**Добрый день!**

**Тема нашего урока:** «Россия в мировой экономике».

**Цели урока:** выяснить какое место и какую роль играет в мировой экономике Российская

**План урока:**

1. Международная торговля.
2. Принцип преимущества.
3. Протекционизм
4. Демпинг
5. Вступление России в ВТО

**План действий:**

1. Прочитать теорию, сделать конспект.
2. Выполнить задания

Фото готовой работы, выполненной в тетради отправить на электронную почту [div\_irishka@mail.ru](mailto:div_irishka@mail.ru)

**Теория**

Международная торговля — древнейший вид экономической деятельности.

После долгих исследований ученые-экономисты смогли выделить основные причины существования международной торговли. Символически они показаны на рисунке и далее мы обсудим каждую из них более подробно.

  
Неравное распределение природных ресурсов (благ). Самая первая из причин возникновения международной торговли задана природой: она состоит в неравном распределении природных ресурсов между различными странами и народами. Если в одной стране есть месторождения нефти, а в другой — хрома, то, для того чтобы в обеих странах [детали](http://be5.biz/terms/d4.html) для автомобилей могли изготавливаться из хромированных сталей, а на автозаправочных станциях был бензин, эти страны должны торговать друг с другом, меняя нефть на хром. Именно по этой модели Россия вывозит за рубеж нефть и черную икру, а ввозит бананы и ананасы.

Но эта логика не объясняет, почему страны торгуют и товарами, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них самих мощная автомобильная и телевизионная промышленность.

Согласно [статистике](http://be5.biz/terms/c45.html), автомобили составляют 21% американского импорта и 11% американского экспорта. Какой же смысл ввозить зарубежные автомобили, чтобы рассчитываться за их покупку продажей отечественных автомобилей (вполне пристойного качества) [иностранцам](http://be5.biz/terms/i13.html)?

***Импорт****— покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других*[*государствах*](http://be5.biz/terms/g1.html)*.*

***Экспорт****— продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной*[*экономики*](http://be5.biz/terms/e11.html)*.*

Принцип абсолютного преимущества. В поисках ответа на этот вопрос экономическая наука сначала обратила внимание на абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, затраты на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине обеспечивает куда меньший урожай с 1 га, чем в России, где, напротив, ниже урожайность сахарной свеклы (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обменяются плодами своих трудов, то оба народа выиграют. Они используют свои пашни наиболее эффективным образом.

Вот почему еще в рамках СССР Россия специализировалась на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получала с Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международной специализации производства и торговли называется принципом абсолютного преимущества.

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

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества ведет к тому, что человечество в целом достигает наивысшей [эффективности](http://be5.biz/terms/e13.html) использования ресурсов Земли. Возникающее в итоге мировое хозяйство обеспечивает производство каждого вида товаров той страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Поэтому развитие международной торговли имеет столь важное значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как [правительствами](http://be5.biz/terms/p18.html), так и международными организациями.

Принцип относительного преимущества. Понять логику международной торговли, зная только о неравном распределении природных благ и сути принципа абсолютного преимущества, все же невозможно.

Это стало ясно для экономической науки уже в начале XIX в., когда во многих странах завершился процесс первичной индустриализации. Ряд стран при этом оказался в числе лидеров, и у них абсолютные затраты на производство продукции самых различных отраслей стали ниже, чем в менее развитых странах. Если бы международная торговля в этих условиях развивалась на основе только принципа абсолютного преимущества, то страны-лидеры должны были бы перестать приобретать товары у менее развитых стран, а 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 — принципа относительного преимущества.

***Принцип относительности преимущества****— каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цена выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.*

Иными словами, каждой стране стоит специализироваться в производстве тех товаров, расширение выпуска которых сопряжено с меньшей ценой выбора, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать.

В реальной коммерческой практике никто, конечно, таких научных расчетов не ведет. Их вполне заменяет [анализ](http://be5.biz/terms/a30.html) соотношения цен на внутренних и зарубежных [рынках](http://be5.biz/terms/r13.html), поскольку это соотношение при прочих равных условиях соответствует различиям в относительной эффективности производства товаров.

Представим себе, что цены 1 т цемента и 1 кв. м стекла в России составят по 5 тыс. р. На Украине 1 т цемента будет стоить 20 тыс. гривен, а стекла — 40 тыс. гривен. Если теперь российский [предприниматель](http://be5.biz/terms/p68.html) экспортирует на Украину 1 м2 стекла, то на выручку (40 тыс. гривен) он сможет купить 2 т цемента, тогда как в России — только одну.

Если теперь он импортирует этот цемент в Россию, то получит за него 10 тыс. р. — в два раза больше, чем он затратил первоначально на производство того количества стекла, которое было им экспортировано на Украину. Разница между этими суммами, т.е. 5 тыс. р. (10 - 5), составит [прибыль](http://be5.biz/terms/p73.html) нашего экономически грамотного предпринимателя.

Хотя этот расчет упрощен до предела, но именно на основе такого анализа и строится вся внешнеторговая деятельность. Любой предприниматель рассуждает очень просто: выгодно экспортировать те отечественные товары, на выручку от продажи которых можно за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем аналогичных товаров на отечественном рынке.

Так строят свою коммерческую практику огромные внешнеторговые фирмы. Все они руководствуются в своей деятельности принципом относительного преимущества. Эта логика внешней торговли немедленно сказывается на внутриэкономической жизни. Интересы купцов побуждают каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей:

1. наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы;
2. добиться наивысшего уровня благосостояния своих [граждан](http://be5.biz/terms/g9.html) с помощью операций экспорта и импорта.

Процесс такой специализации создает основы не только для развития мирового рынка, но и для международного разделения и кооперации труда, т. е. организации совместной деятельности фирм различных стран при создании определенных видов конечных благ. О том, насколько глубоко может быть международное разделение труда, можно судить на следующем примере.

Житель [США](http://be5.biz/terms/c49.html), покупая у американской компании «Дженерал моторс» произведенный ею автомобиль «Понтиак», на самом деле совершает международную [сделку](http://be5.biz/terms/c19.html). Он платит за эту машину 10 тыс. долл., которые распределяются следующим образом: 3 тыс. долл. идут Южной Корее, рабочие которой осуществляли простые и трудоемкие сборочные операции; 1850 долл. — Японии за купленные у нее моторы, ведущие мосты, электронные устройства; 700 долл. получает Германия за конструирование этой машины; 450 долл. перечисляются фирмам Тайваня, Сингапура и Гонконга за изготовление мелких деталей; 250 долл. уходят на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта автомобилей; 50 долл. стоят услуги фирм Ирландии и Барбадоса, занимавшихся обработкой данных. Итого примерно 6 тыс. долл. достается гражданам других стран.

На долю граждан США — управляющих и акционеров «Дженерал моторс», [адвокатов](http://be5.biz/terms/a4.html) и банкиров, обслуживающих фирму, других участников производства этого «американского» автомобиля — приходится лишь 4 тыс. долл.

Международная торговля, если она основана на принципе сравнительного преимущества и не встречает на своем пути никаких препятствий, оказывается выгодной для всех ее участников.

И все же развитие международной торговли всегда было сопряжено с конфликтами и противодействием. Чтобы понять их причины, познакомимся с письмом, сочиненным более 100 лет назад французским экономистом Фредериком Бастиа (1801 — 1850) для своей книги «Экономические софизмы». Высмеивая аргументы противников свободной международной торговли, Бастиа «от имени борцов за неприкосновенность внутреннего рынка» писал:

ПАЛАТЕ ДЕПУТАТОВ

Мы подвергаемся ожесточенной [конкуренции](http://be5.biz/terms/k24.html) со стороны заграничного соперника, который обладает настолько превосходящими устройствами для производства света, что может наводнить наш национальный рынок, предлагая свой товар по сниженным ценам. Этим соперником является не что иное, как солнце. Мы обращаемся с петицией — провести [закон](http://be5.biz/terms/z4.html), предписывающий закрыть все окна, отверстия и щели, сквозь которые солнечный свет обычно проникает в наши жилища, нанося этим ущерб прибыльному производству, которым мы были в состоянии одарить страну.

Фабриканты свечей и подсвечников

Безусловно, бороться с солнечным светом никому в голову не приходит. Но аналогичные призывы хорошо знакомы правительствам во всем мире. Бизнесмены часто прилагают огромные усилия, чтобы заставить государство перекрыть путь на национальный рынок зарубежным конкурентам. Под давлением таких требований правительства многих стран более или менее активно проводят политику протекционизма (от лат. protectio — буквально «прикрытие»).

***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.*

Ситуация проникновения на внутренний рынок товаров зарубежных производителей — постоянный источник экономических и политических трений во многих странах мира. Правительству надо так рассчитать свою экономическую политику, чтобы страна в целом выиграла, а не проиграла от появления на ее рынках импортных товаров. Рассмотрим плюсы и минусы появления на внутреннем рынке дешевых импортных товаров (табл. 15-1).

Анализируя эту таблицу, мы видим классический пример противоречий между экономическими интересами разных групп граждан страны.

Под давлением отраслевых лобби российское правительство вынуждено принимать меры по защите отечественных производителей от полного и быстрого краха. Для этого применяется ряд мер государственного регулирования импорта. Наиболее распространенным и гибким инструментом такого рода являются таможенные пошлины — [налог](http://be5.biz/terms/n2.html) в пользу государства, взимаемый при пересечении границы с владельца товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи.

Таблица 15-1

|  |  |
| --- | --- |
| Сравнительный анализ достоинств и недостатков открытия внутреннего рынка для товаров зарубежных производителей | |
| **Плюсы** | **Минусы** |
| 1. Граждане смогут купить больше товаров 2. Возрастут [доходы](http://be5.biz/terms/d31.html) торговых фирм, и государство сможет получить с них большую сумму налогов 3. Возрастет сумма налогов, уплачиваемых покупателями при приобретении импортных товаров 4. Рост уровня жизни граждан, имеющих работу и возможность покупать импортные товары, улучшит внутриполитическую ситуацию в стране и увеличит шансы правящей партии победить на очередных выборах | 1. Сократятся продажи отечественных товаров 2. Упадут доходы отечественных фирм-производителей, и государство получит от них меньшую сумму налогов 3. Начнутся увольнения в отечественной промышленности, возрастет [безработица](http://be5.biz/terms/b14.html), что приведет к падению налоговых поступлений с [заработной платы](http://be5.biz/terms/o28.html) при увеличении [расходов](http://be5.biz/terms/r11.html) на выплату пособий по безработице 4. Безработные и владельцы отечественных фирм будут протестовать против политики нынешнего правительства, и это уменьшит его шансы на сохранение [власти](http://be5.biz/terms/v7.html) 5. Возрастет зависимость страны от поставок товаров из-за рубежа, что может ослабить ее политическую независимость |

Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на него цену, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате иностранный товар становится дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивает ему конкурентоспособность.

Введение таких пошлин означает и то, что покупатели начинают платить новый — особый — налог в поддержку определенной отрасли отечественной промышленности. Ее товары становятся конкурентоспособными без всяких усилий: не надо ни снижать затраты, ни улучшать качество, ни совершенствовать послепродажное обслуживание. Сбыт будет обеспечен автоматически — за счет «пошлинных гирь» на ногах конкурентов из-за рубежа.

Но есть и еще один важный аспект, на который надо обратить внимание.

Дело в том, что если иностранные фирмы меньше выручают от продажи своих товаров на нашем внутреннем рынке, то у них оказывается меньше [денег](http://be5.biz/terms/d29.html) и для того, чтобы покупать наши товары для импорта в свои страны.

Иными словами, введение таможенных пошлин, расширяя рынок для одних отраслей отечественной промышленности, одновременно сужает его для других. Именно это имеется в виду, когда экономисты говорят: «Если мы озаботимся нашим импортом, то наш экспорт позаботится о себе сам».

Протекционизм — столь давняя политика, что экономическая наука успела досконально изучить все его плюсы и минусы. Вывод во всех случаях оказывается один и тот же: даже если есть веские причины поддержать ту или иную отрасль отечественной экономики в борьбе с иностранными конкурентами, то лучше делать это не с помощью регулирования импорта. Куда эффективнее просто давать целевые субсидии отечественным фирмам этих отраслей.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются такими инструментами протекционизма, как импортные квоты и лицензии.

Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя.

Внешнеторговая 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, и правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров.

Долгий опыт «торговых [войн](http://be5.biz/terms/v10.html)» научил наиболее развитые страны тому, что в таких «войнах» проигрывают обе стороны и лучше не допускать начала «боевых действий». Все это в сочетании с пониманием огромного значения международной торговли для обеспечения устойчивого экономического роста заставило многие страны в XX в. пойти на отказ от протекционизма и приступить к поиску новых методов организации мирового рынка.

В 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (называемое чаще по первым буквам английского написания ГАТТ — General Agreement on Trade and Tariffs). В основу ГАТТ легли три принципа, рожденные многовековой [историей](http://be5.biz/terms/i23.html) международной торговли:

1. все страны — участницы ГАТТ будут применять по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования экспорта и импорта, не допуская дискриминации одной или нескольких стран по сравнению с другими;
2. все страны будут стремиться к снижению таможенных пошлин, чтобы открыть путь для более полного и точного использования своего относительного превосходства и рационального международного разделения труда;
3. страны — участницы ГАТТ откажутся от самой грубой формы зашиты своих рынков — импортных квот.

Сегодня это Соглашение подписали уже более 100 стран. О его результативности можно судить по снижению таможенных пошлин в странах — членах ГАТТ. Так, за 80-е гг. средний импортный тариф на сырье в промышленно развитых странах снизился с 2,5 до 1,6%, а на промышленную продукцию — с 10,5 до 6,4%. Успех ГАТТ привел к созданию на его основе Всемирной торговой организации (ВТО), куда Россия сейчас пытается вступить, проводя долгие и трудные переговоры.

Причина такого стремления проста: соблюдая принципы цивилизованной торговли по отношению друг к другу, страны — члены ГАТТ/ВТО ведут себя по отношению к странам, которые в этом Соглашении не участвуют, совершенно иным образом. И Россия ощущает это на себе очень болезненно. Она сегодня аутсайдер на мировом рынке, и ограничительные пошлины на российские товары под предлогом антидемпинговых процедур устанавливают и США, и [Европейский союз](http://be5.biz/terms/e1.html), и Мексика, и Бразилия, и Индия, и Польша.

***Демпинг****— продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.*

В итоге из-за таких барьеров для своих экспортных товаров Россия ежегодно теряет порядка 2,5—3 млрд долл. выручки от продаж. Вести переговоры по каждому случаю установления непомерно высоких пошлин на российские товары практически невозможно. Спасение может принести только вступление в ВТО, хотя оно и потребует соответствующего отказа от пошлинной защиты внутреннего рынка.

Переговоры о присоединении России к ВТО идут с 1995 г., и все эти годы в нашей стране продолжается жаркая дискуссия сторонников и противников этого шага. Сторонники присоединения обращают внимание своих оппонентов на то, что членами ВТО уже стали 146 стран, т. е. почти вся планета. Недавно приняли Непал и Камбоджу и в ближайшие годы число сфан — членов ВТО будет увеличиваться. И потому любая страна, желающая принять равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Нет особого смысла уклоняться от этого России, поскольку экспорт играет огромную роль в экономике нашей страны.

Вступив в ВТО, Россия:

* получит лучшие в сравнении с существующими и недискриминационные условия для доступа российской продукции на иностранные рынки;
* сможет воспользоваться международными механизмами разрешения торговых споров;
* обеспечит более благоприятный климат для иностранных [инвестиций](http://be5.biz/terms/i20.html);
* расширит возможности для российских фирм вести дела в странах — членах ВТО;
* создаст условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
* сможет участвовать в выработке правил международной торговли с [учетом](http://be5.biz/terms/u18.html) своих национальных интересов;
* улучшит свою репутацию в мире как полноправного участника международной торговли.

Но у такого шага есть и серьезные противники, поскольку вступление России в ВТО приведет к резкому обострению конкурентной борьбы отечественных производителей с фирмами экономически более развитых стран Запада и Востока. Между тем Россия — северная страна, и работа в этом климате требует больших затрат не только на отопление, освещение, но и на создание и поддержание тех мощностей, которые обеспечивают стране и ее [предприятиям](http://be5.biz/terms/p69.html) конкурентоспособность на рынке. В результате у отечественных фирм издержки зачастую оказываются выше и в условиях открытой — после вступления в ВТО — экономики такие фирмы могут быстро разориться, а их работники — лишиться работы.

Сейчас Правительство России ведет сложные переговоры о том, на каких условиях может состояться присоединение России к ВТО, т. е. пытается добиться наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и необходимых для этого уступок (в виде снижения тарифов на импорт товаров и открытия внутренних рынков).

Следует помнить, что противоречия между национальными и иностранными производителями в мировой экономике будут всегда, пока существуют национальные интересы отдельных стран. Весь вопрос в организации механизма устранения или сглаживания противоречий. Международные торговые организации всего лишь способ (весьма далекий от идеала) согласования интересов.

Развитие международной торговли в XX в. действительно превратило ее в решающий фактор экономического роста для большинства стран мира. По расчетам экономистов, полная реализация всех задач либерализации мировой торговли, предусмотренных при создании ВТО, может привести к увеличению ежедневного дохода каждого гражданина развитых стран мира на 40 центов США, или на 146 долл. в год. Понимание этого заставило многие страны пойти на шаги, которые еще в начале XX в. казались просто немыслимыми.

Речь идет о полном открытии странами своих национальных рынков в рамках торговых союзов, или, как их чаще называют, международных зон свободной торговли.

Наиболее известная зона свободной торговли — это уже упоминавшийся выше Европейский союз (ЕС), созданный под именем Европейского экономического сообщества в 1958 г. и включающий сегодня подавляющее большинство стран Западной Европы.

**Задания**

1) Что такое международная торговля,  экспорт, импорт, сальдо торгового баланса?  
2) Что страны выбирают объектом международного обмена?  
3) В чем суть теорий абсолютного и относительного преимуществ во внешней торговле?

4) Какие страны занимают ведущие позиции в международной торговле на современном этапе?

5) Что такое глобализация экономики?  
6) Каковы предпосылки глобализации? Роль ТНК в этом процессе.  
7) Положительные и отрицательные последствия глобализации.

**Домашнее задание**

Сообщение по теме «Мировая торговля России с 2015г по 2019г»

**Литература:** И.В. Липсиц «Экономика»

<http://be5.biz/ekonomika/e020/33.html>