

ЛЕКЦИЯ №19

Международная торговля.

План.

1. Абсолютное и сравнительное преимущество.
2. Государственная политика в области международной торговли.

1. Абсолютное и сравнительное преимущество

Если каждая страна может производить товары и услуги для собственного потребления, почему существует международная торговля? Кто выигрывает от неё, страна-экспортёр или страна-импортёр?

Международное разделение труда основывалось прежде всего на различиях в природно-климатических условиях производства товаров в отдельных странах. Сторонники свободной торговли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо считали, что отмена ограничений на торговлю, беспрепятственный обмен товарами, произведёнными в разных странах, обеспечивают выгоду всем участникам торговли и наилучшее распределение ресурсов между странами. Международная торговля основана на принципах абсолютного и сравнительного преимущества.

Концепцию абсолютного преимущества разработал А. Смит.

Абсолютное преимущество имеет страна, если она производит товар более эффективно. Это означает, что странам выгодно обмениваться избытками товаров, изготовленных с минимальными затратами. Факторами абсолютного преимущества могут быть: климатические условия и географическое положение страны, наличие собственных сырьевых ресурсов, наличие дешёвых трудовых ресурсов, наличие квалифицированных кадров, развитая техника, технология, инфраструктура, наличие финансовых ресурсов.



Пример. Принцип сравнительного преимущества рассмотрим на примере двух стран — Франции и Германии. Каждая из них производит среди прочих два вида товаров: сыр и шоколад. Возможности производства этих товаров (в час) обеими странами показаны в таблице (цифры условные).

Страна	Сыр, т	Шоколад, т
Франция	15	18
Германия	20	30

Абсолютное преимущество в производстве обоих товаров имеет Германия. Но если бы эти страны решили торговать друг с другом, то они должны были определить, какой товар продавать, а какой — покупать. Здесь вступает в силу принцип сравнительного преимущества.

Допустим, Франция выбирает производство сыра (15 т); при этом она отказывается от производства шоколада (18 т). Для того чтобы можно было сопоставить потери обеих стран, следует определять потери в расчёте на одну единицу товара: $18:15 = 1,2$ т шоколада. Эта потеря — альтернативная стоимость производства сыра для Франции.

Альтернативная стоимость производства сыра для Франции равна 1,2 т шоколада

Пусть Германия также выбирает производство сыра (20 т); при этом она отказывается от производства шоколада (30 т), а в расчёте на одну тонну сыра потери Германии составляют: $30 : 20 = 1,5$ (т шоколада).

Альтернативная стоимость производства сыра для Германии равна 1,5 т шоколада

Следовательно, потери от производства сыра ниже у Франции, поэтому именно ей выгоднее специализироваться на производстве сыра, а производство шоколада выгоднее для Германии.

Концепцию сравнительного преимущества разработал Д. Риккардо.

Сравнительное преимущество имеет страна, если она производит товар с меньшей альтернативной стоимостью, чем другие страны. В отличие от абсолютного преимущества, которым обладает небольшое количество стран, сравнительное преимущество имеет любая страна при сопоставлении конкретных видов товаров с производством таких же товаров другими странами.

Участвуя в международном разделении труда, страны могут получать в обмен на свои товары необходимые им сырьё, оборудование, потребительские товары.

Экспорт — продажа за границу товаров и услуг.

Импорт — закупка и ввоз в страну иностранных товаров и услуг.

Сальдо торгового баланса — разница между экспортом и импортом за определённый период.

Внешнеторговый оборот — сумма экспорта и импорта страны.

В настоящее время значительная доля в мировом товарообмене приходится на новые товары и технологии: аэрокосмическое оборудование, электронику, фармацевтические товары, машиностроение. Быстро развивается мировой рынок услуг: транспортных, туристических, строительных, финансовых, — а также услуг по передаче новых технологий (патентов и лицензий).

2. Государственная политика в области международной торговли

Государства стран мира проводят активную внешнеторговую политику, которая ориентируется или на свободное развитие внешней торговли, или на ограничение свободной торговли.

Внешнеторговая политика, ориентированная на свободное развитие внешней торговли, называется «фритредерство» (англ. free trade — свободная торговля). Свободное развитие внешней торговли приносит выгоду всем странам. Однако все страны используют комплекс мер для стимулирования экспорта и защиты национальных рынков от внешней конкуренции.

В 1995 г. в целях регулирования мировой торговли на международном уровне была образована Всемирная торговая организация (ВТО). Она проводит линию на обеспечение свободы торговли и равенства всех участников, регулирует спорные вопросы. ВТО признаёт пошлины как единственное средство протекционистской политики и выступает против использования нетарифных барьеров.

Принципы ВТО:

- торговый режим должен быть одинаков для всех партнёров;
- постепенное снижение внешнеторговых пошлин;
- устойчивость и предсказуемость во внешнеторговой политике.

Другой вариант государственной политики в области международной торговли — протекционизм.

Протекционизм — государственная политика ограничения свободной торговли (англ. protection — защита). В условиях острой международной конкуренции государство ограничивает международную торговлю, возводя различные барьеры на пути свободной торговли.

Причинами протекционизма могут быть: необходимость защиты отраслей национальной обороны; защита молодых отраслей, которые не смогут выжить в условиях открытого рынка; защита от дешёвой иностранной рабочей силы; стимулирование роста ВВП, ответные меры на жёсткость внешнеторговой политики других стран, защита от демпинга.

Демпинг — установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары с целью вытеснения конкурентов с мировых рынков.



Используя формулу ВВП, объясните, почему искусственное ограничение импорта может стимулировать рост ВВП.



Проводя политику протекционизма, правительства стран применяют тарифные и нетарифные барьеры.

Тарифные барьеры — пошлины на импортные товары — это налоги в государственный бюджет, уплачиваемые импортёрами продукции. Пошлинами облагаются товары не только для защиты отечественных производителей, но и для пополнения казны. В соответствии с этими целями импортные пошлины бывают протекционистскими и фискальными (*фиск* — казна).

Протекционистские барьеры вводятся на товары, аналогичные отечественным товарам. С учётом пошлины импортные товары становятся более дорогими и менее конкурентоспособными, чем отечественные товары. Например, макароны продаются как отечественных производителей, так и итальянских. Введение пошлины на итальянские макароны вызовет снижение их предложения, в результате чего они станут дороже, а величина спроса на них сократится.

Фискальные барьеры вводятся на товары, которые не производятся в покупающей стране. Эти тарифы не защищают отечественных производителей, а вводятся с целью пополнить казну. Например, в России не выращивают киви, импортная пошлина на этот товар не защищает отечественных производителей, но даёт доход в бюджет России.

Нетарифные барьеры — это меры неценового характера для ограничения импорта: импортные квоты, стандарты и технические условия, лицензия, субсидии, эмбарго и др.

Импортная квота — количественное ограничение на ввоз определённых товаров. Например, закупая импортные автомобили, многие страны устанавливают, какое максимальное количество автомобилей может быть ввезено для продажи в течение года.

Для ограничения импорта государство может устанавливать жёсткие *стандарты и технические условия*, которым должны отвечать импортные товары. Например, шумность и содержание вредных веществ в выхлопных газах автомобилей, сведения на упаковке товаров о наличии консервантов в составе продуктов.

Государство также может осуществлять контроль над импортом путём лицензирования. *Лицензия* — разрешение на импорт определённых товаров. В ряде стран зарубежным продавцам бывает очень сложно купить лицензию для ввоза товара. Особенно это характерно для Японии и Великобритании.

Для стимулирования собственного экспорта применяются государственные *субсидии* фирмам — экспортёрам. Так, отдельные китайские предприятия, дабы проникнуть на зарубежные рынки, продают свою продукцию по очень низким ценам; при этом государство выплачивает им субсидии, чтобы компенсировать убытки. Субсидии также широко применяются во многих странах для поддержки отечественных сельскохозяйственных производителей.

Эмбарго — запрет на импорт определённых товаров. Например, в России вводился запрет на некоторые товары из Грузии, Молдавии, Прибалтики.

В результате применения протекционистских мер периодически вспыхивают «меховые», «стальные», «куриные», «винные», «автомобильные» войны.

Выводы

Выгоды стран от участия в мировой торговле определяются принципами абсолютного и сравнительного преимущества.

Два варианта внешней торговли:

- свободное развитие внешней торговли;
- протекционизм.

Вопросы и задания

1. Какие страны могут иметь абсолютное, а какие — сравнительное преимущество в производстве товаров?
2. В чём состоят причины протекционизма?
3. Какие торговые барьеры, тарифные или нетарифные, являются более строгими?
4. Назовите основные принципы ВТО.