



# Почему страны торгуют друг с другом

Брэд Макдоналд

**Е**СЛИ и существует вопрос, по которому большинство экономистов сходятся во мнениях, так это то, что торговля между странами повышает благосостояние мира. И все же международная торговля, возможно, является одним из наиболее спорных политических вопросов как внутри стран, так и между правительствами.

Когда фирма или отдельный человек покупает товар или услугу, произведенную дешевле за границей, уровень жизни в обеих странах повышается. Существуют и другие важные причины, по которым потребители и фирмы покупают за границей, — продукт может лучше отвечать их потребностям, чем аналогичные изделия, предлагаемые отечественным рынком, или не иметься в продаже внутри страны. Иностранцы производители также выигрывают, продавая больше товаров за границей, по сравнению с тем, если бы они продавали их только внутри страны, а также получая иностранную валюту, которая может использоваться для покупки продуктов иностранного производства.

Тем не менее, даже если общества в целом выигрывают от торговли между странами, не каждый человек или компания становится состоятельнее. Когда фирма покупает иностранный продукт, потому что он дешевле, она выигрывает, но отечественный производитель (более дорогостоящего продукта) теряет продажу. Однако покупатель обычно выигрывает больше, чем теряет отечественный производитель. В общем случае, когда страны импортируют продукты, произведенные более эффективно и дешево в других странах, благосостояние мира растет. Исключением является ситуация, в которой стоимость производства за границей не включает социальные издержки, такие как загрязнение окружающей среды.

Но те, кто считает, что иностранная конкуренция приносит им вред, с давних пор противодействуют международной торговле. Вскоре после того как экономисты, такие как Адам Смит и Давид Рикардо, установили экономическую основу для свободной торговли, британский историк Томас Б. Маколей сделал наблюдение о тех практических проблемах, с которыми сталкиваются правительства, решая, принять ли эту концепцию: «Свободная торговля, одно из величайших благ, которые правительство может даровать народу, непопулярна почти во всех странах».

Спустя два столетия отголоски споров о международной торговле по-прежнему слышны.

## Почему страны торгуют друг с другом

Рикардо отмечал, что двигателем международной торговли являются *сравнительные*, а не *абсолютные* издержки (производства товара). Одна страна может иметь более высокий уровень производительности, чем другая, по всем товарам, в том смысле, что она может произвести любой товар, используя меньше вводимых ресурсов (таких как капитал и труд), чем требуется другим странам для производства того

же товара. Вывод Рикардо заключался в том, что такая страна, тем не менее, выиграла бы от торговли в силу ее *сравнительного преимущества* — то есть, экспортируя те продукты, по которым ее абсолютное преимущество является наибольшим, и импортируя те продукты, по которым ее абсолютное преимущество является сравнительно меньшим.

Хотя страна может иметь в два раза более высокий уровень производительности, чем ее торговые партнеры, в изготовлении одежды, если она имеет в три раза более высокий уровень производительности в изготовлении стали или самолетостроении, она выигрывает, производя и экспортируя эти продукты и импортируя одежду. Ее торговый партнер выигрывает, экспортируя одежду (в производстве которой он имеет сравнительное, но не абсолютное преимущество) в обмен на эти другие продукты (см. вставку). Понятие сравнительного преимущества также распространяется, помимо физических товаров, на торговлю услугами, такими как разработка компьютерных программ или предоставление финансовых продуктов.

Благодаря сравнительному преимуществу торговля повышает уровень жизни обеих стран. В работе Douglas Irvin (2009) сравнительное преимущество называется «доброй вестью» для экономического развития. «Даже если развивающаяся страна не имеет абсолютного преимущества ни в одной области, она всегда будет иметь сравнительное преимущество в производстве некоторых товаров» и будет прибыльно торговать со странами с развитой экономикой.

## Сравнительное преимущество

Даже страна, имеющая более высокий уровень эффективности (абсолютное преимущество) во всем, что она производит, выиграла бы от международной торговли. Рассмотрим пример.

В стране А за один час затраченного труда можно произвести либо три килограмма стали, либо две рубашки. В стране В за один час затраченного труда можно произвести либо один килограмм стали, либо одну рубашку.

Страна А более эффективна в производстве обоих продуктов. Теперь предположим, что страна В предлагает продать стране А две рубашки в обмен на 2,5 кг стали.

Чтобы произвести эти дополнительные две рубашки, страна В затрачивает на них два часа работы вместо производства (двух килограммов) стали. Страна А затрачивает на производство (двух) рубашек на один час работы меньше. Вместо этого, она использует этот час для производства трех дополнительных килограммов стали.

В целом произведено то же число рубашек: страна А производит на две рубашки меньше, но страна В производит две дополнительные рубашки. Однако стали произведено больше, чем раньше: страна А производит три дополнительных килограмма стали, тогда как страна В сокращает выпуск стали на два килограмма. Этот дополнительный килограмм стали является мерой «выгод от внешней торговли».

Различия в сравнительных преимуществах могут возникать по нескольким причинам. В начале XX века шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин определили, что труд и капитал (так называемая обеспеченность факторами производства) являются детерминантами преимущества. Гипотеза Хекшера-Олина утверждает, что страны обычно экспортируют товары, для производства которых интенсивно используются факторы производства, имеющиеся в относительно изобилии. Страны, имеющие большой объем капитала (например, фабрики и машины), экспортируют капиталоемкие продукты, а те, которые имеют большие запасы трудовых ресурсов, экспортируют трудоемкие продукты. В настоящее время экономисты считают, что, несмотря на значимость обеспеченности факторами производства, существуют и другие важные факторы, влияющие на характер международной торговли (Baldwin, 2008).

Последние исследования показывают, что за открытием страны для внешней торговли следует корректировка не только между отраслями, но и внутри них. Усилившаяся конкуренция со стороны иностранных фирм создает давление на прибыль, заставляя менее эффективные фирмы сокращаться, уступая место более эффективным фирмам. Расширение и выход на рынок новых фирм приводят к улучшению технологий и появлению новых видов продукции. Что, вероятно, наиболее важно, торговля обеспечивает возможность для большего выбора между различными видами товаров (например, холодильников). Это объясняет преобладание внутриотраслевой торговли (например, страны, которые импортируют бытовые холодильники, могут импортировать промышленные охлаждающие устройства), которая не охватывается подходом, основанным на обеспеченности факторами производства.

Торговля приносит очевидные выгоды в виде повышения эффективности, в результате чего продуктов становится больше — причем увеличивается не только количество одного и того же продукта, но и разнообразие продуктов. Например, США импортируют в четыре раза больше разновидностей товаров (например, различных видов автомобилей), чем в 1970-е годы, в то время как число стран, поставляющих каждый товар, удвоилось. Еще большие выгоды могут быть связаны с более эффективным расходованием капиталовложений в результате получения фирмами доступа к более широкому диапазону и качеству промежуточных и капитальных вводимых ресурсов (такие как оптические линзы, в отличие от автомобилей).

Экономические модели, используемые для оценки воздействия международной торговли, обычно не учитывают передачу технологий и способствующие конкуренции силы, такие как расширение разнообразия продуктов. Это объясняется тем, что такие влияния с трудом поддаются моделированию, а результаты, в которых они все же учитываются, характеризуются большей неопределенностью. Однако в тех случаях, когда это делалось, исследователи приходили к заключению, что выгоды от реформ торговли (таких как снижение тарифов и других, нетарифных, барьеров для торговли) значительно больше, чем позволяют предположить традиционные модели.

### Почему реформу торговли трудно осуществить

Международная торговля способствует повышению эффективности в глобальном масштабе. Когда страна открывает свои рынки для торговли, капитал и труд перемещаются в отрасли, в которых они используются более эффективно. Но эти эффекты — лишь часть полной картины.

Торговля также приводит к сдвигам в фирмах и отраслях, которые не могут приспособиться к ней. Такие фирмы часто лоббируют против международной торговли. Их работники — тоже. Они нередко стремятся возвести барьеры, такие как импортные налоги (называемые тарифами) и квоты, для повышения цен или ограничения доступности импорта. Перерабатывающие отрасли могут пытаться ограничить экспорт сырья, с тем чтобы искусственно завысить цену их собст-

венных вводимых ресурсов. Напротив, выгоды от торговли носят распыленный характер, и их получатели часто не осознают, насколько они выигрывают от торговли.

### Торговая политика

Реформы, проводимые со Второй мировой войны, существенно снизили устанавливаемые правительствами торговые барьеры. Но меры политики по защите отечественных отраслей неодинаковы. Тарифы намного выше в некоторых секторах (таких как сельское хозяйство и производство одежды) и среди некоторых групп стран (таких как менее развитые страны). Многие страны имеют значительные барьеры для торговли услугами в таких областях, как транспорт, связь и финансовый сектор; другие проводят политику, благоприятствующую иностранной конкуренции.

Кроме того, торговые барьеры оказывают большее влияние на одни страны по сравнению с другими. Зачастую они наиболее сильно отражаются на менее развитых странах, экспортирующих в основном трудоемкие продукты, не требующие высокой квалификации, которые промышленно развитые страны нередко защищают от конкуренции. Например, по имеющимся данным, США получают примерно 15 центов в виде дохода от тарифов в расчете на каждый доллар стоимости импорта из Бангладеша (Elliott, 2009), по сравнению с 1 центом за каждый доллар стоимости импорта из ряда ведущих западноевропейских стран. Согласно расчетам экономистов из Всемирного банка, экспортеры из стран с низкими доходами сталкиваются с барьерами, в среднем на 50 процентов превышающими те, которые действуют в отношении ведущих промышленно развитых стран (Kee, Nicita, and Olarreaga, 2006).

Государства-члены Всемирной торговой организации, арбитра международной торговли, осуществляют сложный проект, направленный на снижение и выравнивание препятствий торговле, вводимых правительствами, в рамках раунда переговоров, начатых в Дохе, Катар, в 2001 году. Переговоры охватывают широкий круг вопросов, многие из которых носят политически деликатный характер, включая отмену сохраняющихся экспортных субсидий на сельскохозяйственную продукцию, ограничение внутренних субсидий на сельскохозяйственную продукцию и резкое сокращение тарифов стран с развитой экономикой на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Переговоры, начатые в Дохе, также ставят целью решить другие важнейшие проблемы, например, касающиеся барьеров для торговли и инвестиций в сфере услуг, правил торговли в таких областях, как субсидии и антидемпинговые меры, а также таможенных систем и облегчения торговли.

Если раунд переговоров, начатый в Дохе, окажется успешным, он может принести глобальные выгоды в масштабе миллиардов долларов ежегодно. Но некоторые группы стремятся задержать и ослабить соглашение. Заострение внимания на более широких благах, наряду с нахождением путей помочь относительно немногим, кто может пострадать, будет способствовать созданию более справедливой и разумной с экономической точки зрения торговой системы. ■

*Брэд Макдоналд — заместитель начальника отдела в Департаменте стратегии, политики и анализа МВФ.*

*Литература:*

Baldwin, Robert E., 2008, *The Development and Testing of Heckscher-Ohlin Trade Models: A Review* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).

Elliott, Kimberly Ann, 2009, "Opening Markets for Poor Countries: Are We There Yet?" *Center for Global Development Working Paper 184* (Washington).

Irwin, Douglas A., 2009, *Free Trade Under Fire* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 3rd ed.).

Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita, and Marcelo Olarreaga, 2006, "Estimating Trade Restrictiveness Indices," *World Bank Policy Research Working Paper 3840* (Washington).