

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

Среднее профессиональное образование

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Работу выполнила _____ *Согб* _____ *21.12.2019* _____ С.А.Согбатьян
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке

Специальность: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Научный руководитель
Преподаватель _____ *Вандр* _____ *21.12.2019* _____ О.В. Вандрикова
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Тихорецк 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Государственная политика в области международной торговли	4
2 Причины возникновения международной торговли	8
3 Внешняя торговля и национальная экономика	12
Заключение.....	17
Список использованных источников	18

ВВЕДЕНИЕ

Экономика – хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей и без которых общество не сможет развиваться. Экономика помогает удовлетворять потребности человека в мире ограниченных ресурсов.

Результатом индивидуального проекта является освоение:

- предмета, метода и функции экономической теории;
- общих положений экономической теории;
- основных микро – и макроэкономических категорий и показателей, методы их расчета;
- построения экономических моделей;
- основ формирования государственного бюджета;
- рыночных механизмов формирования доходов и проблемы социальной политики государства;
- основных направлений экономической реформы в России;
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;
- строить графики и схемы, иллюстрирующие различные экономические модели;
- распознавать и обобщать сложные взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления;
- применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе.

Индивидуальный проект состоит из введения, трех глав, заключения, списка источников, в количестве 6 наименований.

1 Государственная политика в области международной торговли

Мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик, тесно связанных между собой системой международно – экономических отношений. Влияние МЭО (международных отношений) на развитие мирового хозяйства постоянно растет. Быстрый рост национального богатства большинства стран после Второй мировой войны в большой степени связан с развитием международных экономических отношений. Самые высокие темпы роста характерны для стран с экономикой с высоким уровнем развития экспорта, например Японии, Китая, новых индустриальных стран Азии (Таиланда, Южной Кореи, Сингапура, Тайваня, Малайзии и др.). Эти же страны, а также некоторые страны Латинской Америки для ускорения роста активно использовали приток иностранного капитала.

Среди стран, экспортирующих минеральное сырье, благодаря высокому постоянному спросу на нефть и природный газ наиболее удачно развиваются нефтедобывающие страны. Важную роль в экономике таких стран, как Греция, Испания, Египет, Турция и других, играет иностранный туризм. Для многих островных государств туризм играет важнейшую роль в экономическом росте. Некоторые такие страны и территории стали также центрами оффшорного бизнеса для фирм и банков других стран.

Международные экономические организации классифицируются по разным признакам:

- по охвату стран – всемирные и региональные. К первым относятся большая часть органов ООН, Международный валютный фонд и др. Среди вторых главную роль играют органы экономической интеграции, особенно в Западной Европе,

- по составу участников (членов) – межгосударственные (межправительственные) и негосударственные (например, Международный кооперативный альянс),

- по сфере деятельности – торговля (Всемирная торговая

организация), финансы (Группа Всемирного банка), сельское хозяйство (Европейская ассоциация животноводства), связь (Всемирный почтовый союз),

– по характеру деятельности.

Некоторые организации осуществляют безвозмездную или иную финансовую поддержку правительствам, предприятиям, общественным объединениям. Это межгосударственные банки (Группа Всемирного банка, Европейский банк реконструкции и развития и другие региональные банки). Другие организации занимаются международным регулированием определенных сфер мировой экономики (Всемирная торговая организация, многие органы региональной интеграции). Существенную роль играют организации, ведающие согласованием разного рода международных стандартов, патентов, норм, авторских прав, процедур.

Экспорт – это товары и услуги, произведенные внутри страны и продаваемые за рубежом, а импорт – товары и услуги, произведенные за рубежом и продаваемые внутри страны. В условиях открытой экономики, при взаимодействии различных стран между собой необходимо уделять особое внимание средствам импортной и экспортной политики. Действия в этой области могут помочь стране достичь высоких результатов или, наоборот, ухудшить ее положение. Чтобы последнее не произошло, нужно знать инструменты внешнеэкономического регулирования и умело пользоваться ими.

Для регулирования внешней деятельности государство использует следующие основные методы:

– таможенные тарифы. Это означает сбор денег с товаров, ввозимых на территорию данной страны из-за рубежа. При этом цена, по которой данный товар выше общемировой. Установление импортных пошлин отражается на потребителях, так как цена возрастает. Но это позволяет отечественным производителям повышать цены и на свои товары, так как потребитель предпочтет все равно купить дешевле местный товар.

Все это приводит к тому, что ресурсы внутри страны используются менее эффективно, и к тому, что отечественный производитель не стремится улучшить качество своей продукции, так как в любом случае у него есть преимущество – более низкая цена;

– ограничения нетарифного характера (квотирование, добровольные экспортные ограничения, экспортные субсидии, международные картели, экономические санкции, демпинг).

Добровольные экспортные ограничения. Действие этого инструмента заключается в том, что страна, импортирующая определенную продукцию, устанавливает определенные ограничения, с которыми соглашается экспортер. Экспортные субсидии – льготы, предоставляемые государством производителям для увеличения вывоза продукции. В результате подобных мер производителям становится выгоднее реализовывать свою продукцию на внешнем рынке. Эти субсидии могут носить прямой или косвенный характер. К ним относятся льготное кредитование экспорта, субсидирование экспорта, предоставление экспортерам налоговых льгот и т. д. Эти меры запрещены к использованию, но некоторые государства их все же используют, что может негативно отразиться на их репутации в мировом сообществе;

Демпинг представляет собой явление, когда экспортер продает на мировом рынке свой товар по такой цене, которая ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке. Демпинг возникает вследствие государственной политики или из-за монопольного положения фирмы-экспортера.

Международные картели – такие объединения экспортеров, которые с помощью определенных мер ограничивают конкуренцию между производителями для установления цен, выгодных только для этой группы производителей. Добиваются они этого посредством контроля за объемами производства. Это возможно в тех отраслях, где существует ограниченное количество продавцов и спрос по цене неэластичен. Примерами могут служить сельскохозяйственные и сырьевые рынки.

Экономические санкции – наиболее радикальная из всех мер. Она

означает запрет на ввоз из какой-либо страны или вывоз куда-либо продукции. Эти меры могут применяться в различных ситуациях. Но, как правило, торговое эмбарго вводится по политическим мотивам. А в случае соответствующего решения ООН санкции к определенной стране могут применяться коллективно.

Правительство использует те или иные инструменты в зависимости от ситуации. Таможенные сборы, которые взимаются: за таможенное оформление товаров; за хранение товаров на таможенном складе.

Взаимодействие в современной внешнеэкономической политике двух направлений: либерализации и протекционизма.

Протекционизм – политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а, зачастую, – на захват внешних рынков.

Либерализация – политика, связанная со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей. Выбор того или иного направления внешнеэкономической политики – сложный процесс, поскольку любое решение для одних групп населения приносит экономический эффект, а для других оборачивается социальными и экономическими потерями.

Международное разделение труда – закономерный результат развития общественного разделения в человеческом обществе, в процессе, которого происходит качественная дифференциация различных видов деятельности человека. Разделение труда – исторически определенная система общественного труда, которая формируется в результате качественной дифференциации производственной деятельности в процессе развития общества. Общественное разделение труда – обоснование отдельных видов трудовой деятельности, ставшее причиной и условием возникновения товарного производства.

2 Причины возникновения международной торговли

Международная торговля – древнейший вид экономической деятельности. После долгих исследований экономисты смогли выделить три основные причины существования международной торговли:

- неравное распределение природных благ,
- существование абсолютного преимущества в производстве,
- существование относительного преимущества в производстве.

Неравное распределение природных благ. Первая из причин возникновения международной торговли лежит, что называется, на поверхности: неравное распределение даров природы, т.е. полезных ископаемых, лесов и т.п. между различными странами и народами.

Торговля помогает исправить это неравенство, обеспечивая всем желающим возможность получения любого типа природных ресурсов, если они способны их купить. Именно по этой модели Россия вывозит за рубеж нефть и газ, а ввозит бананы и хромовую руду.

Эта причина, однако, не объясняет, почему страны торгуют и теми видами товаров, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них самих имеется мощная автомобильная, а когда-то была и телевизионная, промышленность. И тем не менее, поданным Министерства торговли США, автомобили составляют 11% американского экспорта и 21% американского импорта.

Импорт – покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других государствах.

Экспорт – продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной экономики.

Причину такого обмена товарами экономическая наука усматривает в наличии у разных стран так называемого абсолютного преимущества.

Существование абсолютного преимущества в производстве. В разных

странах могут существовать абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, издержки на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине потребует куда больших издержек всех ресурсов (труда, энергии, удобрений и т.д.), чем в России, где, напротив, труднее выращивать сахарную свеклу (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обмениваются плодами трудов, то оба народа выиграют: они удовлетворят свои потребности во льне и сахарной свекле с меньшими затратами всех видов отечественных ресурсов.

Именно поэтому еще СССР специализировался на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получая из Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международного разделения производства и торговли называется принципом абсолютного преимущества.

Принцип абсолютного преимущества заключается в том, что страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами своих ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества позволяет человечеству в целом достичь наивысшей эффективности использования ресурсов Земли.

Ведь возникающее в итоге международное разделение труда ведет к тому, что каждый вид товаров производится той страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Вот почему развитие международной торговли имеет столь большое значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как правительствами, так и международными организациями.

Существование относительного преимущества в производстве. И все же только неравное распределение природных благ и принцип абсолютного преимущества не объясняют всей логики международной торговли.

Это стало ясно для экономической науки уже в начале XIX в., когда во многих странах завершился процесс первичной индустриализации, т.е. создания крупной механизированной промышленности. У ряда государств при этом абсолютные издержки на производство продукции самых различных отраслей стали ниже, чем в менее развитых странах. Если бы международная торговля развивалась на основе только принципа абсолютного преимущества, то страны-лидеры должны были бы перестать приобретать товары у менее развитых стран. Но этого не случилось.

Следующий шаг к пониманию тайн международной торговли был сделан великим английским ученым-экономистом Давидом Рикардо (1772-1823). Он сумел увидеть в развитии внешней торговли влияние еще одного принципа – относительного преимущества.

Принцип относительного преимущества заключается в том, что каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цены выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

Определение принципа относительного преимущества звучит сложно, но смысл его прост. Изучая данные о ценах, любая внешнеторговая фирма рассуждает так: выгодно экспортировать те отечественные товары, на выручку от продажи которых можно будет за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем приобрести на эту сумму аналогичных товаров на отечественном рынке.

В итоге таких решений торговых фирм каждая страна получает четкие сигналы о том, на производстве каких товаров ей стоит специализироваться. Именно поэтому в современном мире каждая страна старается производить прежде всего те товары, расширение выпуска которых сопряжено для нее с меньшим сокращением выпуска других благ, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать. В реальной коммерческой практике никто,

конечно, таких научных расчетов не ведет.

Соответственно интересы таких фирм заставляют в конце концов каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы, а кроме того, добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью операций экспорта и импорта.

Международная торговля, если она основана на принципе сравнительного преимущества и не встречает на своем пути никаких препятствий, оказывается выгодной для всех ее участников. Нет такой страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем у нее имеется относительное превосходство.

Многие из богатейших ныне стран мира достигли своего благополучия именно благодаря активному участию в мировой торговле. Вместе с тем международная торговля является одной из наиболее богатых конфликтами сфер экономических отношений между странами.

Большие доходы от экспорта могут приносить не только нефть и газ, к чему мы привыкли в России. Например, сейчас в мире бурно развивается цветоводство, ставшее весьма доходной отраслью, – годовой объем продаж цветов на мировом рынке уже достиг 20 млрд дол. И маленькие страны

мира, которым не под силу развивать мощные отрасли промышленности, но которые отличаются хорошим климатом либо высокой культурой сельскохозяйственного производства, получают от участия в мировом рынке цветов огромные доходы. Например, Колумбия начала заниматься выращиванием цветов лишь пару десятков лет назад. А сегодня здесь ежегодно срезается для продажи 130 тыс. т – 90% импорта цветов в США. Голландцы – ведущие цветоводы мира – только в Германию продают ежегодно более 200 тыс. т цветов, а крохотный по территории Израиль – третья цветочная держава мира – на продаже букетов в Европу ежегодно зарабатывает 150 млн дол.

3 Внешняя торговля и национальная экономика

В том, что развитие международной торговли, безусловно, идет на пользу гражданам любой страны, россияне смогли наглядно убедиться на собственном примере. Едва в 1992 г. была отменена государственная монополия внешней торговли и право заключения внешнеторговых сделок получили все отечественные фирмы, ситуация на потребительском рынке сразу резко изменилась.

Конечно, и сегодня уровень насыщенности товарами весьма различен по регионам и городам страны. И все же сейчас уже трудно представить, что осенью 1991 г. мы всерьез обсуждали, будет зимой голод или нет, а некоторые правительственные чиновники готовили программы сбора еловой хвои, чтобы не допустить массового распространения цинги.

Либерализация внешней торговли не только привела к наполнению наших продовольственных и промтоварных магазинов – она спасла многих сограждан от безработицы и нищеты. Миллионы россиян сейчас активно занимаются внешнеторговым бизнесом, зарабатывая себе на жизнь насыщением внутреннего рынка.

Аналогичный опыт имеется у всех наций мира, и тем не менее развитие международной торговли всегда было сопряжено с конфликтами и противодействием. Бизнесмены многих стран часто прилагают огромные усилия, чтобы заставить государство перекрыть путь зарубежным конкурентам на национальный рынок.

Под давлением таких требований правительства многих стран более или менее активно проводят политику протекционизма (от лат. *protectio* – защита, покровительство). Ее сутью является создание отечественным фирмам льготных по сравнению с иностранными фирмами условий деятельности на внутреннем рынке.

Протекционизм – государственная экономическая политика, сутью

которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Вирус протекционизма жив и в России. С протекционистскими требованиями к правительству и законодательным властям регулярно обращаются то руководители российских коммерческих банков, то лидеры аграрной партии, то директора автомобильных заводов.

Впрочем, аналогичные ситуации хорошо известны и гражданам крупнейшей торговой державы мира – США. Недаром на страницах газет периодически появляются сообщения об очередной вспышке американо-китайских торговых конфликтов. Американские фирмы периодически пытаются ограничить доступ на свой рынок дешевых китайских товаров, которые отнимают рынок у американских производителей.

Если покупатели почти всегда выигрывают от появления на рынках товаров иностранных производителей, то бизнесмены могут от этого пострадать, и потому будут требовать защиты национальной экономики, т.е. протекционизма.

Эта проблема крайне остро стоит в России. Уже очевидно, что развитие международной торговли – главное средство борьбы с традиционным монополистическим диктатом отечественных производителей, что без импорта наполнить отечественные магазины хорошими товарами не удастся. Но столь же очевидно и другое: многие предприятия и даже целые отрасли российской экономики не в состоянии конкурировать на внутреннем рынке с дешевой и качественной импортной продукцией, в частности китайской.

Для защиты отечественных производителей от полного и быстрого краха Правительство Российской Федерации принимает ряд мер государственного регулирования импорта.

Чаще всего при этом используется такой гибкий инструмент, как таможенные пошлины.

Таможенная пошлина – налог, взимаемый в пользу государственной казны с владельца товара иностранного производства при ввозе этого товара в страну для продажи.

Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на ее величину цену импортированного товара, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате иностранные товары становятся дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивало ему конкурентоспособность. Именно поэтому в России постоянно меняются пошлины на импортные автомобили. Едва они снижаются, как покупка импортных машин – с учетом еще более высокого их качества – становится выгоднее, чем отечественных «лад» и «волг».

Видя, как улицы российских городов заполняются «тойотами», «фордами», «хендаями», а отечественные машины мертвым балластом стоят на площадках автосалонов, руководители российских автозаводов требовали у правительства повышения пошлин. И аргументы срабатывали – пошлины на импортные автомобили повышали. В итоге эти автомобили становились непомерно дорогими, их переставали покупать, и импорт падал. Тогда с жалобами в правительственные кабинеты шли уже торговцы иностранными машинами.

Их утверждения, что падение импорта сокращает в итоге и поступления доходов в государственный бюджет от пошлин и налогов, тоже признавались правительством разумными – тогда пошлины снижали.

Впрочем, подобные ситуации характерны и для других стран. Иногда под давлением отечественных производителей правительства устанавливают столь высокие пошлины на импорт, что иностранные товары полностью лишаются шансов быть проданными.

Так, летом 1992 г. Министерство торговли США установило на ввозимое из России и других стран СНГ урановое сырье таможенную пошлину в размере 115,82% к цене контракта. Причина такого

принудительного повышения цены российского урана более чем в 2 раза – стремление защитить неконкурентоспособное производство уранового сырья американскими фирмами от российских конкурентов.

В 2009 г. Россия стала мировым лидером по количеству протекционистских мер среди отдельных стран. Больше нашей страны протекционистских мер ввел лишь Евросоюз.

Всего в мире за 2009 г. правительствами было введено 257 протекционистских мер, а еще 56 можно трактовать как нарушающие интересы стран-партнеров.

Мер, способствовавших либерализации торговли, в 2009 г. было принято в 6 раз меньше. На 2010 г. правительства запланировали более 188 дискриминационных мер. Более половины защитных мер приходится на господдержку местных производителей и защиту торговли через разнообразные пошлины.

В начале июля 2009 г. лидеры стран «Большой восьмерки» (далее – G8) пообещали совместными усилиями противодействовать росту протекционизма и сохранять свои рынки открытыми и свободными для инвестиций и торговли.

Многие страны мира были вынуждены в связи с экономическим кризисом ввести заградительные пошлины для защиты интересов собственных производителей. Сдержать это обещание G8 не удалось.

Вскоре премьер-министр России Владимир Путин заявил, что Москве «не нужно стесняться использовать инструменты защиты внутреннего рынка, если мы сталкиваемся с откровенным демпингом». «Все в условиях кризиса говорят о недопустимости таких действий. На практике, к сожалению, мы видим расширение таких элементов экономической политики», – отметил тогда Путин.

Поданным Минэкономразвития России, в отношении нашей страны в 2009 г. действовало почти 100 различных ограничительных мер.

Стоит отметить, что главной жертвой протекционизма стал Китай. Для защиты от него страны приняли 146 мер.

По оценкам Всемирного банка, отсутствие ограничений на торговлю ускоряет экономический рост на 1,5%.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются такими инструментами, как импортные квоты и лицензии. Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя. Лицензия по природе близка к квоте и представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров.

Надо сказать, что импортные квоты – самый грубый метод защиты” рынка. Правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров. На это важно обратить внимание, потому что международная торговля – шоссе с двусторонним движением.

Глупо надеяться на беспрепятственное расширение экспорта, если сам ты вводишь ограничения на импорт товаров из тех стран, куда хочешь экспортировать свою продукцию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель индивидуального проекта достигнута, поставленные задачи решены:

- рассмотрена государственная политика в области международной торговли,
- проанализированы причины возникновения международной торговли,
- исследована и охарактеризована внешняя торговля и национальная экономика.

В заключении можно сделать вывод, что значение мировой экономики неуклонно растет. И потребители, и производители каждой страны все яснее ощущают свою причастность к мировому хозяйству. Сегодня каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю.

Мировая экономика на современном этапе – это совокупность национальных хозяйств, взаимодействующих в различных формах рыночной деятельности на макро и микроуровнях на базе согласованных правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении национальных интересов и приоритетов.

Под макроуровнем понимается взаимодействие национальных государств, национальных, субрегиональных и региональных экономик как единого целого – мировой экономики. Под микроуровнем понимается уровень взаимодействия хозяйственных единиц – отдельных фирм, предприятий государственного

Важным показателем взаимозависимости национальных экономик служит удельный вес импорта в валовом национальном продукте. По небольшим развитым государствам, таким, как Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Дания, Швеция, эта доля варьирует от 30 до 60%, по более крупным странам (Германия, Франция, Англия, Италия) – от 20 до 30%, у США этот показатель составляет около 9%.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Автономов, В.С. Введение в экономику / В.С. Автономов. – М.: Вита-Пресс, 2019. – 256 с.
- 2 Буфетова, А.Н. Основы экономики: учебное пособие / А.Н. Буфетова, – Новосибирск. – 2016.
- 3 Войтов, А.Г. Экономика: общий курс / А.Г. Войтов. – М.: Дашков и К. – 2016. – 600 с.
- 4 Гомола, А.И. Экономика / А.И. Гомола. – М.: Академия. 2017. – 336 с.
- 5 Гурова, И.П. Мировая экономика: учебник. / И.П. Гурова. – М.: Омега-Л, 2017. – 384 с.
- 6 Даниленко, Л.Н. Мировая экономика / Л.Н. Даниленко. – М.: КноРус, 2019. – 352 с.
- 7 Ефимова, Е.Г. Экономика / Е.Г. Ефимова. – М.: ФЛИНТА, 2018. – 392 с.
- 8 Жданов, С.А. Национальная экономика: учебное пособие / С.А. Жданов. – М.: Магистр, 2017. – 352 с.
- 9 Ломакин, В.К. Мировая экономика: учебник / В.К. Ломакин. – М.: Юнити, 2016. – 671 с.
- 10 Раджабова, З.К. Мировая экономика: учебник / З.К. Раджабова. – М.: Инфра-М, 2016. – 188 с.