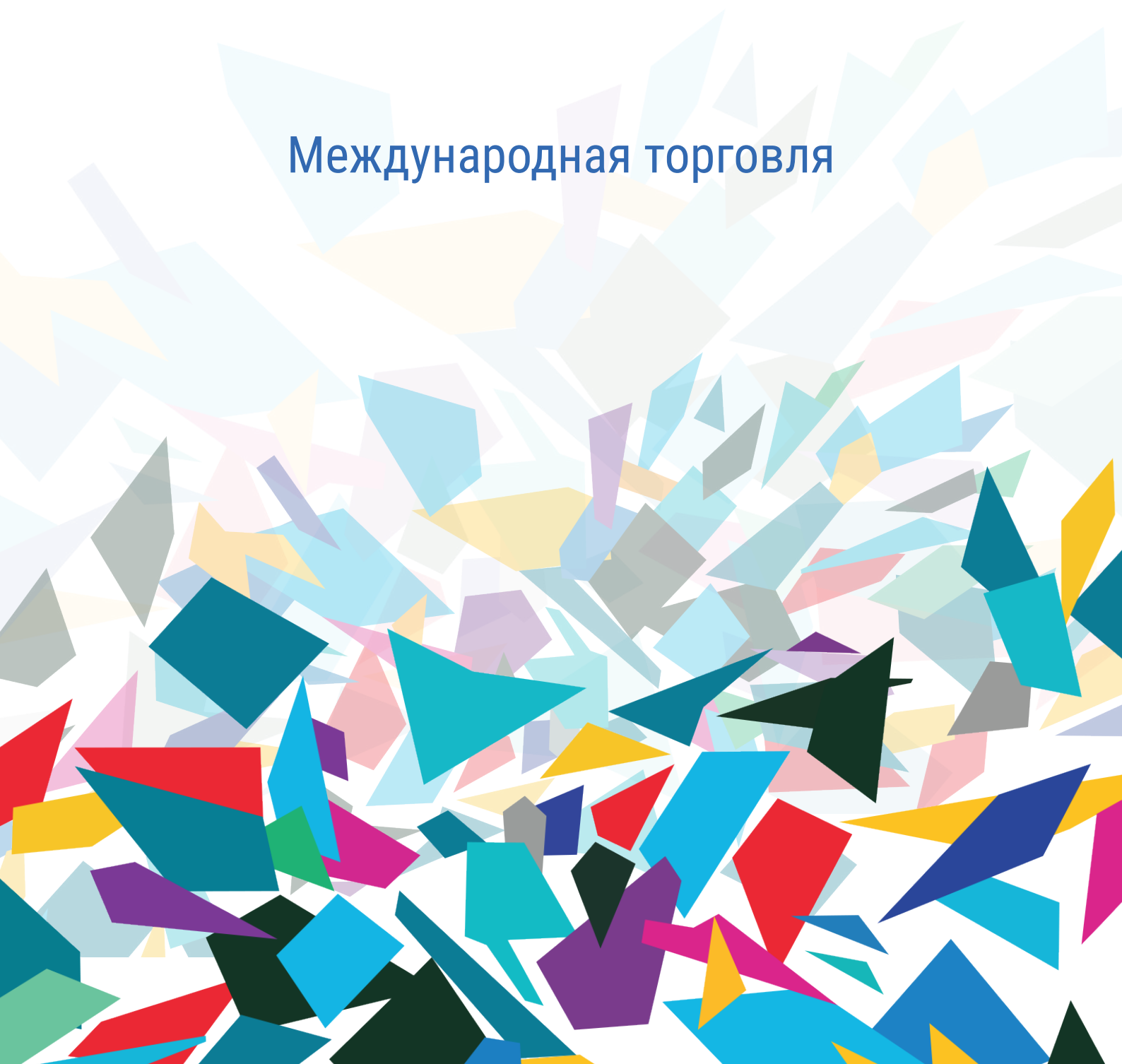


# МАКРОЭКОНОМИКА

## Международная торговля





Цель: Сегодня мы рассмотрим, как осуществляется международная торговля, и в чем ее преимущества.

## Основные идеи

### 1. Поскольку мы торгуем с другими странами, товары и услуги, которые мы потребляем, не ограничиваются теми, которые мы производим.

The World's Top Exporters in 2017



The World's Top Importers in 2017



Сравнительное преимущество — это основная сила, которая стимулирует международную торговлю.

Сравнительное преимущество — это принцип, согласно которому одна страна может производить определенные товары или услуги с более низкими альтернативными издержками, чем любая другая страна. Альтернативные издержки изготовления футболок в Китае ниже, чем в любых других странах, поэтому Китай имеет сравнительное преимущество при производстве футболок. Альтернативные издержки производства самолетов ниже в США, чем в других странах, поэтому США имеет сравнительное преимущество в производстве авиалайнеров. Так как у Китая сравнительные преимущества в производстве футболок, а у США в производстве самолетов, обе эти страны могут получить от специализации и торговли большие выгоды.

Страны с более низкими альтернативными издержками специализируются в производстве различных товаров. Например, Австралия хорошо продает шерсть и баранину, Индия имеет сравнительное преимущество в услугах кол-центров, технической поддержке банковской деятельности и интернет-торговле, Голландия имеет сравнительные преимущества в выращивании цветов, Бразилия — в кофе. Казахстан, как мы уже говорили с вами на одной из наших первых лекций, имеет сравнительные преимущества в производстве: нефти, угля, железной руды, марганца, хромовых соединений, цинка, меди, титана.

В целом, если оценивать мировые данные, в 2017 году Казахстан занимал 51 строчку среди всех экспортеров с общим объемом экспорта 50 миллиардов долларов и 64 место среди импортеров товаров и услуг в мире с общим объемом импорта около 30 миллиардов долларов.

Когда вы слышите о дебатах и дискуссиях по вопросам международной торговли, вы можете заметить, что производители в большинстве стран всегда жалуются на дешевый импорт, однако потребители этих товаров никогда не жалуются.

Товары и услуги, которые мы покупаем в других странах, являются нашим импортом, а товары и услуги, которые мы продаем, это наш экспорт. Международная торговля сегодня имеет колоссальные масштабы. В 2016 году мировой экспорт импорт составил 21 триллион долларов, что составляет почти 30% стоимости мирового объема производства. Крупнейшим мировым экспортером является Китай.

Почти ежегодно он продает товаров более чем на 2 триллиона долларов, что почти в два раза превышает объем экспорта Соединенных Штатов Америки. Крупнейшим мировым импортером являются США. В 2017 году объемы импорта этой страны составили 2,3 триллиона долларов. Интересно, что и США, и Китай делят первые и вторые строчки в объемах экспорта и импорта между собой, а значит, товарооборот между этими двумя странами является крупнейшим в мире.

Почему эти страны являются лидерами в объемах мировой торговли и, вообще, что же движет международной торговлей?



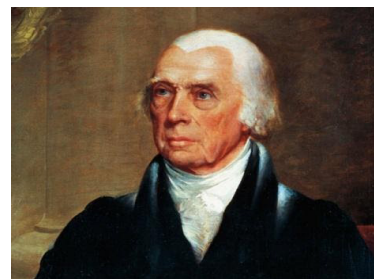
## 2. Прибыли и убытки от импорта и экспорта.

Говоря о преимуществах международной торговли, экономисты сравнивают выгоды и издержки от количества купленных отечественными потребителями иностранных товаров и влияние на цену и количество проданных отечественных товаров. Потребители получают выгоду от импортных товаров, когда страна может свободно импортировать товары, произведенные в других странах, потому что они имеют сравнительное преимущество в этом. Если бы такие товары производились в стране, то они просто бы стоили дороже. Таким образом, международная торговля путем применения принципа сравнительных преимуществ по всему миру позволяет нам покупать те товары, которые имеют для нас самую низкую стоимость. Чем больше снижается цена в результате международной торговли, тем больше выигрывают потребители.

Таким же образом экономисты сравнивают выгоды и издержки от экспорта. Отечественные потребители теряют от экспорта, когда страна что-то экспортирует в другие страны, потому что она имеет сравнительное преимущество в производстве этих товаров.

## 3. Преимущества международной торговли.

Специализация и международная торговля повышают производительность ресурсов страны и позволяют получать больше объем общей продукции, чем это было бы возможно в других условиях. Адам Смит в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причине богатства народов» писал: «Мудрость любого рачительного главы семьи заключается в том, чтобы никогда не пытаться самому сделать то, что дешевле купить. Портной не тачает себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не шьет для себя одежду, а покупает у портного.



Фермер не пытается сделать сам ни одежду, ни обувь, а прибегает к услугам других производителей. Действия, благоразумные и рачительные для каждой частной семьи, едва ли могут оказаться глупыми для великого королевства. Если другая страна способна снабжать нас товарами по более низкой цене, чем он обошелся бы нам, производимые мы его сами, лучше покупать его там за некоторую часть продукции нашего собственного производства, в ведении которого мы имеем какое-либо преимущество». Замечательные слова, не правда ли?

Государство участвует в специализации торговли по тем же причинам, по которым и отдельные люди: в результате специализации и обмена между странами совокупный объем производства и дохода возрастает. В начале XIX века британский экономист Давид Рикардо расширил идею Смита и показал, что для человека или страны лучше специализироваться в своем деле и торговать даже в том случае, если их потенциальный партнер по торговле может обеспечить более высокую продуктивность по всем экономическим видам деятельности.

Если люди и страны выигрывают от специализации и международной торговли, почему правительство и органы власти так часто пытаются ограничить свободный поток импорта или субсидировать экспорт? Какие барьеры существуют на пути международной торговли и в чем их смысл?

## 4. Торговые барьеры и субсидии.

Существует четыре вида вмешательства государства в свободную торговлю.

**1. Протекционистские тарифы** представляет собой акцизы или пошлины, которыми облагаются импортные товары. Большинство из них предназначено для защиты внутренних производителей от иностранной конкуренции. Они затрудняют свободную торговлю, увеличивают цены на импортные товары и смещают спрос в сторону продукции внутреннего производства. Акцизы и налоги на импортируемые товары — например, автомобили или сельскохозяйственную продукцию — делают покупку отечественных автомобилей и местных продуктов более привлекательной.

**2. Импортные квоты** — это количественные или стоимостные ограничения импорта отдельных товаров. Наибольшее распространение получили квоты на ввоз продовольственных товаров. Это связано, прежде всего, с тем, что отечественные производители продуктов питания оказываются наиболее уязвимыми в



условиях глобального перемещения товаров. Также бывают квоты на ввоз в страну иностранной рабочей силы. Как у нас в стране, например. Как только квоты исчерпаны, они перекрывают импорт той продукции, которую национальные потребители могли бы предпочесть продукции внутреннего производства. Как правило, импортные квоты служат более эффективным средством ограничения международной торговли, чем тарифы. Какой-либо продукт может импортироваться в значительных количествах, несмотря на высокие тарифы, в то время как низкие импортные квоты, после того как они исчерпаны, полностью блокируют импорт.

**3. Нетарифные барьеры** — это система обременительного лицензирования, направленная на выдвижение высоких требований по качеству или содержанию, предъявляемых к товарам или услугам. Часто они могут даже быть связаны с бюрократическими проволочками при оформлении таможенных документов. Например, многие страны тщательно проверяют импортируемые сельскохозяйственные продукты, чтобы не допустить на свою территорию опасных насекомых. Иногда избыточные длительные проверки этого рода проводятся с другой целью — ограничить ввоз такой продукции.

**4. Экспортные субсидии** представляет собой государственные выплаты национальным производителям, предназначенные для снижения их производственных издержек.



Более низкие издержки производства позволяют внутренним производителям устанавливать более низкие цены на свою продукцию и таким способом увеличивать ее экспорт на мировой рынок. Например, правительства европейских государств, предоставляют крупные субсидии компании EADS, занимающейся производством авиалайнеров Airbus. Эти субсидии помогают Airbus успешно конкурировать с американским Boeing.

В свою очередь правительство США также оказывает поддержку Boeing, однако эта помощь не выглядит такой же явной.

Такой же пример можно привести с поддержкой правительством Китая большинства китайских экспортных товаропроизводителей. Правительство Китая субсидирует до 70% себестоимости товаров китайским компаниям, которые могут экспортировать свои товары за рубеж. Главным образом в США и Европу. В последние годы китайское правительство субсидирует не только экспорт товаров, но и услуг. Например, компании, занимающиеся строительством дорог в Европейском Союзе.

Также правительства США и Европейского Союза активно субсидируют субъекты сельского хозяйства и фермеров, способствуя тем самым росту внутреннего производства и предложения продуктов питания. Это приводит к падению рыночной цены продуктов питания и к искусственному снижению экспортных цен на сельскохозяйственную продукцию.



Так, к примеру, в 2009 году в Германии около 6000 фермеров парализовали движение на улицах Берлина, заблокировав дороги и использовав для этого около 700 тракторов. В Бельгии работники сельского хозяйства блокировали штаб-квартиру Евросоюза, использовав скот и сельскохозяйственные машины. Во Франции более тысячи фермеров прошли маршем по Парижу, разлив на его дорогах огромное количество молока.

Причиной недовольства крестьян стало продолжающееся падение стоимости их продукции, особенно молока, в странах Евросоюза из-за включения двумя годами ранее в ЕС государств бывшей Восточной Европы и открывшимися в связи с этим границами. Сначала в 2009 году цены на продукты питания, производимые фермерами, упали на 50%. В результате этих действий еврокомиссар по вопросам безопасности продуктов питания принял решение выделить 600 миллионов евро в поддержку европейских производителей сельскохозяйственной продукции.

Ежегодно на поддержку сельского хозяйства в Европейском Союзе тратится около трети общеевропейского бюджета — в среднем около 50 миллиардов евро. Если добавить к этому национальное финансирование, то объем общей поддержки составляет около 100 миллиардов евро. Так, программа поддержки сельского хозяйства ЕС запланировала до 2020 года направить в сельскохозяйственный сектор





около 373 миллиардов евро.

## 5. Почему государство вмешивается в международную торговлю?

Что заставляет страны препятствовать импорту и, наоборот, повышать экспорт, используя для этого государственные рычаги? Ведь преимущества свободной торговли так очевидны.

Существует широко распространенный миф, что главная выгода от международной торговли состоит в том, что она способствует увеличению занятости в экспортном секторе страны. Из этого следует, что экспорт — это хорошо, поскольку он увеличивает внутреннюю занятость, а импорт — это плохо, так как отнимает у людей работу. На самом деле истинная выгода от международной торговли заключается в общем подъеме, увеличении производства, достигаемом за счет специализации и обмена товарами и ресурсами. Страна способна обеспечить полное использование своих ресурсов, включая труд, как с международной торговлей, так и без нее. Международная торговля, однако, позволяет обществу использовать свои ресурсы таким образом, чтобы увеличился совокупный объем производства и, как следствие, общее благосостояние.

Международная торговля нужна стране не для того, чтобы экономика функционировала на кривой производственных возможностей. Закрытая национальная экономика способна добиться полного использования ресурсов и без международной торговли. Но с помощью международной торговли экономика может достичь точки, лежащей вне кривой ее производственных возможностей. Помните, такую ситуацию мы обсуждали в одной из наших лекций, посвященных изучению экономического роста?

Выигрыш от торговли составляет та дополнительная продукция, которая поступает из-за границы, то есть импорт, полученный с меньшими издержками, чем если бы тот же объем продукции производился с использованием внутренних ресурсов. Хотя страна в целом выигрывает от обмена, он может повредить каким-то определенным внутренним отраслям. Непосредственными выгодами от снижения импорта, как правило, пользуются немногие, но каждый из них испытывает личную заинтересованность в том, чтобы получать такие выгоды. Это служит мощным инструментом активной политической деятельности лидеров многих стран — например, в Австрии, Италии, Франции и государствах Латинской Америки. Но общие издержки, связанные с установлением тарифов и квот, как правило, существенно превышают все выгоды от такой политики.

Как отмечают американские экономисты, оценивая текущую ситуацию в США (имеется в виду политика президента Трампа, проводимая с целью поддержки отечественных американских товаропроизводителей), у общества может уходить до 100000 долларов в год на сохранение одного рабочего места в стране, которое приносит работнику в виде заработной платы и пособия лишь четверть этой суммы. Кроме того, так как эти затраты спрятаны в ценах на товары и услуги и расплывлены в США между 50 штатами и 330 миллионами граждан, расходы, ложащиеся на плечи каждого гражданина, как правило, весьма невелики.

## 6. Издержки для общества.

Тарифные квоты выгодны фирмам в защищаемых отраслях, но вредят потребителям, которым приходится покупать защищаемые товары по ценам выше мировых. Например, из-за поддержки американских сельскохозяйственных производителей, многие американцы даже не знают, что сахар и хлеб на самом деле стоят в три раза дешевле. Тарифные квоты бьют по потребителям еще и потому, что многие товары являются сырьем или полуфабрикатами для производства другой продукции.

Торговые соглашения и зоны свободной торговли. Когда одна из стран воздвигает барьеры на пути импорта, страна, чей экспорт от этого страдает, может ответить введением собственных торговых барьеров. Результатом такой торговой войны становится рост тарифов, что препятствует мировой торговле и снижает всеобщее экономическое благосостояние. Классическим примером является «Закон о тарифах Смута-Хоули» 1930 года. Предполагалось, что принятие этого закона позволит сократить импорт и простимулировать внутреннее производство в США, однако высокие тарифы вынудили страны ответить столь же высокими тарифами. Международная торговля по всему земному шару сократилось, что привело к снижению уровня производства, доходов и занятости во всех странах. Многие экономисты считают, что «Закон Смута-Хоули» способствовал возникновению Великой депрессии.

Начало общему снижению тарифов положило принятие «Закона о соглашениях о взаимной торговле» 1934 года. Однако этот закон дал толчок только двусторонним переговорам между странами.



WORLD TRADE ORGANIZATION

Этот подход был изменен в 1947 году, когда 23 страны подписали генеральное соглашение о тарифах и квотах GATT. В соответствии с этим соглашением были устранены или снижены тарифы на тысячу видов продукции. Преемником GATT стала Всемирная торговая организация, которая была образована 1 января 1995 года и включала 149 стран. На сегодняшний день в ВТО входят более 160 стран, в том числе и Казахстан, который вступил в эту организацию в 2015 году. В целом ВТО выступает за либерализацию мировой торговли.

Правила торговли, принимаемые странами-участницами, не позволяют отдельным странам заниматься протекционизмом. Однако эти правила также позволяют фирмам в разных странах обходить национальные законы, защищающие интересы работников и экологию.

Как отмечают экономисты, что толку от принятых законов о минимальной заработной плате, безопасности условий труда и защите окружающей среды, если фирмы могут легко переместить свои производства в страны, имеющие более слабое законодательство, а потребители все равно будут покупать товары, произведенные в этих странах.

## 7. Глобализация.

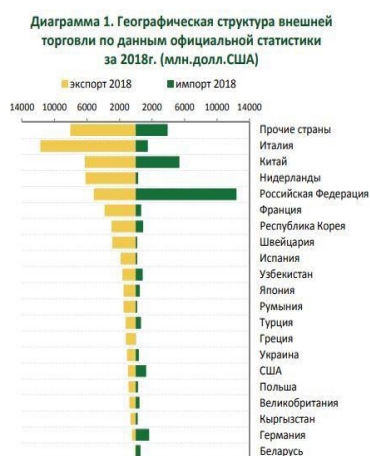
Глобализация — интеграция производства, коммерции, коммуникаций, свободного перемещения и культур разных стран мира — одна из наиболее крупных тенденций нынешнего времени.



В рамках региональной глобализации и интеграции Первым Президентом Казахстана было инициировано создание в 2011 году сначала Таможенного союза, а затем и Евразийского экономического союза. В Евразийском экономическом союзе обеспечивается свобода передвижения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы и проведение скоординированной и согласованной политики в различных отраслях экономики.

Первоначально, при создании Таможенного союза высказывались опасения по поводу того, что правила организации могут противоречить правилам ВТО.

Однако еще в октябре 2011 года все нормы Таможенного союза были приведены в полное соответствие с нормами ВТО. Таможенный союз дает неоспоримые выгоды как в геополитическом, так и в экономическом смысле. Активное участие Казахстана в Евразийском экономическом союзе позволило увеличить товарооборот Казахстана за последние годы на 22%. В 2018 году внешнеторговый оборот РК составил более 60 миллиардов долларов.



Наибольший объем товарооборота Казахстану обеспечивают страны Европы (45% или 27 миллиардов долларов). В основном это Италия (33% от товарооборота РК со странами ЕС), Нидерланды (18%) и Франция (11%). Примечательно, что, несмотря на лидерство России в товарообороте, по объемам экспорта из РК Россия не входит даже в первую тройку. Лидируют Италия (19%), Нидерланды (11,2%) и Китай (9,6%).

Однако по импорту продукции в РК Россия является безусловным лидером (37,7%), далее идет Китай (16,8%), затем Германия (5,7%). Также заметные объемы импорта в страну идут из США (4,3%) и Италии (4%).

Несмотря на явные выгоды от всеобщей глобализации и интеграции, в мире продолжают оживленные дебаты по поводу того, представляется ли глобализация в целом положительным или отрицательным явлением.

Сторонники глобализации основное внимание уделяют повышению общих стандартов жизни,



которые она приносит. Противники высказывают озабоченность по поводу негативного влияния глобализации на изменение климата, глобальную безработицу и рост бедности. Однако существует факт, в отношении которого глобализация не вызывает споров — она способствует росту конкуренции по всему миру. Импортные товары получают все большую долю на многих рынках, главным образом — это автомобилестроение, бытовая техника, электроника и производство игрушек. Такие компании как Boeing, McDonalds, Intel, Coca-Cola, Microsoft, Hyundai, Nestle, Amazon, Google, Apple и другие занимают высокие рыночные доли в своих странах и по всему миру и существенно повышают продажи своей продукции за рубежом в последнее время. Однако далеко не все компании оказались столь успешными. Многие из них не смогли конкурировать из-за того, что их международные соперники производят более качественные, а иногда и более дешевые продукты.

Однако мы все же надеемся, что глобализация позволит, в конце концов, достичь целей Организации объединенных наций в области устойчивого развития и преобразовать наш мир. Искоренить нищету и ликвидировать голод, обеспечить здоровый образ жизни и сделать доступным качественное образование, обеспечить гендерное равенство и доступ к современным источникам энергии, способствовать борьбе с изменением климата, а также рационально использовать водные ресурсы.

Уважаемые слушатели, мы очень надеемся, что цикл наших лекций позволит вам повысить уровень своих знаний для того, чтобы способствовать устойчивому экономическому росту, полной производительности и занятости, а также получить достойную работу, чтобы вносить вклад и повышать свою роль в развитии и улучшении благосостояния всего народа Казахстана. Спасибо за внимание!

**Основные термины:** международная торговля, импорт, экспорт, товарооборот, сравнительное преимущество, альтернативные издержки, протекционистские тарифы, импортные квоты, нетарифные барьеры, экспортные субсидии.

### Список рекомендуемой дополнительной литературы

1. Грегори Мэнкью, Марк Тейлор «Экономикс», 2-ое издание. - СПб.: Издательство «Питер», 2015.
2. Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи «Экономика», 2-ое издание. - М.: Издательство «Дело», 2002.
3. Абель Э., Бернанке Б. «Макроэкономика», 5-ое издание/Пер. с англ. - СПб.: Издательство «Питер», 2016.
4. Липсиц И.В. «Экономика» - М.: Издательство: «Кнорус» , 2016.
5. Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина «Макроэкономика: учебник». – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014.
6. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р., «Макроэкономика», 5-ое издание. Учебник для вузов. - СПб.: Издательство «Питер», 2016.
7. Алан Гринспен «Эпоха потрясений (Эра турбулентности). Проблемы и перспективы мировой финансовой системы» - М.: Издательство «Юнайтед Пресс», 2011 .
8. Архипов А. И., Дерябина М. А., Большаков А. К. «Экономика для бакалавров», учебник - М.: Издательство «Проспект», 2013.
9. Уинтер Г. «Вопросы права и экономики»/ пер. с англ.- М.: Издательство Института Гайдара, 2019.
10. Рональд Коуз «Очерки об экономической науке и экономистах»/пер с англ. – М., СПб.: Издательство Института Гайдара, 2015.
11. Румер-Зараев М.З. «Экономические эксперименты. Полные хроники». – М.: Издательство «АСТ», 2019.
12. Табернакулов А. «Блокчейн на практике». – М.: Издательство «Альрина Паблшер», 2019.
13. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джефффри И. Бэйли «Инвестиции»/пер. с англ. – М.: Издательство «ИНФРА-М», 2013.
14. Набор Кодексов Республики Казахстан: Налоговый Кодекс, Трудовой Кодекс, Предпринимательский Кодекс. – Алматы: Издательство «Учет», 2019.
15. Официальный интернет-ресурс Национального Банка Республики Казахстан, [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)