**

к.э.н. М.М.Асланова

Заведующий кафедры

д.э.н.проф.А.Ш.Шакаралиев_

БАКУ - 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1.1. Понятие таможенного регулирования и нетарифные барьеры
- 1.2. Методы и принципы таможенного регулирования
- 1.3. Основные направления таможенного регулирования

ГЛАВА II. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- 2.1. Таможенная деятельность и внешнеторговая политика
- 2.2. Сущность таможенных платежей
- 2.3. Количественные ограничения и таможенные платежи

ГЛАВА III. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННО- ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

- 3.1. Совершенствование таможенной деятельности и таможенных платежей
- 3.2. Пути совершенствования количественных ограничений и таможенных платежей

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕЛЕНИЕ

Все большее внимание уделяется необходимости измерения величины и эффекты, о которых экономисты обобщать. Различные упражнения в измерении, связанные с тарифами, могут быть классифицированы следующим образом.

В первую очередь, конкретные тарифные ставки и нетарифного защиты должны быть преобразованы в адвалорные эквиваленты, если один тариф или защитное устройство должно быть сравнимо с другим. Проблема в том, чтобы обнаружить типичные или «среднюю» цену, к которой относится каждый конкретный ставка тарифа. В случае нетарифных устройств, объект, чтобы обнаружить чистый результат-превышение цены, получаемой производителем над ценой потенциального импорта, выраженное в процентах от последней. Основная трудность здесь сходна-устанавливать цены потенциальных импорта в тех случаях, когда фактический импорт либо были полностью исключены или не отражают свободной торговли импорта. Вторым шагом является отношение тарифных ставок для добавленной внутри страны, а не к валовой стоимости внутреннего производства (в том числе импортных материалов) и обеспечить возможность тарифов на импортируемые материалы стоимость. Такие расчеты дают *эффективные* защитные ставки (Barber 1955). Например, очевидно, тарифная ставка в размере 10 процентов от хлопчатобумажной пряжи будет представлять собой эффективную защиту в размере 20 процентов, когда половина стоимости пряжи (перед пошлина) содержание хлопка - сырца, который не будет платить никаких обязательств, если импортировано в этом состоянии. Если тариф на хлопок - сырец были также 10 процентов, то очевидно, и эффективная защита пряжи будет и составит 10 процентов. Расчеты эффективных защитных ставок необходимы, чтобы определить истинное влияние защитной системы на экономику, но лишь впоследствии время было сделано на систематической основе. Они требуют детального знания содержания материалов в защищенных отраслях

промышленности.

Следующим шагом является вычисление средних значений уровней тарифов. Так как нужно иногда суммировать сложные графики тарифов, если это обобщить на всех, средние уровни тарифов часто были рассчитаны, хотя и не всегда с осознанием методологических ловушек. Эти средние обычно ссылаются на очевидные, не вступили в силу, ставок. Самый простой и распространенный способ связать таможенных поступлений к стоимости всего импорта. В результате средняя взвешенная по стоимости импорта после того, как были введены тарифы. Чем выше тариф, тем больше импорта будет исключен, так что этот метод обвесы высокие тарифные позиции. В самом деле, конкретный тариф, который является настолько высокой, чтобы быть непомерно высокой, не войдет в индекс вообще. Чтобы избежать этого смещения, "невзвешенных" средние, то есть средние арифметические тарифных ставок, иногда рассчитываются. Полученный результат зависит от метода тарифной классификации и на самом деле не имеет никакого согласованного смысла. Еще один способ заключается в весе по величине внутреннего производства предметов, к которым применяются тарифные ставки. Практическая трудность здесь заключается в том, что тарифные классификации, как правило, не совпадают с классификацией производственной статистики. Этот метод в некотором смысле дает среднее значение, а не всех тарифов, но только защитных тарифов. Это может рассматриваться как уступая завышение, так как он не позволяет для элементов, где нет тарифов, но где могла быть наложена защитный тариф. Другие методы веса путем потребления (импорт плюс отечественного производства) после того, как тарифы были введены, чтобы вес по стоимости мировой торговли, или вес по стоимости экспорта из ряда ведущих стран-поставщиков. Эти последние методы все приближения к тому, что часто рассматривается в качестве предпочтительной системы взвешивания, а именно, взвешивание тем, что импорт был бы в отсутствие тарифов. На самом деле, ни один метод не идеален, так как средний тариф, однако

рассчитывается, не может быть мерой благосостояния или других последствий тарифной структуры. Действительно, так как дисперсия тарифов имеет влияние на благосостояние, использование одного рисунка, чтобы представлять собой сложную систему тарифов может иметь тенденцию затенять важные последствия.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Понятие таможенного регулирования и нетарифные барьеры

Одна из причин, почему промышленно развитые страны перешли от тарифов на НТБ является тот факт, что развитые страны имеют источники дохода, кроме тарифов. Исторически сложилось, что в формировании национальных государств, правительства должны были получить финансирование. Они получили его за счет введения тарифов. Это объясняет тот факт, что большинство развивающихся стран по-прежнему полагаются на тарифы как способ финансировать свои расходы. Развитые страны могут позволить себе не зависеть от тарифов, в то же время развивается НТБ как возможный путь международного регулирования торговли. Вторая причина для перехода к НТБ является то, что эти тарифы могут быть использованы для поддержки слабых отраслей или компенсации отраслей промышленности, которые были затронуты отрицательно по снижению тарифов. Третья причина популярности НТБ является способность групп интересов влиять на процесс в отсутствие возможностей для получения государственной поддержки для тарифов.

Нетарифные барьеры сегодня

За исключением экспортных субсидий и квот, НТБ наиболее близки к тарифам. Тарифы на производство товаров сократились в течение восьми раундов переговоров в рамках ВТО и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). После снижения тарифов, принцип протекционизма потребовал введения новых НТБ, таких как технические барьеры в торговле (ТБТ). Согласно заявлениям, сделанным на Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД, 2005), использование НТБ, на основе количества и контроля за уровнем цен в 2004 году значительно снизилась с 45% в 1994 году до 15%, в то время как

использование других НТБ увеличилась с 55% в 1994 году до 85% в 2004 году.

Повышение потребительского спроса на безопасные и экологически чистых продуктов также оказали свое влияние на рост популярности ТБТ. Многие НТБ регулируются соглашениями ВТО, которая возникла в ходе Уругвайского раунда (Соглашение по ТБТ, Соглашение СФС, Соглашение по текстилю и одежде), а также статей ГАТТ. НТБ в сфере услуг стали столь же важны, как и в области обычной торговли.

Большая часть НТБ может быть определен как протекционистские меры, если они не связаны с трудностями на рынке, таких как внешние факторы информационной асимметрии между потребителями и производителями товаров. Примером этого является стандарты безопасности и требования к маркировке.

Необходимость защиты чувствительных к отрасли импорта, а также широкий спектр торговых ограничений, имеющихся в распоряжении правительств промышленно развитых стран, что вынуждает их прибегать к использовать НТБ, и ставит серьезные препятствия для международной торговли и роста мировой экономики. Таким образом, НТБ можно назвать в качестве новой защиты, который заменил тарифы как старую форму защиты.

Решение проблемы нетарифных барьеров.

Недостаток информации о нетарифных барьеров является серьезной проблемой для конкурентоспособности развивающихся стран. В результате, Центр международной торговли провела национальные обзоры и начал издавать серию технических документов по нетарифных барьеров, с которыми сталкиваются в развивающихся странах. К 2015 году он приступил к осуществлению НТМ Business Surveys сайт листинга нетарифных барьеров на перспективны компании.

1. Виды нетарифных барьеров в торговле
2. Конкретные ограничения по торговле:
3. Импорт лицензирования требования

Пропорция ограничения иностранных отечественных товаров
(требования местного содержания)

Минимальные ценовые ограничения импорта

- сборы
- эмбарго

Таможенные и административные процедуры регистрации :

- системы оценки

Антидемпинговые кроме карательных тарифов практики

Тарифные классификации

- требования к документации
- сборы

Стандарты:

- Стандартные различия
- Санитарные и фитосанитарные меры
- Межправительственные акцепты методов и стандартов тестирования
- Упаковка, маркировка, и маркировка

Правительство Участие в торговле:

- Государственные закупки политика
- Экспортные субсидии
- Компенсационные пошлины
- Программы внутренней помощи

Расходы на импорт:

- Предшествующие субсидии импорта депозита
- Административные сборы
- Специальные дополнительные пошлины
- Импорт кредитной дискриминации
- Переменные сборы
- Пограничные налоги

Другие:

- Добровольные экспортные ограничения
- Надлежащим маркетинговые соглашения
- Примеры нетарифных барьеров в торговле
- Нетарифных барьеров в торговле может быть следующим:
 - экспортные ограничения
 - Общие или относящиеся к конкретным продуктам квоты
 - Правила происхождения
 - Условия качества, введенные страны-импортера на страны-экспортеры
 - Санитарные и фитосанитарные условия
 - Упаковочные условия
 - условия маркировки
 - стандарты на продукцию
 - SIncompratile конвенции по договорам
 - Определение приемлемости страны-экспортера страны-импортера
 - Определение приемлемости учреждения экспортирующей (фирма, компания) импортирующей страной.
- Дополнительные торговые документы, такие как сертификат происхождения, сертификат подлинности и т.д.
- Безопасность и гигиена труда регулирование
- Трудовое право
- Импортные лицензии
- Государственные субсидии, закупки, торговля, государственная собственность
- Экспортные субсидии
- Минимальная ценовая импорта
- Отличия классификации товаров
- Квота акций
- Валютный рынок управления и множественность

- Недостаточная инфраструктура
- "Купить" национальную политику
- Переоцененный или недооценена валюта .
- Интеллектуальная собственность законы (патенты, авторские права); различия зрения относительно применимости патентов (например, ДНК, программное обеспечение) или долговечности авторских прав.
- Ограничительные лицензии
- Сезонные режимы импорта
- Коррупцированные и / или длительные таможенные процедуры
- Защищенное обозначение происхождения, защищенные названия (например, шампанское)

Лицензия на импорт

Лицензии на импорт является документ, выданный национальным правительством, разрешающего ввоз определенных товаров на свою территорию. Импортные лицензии считаются нетарифные барьеры в торговле, когда используется в качестве способа дискриминации в отношении товаров другой страны, с тем чтобы защитить отечественную промышленность от иностранной конкуренции.

Каждая лицензия определяет объем импорта допускается, а общий объем позволил не должен превышать квоту . Лицензии могут быть проданы компаниям -импортерам по конкурентоспособным ценам, или просто плату. Тем не менее, утверждается, что эти методы распределения обеспечивает стимулы для политического лоббирования и взяточничества. Правительство может поставить определенные ограничения на то, что импортируется, а также количество импортируемых товаров и услуг. Например, если бизнес хочет импортировать сельскохозяйственные продукты, такие как овощи, то правительство может быть обеспокоены воздействием таких заноса местного рынка и тем самым наложить

ограничение.

Импортная квота

Квота на импорт является ограничением на количество блага, которое может быть произведено за границей и продается на внутреннем рынке. Это тип протекционистских торговых ограничений, который устанавливает физическое ограничение на количество блага, которое может быть импортируемого в страну в определенный период времени. Если квота ставится на хороший, меньше его импортируется. Квоты, как и другие торговые ограничения, которые используются в интересах производителей хорошего в отечественной экономике за счет всех потребителей хорошего в этой экономике,

Основная цель импортных квот является сокращение импорта и увеличение внутреннего производства товаров, услуг или деятельности, таким образом, защитить отечественного производства путем ограничения иностранной конкуренции. По мере того как количество импорта блага ограничено, цена импортируемого товара возрастает, тем самым вызывая отечественных потребителей покупать отечественную продукцию по более высоким ценам.

1.2. Методы и принципы таможенного регулирования

Импортные квоты предотвращают внутренних потребителей от покупки импортного товара, предложение хорошего больше не совершенно эластичным по мировой цене. Вместо этого, до тех пор, как цена товара выше мировой цены, владельцы лицензии на импорт столько, сколько они разрешены, а общее предложение товара равно внутреннее предложение плюс сумма квот.

Стоимость хороших подстраивается к балансу спроса (внутренний плюс импортный) и спроса. Квота приводит к тому, цена товара поднимается выше мировой цены. Импортируемое потребное количество падений и

внутренний объем предложения возрастает. Таким образом, квота на импорт сокращает импорт.

Поскольку квота повышает внутреннюю цену выше мировой цены, отечественные продавцы лучше, и отечественные покупатели хуже. Кроме того, владельцы лицензий лучше, потому что они получают прибыль от покупки по мировой цене и продавать по более высокой внутренней цене. Таким образом, квоты на импорт уменьшить потребительский излишек, увеличивая излишек производителя и излишек лицензиатом.

В то время как импортные квоты и другие политики внешней торговли может быть полезным для совокупной отечественной экономики они имеют тенденцию быть наиболее полезными, и, таким образом, наиболее часто способствует, отечественные фирмы сталкиваются с конкуренцией со стороны иностранного импорта. Отечественные фирмы выигрывают с более высокими продажами, большую прибыль, и больший доход для владельцев ресурсов. Тем не менее, за счет увеличения внутренних цен и ограничение доступа к импорту, внешнеторговой политики также имеют тенденцию быть вредными для бытовых потребителей.

Конкретный случай импортной квоты в корейской киноиндустрии и его последствия хорошо описаны в Parc (2016 г.).

Другие эффекты

Внутренние занятости : Снижение импорта и увеличения объемов внутреннего производства может увеличить внутреннюю занятость в отрасли использования эффекта, при одновременном снижении ее в других отраслей отечественной промышленности, что привело к снижению спроса страдают из - за потребителей предъявляются повышенные цены в защищенной промышленности.

Низкие Иностранцы Заработная : ограничение импорта, произведенные иностранными работниками, которые получают более низкую заработную плату предотвращает покупки потребителей повышение доходов бедных иностранных работников.

Младенец промышленность : Если иностранный импорт конкурировать с относительно молодой отечественной промышленностью, которая не является ни достаточно зрелыми, ни достаточно большой, чтобы извлечь выгоду из экономии масштаба, то квоты на импорт защиты "зарождающейся промышленности" в то время как он созревает и развивается.

Недобросовестная Торговля : Некоторые утверждают, что иностранный импорт может быть продан по более низким ценам в отечественной экономике, так как иностранные производители занимаются недобросовестной торговой практикой, такие как "демпинг" импорт по ценам ниже себестоимости. Квоты на импорт стремятся предотвратить иностранные фирмы от потери денег, участвуя в предоставлении подарков отечественным потребителям.

Коррупция : квоты на импорт может привести к административной коррупции в странах с квоты на импорт, как импортеры, выбранные для удовлетворения квоты являются теми, кто может обеспечить наиболее благоприятствует таможенников.

Контрабанда : Если квота на импорт удастся достаточно повышение цен на отечественные товары, которые конкурируют с импортом, предприниматели будут пытаться обойти квоту. Контрабандисты принести в незаконных товаров (то есть поставки товаров сверх квоты). Другие предприниматели могут попытаться включить товары, подпадающие под действие квоты в импортных товаров, не подпадающих под квоты. Эти ответы рынка могут ограничить свободу правительств действий в установлении квот на импорт.

Квоты устанавливаются законодательством и президентскими прокламаций, выданных в соответствии с специальным законодательством и предусмотренных в Гармонизированной тарифных ставок Соединенных Штатов (HTSUS).

Импортные квоты США можно разделить на два типа: абсолютной квоты и квоты тарифной ставке . После того, как определенная квота была

достигнута в той или иной категории, товары по-прежнему могут быть введены, но при значительно более высокой ставке пошлины.

Абсолютные квоты

Абсолютные квоты ограничивают количество определенных товаров, которые могут войти в торговлю в течение определенного периода. После того, как количество, которое разрешается при абсолютной квоте заполняется, никаких дополнительных записей или снятие средств со склада для потребления товаров при условии квоты не допускаются в течение оставшейся части периода квот.

Импортёры не могут проводить поставки сверх определенного предела абсолютной квоты до открытия следующего периода квот путем ввода товаров в торговую зону иностранного или таможенного склада. Товары также могут быть экспортированы или уничтожены под таможенной и пограничной охраны надзора.

Квоты Тарифные ставки

Тарифных квот разрешает заданное количество ввезенного товара, который необходимо ввести по льготной ставке пошлины в период квот. Там нет ограничений на количество товаров, которые могут быть импортированы в Соединенные Штаты, однако количество введенных сверх предела квоты в течение этого периода, подлежат более высокой ставке пошлины.

Если импортёр не принял во владение товаром, и решает не платить более высокую ставку пошлины, они могут входить товары в торговую зону иностранного или не таможенный склад до открытия следующего периода квоты, или экспорта или уничтожения товаров под наблюдением СВР.

После того, как СВР определяет дату и время заполнена квота, сотрудники на местах имеют право вносить необходимые корректировки ставка пошлины на части товаров не имеют права на предпочтения квот.

В рамках Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), есть уровни торговли предпочтений (TPL), которые находятся

в ведении, как тарифные квоты курсов. США Таможенная служба управляет большинством импортных квот. Комиссар таможи контролирует импорт квот товаров, но не имеет права изменять или модифицировать любую квоту. Министерство торговли, совместно с Управлением торгового представителя Соединенных Штатов, определяет и пределы исправления квот. Квота товар подлежит обычным таможенным процедурам, применимым к другим импорта. Нет лицензии на импорт в настоящее время не требуются квоты, находящихся в ведении комиссара таможи.

Импортные квоты против тарифов

Обе тарифы и квоты на импорт сократят количество импорта, повышение внутренних цен на хорошее, снижение благосостояния домашних потребителей, повышение благосостояния отечественных производителей, а также привести к безвозвратные потери. Тем не менее, квота может потенциально привести к еще большей безвозвратные потери, в зависимости от механизма, используемого для распределения лицензий на импорт. Разница между этими тарифов и квот на импорт является то, что тариф повышает доходы для правительства, в то время как квота на импорт создает избыток для фирм, которые получают лицензию на импорт.

Для фирмы, которая получает лицензию на импорт, прибыль на единицу равна внутренней цены (при которой импортный товар продается) минус мировая цена (при которой хорошо покупается) (минус любые другие расходы). Суммарная прибыль равна прибыли за раз Количество единиц товара продано.

Правительство может взимать плату за лицензии на импорт. Если правительство устанавливает плату за лицензию на импорт, равную разнице между внутренней ценой и мировой ценой, квота на импорт работает точно так же, как тариф. Вся прибыль фирмы с лицензией на импорт выплачивается правительству. Таким образом, доход государства такая же, что при такой квоты на импорт и тарифа. Кроме того, потребительский излишек и излишек производителя одинаковы при такой квоты на импорт и тарифа.

Так почему же страны используют квоты на импорт вместо всегда использовать тариф?

Когда импортная квота используется, это позволяет стране быть уверенным в размере блага, импортируемых из зарубежной страны. Когда есть тариф, если кривая предложения зарубежной стране неизвестна, количество блага импортируемого может не быть предсказуемым.

Если поставка мир в родной стране восходящая и менее эластичным, чем внутренний спрос (как это может быть в случае, когда дом страна США), то частота тарифа может упасть на производителей, а цена, заплаченная на внутреннем рынке не может подняться на много. Тогда, если тариф предполагается сделать цену хорошим ростом, чтобы позволить отечественным производителям продавать по более высокой цене, тариф не может иметь много желаемого эффекта. Квота может сделать больше, чтобы поднять цену. Тем не менее, на конкурентных рынках всегда есть тариф, который поднимает цену выше, чем квота делает.

Не следует путать с субсидиарности или дочерней компании .

Субсидия является формой финансовой помощи или поддержки распространяется на сектор экономики (или учреждения, бизнеса или частного лица), как правило, с целью содействия экономической и социальной политики. Несмотря на то, обычно простирались от правительства, термин субсидии могут относиться к любого вида поддержки - например, от НПО или косвенных субсидий. Субсидии приходят в различных формах, включая: прямые (денежные гранты, беспроцентные ссуды) и косвенные (налоговые льготы ., Страхование, кредиты под низкие проценты, амортизационные списаний, аренда скидки).

Кроме того, они могут быть широкими или узкими, законным или незаконным, этичным или неэтичным. Наиболее распространенными формами субсидий являются те, производителю или потребителю. Производитель / Производственные субсидии обеспечить производители лучше либо поставляя поддержки рыночной цены, прямой

поддержки, или платежей факторов производства. субсидии Потребительский / Потребление обычно снижают цену товаров и услуг потребителю. Например, в США в свое время это было дешевле купить бензин, чем вода в бутылках.

Является ли субсидии положительным или отрицательным, как правило, является нормативным суждение. Как форма экономической интервенции, субсидии по своей сути противоречит требованиям рынка. Тем не менее, они также могут быть использованы в качестве инструментов политического и корпоративного кумовства.

Производство субсидий

Производство субсидий призывает поставщиков увеличить производство конкретного продукта за счет частичной компенсации затрат на производство или убытков. Целью производственных субсидий является расширение производства конкретного продукта тем более, что рынок будет способствовать, но не поднимая окончательное цена для потребителей. Этот вид субсидий встречается преимущественно на рынках развитых стран. Другие примеры производственных субсидий включают помощь в создании новой фирмы (Enterprise Investment Scheme), промышленности (промышленная политика) и даже развитие некоторых областей (региональной политики). Субсидии производства критически обсуждаются в литературе, как они могут стать причиной многих проблем, в том числе дополнительные затраты на хранение дополнительных выпускаемой продукции, снижения мировых рыночных цен, а также Стимулирование производителей к чрезмерному продуктов, таких как, например, фермер перепроизводства с точки зрения его Ленда несущей способности.

Товары народного потребления / потребления субсидий

Субсидия потребление является тот, который субсидирует поведение потребителей. Такого рода субсидии являются наиболее распространенными вразвивающихся странах, где правительства не субсидируют такие вещи, как пища, вода, электричество и образование на том основании, что независимо

от того, как обедневший, все должно быть разрешено эти самые основные требования. Например, некоторые правительства предлагают "льготные" тарифы на электрическую энергию, то есть, первое приращение электроэнергии каждый месяц субсидируется.

Экспорт субсидий

Субсидирование экспорта является поддержка со стороны правительства для продуктов, которые экспортируются, в качестве средства содействия баланса страны платежей. Уша Хейли и Джордж Хейли определили субсидии обрабатывающей промышленности, предоставленной китайским правительством и как они изменили структура торговли. Традиционно экономисты утверждают, что субсидии на пользу потребителям, но больно субсидирующим страны. Хейли и Хейли представили данные, чтобы показать, что в течение десяти лет после того, как Китай присоединился к Всемирной торговой организации промышленные субсидии помогли дать Китаю преимущество в тех отраслях, в которых они ранее не пользовались не сравнительных преимуществ, таких как сталь, стекло, бумага, автозапчасти, и солнечная энергия промышленности.

Субсидирование экспорта в Китае известен злоупотребления. Например, некоторые экспортеры существенно более объявить стоимость своих товаров с тем, чтобы больше выгод от экспортной субсидии. Другой способ заключается в экспорте партии товара в другую страну, но одни и те же товары будут реимпортируются одним и тем же торговцем через окольным путем и изменение описания продукта таким образом, чтобы скрыть их происхождение. Таким образом, трейдер выгоды от субсидирования экспорта без создания реальной стоимости торговли для экономики страны.

Китай политика субсидирования экспорта, таким образом, все чаще подрывается его собственным экспортерам, которые являются еще более непрозрачными, чем их правительства. Экспорт субсидий как таковой может

стать экономически пагубным и подрывной политики Китая.

Работа субсидии

Субсидии занятости служит стимулом для предприятий, чтобы обеспечить больше возможностей для трудоустройства, чтобы снизить уровень безработицы в стране (субсидирование доходов) или для поощрения научных исследований и разработок. При субсидии занятости, правительство оказывает помощь с заработной платой. Другой формой субсидирования занятости является пособий по социальному обеспечению. Субсидии занятости позволяют человеку получать выгоду, чтобы насладиться минимальный уровень жизни.

Налоговые субсидии

Правительство может создать тот же результат с помощью выборочных налоговых льгот как через оплату наличными. [3] Например, предположим, что правительство направляет денежную помощь, которая возмещает 15% от всех расходов на здравоохранение к группе, которая платит 15% налога на прибыль. Точно такой же субсидии достигается путем предоставления налогового вычета здоровья. Налоговые льготы также известны как налоговые расходы. Налоговые льготы являются одним из основных объяснений, почему американский налоговый кодекс настолько сложна.

Налоговые льготы часто рассматривается как субсидия. Для этого требуется предположение о том, что принадлежит человека или деньги юридического лица к правительству. Как и другие субсидии, они искажают экономику; но налоговые льготы также менее прозрачным, и трудно отменить.

Транспортные субсидии

Некоторые правительства субсидируют транспорт, особенно железнодорожный и автобусный транспорт, которые уменьшают заторов и загрязнения окружающей среды по сравнению с автомобилями. В ЕС, железнодорожные субсидии составляют около 73 млрд €, а в Китае они

достигают \$ 130 млрд.

Находящихся в государственной собственности аэропортов может быть косвенным субсидии, если они теряют деньги. Европейский союз, например, критикует Германию за ее большого количества денежных потери аэропортов, которые используются в первую очередь низкобюджетных перевозчиков, характеризующие расположение в качестве незаконной субсидии.

Во многих странах дороги и шоссе оплачиваются за счет общих доходов, а не платы за проезд или других специализированных источников только оплаченных участников дорожного движения, создавая косвенную субсидию для автомобильных перевозок. Например тот факт, что Междугородние автобусы в Германии не платят плату за проезд была названа субсидией критиками, указывающими отслеживать расходы на доступ к железным дорогам.

1.3. Основные направления таможенного регулирования

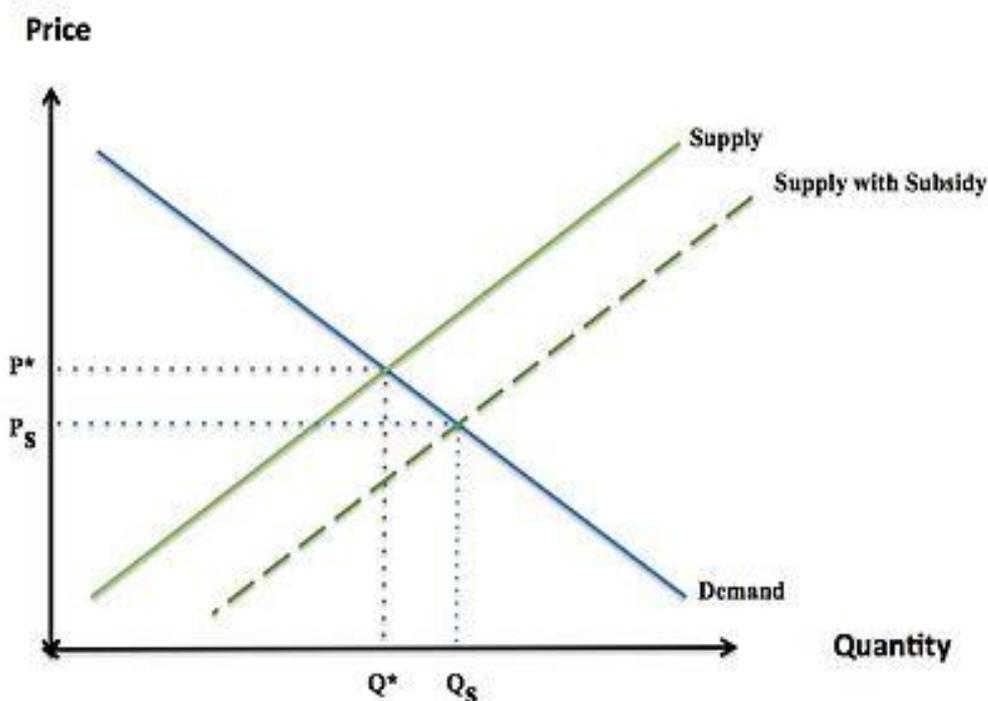
Так же как обычных, так и формальных субсидий, как указано выше, существуют мириады скрытые субсидии главным образом в виде экологических внешних факторов . Эти субсидии включают все, что пропускаются, но не учитывается и, таким образом, является экстерналия. К ним относятся такие вещи, как водители автомобилей, которые загрязняют атмосферу каждого без компенсации всем, фермеры, которые используют пестициды, которые могут загрязнять экосистемы всеобщие снова без компенсации всем, или производства электроэнергии в Великобритании, что приводит к дополнительным кислотные дожди в Скандинавии. В этих примеры загрязнитель эффективно получает чистую выгоду, но не компенсации тем, кто пострадал. Несмотря на то, что они не являются субсидии в виде прямой экономической поддержки со стороны правительства, они не являются менее экономически, социально и

экологически вредным.

Эти различные субсидии можно разделить на широкие и узкие. Узкие субсидии являются те денежные переводы, которые легко идентифицировать и иметь четкое намерение. Они обычно характеризуются денежным переводом между правительствами и учреждениями или предприятиями и частными лицами. Классическим примером является правительство оплаты фермеру.

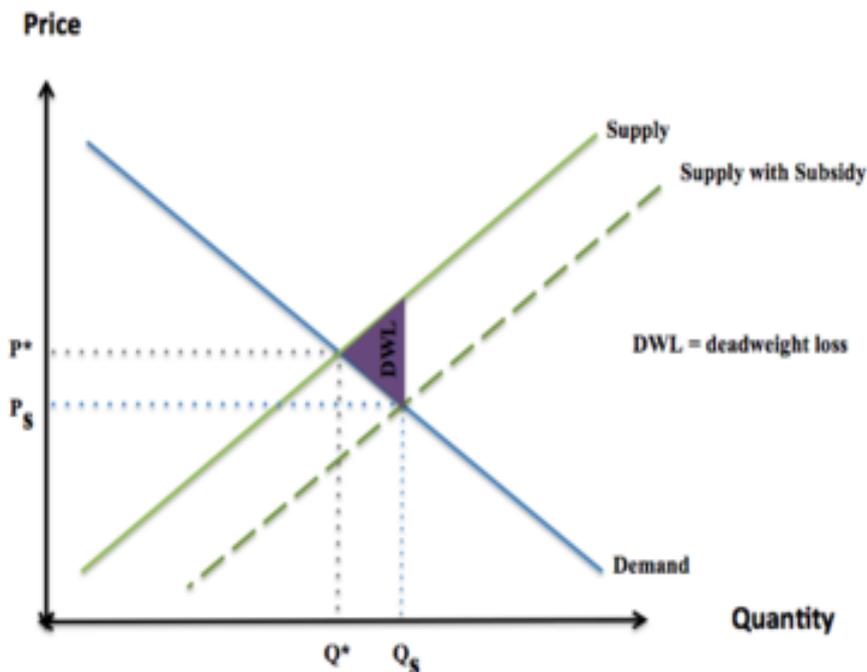
И наоборот широкие субсидии включают как денежные и неденежные субсидии и часто бывает трудно определить. Широкая субсидия менее приходящаяся и менее прозрачным. Экологические внешние факторы являются наиболее распространенным типом широких субсидий.

Экономические эффекты



Конкурентное равновесие это состояние равновесия между покупателями и поставщиками, в которых количество требовал хороший это количество поставляется по определенной цене. Когда спрос количество превышает количество равновесную, цена падает; наоборот, сокращение поставок хорошего за равновесного количества подразумевает увеличение цены. Влияние субсидий является сдвиг питания или кривую спроса вправо

(т.е. увеличивает предложение или спрос) на сумму субсидии. Если потребитель получает субсидию, более низкая цена товара в результате предельной субсидии на потребление увеличивает спрос, сдвигая кривую спроса вправо. Если поставщик получает субсидию, увеличение цен (дохода) в результате предельной субсидии по результатам производства увеличивает поставки, сдвигая кривую предложения вправо.



Если предположить, что рынок находится в совершенно конкурентном равновесии, субсидия увеличивает предложение хорошее сверх равновесного конкурентного количества. Дисбаланс создает безвозвратные потери. Безвозвратные потери от субсидии является сумма, на которую стоимость субсидий превышает выгоды от субсидий. Величина безвозвратные потери зависит от размера субсидии. Это считается провал рынка, или неэффективность.

Субсидии, направленные на товары в одной стране, за счет снижения цен на эти товары, сделать их более конкурентоспособными по отношению к иностранным товарам, тем самым уменьшая иностранную конкуренцию. В результате, многие развивающиеся страны не могут участвовать во внешней

торговле, а также получить более низкие цены на их продукция на мировом рынке. Это считается протекционизм.: Государственная политика возводить торговые барьеры в целях защиты отечественных отраслей Проблема с протекционизмом возникает тогда, когда отрасли промышленности выбраны для националистические причины (Infant-промышленности), а не получить сравнительные преимущества. Рынок искажений, а такжесокращение социального обеспечения, является логика политики Всемирного банка для отмены субсидий в развивающихся странах.

Субсидии создают сопутствующие эффекты в других секторах экономики и промышленности.Дотационный продукт продается на мировом рынке снижает цену товара в других странах.Поскольку субсидии приводят к снижению доходов для производителей иностранных государств, они являются источником напряженности в отношениях между Соединенными Штатами, Европой и более бедных развивающихся стран. В то время как субсидии могут обеспечить немедленную выгоду для отрасли, в долгосрочной перспективе они могут оказаться иметь неэтичные, негативные последствия. Субсидии предназначены для поддержки общественных интересов, однако, они могут нарушать этические или правовые принципы, если они приводят к повышению потребительских цен или дискриминировать некоторых производителей, чтобы принести пользу другим. Например, внутренние субсидии, предоставляемые отдельными штатами США может быть неконституционным, если они дискриминируют из собственного состояния производителей, нарушив привилегиях и иммунитетах пункта или бездействующего Commerce раздел Конституции Соединенных Штатов. в зависимости от их характера, субсидии обескуражен международных торговых соглашений, таких как Всемирная торговая организация (ВТО). Эта тенденция, однако, может измениться в будущем, так как потребности устойчивого развития и охраны окружающей среды может предложить различные интерпретации в отношении энергии и возобновляемых источников энергии субсидий.

Хотя субсидии могут иметь важное значение, многие из них «извращенным». Для того, чтобы быть «извращенным», субсидии должны оказывать эффекты, которые явно и значительно неблагоприятны как экономически, так и экологически. Субсидия редко, если когда - либо, начинает извращенная, но с течением времени законным эффективным субсидия может стать порочным или незаконным, если оно не отозвана после встречи своей цели или как политические цели изменяются. Порочные субсидии в настоящее время настолько широко распространены, что по состоянию на 2007 г. они составили \$ 2 трлн в год в шести наиболее дотационных только секторах (сельское хозяйство, ископаемое топливо, дорожный транспорт, водоснабжение, рыболовство и лесное хозяйство).

Пагубные последствия порочных субсидий разнообразны по своей природе и достигаемости. Тематические исследования из различных секторов, изложены ниже, но могут быть обобщены следующим образом.

Непосредственно, они дороги, чтобы правительства, направляя ресурсы от других законных приоритетов (таких как сохранение окружающей среды, образования, здравоохранения или инфраструктуры).

Косвенно, они вызывают ухудшение состояния окружающей среды (использование ресурсов, загрязнение окружающей среды, потеря ландшафта, неправильного и чрезмерного использования расходных материалов), который, как и его фундаментальный ущерб, выступает в качестве дополнительного тормоза на экономику; как правило, в пользу немногих за счет многих, и богатых за счет бедных; приведет к дальнейшей поляризации развития между северного и южного полушарий; более низкие мировые рыночные цены; и подрывают инвестиционные решения, снижающие давление на бизнес, чтобы стать более эффективными. Со временем последний эффект означает, что поддержка будет закреплено в поведении и бизнес - решений человека до момента, когда люди становятся зависимыми от, даже увлекаются субсидии, «замок» их в общество.

Отношение потребителей не меняются и становятся вне даты, вне цели

и неэффективен; Кроме того, с течением времени люди испытывают чувство исторического права на них Несмотря на правительства нести ответственность за создание и (отсутствие) прекращение субсидий, как это ни парадоксально, что порочные субсидии не решаются более строго, в частности, как выше выделить их противоречие большинству заявленных политики правительств.

Порочные субсидии не решаются, как энергично, как они должны быть. В принципе, это потому, что они становятся «заперт» в обществе, в результате чего бюрократические препятствия и институциональной инерции. Когда порезы предложены многие утверждают (наиболее горячо теми 'под названием', групп сособыми интересами и политическими лоббистами) что это будет разрушать и вредить жизни людей, которые их получают, искажают внутреннюю конкурентоспособность сдерживании торговых возможностей, а также к росту безработицы. Отдельные правительства признают это как « дилемма заключенного » - поскольку, что даже если они хотят принять реформу субсидий, действуя в одностороннем порядке, они боятся только негативные последствия за этим последует, если другие не следуют. Кроме того, сокращение субсидий, однако порочным они могут быть, считается голосование с потерей политики.

ГЛАВА II. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

2.1. Таможенная деятельность и внешнеторговая политика

Нынешние экономические условия означают, правительства вынуждены в финансовых ограничений и ищут способы снижения роли активистов в их экономике. Существуют два основных пути реформ: односторонние и многосторонние. Односторонние соглашения (одна страна), менее вероятно, будут осуществляться по причинам, изложенным выше, хотя и Новой Зеландии, Россия, Бангладеш и другие представляют собой успешные примеры. Многосторонние действия нескольких стран больше шансов на успех, так как это уменьшает проблемы конкурентоспособности, но более сложны для реализации требует более широкого международного сотрудничества через орган, как ВТО. Независимо от того пути, цель политики должна заключаться в следующем: создать альтернативные политики, нацеленные на тот же вопрос, что и исходные субсидии, но лучше; разработать стратегии отмены субсидий, позволяющие рыночной дисциплины, чтобы вернуться; ввести положения «закат», которые требуют оставшихся субсидий, которые будут повторно оправданы периодически; и сделать порочные субсидии более прозрачным для налогоплательщиков, чтобы облегчить озабоченность "голосов проигравших.

Поддержка сельского хозяйства восходит к 19 - м веку. Она была широко развита в странах ЕС и США через двух мировых войн и Великой депрессии для защиты отечественного производства продуктов питания, но остается важным во всем мире сегодня. В 2005 году американские фермеры получили \$ 14 млрд и фермеров ЕС \$ 47 млрд сельскохозяйственных субсидий. На сегодняшний день сельскохозяйственные субсидии защищаются на основании помощи фермерам для поддержания их средств к существованию. Большинство платежей основаны на выходах и входах и

тем самым способствуют более крупные производящие агробизнесы на протяжении многих мелких фермеров. В США почти 30% платежей идут в топ 2% фермеров.

Субсидируя входы и выходы с помощью таких схем, как "выход на основе субсидирования", фермеры рекомендуется: чрезмерно производить с использованием интенсивных методов включая использование большего количества удобрений и пестицидов; растут высокодоходные монокультуры ; уменьшить севооборота ;сократить залежных периоды; а также содействовать эксплуататорскую изменения в землепользовании от лесов, тропических лесов и водно - болотных угодий в сельскохозяйственные угодья. Все это привело к тяжелой деградации окружающей среды, включая неблагоприятные последствия для: качество почвы и урожайность в том числе эрозии, снабжение питательными веществами и солености, которые в свою очередь влияет на накопление углерода и езда на велосипеде, задержка воды и устойчивость к засухе; качества воды, включая загрязнение, отложение питательных веществ и эвтрофикации водных путей, а также снижение уровня грунтовых вод; Разнообразие флоры и фауны, в том числе местных видов как непосредственно, так и косвенно через разрушение среды обитания, в результате генетической обтирочного.

Хлопководы в США, как сообщается получают половину своего дохода от правительства под законопроект о сельском хозяйстве 2002 года . Эти выплаты субсидий стимулировало перепроизводство и привело к рекордный урожай хлопка в 2002 году, большая часть которого должна была быть продана по очень сниженным ценам на мировом рынке . Для иностранных производителей, подавленный цены на хлопок снизили свои цены намного ниже безубыточности цены. На самом деле, африканские фермеры получили от 35 до 40 центов за фунт хлопка, в то время как США хлопкоробов, поддержанные государственными сельскохозяйственными платежей, получили 75 центов за фунт. Развивающиеся страны и торговые организации утверждают, что бедные страны должны иметь возможность

экспортировать свои основные предметы потребления, чтобы выжить, но протекционистские законы и платежи в Соединенных Штатах и Европе предотвратят эти страны от участия в международных торговых возможностях.

Сегодня большая часть крупнейших мировых рыбных промыслов перелову; в 2002 году Всемирный фонд дикой природы оценивают это приблизительно 75%. Рыболовные субсидии включают "прямой помощник рыбакам, кредитные программы поддержки; налоговые льготы и страховой поддержки, капитала и инфраструктурных программ, маркетинга и программ поддержки цен;. Рыболовства и управления, исследования и программы по сохранению" Они способствуют расширению промысла флоты, поставка больших и длинных сетей, больших урожаев и неизбирательного улова, а также снижения рисков, что стимулирует дальнейшие инвестиции в крупномасштабные операции в немилость из уже борющегося мелкой промышленности. Все вместе, это результат продолжающегося перекапитализации и истощения рыбных запасов морского рыболовства.

(Национальной Футбольной Лиги НФЛ) прибыли превысили рекорды на \$ 11 млрд, самый высокий из всех видов спорта. НФЛ не было безналоговый статус, пока добровольно отказываясь от него в 2015 году, и новые стадионы были построены с государственными дотациями.

Обязательство по индексу развития (ИСР), опубликованного Центром глобального развития, измеряет эффект, что субсидии и торговые барьеры, на самом деле имеют на неразвитого мира. Он использует торговлю, наряду с шестью другими компонентами, такими как помощь или инвестиции, ранжировать и оценки развитых стран по вопросам политики, которые влияют на неразвитого мира. Он приходит к выводу, что самые богатые страны тратят \$ 106 миллиардов в год субсидировать своих фермеров - Почти ровно столько, сколько они тратят на иностранную помощь

Добровольные экспортные ограничения

Добровольное ограничение экспорта (VER) или добровольное

ограничение экспорта является навязанное государством ограничения на количество некоторых категорий товаров, которые могут быть экспортированы в указанной стране в течение определенного периода времени. Их иногда называют «Экспорт визах».

Как правило, когда возникают ДСВ отрасли ищут защиты от конкуренции импорта из конкретных стран. ДСВ затем предлагают страны - экспортера, чтобы успокоить импортирующей стране и удержать его от введения явных (и менее гибкие) торговые барьеры .

ДСВ, как правило, реализуются на экспорт из одной конкретной страны в другую. ДСВ использовались с 1930 - х годов, по крайней мере, и применяются к продукции, начиная от текстиля и обуви для стали, станков и автомобилей . Они стали популярной формой защиты в течение 1980 - х годов; они не нарушают соглашений стран в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в силу. В результате Уругвайского раунда ГАТТ, заверченный в 1994 году, Всемирной торговой организации (ВТО) члены согласились не применять никаких новых VERs и поэтапного отказа от каких - либо существующих в течение четырех лет, с исключениями, выдаваемые для одного сектора в каждой из страны - импортера.

Некоторые примеры ДСВ произошло с экспортом автомобилей из Японии в начале 1980 - х годов и с экспорта текстильной продукции в 1950 - х и 1960 - х годов.

Когда автомобильной промышленности в Соединенных Штатах было поставлено под угрозу популярность более дешевых более экономичных японских автомобилей, 1981 добровольное соглашение сдержанность ограничивается японцев экспорт 1,68 млн автомобилей в США ежегодно, как это предусмотрено правительством США. Эта квота была первоначально намеревался истекает через три года, в апреле 1984 г. Тем не менее, с ростом дефицита в торговле с Японией, а также под давлением со стороны отечественных производителей, правительство США продлил квоты

еще на один год. крышка была поднята до 1,85 миллионов автомобилей за этот дополнительный год, а затем до 2,3 млн в 1985 году добровольное удерживающая был удален в 1994 году

Японская автомобильная промышленность отреагировала путем создания сборочных заводов или "трансплантатов" в Соединенных Штатах (в первую очередь в Южной американских штатах, где право к трудовой деятельности законы существуют в отличие от ржавчины пояса государств с установленными профсоюзами), чтобы произвести массовый рынок транспортных средств. Некоторые японские производители, которые имели свои пересадки сборочные заводы в Ржавчина пояса, например, Mazda, Mitsubishi должны были иметь совместное предприятие с большой тройки производителей (Chrysler / Mitsubishi, который стал Бриллиантовой звездой Motors, Ford / Mazda, которая превратилась в AutoAlliance International). GM установил NUMMI, который был первоначально совместное предприятие с Toyota, которая позже расширена за счет включения канадской дочерней компании (Cami))-GM / Suzuki, которые были объединены, что превратилась в георазделения в США (своих канадских коллег паспортных и Асуна были недолгими - Isuzu автомобили, произведенные в этот период были проданы в плен импорта). Японский большой тройки (Honda, Toyota и Nissan) также начал экспортировать большие, более дорогие автомобили (вскоре под их новообразованных роскошных брендов, таких как Acura, Lexus и Infiniti), чтобы сделать больше денег из ограниченного количества автомобилей.

Эмбарго (от испанского эмбарго, то есть препятствие, непроходимость и т.д. в общем смысле, торговый запрет в торговой терминологии и буквально " Арест " в juridic языке) является частичное или полное запрещение торговли и торговли с той или иной стране или группа стран. Эмбарго считаются сильные дипломатические меры, введенные в усилия, внушительной стране, чтобы выявить данную национально-процентный результат из страны, на которой оно введено. Эмбарго похожи на экономические санкции и, как правило, рассматриваются правовые

барьеры в торговле, не следует путать с блокад, которые часто рассматриваются как акты войны .

Эмбарго может означать ограничение или запрет на экспорт или импорт, создавая квоты для количества, наложение специальных сборов, налогов, запрет на перевозку или транспортных средств, замораживание или захват грузов, активы, банковские счета, ограничивая перевозку конкретных технологий или продуктов (высокотехнологичных) например, КОКОМ во время холодной войны.

В ответ на эмбарго, независимая экономика или автаркия часто развивается в месте, подверженном сильному эмбарго. Эффективность эмбарго, таким образом, пропорционально степени и степени участия международного.

Компании должны быть осведомлены о эмбарго, которые применяются к предполагаемому назначению экспорта. [4] проверка Эмбарго трудно для обоих импортеров и экспортеров, чтобы следовать. Перед экспортом или импортировать в другие страны, во - первых, они должны быть осведомлены о эмбарго. Впоследствии они должны убедиться, что они имеют дело не с подпадающих под действие эмбарго странами, проверяя эти положения, связанные, и, наконец, они, вероятно, нужна лицензия для того, чтобы обеспечить плавный экспортные или импортные бизнеса. Иногда ситуация становится еще более сложной с изменением политики страны. Эмбарго постоянно меняются. В прошлом, многие компании полагаются на электронные таблицы и процесса вручную, чтобы следить за вопросами соблюдения связанных с входящих и исходящих поставок, которые берет на себя риски этих дней помогают компаниям, чтобы полностью соответствовать по таким правилам, даже если они меняются на регулярной основе. Если ситуация существует эмбарго, программное обеспечение блокирует транзакцию для дальнейшей обработки.

Ненасыщенным Автозаправочная станция США, закрыты во время нефтяного эмбарго в 1973 году

Эмбарго 1807 г. был принят целый ряд законов, принятых Конгрессом США 1806-1808, во время второго срока президента Томаса Джефферсона . Англия и Франция были вовлечены в большую войну; США хотели оставаться нейтральным и торговать с обеих сторон, но ни одна из сторон хотела другую, чтобы американские поставки. Американский национальный интерес цель состояла в том, чтобы использовать новые законы, чтобы избежать войны и заставить эту страну уважать американские права .

Одним из наиболее всеобъемлющих попыток эмбарго произошло во время наполеоновских войн . В попытке парализовать Соединенное Королевство экономически, то Continental система - который запрещал европейские страны от торговли с Великобританией - была создана. На практике это не было полностью исполнено и был вредным, если не в большей степени к народам, участвующих, чем к англичанам.

Соединенные Штаты ввели эмбарго на Кубу 7 февраля 1962 года Упомянутый Кубы, как "Эль bloqueo" (блокада), эмбарго США на Кубе остается одним из наиболее длительного эмбарго. эмбарго было охвачено несколько союзников Соединенных Штатов и, видимо, мало что сделал, чтобы повлиять на кубинской политики на протяжении многих лет. Тем не менее, принимая некоторые шаги, чтобы разрешить ограниченные экономические обмены с Кубой, президент США Барак Обама подтвердил политику, заявив, что без улучшения прав и свобод человека нынешним правительством Кубы, эмбарго остается "национальным интересам Соединенных Штатов."

В 1973-1974 годах, арабские страны наложили эмбарго на поставки нефти против Соединенных Штатов и других промышленно развитых стран, которые поддержали Израиль в войне Судного дня . Результаты включали резкий рост цен на нефть и ОПЕК доходы, чрезвычайный период энергетического нормированию, а глобальный экономический спад, крупномасштабные природоохранные усилия и длительные сдвиги в сторону природного газа, этанола, ядерных и других альтернативных

источников энергии источников.

В стремлении наказать Южную Африку за ее политику апартеида, то Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций приняла добровольное международное нефтяное эмбарго против Южной Африки 20 ноября 1987 года; что эмбарго на поддержку 130 стран.

Девальвация в современной денежно - кредитной политики является снижение стоимости валюты в отношении тех товаров, услуг или других денежных единиц, с которыми могут быть обменены, что валюта. "Девальвация" означает официальное понижение стоимости валюты страны в рамках системы фиксированного обменного курса, согласно которому денежные власти формально устанавливает новую фиксированную процентную ставку по отношению к иностранной валюте эталонной. В противоположность этому, амортизация используется для описания уменьшение стоимости в валюте, (относительно других основных валютных ориентиров) в связи с рыночными силами, а не правительства или центрального банка политических действий. В рамках второй системы центральных банков поддерживать ставки вверх или вниз путем покупки или продажи иностранной валюты, как правило, но не всегда USD . Противоположностью девальвации называется ревальвации .

Износ и девальвация иногда неправильно используются как синонимы, но они всегда относятся к значениям с точки зрения других валют. Инфляция, с другой стороны, относится к стоимости валюты в товарах и услугах (связанных с его покупательной способности). Изменяя номинал валюты, не снижая его обменный курс является деноминация, а не девальвация или ревальвация.

Девальвация чаще всего используется в ситуации, когда валюта имеет определенное значение относительно базовой линии. Исторически сложилось, что первые валюты были, как правило, монеты чеканка из золота или серебра с помощью органа, выдавшего документ, который заверившего вес и чистоту драгоценного металла. Правительство нуждается в деньгах и

короткие на драгоценные металлы может снизить вес или чистота монет без какого - либо объявления, либо постановлением о том, что новые монеты имеют равное значение к старому, тем самым обесценивая валюту.

Позже, с выпуском бумажных денег, в отличие от монет, правительства постановили их быть выкуплены за золото или серебро (а золотой стандарт). Опять же, правительство коротки на золото или серебро может девальвировать на декретируя снижение стоимости выкупа национальной валюты, снижение стоимости холдингов каждого.

Девальвация в современной экономике

Н.в. валюты, как правило, назначенные валюты с переменной рыночной стоимости. Некоторые страны придерживаются плавающих валютных курсов в то время как другие поддерживают фиксированные политику обменного курса по отношению к доллару США или других основных валют. Эти фиксированные процентные ставки, как правило, поддерживается сочетанием юридически насильственными контроля за движением капитала или через торговлю государственными валютными резервами, чтобы манипулировать денежной массы. При фиксированных обменных курсов, настойчивый отток капитала или дефицит торгового баланса может привести страны к снижению или отказаться от политики фиксированного курса, что привело к девальвации (как постоянные профициты и приток капитала может привести их к переоценке).

На открытом рынке, понимание того, что девальвация неизбежна может привести спекулянтов продавать валюту в обмен на страны валютных резервов, увеличивая давление на страны - эмитента, чтобы сделать фактическую девальвацию. Когда спекулянты выкупит все валютные резервы, платежный баланс кризиса происходит. Экономисты Пол Кругман и Обстфельд представить теоретическую модель, в которой они заявляют, что кризис платежного баланса происходит, когда реальный обменный курс (обменный курс с поправкой на относительную разницу цен между странами) равно номинального обменного курса (заявленная ставка).

на практике, наступление кризиса, как правило, после того, как произошел реальный обменный курс обесценился ниже номинальной. Причина этого заключается в том, что спекулянты не имеют полной информации; иногда они узнают, что страна мало золотовалютных резервов и после того, как реальный обменный курс упал. В этих условиях стоимость валюты будет падать очень далеко очень быстро. Это то, что произошло во время 1994 года экономического кризиса в Мексике.

Как правило, постоянный процесс инфляции не считается девальвация, хотя если валюта имеет высокий уровень инфляции, то ее значение естественно упадет по отношению к золоту или иностранной валюте.

В некоторых случаях страна может ревальвировать свою валюту более высокую (противоположность девальвации) в ответ на положительные экономические условия, чтобы снизить инфляцию, или порадовать инвесторов и торговых партнеров. Это означало бы, что существующая валюта увеличилась в стоимости, в отличие от случая с деноминации, когда страна выпускает новую валюту, чтобы заменить старую валюту, которая снизилась чрезмерно в стоимостном выражении (например, Турции и Румынии в 2005 году, Аргентина в 1992 году, Россия в 1998, Германия в 1923 году, или Бизония / Trizone в 1948 году).

Китай девальвировали свою валюту в два раза в течение двух дней на 1,9% и 1% в июле 2015 года

Ограничение торговли является искусственное ограничение на торговлю товаров и / или услуг между двумя странами. Это побочный продукт из протекционизму . Тем не менее, этот термин является спорным, так как то, что одна часть может видеть, как ограничение торговли другой может увидеть, как способ защиты потребителей от низкого качества, вредных или опасных продуктов. К примеру Германии требуется производство пива придерживаться его закона чистоты .Закон, первоначально реализован в Баварии в 1516 году и в конечном итоге стать законом для вновь объединенной Германии в 1871 году, сделал много

иностранных сортов пива не могут быть проданы в Германии как "пиво". Этот закон был поражен в 1987 году Европейским судом, но по-прежнему добровольно последовали многие немецкие пивоваренные заводы.

Прямоугольные передние фары были повышены в Соединенных Штатах, где круглые лампы не требовалось до 1975 г. К 1979 году большинство новых автомобилей в настоящее время имели прямоугольные фары. Опять же, в США допускается только два стандартных размера прямоугольных запечатанных луча лампы: система из двух 200 мм x 142 мм в высоту / единиц ближнего света, соответствующего существующему 7 "формате круглого или система из четырех 165 мм x мм единиц 100 (два максимума / минимума и два высокого луча), соответствующий существующему 5³/₄ дюйма (146 мм) круглый формат.

В 1968 году Министерство транспорта США объявлены вне закона любой декоративный или защитный элемент в передней части фары фары всякий раз, когда включаются. Остекленная фары, используемые на например, Jaguar E-Type, предварительно 1968 VW Beetle, то Porsche 356, то Citroën DS и Ferrari Daytona . поэтому должны были быть оборудованы непокрытых фарах для американского рынка, дальнейшее изменение внешнего вида европейских моделей, продаваемых в Соединенных Штатах. Это изменение означает, что транспортные средства, предназначенные для твердых аэродинамической эффективности, не смогли добиться этого для американского рынка. В 1984 году DOT изменил это правило, позволяя сменным баллоном фары нестандартных форм. Однако это изменение не означает, что автопроизводитель может оборудовать транспортное средство с тем же типом фар в США, как и в остальном мире. Стандарты передних фар Соединенных Штатов регулируются Федеральным стандартом безопасности конструкции автомобиля 108, что несовместимо с стандартами ЕЭК ООН, используемых в большинстве стран остального мира. Канада имеет свои собственные стандарты фары, аналогичные американскому стандарту, но позволяет ЕЭК ООН-совместимые фары. Кроме того, передние фары

используются не только в автомобилях, но и используются для нарушения правил дорожного движения остановок.

2.2. Сущность таможенных платежей

Еще один дополнительный шаг, чтобы оценить влияние тарифов на производство и занятость (Salant & Vaocara 1961). Первичный и вторичные эффекты тарифного введения должны здесь различать. Основной эффект состоит из прямого роста производства или занятости, когда стоимость и обменный курс уровней приведены и когда возможный множитель последствия роста доходов за счет первоначального роста продукции не учитываются. Она включает в себя не только влияние на объем производства и занятости в самой защищенной отрасли, но и в отраслях, которые поставляют материалы и комплектующие к нему. Вторичный эффект позволяет для дальнейших последствий. Одним из возможных вариантов является то, что все более-занятости и внешнего равновесия поддерживаются обменного курса или повышением внутренних уровней затрат, связанных с повышением тарифов. Эти корректировки будут несколько сократить рабочие места в новых защищенных отраслях. Другая возможность состоит в том, что первичный эффект занятости не компенсируется целенаправленной политики, будь то биржевой корректировки, корректировки расходов или сокращения спроса фискальной или монетарной политики, и вместо этого разрешается засчитывать процесс мультипликации. Вторичный рост занятости или цен должны быть затем добавлены к первичному увеличению занятости.

В последнее время экономисты стали заинтересованы в измерении эффектов благосостояния защиты (Corden 1957). Методологические проблемы, связанные значительны. Что такое социальное обеспечение? Какова точная конфигурация альтернативной ситуации, с которой ситуация защиты сравнивается? "Стоимость" защиты, по-видимому, является избыток

свободной торговли благосостояния через благосостояние защиты. Как изменения в распределении доходов из-за защиты, которые будут включены в меру благосостояния? Самый простой подход заключается в предположении полной занятости в обеих ситуациях, держать условия торговли постоянной, игнорировать эффекты распределения доходов, и предположим, что свободная торговля представляет собой оптимальный в неоклассическом смысле. Стоимость защиты затем возникает в результате искажения производства и искажению потребления, оба из которых могут быть приближенно измеренному, при условии, эффекты защиты от количеств, произведенных и потребленных известны или могут быть оценены.

Интересный подход заключается в измерении, что было названо *денежная себестоимость* защиты, а именно, стоимость производства субсидий, которые будут необходимы для достижения защитного результата, такой же, тарифов или других торговых ограничений (Young 1957). Эта денежная себестоимость является превышение стоимости защищенной продукции по стоимости беспошлинного импорта эквивалентных (по текущему обменному курсу). Было подсчитано для Канады и Австралии. В нем говорится о стоимости защиты в той же форме, как затраты на других субсидируют деятельности правительства заявлены. Таким образом, не нетто - социальные издержки; скорее это общая стоимость, по которым должны быть компенсированы различные преимущества защиты.

Субсидии на экспорт любые платежи, прямые или косвенные, к производителям в результате экспортных цен, которые ниже внутренних цен в. Используется в этом смысле мы можем сказать, что экспорт ряда американских сельскохозяйственных товаров субсидируется. То же самое верно, когда экспортированной хорошо освобождается от внутренних косвенных налогов.

Экспортную субсидию, имеет много общего с обычной субсидии,

размещенной на производстве экспортируемым хорошо. Оба имеют тенденцию к увеличению производства хорошее в вопросе и повысить его объем экспорта, но бывший в целом снижает внутреннее потребление (если не являются важными экономия от масштаба), в то время как последний повышает как экспорт, так и внутреннее потребление.

Связанный, но более эмоциональна и менее точный термин "демпинг" бытует некоторое время до начала Первой мировой войны В соответствии с определением Винера (1923), демпинг относится к любому сокращению иностранной цене ниже внутренней цены, где такая разница не из-за различий в фактических Стоимость продажи, производства, или транспортировки. Фирма может продавать тот же товар за рубежом по более низкой цене, чем у себя дома, так как внешняя конкуренция является более интенсивным или его положение на рынке менее четко установлена. Такое поведение цен было объяснено с точки зрения разборчивого монополиста, который максимизирует прибыль путем корректировки разметки на каждом рынке к эластичности спроса. Но нет точной теории, чтобы описать поведение фирм, пытающихся выйти на новые рынки, или защищать существующие рынки от агрессивных новичков. Эти снижения цен могут быть скрыты в качественных дифференциалов, паразитных количества скидок или льготных условий кредитования. Правительства могут поддерживать более низкие цены на экспорт с помощью специальных тарифных ставок, налоговые льготы, прямые субсидии, или даже специальной обработки сделок по объединению бизнеса, заключенных для внешнеторговых целей.

Правительственные взгляды на прямых или косвенных субсидий для экспорта являются неоднозначными. Международные экономические соглашения на период после Второй мировой войны и организации на их основе приняли позиции против дискриминационной деловой практики в международной торговле. Неудачная Гавана Хартия международной торговой организации содержит явное осуждение подобной практики. Его

преемник, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), взял на себя многие части Гаванской хартии, но не включено в раздел, касающийся дискриминационной деловой практики. Тем не менее, ГАТТ комитет экспертов осудил демпинговой практики и утвержденные антидемпинговые пошлины. Любопытно, что они не рассматривают освобождение от уплаты налогов на экспорт, чтобы быть демпинг устройство. В договоры о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) и Европейского общего рынка также имеют дело с дискриминационной деловой практики, в том числе захоронение. ЕОУС особенно добилась значительного прогресса в деле ликвидации дискриминации в области ценообразования и стоимости за ранее, так как в общих угля и стали.

С другой стороны, во многих странах, включая Соединенные Штаты в Законе о Уэбб-Померена 1918 года, имеют законодательство, освобождающий бизнес от преследования за согласованных действий в области внешней торговли, которые в противном случае подпадают бы под антимонопольное законодательство.

Межвоенный период был отмечен рост бизнес-соглашений о разделе рынков, обмен патентами, и регулировать цены. Избыточный во многих отраслях промышленности, изменились политические границы, и конфискация всех созданных условий, способствующих защитных механизмов между коммерческими фирмами. Мейсон (1946) сообщили о существовании частных картельных соглашений в таких технических продуктов, как химические вещества, электротехнической продукции, фармацевтических препаратов и оптического стекла. Вторая группа соглашений, в основном частные, но с государственным участием и поддержкой, включая цемент, стальные изделия, жечь, кабели, красители, бумагу, линолеум, листовое стекло, а также множество других продуктов. Третья группа, как правило, с государственным участием, а иногда и исключительно правительствами регламентированы, включены каучук, олово, нефть, капок, сера, асбест, чай, какао, кофе, квебрахо, хинин, нитраты,

алюминий, медь, сахар, пиломатериалы, фосфаты, поташ и пшеница.

Эффект любого такого соглашения о ценовой стабильности и единообразия цен зависит, конечно, от характера соглашения. В случае первых двух групп, механизмы картеля часто делят рынки и подделаны с ценами. Главная рыночные цены иногда выше, иногда ниже экспортных цен; внутренние цены в странах - производителях значительно отличались друг от друга. Чулок и Уоткинс (1946) дают разительные примеры алюминия, электрических лампочек, магния и стали, где существовали четкие доказательства дискриминационного ценообразования. С другой стороны, соглашения о сырьевых товарах, вероятно, оказали благоприятное воздействие на поддержание порядка на рынках. Без них, отдельные правительства вполне могли бы иметь более сильные основания вмешиваться со свободными рынками, чем они уже имели.

Законодательство США против демпинга началось с тарифного акта 1890 года, который предусматривает компенсационную пошлину в отношении экспорта щедрот другими странами на сахар. Там после антидемпинговые акты 1916 и 1921 годах. Последнее до сих пор действует и дает секретарь казначейства административной ответственности за определение случаев демпинга и введения компенсационных пошлин. Оба акцизного налога возвраты и валютного контроля были приняты в качестве оправдания для компенсационных пошлин. Тем не менее, в настоящее время лишь несколько десятков товаров, на самом деле подвергаются компенсационные пошлины. Определение вреда отечественным производителям (одно предварительное условие для процессуальной обязанности) имеет с 1954 года был делегирован тарифной комиссии США. Сложный момент в применении закона является определение «справедливой стоимости» хорошего подозреваемого в импортируемых и продаются ниже такой цены. Для этого либо внешней рыночной цены или оценочной стоимости продукции используется. Процедура определения в настоящее время требуется в среднем от восьми до девяти месяцев, в течение

которых *все* товары рассматриваемой категории предотвращаются въезд в Соединенные Штаты.

Экспорт-демпинг аспект американской сельскохозяйственной политики заслуживает особого внимания. В соответствии с Законом сельского хозяйства перестройки 1935 года часть таможенных поступлений предназначался для сельскохозяйственных программ, включая субсидии на экспорт хлопка и пшеницы. С 1949 года эти субсидии использовались в основном для фруктов. Субсидия выплачивается непосредственно коммерческих экспортеров и покрывает разницу между внутренней и экспортной ценой. Более важным на сегодняшний день являются продажи товара кредитная корпорация (ССС) в соответствии с Законом о сельскохозяйственной 1949 года (статья 407), а затем действует. Экспортные продажи по КТС, как правило, меньше, чем "поддержки" цены, включали хлопок, пшеница, кукуруза, арахис, масло, сыр, сухое молоко, травы и семена Соккрытие культур, а также ряд масел. Потери поддержки цен КТС к концу 1961 года составил \$ млн 2200 (не включая молочной программы). Большая часть этой потери была пережила своей экспортной программы, так как продажи на внутреннем рынке по цене поддержки плюс 5 процентов.

Лишь в последние десятилетия экономисты оценили, что LongRun эффекты экспортных и импортных субсидий по существу одинаковы. Если платеж производится поощрения импорта, ресурсы в конечном счете, сдвинуты из конкурирующих с импортом отечественной промышленности и в любой внутренний или экспортирующих секторах. Это, однако, необходимо амортизировать валютно-обменный курс или более низкие внутренние цены относительно иностранных цен, с тем чтобы привести этот сдвиг относительно при сохранении внешнего баланса. В конечном итоге стоимость экспорта и импорта увеличились затем в той же пропорции, и условия торговли изменяются в той же степени против субсидирующим страны.

Выше изложенное представляет собой резкий контраст с

большинством официальных взглядов на эту тему. Как правило, экспортные субсидии приобрели плохую репутацию и считается законной причиной для мести против страны-нарушителя. С другой стороны, большинство стран с энтузиазмом приветствовали бы любые субсидии на импорт положить на одной из своих торговых партнеров.

Экономист в целом выступает за меры, которые увеличивают мировую торговлю, потому что они улучшают разделение труда между странами. Такой взгляд, однако, требует много квалификации. Снижение тарифов в поголовное доске, недискриминационный моды имеет тенденцию к перемещению производства к местам более низкой стоимости и тем самым увеличивает мирового производства. Такие сдвиги имеют смысл, пока какие-либо различия в стоимости существуют (что делает соответствующую корректировку стоимости перевозки). Субсидии более трудно оценить, потому что они существуют бок о бок с тарифами и другими ограничениями на торговлю. Если бы не было никаких других искажений рынка мы бы заключить, что субсидии ухудшают распределение ресурсов, потому что они стимулируют производство в более дорогих местах. Раздвигая торговли выше уровня, достигнутого на свободном рынке фактически уменьшает мирового производства, но где ограничения на международный поток одних и тех же товаров существуют, субсидируют их движение страны - экспортера, как правило, отменить действие ограничения. С другой стороны, если эти ограничения были в основном на торговле промышленными товарами и субсидии были в основном на сельскохозяйственные товары, последний будет иметь тенденцию к ухудшению неэффективного использования ресурсов, уже имеющихся.

Дополнительное осложнение вводится тот факт, что производители часто продают по монополюльной цене на защищенных внутренних рынках и на более низком уровне на зарубежных рынках. Если степень монополии в бытовом секторе в вопросе выше, чем в остальной части отечественной экономики, эффект для домашнего потребления, чтобы быть меньше, чем это

было бы при конкурентной цене. С другой стороны, низкая экспортная цена, как правило, приносят общий объем производства отрасли обратно к месту, где она должна быть, то есть, ближе, где это было бы в условиях конкуренции. Нерациональное тогда может быть в основном на стороне потребления: потребители платят разные цены, и все могли бы быть сделаны лучше, если обмен между ними было разрешено до точки, где все они сталкиваются с тем же набором относительных цен. Суть этого примера состоит в том, что для устранения экспорта сброса без снижения внутренних цен на сбрасываемой блага не может принести никакого улучшения распределения ресурсов. Это также может привести к менее эффективному распределению производства и поставить мир на более низкой кривой производственных возможностей.

Мы должны также рассмотреть вопрос о том сумм, освобождение экспорта от продаж и акцизов на субсидии. Министерство финансов США считает, что он делает, в то время как ГАТТ заявил, что он не делает. Если внутренние косвенные налоги были такими же, соотношение цены всех товаров, продаваемых в домашних условиях (и мы пренебрегаем заумных проблему различных между товарами и отдыха), то ясно, что освобождение от налога разрушает пропорциональность между ценами и предельными издержками. Но сложность налоговых систем, не говоря уже о несовершенстве рынка, делает предположение о пропорциональности между ценами и предельными издержками весьма сомнительна. Поэтому можно посочувствовать мнению экспертов ГАТТ, поскольку освобождение от экспорта в некоторых случаях может улучшить распределение.

Следует подчеркнуть, что приведенные выше аргументы сделаны с точки зрения мировой эффективности, а не с национальной точки зрения благосостояния. Меньше вмешательства в торговлю в целом означает, что мир становится на более высокой кривой производственных возможностей, то есть, она может, за то же самое сочетание товаров потребовал, производить больше всего с тем же самым производительным

усилием. Удаление всех тарифов и субсидий, даже если постепенно, означает возможную ликвидацию некоторых национальных отраслей промышленности, снижение доходов для некоторых групп в стране, и, возможно, ухудшило условия торговли для некоторых стран. Другие, однако, должны стать лучше, и при условии соблюдения некоторыми оговорками, те, кто получает может, в случае необходимости, компенсировать те, кто проигрывает. Но компенсация редко осуществляется на практике, так что, кто бенефициары и кто проигрывает от улучшение торговли становится важным вопросом.

Интересный экономический аргумент в пользу субсидий на экспорт основывается на идее нарождающейся промышленности. Можно защитить многообещающий, но еще не конкурентоспособной промышленности, которая имеет экспортный потенциал либо путем искусственного повышения цен на конкурирующего импорта или снижением, с помощью субсидий, цены на потенциальных экспортных товаров. Если внутренний рынок велик, тарифы могут иметь преимущество в обеспечении доходов, и это является важным фактором для неразвитых стран, а они могут, кроме того, благоприятно влияют на условия торговли. Если внутренний рынок мал субсидии на экспорт, возможно, финансируемых за счет долга на импорт тех же товаров, имеет преимущество открытия более широкий рынок для промышленности. Это позволяет масштаб производства достаточно большой для любой потенциальной экономии масштаба, которые будут реализованы. Субсидия может иметь дополнительное политическое преимущество быть видимыми и неудобно министерства финансов; Таким образом, это может быть степень легче удалить, когда он больше не необходим для выживания в данной отрасли промышленности.

В случае многих слаборазвитых странах этот аргумент усиливается наличием безработных резервов рабочей силы. Ограниченное предложение земли сельскохозяйственного назначения делает их эффективную работу в сельском хозяйстве невозможно. Социальных возможностей, стоимость

использования такого труда во вновь создаваемом промышленном секторе, даже при подсчете капитальных затрат и все расходы, связанные с передачей труда, меньше частной стоимости, если не всю сумму прямых затрат на рабочую силу. Таким образом, даже если не ожидается эффект масштаба, есть основания для искусственного снижения частных денежных затрат на производство к чему-то приближается к оценкам социальных издержек.

Развитие отдельных отраслей промышленности, как правило, приводит к (и действительно требует) хорошее дело социальной инфраструктуры – жилья, улиц, школ, железных дорог, портовых сооружений, электроэнергии, связи, водоснабжения, утилизации отходов и так далее. Этот же социальный капитал, который является начальным барьером на пути промышленного развития, обеспечивает основу для широкого заранее на многих промышленных фронтах. Как только эта стадия достигнута затраты вполне могут стать конкурентоспособными в ряде мероприятий сразу, а постепенное прекращение субсидий приведет не к возвращению рабочей силы в сельском хозяйстве или в бездействии, но на перераспределение ресурсов среди ряда альтернативных промышленных и видов деятельности.

Непосредственной причиной субсидий на экспорт может быть нехватка иностранной валюты за счет внутренней инфляции в сочетании с фиксированным обменным курсом. Субсидия может принять форму разрешения экспортерам сдавать свои валютные доходы на премию курса. Существование такой премии к цене официального паритета не является, однако, достаточных доказательств существования субсидии. Например, Индонезия имеет в течение нескольких лет позволил экспортерам продавать валютные поступления в выше, чем по официальному курсу, но взимаемый в то же время налог на экспортеров «прибыли» от сделки. По сути дела, импортеры платят более высокую цену в местной валюте на иностранную валюту, чем полученные экспортерами. Эта сделка составила не субсидии, но для налога на торговлю, безразлично, будет ли это рассматривать как налог на экспорт или на импорт, так как в конечном итоге

эффект либо является сокращение внешней торговли. Если бы было субсидии на торговлю, то этот факт был бы свидетельствует экспортеров, получающих более высокую цену за иностранную валюту, чем импортеры оплаченных с Казначейством выплаты разницы. В общем, хорошее правило для определения, является ли страна находится на балансе обложения налогом или субсидировать торговли, чтобы увидеть, является ли его казна получает пошлин больше, чем он платит в виде субсидий или наоборот. Осложнения добавляют, однако, при обмене Нормирование с более или менее привязки обменного. В этом случае ограничение торговли отражается частично в прибыли импортеров, а не в тарифных поступлений.

В 1930-е годы экспорт демпинг полученный дурную славу по причине, которая с тех пор отошли на задний план. Валютные трудности и тяжелая безработица оба увеличили соблазн для правительств увеличить экспорт искусственным путем и усиливали ущерб другим странам в подобных трудностей. Что назывались «разори соседа» средства включены такие устройства, как экспортных субсидий, импортных ограничений, а также девальвация национальной валюты. В то время, когда политика, чтобы справиться с безработицей не были освоены большинством правительств, реакция обмена трудностями часто угнетать внутреннюю экономическую активность далее через ужесточение кредитных и бюджетных ограничений. Компенсационные ограничения на импорт, как средство для внешнего дисбаланса были общими; в результате мир оказался как с вдавненной занятости и строго ограниченного торговли.

Точные последствия для занятости экспортных субсидий трудно проследить во всех деталях. Для субсидирующим страны есть первоначальное расширение деятельности в экспортных отраслях, с мультипликатором разветвлений в остальной части экономики. В странах-импортерах существует меньше процесс мультипликатор в той степени, что дополнительный импорт вытесняет домашнего производства, в то время как конкурирующие страны экспортера есть вниз процесс мультипликатора через

смещение экспорта. Влияние на занятость в импортирующей стране может быть небольшим, если взаимозаменяемость импорта товаров домашнего производства незначительна и может быть даже благоприятным путем положительного эффекта улучшенных условий торговли и реальных доходов.

В послевоенный период, когда безработица лишь изредка была проблема, а затем управляемый дефицит, это было балансом платежного ссчета и особые внутренние интересы, которые доминируют государственные отношения к экспортному демпингу. Там, однако, был один случай, что из Западной Германии в 1960 - х, где гипер-полная занятость и повышение уровня цен, были использованы в качестве аргументов для мер по увеличению импорта и *сдерживают* экспорт.

Несмотря на многие внутренние и международные несовершенства рынка, которые делают рецепт на одной проблеме, так трудно, несколько общих вещей, возможно, можно сказать. В сочетании с более энергичной антимонопольной политикой в Соединенных Штатах, совершенно новым антимонопольным климатом в Европе и общей тенденции к меньшим ограничениям на торговлю, ликвидация загромождения, как правило, улучшить распределение ресурсов. Но, учитывая особые интересы вовлеченных, особенно в сельском хозяйстве, а также трудности выявления дискриминации, если она существует, прогресс будет медленным. И, наконец, экспортные субсидии могут иметь определенное место в содействии развитию промышленности в слаборазвитых странах и, следовательно, являются действительными исключениями политики удаления помех с торговлей.

ГЛАВА III. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

3.1. Совершенствование таможенной деятельности и таможенных платежей

Торговые соглашения в целом относятся к коммерческим договорам и соглашениям между странами, которые имеют дело в основном с таможенными сборами и другими режимом, каждой из сторон к товарам, происходящим в другом. Они могут отличаться от договоров о дружбе, торговле и навигации, которые имеют дело в более общем плане экономических отношений между странами, такие как обработка иностранных инвестиций, прав иностранных граждан и иностранных судов. В последние годы термин "торговое соглашение" было применено более конкретно договоренностей между двумя или более правительствами, которые предусматривают *взаимные* сокращения конкретных таможенных пошлин, наряду с соглашением о других мерах и политике, затрагивающих импорт. Торговые соглашения могут быть двусторонними или многосторонними. Тем не менее, читатель должен быть предупрежден о том, что термин "Двустороннее торговое соглашение" часто используется для обозначения соглашения квот на импорт, которые обычно обеспечивают двусторонней балансировки торговли с помощью импортных и экспортных квот и которые должны быть пересмотрены после короткого промежутка времени,

В то время как некоторые элементы современных взаимных торговых или тарифных соглашений должны быть найдены в коммерческих договорах, заключаемых в течение восемнадцатого и девятнадцатого веков, вероятно, самый важный аналог современных торговых соглашений является Договор о Cobden-Шевалье 1860 между Англией и Францией. В соответствии с этим договором, который не был в силе до 1880 года, Франция сводил все запреты

на английские товары и не снизили тарифы на 30-процентном уровне до 1864 года, а после этого до 24 процентов. Великобритания, в свою очередь, признал все французские товары беспошлинно, для вин и спиртных напитков, за исключением. Этот договор, в котором содержится положение наибольшего благоприятствования, послужили основой для аналогичных договоров, заключенных Францией с несколькими другими европейскими странами.

Соединенные Штаты имели ограниченный опыт взаимных тарифных соглашений с 1890 по 1909 г. в соответствии с полномочиями, установленном Законом о МакКинли тарифам 1890 года и Закон о Dingley Тарифный 1897. Под 1890 акта, президент был уполномочен вести переговоры уступок со стороны других стран вернуться к продолжению беспошлинного лечения некоторых своих продуктов и было предоставлено право налагать пошлины на эти продукты в качестве переговорной оружия. Согласно акту 1897 года, президент был уполномочен вести переговоры, без одобрения Конгресса, уступки в обмен на применение указанных минимальных ставок на несколько продуктов; Кроме того, президент получил право впервые заключать соглашения для общих взаимных сокращений тарифов в ограниченных масштабах и при условии одобрения Конгресса. В то время как некоторые исполнительные соглашения были заключены под обоими 1890 и 1897 года тарифных актов, никаких соглашений, требующих согласия Конгресса не получил одобрение Сената. Закон о тарифе 1909 отменил все взаимность положения предыдущего законодательства, и с этого времени до принятия поправки взаимные торговые соглашения (к Закону о Холи-Смута по тарифам 1930), который вступил в силу в июне 1934 года в США были тарифы не подлежат обсуждению.

1934 взаимными поправка торговых соглашений заслуживает особого внимания не только потому, что воплощенные принципы и процедуры, которые были разработаны в соглашениях между странами по промежутку

ста или более лет, но и потому, что многие из его положений и принципов, были отражены в Общем соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенном в 1947 году, который стал инструментом для многосторонних переговоров по тарифам среди основных стран мира за пределами китайско-советского блока.

1934 взаимные торговые соглашения поправки предоставляются полномочия президента заключать внешнеторговых соглашений с иностранными государствами "всякий раз, когда он находит как факт, что любые существующие пошлины или другие ограничения импорта Соединенных Штатов или любой иностранной стране чрезмерно обременяя и ограничивающего иностранные торговли Соединенных Штатов., . "При этом ему разрешается" объявить такие модификации существующих пошлин и других ограничений на импорт, такие дополнительные ограничения на импорт, или такое продолжение, а также для таких минимальных сроков, существующих таможенных или акцизных лечения любой статьи, охватываемых внешнеторговых соглашений . "Эта власть была ограничена в том, что" не провозглашением производится увеличение или уменьшение более чем на 50 Centum любую существующую ставку пошлины или передавать какую-либо статью между пошлиной и свободных списков. "Таким образом, президент имел право изменить тарифы, в пределах, по исполнительному соглашению с другими странами, на основе принципа взаимности в тарифных отношений. Эти процедуры и принципы были хорошо обоснованы в истории коммерческих соглашений между странами, в том числе США.

1934 Поправка также четко предусматривает *безусловного* режима наибольшего благоприятствования, поскольку в нем говорится, что, когда пошлины или другие ограничения, как только объявили, что они "должны применяться к статьям роста, производства или изготовления всех зарубежных стран." В то время как *условная* форма и интерпретация режима наибольшего благоприятствования был использован Соединенными

Штатами в девятнадцатом веке и в начале двадцатого века, Закон от тарифе 1922 принят принцип равного коммерческого лечения, и с тех пор американские коммерческие договоры использовали безусловную форму. На самом деле, к 1933 году, из 625 наиболее благоприятствования положений в договорах и соглашениях во всем мире, только 8 процентов были сформулированы в условной форме. Тем не менее, 1934 закон не обеспечивают определенную гибкость в применении пункта наибольшего благоприятствования. Например, президент имел право приостановить применение тарифных льгот для стран, дискриминирующих американской торговли. Кроме того, положения Антидемпингового Закона 1921 года, а также предоставление для взимания компенсационных пошлин компенсирующих субсидий экспорта, предоставленных другими странами, были продолжены в соответствии с законом 1934 года.

Использование безусловной форме наибольшего благоприятствования нации, вместе с принципом более или менее равной взаимной выгоды, которые Соединенные Штаты и другие страны стремились достичь путем двусторонних переговоров, был серьезный недостаток. Каждая страна, как правило, предлагают свой первоначальный и максимально возможные уступки в отношении какого-либо конкретного товара к "основным иностранным поставщиком" этого товара, так как предложить уступку небольшого поставщика будет "раздавать" несоразмерно взаимностью уступки больше важными поставщиками. Эта практика представляет собой существенное ограничение на двусторонних переговорах, которые были частично устранены путем многосторонних переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, принятых в 1947 году.

После принятия взаимных торговых соглашений поправки 1934 года, Соединенные Штаты заключили соглашения с 21 странами на 1 января 1940 г. Эти предусмотренного сокращения или связывание тарифов на них приходится 60 процентов торговли США, при уступках предоставляется на более чем тысячи ставок и поступают по некоторым шестисот ставок. Кроме

того, были некоторые взаимные соглашения тарифные среди других стран, к которым Соединенные Штаты не является стороной, но, из которого Соединенные Штаты получили определенные выгоды некомпенсированных как следствие почти универсального применения безусловного принципа наибольшего благоприятствования. Тем не менее, после 1934 года, коммерческие соглашения между другими странами все чаще принимает форму торговли квот и соглашений платежей, так как практика регулирования торговли с помощью импортных квот и валютного контроля стало более распространенным явлением.

Типичный двусторонний тарифное соглашение, заключенные Соединенными Штатами содержит ряд положений, в дополнение к тем, относящихся к расписаниям тарифов, на которых были сделаны уступки. Эти положения касались таможенных формальностей, дискриминационного обращения иностранных товаров и предприятий во мне переговорных странах, использование импортных квот, валютного контроля, а также другие вопросы коммерческой политики. Большинство из этих положений были включены в торговые договоры между странами на протяжении многих лет. Кроме того, эти нетарифные положения, влияющие на торговлю товарами были, с некоторыми изменениями, воплощенных в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 года.

Лишь несколько двусторонних тарифных соглашений были заключены во время Второй мировой войны и первые послевоенные годы, но создание постоянного механизма многосторонних переговоров по тарифам и международного соглашения, воплощающего коммерческие политические обязательства составляли важную часть послевоенного планирования Соединенными Штатами и их союзники. Основа для создания таких институциональных механизмов были заложены в ходе англо-американских финансовых и торговых дискуссий, проведенных осенью 1945 года, в ходе которого правительство США опубликовало документ, озаглавленный *Предложения по расширению мировой торговли и занятости*

(Госдепартамент США 1945) и госсекретаря США рекомендовал созыва международной конференции по вопросам торговли и занятости ООН в 1946 году американские предложения были обсуждены с представителями британских до их публикации, и были согласованы в принципе Британская как часть англо-американской финансовой и коммерческой соглашения от декабря 1945 года (для текста приведена в разделе "англо-американской торговли..." 1946).

В начале 1946 года была принята резолюция, Экономическим и Социальным Советом Организации Объединенных Наций, учредила подготовительный комитет подготовить проект повестки дня международной конференции по вопросам торговли и занятости. Были проведены сессии подготовительного комитета в Лондоне, Нью-Йорке и Женеве в 1946 и 1947 годах, а также проект устава для международной торговой организации был составлен в Женеве в августе 1947 года.

Одновременно с работой подготовительного комитета в Женеве в течение весны и лета 1947 года в тарифных переговорах 23 стран приняли участие. Торг проводился на продукт-побочной основе между парами стран, продукты будучи ограничивается теми, для которых одна из сторон была у другого главного поставщика. Тем не менее, одновременное проведение двусторонних переговоров позволили расширить переговоры о конкретных обязанностях продукции включает уступки других стран, чем главного поставщика. Так, например, страна А будет сделать больший разрез на своем тарифе, которая повлияла на экспорт В, С и D, при условии, что последние три страны каждый из которых различные уступки на продукты, представляющие интерес для А. Это, по сути, является преимуществом одновременного переговоров, которые, хотя изначально происходит на двусторонней основе по принципу главного поставщика, на более позднем этапе включает в себя компенсационные уступки со стороны других поставщиков конкретного продукта. Снижение тарифов и привязки существующих ставок, достигнутых в результате этих переговоров, были

включены 23 договаривающихся сторон в единый документ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле, который завершился 30 октября 1947 года.

В дополнение к спискам тарифных уступок переговоров, ГАТТ включает в себя ряд общих положений в отношении обращения торговли. В общем и целом эти положения параллельно правилам, принятые подготовительным комитетом в проекте устава для международной торговой организации. В дополнение к принципу безусловного наибольшего благоприятствования нации должно соответствовать всем договаривающимся сторонам (на долю которых приходится три четверти мирового объема торговли до Второй мировой войны), положения, охватываемые методы таможенного администрирования, внутренних налогов и правил, квоты и валютный контроль, а также работа государственных торговых предприятий.

Часть II Генерального соглашения по тарифам и торговле, которые содержатся общие положения, касающиеся торговой практики, как ожидается, будет заменен уставом Международной торговой организации (МТО), который был заключен в окончательном виде на Конференции ООН по торговле и занятости провел в Гаване с ноября 1947 г. по март 1948 г. с другой стороны, ГАТТ особым инструментом, признанным и упоминается в уставе ИТО, поскольку он содержит график тарифных уступок, которые были заключены в Женеве и которые должны были быть расширен и изменен время от времени в ходе последующих встреч переговоров договаривающихся сторон. Кроме того, ожидается, что дополнительные страны станут договаривающимися сторонами ГАТТ, но преимущества членства, которые включали гарантию режима наибольшего благоприятствования со стороны других договаривающихся сторон, будет предоставляться только если потенциальные члены сделали тарифные уступки экстенс считается удовлетворительным первоначальным 23 стран. Ожидается, что общие положения ГАТТ и ИТО хартии было бы

параллельно, поскольку они касаются вопросов, связанных с лечением торговли, и, на самом деле, некоторые изменения были внесены в протокол Женевской ГАТТ на конференции в Гаване в соответствии с уставом ИТО. Однако, устав ИТО был шире, чем ГАТТ, поскольку она создала организацию торговли и секретариату особые отношения с ООН, а также предоставила для осуществления деятельности в области межправительственных товарных соглашений, ограничительной деловой практики, а также другие вопросы, которые не были посвящены в ГАТТ.

ИТО никогда не возникла, в основном, как следствие провала Конгресса США одобрить законопроект, разрешающий президенту принять членство со стороны Соединенных Штатов. Тем не менее, Соединенные Штаты являются договаривающейся стороной ГАТТ в силу полномочий президента на ведение переговоров соглашений в рамках взаимной поправки торговых соглашений. Тем не менее, Конгресс США никогда не получили конкретного разрешения или официально признанной членство США в договаривающихся сторон ГАТТ. Договаривающиеся стороны ГАТТ продолжали удерживать оба тарифных переговорных сессий и сессий, касающихся проблем, вытекающих из действия договора и предложения по поправкам к соглашению. Хотя ГАТТ была небольшой секретариат со штаб-квартирой в Женеве, было затруднено из-за отсутствия формальной организационной структуры и постоянной правовой статус международной организации. Попытка исправить этот недостаток был сделан в 1955 году по соглашению между договаривающимися сторонами по вопросу о создании Организации по торгово-экономическому сотрудничеству (ОТС). Тем не менее, ОТС никогда не приходил в бытие; законопроект о санкционировании администрация членство США не был представлен на рассмотрение Конгресса США.

Ограничения и избежать положения. В послевоенный период полномочия президента вести переговоры торговые соглашения были продлены и изменены несколько раз, начиная с торговых соглашений Act

Extension 1945, который уполномочил снижение ставок пошлин, применимых к конкретным классификаций импорта США не более чем на 50 процентов ставок в силу с 1 января 1945 года торговые соглашения. Расширение акты 1955 и 1958 годах предусмотрено дополнительное сокращение ставок, в то время как Закон о расширении торговли 1962 года (который был новым актом, а не просто поправка к Закону о тарифах от 1930) не только дал президенту существенно повышенную скорость снижения авторитета, но и установили новые принципы тарифного переговоров, которые были особенно хорошо подходят для многосторонних переговоров в рамках ГАТТ.

В то время как авторитет скорости снижения президента был расширяется в период до начала 1962 акта, различные поправки ввели ряд ограничений по применению снижения тарифов на отдельные товары. Один из этих проверок власти президента, который впервые появился в 1948 году поправки, была "точка опасность" положение. Это потребовало, что обследования тарифной комиссии все товары, по которым президент предложил заключить соглашения и что указать ставки пошлин, ниже которой угроза серьезной травмы в американской промышленности существовало бы. В том случае, если президент уменьшил ставку ниже точки опасности, он должен был сообщить Конгрессу свои причины для этого.

Дальнейшая проверка на власть президента был "побег пункт" требование в соответствии с которым тарифные уступки уже выданы может быть отменено, если они привели к увеличению количества импорта (либо в абсолютной сумме или относительно внутреннего рынка), например, чтобы вызвать или угрожают причинить серьезный ущерб американской промышленности. Процедуры лазейку действия были изменены время от времени актов Конгресса, но 1958 акт, направленный Тарифный комиссия, чтобы сделать лазейку расследования "по просьбе Президента, по решению обеих палат Конгресса, по решению либо Комитет по финансам Сената или Комитета по путям и средствам Палаты представителей, по своей

собственной инициативе или по заявлению любого заинтересованного лица. "Если тарифная комиссия сделала положительное заключение о травме и рекомендовал корректировку ставок пошлин или введения квот, президент может принять или отклонить рекомендацию, но в последнем случае, она по-прежнему вступил в силу, когда усыновленные две трети голосов в каждой палате Конгресса.

Статья XIX ГАТТ предусматривает вывод концессии тарифа, если в результате непредвиденных событий, есть такое увеличение импорта, чтобы вызвать или угрожают причинить серьезный ущерб отечественным производителям. Страны, экспорт пострадали от вывода имеют право на counterwithdrawals уступок, которые были предоставлены в пользу импорта из страны, ссылающихся на статью XIX. Следовательно, большое количество лазейку действий в соответствии со статьей XIX может уничтожить все рамки уступок, согласованных договаривающимися сторонами в ходе переговоров сессий из-за взаимозависимого характера процедур переговоров и уступок. К счастью, лишь небольшое количество уступок фактически были сняты договаривающимися сторонами в соответствии с процедурой лазейку. С другой стороны, постоянная угроза снятия тарифных льгот, предоставленных Соединенными Штатами составил барьер для развития рынков иностранцами в Соединенных Штатах.

3. 2. Пути совершенствования количественных ограничений и таможенных платежей

Импортные лицензии выделяются на отечественных импортеров по-разному, в зависимости от удобства администрирования и экономических целей, преследуемых. Два шага участвуют в аллокативной процессе. Первым из них является классификация импорта по различным категориям. Во-вторых, процедуры должны быть разработаны для распределения допустимых импорта внутри каждой категории для различных заявителей.

Классификации варьируются от страны к стране. Таким образом, одна типичная классификация, используется в Индии, делит лицензии на импорт в "установленных импортеров" (E1), "реальных пользователей" (AC), и «капитальные товары» (CG). Импорт потребительских товаров и запасных частей требуют E1 лицензии, выделенные для трейдеров. Сырье импортируется через лицензий AU, выделенных производителям использовать их на своих фабриках. Капитальные товары импортируются через лицензии CG, выделенных инвесторам с утвержденными проектами.

Процедуры фактического распределения для заявителей в *рамках* каждой категории широко различаются снова. Лицензии E1 могут быть выделены на основе предыдущих акций трейдеров; Лицензии AU, на основе соответствующих производственных мощностей. Отчисления на основе "первым пришел, первым обслужен", так как на практике, как и в Соединенном Королевстве (Хемминг и др. 1959). Лицензии на импорт сырья и других товаров иногда связаны с результатом экспорта, как в Индии и Пакистане в последнее время. Распределение на аукционе было предложено на основании экономической эффективности и сбора доходов (Бхагвати 1962).

Использование количественных ограничений в области международной торговли восходит к ранним времен. Однако, поскольку первоначальная мотивация в регулировании торговли, как представляется, был сбор *доходов*, тарифные сборы на импорт и экспорт предшествовал рост количественных ограничений. Тарифы стали значительно дополнены количественных ограничений в торговле, когда целью регулирования торговли стало то, что по *защите* отечественной промышленности и улучшение платежного баланса.

В то время как использование ограничений уменьшилось между 1750 и 1850, он был возрожден после Первой мировой войны и усилились после того. Со времен Второй мировой войны, однако, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) попытался переломить ситуацию. В этом ГАТТ

пользу от аналогичных целей Международного валютного фонда (МВФ) в отношении валютных ограничений. (См TEW 1960 для контрастов и параллелей между правилами МВФ и ГАТТ, касающихся ограничений.) Тем не менее, прогресс ГАТТ к сокращению ограничений было остановлено до сих пор.

Есть несколько причин для этого, большинство из них признаются самими правилами ГАТТ. Таким образом, в то время как ГАТТ запрещает использование количественных ограничений в статье XI-он также явно содержатся положения, в статьях XII и XVIII: В, для их использования при определенных обстоятельствах. Баланс платежного трудности должны быть приведены ссылаться либо статью, а статья XVIII: В применима только для стран с очень низким доходом. Кроме того, в соответствии со статьей XVIII: С, недостаточно развитые страны имеют возможность использования количественных ограничений для оказания помощи развивающимся отрасли. (Также важно в первые послевоенные годы была статья XIV, что позволило использование ограничений в отношении стран "дефицитным валюте" и со стороны членов, идущих через «переходный период». Сегодня ее значение ничтожно мало.)

Само собой разумеется, эти статьи, особенно XII и XVII: В, были постоянно используются. Кроме того, развитые страны продолжают использовать ограничения для защиты отечественного сельского хозяйства, вопреки обязательствам ГАТТ. Кроме того, не являющихся членами страны часто прибегают к ограничениям.

По состоянию на начале 1960-х годов, а затем, использование ограничений по-прежнему значительны. С одной стороны, развитые страны согласились отказаться от использования ограничений в качестве регулярной практики, прибегая к ним лишь изредка, чтобы облегчить тяжелые баланс платежного штаммов и более часто (но с возрастающей сложностью) для защиты отечественного сельскохозяйственного производства. С другой стороны, большинство слаборазвитых стран, с жесткими внешними

учетными записями, сопровождающих запланированные события, поддерживали комплексные режимы импорта-контроля, и, кажется, нет никаких признаков изменения этой ситуации в обозримом будущем.

Экономические последствия количественных ограничений были проанализированы двумя различными способами. Один из подходов работает эффекты ограничений, предполагающих, что платежный баланс всегда каким-то образом хранится сбалансированным. Это так называемый *реальный* анализ. Это касается вопроса об эквивалентности, а также различия между тарифов и квот и в основном продолжением тарифного анализа, в «чистой» теории международной торговли, с ограничениями квот.

Другой подход является более важным с практической точки зрения: он пытается проанализировать количественные ограничения в качестве политического инструмента для обработки сальдо платежного трудности. Типичные вопросы здесь касаются эффективности ограничений в коррекции внешнего дефицита, как абсолютно, так и по отношению к девальвации и дефляции. Целесообразность *дискриминационных* ограничений, которые неодобрительно МВФ и ГАТТ, также обсуждался.

Реальный анализ почти всегда представлены для импортных пошлин и квот, но в равной степени, с *учетом соответствующих изменений*, чтобы экспортировать тарифы и квоты. Анализ показывает, что адвалорные тарифы и квоты имеют важные сходства и различия.

Традиционно, вопрос исследуется в рамках частичного равновесия модели отрасли с совершенной конкуренцией. Тарифа адвалорная будет, вообще говоря, ограничить импорт и увеличить доходы. Если тариф непомерно высока, она не будет поднимать никакого дохода; если он не ограничивает импорт вообще, это будет просто поднять доход. Кроме того, легко показать, что, соответствующая каждой тарифной ставке, есть *квота*, которая будет производить *эквивалентные* результаты для следующих переменных:

- (1) отечественного производства импортного товара;

- (2) внутренние цены;
- (3) внешняя цена;
- (4) внутреннее потребление; и
- (5) количество импорта.

В соответствии с этой основной эквивалентности, в смысле, определенном, существует известное различие: тариф увеличивает доход, в то время как эквивалентная квота не. Доход достается, как «Монополия» прибыли держателям квот. Эта разница явно важное значение.

Но приведенное выше утверждение об эквивалентности имеет место только при совершенно конкурентных условий в отрасли импорта и ломается, если введены монополии *elemerts*. Например, с монополией отечественного производства, импортная квота вполне может привести к продолжению внутренней монополии. С другой стороны, *тариф* будет разрешать импорт свободно по тарифу включено цене и, если иностранный поставки совершенно эластичен, отечественный монополист в конечном итоге найти себя в совершенно конкурентной ситуации. Тарифы и квоты может таким образом привести к радикально различных рыночных структур, и, следовательно, эквивалентность, типа получения при совершенно конкурентных предположениях, не обязательно держать.

Эти положения могут быть выведены из текущей литературы (например, Киндлбергер 1953). Более систематический анализ предложения эквивалентности недавно было сделано, в рамках альтернативных допущений в отношении структуры рынка и позволяя монопольные элементы, чтобы получить как на внутреннем производстве и квот-холдинг, который подчеркивает решающую зависимость предложения эквивалентности на предположении универсально совершенной конкуренции (Бхагвати 1965).

Эффективность количественных ограничений на импорт в снижении международных дефицита может рассматриваться как само по себе, либо в отличие от эффективности других инструментов политики.

Количественные ограничения сами по себе. Основной эффект ограничений на импорт является сокращение импорта. Но есть побочные эффекты. Внутренние расходы, отвлекаясь от импорта, будут течь в другом месте. Все это может быть затем разрезают на экспорт, в результате чего первоначальный дефицит платежного неизменным. Вторичные эффекты должны быть тщательно исследованы.

Является ли *чистый* результат первичных и вторичных эффектов можно ожидать, будет благоприятным, в каждом конкретном случае, определяется со ссылкой на предложение, которое образует основу недавно разработанной теории поглощения (Александр, 1952; Meade 1951). Предложение утверждает, что дефицит платежного баланса, платежного отражает превышение внутренних инвестиций над сбережениями и, следовательно, любое сокращение этого дефицита требует сокращения внутренних инвестиций и / или увеличение внутренних сбережений.

Таким образом, если ограничения на импорт не приведет к снижению инвестиций или увеличению внутренних сбережений, они не могут улучшить платежный баланс, а вторичный эффект обязательно должен компенсировать первичное улучшение. Существуют различные способы, в которых импортные квоты могут повлиять на внутренние сбережения и инвестиции.

Экономия может зависеть, например, следующими способами.

(1) Ограниченный импорт товара может привести к "вынужденные сбережения": расходы могут быть сдерживали в ожидании снижения ограничений в ближайшем будущем; или там может не быть адекватной заменой немедленного потребления; или может быть задержка временная время при переходе к альтернативного потребления. Эти аргументы являются правдоподобными для "временных" увеличение экономии; в долгосрочной перспективе, потребление можно ожидать, что перестроиться на предыдущем уровне.

(2) В качестве альтернативы, ограничения на импорт может вызвать сдвиг дохода к прибыли (получаемых от квот владельцев). Если существует

более высокая склонность к сбережению с извлечением дохода работников, чем другие, будет рост сбережений.

(3) Счетчик к этому идет аргумент, что "искажение", вызванное вмешательством в структуре потребления может привести к падению реальной экономики (через падение реальных доходов).

(4) Даже если ни один из предыдущих возможностей не имеет, и есть отвлечение *всего* расходов из (предотвращенных) импорта в экспортируемые и необращающихся товаров, дополнительная экономия может, тем не менее быть сгенерированы. Это может произойти, например, если косвенные налоговые ставки на экспортируемые и т.д., в среднем выше, чем на импорт, тем самым создавая более высокую налоговых поступлений, чем ранее.

(5) В качестве альтернативы, если расходы смещается в сторону неторгуемых товаров, повышение их цены при полной занятости, но мобильность факторов между экспортируемой и необращающихся товаров является низким, (вторичный) ограничительное воздействие на поставку экспорта будет меньше чем (первичное) ограничительного влияния на импорт. Уменьшенная дефицит будет обусловлен, то к «вынужденных сбережений» в необращающихся секторе товаров.

(6) Предположим, однако, что есть кейнсианская неполная занятость. В этом случае смещение расходов в сторону экспортируемые и невнешнеторговые товары будет иметь мультипликативный эффект на доходы, а если предельная склонность к сбережению является положительным, внутренних сбережений будет увеличиваться, улучшение платежного баланса на ту же сумму (что исключает дальнейшие последствия благодаря эффекту мультипликации за границей).

Аналогичным образом, ограничения на импорт могут повлиять на инвестиции.

(1) Если дефицит обусловлен накоплением запасов, квоты на импорт сырья может также привести к снижению запасов, то есть к снижению инвестиций.

(2) Аналогично, если капитальные товары импорта необходимы для внутренних инвестиций, ограничения на них могут повлиять на внутренние инвестиции в основной капитал.

Если, однако, ни один такой рост внутренних сбережений и / или сокращения внутренних инвестиций не возможно, ограничения на импорт должны будут сопровождаться дефляцией для того, чтобы спроектировать улучшение платежного баланса в условиях полной занятости. Одна Дефляция приведет к безработице при коррекции дефицита. Сочетание ограничений на импорт и дефляции, с другой стороны, как правило, вызывают как внутреннего, так и внешнего равновесия как-полной занятости и равновесия в международных счетах. Это лишь частный случай принципа Тинбергена, что *n* инструменты, в общем, необходимо для достижения *n* целей.

Ограничения были проанализированы, однако, не только с точки зрения их эффективности в снижении внешнего дефицита. Два интересных *благосостояния* вопросы также были вопросы.

Одна из них касается *оптимального* сочетания дефляции и импортных ограничений, когда цели для достижения назначенного улучшения платежного баланса и максимально увеличить реальный доход страны, при условии предыдущего ограничения (Хемминг & Corden 1958). Обратите внимание, что здесь максимизация реальных доходов заменяет достижение полной занятости в качестве цели. Так как дефляция может производить меньший доход (за счет уменьшения занятости) и ограничения (через "перекосов" в распределении расходов между товарами) может компенсировать прирост дохода от улучшения условий торговли, где это уместно, равновесное состояние, естественно, включает в себя уравнение этих двух потерь при запас.

Другой вопрос благосостояния был поставлен в отношении использования *дискриминационных* ограничений и относится *не* к национальному благосостоянию, но и *мировое благосостояние*. Несмотря на

то, как МВФ (препятствуя *обмена* ограничения на текущих счетах) и ГАТТ (на основании статьи XIV) поставили перед собой против использование дискриминационных ограничений, теоретическое мнение продолжает подвергать сомнению эту позицию с точки зрения точки мирового благосостояния. Классические статьи Фриша (1947; 1948) и Fleming (1951) выступали за дискриминации и других авторов (например, Тью 1960) поддержали этот случай. Флеминг является самым убедительным аргументом, хотя и основаны на предположениях кардинальных полезности и межличностных сравнений благосостояния, так как он формулирует свой анализ так, чтобы максимизировать мировой *реальный доход*, в то время как Фриш лежит его анализ в значительной степени от дискуссионной целью максимизации мировой *торговли*.

Ограничения против девальвации. Несмотря на то, ограничения могут быть противопоставлены, в принципе, с многочисленными альтернативными инструментами политики, обычно контраст производится между ними и девальвации как методов улучшения платежного баланса (Александр 1951; Хемминг & Corden 1958; Johnson 1958, глава 6).

Когда дефицит порождается «временных» факторов, такие как решение перейти от денежных средств к накоплению запасов, по существу, "запас" решение (Johnson, 1958) -restrictions и другие аналогичные меры, естественно, предпочтительнее девальвации. Таким образом, в примере, накопления запасов, ограничения могут быть выбраны таким образом, чтобы действовать непосредственно на товарно -материальных запасов, в то время как девальвация начнет переориентацию решения производства и потребления экономики по отношению к внешним профицитом. Такая ориентация будет тогда быть *отменено*, когда временное изменение было отменено само по себе. Ограничения, таким образом, можно избежать расходов на далеко идущие изменения, что девальвация влечет за собой .

С другой стороны, когда дефицит носит "фундаментальный" характер, вытекающие из решения, чтобы потреблять больше из данного дохода, по

существованию, "поток" решение (Johnson, 1958) -The относительная желательность ограничений или девальвации импорта является более спорным, Большинство аналитиков решить эту проблему, прибегая к эквивалентности ограничений и адвалорные тарифы. Они ссылаются на оптимальный тарифный аргумент, который признает тарифы в соответствии с национальным монопольной власти в торговле, а затем заключить, что девальвация является превосходным методом сокращения дефицита, если страна *уже* размещены оптимальные ограничения на торговлю (Johnson, 1958). Эта точка зрения, однако, опирается на ограничительных предположениях, например, что эквивалентность тарифов и ограничений является общеобязательной.

Тем не менее, другие аргументы могут способствовать ограничения. Дестабилизирующее спекуляции, например, приводится в качестве причины, почему девальвация уступает (Тью 1960): девальвация может разрушить уверенность в стабильности валюты. С другой стороны, введение ограничений может также сделать спекулянты ожидают, что девальвация на своем пути, так что девальвация не обязательно уступает по таким основаниям. Более убедительным аргументом является то, что, когда валюта страны используется в качестве международной валюты, как и доллар и фунт стерлингов, девальвация может поставить под угрозу продолжение системы.

Пожалуй, главным преимуществом ограничений в коррекции "потока" дефицита заключается в *скорости*, с которой они могут работать друг против друга девальвации, разница имеет большое значение для страны с очень занятыми резервами. Разница легко объяснимо. Ограничения немедленно сократить импорт, в то время как замена (и / или множитель) эффекты неизбежно связаны с временными интервалами и, таким образом, сократить в этот благоприятный эффект только позже. С другой стороны, девальвация зависит от эффектов замещения для ее эффективности и, следовательно, требуется время, чтобы улучшить платежный баланс. Никакие формальные модели до сих пор не разработаны, чтобы изучить эту разницу (и это серьезный пробел в аналитической литературе), но вряд ли можно сомневаться в том, что на практике, правительства остро осознают это в их время от времени прибегают к ограничениям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Количественные ограничения представляют собой одну из нескольких политических инструментов для решения проблем международной торговли и платежей. Другие инструменты включают тарифы на экспорт и импорт, изменения валютного курса, а также денежно-кредитной и фискальной политики.

В принципе, ограничения могут быть размещены на текущих и капитальных операций между странами. Передача капитала, например, можно контролировать; это типичный пример ограничений на счета капитала. Эта статья, однако, акцент на количественных ограничений на *торговлю сырьевыми товарами*, поступающих в настоящее время международные счета страны.

Конструирование в таком образом, количественные ограничения представляют собой способ регулирования внешней торговли через количественные параметры допустимых импорта (или экспорта). Следовательно, эти ограничения отличаются от тарифных пошлин, которые направлены на регулирование импорта (или экспорта) от действующих непосредственно на *цене*, при которой товары импортируются (или экспортируемых).

Количественные ограничения на торговлю наложены на практике, на экспорта и импорта. Тем не менее, те, на экспорт сравнительно редки. Недавние примеры являются квоты на экспорт (например, хлопчатобумажных тканей), что Япония обратилась к избежать посрамление демпинга и квоты на экспорт сельскохозяйственной продукции некоторых (например, из масличных культур), что Индия используется для сохранения внутренних поставок.

Импортные ограничения накладываются на большое количество способов. Там, где государственные закупки участвуют, импорт может быть ограничен без необходимости какой-либо явной процедуры лицензирования. С импортом частного сектора, тем не менее, система

лицензирования импорта становится неизбежным.

Импортные лицензии могут принимать различные формы. Они могут быть сформулированы в терминах стоимости или с точки зрения физической величины. Там могут, кроме того, быть явным чрезмерно все *квоты* определяют максимальное количество товара разрешено въехать в страну в течение определенного периода времени. В качестве альтернативы, лицензии могут быть выданы, которые определяют конкретные величины, которые будут импортированы, без чрезмерной всей квоты на товар. Часто все товары номинально поставлены под контроль импорта, но некоторые из них разрешается автоматически и без ограничений в соответствии с так называемой открытой генеральной лицензией, как и в Соединенном Королевстве и Индии в последнее время. В таких случаях лицензирование не совсем ограничительный характер .

Ограничения импорта могут быть равномерно наложен на весь импорт, или же они могут носить дискриминационный характер . Различение может быть между различными *снабжающих стран*. В качестве альтернативы, он может быть между различными *товарами*. Эти различия иногда перекрывают друг друга, а когда дискриминация между двумя товарами, каждая из которых экспортируется в другой стране. Действительно, практика присвоения квот (как и тарифов) по детализированным товарным категориям был подвергнут критике как исподтишка метод ухода от наибольшего благоприятствования и недискриминация обязательств. Ограничения на импорт также дискриминацию часто по *валютным зонам*, а не отдельными странами самих по себе.

Литература:

1. Александр, Сидни С. 1951 Девальвация Против Импортные ограничения как инструмент для улучшения внешнеторгового

- баланса. Международный валютный фонд, *персонал Документы* 1: 379-396.
2. Александр, Сидни С. 1952 Влияние девальвацию на торговый баланс. Международный валютный фонд, *доклады сотрудниками* 2: 263-278.
 3. Бхагвати, Джагдиш 1962 Индийский платежного баланса Политика и аукционов Exchange. *Оксфорд экономические документы* Новая серия 14: 51-68.
 4. Бхагвати, Джагдиш 1965 Об эквивалентности тарифов и квот. Страницы 53-67 *вторговле, роста и платежного баланса.: Очерки в честь Хаберлер* под редакцией Ричард Э. Пещеры, Гарри Г. Джонсон и Питер Б. Кенен. Амстердам: Северная Голландия издания; Чикаго: Rand McNally.
 5. Договаривающиеся стороны Генерального соглашения по тарифам и торговле 1951 г. *Использование количественных ограничений импорта для защиты платежных балансов: Включение второго доклада о дискриминационного применения ограничений импорта.* Женева: Договаривающиеся Стороны.
 6. Договаривающиеся стороны Генерального соглашения по тарифам и торговле 1959 г. *Обзор ограничений импорта в соответствии со статьями XII: 4 (б) и XVIII.: 12 (б)* Женева: Договаривающиеся Стороны.
 7. Договаривающиеся стороны Генерального соглашения по тарифам и торговле 1964 года *Роль ГАТТ в отношении торговли и развития.* Женева: Договаривающиеся Стороны.
 8. Corden, WM 1958 Контроль импорта: тематическое исследование; Соединенное Королевство Ограничения импорта из 1951-1952. *Манчестерская школа экономических и социальных исследований* 26: 181-221.
 9. Corden, WM 1960 Геометрическое представление политики для

- достижения внутреннего и внешнего баланса. *Обзор экономических исследований* 28: 1-22.
- 10.Флеминг, JM 1951 О внесении Лучший платежного баланса ограничений на импорт. *Economic Journal* 61: 48-71.
 - 11.Фриш, Рагнар 1947 О необходимости прогнозирования Многосторонняя платежного баланса. *American Economic Review* 37: 535-551.
 - 12.Фриш, Рагнар 1948 Структура системы Multicompensatory торговли. *Обзор экономики и статистики* 30: 265-271.
 - 13.Хаузер, Генрих 1939 *Контроль международной торговли*. London: Routledge.
 - 14.Хемминг, MFW; и Corden, WM 1958 Импорт Ограничение как инструмент баланса платежного политики. *Economic Journal* 48: 483-510.
 - 15.Хемминг, MFW; Майлз, CM; и Рэй, Г. Ф. 1959 Статистический Резюме Степень контроля импорта в Соединенном Королевстве со времен войны. *Обзор экономических исследований* 26: 75-109.
 - 16.Джонсон, Гарри Г. 1958 *Международная торговля и экономический рост: Исследования в области чистой теории* Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Нажмите.
 - 17.Киндлбергер, Чарльз П. (1953) 1963 *Международная экономика*. 3 - е изд., Перераб. Homewood, Ill.: Ирвин.
 - 18.Мид, Джеймс Эдвард 1951. *Теория международной экономической политики* Том 1: Платежный баланс. Oxford Univ. Нажмите.
 - 19.Nurkse, Рагнар 1956 Отношение между домом инвестиций и внешнего баланса в свете британского опыта: 1945-1955. *Обзор экономики и статистики* 38: 121-154.
 - 20.Сарджент, JR 1957 *Акции и количественные ограничения*. Oxford, университет, институт статистики, *Бюллетень* 19: 57-61.
 - 21.Тью, Брайан 1960 *Использование ограничений для подавления*

- внешних дефицитов. *Манчестерская школа экономических и социальных исследований* 28: 243-262.
22. Винер, 1934 Jacob Тарифный. Том 14, стр 514-523 в *Энциклопедии социальных наук*. Нью -Йорк: Macmillan.
23. [Burenstam] Линдер, Стаффан 1961 *Эссе о торговле и трансформации*. Нью - Йорк: Wiley.
24. Договаривающиеся Стороны Генерального соглашения по тарифам и торговле 1958 *Антидемпинговые и компенсационные пошлины*. Женева: Договаривающиеся Стороны.
25. Ehrenhaft, Питер Д. 1958 Защита от международной ценовой дискриминации: Соединенные Штаты Counter-vailing и антидемпинговых *Columbia Law Review* 58: 44-76.
26. Лернер, Авва П. (1936) 1953 Симметрия между импортом и экспортом налогов. Страницы 123-133 в Abba P. Lerner, *Очерки экономического анализа*. Лондон: Macmillan.
27. Мейсон, Эдвард С. 1946 *Управление международной торговли: Картели и товарные соглашения* Нью - Йорк и Лондон: McGraw-Hill.
28. Мид, Джеймс Е. 1951-1955 *Теория международной экономической политики*. 2 - х томах. Oxford Univ. Нажмите. → Том 1: *Платежный баланс* Том 2: *Торговля и благосостояния*.
29. Робинсон, Джоан 1949 разорение соседа Средства защиты от безработицы. Страницы 393-407 в Американской экономической ассоциации, *чтения в теории международной торговли*. Филадельфия: Блэкистон.
- 30.. Самуэльсон, РА 1962 Выгоды от международной торговли Еще раз *Economic Journal* 72: 820-829.
31. Чулок, Джордж W .; и Уоткинс, Майрон 1946 *Картели в действии: тематические исследования в области международного бизнеса дипломатии*. Нью - Йорк: Двадцатый век фонда.
32. Комиссия США по внешней экономической политике 1954 года *Доклад*

- президента и Конгресса*. Вашингтон: Правительство типографии. →
Обычно известный как доклад Randall комиссии.
33. Винер, 1923 Jacob сбросами: проблема в международной торговле. Ун
- та. Чикаго Пресс.
34. Гамильтон, Александр (1791) 1893 Доклад о предмете
мануфактур. Страницы 1-107 в Frank W. Тауссиг
(редактор), *государственных бумаг и речи о тарифом*. Cambridge, Mass
.: Harvard Univ. Нажмите.
35. Список, Фридрих (1841) 1928 *Национальная система политической
экономи*. Лондон: Лонгманс. → Впервые напечатано на немецком
языке .
36. Милль, Джон Стюарт (1848) 1961 *Принципы политической экономии, с
некоторыми из их приложения к социальной философии*. 7 -е изд. Под
редакцией WJ Эшли. Нью - Йорк: Kelley.
37. Рикардо, ДЭВИД (1817) 1951 . *Работы и Correspondence* Том 1: О
принципах политической экономии и налогообложения. Cambridge
Univ. Нажмите.
38. Смит, Адам (1776) 1950 *Исследование о природе и причинах богатства
народов*. 6 - е изд. 2 тт. Под редакцией, с введением, заметки,
маргинальный резюме, и увеличенный индекс, Эдвин
Кеннана. Лондон: Methuen.
39. Барбер, Кларенс Л. 1955 Канадская Тарифная политика. *Канадский
журнал экономики и политических наук* 21: 513-530.
40. Бхагвати, Джагдиш 1964 Чистая теория международной
торговли. *Economic Journal* 74: 1-84.
41. Corden, WM 1957 Расчет стоимости защиты. *Экономической Record* 33:
29-51.
42. Хаберлер, Готфрид (1933) 1936 *Теория международной торговли, с ее
приложениями к коммерческой политике*. Лондон: Ходж. → Впервые
напечатано, как *Der Internationale* Генделя

43. Мид, Джеймс Е. 1955 . *Теория международной экономической политики* Том 2: Торговля и благосостояния. Oxford Univ. Нажмите. →
Смотрите также *Математическая Supplement*.
44. Минт, Хла 1963 зарождающейся промышленности Аргументы для содействия промышленности в установлении динамической теории торговли. Страницы 173-193 в Рой Ф. Харрод и Дуглас С. Гаага (редакторы), *теории международной торговли в развивающихся странах: Труды конференции, проведенной Международной экономической ассоциации*. Лондон: Macmillan; Нью - Йорк: St. Martins. → на страницах 462-471 появляется обсуждение бумаги Мьин В.
45. Nurkse, Рагнар (1953) 1962 *Проблемы капитала Формирование в слаборазвитых странах*. Нью - Йорк: Oxford Univ. Нажмите.
46. Stolper, Вольфганг F .; и Самуэльсон, Пол А. (1941) 1949 Защита и реальной заработной платы. Страницы 333-357 в Американской экономической ассоциации, *чтения в теории международной торговли*. Филадельфия: Блэкистон.
47. **Фактологической и исторические труды**
48. Бенхэм, Фредерик С. 1941 *Великобритания под охраной*. Нью - Йорк: Macmillan.
49. Хейт, Франк А. 1941 . *История французской торговой политики* New York: Macmillan.
50. Национальный институт экономических и социальных исследований 1943 г. *правил торговли и торговой политики Соединенного Королевства*. Cambridge Univ. Нажмите.
51. Салант, Walter S .; и Vassara, Беатриче 1961 *Импорт Либерализация и занятости.: Влияние односторонних сокращениях в США барьеры для импорта* Вашингтон: Институт Брукингса.
52. Тоссиг, Фрэнк У. (1888) 1931 *Тарифный история Соединенных Штатов*. 8 -е изд. Нью - Йорк: Putnam.

53. Woytinsky, Wladimir S. ; и Woytinsky, Эмма С. 1955 *мировой торговли и правительства: Тенденции и перспективы*. Нью - Йорк: Двадцатый век фонд. → См особенно главу 6 по "тарифам, торговых соглашений и торговых ограничений».
54. Янг, Джон Х. 1957 *канадская коммерческая политика*. Оттава: Королевская комиссия по экономическим перспективам Канады.