

Классическая теория
международной торговли.
Трудовая теория стоимости о
международной торговле
Теория предельной полезности о
международной торговле

*Еремина Софья Леонидовна,
профессор школы бизнеса,
доктор экономических наук*

Освоив материал лекции, студенты:

- изучат основные теории международной торговли, смогут с позиций микро- и макроэкономики анализировать причины появления новых теорий и научатся с помощью теории объяснять те или иные условия участия страны (и предприятий) в международной торговой практике
- узнают, в каком направлении развивались теория международной торговли, в частности, трудовая теория стоимости и теория факторов производства;
- познакомятся с теми, кто определял развитие экономической науки, вообще, и теории международной торговли, в частности, на протяжении двух предыдущих столетий
- узнают, что значит «критика классической теории»

План презентации

1. Трудовая теория стоимости о классической теории международной торговли. А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль и А.Маршалл
2. Классическая теория международной торговли в теории предельной производительности. Теорема ХОС. В.В. Леонтьев, Р. Вернон
3. Критика классической теории с позиций:
 - неконкурентных структур в производстве и обмене
 - искажений из-за вмешательства государства

Трудовая теория стоимости о международной торговле

Главные задачи – определить:

1. функцию страны на мировом рынке (абсолютные преимущества)

Критерий решения задачи - издержки:

- национальные издержки ниже мировых - вывозить
- национальные издержки выше мировых – ввозить

2. распределение выгод от участия в международной торговле
(абсолютные и относительные преимущества)

Примем допущения

1. в мире всего два товара: 1 и 2.
2. в мире всего две страны: А и В
3. полное использование ресурсов (использование ресурсов по прямому назначению)
4. отсутствует государственное вмешательство

Теория абсолютных преимуществ.

А. Смит

Абсолютные преимущества - способность страны или отдельного предпринимателя производить товары / услуги с наименьшими издержками по сравнению с другими

Приведем пример

Страны/товары	1	2
А	80	90
В	100	120

Вывод А. Смита: страна В должна все ввезти (купить) из страны А, т.к. ее издержки на производство обоих товаров выше, чем в стране А

Проверим реализуемость этого вывода

Что значит купить?

Купить = 2 сделки:

- Товар на товар $T - T$
- Товар на деньги $T - Д$

Страна В не может воспользоваться рекомендацией А.Смита, так как:

- она не производит товары, т.е. невозможна сделка $T - T$
- поскольку нет товаров, то нет и денег, т.е.

невозможна сделка $T - Д$

Наш вывод:

1. Теория А. Смита не состоятельна, так как не дает рекомендаций стране с большими издержками
2. Необходимо дальнейшее развитие теории

Теория сравнительных преимуществ.

Д. Рикардо

Сравнительные преимущества способность страны или отдельного предпринимателя производить товары и услуги с относительно более низкими *альтернативными* издержками, чем другие

Альтернативные издержки - упущенная выгода вследствие неиспользования ресурса в наиболее доходном из всех возможных вариантов

Допущения – те же

Пример – тот же

Критерий выбора страны производства: выгоды от участия в международном разделении труда и специализация

единица товара 1 стоит	в стране В - $10/12$ (0,83) единиц товара 2
	в стране А - $8/9$ (0,89)
единица товара 2 стоит	в стране В - $12/10$ (1,2) единиц товара 1
	в стране А - $9/8$ (1,12)

Выводы Д. Рикардо

- первый товар для обеих стран должна производить страна В, так как получит за свой товар 0,89 другого против 0,83
- второй товар для обеих стран должна производить страна А, так как получит в обмен 1,2 единиц товара против 1,12
- разделение труда выгодно мировой экономике благодаря экономии издержек - они составят:

360 (80+80+100+100) единиц вместо

390 (80+90+100+120) единиц

Проверим применимость идеи

Рикардо.

Для этого необходимо знать:

- обменный курс национальной валюты стран А и В
- весовое соотношение барреля и тонны. Оно составляет примерно 1:6
- соотношение биржевой и розничной цен на товары
- что желательно, чтобы:
 - ❖ невоспроизводимый ресурс обменивался на невоспроизводимый
 - ❖ воспроизводимый ресурс обменивался на воспроизводимыйесли это невозможно,
- ❖ 1 единица невоспроизводимого ресурса обменивалась на n единиц воспроизводимого

Проверим применимость выводов Рикардо на примере участия России в международном обмене

29 декабря 2023 г.

- Обменный курс составлял 88,48 рублей за 1 доллар США
- цена (*биржевая*) одного из основных экспортных товаров России – нефти марки Brent (*невоспроизводимый* ресурс) составляла около \$ 77,44 за баррель, т.е. примерно \$ 465 за 1 тонну
- Цена (*розничная*) одного из продовольственных товаров ввоза – яблок - (*воспроизводимый* ресурс) - примерно 120 руб. за 1 кг, т.е. 120 000 руб. за 1 тонну
- Примем, что биржевая и розничная цены соотносятся как 1:5

Проведем расчет

$$120 \text{ руб.} / 5 / 88,48 \text{ Р за \$} * 1000 \text{ кг.} = \$271,25 \text{ за 1 тонну}$$

Т.о. для покупки одной тонны яблок необходимо продать около 0,7 тонн нефти ($465/271=1,71$)

Это противоречит нашему допущению о пропорции обмена «1 единица невозпроизводимого ресурса должна обмениваться на n единиц воспроизводимого»

Наш вывод:

1. теория сравнительных (относительных) преимуществ Д. Рикардо «работает» не всегда
2. Необходимо дальнейшее развитие теории

Классическая теория международной торговли. Дж. С. Милль и А. Маршалл

Объяснение такого участия страны в международной торговле может дать учет *эластичности спроса* по цене на основные статьи национального экспорта

Цель: найти равновыгодные условия участия стран в мировой торговле товарами / услугами

**Эластичность спроса по цене* - степень количественного изменения спроса при изменении цены товара / услуги на единицу

Дж. С. Милль и А. Маршалл. Основной тезис

меновая стоимость двух товаров (двух стран) должна устанавливаться в соответствии со склонностями и ресурсами потребителей обеих стран таким образом, чтобы сумма импортируемых товаров / услуг равнялась сумме экспортируемых товаров / услуг

Экспорт России, январь 2022 \$млн. // <https://customs.gov.ru/statistic>

	Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара	Импорт	Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара	Экспорт
	Всего, в т.ч.:		23 324,6	Всего, в т.ч.:		45 842,6
..	0201-0204	мясо свежее и мороженое	70,7	1512	масло растительное	144,1
..	0207	мясо птицы свежее и мороженое	26,1	1001	пшеница и меслин	455,0
..	0302-0304	рыба свежая и мороженая	109,3	0302-0304	рыба свежая и мороженая	172,6
..	0402	молоко и сливки сгущенные	23,8	2208601100	водка, с концентрацией спирта 45,4 об.% или менее, в сосудах емкостью 2л или менее, дал 100% спирта	8,8
..	0405	масло сливочное	44,6	2510	фосфаты кальция природные, фосфаты алюминиево-кальциевые природные и мел фосфатный, тыс.т	30,7
..	0406	сыры и творог, тыс.т	85,6	2601	руды и концентраты железные, включая обожженный пирит, тыс.т	209,0
..	0803	бананы, тыс.т	91,6	2701	уголь каменный	1 564,2
..	0805	цитрусовые	148,8	2704	кокс и полукокс из каменного угля, лигнита или торфа, агломерированные или неагломерированные; уголь ретортный, тыс.т	103,9
..	0808	яблоки, тыс.т	43,3	2709	нефть сырая	10 115,2
..	0901	кофе	76,8	2710	нефтепродукты	6 187,5
..	0902	чай	29,4	2710124100- 2710125900	бензин автомобильный	249,8
..	10	зерновые культуры	35,5	2710193100- 2710194800	дизельное топливо, не содержащее биодизель	2 255,5
..	1001	пшеница и меслин	3,0	271019510- 271019680	топлива жидкие, не содержащие биодизель, тыс.т	1 679,7
..	1003	ячмень, тыс.т	0,0	2711110000	газ природный сжиженный, млн.м3	1 257,8
..	1005	кукуруза	22,8	2711210000	газ природный, млрд.куб.м	9 462,7

Факторы цены. Величина и эластичность спроса

Чем больше иностранный спрос на товары страны превышает ее спрос на иностранные товары, тем выгоднее для нее будут условия обмена, т.е. тем большее количество иностранных товаров она получит в обмен на свои

$$E = \frac{q_2 - q_1}{q_1} : \frac{p_2 - p_1}{p_1}$$

E – эластичность спроса,

q – величина спроса

(2 – новая, 1- прежняя),

p – цена (2 – новая, 1- прежняя)

Дж. С. Милль и А. Маршалл.

Графическое изображение теории

1 – страна А

2 – страна В

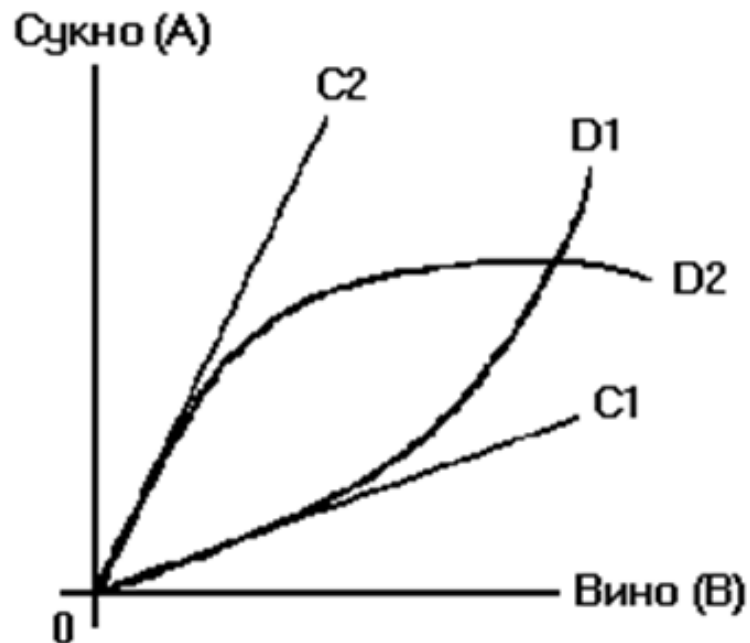
Д1 – предложение сукна,
спрос на вино.

Д2 – предложение вина,
спрос на сукно.

С1, С2 – кривые сравнительных
издержек.

ОС1-ОС2 – зона возможного
международного обмена

Пересечение Д1 и Д2 – единственная
точка устойчивого равновесия



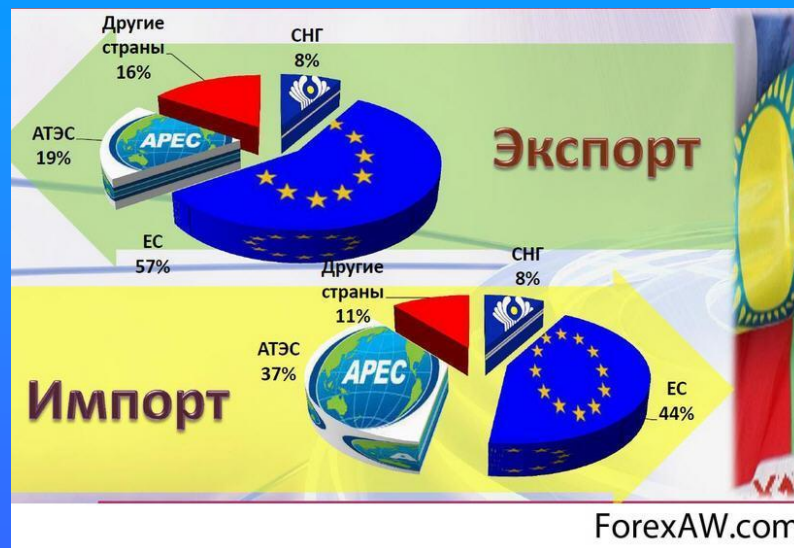
Дж. С. Милль и А. Маршалл. Дополнительные аргументы

1. обмен между странами позволяет каждой из них реализовать излишки конкурентоспособного производства и придать стоимость тому, что иначе было бы бесполезным
2. экспорт увеличивает национальный доход, а импорт сокращает затраты на национальное потребление. Растет богатство страны
3. внешняя торговля вредит мало конкурентным предприятиям в стране, но поддержание их существования означает для страны расточительство



Подведем итог трудовой теории стоимости

1. Дж. Ст. Милль и А. Маршалл дополнили теорию сравнительных преимуществ поиском не просто выгод, но такой модели участия в международной торговле, при которой обе участницы получают равные выгоды
2. Развитие *теории* шло в направлении поиска ответов на вопросы, выдвигаемых *практикой* международной торговли
3. В XX веке использовалось огромное количество вариантов участия стран / компаний в международном обмене, что нашло отражение в большом количестве новых теорий



Теория предельной полезности (факторов производства) о международной торговле.

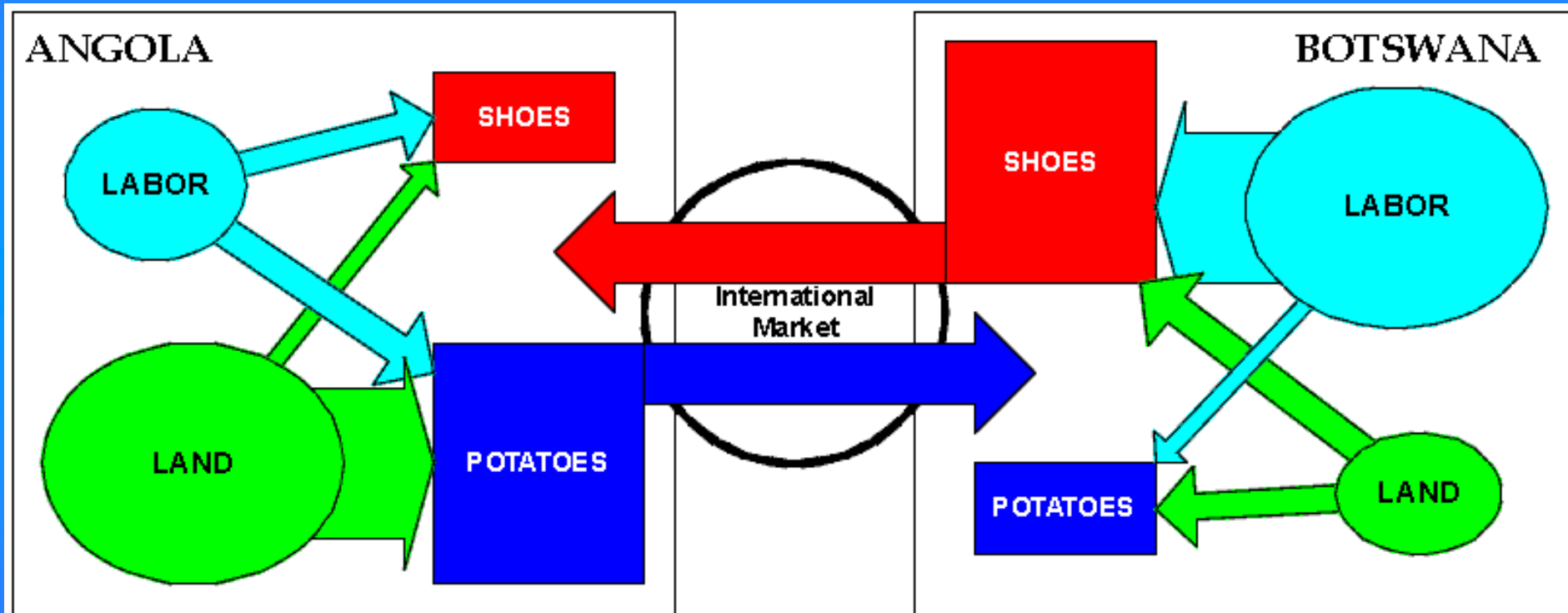
Теорема ХОС (Э. Хекшер, Б. Олин, П. Самуэльсон)

Главные тезисы - страна:

- экспортирует товары / услуги, в производстве которых используются избыточные для нее факторы производства (труд (рабочая сила), земля и капитал (средства производства))
- импортирует товары / услуги, при производстве которых используются дефицитные факторы производства

Вывод: при отсутствии барьеров на пути движения факторов производства (труд и капитал) в разных странах должно произойти выравнивание цен на них, и, соответственно, на товары / услуги

Теорема ХОС. Пример



Теория факторов производства о международной торговле. Парадокс В.В. Леонтьева

В.В. Леонтьев (США) проверил выводы теоремы ХОС на примере торговли США со странами Западной Европы с 1947 по 1953 годы
Тезис. На территории США во время Второй мировой войны не велось военных действий, следовательно, избыточным был капитал
Вывод: США должны были экспортировать капиталоемкие товары

Эмпирическая проверка показала обратное: США - страна с самой высокой в мире заработной платой, т.е., можно предположить, редким фактором, - осуществляла трудоемкий экспорт – что было парадоксом с позиций теоремы ХОС

В очередной раз возник вопрос: что, теория не верна ?

Эмпирические проверки теории Хекшера – Олина

Американский экономист
русского происхождения

Василий Леонтьев

1954 г.

Парадокс Леонтьева



В. В. Леонтьев. Выводы

1.США располагали более квалифицированной (индекс Харбисона – Муерса*) рабочей силой, что было результатом огромной миграции в США во время и сразу после войны. Квалификация рабочей силы (фактор труд) делало ее избыточным, по сравнению с капиталом, фактором производства в экономике США

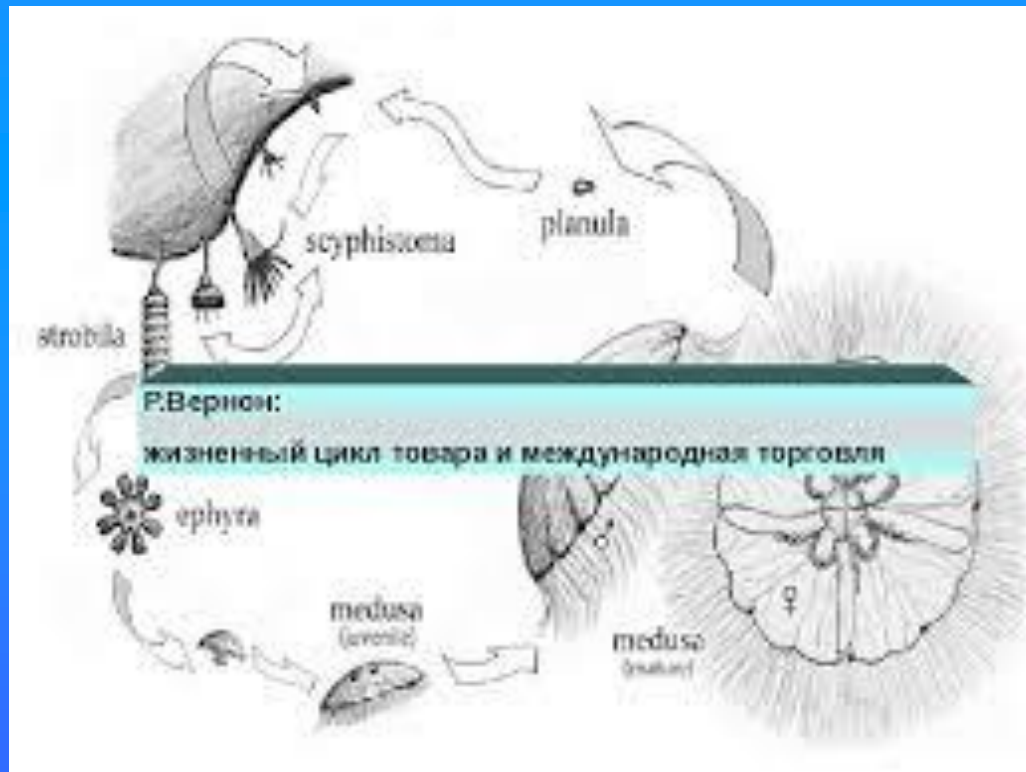
2.при анализе структуры экспорта важно учитывать не количество или сумму, а меру: количество определенного качества

*Индекс Харбисона – Муерса включает измерение:

- формальных признаков образования (диплом, сертификат и т.п.)
- уровня абсентиизма
- уровня владения иностранным языком
- уровня компьютерной грамотности
- соотношения производительности и оплаты труда

Теория факторов производства о международной торговле. Р. Вернон

Теория жизненного цикла продуктов / услуг может объяснить участие страны / компании в международной торговле товарами / услугами с позиций микроэкономики (бизнеса)



Р. Вернон. Структура цены товара / услуги

- амортизация
- затраты на сырье и материалы
- затраты на оплату труда
- налоги
- прибыль

Цель бизнеса: долгосрочная максимизация прибыли

Средства достижения цели зависят от этапа – см. след. слайд

Р. Вернон. Этапы

Наименование этапа	Содержание этапа, способ достижения цели	Ограничения на управленческое решение
инновационный	снижение доли амортизации с помощью инноваций, НИОКР	емкость национального рынка
начало стандартизации	эффект масштаба и приближение к новым центрам спроса	торгуемость товара / услуги, «конечность» мирового рынка (см. слайды 28-29)
стандартизация	затраты на оплату труда. Производство переносится в страны с самой дешевой рабочей силой	требование к квалификации персонала (см. слайд 24)

Торгуемые и неторгуемые товары / услуги. Определение

Торгуемые:

- Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство
- Добывающая промышленность
- Обрабатывающая промышленность

Неторгуемые:

- Коммунальные услуги и строительство
- Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы
- Транспортировка, хранение и связь и финансовое посредничество
- Оборона и обязательные социальные услуги
- Образование, здравоохранение и общественные работы
- Прочие коммунальные, социальные и личные услуги

Торгуемые и неторгуемые товары / услуги.

Отличия

Отличия:

- цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке
- баланс внутреннего спроса и предложения на неторгуемые важнее чем на торгуемые, так как отсутствует возможность компенсации иностранными товарами
- динамика и зачастую уровень внутренних цен на торгуемые товары следуют за динамикой и уровнем цен в других странах

Р. Вернон. Выводы

1. микроэкономические цели бизнеса подталкивают предпринимателей к участию в международной торговле
1. предприятия перемещаются туда, где комбинация сравнительных преимуществ (спрос, цена, затраты на оплату рабочей силы) позволяет наиболее полно реализовать цель любого бизнеса – максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе

Критика классической теории

«Критика» в экономическом понимании - эмпирическая проверка положений теории

Критика ведется с позиций:

- неконкурентного поведения фирм по устранению конкурентов:
 - ✓ экспортный картель
 - ✓ демпинг
- искажений из-за вмешательства государства:
 - ✓ санкции
 - ✓ протекционизм (субсидии)

Неконкурентное поведение

- соглашения, прямо или косвенно фиксирующие цены купли-продажи или другие условия торговли
- ограничения производства, технического развития или инвестиций
- договоренность о разделе рынков сбыта или снабжения
- практика дискриминации одних партнеров в сравнении с другими
- принуждение партнеров к выполнению дополнительных обязательств, не связанных с предметом контрактов

Неконкурентные структуры в производстве и обмене. Экспортный картель

Определение: объединение компаний для совместных продаж на внешнем рынке. Участники договариваются об объемах поставки продукции / услуг на рынок и других условиях реализации. Закуп сырья, наем персонала и другие этапы производства компании выполняют самостоятельно

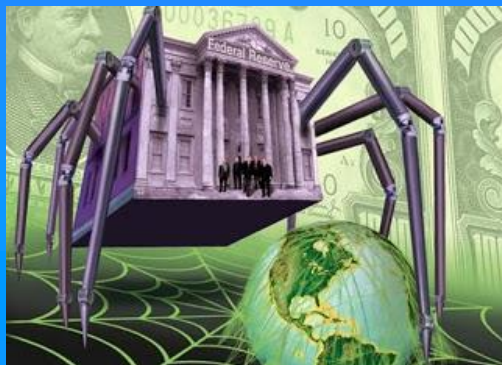
Сфера применения – рынки товаров / услуг: банковский, лекарственный, сырьевой, сельскохозяйственный (зерно, олово, кофе, сахар и др.), характеризующихся:

- низкой эластичностью спроса по цене
- ограниченным количеством продавцов

Противоречит классической теории:

- ограничение поставки товаров / услуг на мировой рынок
- ограничение конкуренции между продавцами с целью установления выгодных цен
- использование договорных (даже устных) отношений

Примеры наиболее успешных экспортных картелей



**Организация стран-экспортеров нефти
(ОПЕС) – наиболее успешный пример экспортного картеля //**
World Oil Outlook 2022 //
https://www.opec.org/opec_web/en/publications/340.htm

Основные тезисы - к 2040 г. :

- спрос на энергоносители в мире будет расти. Он увеличится на *91 млн баррелей в день* в нефтяном эквиваленте, или на 33%
- основной рост - 10% - потребления обеспечивают развивающиеся страны. 95% всего прироста приходится на Китай и Индию: рост более чем 20 млн баррелей в день

Проблемы: предложение на рынке нефти может сократиться до *63 млрд баррелей в день* - риск дефицита. Рост добычи в Казахстане, Бразилии и др. странах будет недостаточным

Решения:

- увеличение инвестиций в отрасль: \$11 трлн, в т.ч. \$8,3 трлн. - добыча (upstream), \$1,5 трлн - переработка (downstream) и \$1 трлн транспортировка (midstream)
- диверсификация источников энергии (возобновляемые источники)

Неконкурентные структуры в производстве и обмене. Демпинг

Определения - продажа товаров на мировом рынке по цене:

- ниже национального рынка
- ниже нормальной, то есть ниже цены на аналогичный товар на рынке страны-экспортера

Цели:

- проникновение или укрепление на новом рынке
- вытеснение конкурентов
- продажа за более устойчивую валюту
- необходимость приобретения товаров / услуг, отсутствующих на национальном рынке

Условие: возмещение текущих убытков в будущем, когда цель будет достигнута

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТАРИФНЫЕ

система
таможенных
пошлин,
применяемых в
данном
государстве

НЕ ТАРИФНЫЕ

прямые (количественные)

- квотирование /
контингентирование
- лицензирование
- добровольное
ограничение
экспорта
- антидемпинговые
пошлины
- компенсационные
пошлины и сборы

косвенные (не количественные)

скрытые

- стандарты
(технические;
санитарные;
ветеринарные)
- администр. и
таможенные
формальности

финансовые

- импортные
депозиты
- субсидирование
экспорта
- кредитование
экспорта

паратарифные

- таможенные сборы
- внутренние налоги и сборы
(НДС)
- декретированная таможенная
оценка

Искажения из-за вмешательства государства.

Субсидии

Тезис: чем богаче государство, тем больше набор протекционистских мер. Пример, субсидии.

Определение: компенсация части затрат производителя из средств государственного бюджета

Оценка:

- неоднозначный и нередко негативный эффект
- значительные дисбалансы на рынках
- обострение экономических, социальных и экологических проблем

Последствия применения:

- повышение конкурентоспособности национальных производителей
- возможность продавать иностранные товары по заниженным ценам
- создание барьеров для доступа на свой рынок производителям других стран
- вытеснение с рынка местных производителей

Искажения из-за вмешательства государства.

Санкции

Определение: Инструмент целевого воздействия на лиц, организации и государства, несущих угрозу интересам отдельных стран или международной безопасности

Задачи:

- причинение ущерба экономике страны-цели
- принуждении ее к желаемым политическим и экономическим решениям

Последствия:

действуют с накапливающимся эффектом, по принципу «сложного процента»

«Парадокс Дрезнера»:

- максимальное давление на политических противников приносит *минимальный* ущерб от санкций
- минимальное давление на союзников зачастую приносит *максимальный* результат

Санкции. Влияние на экономику

Россия:

- снижение темпов роста ВВП России в 2022 году до 4,5%, Росстат — 3,5%, ООН - на 7%
- уменьшение инвестиций в разведку энергоресурсов, необходимых для наращивания производства нефти и газа
- снижение добычи нефти на 5% к 2025 году и на 10% к 2030 году
- снижение курса рубля к доллару
- к концу 2022 г. доля нерезидентов в облигациях федерального займа опустилась ниже 18%
- российские банки отключены от системы SWIFT

Санкции. Влияние на экономику

Иран. Основные тезисы:

- жесткие санкции десятилетиями не давали эффекта
- по итогам переговоров 2015 г. заключена выгодная сделка
- переговоры удалось провести только после формирования коалиции стран; международная коалиция — один из двух определяющих факторов успеха санкционной политики

Китай. Пример

- сокращение продаж вооружения, например,
 - санкции в отношении Управления вооружений Объединенного штаба Центрального военного совета КНР
 - повод: заключение сделки о приобретении самолетов Су-35 и зенитных ракетных систем С-400 (Россия)

Спасибо за внимание!

esofia@tpu.ru