

Тема 6 **Национално-държавно регулиране на международната търговия**

На национално равнище международната търговия се регулира чрез външнотърговската политика - целенасочено въздействие от държавата върху търговските отношения с останалите страни.

Основни цели на външнотърговската политика могат да бъдат:

- изменение в степента и начина на участието на страната в МРТ;
- изменение на обема на експорта и импорта;
- изменение в структурата на външната търговия;
- обезпечаване на страната с необходимите ресурси;
- изменение в съотношението между экспортните и импортните цени и др.

В зависимост от степента на намеса на държавата във външната търговия различаваме: политика на свободна търговия (минимална намеса във външната търговия, която се развива на основата на свободните пазарни сили на търсенето и предлагането) и протекционизъм (защита на вътрешния пазар от чуждестранната конкуренция чрез използване на различни тарифни и нетарифни инструменти).

През различните периоди в историята, външнотърговската политика се доближава в едната или другата посока, но на практика никога не е приемала нито една от двете екстремални форми. Все пак трябва да се отбележи, че в съвременните условия на търговска либерализация протекционизмът се концентрира в относително тесни области. В отношенията между развитите страни тези области са селското стопанство, текстила и облеклото, и стоманата. В търговията между развитите и развиващите се страни, това е износът на промишлени продукти от развитите страни. При стокообмена между развиващите се страни ограниченията са при традиционните стоки.

Протекционизмът се развива в следните форми:

- селективен протекционизъм – насочен срещу отделни държави или отделни продукти;
- секторен протекционизъм – защитава конкретни икономически сектори, особено селското стопанство в рамките на аграрния протекционизъм;
- колективен протекционизъм - осъществява се от обединения на страни срещу страни, които не са включени в тях;
- скрит протекционизъм – осъществява се чрез мерки на вътрешната икономическа политика.

Мерките, които използва външнотърговската политика се отнасят от една страна до вноса, а от друга – до износа (фиг. 6.1). Първият вид мерки засягат импортната

отвореност на страната, или с други думи на степента на достъп до пазара, който предоставя. Вторият тип мерки стимулират експортната конкурентоспособност на страната (напр. експортните субсидии, кредити и гаранции), наред с други неща, но може да служат и на вътрешностопански цели, като напр. запазване на продоволствената сигурност или опазване на природните ресурси (чрез ограничения за износ на основни продоволствени стоки и суровини). За целите на анализа на търговската политика, също така е важно да се прави разлика между тарифни (мита и тарифни квоти) и нетарифни бариери (всички останали).



фиг. 6.1 Инструменти на външнотърговската политика

За да се оцени характера на търговската политика на дадена страна се използват показателите средна митническа ставка (претеглена през обема на вноса) и средно равнище на нетарифните ограничения (делът на износа и вноса, който попада под такива ограничения). Външнотърговският режим според всеки от двата показателя се смята за отворен, ако тяхното равнище е под 10%, умерен – между 10 и 15%, ограничителен – над 25% и забранителен – между 40 и 100%.

Главният инструмент на външнотърговската политика е вносното мито, което представлява вид косвен данък, наложен върху чуждестранните стоки, преминали през

границата на страната под контрола на митническа служба. С въвеждането на мито цената на вносните стоки на вътрешния пазар надвишава световната им цена.

Основните функции, които изпълняват митата са:

- фискална (бюджетна) – отнася се както за вносните така и за експортните мита, тъй като те носят постъпления за бюджета. Тази функция е по-важна за развиващите се страни;
- защитна (протекционистична) – отнася се до вносните мита, чрез които държавата предпазва своите производители от нежелана чуждестранна конкуренция;
- балансираща – отнася се до експортните мита – определени с цел да се предотврати нежелан износ на стоки, чиито цени на вътрешния пазар, по една или друга причина, са по-ниски от световните.

Митата могат да бъдат класифицирани по различни признаци. Според тяхното възникване те биват: автономни (установяват се независимо от другите страни) и конвенционални (по силата на международно споразумение). Според държавата на произхода на стоките различаваме: обикновени (когато се прилагат при липса на преференции; в съвременните условия това обикновени ставки се прилагат в рамките на недискриминационния режим на СТО – „режим на най-облагодетелствана нация“), преференциални мита (по-ниски ставки от обикновените) и дискриминационни (въвеждат се с цел да затруднят вноса от определена страна и се подразделят на ответни, антидъмпингови и компенсационни).

Според начина на определяне митата биват:

- специфични – изразяват се в абсолютна сума, която се добавя към цената на всяка единица физическо измерение на вноса (напр. \$1 за единица тегло –кг., тон, галон и т.н.). По този начин вътрешната цена на внесената стока (P_t) след налагането на специфичното мито (T_s) ще бъде равен на: $P_t = P_w + T_s$, където P_w — цената, по която стоката се внася (световната цена).

- адвалорни – изразяват се в % от декларираната митническа стойност при вноса. При прилагане на адвалорно мито вътрешната цена на вносната стока ще бъде:

$$P_t = P_w * (1 + T_{av}), \text{ където } T_{av} \text{ – ставката на адвалорното мито (\%)}$$

- комбинирани – прилагат се при ограничен брой стоки и се състоят от комбинация от специфично и адвалорно мито (напр. \$1 за тон + 5% от стойността на стоката).

Според начина на изчисляване митата биват:

- номинални – митнически ставки, представени в митническата тарифа. Те дават само обща представа за равнището на митническото облагане в страната;

- ефективни - действителното равнище на митата върху крайните стоки, изчислени, като се има предвид нивото на наложените мита върху вносните компоненти и детайли за тези продукти.

За по-голяма яснота, нека да разгледаме един числов пример. В условията на свободна търговия и съвършена конкуренция цената на 1 мобилен телефон в страна А е \$300, от които \$200 съставляват разходи за вносни компоненти, а \$100 е местната добавена стойност (разходите за производствените фактори, включени в производствения процес – заплати, наеми, печалба). С цел защита на местните производители страната въвежда 20% адвалорно мито върху вноса на мобилни телефони. По този начин вътрешната цена на мобилните телефони ще нарасне с \$60 ($0,20 \cdot 300$). Тъй като цената на компонентите остава същата, увеличените приходи в отрасъла ще отидат при собствениците на местните производствени фактори под формата на по-високи заплати, наеми или печалби. С други думи след въвеждане на митото местните производители на мобилни телефони получават \$360 за брой, докато продължават да плащат \$200 за вносните компоненти. Това позволява местната добавена стойност да се увеличи от \$100 на \$160. Именно повишаването на добавената стойност (което включва по-високи печалби) е това, което кара отрасъла да повиши производството след увеличаване на митническата защита. И така, при въвеждане на адвалорно мито от 20%, номиналната митническа защита е 20% ($NRP = t/P = 30/150 = 20$, където t - митото в абсолютен размер, а P – цената при свободна търговия), докато ефективната митническа защита (effective rate of protection - ERP) е 60%.

ERP се изчислява по следната формула:

$ERP = (VA^* - VA) / VA$, където VA = добавената стойност в условията на свободна търговия; VA^* = добавената стойност след въвеждането на всички мита (както върху крайните изделия, така и върху междинните изделия и суровини).

Нека сега правителството реши да въведе мито и за компонентите, необходими за сглобяването на мобилния телефон, в размер на 10% (30%). Това ще доведе до повишаване на цената на вносните компоненти от \$200 на \$220 (\$260). Ефективната митническа защита за производителите на мобилни телефони в страна А намалява.

ERP (при 0% мито на компонентите) = $(160 - 100)/100 = 60\%$;

ERP (при 10% мито на компонентите) = $(140 - 100)/100 = 40\%$;

ERP (при 30% мито на компонентите) = $(100 - 100)/100 = 0\%$;

Можем да направим важен извод, реалната митническа защита в даден отрасъл не зависи само от въведеното вносно мито за неговите продукти, а също и от митата при

поддържащите отрасли, които му доставят входящи ресурси. Освен това ефективната степен на защита ни позволява да обясним структурата на митническите тарифи на много страни, при които митата са високи за крайните изделия, по-ниски за междинните продукти, а най-ниски или нулеви за суровините и материалите. Покачването на митническите ставки с нарастването на степента на преработка на стоките се нарича *тарифна ескалация* (tariff escalation), която положителни равнища на ефективната митническа защита за всички защитени отрасли в дадена икономика.

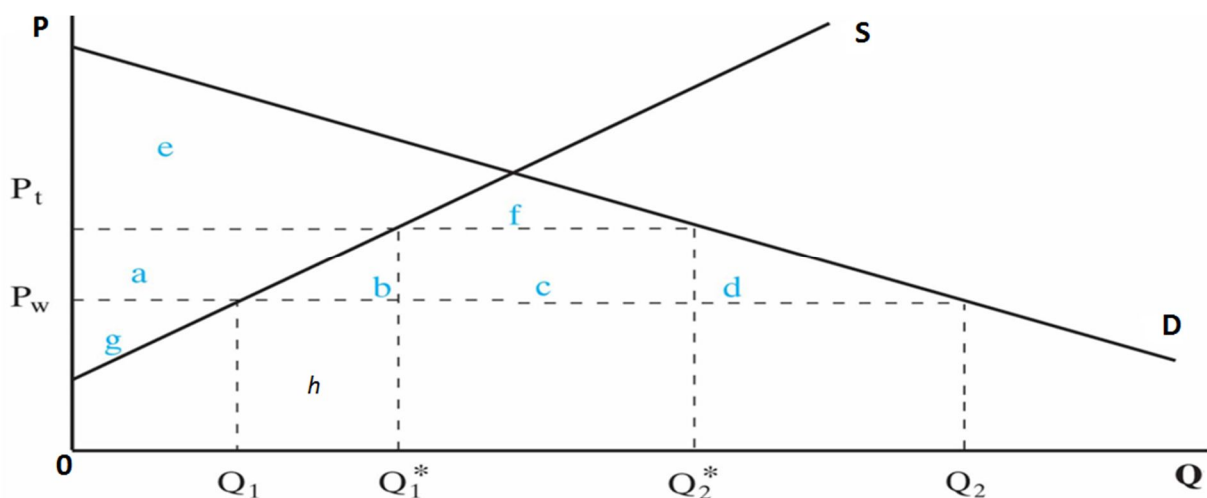
Тарифната ескалация в развитите страни стимулира производството на суровини в развиващите се страни и консервира тяхната технологична изостаналост.

Въздействието на национално-държавния механизъм за регулиране на международната търговия върху икономическото положение на страната може да бъде описано с помощта на понятията излишък за потребителите и излишък за производителите. *Потребителският излишък* (consumer surplus – CS) измерва изгодата за потребителя при покупка чрез изчисляване на разликата между цената, която той действително е заплатил, и максималната цена, която би бил склонен да плати. Ако например един потребител е готов да заплати най-много 3€ за един килограм банани, но пазарната цена е само 1€, тогава потребителският излишък при покупката е 2€. Така на графиката, изобразяваща пазарното търсене и предлагане на даден продукт, CS се измерва като лицето на площта (триъгълника), намираща се под кривата на търсенето и над пазарната цена. Производственият излишък (producer surplus - PS) представлява разликата между текущата пазарна стойност и минималната цена, на която производителите са готови да продадат своята стока. Измерва се като лицето на площта, намираща се под пазарната цена и над кривата на търсенето.

Анализът на ефектите от митата, който ще направим е на частичното равновесие: отчита тяхното въздействие върху отрасъла, за който са наложени, а не последиците за цялата икономика. Въвеждането на вносни мита (а както ще видим по-нататък и на количествени ограничения) в дадена страна насърчава потребителите да преминат към потребление на местни стоки или да отпаднат от пазара, а производителите да увеличат продукцията си, след като търсенето се пренасочва от чуждестранните към местните стоки.

Приемаме, че страната вносител се определя като малка, което означава че чуждестранните производители са готови да я снабдят с цялото количество от стоката X , което желае да потреби на световната цена (P_w). Нека сега правителството наложи специфично мито на стойност “ t ”. Вносителите ще продължат да закупуват стоката от

чуждестранните производители на цена P_w , но в допълнение ще трябва да заплатят мито на стойност "t", което се пренася върху цената за местните потребители: $P_w + t = P_t$. Съответно потреблението на вносната стока се съкращава (от $0Q_2$ до $0Q_2^*$), докато националното производство на стоката се увеличава (от $0Q_1$ до $0Q_1^*$), след като местните фирми имат възможност да начислят по-висока цена без да загубят конкурентоспособността си спрямо чуждестранните конкуренти. Нарастването на производството на стоката изисква да бъдат пренасочени към него допълнителни количества от труд, земя и капитал от други отрасли. В крайна сметка, вносът на стоката намалява от (от $Q_1 Q_2$ до $Q_1^* Q_2^*$).



фиг. 6.2 Ефекти от въвеждането на вносно мито в малка страна

За да оценим общия ефект от митото върху националното благосъстояние в страната е необходимо да разгледаме неговото влияние върху изгодите за производителите (чрез промяната в PS), загубите за потребителите (промяната в CS) и приходите за държавния бюджет (фискалната функция на митото).

Благосъстоянието на производителите нараства, тъй като те произвеждат повече стоки и ги продават на по-висока цена. PS преди митото е възлизал на площта (g), а след това е равен на (g+a), съответно $\Delta PS = + (a)$. Благосъстоянието на потребителите намалява, тъй като след въвеждането на митото те потребяват по-малки количества от стоката на по-висока цена. CS преди митото възлиза на (a+b+c+d+e+f), а след това на (e+f), т.е. $\Delta CS = - (a+b+c+d)$. Държавният бюджет събира приходи от митото, които възлизат на количеството на вноса ($Q_1^* Q_2^*$) умножено по размера на митото t ($P_w P_t$), и се равняват на $TR = (c)$. Следователно нетната промяна в благосъстоянието на страната = изгодите за производителите + приходите за правителството – загубите за потребителите = $(a + c - a - b - c - d) = - (b + d)$.

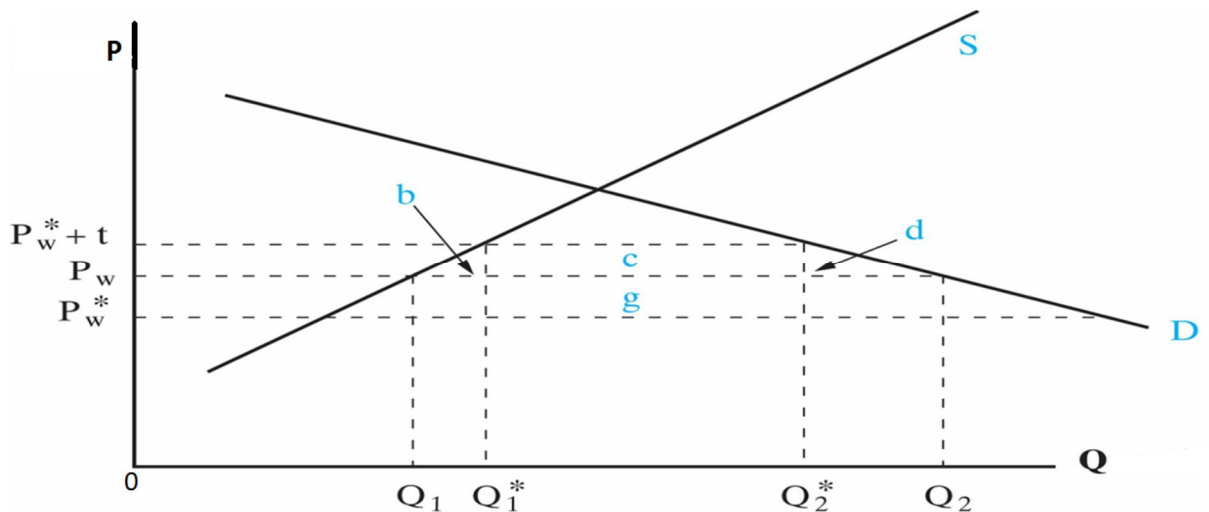
Така, можем да изведем извода, че когато малка страна въвежда мито нейното благосъстояние намалява с размера на триъгълниците (b) и (d), които образуват т.нар. *невъзвратима загуба (deadweight loss)*. За разлика от площта (a), която преминава от CS към PS и (c), която от CS се преобразува в TR, (b) и (d) представляват загуба на благосъстояние, която не се компенсира никъде другаде в икономиката. Триъгълникът (d) отразява загуба на благосъстояние по отношение на потреблението, а триъгълникът (b) – по отношение на производството и се нарича още загуба на ефективност, тъй като производствените фактори са насочени в неправилния отрасъл. След въвеждането на митото, за да се произведе допълнителното количество $Q_1 Q_1^*$ се правят разходи в размер на (b+h), докато разходите за същото количество стоки преди са били в размер на (h).

Освен загубата на благосъстояние, митата могат да имат ефекти, които са по-трудни за предвиждане и за количествено определяне:

- ответни мерки от други страни: добавят към нетната загуба от вноското мито като засягат экспортните пазари на други национални отрасли;
- ограничаване на иновативността: митата намаляват конкурентния натиск върху местните фирми и съответно стимулите за въвеждане на нови продукти и подобряване на качеството на съществуващите;
- насърчава търсенето на ренти: всяка дейност, която насочва усилия и ресурси с цел сдобиване с повече доход без реално да се произвеждат блага (напр. фирмите наемат лобисти, за да съдействат за продължаване на митническата защита).

Важно разграничение, което се прави при анализа на ефектите от митата е между голяма и малка страна. За голяма страна се счита държава, която внася достатъчни количества от даден продукт, с което влияе на международната цена. Да предположим, че САЩ налагат мито с размер t върху вноса на петрол. Спадът на търсенето в САЩ, предизвикан от митото, води до намаляване на световната цена от P_w до P_w^* , компенсирайки частично или напълно невъзвратимата загуба от митото (фиг. 7.3).

Можем да сравним случаите при въвеждането на мито в голяма и малка страна. Ситуацията преди митото е една и същата на фиг. 6.2 и на фиг.6.3. Основната разлика между двата случая се дължи на факта, че чуждестранните доставчици намаляват цените до P_w^* след въвеждането на митото. Съответно, с по-малко се увеличава местното производство и по-малко потребители са притиснати да напуснат пазара. С други думи, триъгълниците (b) и (d) са по-малки, отколкото биха били в случая с малката страна, в която няма редукия на цената.



фиг. 6.3 Ефекти от въвеждането на вносно мито в голяма страна

Освен по-малка невъзвратима загуба, в случая с голямата страна приходите от мита възлизат са по-високи (освен площта c , както при малката страна и площта g). Съответно нетното благосъстояние в голямата страна ще е равно на разликата между (g) и $(b+d)$. Така, на теория, големите страни биха могли да увеличат своето благосъстояние посредством увеличени мита, при условие че техните страни партньори не въведат ответни мерки.

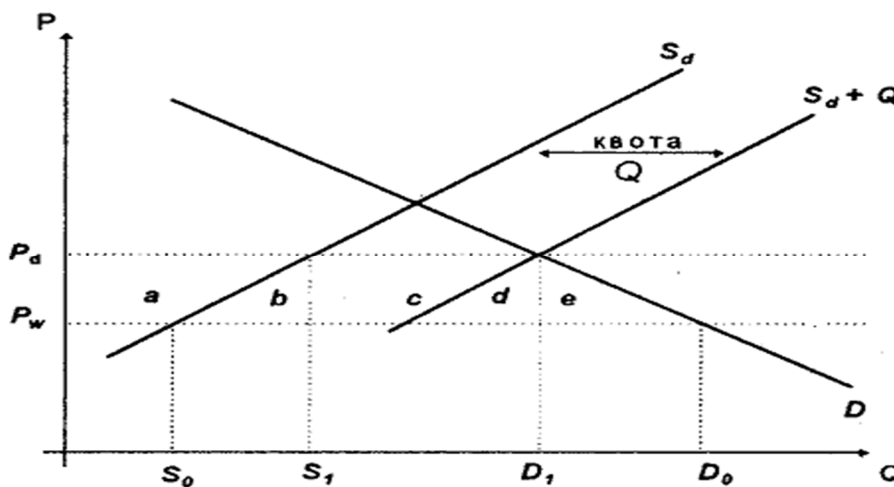
От средата на 90-те години на миналия век средните митнически ставки в повечето страни чувствително са понижени (с 40%). Като цяло, митата в развиващите се страни са по-високи, отколкото в развитите страни. Въпреки това, развитите страни често прилагат т.нар тарифни пикове (ставки $>15\%$) в сектори, определени като „чувствителни“. Това са селското стопанство, текстила и облеклото – все трудоемки производства, в които развиващите се страни имат сравнителни предимства и биха искали да изнасят. В допълнение, във всички тези сектори в ЕС, Япония и САЩ се прилагат значителни нетарифни бариери, включително щедри държавни субсидии в случая на селското стопанство.

Най-често разпространената форма на нетарифни бариери пред вноса са квотите. Те представляват количествено ограничение за вноса на даден продукт в страната в рамките на определен период. Квотите биват:

- глобални (установяване на общ лимит на вноса, независимо от коя страна се осъществява) и индивидуални (за конкретни страни в рамките на глобалната квота);
- лицензионни: изискване вносителите да притежават лиценз, за да осъществят внос на определена стока; правителството регулира броя на наличните лицензи;

- доброволни експортни ограничения (VER): след провеждане на преговори страната износител „доброволно“ се съгласява да ограничи износа на дадена стока за определен период (при несъгласие я заплашва предприемането на други ограничителни мерки).

Както митата, така и количествените ограничения водят до спад във вноса, ограничаване на потреблението и нарастване на местното производство. Да разгледаме следния пример със страна нетен вносител на зърно (фигура 6.4, където D – кривата на търсенето на зърно в страната, а S_d – кривата на местното предлагане на зърно). При свободната търговия, цената на зърното на вътрешния пазар не се различава от цената на световния пазар P_w . При тази цена местните производители не могат да удовлетворят цялото търсене на зърно в страната и обемът на вноса е D_0S_0 . Ако правителството реши да ограничи обема на вноса и определи вносна квота в размер на Q , общото предлагане на зърно на вътрешния пазар с отчитане на вноса може да бъде представено с кривата $S_d + Q$. Сега при P_w ще има разминаване между търсене и предлагане, а това води до увеличаване на цената на вътрешния пазар до P_d . По-високото равнище на вътрешните цени стимулира вътрешното производство на зърно, което нараства от S_0 до S_1 , докато търсенето е сведено от D_0 до D_1 .



фиг. 6.4 Ефекти от въвеждането на квота

Сега можем да оценим въздействието на вноската квота върху благосъстоянието. Потребителите, в резултат на нарастването на цената, намаляват своя CS с областта ($a + b + c + d + e$). За местните производители въвеждането на квота носи изгоди - те разшири производството и продават продуктите си на по-висока цена. Техният PS нараства с (a). Нетното благосъстояние намалява с площта $b+c+d+e$.

За разлика от въвеждането на мито, с което правителството получава постъпления от вноса, в случая с квотата чуждестранните производители получават допълнителна

печалба в размер на $(c+d)$. Това се нарича квотна рента – преразпределения потребителски излишък към вносителите, които имат възможност да реализират стоката на по-висока цена от световната. Две обстоятелства могат да ограничат рентата от квотата: а) ако има достатъчно голям брой чуждестранни производители, конкуренцията помежду им може да ограничи способността им да увеличат цената и б) правителството би могло да извлече допълнителни приходи от чуждестранните производители чрез търг за импортни лицензии, предоставящи правото да внасят количества в рамките на квотата.

Защо, при положение, че загубата на благосъстояние е по-голяма отколкото при митото, държавата би предпочела квотите като инструмент на търговската политика? На първо място, квотата гарантира, че вносът няма да надвишава определен обем, като лишава чуждестранните конкуренти от възможността да разширят продажбите си на пазара чрез намаляване на цените. Митата не дават подобна гаранция. Второ, квотата е по-гъвкав и оперативен инструмент на политиката, тъй като промяна в тарифните ставки обикновено се регулира от националното законодателство и международните споразумения. Трето, използването на квоти прави външнотърговската политика по-селективна, тъй като разпределението на вносните лицензии може да се използва от държавата в подкрепа на конкретни предприятия. Четвърто, местните фирми биха предпочели да бъдат защитени чрез квота, тъй като ако по някаква причина местното търсене на стока (на която е наложено вносно мито) нарасне, това ще доведе до увеличение на вноса без да се промени пазарната цена, от което ще се възползват по-конкурентоспособните чуждестранни конкуренти. Ако вместо мито е наложена квота, местните фирми ще се възползват от допълнително увеличение на цената.

Използването на вносните квотите обаче може да доведе до някои допълнителни нежелани ефекти. От една страна, чрез ограничаването на ценовата конкуренция и гарантирането на местните фирми на определен дял на националния пазар, квотата може да допринесе за монополизиране на икономиката. От друга страна, разпределението на импортните лицензии рядко се случва чрез публичен търг в условията на лоялна конкуренция между вносителите, и съответно, в най-добрия случай води до произволни и недостатъчно ефективни административни решения, а в най-лошия - насърчава корупцията.

Защо въпреки очевидните загуби на благосъстояние от търговските бариери, те се използват активно? Обяснение дава икономистът Манкър Олсън. Налице е асиметрия в стимулите за противопоставяне на протекционизма: разходите за митата и квотите са за сметка на много хора (всеки плаща по малко за защита), докато ползите от

протекционизма се концентрират в няколко производители (малцина се възползват от изгодите и имат стимул да лобират за нея).

I. Въпроси за обсъждане и проверка на знанията

1. Кои са основните инструменти на външнотърговската политика? Как могат да бъдат класифицирани?
2. Съгласни ли сте с твърдението „Икономическото благосъстояние на страната след въвеждането на вносни мита винаги се повишава в сравнение с условията на свободна търговия“?
3. Обяснете защо въпреки наличието на вносни мита в някои отрасли тяхната фактическа митническа защита би могла да има отрицателни стойности?
4. Какво представлява тарифната ескалация?
5. Какви са приликите и разликите между вносното мито и вносната квота?
6. Какви аргументи в полза на въвеждането на мита можете да изведете?

II. Тест

1. Ако световната цена на стоманата е 500\$ на тон, специфично мито от 50\$ се равнява на адвалорно мито от:
 - а) 5%;
 - б) 10%;
 - в) 15%;
 - г) 20%.
2. Нетарифни бариери в международната търговия могат да включват всички освен:
 - а) прекалено усложнените митнически процедури;
 - б) технически стандарти;
 - в) антидъмпинговите мита;
 - г) изисквания, свързани с безопасността на потребителите и околната среда.
3. Подобно на вносните мита, импортните квоти обикновено водят до:
 - а) повишаване на постъпленията за правителството;
 - б) повишаване на потребителския излишък;
 - в) намаляване на производствения излишък;
 - г) повишаване на цените и намаляване на вноса.
4. Според аргумента за _____, митата могат да запазят новите производства от конкурентния внос, докато не станат достатъчно силни и ефективни, за да могат да се конкурират на световния пазар.
 - а) зараждащия се отрасъл;
 - б) хищническият дъмпинг;
 - в) изравнителното мито;

г) ефективната митническа защита.

5. В периоди на нарастващо вътрешно търсене, импортната квота:

- а) има по-силен ограничителен ефект върху вноса в страната отколкото митото;
- б) има по-слаб ограничителен ефект върху вноса в страната отколкото митото;
- в) има един и същ ограничителен ефект върху вноса в страната отколкото митото;
- г) винаги носи нарастващи приходи за бюджета.

6. Да предположим, че страна А желае да развие отрасъла на металорежещи машини, които първоначално се произвеждат при доста висока цена - 6 500 \$ за брой. Техни аналози биха могли да бъдат внесени от чужбина на цена 5 000 \$/брой. Използвайки аргумента за зараждащия се отрасъл, какво адвалорно мито бихте препоръчали да се въведе?

- а) 5%;
- б) 30%;
- в) 100%;
- г) 1500 \$/бр.

7. Цената на един таблет е 150 \$, а за производството му в САЩ са нужни вносни компоненти на стойност 100 \$. Ако бъде въведено адвалорно мито от 20% единствено върху крайния продукт, каква ще бъде ефективната митническа защита за местните производители на таблетки?

- а) 20%;
- б) 40%;
- в) 60%;
- г) -20%

8. Количествени ограничения, които изцяло премахват търговията с даден продукт се наричат:

- а) експортни мита;
- б) ембарго;
- в) невъзвратими загуби;
- г) лицензиране.

9. Ако в резултат от въвеждането на мито в малка страна се претърпяват невъзвратими загуби в размер на 6 000\$, потребителският излишък намалява с 20 000\$, а производственият излишък се увеличава с 4 000\$, кое от долуизброените е вярно?

- а) националното благосъстояние се увеличава с 22 000\$;
- б) националното благосъстояние намалява с 16 000 \$;
- в) приходите от мита възлизат на 10 000 \$;
- г) цената на вносната стока намалява

10. Ако дадена страна въведе мита за вноса на стомана, която представлява важен входящ ресурс в автомобилостроенето, то:

- а) номиналната митническа защита за производството на автомобили ще нарасне;
- б) ефективната митническа защита за производството на стомана ще нарасне;
- в) ефективната митническа защита за производството на автомобили ще намалее;
- г) заетостта в автомобилостроенето ще се увеличи