**Содержание**

1. Введение……………………………………………………………………... 2

1. Тарифные методы регулирования внешней торговли……………………. 3

2. Понятие открытой и закрытой экономики……………………………….. 10

3. Задача 1……………………………………………………………………… 15

4. Задача 2……………………………………………………………………… 18

5. Список литературы…………………………………………………………. 24

**Введение.**

Существо­вание противодействующих друг другу государств, ста­вит перед правительствами задачу обес­печения национальных интересов, в том числе за счет протекционистских мер.

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на мировом рынке и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов и поэтому относится, прежде всего, к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей формирование экспорта.

Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, включая как, непосредст­венно воздействующие на цену товара (тарифы, налоги, акцизные и прочие сборы и т. д.), так и ограничиваю­щие стоимостные объемы или количество поступающего товара (количественные ограничения, лицензии, «добро­вольные» ограничения экспорта и т. д.).

Наиболее распространенными средствами служат та­моженные тарифы, цель использования которых явля­ются получение дополнительных финансовых средств (как правило, для развивающихся стран), регулирова­ние внешнеторговых потоков (более типично для раз­витых государств) или защита национальных произво­дителей (главным образом в трудоемких отраслях).

Именно поэтому важно оценить эффективность та­моженного налогообложения, дать общую характеристи­ку таможенных пошлин, а также проанализировать таможенные тарифы как реестр налогооблагаемых товар­ных позиций.

**Тарифные методы регулирования внешней торговли.**

Одним из распространенных методов экономического регулирования внешней торговли в мировой практике является тарифное регулирование, которое предполагает стоимостное воздействие на экспортно-импортные потоки в процессе пересечения ими государственных границ.

Прежде всего, тарифное регулирование определяет порядок и методологию таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, режим таможенных льгот, а также комплекс тех действий, которые касаются субъектов ВЭД при осуществлении экспортно- импортной операции.

Основным элементом механизма тарифного регулирования служит таможенный тариф, который представляет собой систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, то есть таможенные пошлины. Как активный инструмент государственного регламентирования, таможенный тариф используется во всех развитых государствах, охватывая около 2/3 их внешнеторгового товарооборота.

Таможенный тариф выполняет несколько функций: защищает национальных производителей от иностранной конкуренции, является источником поступления средств в бюджет государства, служит средством улучшения условий доступа национальных товаров на зарубежные рынки.

Защита национальных производителей достигается тем, что в области импорта, таможенная политика ориентирована на удешевление сырья, поставляемого из-за рубежа. Как правило, импортное сырье облагается по минимальной таможенной ставке. Это, соответственно, снижает издержки местных производителей готовой продукции. И наоборот, таможенные тарифы на импортируемые готовые изделия, устанавливаются на более высоком уровне. Это позволяет местным производителям даже при повышенном уровне своих издержек производства, конкурировать на национальном рынке с импортной продукцией.

Значение функции таможенных тарифов как источника поступления средств в бюджет государства имеет тенденцию к уменьшению, в связи с общемировым процессом в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, и либерализации таможенных пошлин. В настоящее время доля этого источника в налоговых поступлениях государственного бюджета стран с развитой рыночной экономикой составляет несколько процентов.

Наконец, таможенные тарифы могут служить средством для улучшения условий выхода национальных товаров на зарубежные рынки. Для этого страны, заинтересованные во взаимных поставках, проводят переговоры о взаимном снижении ставок таможенных тарифов по соответствующей продукции.

Таможенные тарифы могут применятся как на национальном уровне, так и на уровне отдельных политических и экономических групп.Разумеется, чтов подавляющем большинстве стран используются таможенные тарифы на национальном уровне. Однако, в отдельных случаях, таможенный тариф может быть единым для стран участников отдельной группы. Например, страны ЕС отделены от всех других государств таможенным тарифом (около 6%).

Таможенные тарифы строятся на основе *товарных классификаторов.* В настоящее время наиболее распространенным классификатором товаров, обращающихся во внешней торговле, является Гармонизированная система описания и кодирования товаров.

# КЛАССИФИКАЦИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН

Прежде чем приступить непосредственно к классификации таможенных пошлин следует отметить, что среди основных функций таможенного тарифа особо выделяется протекционистская и фискальная функции. Протекционистская функция связана с защитой национальных товаропроизводителей. Взимание таможенных пошлин с импортных товаров увеличивает стоимость последних при их реализации на внутреннем рынке страны-импортера и тем самым повышает конкурентоспособность аналогичных товаров, производимых национальной промышленностью и сельским хозяйством. Фискальная функция таможенного тарифа обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны. Фискальная таможенная пошлина существенно отличается от протекционистской таможенной пошлины тем, что они влекут за собой доходы в бюджет и влияют на расходы тех покупателей, которые не могут обходиться без импортных товаров. Однако, во многих случаях таможенная пошлина, неся сперва характер чисто фискальный, становится со временем протекционистской, и четкого разделения между ними нет.

Таможенный тариф – основополагающий инструмент протекционистской политики. Таможенно-тарифное регулирование – совокупность таможенных и тарифных мер, использующих в качестве национального торгово-политического инструментария для регулирования внешней торговли.

Балансировочная функция – относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых (в настоящее время в РФ практически не применяется).

Таможенные пошлины можно классифицировать по следующим параметрам:

**По товарном обращению:**

- **Импортные (ввозные) пошлины** – накладываются на импортные товары, при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающими пошлинами во всех странах. На начальном этапе развития капитализма с помо­щью импортных пошлин обеспечивались налоговые по­ступления; сейчас их значимость резко сократилась, а фискальные функции выполняют другие налоговые по­ступления (например, налог на прибыль). Если в США еще в конце девятнадцатого столетия за счет импорт­ных пошлин покрывалось до 50% всех поступлений в бюджет, то в настоящее время эта доля не превышает 1,5%. Не превышает нескольких процентов доля поступ­лений от импортных пошлин и в бюджете подавляюще­го большинства промышленно развитых стран. Другими словами, если в начале своего существова­ния импортные пошлины обеспечивали получение денеж­ных средств, т. е. играли фискальную роль, то сегодня их функции связаны в первую очередь с обеспечением проведения определенной торгово-экономической поли­тики. В развивающихся странах, наоборот, импортные по­шлины используются прежде всего как средство финан­совых поступлений. Это объясняется относительно боль­шей возможностью контроля и простотой процедуры сбора налогов с товаров, пересекающих таможенную границу. Что касается России, то последние изменения тамо­женного законодательства свидетельствуют, что роль импортных российских пошлин как фискального сред­ства увеличивается.

**- Экспортные (вывозные) пошлины** - накладываются на экспортируемый товар. В соответствии с нормами ВТО применяются крайне редко, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет.

**- Транзитные (провозные) пошлины** - накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Международный транзит- это перевозки иностранных грузов, при которых пункт отправления и назначения находятся за пределами данной страны.

**По основе начисления:**

**- Специфические** – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 20$ за 1т.). Практическое использование специфических пошлин не представляет каких-либо технических сложностей. Специфическими, как правило, являются экспортные пошлины, ими облагаются главным образом сырьевые товары.

**- Адвалорные** – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 15% таможенной стоимости);

**- Альтернативная.** В таможенной практике промышленно-развитых стран в зависимости от содержащихся в тарифе указаний, взимаются и адвалорная, и специфическая пошлины одновременно или та, которая дает наибольшую величину таможенного сбора. На первый взгляд различия между адвалорной и специфической пошлиной носит чисто технический характер. Однако в таможенно-тарифном деле всегда за организационно-техническими различиями стоят торгово-политические и экономические цели. Адвалорная и специфическая пошлины по разному ведут себя при изменениях цен. При росте цен денежные сборы от адвалорных пошлин растут пропорционально росту цен, а уровень протекционистской защиты остается неизменным. В этих условиях адвалорные пошлины оказываются более эффективными, нежели специфические. А при падении цен специфические ставки оказываются более стабильными. Поэтому в условиях длительной тенденции к росту цен обычно наблюдается стремление к увеличению доли в таможенном тарифе адвалорных пошлин.

**- Комбинированные** – сочетают оба вида таможенного обложения (например, 15% от ТС, но не более 20$ за 1т.).

**По характеру применения:**

**Сезонные -** применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной.

**Антидемпинговые** – устанавливается для выравнивания цен на ввозимые товары до уровня, признанного нормальным. Применяются в случае ввоза в страну товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров или препятствует расширению национального производства. Для принятия решения о введении антидемпинговых пошлин немаловажно определение целей и характера демпинга, который может быть подразделен на постоян­ный (агрессивный) и разовый (пассивный).

**Компенсационные** – накладываются на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению их производства.

**Специальная** – пошлина, применяемая, во-первых, в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количестве и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров. Во- вторых, как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств или их союзов.

**По происхождению**:

**Автономная** – пошлина, устанавливается на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Ее ставки могут быть изменены решением компетентного органа без согласования со странами- внешнеторговыми партнерами.

**Конвенционные** (договорная) – устанавливаются на базе двустороннего или многостороннего торгового договора (соглашения), такого как ГАТТ\ВТО. Она распространяется только на те товары, которые оговорены в этом документе. Ставки таких пошлин не могут быть изменены в одностороннем порядке; срок их применения определяется периодом действия соответствующего документа.

**Преференциальная** – льготная пошлина, вводимая в пониженных размерах для поощрения импорта определенных товаров из конкретных стран. Их цель – поддержать экономическое развитие этих стран.

**По типам ставок**:

**Постоянные** – таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств.

**Переменные** - таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных государственными органами случаях. Такие ставки довольно редки, используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

**По способу вычисления:**

**Номинальные** – таможенные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои импорт и экспорт.

**Эффективные** – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

В таможенно-тарифной практике большинства стран наибольшее распространение получили адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20-25%, а в отдельных случаях и в два раза. Поэтому методы определения цены импортного товара также важны для расчета сумм пошлин, как и размер самой пошлины.

В настоящее время средний уровень ставок таможенного тарифа промышленно развитых стран относительно низок: приблизительно 6% от стоимости товара. В развивающихся странах уровень таможенного обложения импорта значительно выше. Средний уровень таможенных тарифов многих развивающихся стран составляет 38-40%, а ставки колеблются от 1% до 100% и более. На отдельные товары пошлина составляет 150-200% и более.

**Понятие открытой и закрытой экономики**

Тенденция к всё большей открытости национальных хозяйств является характер­ной чертой современного развития международного разделения труда. По степени вовлеченности в международной разделение труда (степени открытости) национальные хозяйства можно подразделить на два противоположных типа:

Полностью замкнутое (автократическое). Под замкнутой (автократической) понимается экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и не зависит от тенденций, имеющих место в мировом хозяйстве. При этом экономические связи страны с другими национальными хозяйствами минимальны.

Полностью открытое. Под полностью открытой экономикой понимается также экономика, развитие которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. Внешние связи страны усиливаются, причем с переходом к более высокому уровню развития происходит как абсолютное, так и относительное их расширение.

Сам факт наличия экономических связей между данной страной и другими странами ещё не означает, что она имеет открытую экономику. В настоящее время экономика отдельной страны не может развиваться в отрыве от мирового хозяйства, без каких-либо связей с другими странами. Даже когда в экономической политике страны преобладают автократические тенденции, внешние связи неизбежно ту или иную роль.

Экономика одних стран открыта в большей степени, другие – в меньшей. Причем экономика крупных стран, как правило, бывает открыта в меньшей степени. Степень открытости экономики также зависит от обеспеченности природными ресурсами, численности населения, а также, от его платежеспособного спроса, который определяется уровнем развития производительных сил. Если производительные силы развиты в равной степени, то экономика более открыта, при меньшем экономическом потенциале, под которым понимается способность трудовых и материальных ресурсов обеспечивать максимальный уровень производства продукции и услуг производственного и непроизводственного назначения при условии эффективного использования всех ресурсов. Кроме того, степень открытости экономики зависит и от отраслевой структуры национального производства. Чем больше удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики и т.п.), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, т.е. степень открытости её экономики. Напротив, обрабатывающая промышленность, особенно такие её отрасли, как машиностроение, электроника, химия, предполагают более глубокую подетальную специализацию, благодаря чему происходят рост технологической взаимозависимости стран и, соответственно, усиления открытого характера экономики. Таким образом, степень открытости национальной экономики тем выше, чем больше развиты её производительные силы, чем больше в её отраслевой струк­туре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше её общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

В качестве показателей, используемых для измерения степени открытости эконо­мики, чаще всего применяются экспортное и импортное квота.

Экспортная квота представляет собой количественный показатель, характеризую­щий значимость экспорта для экономики в целом и отдельных отраслей по тем или иным видам продукции. В рамках всего национального хозяйства она рассчитывается как отношение стоимости экспорта (Э) к стоимости валового внутреннего продукта (ВВП) за соответствующий период в процентах: Кэ=Э/ВВП\*100%.

Импортная квота представляет собой количественный показатель, характеризующий значимость импорта для народного хозяйства и отдельных отраслей по различным видам продукции. В рамках всего национального хозяйства импортная квота рассчитывается как отношение стоимости импорта (И) к стоимости ВВП: Ки=И/ВВП\*100%.

Внешнеторговая квота определяется как отношение совокупной стоимости экспорта и импорта, делённой пополам, к стоимости ВВП в процентах: Кв=Э+И/2ВВП\*100%.

Движение в направлении открытости экономики сопряжено с возникновением многих сложных проблем, одной из которых является проблема экономической безопасности – определение оптимальных условий взаимодействия с мировым хозяйством. Для промышленно развитых стран, особенно не имеющих собственных запасов энергии и сырья, открытость экономики является существенным фактором, влияющим на их дальнейшее развитие. Все остальные страны также участвуют в международном разделении труда, а следовательно, в установлении и развитии коммерческих отношений друг с другом, что приводит к усилению взаимосвязей и взаимозависимости субъектов международного разделения труда и возникновению необходимости сочетать выгоды от специализации и кооперации с защитой от негативного внешнего воздействия. В результате возникают риск нестабильности национальной экономики, который обусловлен тем, что торговые отношения, в который вступают страны по мере своего “открытия”, не могут быть абсолютно безопасными. Поэтому при развитии внешней торговли в отдельных странах может иметь место только относительная экономическая безопасность, определяющаяся взаимозависимостью.

Взаимозависимость может привести к экономической зависимости, представляющей собой такие причинно-следственные связи, при которых внешние факторы оказывают значительное влияние на развитие той или иной ситуации. Зависимость возникает тогда, когда для решения любой проблемы требуется соответствующие изменения в виде приспособления.

Под приспособлением подразумевается способность государства влиять на негативную ситуацию, вызванную внешними факторами, таким образом, чтобы либо устранить внешнюю причину, либо ликвидировать последствия, либо переложить издержки приспособления на другие страны. Возможности приспособления имеют чётко ограниченные пределы. Среди мер по приспособлению можно выделить следующие:

* диверсификация торговых связей;
* укрепление и интенсификация разностороннего сотрудничества;
* нажим (в том числе военный и экономический);
* экономия и создание резервов;
* формирование экспортных производств.

Зависимость проявляется, прежде всего, в экономической чувствительности, под которой понимается подверженность национальной экономики негативному воздействию внешних факторов до того момента, пока не будет осуществлено определённое приспособление к данной ситуации с целью устранения её неблагоприятных последствий. Более высокой степени зависимости является экономическая уязвимость, под которой понимается неизбежность нести под воздействием внешних факторов чрезмерные издержки приспособления, даже после корректировки или кардинального изменения внутренней ситуации. Экономическая уязвимость возникает тогда, когда пройдён критический порог издержек приспособления. Именно экономическая уязвимость создаёт проблему экономической безопасности, хотя этого ещё не достаточно.

Достаточным условием нарушения экономической безопасности является угроза – ограничение доступа к материальным, трудовым, научно-техническим ресурсам и к системе маркетинга. Выделяется два типа угроз:

* силовая угроза
* угроза экономическому благосостоянию.

## Оба типа угрозы исходят из преднамеренных действий государства или тенденций развития мировой экономики. Инструментами угрозы являются:

* экономическая блокада
* эмбарго
* системы увязывания
* различные методы дискриминации

Таким образом, экономическую безопасность можно определить как положение, при котором обеспеченность товарами услугами в данной стране защищена от действия внешних факторов, воспринимающихся как угроза эффективному функционированию национальной экономики. Если уровень ВНП не находится в существенной зависимости от внешних преднамеренных или случайных событий, тогда национальная экономика в безопасности. Если уровень ВНП реагирует на внешние факторы и их последствия невозможно нейтрализовать, тогда уровень экономической безопасности снижается. На ряду с понятием национальной экономической безопасности существует понятие международной экономической безопасности, под которой понимается система правил, основанных на взаимном доверии и равенстве, создающих экономические и институциональные условия прочного мира. Всеобщая безопасность означает предоставление гарантий в том, что ни одна сторона не сможет извлекать ни экономических, ни политических односторонних преимуществ из существования экономических зависимостей в рамках мирового хозяйства.

# Задача 1

Определите уровень открытости и тенденции развития Бразилии и Германии. Данные за три года приведены в таблице 1. Критерии открытости – доля внешнеторгового оборота в национальном доходе страны; коэффициент эластичности торгового оборота по отношению к национальному доходу. Показатели открытости экономики: экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота.

Таблица 1

Исходные данные задачи

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1995 | 2000 | 2005 |
| Бразилия |  |  |  |
| Объем валового внутреннего продукта, млн. долл. | 565 | 717 | 749 |
| Национальный доход, млн. долл. | 497 | 631 | 659 |
| Экспорт, млн. дол. | 52 | 56 | 57 |
| Импорт, млн. долл. | 40 | 60 | 71 |
| Германия |  |  |  |
| Объем валового внутреннего продукта, млн. долл. | 2046 | 2414 | 2353 |
| Национальный доход, млн. долл. | 1800 | 2124 | 2070 |
| Экспорт, млн. дол. | 351 | 424 | 428 |
| Импорт, млн. долл. | 310 | 370 | 371 |

**РЕШЕНИЕ:**

Критерий открытости – доля внешнеторгового оборота в национальном доходе страны. Внешнеторговый оборот есть средняя арифметическая величина экспорта и импорта продукции:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1995 | 2000 | 2005 |
| Бразилия |  |  |  |
| Национальный доход, млн. долл. | 497 | 631 | 659 |
| Экспорт, млн. дол. | 52 | 56 | 57 |
| Импорт, млн. долл. | 40 | 60 | 71 |
| Внешнеторговый оборот | 46 | 58 | 71 |
| Критерий открытости | 9,26% | 9,19% | 10,77% |
| Германия |  |  |  |
| Национальный доход, млн. долл. | 1800 | 2124 | 2070 |
| Экспорт, млн. дол. | 351 | 424 | 428 |
| Импорт, млн. долл. | 310 | 370 | 371 |
| Внешнеторговый оборот | 330,5 | 397 | 399,5 |
| Критерий открытости | 18,36% | 18,69% | 19,30% |

Таким образом, уровень открытости экономики Германии выше , чем в Бразилии. Об этом свидетельствует превышение показателей открытости в Германии над аналогами в Бразилии.

Уровень открытости экономики Германии с каждым годом растет. Так в 1995 году он был равен 18,36 %, в 2000 году – уже 18,89 % , в 2005 году –19,3 %.

Коэффициент эластичности есть отношение изменения внешнеторгового оборота в % к изменению национального дохода в %.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1995 | 2000 | 2005 |
| Бразилия |  |  |  |
| Национальный доход, млн. долл. | 497 | 631 | 659 |
| Изм. Нац.дохода |  | 126,96% | 104,44% |
| Внешнеторговый оборот | 46 | 58 | 71 |
| Изм. Внешнеторг. Оборота |  | 126,09% | 122,41% |
| Коэффициент эластичности |  | 99,31% | 117,21% |
| Германия |  |  |  |
| Национальный доход, млн. долл. | 1800 | 2124 | 2070 |
| Изм. Нац.дохода |  | 118,00% | 97,46% |
| Внешнеторговый оборот | 330,5 | 397 | 399,5 |
| Изм. Внешнеторг. Оборота |  | 120,12% | 100,63% |
| Коэффициент эластичности |  | 101,80% | 103,25% |

В 2000 году по отношению к 1995 у обоих стран коэффициент эластичности близок к 1. Отсюда следует, что экономика стран достаточно закрытая.

В 2005 году по отношению к 2000 у обоих стран коэффициент эластичности больше 1.

Экспортная квота – отношение экспорта к ВВП

Импортная квота – отношение импорта к ВВП

Внешнеторговая квота – отношение внешнеторгового оборота к ВВП:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1995 | 2000 | 2005 |
| Бразилия |  |  |  |
| Объем валового внутреннего продукта, млн. долл. | 565 | 717 | 749 |
| Экспорт, млн. дол. | 52 | 56 | 57 |
| Импорт, млн. долл. | 40 | 60 | 71 |
| Внешнеторговый оборот | 46 | 58 | 71 |
| Экспортная квота | 9,20% | 7,81% | 9,48% |
| Импортная квота | 7,08% | 8,37% | 9,48% |
| Внешнеторговая квота | 8,14% | 8,09% | 9,48% |
| Германия |  |  |  |
| Объем валового внутреннего продукта, млн. долл. | 2046 | 2414 | 2353 |
| Экспорт, млн. дол. | 351 | 424 | 428 |
| Импорт, млн. долл. | 310 | 370 | 371 |
| Внешнеторговый оборот | 330,5 | 397 | 399,5 |
| Экспортная квота | 17,16% | 17,56% | 18,19% |
| Импортная квота | 15,15% | 15,33% | 15,77% |
| Внешнеторговая квота | 16,15% | 16,45% | 16,98% |

Таким образом, судя по показателям, уровень открытости экономики в Германии и Бразилии в 2005 году вырос по сравнению с 1995 годом. Однако уровень открытости экономики Германии намного выше, чем в Бразилии.

Так, можно сказать, что Германия – открытая страны, Бразилия – страна, стремящаяся к открытости.

# Задача 2

По имеющимся данным определить все показатели внешней торговли страны: объем и динамика внешнеторгового оборота (сумма экспорта и импорта страны); объем и динамика экспорта; объем и динамика импорта; внешнеторговый баланс (разница между объемами экспорта и импорта страны); товарная структура внешней торговли (доля отдельных видов товаров в экспорте и импорте страны); географическая структура внешней торговли (доля отдельных стран во внешней торговле страны или основные торговые партнеры страны).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Базисный год | | Отчетный год | |
| Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт |
| Всего | 497,9 | 470 | 605,2 | 539,4 |
| В том числе |  |  |  |  |
| Продовольственные товары | 2,5 | 20,8 | 2,8 | 26,4 |
| Сырьевые товары | 59,7 | 21,2 | 68,7 | 21,6 |
| Обработанные товары | 131,9 | 79,9 | 167,3 | 91,9 |
| Машины и оборудование | 134,4 | 126,9 | 176,2 | 140,5 |
| Транспортные средства | 79,7 | 66,1 | 88,6 | 86,1 |
| Прочие товары | 89,6 | 155,1 | 101,6 | 172,9 |
|  |  |  |  |  |
| Географическое распределение |  |  |  |  |
| Промышленно развитые страны Европы | 392,0 | 360,6 | 492,6 | 453,2 |
| США | 50,1 | 36,5 | 52,4 | 38,0 |
| Канада | 12,5 | 8,4 | 12,9 | 8,5 |
| Япония | 8,3 | 26,9 | 9,9 | 32,3 |
| Прочие страны | 34,9 | 37,6 | 37,5 | 7,2 |

**Решение:**

1. Объем и динамика внешнеторгового оборота.

Внешнеторговый оборот включает сумму стоимости экспорта и импорта страны, участвующей в международном товарообмене.

Динамику внешнеторгового оборота можно оценить с помощью следующих показателей:

– абсолютный прирост;

– темп роста;

– темп прироста.

Абсолютный прирост (∆i) определяется по формуле:

∆i =Yi – Yi-1, (1)

где ∆iц− абсолютный прирост цепной;

Yi − уровень сравниваемого периода;

Yi-1− уровень непосредственно предшествующего периода.

Темп роста (Тр) определяется по формуле:

Тр =\*100 % (2)

Темп прироста определяется по формуле:

Тпр = Тр – 100% (3)

Определим объем и показатели динамики, результаты расчетов представим в таблице 1.

Таблица 1

Объем и динамика внешнеторгового оборота

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Объем внешнеторгового оборота | | Абсолютный прирост | Темп роста, % | Темп прироста, % |
| Базисный год | Отчетный год |
| Всего, в том числе: | 967,9 | 1144,6 | 176,7 | 118,26% | 18,26% |
| Продовольственные товары | 23,3 | 29,2 | 5,9 | 125,32% | 25,32% |
| Сырьевые товары | 80,9 | 90,3 | 9,4 | 111,62% | 11,62% |
| Обработанные товары | 211,8 | 259,2 | 47,4 | 122,38% | 22,38% |
| Машины и оборудование | 261,3 | 316,7 | 55,4 | 121,20% | 21,20% |
| Транспортные средства | 145,8 | 174,7 | 28,9 | 119,82% | 19,82% |
| Прочие товары | 244,7 | 274,5 | 29,8 | 112,18% | 12,18% |

В отчетном году по сравнению с базисном общий объем внешнеторгового оборота страны увеличился на 18,26%, в том числе по продовольственным товарам – на 25,32%, по сырьевым товарам – на 11,62%, по обработанным товарам – на 22,38%, по машинам и оборудованию – на 21,2%, по транспортным средствам на 19,82% и по прочим товарам – на 12,18%.

2. Объем и динамика экспорта.

Экспорт − это вывоз товара, а также работ и услуг с таможенной территории России за границу без обязательства по обратному их ввозу.

Определим объем и показатели динамики экспорта, результаты расчетов представим в таблице 2.

Таблица 2

Объем и динамика экспорта страны

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Объем экспорта | | Абсолютный прирост | Темп роста, % | Темп прироста, % |
| Базисный год | Отчетный год |
| Всего, в том числе: | 497,9 | 605,2 | 107,3 | 121,55% | 21,55% |
| Продовольственные товары | 2,5 | 2,8 | 0,3 | 112,00% | 12,00% |
| Сырьевые товары | 59,7 | 68,7 | 9 | 115,08% | 15,08% |
| Обработанные товары | 131,9 | 167,3 | 35,4 | 126,84% | 26,84% |
| Машины и оборудование | 134,4 | 176,2 | 41,8 | 131,10% | 31,10% |
| Транспортные средства | 79,7 | 88,6 | 8,9 | 111,17% | 11,17% |
| Прочие товары | 89,6 | 101,6 | 12 | 113,39% | 13,39% |

В отчетном году по сравнению с базисном объем экспорта увеличился на 21,55%, в том числе по продовольственным товарам – на 12%, по сырьевым товарам – на 15,08%, по обработанным товарам – на 26,84%, по машинам и оборудованию – на 31,1%, по транспортным средствам на 11,17% и по прочим товарам – на 13,39%.

3. Объем и динамика импорта.

Импорт – ввоз товара, работ и услуг на таможенную территорию России из-за границы без обязательства об обратном вывозе.

Определим объем и показатели динамики экспорта, результаты расчетов представим в таблице 3.

Таблица 3

Объем и динамика импорта страны

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Объем импорт | | Абсолютный прирост | Темп роста, % | Темп прироста, % |
| Базисный год | Отчетный год |
| Всего, в том числе: | 470 | 539,4 | 69,4 | 114,77% | 14,77% |
| Продовольственные товары | 20,8 | 26,4 | 5,6 | 126,92% | 26,92% |
| Сырьевые товары | 21,2 | 21,6 | 0,4 | 101,89% | 1,89% |
| Обработанные товары | 79,9 | 91,9 | 12 | 115,02% | 15,02% |
| Машины и оборудование | 126,9 | 140,5 | 13,6 | 110,72% | 10,72% |
| Транспортные средства | 66,1 | 86,1 | 20 | 130,26% | 30,26% |
| Прочие товары | 155,1 | 172,9 | 17,8 | 111,48% | 11,48% |

В отчетном году по сравнению с базисном объем импорта увеличился на 14,77%, в том числе по продовольственным товарам – на 26,92%, по сырьевым товарам – на 1,89%, по обработанным товарам – на 15,02%, по машинам и оборудованию – на 10,72%, по транспортным средствам на 30,26% и по прочим товарам – на 11,48%.

4. Внешнеторговый баланс (разница между объемами экспорта и импорта страны).

 Внешнеторговый баланс − это соотношение стоимости ввозимых в страну и вывозимых из страны товаров за определенный промежуток времени. Если стоимость вывезенных товаров превышает стоимость ввезенных, внешнеторговый баланс считается активным, при обратном соотношении − пассивным. Разность между стоимостью экспорта и импорта называется сальдо, величина которого зависит от колебаний товарных цен, валютного курса, темпов хозяйственного развития и т. д.

Составим таблицу 4.

Таблица 4

Внешнеторговый баланс страны

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Базисный год | | Отчетный год | | Сальдо |  |
| Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт | Базисный год | Отчетный год |
| Всего | 497,9 | 470 | 605,2 | 539,4 | 27,9 | 65,8 |
| Продовольственные товары | 2,5 | 20,8 | 2,8 | 26,4 | -18,3 | -23,6 |
| Сырьевые товары | 59,7 | 21,2 | 68,7 | 21,6 | 38,5 | 47,1 |
| Обработанные товары | 131,9 | 79,9 | 167,3 | 91,9 | 52 | 75,4 |
| Машины и оборудование | 134,4 | 126,9 | 176,2 | 140,5 | 7,5 | 35,7 |
| Транспортные средства | 79,7 | 66,1 | 88,6 | 86,1 | 13,6 | 2,5 |
| Прочие товары | 89,6 | 155,1 | 101,6 | 172,9 | -65,5 | -71,3 |

По всем товарам всего внешнеторговый баланс является активным (вывоз превышает ввоз). По продовольственным и прочим товарам баланс пассивный (ввоз превышает вывоз). Пассивный внешнеторговый баланс неблагоприятно влияет на состояние хозяйства страны и ее внешнеэкономическое положение.

5. Товарная структура внешней торговли (доля отдельных видов товаров в экспорте и импорте страны).

Товарная структура представляет собой соотношение товарных групп в мировом экспорте и импорте.

Составим таблицу 6.

Таблица 6

Товарная структура внешней торговли, процентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Базисный год | | Отчетный год | |
| Экспорт | Импорт | Экспорт | Импорт |
| Всего | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| Продовольственные товары | 0,005 | 0,044 | 0,005 | 0,049 |
| Сырьевые товары | 0,120 | 0,045 | 0,114 | 0,040 |
| Обработанные товары | 0,265 | 0,170 | 0,276 | 0,170 |
| Машины и оборудование | 0,270 | 0,270 | 0,291 | 0,260 |
| Транспортные средства | 0,160 | 0,141 | 0,146 | 0,160 |
| Прочие товары | 0,180 | 0,330 | 0,168 | 0,321 |

В структуре импорта преобладают прочите товары, экспорта- обработанные товары, машины и оборудование.

6. Географическая структура внешней торговли (доля отдельных стран во внешней торговле страны или основные торговые партнеры страны).

Географическая структура представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Составим таблицу 7.

Таблица 7

Географическая структура внешней торговли, процентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Базисный год | | Отчетный год | |
| экспорт | импорт | экспорт | импорт |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе |  |  |  |  |
| Промышленно развитые страны Европы | 0,787 | 0,767 | 0,814 | 0,841 |
| США | 0,101 | 0,078 | 0,087 | 0,070 |
| Канада | 0,025 | 0,018 | 0,021 | 0,016 |
| Япония | 0,017 | 0,057 | 0,016 | 0,060 |
| Прочие страны | 0,070 | 0,080 | 0,062 | 0,013 |

В базисном и отчетном годах в географической структуре внешней торговли больше всего приходилось на экспорт в промышленно развитые страны Европы и импорт из промышленно развитых стран Европы, меньше всего экспорт в Японию и импорт из Японии.

# 

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. «Экономическая теория». Учебник под редакцией И.П. Николаевой М., «Проспект», 1998

2. «Международные экономические отношения» Е.Ф. Авдокушин. Учебное пособие. М., 1999

3. «Мировая экономика» Вопросы и ответы. П.В. Сергеев М., «Новый Юрист», 1998

4. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. – М.:Юристъ. 20059. – 368 с.

5. Акопова Е. С., Воронкова О. Н., Гаврилко Н. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения – Ростов-на-Дону: Феникс. 2004. – 416 с.

6. Кудров В. М. Мировая экономика: Учебник – М.: Издательство БЕК. 2004. – 464 с.

7. Мировая экономика: Учебник / Под редакцией Булатова. – М.: Юристъ. 2005. – 734 с.

8. Экономика предприятия / Под редакцией Сафронова Н. А. – М.: Юристъ. 2004. – 608 с.